
Part Code
ST1316
R G B WH GR BL
Grey Scale #13
C M Y K
DANES PICTA .COM
A 1 2 3 4 5 6 M 8 9 10 11 12 13 14 15 B 17 18 19
Colour Chart #13
Blue
Cyan
Green
Yellow
Red
Magenta
White
3/Color
Black
Inches
Centimetres

ZASADY EKONOMIKI.

ALFRED MARSHALL
Profesor Uniwersytetu w Cambridge,
Wiceprezydent Królewskiego Towarzystwa Ekonomicznego.

ZASADY EKONOMIKI

Z ORYGINAŁU ANGIELSKIEGO

PRINCIPLES OF ECONOMICS

PRZEŁOŻYŁ

CZESŁAW ZNAMIEROWSKI
Doktor prawa i filozofji
Profesor Uniwersytetu Poznańskiego

TOM I.



WYDAWNICTWO M. ARCTA W WARSZAWIE
1925.

55.P : 55(94)"39"K)



M. ARCT — ZAKŁADY WYDAWNICZE
Sp. Akc. w Warszawie.
WARSZAWA, KSIĘGARNIA, Nowy-Świat 35.
ODDZIAŁY I PRZEDSTAWICIELSTWA:
GDAŃSK, Tow. „Ruch“ Rynek Kaszubski.
KATOWICE, Księgarnia Polska, Poprzeczna 2.
KRAKÓW, Księgarnia Jagiellońska, Wiślna 3.
LUBLIN, M. Arct i Sp. Krak.-Przedm. 17.
LWÓW, Księgarnia Naukowa, Zimorowicza 17.
ŁÓDŹ, M. Arct i Sp., Piotrkowska 105.
NEW-YORK, Polish Book Importing Co.
POZNAŃ, M. Arct, Księgarnia, pl. Wolności 7.
RÓWNE, Księgarnia Naukowa, Szosowa 27.
WILNO, Księg. Stow. Naucz. Pol. Królewska 1.

CZCIONKAMI DRUKARNI „GŁOSU NARODU“ W KRAKOWIE.

PRZEDMOWA DO SIÓDMEGO WYDANIA.

Wydanie to jest niemal całkowicie przedrukiem wydania szóstego: zmiany dokonane dotyczą rzeczy mniejszej wagi i szczegółów; oba zaś te wydania są tak dalece bliskie wydania piątego, że paginacja jest prawie zupełnie ta sama we wszystkich trzech.

Dwadzieścia sześć lat minęło od czasu, gdy w pierwszem wydaniu tego tomu znalazła się zapowiedź pośrednia, że w czasie niezbyt długim ukaże się tom drugi, uzupełniający traktat. Lecz plan mój zakreśliłem na zbyt wielką skalę, a skala ta rozszerzała się coraz bardziej, szczególniej w zakresie szczegółów opisowych, z każdym nowym objawem tej rewolucji gospodarczej, która dokonywa się w czasach współczesnych i która pod względem szybkości i rozmiarów ruchu przewyższyła przekształcenia, jakie się dokonały w ubiegłym wieku. To też dawno zmuszony byłem zrezygnować z uzupełnienia tego dzieła drugim tomem [1]). Późniejsze me plany zmieniały się niejednokrotnie, częściowo wskutek biegu wypadków, częściowo zaś wskutek innych mych zajęć, prac i upadku mych sił: obecnie zaś zajęty jestem pisaniem innego dzieła, które obejmie więcej, niż jeden tom, o Przemyśle i handlu (*Industry and Trade*). Dzieło to ma obejmować znaczną część tego terenu badań, które pierwotnie miałem nadzieję przeprowadzić; lecz głównie zajmuje się ono badaniem czynników, które spowodowały powstanie współczesnych metod w życiu gospodarczem i współczesnej organizacji gospodarczej; dalej — badaniem wpływów, które metody i organizacja wywierają na charakter życia oraz badaniem coraz szerszych problematów, związanych z temi metodami.

Dzieło obecne zatem pozostaje jako ogólny wstęp do badań ekonomicznych; podobne pod pewnemi, choć nie pod wszystkiemi, względami do tych dzieł o Podstawach ekonomiki, które Roscher

1) Dzieło obecne, w angielskiem wydaniu stanowiące jeden duży tom dziewięciusetstronicowy, w przekładzie polskim zostało podzielone na dwa tomy (przypisek tłumacza).

i inni ekonomiści umieszczali na pierwszem miejscu, jako mniej więcej niezależne całości, w wielotomowych dziełach o ekonomice. Dzieło to unika tak specjalnych problematów, jak obieg i organizacja rynków; co zaś się tyczy takich spraw, jak struktura przemysłu, zatrudnienie pracą i zagadnienie płac zarobkowych, to dzieło to traktuje głównie o warunkach normalnych.

Rozwój ekonomiczny jest stopniowy. Czasem zostaje zatrzymany lub cofnięty przez katastrofy polityczne; ruch postępowy naprzód zaś nigdy nie jest nagły, nawet bowiem w Ameryce i Japonji opiera się na zwyczaju, częściowo świadomym, częściowo nieświadomym. I jakkolwiek może się wydawać, że jakiś wynalazca, organizator, czy genjusz finansowy zmodyfikował strukturę ekonomiczną narodu za jednym niemal zamachem, to jednak okazuje się przy badaniu, że wpływ jego, o ile nie był zupełnie powierzchowny i przejściowy, spowodował jedynie to, iż przybrał konkretną formę ruch, który już dawno się był przygotowywał. Te zjawiska natury, które powstają najczęściej i które są tak prawidłowe, że można je dokładnie obserwować i badać zbliska, są podstawą ekonomiki i większości badań naukowych; szczegółowe badanie zjawisk sporadycznych natomiast, nieczęstych i trudnych do zaobserwowania, zazwyczaj odkłada się na później: i motto *natura non facit saltum* jest szczególnie odpowiednie dla dzieła o podstawach ekonomiki.

Ilustracją tego przeciwstawienia może być rozdzielenie badania wielkich przedsiębiorstw pomiędzy dzieło obecne i zapowiedziane. Gdy jakaś gałąź przemysłu otwiera szerokie pole dla nowych firm, które dochodzą do najwyższego stopnia rozwoju, a po pewnym czasie, być może, upadają, wówczas normalny koszt produkcji w tej dziedzinie przemysłu można obliczać w odniesieniu do „firmy typowej“, która korzysta w należnej mierze zarówno z tych ekonomij wewnętrznych, jakie właściwe są dobrze zorganizowanemu przedsiębiorstwu indywidualnemu, jak i z tych ekonomij ogólnych, czy zewnętrznych, które wynikają z kolektywnej organizacji danego okręgu jako całości. Badanie takiej firmy należy właściwie do dzieła o podstawach. Tutaj należy również badanie zasad, na których podstawie monopol, mający mocną pozycję, znajdujący się w rękach rządu, lub jakaś wielka kolej żelazna, reguluje swe ceny, mając na widoku głównie własne swe dochody, lecz jednocześnie mając w mniejszym lub większym stopniu na uwadze dobrobyt swych klientów.

Lecz normalne stosunki zostają usunięte, gdy trusty walczą o panowanie nad wielkim rynkiem; gdy powstają i rozwiązują się zrzeszenia, oparte na interesie, a nadewszystko, gdy zachodzi prawdopodobieństwo, że polityka jakiegoś poszczególnego przedsiębiorstwa

będzie kierowana nie wyłącznie z myślą o własnym jego gospodarczym sukcesie, lecz będzie podporządkowana jakiemuś wielkiemu manewrowi giełdowemu lub jakiejś kampanji o panowanie nad rynkami. Takich spraw nie można należycie omówić w dziele o podstawach ekonomiki. Należą one do działa o nadbudowie ekonomicznej.

Mekką ekonomisty jest raczej biologja ekonomiczna, niż ekonomiczna dynamika. Lecz koncepcje biologiczne są bardziej złożone, niż koncepcje mechaniki; to też dzieło o podstawach ekonomiki musi uwzględniać stosunkowo więcej analogje mechaniczne; często też używa się tutaj terminu „równowaga“, który nasuwa myśl o równowadze statycznej. Ten fakt łącznie z tem, iż w dziele obecnem główną uwagę zwracam na normalne warunki życia w czasach nowożytnych, nasunął myśl, że centralna idea tej książki jest raczej „statyczna“, niż dynamiczna. W rzeczywistości jednak w całej tej książce interesują mnie siły, które wywołują ruchy: i kluczem jej jest dynamika raczej, niż statyka.

Siły, które należy zbadać, są jednak tak liczne, iż najlepiej jest rozważać jednocześnie tylko działanie niewielu i przygotować szereg rozwiązań częściowych, jako środek pomocniczy dla głównego badania. W ten sposób zaczynamy od izolowania prostych stosunków, zachodzących pomiędzy podażą, popytem i ceną poszczególnego dobra. Sprowadzamy do stanu nieczynnego wszystkie inne siły przez zwrot *ceteris paribus*: nie zakładamy, że siły te nie działają, lecz w danym odcinku czasu nie bierzemy pod uwagę ich działania. Ten sposób badania naukowego jest znacznie starszy, niż nauka: jest to metoda, którą świadomie, czy nieświadomie posługiwali się ludzie myślący od czasów niepamiętnych w każdym trudnym problemie życia potocznego.

W następnem stadjum badania z hipotetycznego snu, który na nie rzuciliśmy, budzą się kolejno jedne siły za drugiemi: zaczynają wchodzić w grę zmiany warunków popytu i podaży w poszczególnych grupach dóbr; zaczynamy też uwzględniać złożone ich działania wzajemne. Stopniowo teren problematów dynamicznych staje się szerszy; teren zaś prowizorycznych założeń statycznych się zmniejsza; wreszcie zaś dochodzimy do wielkiego centralnego problematu „rozdziału dywidendy narodowej“ pomiędzy wielką liczbę różnych czynników produkcji. We wszystkich stadjach badania widzimy działanie dynamicznej zasady substytucji, która wpływa na to, że popyt i podaż każdej grupy czynników produkcji pozostaje pod wpływem pośrednim zmian popytu i podaży innych czynników, nawet należących do bardziej odległych dziedzin produkcji.

Głównym tedy przedmiotem badania ekonomiki są istoty ludzkie, których losem, dobrym czy złym, jest zmiana i postęp. Fragmenta-

ryczne hipotezy statyczne są używane jako przejściowe środki pomocnicze do koncepcyj dynamicznych, lub raczej biologicznych: lecz centralną ideą ekonomiki, nawet wówczas, gdy przedmiotem badania są jedynie jej podstawy, musi być idea żywej siły i ruchu.

W przedmowie do pierwszego wydania tej książki stwierdzałem, że jednym z głównych jej celów jest położenie nacisku na to, iż termin „odsetki“ da się słusznie stosować tylko do „swobodnego“ lub „bieżącego“ kapitału, że dochód z inwestycyj ma charakter renty i że rentę z ziemi należy uważać nie za rzecz *sui generis*, lecz za gatunek obszernego rodzaju, mimo że cechy, które ją odróżniają od innych gatunków tego samego rodzaju, są niemal tak samo ważne, jak cechy wspólne całemu rodzajowi. Były w dziejach społecznych okresy, w których specjalne cechy dochodu, jaki daje własność ziemi, miały znaczenie dominujące dla stosunków ludzkich i, być może, mogą one znowu kiedyś zdobyć takie przemożne znaczenie. W czasach obecnych natomiast otwarcie dostępu do nowych krajów oraz niskie opłaty transportowe, lądowe i morskie, niemal zupełnie zawiesiły działanie tendencji do zmniejszania się przychodu, w tem znaczeniu tego terminu, w którem używał go Malthus i Ricardo, wówczas gdy tygodniowe płace zarobkowe robotników angielskich wynosiły często mniej, niż cena połowy buszla dobrej pszenicy. A przecież, gdyby ludność zwiększała się przez bardzo długi czas, choćby tylko z jedną czwartą szybkości obecnego przyrostu, to łączna wartość rentowa ziemi, w jej wszystkich możliwych sposobach użycia (*posito*, że użycie ziemi będzie równie wolne od wszelkiego przymusu władzy publicznej, jak jest dzisiaj), mogłaby znowu przewyższyć ogół dochodów ze wszystkich innych form własności materjalnej, choćby nawet wówczas we wszystkie te formy własności włożono dwadzieścia razy tyle pracy, co obecnie.

W kolejno następujących po sobie wydaniach tej książki kładłem coraz to większy nacisk na te fakty; również i na fakt korelatywny, a mianowicie na to, że w każdej gałęzi przemysłu i handlu istnieje granica, do której w danych warunkach zwiększone zastosowanie jakiegoś czynnika produkcji będzie zyskowne; poza którą natomiast dalsze użycie tego czynnika będzie dawało przychód zmniejszający się, o ile nie zwiększy się popyt i nie będzie temu zwiększeniu towarzyszyło zwiększenie odpowiednie innych czynników produkcji, potrzebnych narówni z danym. Podobnie coraz większy nacisk kładłem na fakt uzupełniający, że to pojęcie granicy nie jest niezmienne i absolutne: zmienia się ono zależnie od warunków rozważanego problematu, a w szczególności od okresu czasu rozważanego. Powszechne są reguły, że: (1) koszty graniczne nie rządzą ceną; (2) tylko na granicy można

wyraźnie uwidocznić działanie tych czynników, które rządzą ceną; (3) granica, którą trzeba badać w odniesieniu do długich okresów i trwałych czynników, różni się co do charakteru i przebiegu od granicy, którą należy badać w odniesieniu do krótkich okresów czasu i zmiennych fluktuacyj.

Zmiany natury kosztów granicznych w rzeczywistości w znacznej mierze są przyczyną tego znanego faktu, iż te skutki przyczyny ekonomicznej, które niełatwo wyśledzić, często są bardziej ważne i rozwijają się w kierunku przeciwnym do kierunku tych skutków, które leżą na powierzchni i które przyciągają wzrok przypadkowego obserwatora. Jest to jedna z tych podstawowych trudności, które zamącały analizę ekonomiczną w czasach przeszłych; pełnego jej znaczenia nie uznano jeszcze powszechnie i wiele jeszcze pracy potrzeba będzie, być może, wykonać, nim trudność ta całkowicie zostanie opanowana.

Nowa analiza stara się stopniowo i drogą próby wprowadzić do ekonomiki, o ile tylko odmienny charakter materjału na to pozwoli, te metody nauki o małych przyrostach (zwanej powszechnie rachunkiem różniczkowym), którym człowiek bezpośrednio lub pośrednio zawdzięcza większą część panowania, jaką zdobył w ostatnich czasach nad naturą fizyczną. Analiza ta jest wciąż jeszcze w stadjum dziecięcem rozwoju; nie ma jeszcze ustalonych prawd, ani probierzów prawdy. Nie miała jeszcze czasu stworzyć zupełnie ustalonej terminologji; pewne różnice zdań co do najlepszego sposobu użycia terminów i co do innych zagadnień podrzędnych są jednak znakiem zdrowia. W rzeczywistości istnieje godna uwagi harmonja i zgoda w rzeczach istotnych pomiędzy tymi, którzy pracują konstrukcyjnie przy pomocy tej nowej metody, szczególniej zaś pomiędzy tymi, którzy przeszli przez szkołę prostszych i bardziej określonych i, co za tem idzie, bardziej posuniętych naprzód problemów fizycznych. Nim minie jedno pokolenie, panowanie tej metody na tem ograniczonem, lecz ważnem polu badań ekonomicznych, na którem właściwe jest zastosowanie tej metody, nie będzie już prawdopodobnie podlegało dyskusji.

Żona moja pomagała mi i udzielała rad przy każdem nowem wydaniu tego dzieła. Każde z tych wydań zawdzięcza bardzo wiele jej sugestjom, jej trosce i sądowi. Dr. Keynes i L. L. Price czytali korekty pierwszego wydania i wielką okazali mi pomoc; wiele też uczynił dla mnie A. W. Flux. Wśród wielu osób, które okazały mi pomoc w poszczególnych rzeczach, czasem nie w jednem wydaniu, chciałbym wymienić szczególniej profesorów: Ashley'a, Cannan'a, Edgeworth'a, Hawerfield'a, Pigou i Taussig'a; oraz dr. Berry, C. R. Fay'a i zmarłego profesora Sidgwick'a.

Alfred Marshall.

Cambridge, 25 czerwca 1916.

SPIS TREŚCI.

KSIĘGA I.

Wstępny przegląd zagadnień.

ROZDZIAŁ I. **Wstęp.** § 1. Ekonomika jest z jednej strony badaniem bogactwa, z drugiej zaś gałęzią badań, dotyczących człowieka. Dzieje świata kształtowały siły religijne i ekonomiczne. — § 2. Zagadnienie, czy ubóstwo jest rzeczą konieczną, nadaje ekonomice szczególne znaczenie. — § 3. Ekonomika powstała stosunkowo niedawno. — § 4. Konkurencja (współzawodnictwo) może mieć wpływ twórczy lub destrukcyjny: lecz nawet, gdy ma wpływ twórczy, daje mniejsze korzyści, niż współdziałanie. Podstawowemi cechami charakterystycznemi nowoczesnego życia gospodarczego jest wolność życia gospodarczego, swoboda inicjatywy, poleganie na sobie i przezorność. — § 5. Ogólny zarys rozwoju tych cech charakterystycznych i rozwoju ekonomiki przenieśliśmy z księgi pierwszej do Dodatków A i B . . str. 1—12

ROZDZIAŁ II. **Istota ekonomiki.** § 1. Ekonomika zajmuje się głównie motywami działania i przeszkodami działania, które można wyznaczyć zgruba ilościowo zapomocą miary pieniężnej. Mierzenie ma zastosowanie tylko do intensywności sił: jakości motywów, szlachetnych, czy też nieszlachetnych, nie można mierzyć, — co wynika z samej ich natury. — § 2. Trzeba brać w rachubę, że jeden szyling jest miarą większej siły, gdy chodzi o człowieka biednego, niż gdy chodzi o bogatego: ekonomika zaś szuka naogół takich twierdzeń, któreby w małym stopniu zależały od właściwości indywidualnych. — § 3. Nawyk w znacznej mierze opiera się na rozmyślnym wyborze. — § 4, 5. Motywy ekonomiczne nie są wyłącznie egoistyczne. Pragnienie pieniędzy nie wyłącza innych motywów i samo może wynikać z motywów szlachetnych. Miara ekonomiczna może stopniowo rozciągać się na wiele działań altruistycznych. — § 6. Motywy działania zbiorowego mają dla ekonomisty wielkie i coraz bardziej wzrastające znaczenie. — § 7. Ekonomiści badają głównie jedną stronę życia ludzkiego, lecz stronę życia realnego człowieka, nie zaś istoty fikcyjnej. Porównać Dodatek C. str. 12—26

ROZDZIAŁ III. **Metody badań, charakter prawa ekonomicznego.** § 1. Ekonomika posługuje się dedukcją i indukcją, lecz w różnym stopniu dla różnych celów. — § 2, 3. Charakter praw naukowych: prawa przyrodnicze mają różny stopień ścisłości. Prawa społeczne i ekonomiczne odpowiadają prawom nauk przyrodniczych bardziej złożonym i mniej ścisłym. — § 4. Względność znaczenia terminu „normalny". — § 5.

Wszystkie teorje naukowe przyjmują *implicite* istnienie pewnych warunków: lecz ten element hipotetyczny jest szczególnie wydatny w prawach ekonomicznych. Porównać Dodatek D . . . . str. 27—35

ROZDZIAŁ IV. **Kolejność badań ekonomicznych.** § 1. Streszczenie rozdziałów II i III. — § 2. Badania naukowe należy systematyzować nie według celów praktycznych, którym służą, lecz według natury zagadnień, któremi się zajmują. — § 3. Główne tematy badań ekonomiki. — § 4. Zagadnienia polityczne, które są bodźcem do badań dla ekonomisty angielskiego w czasach obecnych, choć nie leżą całkowicie w zakresie jego nauki. — § 5 i 6. Ekonomista winien ćwiczyć swe zdolności obserwacyjnie, wyrabiać sobie wyobraźnię, sprawność rozumowania, zdolność odczuwania uczuciowego i ostrożność . str. 35—45

KSIĘGA II.

Niektóre pojęcia podstawowe.

ROZDZIAŁ I. **Wstęp.** § 1. Ekonomika patrzy na bogactwo jako na środek zaspokojenia potrzeb i jako na wynik wysiłków. — § 2. Trudność przeprowadzenia klasyfikacji rzeczy, których charakter i przeznaczenie praktyczne się zmienia. — § 3. Ekonomika musi iść za praktyką życia codziennego. — § 4. Jest rzeczą konieczną, iżby pojęcia były jasno zdefinjowane, niepotrzebne jest natomiast, aby sposób używania terminów był niezmienny . . . . . str. 46—50

ROZDZIAŁ II. **Bogactwo.** § 1. Techniczne znaczenie terminu „dobra". Dobra materjalne. Dobra osobiste. Dobra wewnętrzne i zewnętrzne. Dobra, dające się przekazać i nie dające się przekazać. Dobra darme. Dobra wymienne. — § 2. Bogactwo człowieka składa się z tych jego dóbr zewnętrznych, które można wymierzyć miarą pieniężną. — § 3. Czasem jednak dobrze jest używać terminu „bogactwo" w znaczeniu tak szerokiem, iżby obejmował wszelkie bogactwo osobiste. — § 4. Indywidualny udział w dobrach zbiorowych. — § 5. Bogactwo narodowe, bogactwo międzynarodowe. Podstawa prawna prawa do bogactwa . . . . . str. 50—59

ROZDZIAŁ III. **Produkcja. Konsumcja. Praca. Przedmioty koniecznej potrzeby.** § 1. Człowiek może wytwarzać i spożywać tylko użyteczności, nie zaś samą materję. — § 2. Termin „produkcyjny" łatwo można źle rozumieć, i dlatego należy go naogół unikać, lub wyjaśniać. Przedmioty koniecznej potrzeby dla istnienia i dla wydajności. — § 4. Jest to stratą, gdy ktoś konsumuje mniej, niż ilość konieczną dla wydajności pracy. Rzeczy niezbędne konwencjonalnie . . . str. 59—67

ROZDZIAŁ IV. **Dochód. Kapitał.** § 1. Dochód pieniężny i kapitał przedsiębiorczy. — § 2. Potoczne definicje terminów: czysty dochód, odsetki, zysk, czyste zyski, zysk przedsiębiorcy, lub zarobek za kierownictwo, quasi-renta. — § 3. Klasyfikacja kapitału z punktu widzenia jednostki. — §§ 4—7. Kapitał i dochód ze społecznego punktu widzenia. — § 8. Produkcyjność i prospektywność jako współzależne cechy kapitału w związku z popytem i podażą kapitału. Porównać Dodatek E . . . . . str. 68—79

KSIĘGA III.

O potrzebach i ich zaspokojeniu.

ROZDZIAŁ I. **Wstęp.** § 1. Stosunek pomiędzy księgą obecną, a trzema następnemi. — § 2. Doniedawna zbyt mało uwagi poświęcano popytowi i konsumcji . . . . . str. 80—82

ROZDZIAŁ II. **Potrzeby i ich stosunek do form aktywności.** § 1. Potrzeba urozmaicenia życia. — §§ 2 i 3. Potrzeba wyróżnienia społecznego. — § 4. Potrzeba wyróżnienia dla niego samego. Stanowisko teorji konsumcji w ekonomice . . . . . str. 82—87

ROZDZIAŁ III. **Stopniowania popytu konsumenta.** § 1. Prawo nasycalności potrzeb lub zmniejszającej się użyteczności. Użyteczność całkowita. Przyrost graniczny. Użyteczność graniczna. — § 2. Cena popytu. — § 3. Trzeba brać pod uwagę zmiany użyteczności pieniądza. — § 4. Tabela popytu. Znaczenie terminu „wzrost popytu". — § 5. Popyt na rynku. Prawo popytu. Popyt na dobra współzawodniczące ze sobą . . . . . str. 88—97

ROZDZIAŁ IV. **Elastyczność potrzeb.** § 1. Definicja elastyczności popytu. — §§ 2 i 3. Cena, niska dla człowieka bogatego, może być wysoka dla biednego. — § 4. Ogólne czynniki wpływające na elastyczność. — § 5. Trudności, związane z elementem czasu. — § 6. Zmiany mody. — § 7. Trudność statystycznego badania popytu. — § 8. Uwaga o statystyce konsumcji. Księgi handlowe. Budżety konsumentów . . . . . str. 98—112

ROZDZIAŁ V. **Wybór pomiędzy różnemi sposobami użytkowania danej rzeczy. Użytkowanie w chwili teraźniejszej i odłożenie użytkowania na przyszłość.** §§ 1 i 2. Rozdział środków na zaspokojenie różnych potrzeb, tak iż ta sama cena jest miarą równych użyteczności na granicy różnych zakupów. — § 3. Rozdział środków pomiędzy potrzeby teraźniejsze i przyszłe. Dyskontowanie przyszłych korzyści. — § 4. Rozróżnienie pomiędzy dyskontowaniem przyszłych przyjemności i dyskontowaniem przyszłych przyjemnych zdarzeń . . str. 113—119

ROZDZIAŁ VI. **Wartość i użyteczność. Cena i użyteczność.** § 1. Zysk konsumenta. Konjunktura. — § 2. Zysk konsumenta w stosunku do popytu jednostki — i §§ 3—4 w stosunku do rynku. Indywidualne różnice charakteru można pominąć, gdy rozważamy liczby przeciętne dla dużych grup ludzkich; gdy grupy te obejmują bogatych i biednych w jednakowych ilościach, cena staje się słuszną miarą użyteczności, — § 5. pod warunkiem, że bierzemy w rachubę bogactwo zbiorowe. — § 6. Myśl Bernoulli'ego. Szerszy pogląd na użyteczność bogactwa . . . . . str. 120—134

KSIĘGA IV.

Czynniki produkcji.

Ziemia, praca, kapitał i organizacja

ROZDZIAŁ I. **Wstęp.** § 1. Czynniki produkcji. — § 2. Nieużyteczność graniczna. Jakkolwiek praca jest czasem sama przez się nagrodą, to jednak przyjmując pewne założenia, możemy uważać, że jej

podaż zależy od ceny, którą za nią można osiągnąć. Cena podaży, pracy . . . . . str. 135—140

ROZDZIAŁ II. **Płodność gleby.** § 1. Pogląd, że ziemia jest darmym darem natury, a płody ziemi są dziełem pracy ludzkiej, nie jest zupełnie ściśle słuszny, lecz opiera się na słusznej podstawie. — § 2. Mechaniczne i chemiczne warunki płodności gleby. — § 3. Wpływ człowieka na charakter gleby. — § 4. W każdym razie nadwyżka przychodu, odpowiadająca dodatkowym dozom kapitału i pracy, wcześniej czy później się zmniejsza . . . . . str. 140—145

ROZDZIAŁ III. **Płodność gleby** (ciąg dalszy). **Prawo zmniejszającego się przychodu.** § 1. Ziemia może znajdować się w stanie niedostatecznej uprawy i wówczas przychód od dodatkowych dóz kapitału i pracy będzie wzrastał, póki nie osiągnie swego maximum, poczem będzie się znowu zmniejszał. Ulepszone metody uprawy mogą umożliwić zyskowne stosowanie dalszych dóz kapitału i pracy. Prawo zmniejszania się przychodu odnosi się do ilości produktu, nie zaś do jego wartości. — § 2. Doza kapitału i pracy. Doza graniczna, przychód graniczny, granica uprawy. Doza graniczna niekoniecznie jest ostatnią czasowo. Nadwyżka produkcji, jej stosunek do renty. Ricardo brał w swych rozważaniach pod uwagę wyłącznie warunki, w jakich znajdują się kraje o starej kulturze. — § 3. Wszelka miara płodności gleby musi być względna i zależna od miejsca i czasu. — § 4. Zazwyczaj ziemie biedniejsze zyskują więcej na wartości, niż bogatsze, w miarę jak wzrasta ludność. — §§ 5 i 6. Ricardo mówił, że ziemie najbogatsze były brane najpierw pod uprawę; jest to prawdą w tem znaczeniu, jakie on temu twierdzeniu nadawał. Ricardo nie doceniał jednak pośrednich korzyści, jakie gęste zaludnienie daje rolnictwu. — § 7. Prawa przychodu z rybołówstw, kopalni i placów budowlanych. — § 8. Uwaga o prawie zmniejszania się przychodu i o dozie kapitału i pracy . . . . . str. 145—169

ROZDZIAŁ IV. **Wzrost ludności.** §§ 1 i 2. Historja poglądów na zagadnienie ludności. — § 3. Teorja Malthusa. — §§ 4 i 5. Ilość małżeństw i narodzin. — §§ 6 i 7. Dzieje rozrostu ludności Anglji . str. 169—189

ROZDZIAŁ V. **Zdrowie i siły ludności.** §§ 1 i 2. Ogólne warunki tężyzny fizycznej. — § 3. Rzeczy niezbędne do życia. — § 4. Nadzieja, swoboda i zmiana. — § 5. Wpływ zajęcia. — § 6. Wpływ życia miejskiego. — §§ 7 i 8. Natura, pozostawiona samej sobie, wykazuje tendencję do wyplenienia ludzi słabych. Lecz dobrze pojęta działalność humanitarna chamowuje przyrost ludzi silnych i umożliwia życie ludziom słabym. Konkluzje praktyczne . . . . . str. 190—200

ROZDZIAŁ VI. **Wykształcenie techniczne.** §§ 1 i 2. „Praca niewykwalifikowana“ jest terminem względnym. Wykwalifikowanie, które jest rozpowszechnione, często nie jest uznawane za wykwalifikowanie. Wykwalifikowanie w pracy ręcznej traci znaczenie w porównaniu z ogólną inteligencją i tężyzną. Uzdolnienie ogólne i wykwalifikowanie specjalne. — §§ 3—5. Wykształcenie ogólne i techniczne. Uczniowie w rzemiosłach. — § 6. Wykształcenie artystyczne. — § 7. Wykształcenie jako inwestycja narodowa. — § 8. Przesuwanie się z jednego poziomu społecznego na drugi . . . . . str. 201—214

ROZDZIAŁ VII. **Rozwój bogactwa.** §§ 1—3. Doniedawna w małej mierze używano kosztownych form kapitału pomocniczego; obecnie jednak szybko się zwiększa użycie tych form kapitału, podobnie jak i zdolność akumulacji kapitału. — § 4. Bezpieczeństwo prawne warunkiem oszczędzania. — § 5. Zwiększanie się oszczędności pieniężnych stwarza nowe pokusy wydawania pieniędzy na rzeczy zbytku; zwiększenie to dało możność ludziom, nie mającym uzdolnień do prowadzenia interesów, zbierania owoców oszczędności. — § 6. Głównym motywem oszczędzania są uczucia rodzinne. — § 7. Źródło akumulacji kapitału. Akumulacja kapitału publicznego. Kooperacja. — § 8. Wybór pomiędzy korzyścią teraźniejszą i przyszłą. Czekanie, odłożenie spożycia, jest naogół z konieczności potrzebne do akumulacji bogactwa. Procenty są nagrodą za czekanie. — §§ 9 i 10. Im większa ta nagroda, tem większa naogół stopa oszczędności. Lecz są wyjątki. — § 11. O statystyce wzrostu bogactwa . . . . . str. 215—234

ROZDZIAŁ VIII. **Organizacja gospodarcza.** §§ 1 i 2. Pogląd, że organizacja zwiększa wydajność, jest stary, lecz Adam Smith natchnął go nowem życiem. Ekonomiści i biologowie współdziałali ze sobą w badaniu wpływu, jaki walka o byt wywiera na organizację; walkę tę łagodzi dziedziczność. — § 3. Starożytne kasty i nowoczesne klasy. — §§ 4 i 5. Adam Smith był w swym poglądzie ostrożny, lecz wielu jego uczniów przeceniało znaczenie naturalnej organizacji. Rozwój uzdolnień dzięki ćwiczeniom; ich dziedziczenie drogą wczesnego ćwiczenia i, być może, w inny sposób . . . . . str. 234—242

ROZDZIAŁ IX. **Organizacja wytwórczości** (ciąg dalszy). **Podział pracy. Wpływ maszyn.** § 1. Praktyka czyni doskonałym. — § 2. W pracy niższego rzędu krańcowa specjalizacja zwiększa wydajność; nie zawsze natomiast zwiększa w pracy wyższego rządu. — § 3. Wpływ maszyn na jakość życia ludzkiego jest częściowo dobry, częściowo zły. — § 4. Maszyny wyprodukowane zapomocą maszyn otwierają nową erę „części zamiennych". — § 5. Przykład z przemysłu drukarskiego. — § 6. Maszyna odciąża mięśnie ludzkie i w ten sposób zapobiega, aby monotonja pracy nie pociągnęła za sobą monotonji życia. — § 7. Porównanie wykwalifikowanej pracy ręcznej z wyspecjalizowaniem maszyn. Korzyści (ekonomje) zewnętrzne i wewnętrzne . str. 242—258

ROZDZIAŁ X. **Organizacja produkcji** (ciąg dalszy). **Koncentracja poszczególnych gałęzi przemysłu w jednem miejscu.** § 1. Lokalizacja przemysłu: jej formy pierwotne. — § 2. Jej różne przyczyny. — § 3. Korzyści, z niej płynące: dziedziczenie kwalifikacyj. Rozwój pomocniczej gałęzi przemysłu. Zastosowanie wysoce wyspecjalizowanych maszyn, rynek lokalny na pracę wykwalifikowaną. — § 4. Wpływ ulepszenia środków komunikacji na rozmieszczenie geograficzne poszczególnych gałęzi przemysłu. Przykład z dziejów Anglji . str. 258—267

ROZDZIAŁ XI. **Organizacja przemysłu** (ciąg dalszy). **Produkcja na wielką skalę.** § 1. Gałęzią typową przemysłu dla obecnych naszych rozważań jest przemysł manufakturowy. Ekonomja materjału. — §§ 2—4. Korzyści, jakie ma wielka fabryka z używania wyspecjalizowanych maszyn i ich ulepszeń; przewaga wielkiej fabryki w zakresie kupna i sprzedaży, korzystania z wykwalifikowanej pracy ręcznej i z podziału pracy kierowniczej. Korzyści, jakie drobnemu przemysłowcowi daje

to, iż sam wykonywa nadzór nad przedsiębiorstwem. Nowoczesny rozwój wiedzy sprzyja drobnemu przemysłowcowi. — § 5. W dziedzinach, w których produkcja na wielką skalę daje duże ekonomje, poszczególna firma może rozwinąć się szybko, pod warunkiem, że będzie mogła łatwo sprzedawać swe towary; lecz często jest to rzecz niemożliwa. — § 6. Wielkie i małe przedsiębiorstwa handlowe. — § 7. Przedsiębiorstwa komunikacyjne, kopalnie, kamieniołomy i rolnictwo . . . . . str. 268—280

ROZDZIAŁ XII. **Organizacja przemysłu** (ciąg dalszy). **Kierownictwo przedsiębiorstwa.** § 1. Pierwotny rzemieślnik miał do czynienia bezpośrednio z konsumentem, podobnie jak dzisiaj rzecz się ma naogół z zawodami wyzwolonemi. — § 2. W większości jednak dziedzin życia gospodarczego pośrednikiem jest specjalna klasa przedsiębiorców. — §§ 3 i 4. Główne ryzyko przedsiębiorstwa często oddziela się od pracy kierowniczej w przemyśle budowlanym i niektórych innych gałęziach. Przedsiębiorca, który nie jest pracodawcą. — § 5. Uzdolnienia, jakie powinien mieć idealny fabrykant. — § 6. Syn przemysłowca ma taką przewagę nad innymi, iż możnaby oczekiwać, że ludzie interesów stworzą coś w rodzaju kasty; przyczyny, dla których kasta taka nie powstaje. — § 7. Spółki prywatne. — §§ 8 i 9. Towarzystwa akcyjne. Przedsiębiorstwa rządowe. — § 10. Stowarzyszenia współdzielcze. Udział w zyskach. — § 11. Możliwość zdobycia wyższego stanowiska przez robotnika. Brak kapitału jest dlań mniejszą przeszkodą, niż się to na pierwszy rzut oka wydaje. Przeszkodą jest dla niego wzrastające skomplikowanie przedsiębiorstwa. — § 12. Zdolny człowiek interesów szybko zwiększa kapitał, którym rozporządza. Natomiast człowiek, który uzdolnień nie posiada, zazwyczaj traci swój kapitał tem szybciej, im większe jest jego przedsiębiorstwo. Te dwie siły dążą do tego, ażeby przystosować kapitał do zdolności potrzebnej do tego, aby go dobrze użyć. Zdolność operowania kapitałem w interesach w takich krajach, jak Anglja, ma wyraźnie określoną cenę podaży . . . . . str. 281—302

ROZDZIAŁ XIII. **Wnioski, Korelacja czynników, wywołujących zwiększenie, i czynników, wywołujących zmniejszenie przychodu.** § 1. Streszczenie ostatnich rozdziałów księgi. — § 2. Koszt produkcji należałoby ustalać w odniesieniu do firmy typowej, która ma możność normalną osiągnięcia korzyści i oszczędności wewnętrznych i zewnętrznych, odpowiadających danej ogólnej ilości produkcji. Przychód stały i przychód zwiększający się. — § 3. Liczebnemu wzrostowi ludności towarzyszy zazwyczaj więcej niż proporcjonalny przyrost wydajności zbiorowej . . . . . str. 302—309

KSIĘGA V.

Ogólne związki pomiędzy popytem, podażą i wartością.

ROZDZIAŁ I. **Wstęp. O rynkach.** § 1. Pojęcie biologiczne i mechaniczne sił przeciwdziałających. Zakres rozważań tej księgi. — § 2. Definicja rynku. — § 3. Ograniczenia rynku pod względem przestrzennym. Ogólne warunki, które wpływają na rozległość rynku na dane dobro; możliwość ustalania stopni i próbek; łatwość transportu. — § 4. Rynki

o wysokiej organizacji. — § 5. Nawet mały rynek często podlega wpływom pośrednim na dużą odległość. — § 6. Czasowa rozciągłość rynku . . . . . str. 310—316

ROZDZIAŁ II. **Czasowa równowaga popytu i podaży.** § 1. Równowaga pomiędzy pragnieniem i wysiłkiem. W przypadkowej wymianie niema zazwyczaj prawdziwej równowagi. — § 2. Na rynku lokalnym zboża zazwyczaj zostaje osiągnięta rzeczywista, choć czasowa, równowaga. — § 3. Zwykle intensywność potrzeby pieniądza nie zmienia się znacznie w czasie zawierania tranzakcyj na rynku zbożowym, natomiast znacznie zmienia się na rynku pracy. Porównać Dodatek F. . str. 317—322

ROZDZIAŁ III. **Równowaga normalnego popytu i podaży.** § 1. Niemal wszelkie tranzakcje, dotyczące dóbr, które nie są zbyt nietrwałe, zależą od obliczeń na przyszłość. — § 2. Realny i pieniężny koszt produkcji. Nakłady produkcyjne. Czynniki produkcji. — § 3. Zasada substytucji. — § 4. Koszt produkcji firmy typowej. — § 5. Tabela podaży. — § 6 Ilość, odpowiadająca równowadze, i cena równowagi. Luźny związek pomiędzy ceną podaży dobra i realnym kosztem jego produkcji. Położenie normalnej równowagi. Znaczenie słów „na długą metę". — § 7. Wpływ użyteczności na wartość przeważa w krótkich okresach czasu, natomiast na dłuższą metę przeważa wpływ kosztu produkcji . . . . . str. 322—334

ROZDZIAŁ IV. **Nakłady kapitału i rozdział czynników produkcji.** § 1. Motywy, decydujące o inwestycji kapitału, gdy rzecz jest produkowana na własny użytek. Zestawienia przyszłego zadowolenia z teraźniejszem. — § 2. Kumulowanie nakładów, dokonanych w przeszłości, i dyskontowanie przyszłych nakładów i wpływów. Trudność rozróżnienia pomiędzy wydatkami bieżącemi i nakładami kapitału. — § 3. Granica zyskowności, na której działa zasada substytucji, nie jest punktem na jednej jakiejś drodze, lecz linją, przecinającą wszystkie drogi. — § 4. Korelacja pomiędzy rozdziałem środków w gospodarstwie domowem i w produkcji przemysłowej. — §§ 5 i 6. Granica pomiędzy kosztami pierwotnemi i dodatkowemi zmienia się zależnie od długości trwania rozważanego przedsięwzięcia, i zmiana ta jest głównem źródłem trudności w badaniu stosunku kosztów granicznych do wartości . . . . . str. 335—346

ROZDZIAŁ V. **Równowaga normalnego popytu i podaży** (ciąg dalszy). **Długie i krótkie okresy czasu.** § 1. Elastyczność terminu „normalny", zarówno w języku potocznym, jak i w naukowym. — §§ 2 i 3. Złożone zagadnienie normalnej wartości trzeba rozłożyć na składniki. Pierwszym krokiem ku temu fikcja stanu niezmiennego; modyfikacje tej fikcji dają nam możność badania zagadnienia przy pomocy założeń statystycznych. — §§ 4 i 5. Tak więc badanie równowagi normalnego popytu i podaży można rozdzielić na badanie długich i krótkich okresów. — § 6. Dla krótkich okresów zasób urządzeń wytwórczych jest, praktycznie biorąc, stały; i zatrudnienie tych urządzeń zależy od popytu. — § 7. Natomiast w długich okresach czasu zasób tych urządzeń przystosowuje się do popytu na dobra, przez nie wytworzone; jednostką produkcji przytem jest raczej sam proces produkcji, niż określone quantum dóbr. — § 8. Klasyfikacja zagadnień wartości . . . . . str. 346—362

ROZDZIAŁ VI. **Popyt łączny i złożony. Podaż łączna i złożona.** § 1. Popyt pośredni i pochodny; popyt łączny. Przykład z przemysłu budowlanego. Prawo popytu pochodnego. — § 2. Warunki, przy których zahamowanie podaży może znacznie podnieść cenę jakiegoś czynnika produkcji. — § 3. Popyt złożony. — § 4. Podaż łączna. Cena podaży pochodna. — § 5. Podaż złożona. — § 6. Złożone stosunki pomiędzy dobrami . . . . . str. 362—375

ROZDZIAŁ VII. **Pierwotne i całkowite koszty i ich stosunek do produktów łącznych. Koszt rozsprzedaży. Ubezpieczenie od ryzyka. Koszt reprodukcji.** §§ 1 i 2. Trudności, związane z wyznaczeniem właściwej części kosztów produkcji, szczególniej zaś kosztów rozsprzedaży, przypadających na poszczególne działy złożonego przedsiębiorstwa. — §§ 3 i 4. Ubezpieczenie od ryzyka w przedsiębiorstwie. — § 5. Koszt reprodukcji. Niektóre z pozostałych rozdziałów księgi V można prowizorycznie opuścić . . . . . str. 376—383

ROZDZIAŁ VIII. **Koszty graniczne i stosunek ich do wartości. Zasady ogólne.** § 1. Rozdział obecny i trzy następne poświęcone są dalszemu badaniu stosunków, jakie zachodzą pomiędzy kosztami pierwotnemi i dodatkowemi a wartością produktów, oraz wpływowi, który popyt wtórny na produkty wywiera na wartość czynników produkcji, przyczem szczególniej zostaje uwzględniony wpływ czynnika czasu. — § 2. Dalsze ilustracje zasady substytucji. — § 3. Definicja produktu netto. — § 4. Nadmierne stosowanie jakiegokolwiek czynnika produkcji daje przychód zmniejszający się: fakt ten jest analogiczny, lecz nie identyczny z faktem, że odpowiednio przystosowane zwiększenie kapitału i pracy różnego rodzaju, włożonej w ziemię, daje przychód zmniejszający się. — § 5. Graniczny użytek jest wskaźnikiem wartości, lecz nią nie rządzi: zarówno użytkiem granicznym, jak wartością, rządzi ogólne ustosunkowanie popytu i podaży. — § 6. Terminy „interes“ i „zysk“ dadzą się zastosować bezpośrednio do płynnego kapitału; natomiast tylko pośrednio i tylko przy pewnych określonych założeniach — do poszczególnych inwestycyj kapitału. Najważniejsza teorja tej grupy rozdziałów . . . . . str. 384—393

ROZDZIAŁ IX. **Koszty graniczne i stosunek ich do wartości. Zasady ogólne** (ciąg dalszy). § 1. Ilustracje problemu wartości na zagadnieniu podatkowem. — §§ 2—4. Ilustracje stosunku renty i quasi-renty do wartości, omówionego w ostatnim rozdziale. — § 5. Renta, wynikająca z rzadkości dobra, i renta różniczkowa . . . . . str. 394—404

ROZDZIAŁ X. **Stosunek pomiędzy kosztami granicznemi i wartością dóbr rolniczych.** §§ 1 i 2. Znaczenie czynnika czasu w tem zagadnieniu jest najlepiej widoczne w dziedzinie produkcji rolniczej wogóle, a szczególniej, gdy powstaje renta w kraju nowokolonizowanym. — § 3. Ziemia jest dla indywidualnego producenta tylko jedną z form kapitału. — § 4—6. Ilustracje z dziedziny opodatkowania wszystkich płodów rolniczych i poszczególnych zbiorów. Quasi-renta związana z uprawą jednego płodu . . . . . Str. 405—418

ROZDZIAŁ XI. **Koszty graniczne, a wartość realności miejskich.** § 1. Wpływ położenia na wartość ziemi, rolniczą i miejską. Wartość sytuacyjna i wartość placu. — § 2. Przypadki wyjątkowe, w których wartość

sytuacyjną stwarza rozmyślny wysiłek jednostkowy lub społeczny. — § 3. Czynniki, które rządzą rentą gruntową w granicach długich okresów czasu. — § 4. Zmniejszanie się przychodu z terenów zabudowanych. — § 5. Współubieganie się różnego rodzaju budowli o ten sam teren. — § 6. Renta a ceny produktów przemysłu i handlu. — § 7. Renta złożona z własności miejskiej. Porównaj Dodatek G. . str. 419—433

ROZDZIAŁ XII. **Równowaga normalnego popytu i podaży** (ciąg dalszy), **a prawo zwiększania się przychodu.** §§ 1—3. Różne sposoby działania tendencji ku zwiększaniu się przychodu. Niebezpieczeństwa, związane z używaniem terminu „elastyczność podaży". Przeciwstawienie pomiędzy ekonomjami całej gałęzi przemysłu, a ekonomjami poszczególnej firmy. Porównać Dodatek H. . . . . str. 434—440

ROZDZIAŁ XIII. **Teorja zmian normalnego popytu i normalnej podaży i jej stosunek do największego zadowolenia.** § 1. Wstęp. — § 2. Skutki zwiększenia się normalnego popytu. — § 3. Skutki zwiększenia się normalnej podaży. — § 4. Przychód stały, zmniejszający się i zwiększający się. Sformułowanie abstrakcyjne teorji największego zadowolenia i jej ograniczenia . . . . . str. 440—454

ROZDZIAŁ XIV. **Teorja monopolów.** § 1. Mamy teraz porównać zyski monopolisty, osiągnięte dzięki wysokiej cenie, z korzyściami, które daje publiczności cena niska. — § 2. Na pierwszy rzut oka interesem monopolisty jest osiągnąć największy czysty dochód. — § 3. Tabela dochodu monopolowego. — § 4. Podatek, ustalony w postaci sumy ryczałtowej od monopolu, nie zmniejszy produkcji; nie zmniejszy jej również podatek proporcjonalny do czystego dochodu monopolowego; zmniejszy natomiast produkcję podatek proporcjonalny do ilości produkcji. — § 5. Monopolista często może produkować szczególnie ekonomicznie. — § 6. Może on obniżyć cenę swego produktu ze względu na przyszły rozwój swego przedsiębiorstwa, lub ze względu na bezpośrednią korzyść konsumentów. — § 7. Korzyść całkowita. Korzyść kompromisowa. — § 8. Znaczenie społeczne badań statystycznych, dotyczących prawa popytu i zysku konsumenta. — § 9. Zagadnienia dwóch dopełniających się monopolów nie można rozwiązać w sposób ogólny . . . . . str. 454—472

ROZDZIAŁ XV. **Streszczenie ogólnej teorji równowagi popytu i podaży.** §§ 1—5. Streszczenie księgi V. Porównaj Dodatek I. . str. 473—479

KSIĘGA I.

WSTĘPNY PRZEGLĄD ZAGADNIEŃ.

ROZDZIAŁ I.

WSTĘP.

§ 1. Ekonomja polityczna lub **ekonomika** jest badaniem rodzaju ludzkiego w jego codziennem życiu gospodarczem; bada ona tę stronę działalności indywidualnej i społecznej, która najściślej jest związana z osiąganiem i użytkowaniem rzeczy materjalnych, niezbędnych do dobrobytu.

Tak więc z jednej strony jest ekonomika nauką o bogactwie, z drugiej zaś, i to bardziej ważne, stanowi część nauki o człowieku. Na kształtowanie się charakteru człowieka bowiem wpływa w znacznie większym stopniu jego codzienna praca oraz środki materjalne, które przez tę pracę zdobywa, niż jakikolwiek inny czynnik, wyjąwszy wpływ jego ideałów religijnych: dwoma wielkiemi czynnikami kształtującemi dzieje świata były religja i życie gospodarcze. W tym lub owym momencie dziejów zapał wojenny lub artystyczny był chwilowo czynnikiem przeważającym: ale wpływy religijne i ekonomiczne nigdzie nie zostały usunięte, nawet czasowo, z liczby pierwszorzędnych czynników dziejowych; prawie zawsze były one bardziej ważne i doniosłe, niż wszystkie inne, wzięte razem. Religijne motywy mają większą intensywność, niż ekonomiczne, lecz ich działanie bezpośrednie rzadko rozciąga się na tak szeroką sferę życia, jak działanie tych ostatnich. Zajęcie bowiem, którem człowiek zarabia na utrzymanie, wypełnia jego myśli przez przeważającą część tego czasu, w którym umysł jego działa najsprawniej; i wtedy to kształtuje się jego charakter pod wpływem tego, w jaki sposób używa on swych władz w swej pracy, pod wpływem myśli i uczuć, jakie ta praca poddaje, oraz pod wpły-

wem stosunku jego do towarzyszów pracy, do pracodawców i podwładnych.

Wysokość dochodu często bardzo wpływa na charakter człowieka w stopniu niewiele mniejszym, jeżeli wogóle mniejszym, niż sposób zarobkowania. Może czynić małą różnicę pod względem pełni życia rodziny to, czy dochody jej wynoszą L 1000 czy L 5000, natomiast wielka różnica zachodzi pomiędzy dochodem L 150 i L 30, przy dochodzie bowiem L 150 rodzina ma warunki materjalne pełnego życia, a przy L 30 ich nie ma. Prawda, że w religji, w uczuciach rodzinnych i w przyjaźni nawet biedny człowiek może znaleźć pole działania dla wielu z pośród tych władz i uzdolnień, które są źródłem najwyższego szczęścia. Lecz warunki, które towarzyszą wielkiej nędzy, szczególniej w gęstych skupieniach ludzkich, prowadzą do zamierania wyższych władz i uzdolnień. Ci, których nazwano *Residuum* (pozostałością) naszych dużych miast, mają mało dogodnych warunków do zawierania i utrzymywania przyjaźni; nie wiedzą nic o obyczajności i nie znają wypoczynku, mało zaś wiedzą nawet o więzi życia rodzinnego; również i religja często do nich nie dociera. Bez wątpienia zły stan ich zdrowia fizycznego, duchowego i moralnego w części wynika z innych przyczyn, niż ubóstwo, lecz to ostatnie jest główną przyczyną tego stanu.

Oprócz tych, którzy stanowią to *residuum*, istnieje zarówno w mieście, jak i na wsi, duża liczba ludzi, którzy zostali wychowani w warunkach niedostatecznych pod względem odżywiania, ubrania i mieszkania, których wykształcenie wcześnie zostało przerwane, aby mogli oddać się pracy zarobkowej, i którzy wskutek tego zajęci są przez długie godziny wyczerpującą i ciężką pracą przy niedostatecznem odżywianiu, i co za tem idzie, nie mają dogodnych warunków do rozwijania swych wyższych władz umysłowych. Życie ich niekoniecznie jest niezdrowe lub nieszczęśliwe. Doznając radości w swych uczuciach ku Bogu i ludziom, a nawet, być może, posiadając pewną naturalną subtelność uczuciową, mogą oni prowadzić życie znacznie mniej niepełne, niż wielu z tych, którzy posiadają większe materjalne zasoby. Lecz właśnie z tych wszystkich powodów ubóstwo ich jest dla nich wielkiem złem i tylko złem. Nawet wtedy, gdy są zdrowi, znużenie często sprawia ból, a przyjemności mają niewiele; gdy zaś przychodzi choroba, cierpienia, spowodowane ubóstwem, wzrastają dziesięciokrotnie. Pogodne usposobienie duchowe może w znacznym stopniu przyczynić się do tego, iż pogodzą się z temi złemi rzeczami; istnieją jednak inne złe rzeczy, wobec których usposobienie to nic pomóc nie może. Przepracowani i niedouczeni, znużeni i przygnębieni troską, bez spokoju i odpoczynku, nie mają oni pomyślnych warunków do tego, aby rozwinąć najlepiej swoje władze duchowe.

Jakkolwiek więc niektóre z tych złych rzeczy, które zazwyczaj towarzyszą ubóstwu, nie są jego koniecznemi następstwami, to przecież, biorąc szeroko, „w jego ubóstwie jest zguba biednego“ i badanie przyczyn ubóstwa jest badaniem przyczyn degradacji znacznej części ludzkości.

§ 2. Arystoteles uważał niewolnictwo za prawo natury; tak samo prawdopodobnie myśleli i sami niewolnicy starożytności. Godność człowieka została ogłoszona dopiero przez religję chrześcijańską; z coraz większym naciskiem mówiono o niej w ciągu ostatnich stu lat; lecz dopiero dzięki rozszerzaniu się oświaty w czasach ostatnich zaczynamy wreszcie czuć całą wagę tego słowa. Obecnie zaczynamy wreszcie przystępować poważnie do badania, czy konieczną rzeczą jest, aby istniały tak zwane klasy niższe: to znaczy, czy koniecznie musi istnieć duża liczba ludzi, skazanych od urodzenia na ciężką pracę dlatego, aby dostarczać innym ludziom rzeczy niezbędnych do subtelnego i kulturalnego życia, — ludzi, którzy sami tymczasem byliby odsunięci od wszelkiego udziału w tem życiu przez swe ubóstwo i żmudną pracę.

Nadzieja, że ubóstwo i ciemnota mogą być stopniowo usunięte, znajduje w rzeczywistości znaczne poparcie w fakcie stałego postępu klas pracujących w ciągu dziewiętnastego wieku. Maszyna parowa uwolniła je od znacznej części wyczerpującej i poniżającej pracy; zarobki się zwiększyły; oświata stała się bardziej powszechną i stan jej się polepszył; kolej żelazna i prasa drukarska dały członkom jednego i tego samego zawodu w różnych częściach kraju możność łatwego porozumiewania się ze sobą, oraz podejmowania i przeprowadzania daleko w przyszłość sięgających planów poprawy bytu; a zwiększający się popyt na inteligentną pracę sprawił, że klasa rzemieślnicza wzrosła tak szybko, iż obecnie przewyższa klasę robotników zupełnie niewykwalifikowanych. Znaczna część rzemieślników przestała należyć do „klasy niższej“ w tym sensie, w jakim termin ten był pierwotnie używany; i niektórzy rzemieślnicy już teraz żyją bardziej kulturalnie i szlachetnie, niż nawet większość klas wyższych żyła przed wiekiem.

Ten postęp przyczynił się znacznie więcej, niż jakakolwiek inna rzecz, do tego, iż nabrało praktycznego znaczenia jedno zagadnienie, które wzrastająca powaga ducha czasu wysuwała na plan pierwszy. Chodzi mianowicie o to, czy rzeczywiście jest rzeczą niemożliwą, aby wszyscy ludzie rozpoczynali życie z pomyślnemi widokami na to, iż będą prowadzić życie kulturalne, wolne od przykrości i trudów, związanych z ubóstwem, i od nadmiernego wysiłku mechanicznego, wywołującego stagnację duchową.

Zagadnienia tego nie może rozwiązać całkowicie ekonomika, odpowiedź bowiem na to pytanie zależy częściowo od moralnych i politycznych uzdolnień natury ludzkiej, w tych sprawach zaś ekonomista nie ma żadnych specjalnych środków informacyjnych; musi tu czynić tak, jak czynią inni i snuć możliwie najtrafniejsze przypuszczenia. Lecz odpowiedź w znacznej mierze opiera się na faktach i wnioskach, leżących w zakresie ekonomiki, i to właśnie nadaje studjom ekonomicznym główny i największy interes.

§ 3. Możnaby oczekiwać, że nauka, rozważająca zagadnienia tak żywotne dla dobrobytu ludzkości, winnaby zwracać na się uwagę wielu najzdolniejszych myślicieli każdego wieku i winnaby być dzisiaj daleko posunięta w rozwoju; tymczasem w rzeczywistości liczba uczonych ekonomistów była zawsze mała w stosunku do trudności pracy, którą trzeba wykonać; faktem też jest, że nauka ta jest wciąż jeszcze prawie w początkowem stadjum rozwoju. Jedną z przyczyn tego jest niedostrzeganie znaczenia i wpływu ekonomiki na wzrost dobrobytu człowieka. W rzeczywistości nauka, której przedmiotem jest bogactwo, jest często na pierwszy rzut oka odrażająca dla wielu badaczy; bowiem ci, którzy najbardziej przyczyniają się do rozszerzenia granic wiedzy, rzadko troszczą się o posiadanie bogactwa dla niego samego.

Lecz ważniejszą przyczyną opóźnienia rozwoju ekonomiki jest to, że warunki życia gospodarczego i metody wytwórczości, rozdziału i konsumcji, któremi zajmuje się współczesna ekonomika, w znacznej części datują się dopiero z niedawnych czasów. Prawda, że zmiana w istocie rzeczy jest pod pewnemi względami nie tak wielka, jak w formie zewnętrznej, i nowoczesna teorja ekonomiczna w znacznie większym stopniu da się zastosować do życia gospodarczego ludów, stojących na niższym poziomie rozwoju, niż się wydaje na pierwszy rzut oka. Niełatwo jednak odkryć jedność istoty rzeczy, leżącej u podstawy rozmaitości form; to też zmiany formy miały ten skutek, iż pisarze wszystkich czasów mniej korzystali z dzieła swych poprzedników, niżby mogli, gdyby nie różność form.

Warunki ekonomiczne życia współczesnego, jakkolwiek bardziej złożone, pod wieloma względami są bardziej określone, niż warunki czasów dawniejszych. Sprawy gospodarcze są bardziej jasno odgraniczone od innych spraw; prawa jednostek wyraźnie określone w stosunku do praw innych jednostek i społeczności; a nadewszystko emancypacja od tradycji, wzrost swobodnej działalności, stałej przezorności na przyszłość i nieustannej przedsiębiorczości dały nową precyzję i nową przewagę przyczynom, które rządzą względną wartością różnych rzeczy i różnych rodzajów pracy.

§ 4. Często się mówi, że nowoczesne formy życia przemysłowego różnią się od form dawniejszych tem, iż większą rolę gra w nich współzawodnictwo (konkurencja). Lecz takie przedstawienie rzeczy nie jest zupełnie zadowalające. Współzawodnictwo w ścisłem tego słowa znaczeniu zdaje się być gonitwą o lepsze jednych z drugimi, szczególniej współubieganiem się i przelicytowywaniem przy kupowaniu i sprzedawaniu. Ten rodzaj współzawodnictwa ma dzisiaj bez wątpienia większą intensywność i więcej jest rozpowszechniony dzisiaj, niż był dawniej: lecz jest to tylko wtórna, możnaby prawie powiedzieć, przypadkowa, konsekwencja podstawowych cech współczesnego życia gospodarczego.

Niema ani jednego terminu, któryby należycie wyrażał te cechy charakterystyczne. Te cechy charakterystyczne, to, jak zobaczymy obecnie, pewna samodzielność i przyzwyczajenie do kierowania się w postępowaniu własnym sądem; poleganie na sobie samym; dalej rozważność, a przytem szybkość wyboru i sądu, przyzwyczajenie do sięgania myślą w przyszłość i kształtowania swego sposobu życia z myślą o celach odległych. Cechy te sprawiać mogą i rzeczywiście sprawiają, że ludzie współzawodniczą ze sobą, lecz z drugiej strony mogą one być, i dziś są istotnie, źródłem tendencji ku współdziałaniu i łączeniu się ludzi. Lecz dzisiejsze tendencje ku zbiorowemu posiadaniu i zbiorowemu działaniu są różne zupełnie od tendencyj czasów dawniejszych, są bowiem wynikiem nie zwyczaju, nie jakiegoś biernego pędu do stowarzyszania się z innymi ludźmi, lecz wolnego wyboru przez każdą jednostkę takiej linji postępowania, która po skrupulatnem rozważeniu wydaje się jej najbardziej odpowiednią dla osiągnięcia jej celów, zarówno egoistycznych, jak nieegoistycznych.

Termin „współzawodnictwo" (konkurencja) nabrał pewnego szczególnego ujemnego znaczenia i stał się dzisiaj oznaczeniem pewnego egoizmu i obojętności na sprawę dobrobytu innych ludzi. Otóż jest prawdą, że w dawnych formach życia gospodarczego mniej było rozmyślnego egoizmu, niż w formach nowoczesnych, lecz było w nich również mniej rozmyślnej bezinteresowności. Nie egoizm, lecz rozmysł jest charakterystyczną cechą czasów nowoczesnych.

Tak naprzykład, zwyczaj w społeczności pierwotnej z jednej strony rozszerza ramy rodziny i przepisuje pewne obowiązki wobec sąsiadów, lecz z drugiej przepisuje również postawę wrogą wobec obcych. W społeczeństwie nowoczesnem zobowiązania życzliwości rodzinnej stają się znacznie większe, choć ześrodkowują się na mniejszym terenie; wobec sąsiadów, nie należących do rodziny, człowiek nowoczesny zajmuje mniej więcej takie same stanowisko, jak wobec obcych. W codziennych sprawach zarówno z sąsiadem, jak i z obcym,

miara rzetelności i uczciwości jest dziś znacznie niższa, niż u człowieka pierwotnego w jego stosunkach z sąsiadem, lecz jest znacznie wyższa, niż w postępowaniu człowieka pierwotnego z obcym. Tak więc zostały rozluźnione jedynie więzy sąsiedztwa; więzy rodzinne pod wieloma względami są silniejsze, niż poprzednio, uczucie rodzinne skłania dziś do znacznie większego samopoświęcenia i oddania, niż dawniej; przychylność i życzliwość zaś dla tych, którzy są dla nas obcy, jest źródłem wzrastającem tego rodzaju rozmyślnej bezinteresowności, która przed czasami nowożytnemi nigdy nie istniała. Ten kraj (Anglja), który jest miejscem narodzin nowoczesnego współzawodnictwa, poświęca większą, niż inne kraje część swych dochodów, na cele dobroczynne, i wydał 20 miljonów na kupienie niewolnikom Indyj Zachodnich wolności.

Niema epoki, w której poeci i reformatorzy społeczni nie próbowaliby pobudzić swych współczesnych do szlachetniejszego życia, opowiadając czarujące historje o cnotach bohaterów czasów minionych. Lecz ani dokumenty historyczne, ani współczesna obserwacja, dotycząca ras zapóźnionych w rozwoju, nie dają przy starannem ich zbadaniu poparcia doktrynie, jakoby człowiek dziś był, naogół biorąc, twardszy i surowszy, niż dawniej, lub jakoby kiedykolwiek bardziej niż dzisiaj był gotów do poświęcenia swego własnego szczęścia na korzyść innych ludzi, w tych wypadkach, gdy zwyczaj i prawo pozostawiły mu wolny wybór sposobu postępowania. Pośród ras, których zdolności intelektualne nie rozwinęły się, jak się zdaje, w żadnym innym kierunku i które nie mają ani cząstki przedsiębiorczości nowoczesnego „człowieka interesów", można znaleźć wielu ludzi, wykazujących ujemny spryt w dokonywaniu niekorzystnych dla drugiej strony tranzakcyj nawet w stosunkach ze swymi sąsiadami. Żaden kupiec nie ma mniejszych skrupułów w wyzyskaniu sytuacji człowieka nieszczęśliwego, niż wschodni handlarze zboża i wschodni lichwiarze.

Czasy nowożytne otworzyły bez wątpienia nowe drogi dla nieuczciwości w handlu. Postęp wiedzy odkrył nowe sposoby przedstawiania rzeczy innemi, niż są w istocie, i umożliwił nowe formy fałszowania wytworów. Wytwórca jest dziś odsunięty na dużą odległość od właściwego spożywcy; jego nieuczciwych machinacyj nie spotyka dziś ten szybki i ostry wymiar kary, który spada na głowę tego, kto, zmuszony żyć i umierać w swej wsi rodzinnej, popełnia jakieś szachrajstwo w stosunku do swego sąsiada. Dziś z pewnością jest więcej sposobności do oszustwa, niż było dawniej; niema jednak racji, aby mniemać, że ludzie wykorzystują dziś te sposobności w większym stopniu, niż dawniej. Przeciwnie, współczesne metody handlu opierają się na przypuszczeniu, że istnieje zaufanie z jednej strony i moc oparcia się po-

kusom ku nieuczciwości z drugiej, których nie było u ludów, stojących na niższym poziomie rozwoju. Przykłady prostodusznej uczciwości i osobistej odpowiedzialności spotyka się w każdym układzie warunków społecznych; lecz ci, którzy próbowali założyć jakiś interes handlowy, czy przemysłowy, typu nowoczesnego, w kraju o kulturze niższej, znajdują, że nie można powierzać ludności tubylczej stanowisk, opartych na zaufaniu. Trudniej nawet obyć się bez pomocy sił importowanych w dziedzinie pracy, wymagającej silnego charakteru moralnego, niż w dziedzinie, gdzie potrzebna jest duża biegłość i uzdolnienie umysłowe. Fałszerstwo i oszustwo w handlu wybujały w wiekach średnich do takich rozmiarów, że aż podziw bierze, szczególniej, gdy się weźmie pod uwagę, jak trudno było w owych czasach ukryć nieuczciwe machinacje.

W każdym okresie cywilizacji, w którym dominującą siłą była siła pieniądza, poeci — prozaicy i wierszopisarze — lubowali się w opisywaniu prawdziwego „Złotego Wieku", który miał mieć miejsce kiedyś w przeszłości, gdy nie uczuwano jeszcze potęgi czysto materjalnej złota. Idyliczne obrazy poetów były piękne, pobudzały szlachetne wyobraźnie i skłaniały do szlachetnych postanowień; mało było w nich jednak prawdy historycznej. Małe społeczności o potrzebach prostych, które dobroć natury obficie zaspakajała swemi darami, bywały czasem istotnie prawie zupełnie wolne od troski o swe potrzeby materjalne i nie podlegały pokusom niskich ambicyj. Natomiast w naszych czasach, wnikając w głąb życia ludności, żyjącej w gęstem skupieniu i w warunkach pierwotnych, znajdujemy większy niedostatek, większą ciasnotę i warunki bardziej twarde, niż się wydawało na odległość; nigdzie zaś nie znajdujemy większego rozpowszechnienia dobrobytu i nigdzie nie jest ten dobrobyt zaprawiony mniejszą dozą cierpienia, niż we współczesnym świecie zachodnim. Nie należy więc piętnować sił, które stworzyły nowoczesną cywilizację, mianem, któreby poddawało myśl, że siły te są czemś złem.

Być może, nie jest rzeczą uzasadnioną to, że termin „konkurencja" poddaje taką myśl, lecz faktycznie myśl taką poddaje. W istocie, stawiając przed sąd konkurencję, uwydatniamy i zwracamy uwagę na jej formy przeciwspołeczne; rzadko zadają sobie ludzie trud zbadania, czy niema innych jakich form konkurencji, które byłyby tak istotne dla utrzymania i zachowania energji i przedsiębiorczości, że zniknięcie tych form byłoby prawdopodobnie szkodliwe dla równowagi dobrobytu społecznego. Ludzie zajmujący się handlem czy producenci, konstatując, że jakiś współzawodnik ofiarowuje towary po niższej cenie, niż ta, przy której oni mogliby osiągnąć dobry zarobek, gniewają się na intruza i skarżą się, że im uczyniono krzywdę, choć, być może, ci, którzy naby-

wają tańszy towar, są w gorszem położeniu, niż oni sami,—i choć energja i pomysłowość ich współzawodnika jest zyskiem społecznym. W wielu wypadkach „regulowanie konkurencji“ jest terminem, wprowadzającym w błąd i przesłaniającym fakt tworzenia się uprzywilejowanej klasy wytwórców, którzy często używają łącznie swej siły, aby udaremnić wysiłki jakiegoś zdolnego człowieka, który usiłuje wznieść się na wyższy poziom społeczny. Pod pozorem zwalczania przeciwspołecznej konkurencji odbierają mu swobodę wywalczania i kształtowania swej karjery, i to wówczas, gdy usługi, oddane przezeń spożywcom danego towaru, byłyby większe, niż szkody i straty, uczynione przezeń względnie nielicznej grupie tych, którzy zwalczają jego konkurencję.

Jeżeli konkurencję przeciwstawimy energicznemu współdziałaniu w nieegoistycznej pracy dla ogólnego dobra, to wówczas nawet najlepsze formy współzawodnictwa będą rzeczą względnie złą, ostrzejsze zaś i niższe formy będą wręcz nienawistne. W świecie, w którym wszyscy ludzie byliby doskonale cnotliwi, nie byłoby miejsca dla współzawodnictwa, ale w takim świecie nie byłoby również miejsca dla własności prywatnej i dla wszelkiej formy prawa prywatnego. Ludzie myśleliby tylko o swych obowiązkach i nikt nie pragnąłby dla siebie większego udziału w wygodach i zbytkach, niż dla swych bliźnich. Silni wytwórcy znosiliby łatwo próbę ciężkiej pracy, tak iż pragnęliby oni, aby wytwórcy słabsi, produkując mniej, więcej spożywali. Szczęśliwi w tych uczuciach i myślach, pracowaliby dla dobra ogółu z całą energją, wynalazczością i inicjatywą, sobie właściwą: i ludzkość na każdym kroku wychodziłaby zwycięsko z walki z naturą. Oto Wiek Złoty, który poeci i marzyciele mogą widzieć przed sobą w przyszłości. Natomiast przy odpowiedzialnem prowadzeniu interesów w chwili obecnej byłoby to czemś gorszem, niż szaleństwo, gdybyśmy nie brali w rachubę tych wad i ułomności, które dotąd właściwe są ludzkiej naturze.

Historja wogóle, a szczególniej historja ryzykownych prób socjalistycznych, wskazuje, że ludzie zwykli rzadko mogą się zdobyć na czysty, idealny altruizm w ciągu jakiegoś dłuższego czasu; historja uczy nas jednocześnie, że wyjątki można znaleźć tylko wówczas, gdy mistrzowski zapał małej grupki entuzjastów religijnych sprawi, iż interesy materjalne stracą zupełnie swe znaczenie w porównaniu z wyższemi interesami religijnemi.

Bez wątpienia, ludzie, nawet dzisiaj, zdolni są w większej mierze do nieegoistycznych usług, niż to wykazują rzeczywiste ich tego rodzaju usługi; i najwyższym celem ekonomisty jest wykazanie, w jaki sposób ta ukryta energja społeczna może być rozwinięta jak najszybciej i zużytkowana jak najmądrzej. Ale ekonomista nie powinien potępiać

konkurencji ryczałtowo i bez analizy: obowiązany on jest do zachowania postawy neutralnej wobec wszelkich jej przejawów, póki nie upewni się, że przy takiej naturze ludzkiej, jaką ona jest w rzeczywistości, ograniczenie konkurencji nie byłoby bardziej przeciwspołeczne w swych skutkach, niż sama konkurencja.

Termin „współzawodnictwo“ nie nadaje się więc dobrze do opisania szczególnych cech charakterystycznych nowoczesnego życia gospodarczego. Potrzeba tu terminu, któryby nie oznaczał implicite żadnej, ani złej, ani dobrej, jakości moralnej, lecz któryby wskazywał na ten fakt niezaprzeczony, iż dla nowoczesnego życia handlowego i gospodarczego jest charakterystyczne większe poleganie na sobie samym, większa przezorność i bardziej rozmyślny i swobodny wybór. Niema terminu odpowiadającego temu celowi; wolność życia gospodarczego i inicjatywy, lub krócej wolność ekonomiczna, — oto terminy, wskazujące we właściwym kierunku, których można używać w braku lepszych. Wprawdzie ten rozmyślny i wolny wybór może skłaniać czasem do odstąpienia od zasady wolności indywidualnej, a mianowicie wtedy, gdy współdziałanie i łączenie się zdaje się być najlepszą drogą do pożądanego celu. Pytania, o ile prawdopodobne jest, że te formy rozmyślnego stowarzyszania się mogą zniweczyć tę wolność, w której mają swe źródło, i że prowadzą do ogólnego dobra — te pytania nie należą do zakresu badań pracy obecnej [1]).

§ 5. Po tym wstępnym rozdziale w poprzednich wydaniach następowały dwa szkice: jeden przedstawiał rozwój wolnej przedsiębiorczości i wogóle wolności ekonomicznej, drugi — rozwój nauki o życiu gospodarczem. Szkice te nie mają pretensji do tego, aby być systematycznem, choć zwięzłem przedstawieniem historycznem; ich celem jest wskazanie pewnych wytycznych na drogach, jakiemi budowa gospodarcza i myśl ekonomiczna kroczyły do tej fazy swego rozwoju, w jakiej się znajdują obecnie. Szkice te zostały obecnie przeniesione na koniec książki, jako Dodatki A i B, w części dlatego, iż w całej pełni będą mogły być zrozumiane najlepiej dopiero po pewnem zaznajomieniu się z zagadnieniami ekonomiki, w części zaś dlatego, że w ciągu dwudziestu lat, które upłynęły od chwili, gdy szkice te były pisane, zmienił się bardzo pogląd ogólny na to, jakie miejsce zajmować winny w wykształceniu ogólnem ekonomika i nauki społeczne. Dziś mniej, niż wówczas trzeba kłaść nacisk na to, że zagadnienia ekonomiczne doby obecnej mają swą podstawę i źródło w zmianach

[1]) Zajmują one poczesne miejsce w dziele Marschalla p. t.: Industry and Trade.

technicznych i gospodarczych doby niedawno ubiegłej, i że opierają się one na założeniu, iż masy ludu posiadają istotną wolność ekonomiczną.

Stosunek wielu starożytnych Greków i Rzymian do swych niewolników był rozumny i ludzki. Lecz nawet w Attyce dobrobyt fizyczny i moralny całej masy ludności nie był uważany za główny cel obywateli. Ideały życiowe były wysokie, lecz pielęgnowali je tylko nieliczni i do nielicznych ludzi tylko się odnosiły; teorja wartości zaś, pełna rzeczy złożonych w czasach nowożytnych, mogła była być opracowana wówczas na prostych podstawach — na takich, na jakich mogłaby dziś być oparta, gdyby cała prawie praca ręczna została przejęta przez automatyczne maszyny, wymagające tylko pewnego określonego nakładu energji fizycznej i materjałów i nie mające nic wspólnego z pojęciem obywatela. Wiele rzeczy, stanowiących istotną część dzisiejszej struktury ekonomicznej, antycypowały już miasta średniowieczne, w których umysł śmiały i inteligentny połączył się po raz pierwszy z pracowitością i pilnością. Lecz miastom tym nie dane było pracować w spokoju, i świat musiał czekać na brzask nowej ery ekonomicznej, póki cały naród nie przygotował się do zwycięskiego przetrzymania próby wolności ekonomicznej.

Szczególniej Anglja stopniowo przygotowywała się do tego zadania; lecz w końcu osiemnastego stulecia zmiany, które do tej chwili odbywały się wolno i stopniowo, nagle stały się szybkie i gwałtowne. Wynalazki mechaniczne, koncentracja przemysłu, system produkowania na wielką skalę dla odległych rynków — wszystko to zerwało dawne tradycje gospodarcze i pozostawiło każdego w życiu gospodarczem własnym jego siłom, a jednocześnie przyśpieszyło bardzo znacznie wzrost ludności; tymczasem dla tej wzrastającej ludności nie było przygotowanych zasobów, gotowe były tylko miejsca w fabrykach i warsztatach. W ten sposób otwarła się droga dla wolnej konkurencji, a raczej dla wolnej przedsiębiorczości i pracy, i rozwój jej potoczył się dziwaczną drogą, jak bieg wielkiego, niezgrabnego potwora. Zdolni, lecz mało kulturalni ludzie interesów zaczęli nadużywać swej nowej siły, co pociągnęło za sobą złe skutki pod każdym względem; odebrało matkom możność spełniania swych obowiązków, a dzieci obarczyło nadmierną pracą i chorobą; w wielu wypadkach wywołało degenerację rasy. A przytem nieopatrzność prawa o biednych (poor law), choć dobremi ożywionego zamiarami, przyczyniła się do obniżenia moralnej i fizycznej energji Anglików nawet więcej, niż twarda i nieczuła nieopatrzność ówczesnego systemu produkcji; ta pierwsza bowiem, pozbawiając człowieka tych cech, które go mogły przystoso-

wać do nowego porządku rzeczy, zwiększała zło, a zmniejszała dobro, wynikające z powstania wolnej przedsiębiorczości.

Niemniej, ten okres, w którym wolna przedsiębiorczość przejawiała się w nienaturalnie ostrej formie, był właśnie okresem, w którym ekonomiści najbardziej hojnemi pochwałami darzyli wolną przedsiębiorczość. Było tak w części dlatego, że ekonomiści tego okresu żywo pamiętali to, o czem my dzisiaj już zapomnieliśmy; mianowicie okrutne jarzmo zakrzepłego w formach zwyczajowych ustroju ekonomicznego, którego miejsce za ich czasów zajęła właśnie wolna przedsiębiorczość. W części zaś było tak dlatego, że w owym okresie ogólną tendencją Anglików było zachowanie swobody działania we wszelkich sprawach politycznych i społecznych — za wszelką cenę — o ile to tylko nie prowadziło do utraty bezpieczeństwa. Lecz w części było też tak i dlatego, że siły wytwórcze, które dawała narodowi wolna przedsiębiorczość, były jedynym środkiem, który mógł dać narodowi angielskiemu skuteczną odporność w walce z Napoleonem. Dlatego też ekonomiści angielscy traktowali wolną przedsiębiorczość nie jako rzecz dobrą absolutnie, lecz jako mniejsze zło, niż zakrzepłą reglamentację życia ekonomicznego, która istniała do ich czasów.

Idąc drogami myślowemi, które w zasadzie wytyczyli kupcy średniowieczni i po których szli w dalszym ciągu francuscy i angielscy filozofowie drugiej połowy XVIII wieku, Ricardo i jego uczniowie rozwinęli teorję działania wolnej przedsiębiorczości (w ich terminologji: wolnego współzawodnictwa); teorja ta ustaliła wiele prawd, które prawdopodobnie pozostaną doniosłemi prawdami na zawsze. Dzieło ich w granicach szczupłego terenu, który obejmowało, było zadziwiająco doskonałe. Większa część tego dzieła — to badanie zagadnień, dotyczących renty gruntowej i wartości zboża: były to zagadnienia, od których właśnie zdawał się zależeć wówczas los Anglji; wiele z tych zagadnień, w tej szczególnej postaci, w jakiej je opracowywał Ricardo, ma bardzo małe znaczenie bezpośrednie dla czasów obecnych.

Poza tem znaczenie i doniosłość badań Ricarda i jego uczniów ograniczało jeszcze w dużej mierze i to, że uwzględniali oni zbyt wyłącznie specjalne warunki, istniejące w ich czasach w Anglji; ta wąskość ich pola widzenia wywołała reakcję. Tak iż obecnie, gdy większe doświadczenie i większe zasoby materjalne pozwoliły nam poddać w pewnej mierze kontroli wolną przedsiębiorczość, zmniejszyć jej działanie ujemne i wzmóc jej działanie dodatnie, — obecnie rozwija się u wielu ekonomistów pewnego rodzaju niechęć do wolnej przedsiębiorczości. Niektórzy ekonomiści skłonni są nawet do przesadnego podkreślania ujemnych jej skutków, do przypisywania jej takich skutków, jak ciemnota i cierpienia ludu, które w rzeczywistości są skutkami

bądź tyranji i ucisku w czasach przeszłych, bądź też fałszywego rozumienia wolności ekonomicznej i niewłaściwego z niej korzystania.

Miejsce pośrednie pomiędzy temi krańcowemi stanowiskami zajmuje duża grupa ekonomistów, którzy, pracując w tym samym kierunku w różnych krajach, wnoszą do swych badań bezstronność i dążenie do ustalenia prawdy oraz gotowość podjęcia i wykonania długiej i trudnej pracy, która jedynie dać może naukowe wyniki o pewnej wartości. Różnorodność umysłowości, temperamentu, wykształcenia, różność warunków, w jakich pracują, sprawia, iż uczeni ci pracują w różny sposób i na różne zagadnienia zwracają głównie swą uwagę. Wszyscy są zmuszeni w większej lub mniejszej mierze zbierać i porządkować fakty i dane statystyczne, dotyczące teraźniejszości i przeszłości; wszyscy też zmuszeni są w większej lub mniejszej mierze do analizowania faktów, które zostały zgromadzone już uprzednio i do wysnuwania z nich drogą rozumowania wniosków. Lecz jednych uczonych pociąga i pochłania w większym stopniu pierwsze zadanie, innych zaś drugie. Ten podział pracy oparty jest nie na przeciwieństwie, lecz na harmonji celów. Praca zarówno jednych, jak drugich zwiększa w tem lub owem tę naszą wiedzę, która nam pozwala rozumieć, jaki wpływ na jakość i ton życia człowieka wywiera sposób jego zarobkowania na utrzymanie i charakter zdobytego utrzymania.

ROZDZIAŁ II.

ISTOTA EKONOMIKI.

§ 1. Ekonomika jest nauką o tem, jak ludzie żyją, działają i myślą w codziennem życiu gospodarczem. Zajmuje się ona głównie temi motywami, które najsilniej i najtrwalej wpływają na postępowanie człowieka w dziedzinie jego życia gospodarczego. Każdy człowiek, który przedstawia jakąkolwiek wartość, przynosi do swych spraw gospodarczych również i właściwości swej wyższej natury; i w tych sprawach, podobnie jak we wszelkich innych, na jego postępowanie działają jego osobiste uczucia, jego pojęcie obowiązku i jego cześć dla wyższych ideałów. I prawdą jest, że szlachetna emulacja w większym stopniu pobudza energję pracy najzdolniejszych wynalazców i organizatorów, niż umiłowanie bogactwa dla niego samego. Lecz niemniej najtrwalszym motywem codziennej pracy gospodarczej jest pragnienie otrzymania płacy, jako materjalnego wynagrodzenia za pracę. Płaca ta może być użyta dla zaspokojenia celów egoistycznych lub nieegoistycznych, szlachetnych lub poziomych; tu przejawia się

różnorodność natury ludzkiej. Lecz motywem do pracy jest jakaś określona suma pieniędzy: i właśnie to określone i ścisłe mierzenie sumą pieniężną najtrwalszych motywów życia gospodarczego dało ekonomice możność znacznego wyprzedzenia wszystkich innych dziedzin nauki o człowieku. Podobnie jak subtelna waga chemika uczyniła chemję nauką bardziej ścisłą, niż inne nauki fizyczne, tak też „waga“ ekonomisty, jakkolwiek niesubtelna i niedoskonała, uczyniła ekonomikę nauką bardziej ścisłą, niż jakakolwiek inna dziedzina nauk społecznych. Zresztą, rzecz naturalna, ekonomiki nie można porównywać ze ścisłemi naukami fizycznemi: bada ona bowiem wciąż zmienne i subtelne siły natury ludzkiej [1]).

Wyższość, którą ma ekonomika nad innemi gałęziami nauk społecznych, zdaje się wynikać z tego, iż na terenie jej właściwych badań łatwiej i szerzej mogą być stosowane ścisłe metody badania, niż w innych gałęziach nauk społecznych. Zajmuje się ona głównie temi pożądaniami, dążeniami i uczuciami ludzkiemi, których zewnętrzne przejawy występują jako pobudki do czynu w takiej postaci, iż siła pobudek może być oceniona i wymierzona z pewnem przybliżeniem do dokładności, wobec czego w pewnej mierze pobudki te można poddać badaniu naukowemu i ująć w aparat pojęć naukowych. Dla metod i sprawdzianów naukowych droga otwiera się natychmiast, skoro tylko s i ł a motywów, kierujących działaniem człowieka — n i e zaś motywy same przez się — może być wymierzona w przybliżeniu sumą pieniężną, którą dany człowiek gotów jest właśnie poświęcić na to, aby zapewnić sobie upragnione zadośćuczynienie danej potrzebie, lub sumą, potrzebną na to, aby skłonić go do podjęcia jakiegoś trudu.

Trzeba, jako na rzecz ważną, zwrócić uwagę na to, iż ekonomista nie ma uroszczeń do tego, aby mierzyć stany psychiczne same w sobie, bezpośrednio; chce on je mierzyć tylko pośrednio, poprzez ich skutki. Nikt nie może porównywać i mierzyć dokładnie nawet swych własnych stanów psychicznych, zachodzących w różnych momentach czasu; nikt też nie może wogóle mierzyć stanów psychicznych innych osób inaczej, jak pośrednio i przypuszczalnie na podstawie ich skutków. Wprawdzie jedne stany należą do wyższej natury człowieka, inne zaś do niższej — i w ten sposób różnią się rodzajowo jedne od drugich. Lecz jeżeli nawet zwrócimy uwagę jedynie na przyjemności i przykrości czysto fizyczne tego samego rodzaju, to i tu znajdziemy, że można je porównywać jedynie pośrednio na podstawie ich skutków. W rzeczywistości nawet porównywa-

[1]) Pewne uwagi o stosunku ekonomiki do całokształtu nauk społecznych znajdzie czytelnik w Dodatku C, 1, 2.

nie z konieczności rzeczy jest w pewnej mierze oparte na konjekturalnej konstrukcji, o ile porównywane przeżycia nie zachodzą w jednym i tym samym czasie u jednej i tej samej osoby.

Tak, naprzykład, uczuć przyjemności, które dwu różnym osobom daje palenie tytoniu, nie można porównać bezpośrednio: nie można porównać bezpośrednio nawet tych dwóch uczuć przyjemności, które jedna i ta sama osoba doznaje przy paleniu papierosa w różnych momentach czasu. Jeżeli natomiast widzimy, że ktoś waha się, czy ma wydać kilka pensów na cygaro, czy też wypić za te pieniądze szklankę herbaty, czy też wreszcie pojechać tramwajem do domu zamiast iść pieszo, to możemy, idąc za utartym zwyczajem, powiedzieć, że oczekuje on równej przyjemności we wszystkich trzech alternatywnie możliwych przypadkach.

Jeżeli tedy chcemy porównywać nawet uczucia fizycznego zadowolenia, to musimy czynić to nie bezpośrednio, lecz pośrednio, porównywając pobudki, które uczucia te dają naszym czynom. Jeżeli dwa pożądania, zmierzające do osiągnięcia dwóch różnych przyjemności, będą dla dwóch różnych ludzi, znajdujących się w podobnych warunkach, pobudką do poświęcenia jednej godziny pracy ponad program, lub jeżeli dla ludzi, żyjących na jednakowej stopie i rozporządzających jednakowemi środkami będą pobudką, aby zapłacić za każdą z dwóch danych rzeczy pożądanych szylinga, to wówczas możemy powiedzieć, że dla naszych celów przyjemności te są równe, ponieważ pożądanie każdej z tych rzeczy jest równie silną pobudką do czynu dla dwóch osób, znajdujących się w warunkach podobnych.

Jeżeli mierzyć będziemy w ten sposób stan psychiczny, jak to czynią ludzie w życiu potocznem, na podstawie jego siły motorycznej, czy pobudki do działania, jaką on daje, to fakt, że jedne z motywów mierzonych, które mamy porównywać, należą do wyższej, a inne do niższej natury, nie wprowadza żadnej nowej trudności.

Przypuśćmy bowiem, że osoba, która w przytoczonym przykładzie wahała się co do wyboru pomiędzy pewną liczbą małych własnych przyjemności, pomyślała po chwili o biednym kalece, koło którego ma przechodzić na swej drodze do domu, i że osoba ta przez pewien czas zastanawiała się nad tem, czy ma wybrać własne zadowolenie niższego rzędu, czy też ma spełnić czyn dobry i szukać zadowolenia w radości, sprawionej innemu człowiekowi. W miarę, jak pożądania danej osoby zwracały się to ku jednej, to ku drugiej rzeczy, zachodziły zmiany jakościowe jej stanów duchowych; obowiązkiem filozofa jest zbadanie natury tych zmian.

Ekonomista natomiast bada stany duchowe raczej poprzez ich objawy, niż same w sobie; jeżeli przytem znajduje, iż dane stany są

równie silnemi pobudkami do działania, to wówczas uważa je *prima facie* za równe dla swego celu. Ekonomista czyni to samo, co zawsze czyni każdy człowiek w życiu potocznem, — z większą tylko cierpliwością i z większym namysłem. Nie usiłuje on ustalić rzeczywistej wartości wyższych uczuć w porównaniu i przeciwstawieniu do niższych: nie stawia na równym poziomie umiłowania cnoty i pożądania przyjemnego pokarmu. Ocenia pobudki do działania na podstawie ich skutków, zupełnie tak samo, jak to czynią ludzie w życiu potocznem.

Ekonomista posługuje się językiem potocznym, z tą tylko różnicą, że czyni to z większą ostrożnością i że jasno zaznacza granicę swej wiedzy. Dochodzi on do konkluzyj prowizorycznych na podstawie obserwowania ludzi wogóle w pewnych określonych warunkach, nie usiłując zgłębiać umysłowego i duchowego charakteru jednostek. Nie znaczy to jednak, by zupełnie nie brał pod uwagę umysłowej i duchowej strony życia. Przeciwnie nawet dla bardziej wąskich celów dociekań ekonomicznych jest rzeczą ważną, aby wiedzieć, czy potrzeby i pragnienia, przeważające u jednostki, mogą przyczynić się do ukształcenia silnego i prawego charakteru. Gdy zaś chodzi o szersze zastosowania badań ekonomicznych, gdy mianowicie ma się na nich oprzeć rozwiązanie zagadnień praktycznych, ekonomista, podobnie jak każdy inny człowiek, musi brać pod rozwagę ostateczne cele człowieka i różnicę realnej wartości różnych potrzeb, które są równie silnemi pobudkami do działania i które zatem mają równe mierniki ekonomiczne. Badanie tych mierników jest tylko punktem wyjścia ekonomiki, lecz punktem wyjścia jest z pewnością [1]).

---

[1]) Zarzuty, jakie niektórzy filozofowie podnoszą przeciw tym, którzy mówią o równości dwóch przyjemności we wszelkich warunkach, stosują się, jak się zdaje, tylko do używania tego zwrotu w innem znaczeniu, niż to, w jakiem używają go ekonomiści. Niestety, zwykły sposób używania terminów ekonomicznych nasuwał czasem mniemanie, że ekonomiści są zwolennikami filozoficznego hedonizmu czy utylitaryzmu. Ekonomiści przyjmowali naogół jako rzecz oczywistą, że największemi przyjemnościami są te, które powstają wraz z usiłowaniem wykonania swego obowiązku przez człowieka; lecz z drugiej strony mówili oni o „przyjemnościach“ i „przykrościach“ jako stanowiących motywy wszelkiego działania. W ten sposób narazili się na naganę tych filozofów, dla których jest rzeczą zasadniczą to, iż dążenie do spełnienia swego obowiązku jest czemś zupełnie różnem od dążenia do przyjemności, która, jak można oczekiwać, będzie rezultatem spełnienia obowiązku (jeżeli wogóle człowiek działający będzie myślał o tej sprawie); dążenie pierwsze możnaby, jak się zdaje, zupełnie poprawnie opisać jako dążenie do „zadowolenia swego trwałego ja“ (porównaj naprzykład T. H. Green: Prolegomena to Ethics, str. 165—6).

§ 2. Musimy omówić wiele innych ograniczeń mierzenia motywów działania zapomocą pieniądza. Pierwsze ograniczenie powstaje stąd, że trzeba koniecznie brać w rachubę zmiany quantum przyjemności czy też innego zadowolenia, reprezentowanego przez tę samą sumę pieniędzy dla różnych ludzi i w różnych okolicznościach. Jeden szyling może być miarą większej przyjemności w jednym czasie, niż w innym nawet dla tej samej osoby, a to dlatego, że dana osoba może w jednej chwili rozporządzać większą sumą pieniędzy, niż w innej, lub też dlatego, że wrażliwość tej osoby może się zmieniać [1]). Przytem ludzie, u których sytuacje i warunki poprzedzające wartościowanie są podobne i którzy zewnętrznie podobni są jeden do drugiego, reagują często na podobne zdarzenia w zupełnie różny sposób. Gdy naprzykład grupa dzieci, uczęszczających do jednej szkoły miejskiej na jeden dzień świąteczny zostanie wysłana na wieś, to prawdopodobnie nie będzie dwojga dzieci, którym wycieczka ta dałaby zadowolenie zupełnie tego samego rodzaju, czy też równej intensywności. Ta sama operacja chirurgiczna sprawia różnym ludziom ból niejednakowy. Z dwojga rodziców, którzy są, o ile to można zewnętrznie ustalić, w równej mierze uczuciowi, jedno więcej będzie cierpiało nad stratą ulubionego syna, niż drugie. Niektórzy ludzie znowu,

---

Nie jest rzeczą ekonomiki, to jasne, występować w ten sposób, iżby się zdawało, że opowiada się ona po stronie tego lub owego poglądu w sporze etycznym. Ponieważ zaś panuje ogólna zgoda co do tego, że wszelkie pobudki do działania, o ile wogóle są świadomemi dążeniami, można bez wszelkiej niewłaściwości nazwać krótko dążeniami do „zadowolenia", przeto dobrze będzie, być może, używać wyrazu tego, zamiast wyrazu „przyjemności", gdy zachodzi potrzeba wskazania na cele wszelkich dążeń, bez względu na to, czy należą one do wyższej, czy też niższej natury człowieka. Prostem przeciwstawieniem do zadowolenia jest „niezadowolenie", iecz, być może, dobrze będzie używać zamiast tego terminu krótszego i równie bezbarwnego wyrazu „szkoda".

Dobrze będzie zauważyć, że niektórzy uczniowie Bentham'a (choć, być może, nie sam Bentham) używali terminów „przyjemność i przykrość" w tem szerokiem znaczeniu jako pomostu, prowadzącego od hedonizmu indywidualistycznego do pełnego credo etycznego, nie uznając konieczności wprowadzenia niezależnej przesłanki większej; tymczasem przesłanka taka zdawałaby się niezbędną bezwzględnie, choć, być może, różne byłyby zawsze poglądy co do jej formy. Niektórzy ujmowaliby ją jako imperatyw kategoryczny; inni uważaliby, że jest to proste mniemanie, iż bez względu na genezę naszych moralnych instynktów wskazówki, które instynkty te nam dają, znajdują poparcie w tem, co mówi nam doświadczenie ludzkości o tem, iż niema prawdziwej szczęśliwości bez szacunku dla samego siebie i że szacunek dla samego siebie można mieć tylko pod warunkiem, iż staramy się żyć tak, iżby przyczynić się do postępu ludzkości.

[1]) Porównaj Edgeworth Mathematical Psychics.

którzy nie są bardzo wrażliwi, odczuwają szczególnie żywo pewne specjalne rodzaje przyjemności i przykrości. Różnica charakteru i wychowania sprawiają, iż ogólna zdolność odczuwania przyjemności i przykrości u jednych ludzi jest większa, niż u innych.

Nieostrożne więc byłoby twierdzenie, że każde dwie osoby, posiadające ten sam dochód, otrzymują równe zadowolenie z jego użytkowania, lub, że doznawałyby równej przykrości, gdyby dochód ten zmniejszył się w tym samym dla obu stopniu. Wprawdzie gdy dwie osoby, posiadające dochód trzystu funtów szterlingów rocznie, płacą podatek w wysokości jednego funta, to każda z nich rezygnuje z tej części swego zadowolenia, odpowiadającego wartości jednego funta, z której najłatwiej będzie mogła zrezygnować, to znaczy każda z nich odda to, czego miarą dokładną jest właśnie jeden funt szterling; niemniej intensywność zadowolenia, z którego osoby te zrezygnowały, może nawet w przybliżeniu nie być równa u danych dwóch osób.

Niemniej, jeżeli weźmiemy liczby przeciętne, oparte na podstawie dostatecznie szerokiej, iżby indywidualne osobliwości poszczególnych osób równoważyły się wzajemnie, to suma pieniędzy, którą ludzie, posiadający jednakowe dochody, będą gotowi oddać dlatego, aby osiągnąć jakąś korzyść lub uniknąć jakiejś szkody, będzie dobrą miarą tej korzyści czy tej szkody. Jeżeli przyjmiemy, że z jednej strony w Sheffield, a z drugiej w Leeds tysiąc ludzi, których dochody wynoszą 100 f. st. rocznie na osobę, płaci podatek w wysokości 1 funta, to możemy być pewni, że utrata przyjemności lub jakaś inna szkoda, którą powoduje płacenie podatku, będzie równie wielka w Sheffield, jak w Leeds; i każda rzecz, któraby zwiększyła każdy z tych dochodów o jeden funt sterling, dałaby takie samo zadowolenie w obu miastach. To prawdopodobieństwo staje się jeszcze większe, jeżeli wszystkie rozważane w tym przykładzie osoby będą dorosłymi mężczyznami, pracującymi w tym samym zawodzie, wskutek czego będzie można przypuścić, że istnieje pomiędzy nimi podobieństwo pod względem wrażliwości i temperamentu, upodobań i wychowania. Prawdopodobieństwo to niewiele się zmniejsza, jeżeli w naszych rozważaniach weźmiemy rodzinę za jednostkę, i jeżeli porównamy zmniejszenie się przyjemności, wynikające ze zmniejszenia się o jeden funt sterling dochodu każdej z 1000 rodzin, posiadającej 100 funtów rocznie dochodu.

Musimy dalej wziąć w rachubę to, iż silniejszej pobudki potrzeba, aby do zapłacenia danej ceny za daną rzecz skłonić człowieka biednego, niż aby skłonić do tego człowieka bogatego. Jeden szyling jest miarą mniejszej przyjemności, czy też zadowolenia innego rodzaju,

dla człowieka bogatego, niż dla biednego. Człowiek bogaty, namyślając się nad tem, czy ma wydać szyling na jedno cygaro, porównywa i waży ze sobą mniejsze przyjemności, niż człowiek biedny, który się namyśla, czy wydać szyling na zapas tytoniu, który ma mu starczyć na miesiąc. Pracownik handlowy, zarabiający 100 funtów rocznie, będzie chodził pieszo do zajęcia w deszcz znacznie większy, niż deszcz, w który gotów będzie pójść pieszo pracownik, zarabiający 300 funtów rocznie, koszt bowiem przejazdu tramwajem czy omnibusem jest miarą większego dobra dla człowieka biednego, niż dla bogatego. Jeżeli człowiek biedny wyda daną sumę, to później w większym stopniu odczuje jej brak, niż człowiek bogaty. Dobro, którego miarą jest w świadomości człowieka biednego koszt przejazdu tramwajem, jest większe, niż to, którego miarą ten sam koszt przejazdu jest w świadomości człowieka bogatego.

Lecz również i to źródło błędu mniej wpływa na nasze rozważania, gdy mamy możność rozważać czyny i motywy dużych grup ludzkich. Jeżeli wiemy, naprzykład, że bankructwo jakiegoś banku pozbawiło ludność miasta Leeds 20.000 f. st., a ludność Sheffieldu — 10.000 f. st., to możemy słusznie przyjąć, że quantum przykrości czy cierpienia, spowodowane w Leeds, jest dwa razy większe, niż quantum, spowodowane w Sheffield, o ile, rzecz prosta, nie mamy jakiejś szczególnej racji do tego, aby przypuszczać, iż udziałowcy banku w jednem z tych dwóch miast byli bogatsi, niż w drugiem, lub iż utrata zajęcia, wywołana przez to bankructwo, odbiła się w niejednakowym stopniu na klasie pracującej w obu miastach.

Przeważająca większość faktów, które bada ekonomika, oddziaływa w mniej więcej jednakowym stopniu na wszystkie klasy społeczne; to też jeżeli miary pieniężne zadowolenia, które dać mogą dwa różne fakty, są równe, to będzie rzeczą uzasadnioną rozumowo i zgodną z potocznym zwyczajem, gdy quantum zadowolenia w obu przypadkach będziemy uważali za równe. Co więcej, wobec tego, iż istnieje prawdopodobieństwo, że dwie jakiekolwiek znaczne grupy ludzi, wybrane bez jakiegoś szczególnego założenia z dwóch jakichkolwiek części świata zachodniego, przeznaczają w równym mniej więcej stosunku swe środki pieniężne na cele wyższe, przeto zachodzi nawet *prima facie* pewne prawdopodobieństwo, iż jednakowe powiększenie w dwóch przypadkach środków materjalnych przyczyni się w równej mierze do zwiększenia pełni życia i do rzeczywistego postępu ludzkości.

§ 3. Przejdźmy teraz do innej sprawy. Gdy mówimy o mierzeniu pożądania na podstawie działania, do którego pożądanie dane jest pobudką, to nie należy przypuszczać, iżbyśmy przyjmowali, że

każdy czyn jest rozmyślny i że jest wynikiem obliczenia. W tej rzeczy bowiem, jak pod każdym innym względem, ekonomika bierze człowieka takim, jakim jest w życiu codziennem, w codziennem zaś życiu ludzie nie ważą uprzednio skutków każdego działania, bez względu na to, czy źródło impulsów do działania leży w wyższej, czy też w niższej naturze człowieka [1]).

Stroną życia, która szczególniej interesuje ekonomikę, jest ta dziedzina życia, w której postępowanie ludzkie jest najbardziej rozmyślne i w której człowiek najczęściej rozważa wszelkie za i przeciw danego poszczególnego czynu, nim go wykona. Jest to, dalej, ta dziedzina życia człowieka, w której nawet wówczas, gdy człowiek kieruje się przyzwyczajeniem i zwyczajem i działa w danej chwili, nie zastanawiając się, — w której nawet wówczas istnieje prawie zupełna pewność, iż same te przyzwyczajenia i zwyczaje powstały dzięki skrupulatnemu i starannemu rozważaniu dodatnich i ujemnych stron różnych sposobów postępowania. To rozważanie prawdopodobnie nie odbywało się, naogół biorąc, drogą formalnego badania obu alternatyw, możliwych do zrealizowania. Ludzie, wracając do domu ze swych codziennych zajęć, lub spotykając się na zebraniach, mówili prawdopodobnie jedni do drugich: „niewłaściwy był taki postępek, należało raczej postąpić tak a tak“ i t. d. Rzeczą, decydującą o tem, że jeden sposób postępowania jest bardziej odpowiedni, niż inny, niekoniecznie musi być korzyść egoistyczna lub wogóle jakaś korzyść materjalna;

---

[1]) Odnosi się to szczególniej do tej grupy uczuć zadowolenia, które nazywają: „przyjemności pogoni i walki“ (pleasures of the chase). Należy tu nietylko płoche współzawodnictwo w grach i rozrywkach towarzyskich, w polowaniach i wyścigach, lecz i najbardziej poważne walki życia zawodowego i ekonomicznego. Uczucia te zajmą naszą uwagę na dłużej, gdy omawiać będziemy przyczyny, rządzące płacami zarobkowemi i zyskami, oraz formy organizacji przemysłowej.

Niektórzy ludzie mają usposobienie kapryśne i nawet wobec samych siebie nie mogliby zdać dokładnie sprawy z motywów swego działania. Jeżeli natomiast człowiek jest konsekwentny w swych czynach i działa zawsze z całą świadomością, to nawet jego impulsy są wytworem nawyków i przyzwyczajeń, których on nabrał mniej lub więcej rozmyślnie. Czy są one wyrazem jego wyższej natury, czy też nie są, czy wypływają z nakazów jego sumienia, czy są skutkiem nacisku warunków społecznych, czy jego wymogów i potrzeb fizycznych, bez względu na to daje on im teraz względne pierwszeństwo już bez specjalnej refleksji, ponieważ w poprzednich przypadkach zdecydował z rozmysłem, aby dać im to względne pierwszeństwo. To, że jeden kierunek działania pociąga więcej, niż inne, nawet wówczas, gdy wybór działania nie jest wynikiem namysłu w danym momencie, jest skutkiem mniej lub więcej rozmyślnych decyzyj, powziętych przecież poprzednio w mniej więcej podobnych przypadkach.

prawdopodobnie niejednokrotnie też argumentowano, iż „jakkolwiek taki a taki sposób działania oszczędza trochę trudu lub trochę pieniędzy, to jednak jest szkodliwy dla innych“ lub, że „taki sposób działania stawia człowieka w złem świetle w oczach innych ludzi lub w jego własnych“.

Prawda, że wtedy, gdy przyzwyczajenie lub zwyczaj, które powstały w jednym określonym układzie warunków, wpływają na postępowanie ludzi, znajdujących się w innych warunkach — że wtedy niema ścisłego ustosunkowania pomiędzy wysiłkiem a osiągniętym przez ten wysiłek celem. W krajach, opóźnionych w rozwoju, istnieje jeszcze wiele przyzwyczajeń i zwyczajów, podobnych do tego, które sprawia, że bóbr, będący na uwięzi w klatce, buduje sobie jak gdyby groblę. Te przyzwyczajenia i zwyczaje są bardzo interesujące dla historyka, a prawodawca winien się z niemi liczyć. Natomiast w stosunkach gospodarczych świata nowoczesnego przyzwyczajenia takie szybko zanikają.

Tak więc najbardziej usystematyzowaną dziedziną życia człowieka jest, naogół biorąc, dziedzina tych działań, któremi człowiek zdobywa sobie środki do życia. Pracę wszystkich tych ludzi, którzy oddają się jakiemukolwiek zajęciu zarobkowemu, można skrupulatnie zbadać drogą obserwacji, można w odniesieniu do niej ustalić pewne ogólne twierdzenia i sprawdzić je przez porównanie z wynikami innych obserwacyj; można ustalić w liczbach wielkość sumy pieniężnej lub ogólnej siły nabywczej, niezbędnej do tego, aby powstał wystarczający motyw do takiej pracy.

Miarą niechęci do tego, aby odsunąć na czas późniejszy zadowolenie i aby w ten sposób zrobić oszczędność na przyszłość, jest minimalna stopa procentowa od nagromadzonego kapitału, która już wystarcza, aby dać pobudkę do oszczędzania na przyszłość. Mierzenie jednak tej gotowości oszczędzania przedstawia pewne szczególne trudności, których zbadanie musimy odłożyć na później.

§ 4. Tutaj, jak i w wielu innych przypadkach, musimy pamiętać o tem, że dążenie do zdobywania pieniędzy niekoniecznie musi samo przez się wynikać z motywów niższego rzędu, nawet wówczas, gdy pieniądze te mają być wydatkowane na własne potrzeby zarabiającego je człowieka. Pieniądz jest środkiem do celów, i jeżeli cele są szlachetne, to i chęć zdobycia środków nie jest nieszlachetna. Chłopiec, który ciężko pracuje i oszczędza, ile tylko może, aby później móc kształcić się w uniwersytecie, jest chciwy na pieniądze, lecz chciwość jego nie jest nieszlachetna. Krótko mówiąc, pieniądz jest ogólną siłą nabywczą i jest poszukiwany, jako środek do wszelkiego rodzaju ce-

lów, zarówno wzniosłych, jak niskich, zarówno duchowych, jak materjalnych [1]).

Prawdą tedy jest, iż „pieniądz", czy też „ogólna siła nabywcza" czy też „władanie bogactwem materjalnem" jest ośrodkiem, około którego skupiają się badania ekonomiki; niemniej jednak dzieje się to nie dlatego, iżby pieniądze lub bogactwo materjalne były uważane za główny cel wysiłku ludzkiego lub nawet tylko za główny przedmiot badań ekonomisty, lecz dlatego, iż w naszym świecie pieniądz jest jedynym środkiem wygodnym, pozwalającym mierzyć na szerszą skalę motywy ludzkie. Gdyby ekonomiści starszej szkoły byli to wyjaśnili dostatecznie, byliby uniknęli w wielu razach tego, iżby ich wywody były rozumiane opacznie. Pięknych wywodów Carlyle'a i Ruskin'a co do tego, jakie są słuszne cele usiłowań ludzkich i jakie są słuszne sposoby użycia bogactw, nie splamiłyby wówczas gorzkie ataki, oparte na błędnem przeświadczeniu, jakoby ekonomika nie interesowała się żadnemi innemi motywami, prócz egoistycznego pożądania bogactw, a nawet jakoby była orędowniczką niegodziwego egoizmu [2]).

Podobnie, gdy mówi się, że motywem danego czynu jest zdobycie pieniędzy, to nie rozumiemy przez to, iżby w świadomości człowieka, działającego pod wpływem tego motywu, nie było miejsca na żadne inne rozważania, prócz myśli o zysku. Nawet stosunki najbardziej wyłącznie ekonomiczne opierają się na uczciwości i dobrej wierze, wiele zaś stosunków ekonomicznych opiera się również, jeżeli już nie pozytywnie na szlachetności, to przynajmniej na braku nikczemności, oraz na tem, iż każdy uczciwy człowiek uważa za punkt honoru, aby wywiązywać się dobrze z przyjętych obowiązków. Dalej, praca, którą ludzie zdobywają sobie środki egzystencji, jest w znacznej mierze przyjemna sama przez się; tkwi też pewna prawda w twierdzeniu socjalistów, iż większą część pracy zarobkowej możnaby uczynić przyjemną. Wszak nawet prowadzenie interesów handlowych (business), które na pierwszy rzut oka wydaje się nie pociągające, często daje

[1]) Porównaj piękny szkic Cliffe Leslie'go pod tytułem: The Love of Money. Słyszymy wprawdzie o ludziach, którzy dążą do posiadania pieniędzy dla nich samych, nie troszcząc się o to, co za nie można zdobyć, i że dzieje się to szczególniej ku końcowi długiego życia, spędzonego na robieniu interesów: lecz i tutaj, jak i w innych przypadkach, przyzwyczajenie robienia interesów przetrwało cel, do którego przedtem było środkiem. Posiadanie bogactwa daje takim ludziom poczucie siły i władzy nad bliźnimi i zapewnia im pewien rodzaj szacunku, połączonego z zadrością, który sprawia im gorzką, lecz dużą przyjemność...

[2]) Faktycznie można sobie wyobrazić świat, w którym istnieje nauka ekonomiki bardzo podobna do naszej, w którym jednak niema pieniądza pod żadną postacią. Por. Dodatki *B*, 8 i *D*, 2.

dużą sumę przyjemności, otwierając szeroką sferę działalności dla ludzkich uzdolnień, dla instynktownych dążeń człowieka do współzawodnictwa i zdobywania władzy. Podobnie bowiem, jak koń wyścigowy lub atleta wytęża wszystkie swoje siły, aby prześcignąć swych współzawodników, i w tem natężeniu sił znajduje zadowolenie, tak samo i dla przemysłowca czy handlowca często daleko większym bodźcem jest nadzieja zwycięstwa nad współzawodnikami, niż chęć zwiększenia swej fortuny [1]).

§ 5. Ekonomiści istotnie brali zawsze skrupulatnie w rachubę wszystkie korzyści, które zazwyczaj pociągają ludzi ku jakiemuś zajęciu — zarówno te, które dadzą się wyrazić w formie pieniężnej, jak i inne. *Ceteris paribus* człowiek woli zajęcie, w którem nie potrzebuje walać swych rąk, które mu daje dobrą pozycję społeczną i t. d. Ponieważ zaś korzyści te mają dla przeważnej większości ludzi wprawdzie nie ściśle tę samą, lecz prawie tę samą wartość uczuciową, przeto ich siłę przyciągającą można ocenić i wymierzyć zapomocą pieniężnych płac zarobkowych, za których równoważniki korzyści te są uważane.

Również chęć zdobycia aprobaty i uniknięcia pogardy ze strony otoczenia jest bodźcem do czynu, który często działa w sposób mniej więcej jednostajny w obrębie jakiejś klasy ludzi w danym czasie i miejscu; lecz lokalne i czasowe warunki wpływają w znacznym stopniu nietylko na intensywność pożądania aprobaty, lecz również na to, jakiej klasy społecznej aprobata jest pożądana. Człowiek, należący do zawodu wyzwolonego lub rzemieślnik, będzie bardzo wrażliwy na aprobatę lub dezaprobatę przedstawicieli tego samego zawodu, lub rzemiosła, mało zaś troszczyć się będzie o opinję innych ludzi. Istnieje też wiele zagadnień ekonomicznych, których rozważanie byłoby zupełnie nierzeczowe, gdyby nie starano się zaobserwować, w jakim kierunku działają motywy tego rodzaju, i ocenić możliwie najściślej ich siłę.

Podobnie, jak chęć czynienia tego, co prawdopodobnie przyniesie korzyść towarzyszom pracy, może mieć zabarwienie egoistyczne, tak też może tkwić pewien element osobistej dumy w pragnieniu człowieka, aby jego rodzina znajdowała się w pomyślnem położeniu za jego życia i po jego śmierci. Lecz niemniej uczucia rodzinne są, naogół biorąc, tak czystą formą altruizmu, iż wpływ ich na postępowanie człowieka mógłby wykazywać małe pozory prawidłowości, gdyby same stosunki rodzinne nie wykazywały określonej prawidłowości. W rzeczywistości wpływ tych uczuć wykazuje mniejszą lub większą

[1]) Pewne uwagi o tem, jak pojmują zadania ekonomiki uczeni niemieccy, znajdzie czytelnik w Dodatku *D*, 3.

prawidłowość; ekonomiści też prawie zawsze brali je pod uwagę w dostatecznej mierze, szczególniej co się tyczy podziału dochodu rodziny pomiędzy jej członków, dalej wydatków, ponoszonych na przygotowanie dzieci do przyszłego ich zawodu i wreszcie nagromadzenia bogactwa, które ma być zużyte po śmierci tego, kto je zdobył.

Nie przez niechęć więc, lecz wskutek niemożności faktycznej ekonomiści nie uwzględniają działania motywów tego rodzaju. Z zadowoleniem też przyjmują fakt, iż pewne rodzaje akcji filantropijnej dadzą się opisać przy pomocy metod statystycznych i że dadzą się w pewnej mierze sprowadzić do pewnych praw, jeżeli zostaną wzięte przeciętne na dostatecznie szerokiej podstawie oparte. Niema bowiem motywu tak zmiennego i nieprawidłowego w swem działaniu, w odniesieniu do którego na podstawie szeroko zakreślonej i cierpliwej obserwacji nie można byłoby odkryć jakiegoś prawa. Być może, nawet dzisiaj możnaby było przepowiedzieć z dostateczną ścisłością, jak wielkie ofiary na szpitale, kościoły i misje da ludność, złożona ze stu tysięcy Anglików przeciętnej zamożności. W granicach, w jakich to jest możliwe, istnieje podstawa do dyskusji ekonomicznej na temat podaży i popytu w dziedzinie usług, oddawanych przez pielęgniarzy szpitalnych, misjonarzy i innych przedstawicieli kultu religijnego. Niemniej prawdopodobnie zawsze pozostanie prawdą, iż większa część tych czynów, które są wynikiem uczucia obowiązku i miłości bliźniego, nie da się rozklasyfikować, objąć jakiemś prawem i wymierzyć; i czynów tych nie można ująć w ramy pojęć i konstrukcyj ekonomicznych właśnie z tej racji, nie zaś dlatego, że nie opierają się na interesie egoistycznym.

§ 6. Dawniejsi ekonomiści angielscy zbytnio, być może, ograniczali sferę badań do motywów czynu indywidualnego. Faktycznie jednak ekonomiści, podobnie jak i inni badacze spraw społecznych, rozważają jednostki głównie jako członków organizmu społecznego. Podobnie, jak katedra jest czemś więcej, niż zbiorem kamieni, z których jest zbudowana, podobnie jak osoba świadoma jest czemś więcej, niż szeregiem myśli i uczuć, tak też życie społeczności jest czemś więcej, niż sumą żyć poszczególnych jej członków. Prawda, że działanie całokształtu składa się z działania jego części składowych i że w przeważnej większości zagadnień ekonomicznych najlepszym punktem wyjścia są motywy, które działają na jednostkę, wprawdzie nie jako na izolowany atom, lecz jako na członka jakiegoś poszczególnego zawodu lub jakiejś grupy wytwórczej. Lecz prawdą jest również, jak to słusznie podkreślali pisarze niemieccy, że ekonomika znaczniej i coraz to więcej interesuje się motywami, związanemi z kolektywnem posiadaniem własności i kolektywnem dążeniem do osiągnięcia pew-

nych doniosłych celów. Wzrastająca powaga ducha czasu, wzrastający rozwój umysłowy mas ludowych, rozwój komunikacji telegraficznej, prasy i innych środków porozumiewania się wciąż rozszerzają zakres działalności kolektywnej, mającej na celu dobro publiczne. Zmiany te oraz rozpowszechnienie ruchu współdzielczego i innych rodzajów dobrowolnego stowarzyszania się, wszystko to dokonywa się pod wpływem różnych innych motywów niezależnie od myśli o zysku pieniężnym. Przeobrażenia te stale otwierają przed ekonomistą nowe możliwości mierzenia motywów, których działania, jak się zdawało, nie można było ująć w prawo jakiegokolwiek rodzaju.

Różnorodność motywów, trudność ich wymierzenia i sposób przezwyciężenia tych trudności, oto sprawy, należące do głównych zagadnień, które nas będą zajmowały w pozostałej części tego traktatu. Prawie wszystkie sprawy, poruszane w tym rozdziale, będą wymagały szczegółowego omówienia w związku z podstawowemi problematami ekonomiki.

§ 7. Rozważania tego rozdziału zakończymy następującym wnioskiem prowizorycznym: ekonomiści badają czyny jednostek, lecz badają je raczej w związku z życiem społecznem, niż indywidualnie; stąd też mało ich interesują indywidualne właściwości usposobienia i charakteru. Obserwują skrupulatnie postępowanie jakiejś całej klasy ludności, czasem całego narodu, czasem znowu tylko tych, którzy zamieszkują pewien określony teren, częściej tych, którzy są zatrudnieni w jakimś jednym poszczególnym zawodzie w tem samem miejscu i czasie. Z pomocą statystyki lub też innemi metodami stwierdzają ekonomiści, jak wielką przeciętnie sumę pieniędzy gotowi są zapłacić, jako cenę jakiejś poszczególnej rzeczy, członkowie danej poszczególnej grupy, przez nich obserwowanej, lub też, jak wiele trzeba byłoby członkom tej grupy ofiarować, aby ich skłonić do podjęcia jakiegoś określonego wysiłku lub odmówienia sobie jakiejś rzeczy. W ten sposób otrzymana miara motywów nie jest wprawdzie zupełnie dokładna; gdyby miara ta była dokładna, ekonomika mogłaby stanąć narówni z najbardziej posuniętemi w rozwoju naukami fizycznemi, gdy tymczasem w rzeczywistości stoi narówni z najmniej rozwiniętemi.

Mierzenie to jest jednak dosyć dokładne, aby dać ludziom doświadczonym możność względnie dobrego przepowiadania rozciągłości wyników, jakie nastąpią wskutek zmian, których urzeczywistnienie stanowi rdzeń zainteresowania w motywach tego rodzaju. Tak, naprzykład, ekonomiści mogą ustalić bardzo dokładnie, jaka suma będzie potrzebna na to, aby wywołać zaofiarowanie pracy (zarówno najniższego rodzaju pracy, jak i najwyższego), potrzebnej w jakiemś nowem przedsiębiorstwie, które ma być założone w danej miejscowości. Mogą,

zwiedzając jakąś fabrykę, której nigdy przedtem nie widzieli, powiedzieć z dokładnością do jednego lub dwóch szylingów, ile zarabia poszczególny robotnik, — jedynie na zasadzie obserwacji tego, w jakim stopniu zajęcie jego wymaga wykwalifikowania i napięcia sił fizycznych, oraz władz duchowych. Mogą też ekonomiści przepowiedzieć z dostateczną pewnością, w jakim stopniu podniosą się ceny wskutek określonego zmniejszenia podaży jakiejś rzeczy i w jaki sposób ta zwiększona cena oddziała zkolei na podaż.

Biorąc za punkt wyjścia proste rozważania tego rodzaju, ekonomiści przechodzą następnie do analizy przyczyn i czynników, rządzących lokalizacją różnych rodzajów wytwórczości, do analizy warunków, na jakich ludzie zamieszkujący w odległych od siebie miejscach wymieniają swe dobra i t. d. Ekonomiści mogą, dalej, wyjaśnić i przepowiedzieć, w jaki sposób fluktuacje kredytu wpłyną na handel zagraniczny; mogą określić, w jakim stopniu ciężar podatku może być przesunięty z płacących go wytwórców na spożywców i t. d.

W tem wszystkiem badają oni człowieka takiego, jakim jest w rzeczywistości; badają nie jakiegoś oderwanego *homo oeconomicus*, lecz człowieka z krwi i kości, który w swem życiu gospodarczem pozostaje pod znacznym wpływem motywów egoistycznych, który nie jest wolny od próżności, lecz któremu nie obce jest też zadowolenie, jakie daje praca sama przez się i poświęcenie swych własnych interesów dla dobra rodziny, swych bliskich lub swego kraju; badają człowieka, któremu nie jest obce umiłowanie cnotliwego życia dla niego samego. Badają człowieka, jakim jest w rzeczywistości. Lecz interesują się głównie temi dziedzinami życia, w których działanie motywu jest tak prawidłowe, iż może być przewidziane, i w których ocena czynników, wywołujących zmiany, może być sprawdzona.

Ekonomiści oparli swoje dzieło na podstawie naukowej. Po pierwsze operują faktami, które mogą być obserwowane, i ilościami, które mogą być mierzone i objektywnie stwierdzone tak, iż w razie powstania co do nich różnicy poglądów, można odwołać się do znanych wszystkim i niezbicie ustalonych dokumentów. W ten sposób ekonomika zdobywa mocną podstawę dla swych badań. Po drugie, zagadnienia, ujmowane w jedną grupę jako zagadnienia ekonomiczne z tej racji, iż odnoszą się specjalnie do postępowania człowieka pod wpływem motywów, dających się wymierzyć ceną pieniężną, tworzą grupę zupełnie jednolitą. Rzeczą oczywistą jest, że wszystkie te zagadnienia mają wiele punktów wspólnych: i oczywistość ta leży w samej naturze tych zagadnień. Rzeczą już nie tak oczywistą a priori, lecz prawdziwą, jest to, że wszystkie te zasadnicze zagadnienia ekonomiczne łączy pewna podstawowa jedność formy i że wobec tego,

badając je łącznie, osiąga się tego samego rodzaju oszczędność, jak naprzykład przez posyłanie z listami, adresowanemi do jednej miejscowości, jednego pocztarka zamiast tego, aby powierzać każdy list innemu posłańcowi. Analizy i usystematyzowane metody rozumowania, potrzebne w jednej dziedzinie tych zagadnień, okazują się, naogół biorąc, pożyteczne i w innych.

Im mniej zajmujemy się scholastycznemi rozważaniami co do tego, czy jakaś kwestja wchodzi w zakres ekonomiki, tem lepiej. Jeżeli jest to kwestja ważna, to winniśmy ją rozważyć jak tylko umiemy najlepiej i najgruntowniej. Jeżeli jest to sprawa, co do której istnieją rozbieżne opinje, i jeżeli nie możemy tutaj oprzeć się na ścisłych i dobrze ustalonych wiadomościach, jeżeli jest to sprawa, której nie można ująć przy pomocy ogólnego aparatu analizy i rozumowania ekonomicznego, w takim razie należy ją wyłączyć z zakresu badań czysto ekonomicznych. Należy to uczynić poprostu dla tego, że próba włączenia takiego zagadnienia w obręb badań zmniejszyłaby pewność i ścisłość naszej wiedzy ekonomicznej, nie dając korzyści, któraby stratę tę równoważyła. Należy przytem zawsze pamiętać, iż nasz instynkt etyczny i nasz zdrowy rozsądek musi zająć jakieś stanowisko wobec takiego zagadnienia, gdy przystąpi do stosowania w dziedzinie praktycznej wiedzy, zdobytej i usystematyzowanej przez ekonomikę i inne nauki.

ROZDZIAŁ III.

METODY BADAŃ. CHARAKTER PRAWA EKONOMICZNEGO.

§ 1. Zadaniem ekonomiki, podobnie jak prawie każdej innej nauki, jest zbieranie faktów, porządkowanie ich, interpretowanie i wyciąganie z nich wniosków. „Obserwacja i opis, definjowanie i klasyfikowanie są czynnościami przygotowawczemi. Zapomocą tych czynności chcemy zdobyć wiedzę o związku, zachodzącym pomiędzy zjawiskami ekonomicznemi... Indukcja i dedukcja jednakowo są potrzebne w myśleniu naukowem, podobnie jak potrzebna jest zarówno prawa, jak i lewa noga do chodzenia“ [1]).

Metody, których wymaga to podwójne zadanie, nie są właściwe jedynie ekonomji; są one wspólną własnością wszystkich nauk. Wszelkie środki i sposoby ustalania stosunków pomiędzy przyczyną i skutkiem, opisywane w traktatach o metodzie naukowej, muszą być użyte zkoleji przez ekonomistę. Niema ani jednej metody badania, którąby mogła słusznie być nazwana metodą ekonomiki, lecz każda metoda może być zastosowana pożytecznie na właściwem miejscu, bądź sama, bądź w połączeniu z innemi. I podobnie, jak liczba kombinacyj, które można zrobić na szachownicy, jest tak wielka, iż nigdy prawdopodobnie nie grano dwóch partyj szachów zupełnie jednakowych, tak też w walce, jaką uczony stacza z naturą, aby jej wydrzeć ukryte jej prawdy, nigdy nie była stosowana dwa razy zupełnie w ten sam sposób zupełnie ta sama metoda.

W pewnych dziedzinach badań ekonomicznych i dla pewnych celów bardziej pilną sprawą jest ustalanie nowych faktów, niż wyszukiwanie stosunków, je łączących, i wyjaśnianie faktów, już nam znanych. W innych dziedzinach przeciwnie zachodzi jeszcze tak wielka niepewność co do tego, czy te przyczyny zjawiska, które pierwsze rzucają się w oczy, są r z e c z y w i ś c i e przyczynami danego zjawiska i czy są j e d y n e m i przyczynami, — iż bardziej pilną sprawą jest zbadanie dokładne naszego rozumowania o faktach, które już znamy, niż szukanie nowych faktów.

Dla tych i innych racyj potrzebni byli zawsze i prawdopodobnie zawsze będą potrzebni i w przyszłości obok siebie pracownicy z różnemi uzdolnieniami, stawiający sobie różne cele; jedni zwracają swą uwagę głównie na ustalanie faktów, wówczas gdy inni zajmują się

[1]) Schmoller w artykule V o l k s w i r t s c h a f t w Konrada H a n d w ö r t e r b u c h. Przedmiot, o którym traktuje rozdział obecny, z innego cokolwiek stanowiska rozważa Marshall w artykule p. t. D i s t r i b u t i o n a n d E x c h a n g e w E c o n o m i c J o u r n a l za marzec 1898 roku.

głównie analizą naukową, to znaczy rozkładaniem na elementy faktów złożonych i badaniem stosunków, zachodzących pomiędzy różnemi elementami składowemi, oraz pomiędzy temi elementami, a faktami pokrewnemi. Należy się spodziewać, że dwie te szkoły będą zawsze istniały obok siebie i że każda z nich będzie spełniała swe zadanie sumiennie i gruntownie, korzystając z tego, co zrobi druga. Jest to najlepszy sposób osiągnięcia uogólnień co do przeszłości, opartych na mocnej podstawie, oraz wiarogodnych wskazówek i wytycznych co do przyszłości.

§ 2. Nie wszystkie te nauki fizyczne, które w znacznym bardzo stopniu posunęły się naprzód od punktu, do którego doprowadził je świetny genjusz grecki, są „naukami ścisłemi“ w dokładnem tego słowa znaczeniu. Lecz wszystkie dążą do ścisłości. To znaczy, dążą wszystkie do ujęcia wyniku dużej liczby obserwacyj w twierdzenia prowizoryczne, któreby były dostatecznie określone, aby je można było poddać sprawdzeniu przez nowe obserwacje natury. Te twierdzenia, wypowiedziane po raz pierwszy, rzadko roszczą sobie pretensje do dużej autorytatywności. Gdy jednak potwierdzą ich słuszność liczne i od poprzednich niezależne obserwacje, szczególniej zaś gdy sprawdzą się w rzeczywistości oparte na tych twierdzeniach przewidywania i gdy udadzą się zgodne z niemi eksperymenty — wówczas twierdzenia te zostają podniesione do godności p r a w. Nauka posuwa się naprzód w swym rozwoju przez to, że zwiększa się liczba i ścisłość jej praw, że prawa te zostają poddane coraz to ściślejszemu i surowszemu sprawdzeniu, że wreszcie rozszerza się sfera podpadających pod te prawa faktów, póki ostatecznie jakieś jedno prawo ogólne nie obejmie i nie zastąpi szeregu praw o węższym zakresie, które, jak się okaże, są niczem innem, jak poszczególnemi przypadkami tego prawa ogólnego.

O ile taki właśnie jest przebieg rozwoju jakiejś nauki, to badacz, pracujący w tej nauce, może w pewnych przypadkach orzec z pewnością, znacznie większą, niż ta, jaką sam mógłby osiągnąć (być może, z większą, niż ta, jaką mógłby osiągnąć jakikolwiek jednostkowy myśliciel, choćby nawet najzdolniejszy, któryby oparł się wyłącznie na swych własnych dociekaniach i nie brał pod uwagę wyników, otrzymanych przez poprzednich badaczy), jakich wyników należy oczekiwać w pewnych warunkach lub jakie są rzeczywiste przyczyny jakiegoś znanego faktu.

Jakkolwiek faktów, stanowiących przedmiot badania niektórych posuniętych w rozwoju nauk przyrodniczych, nie można, przynajmniej w chwili obecnej, mierzyć dokładnie, to niemniej postęp w naukach tych jest możliwy dzięki współdziałaniu łącznemu rzeszy licznych ba-

daczy. Mierzą oni fakty badane i precyzują swe twierdzenia, jak tylko mogą najściślej, tak, iż każdy badacz następny może rozpoczynać swe poszukiwania prawie dokładnie od tego punktu, w którym jego poprzednicy się zatrzymali. Ekonomika rości pretensje do tego, aby zająć miejsce pośród tych nauk; jakkolwiek bowiem jej pomiary rzadko są dokładne i ścisłe i nigdy nie są ostateczne, to jednak pracuje ona wciąż w tym kierunku, aby je uczynić bardziej dokładnemi i aby w ten sposób rozszerzyć zakres spraw, o których badacz indywidualny mógłby mówić, opierając się na kolektywnym dorobku swej nauki.

§ 3. Rozważmy tedy bardziej szczegółowo naturę praw ekonomicznych i granice ich stosowalności. Każda przyczyna ma tendencję do wytworzenia pewnego określonego skutku, jeżeli nie zachodzi żadna rzecz, któraby działaniu tej przyczyny przeszkadzała. Tak, naprzykład, siła ciążenia dąży do tego, aby wywołać spadanie ciał na ziemię; jeżeli jednak balon jest napełniony gazem, lżejszym od powietrza, to ciśnienie powietrza podniesie go do góry, mimo, że ciążenie będzie dążyło do sprowadzenia go ku ziemi. Prawo grawitacji ustala, w jaki sposób wszelkie dwie rzeczy przyciągają się wzajemnie, jak dążą do tego, aby zbliżyć się jedna do drugiej i jakim ruchem zbliżą się do siebie, jeżeli nic nie stanie na przeszkodzie ich ruchowi. Prawo grawitacji jest więc stwierdzeniem tendencyj.

Jest to twierdzenie bardzo dokładne i ścisłe — tak dokładne i ścisłe, że na tej podstawie matematycy mogą obliczać almanachy morskie i ustalać dokładnie chwile, w których, naprzykład, satelity Jowisza będą się skrywały za tą planetą. Dokonywają tych obliczeń na wiele lat naprzód; żeglarze biorą je ze sobą w podróż i na podstawie tych obliczeń orjentują się na morzu. Ale w dziedzinie życia gospodarczego niema tendencyj, któreby działały w sposób tak stały i które mogłyby być mierzone tak ściśle, jak można mierzyć ciążenie i wskutek tego niema też praw ekonomiki, które możnaby porównać pod względem ścisłości z prawem ciążenia.

Przyjrzyjmy się teraz nauce mniej ścisłej, niż astronomja. Nauka o przypływach i odpływach wyjaśnia, w jaki sposób powstają przypływy i odpływy dwa razy dziennie pod wpływem działania księżyca i słońca; wyjaśnia, dlaczego w czasie nowiu i pełni księżyca przypływy i odpływy są znaczne, dlaczego zaś w czasie pierwszej i trzeciej kwadry są słabe, dlaczego przypływ w wąskim, zamkniętym kanale bywa bardzo znaczny i t. p. W ten sposób, znając linję brzegową wysp Brytańskich i rozmieszczenie wód naokoło tych wysp, można zgóry obliczyć dla każdego dnia i miejsca, kiedy p r a w d o p o d o b n i e przypływ osiągnie swe maximum i jakie będzie to maximum.

W obliczeniach tych trzeba jednak używać słowa „prawdopodobnie“, którego astronomowie używać nie potrzebują, obliczając, naprzykład, zaćmienia satelitów Jowisza. Jakkolwiek bowiem wiele sił działa na Jowisza i jego satelity, to przecież działają one w sposób określony i działanie to można z góry obliczyć dokładnie. Natomiast nie znamy działania sił, stanowiących o pogodzie, o tyle, iżbyśmy mieli możność dokładnego ustalenia, jakie będzie to działanie w poszczególnym wypadku. Ulewny deszcz w górnym biegu Tamizy, lub silny wiatr północno-wschodni na Morzu Północnem może sprawić, że przypływ przy London Bridge będzie w znacznym stopniu różnił się od przewidywanego.

Prawa ekonomiki można porównać raczej z prawami przypływów, niż z prostem i ścisłem prawem grawitacji. Czyny ludzkie bowiem są tak różnorodne i tak niepewne są dotyczące ich przewidywania, że najdokładniejsze nawet twierdzenia, konstatujące istnienie pewnych stałych tendencyj w ludzkiem postępowaniu, muszą z konieczności rzeczy być nieścisłe i w pewnej mierze błędne. Mógłby ktoś na tej podstawie powiedzieć, że nie należy wogóle ustalać żadnych twierdzeń w odniesieniu do działania ludzkiego; lecz to równałoby się zaniechaniu badania życia. Życie, to postępowanie (działanie) ludzkie, oraz myśli i uczucia, powstające w związku z działaniem. Podstawowe impulsy naszej ludzkiej natury sprawiają, że każdy z nas — zarówno wysoko, jak i nisko stojący, zarówno wykształcony, jak i niewykształcony — stale stara się zrozumieć sposób postępowania różnych ludzi, i przystosowywać je do naszych celów egoistycznych lub nieegoistycznych, szlachetnych lub nieszlachetnych. Wobec tego zaś, że jesteśmy zmuszeni tworzyć sobie pewne pojęcia o tendencjach, kierujących postępowaniem ludzkiem, przeto pozostaje nam tylko wybór pomiędzy tworzeniem sobie tych pojęć w sposób staranny i niestaranny. Im trudniejsze zadanie, tem większa potrzeba cierpliwego i stałego badania, tem większa potrzeba uwzględniania doświadczenia, zdobytego w bardziej posuniętych naprzód naukach przyrodniczych, tem większa potrzeba możliwie jak najlepiej przemyślanych praw prowizorycznych, ustalających przeciętne tendencje, kierujące postępowaniem ludzkiem.

§ 4. Termin „prawo“ tedy oznacza poprostu ogólne stwierdzenie tendencyj, mniej lub więcej pewne i mniej lub więcej ścisłe. Dużą liczbę takich stwierdzeń podaje każda nauka, lecz nie wszystkim takim stwierdzeniom nadajemy i możemy nadać charakter formalny i miano praw. Musimy dokonywać wyboru. Wyborem zaś kierują nie tyle względy czysto naukowe, ile praktyczne. Jeżeli zachodzi potrzeba tak częstego powoływania się na takie ogólne twierdzenie, iż trudność

i niewygoda cytowania go w całej rozciągłości jest większa, niż niewygoda, wynikająca z obciążenia tej dyskusji dodatkowem twierdzeniem formalnem i dodatkową nazwą techniczną, wówczas, i tylko wówczas, otrzymuje to ogólne twierdzenie nazwę specjalną [1]).

Tak więc prawo w naukach społecznych lub prawo społeczne jest stwierdzeniem tendencyj społecznych, to znaczy stwierdzeniem, że od członka danej grupy społecznej można oczekiwać w pewnych określonych warunkach pewnego określonego sposobu postępowania.

Prawa ekonomiczne czyli twierdzenia, dotyczące tendencyj ekonomicznych, są to prawa społeczne, odnoszące się do dziedzin postępowania, w których intensywność motywów, głównie postępowaniem kierujących, może być mierzona ceną pieniężną.

Tak więc niema stałej i wyraźnej granicy pomiędzy temi prawami społecznemi, które należy uważać za prawa ekonomiczne, i temi, których za takie uważać nie należy; istnieje bowiem ciągłe stopniowanie pomiędzy prawami społecznemi, dotyczącemi prawie wyłącznie motywów, które można wymierzyć, a prawami społecznemi, które tylko w małej mierze dotyczą takich motywów. Te ostatnie prawa wskutek tego stoją pod względem ścisłości i dokładności o tyle niżej od praw ekonomicznych, o ile prawa ekonomiczne stoją niżej od praw w bardziej ścisłych naukach przyrodniczych.

Przymiotnikiem, odpowiadającym rzeczownikowi „prawo“, jest wyraz „prawny“. Lecz terminu tego używa się jedynie w związku z terminem „prawo“, wziętym w znaczeniu legislatywnem; nie używa się go natomiast jako wyrazu pochodnego od terminu „prawo“ w znaczeniu naukowego twierdzenia, dotyczącego związku pomiędzy przyczyną i skutkiem. Przymiotnik, odpowiadający wyrazowi „prawo“, wziętemu w tem ostatniem znaczeniu, pochodzi od terminu „norma“; termin ten jest prawie zupełnie równoważny terminowi „prawo“ i mógłby zupełnie dobrze, być może, zastąpić termin „prawo“ w dyskusjach naukowych. Zgodnie z naszą definicją prawa ekonomicznego możemy powiedzieć, że sposób postępowania, którego możemy oczekiwać w pewnych określonych warunkach od członków danej grupy

---

[1]) Stosunek pomiędzy prawami przyrody i prawami ekonomicznemi omówiony został wyczerpująco przez Neumanna (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 1892), który wyprowadza wniosek (str. 464), że niema innego wyrazu, niż „prawo“ (Gesetz) dla wyrażenia tych twierdzeń, które grają tak dużą rolę zarówno w naukach przyrodniczych, jak w ekonomice. Porównaj również Wagnera Grundlegung § 86—91.

gospodarczej, jest n o r m a l n e m postępowaniem członków tej grupy w danych warunkach.

Co do znaczenia terminu „normalny" istnieje jednak nieporozumienie. Dlatego też dobrze będzie sprawę tę omówić i wskazać to, co pozostaje identyczne w różnych znaczeniach tego terminu. Gdy mówimy o dobrym lub o silnym człowieku, mamy na myśli wartość moralną lub siłę tych szczególnych jakości fizycznych czy moralnych, na które wskazuje kontekst naszej mowy. Silny wódz rzadko ma te same cechy, co silny wioślarz; dobry dżokej nie zawsze jest człowiekiem wyjątkowej cnoty. Podobnie termin „normalny" w każdem z możliwych jego znaczeń współoznacza implicite przewagę pewnych tendencyj, które wydają się mniej lub więcej stałe i trwałe w swem działaniu w porównaniu z tendencjami, działającemi względnie sporadycznie i w sposób przerywany. Choroba jest nienormalnym stanem człowieka, lecz i długie życie, w którem nie byłoby choroby, jest też rzeczą nienormalną. W czasie topnienia śniegów Ren podnosi się ponad poziom normalny; lecz gdy wiosna jest sucha i zimna, poziom Renu podnosi się znacznie mniej, niż normalnie, i można powiedzieć, że jest nienormalnie niski (dla tej pory roku). We wszystkich tych przypadkach normalnym stanem rzeczy (czy normalnym skutkiem jakichś przyczyn), jest ten stan rzeczy, którego można oczekiwać, jako wyniku tych tendencyj, o których myśl nasuwa kontekst, lub innemi słowy, stan rzeczy, zgodny z temi twierdzeniami, ustalającemi jakieś tendencje, z temi prawami natury, które stosują się do rozważanej sytuacji.

Oto jest ten punkt widzenia, z którego mówi się, że normalnem działaniem gospodarczem jest to działanie, którego można oczekiwać pod pewnemi warunkami, (o ile warunki te są niezmienne) w przeważnej większości przypadków, wziętych w dostatecznie dużym okresie czasu, od członków jakiejś grupy gospodarczej. Jest więc rzeczą normalną, że murarze gotowi są w większości dzielnic Anglji pracować za 10 pensów za godzinę, że natomiast nie podejmą pracy za 7 pensów za godzinę. W Johannesburgu może natomiast być rzeczą normalną, że murarz nie będzie chciał pracować za płacę mniejszą, niż funt sterling dziennie. Można przyjąć, że cena normalna jednego świeżego jaja wynosi jeden pens, o ile nie będziemy wyznaczali pory roku; niemniej w mieście ceną normalną dla stycznia może być cena trzech pensów; w tym miesiącu cena dwóch pensów może być ceną nienormalnie niską, wywołane przez bardzo wczesne, jak na tę porę roku, ciepła.

Inne nieporozumienie co do terminu „normalny", przed którem trzeba ostrzec, powstaje wskutek mniemania, że tylko te skutki gospo-

darcze są normalne, które wynikają z rozwijającego się bez przeszkód działania wolnego współzawodnictwa. Lecz terminu „normalny" trzeba często używać w odniesieniu do warunków, w których zupełnie wolne współzawodnictwo nie istnieje i w których nawet istnienia jego przypuścić nie można. A nawet tam, gdzie wolne współzawodnictwo przeważa w największej mierze, normalne warunki każdego faktu i każdej tendencji obejmują takie istotne elementy, które nie stanowią składowego elementu współzawodnictwa, a nawet nic z niem wspólnego nie mają. Tak, naprzykład, normalny przebieg wielu tranzakcyj, w handlu detalicznym i hurtowym i na giełdach towarowych, opiera się na przypuszczeniu, że umowy ustne, zawarte bez świadków, zostaną honorowo wypełnione. W krajach, w których opierać się na takiem przypuszczeniu nie można, nie mają zastosowania niektóre działy zachodniej teorji o wartości normalnej. Podobnie, ceny różnych papierów giełdy towarowej pozostają „normalnie" w zależności od uczuć patrjotycznych nietylko zwykłych nabywców, lecz i samych maklerów. Przykładów podobnych można podać wiele.

Czasem wreszcie przypuszczają ludzie błędnie, że normalnem działaniem w ekonomji jest działanie słuszne moralnie. Termin „normalny" należy rozumieć w ten sposób tylko wtedy, gdy z kontekstu wynika, że działanie jest oceniane ze stanowiska moralnego. Gdy rozważamy fakty, dane w rzeczywistości, takie, jakie są, a nie jakie być winny, to musimy uważać za „normalne" w rozważanych warunkach wiele faktów, którym całym naszym wysiłkiem należałoby zapobiec. Tak, naprzykład, normalną sytuacją wielu z pośród najbiedniejszych mieszkańców wielkiego miasta jest nieposiadanie zajęcia i niechęć wykorzystania możliwości zdobycia zdrowszych i lepszych warunków życia w innem miejscu; ludzie ci nie mają siły fizycznej, duchowej i moralnej, potrzebnej do wydobycia się z warunków, dla nich fatalnych. Istnienie znacznej podaży rąk roboczych, gotowych do wyrabiania pudełek do zapałek po bardzo niskiej cenie, jest rzeczą normalną w tem samem znaczeniu, w jakiem skręcanie członków ciała jest normalnym wynikiem zatrucia strychniną. Jest ono jednym z wyników, wynikiem opłakanym tych tendencyj, których istnienie ustalają prawa, przez nas badane. Przykład ten jest ilustracją pewnej szczególnej właściwości, którą ekonomika dzieli z pewną liczbą innych nauk, których przedmiot badania może być przekształcany przez ludzki wysiłek. Nauka może poddawać jakąś wskazówkę moralną czy praktyczną co do tego, jak zmienić naturę badanego przedmiotu i jak w ten sposób zmodyfikować działanie praw natury. Tak, naprzykład, ekonomika może wskazywać środki praktyczne zastąpienia robotników, którzy mogą wykonywać tylko pracę tak prostą, jak wyrób

pudełek do zapałek, przez robotników wykwalifikowanych, podobnie jak fizjologja może dać wskazówki co do tego, jakie należy środki przedsięwziąć w tym celu, aby otrzymywać rasę bydła, któraby dojrzewała wcześnie i miała dużo mięsa na lekkim szkielecie. Prawa fluktuacyj kredytu i cen uległy w znacznej mierze zmianie wskutek zwiększenia możliwości przewidywania.

Jeszcze jeden szczegół w sprawie używania terminu „normalny“. Gdy ceny „normalne“ przeciwstawiamy cenom czasowym lub rynkowym, wówczas termin „normalny“ oznacza przewagę jednych tendencyj nad innemi w granicach dłuższego okresu czasu. Z tem jednak wiąże się wiele trudnych zagadnień, których rozważenie można odłożyć na później [1]).

§ 5. Mówi się czasem, że prawa ekonomiczne mają charakter „hypotetyczny“. Istotnie, podobnie jak każda inna nauka, ekonomika podejmuje badanie skutków, które powstaną dzięki działaniu pewnych przyczyn nie bezwarunkowo, lecz pod warunkiem, że wszystkie inne okoliczności pozostaną niezmienne i że rozważane przyczyny będą mogły wywołać właściwe im skutki bez żadnej przeszkody. Przy skrupulatnem zbadaniu i sformułowaniu okaże się, że prawie każda teorja naukowa zawiera w sobie zastrzeżenie, iż rozważane powiązanie przyczynowe zachodzi tylko wtedy, gdy pozostałe okoliczności są niezmienne; przypuszcza się, że działanie przyczyn omawianych odbywa się w zupełnej izolacji od innych przyczyn i przypisuje się tym przyczynom pewne skutki jedynie na podstawie przypuszczenia, że żadna inna przyczyna oprócz tej jednej rozważanej nie wpływa na bieg wypadków. Prawda, że wobec zmiennego charakteru tych rzeczy, które traktuje ekonomika, warunek, iż przyczynom musi być dany pewien czas, aby mogły wytworzyć właściwe im skutki, często sprawia trudność specjalną. W tym czasie bowiem to, na co przyczyny te działają, a, być może, i same przyczyny mogą ulec zmianie i tendencje, które właśnie opisujemy, mogą nie mieć dostatecznie długiego czasu na to, aby całkowicie się ujawnić. Tę trudność rozważymy poniżej.

O tych ograniczających warunkach nie przypomina się stale: lecz zdrowy rozsądek czytelnika sam je dodaje. W ekonomice trzeba je jednak powtarzać częściej, niż gdziekolwiekindziej, ponieważ tutaj może się zdarzyć łatwiej, niż w innej nauce, że teorje ekonomiczne będą cytowane przez osoby, nie posiadające wyszkolenia naukowego, które, być może, znają te teorje z drugiej ręki i w oderwaniu od

[1]) Zagadnienia te omawiam w Księdze V-ej, specjalnie w rozdziałach III i V.

związku, w jakim pozostają. Jednym z powodów, dla których zwykła rozmowa jest prostsza pod względem swej formy, niż traktat naukowy, jest to, iż w rozmowie możemy zupełnie bezpiecznie opuszczać warunki ograniczające, jeżeli bowiem słuchacz nie doda ich sam od siebie, szybko odkrywamy nieporozumienie i prostujemy je. Adam Smith i wielu dawniejszych ekonomistów osiągało pewną prostotę przez to, że w pismach swych trzymali się zwyczaju, przyjętego w rozmowie, i opuszczali warunki ograniczające. Było to jednak przyczyną tego, iż ich stale źle rozumiano i że tracono dużo czasu i energji na bezużyteczne spory. Ekonomiści ci osiągnęli pozorną łatwość zbyt wielkim kosztem nawet w stosunku do osiągniętego tą drogą zysku [1]).

Jakkolwiek analiza ekonomiczna i uogólnienia ekonomiki mają szerokie zastosowanie, trzeba wielki nacisk położyć na to, że każda epoka i każdy kraj ma swe własne zagadnienia, oraz że każda zmiana warunków społecznych może wymagać rozwinięcia w nowym kierunku teoryj ekonomicznych [2]).

ROZDZIAŁ IV.

KOLEJNOŚĆ BADAŃ EKONOMICZNYCH.

§ 1. Jak widzieliśmy, ekonomista musi być chciwy faktów, lecz fakty same przez się niczego nie uczą. Historja mówi o następstwach i zbieżnościach, lecz rozum jedynie może je interpretować i z nich wyciągnąć nauki. Praca, którą tu trzeba wykonać, jest tak różnorodna, iż znaczną jej część trzeba pozostawić wyćwiczonemu zdrowemu rozsądkowi, który jest ostatecznym sędzią w każdem zagadnieniu prak-

[1]) Porównaj Księgę II, rozdział I.

[2]) Pewne działy ekonomiki mają względnie charakter nauki czystej, ponieważ obejmują głównie szerokie uogólnienia. Aby jednak uogólnienie mogło mieć szerokie zastosowanie, musi z konieczności rzeczy zawierać w sobie niewielką ilość szczegółów. Nie może ono przystosowywać się do poszczególnych przypadków; jeżeli zaś ma być podstawą przewidywania na przyszłość, to musi być zaopatrzone w wyraźne zastrzeżenie ograniczające, w którem bardzo duże znaczenie ma zwrot „przy niezmiennych pozostałych warunkach".

Inne działy ekonomiki mają względnie charakter nauki stosowanej, ponieważ obejmują zagadnienia węższe i bardziej szczegółowe; w większym stopniu bierze się w nich w rachubę czynniki miejsca i czasu; warunki ekonomiczne zaś rozważa się w ściślejszym związku z innemi warunkami życia. Tak, naprzykład, niewielki dystans dzieli naukę stosowaną bankowości w ogólniejszem tego słowa znaczeniu od ogólnych przepisów ogólnej sztuki bankowości; dystans zaś pomiędzy poszczególnem lokalnem zagadnieniem stosowanej nauki o bankowości, a odpowiadającym mu przepisem praktycznym lub regułą sztuki może być jeszcze krótszy.

tycznem. Ekonomika nie jest niczem innem, jak dziełem zdrowego rozsądku, tworzonem z pomocą aparatu usystematyzowanej analizy i uogólnień rozumowych, które ułatwiają zbieranie i porządkowanie faktów, oraz wyciąganie wniosków z poszczególnych faktów. Jakkolwiek zakres badań ekonomiki jest zawsze ograniczony, jakkolwiek dzieło jej bez pomocy zdrowego rozsądku byłoby zawsze czcze i puste, to jednak prawie w każdem trudnem zagadnieniu ekonomika daje zdrowemu rozsądkowi możność posunięcia się dalej, niżby to było bez jej pomocy możliwe.

Prawami ekonomicznemi są twierdzenia, ustalające, że w pewnych określonych warunkach ujawniają się w postępowaniu człowieka pewne tendencje. Prawa te mają charakter hypotetyczny tylko w tym samym sensie, w jakim hypotetyczne są prawa nauk przyrodniczych; i te ostatnie bowiem również zawierają implicite pewne warunki. Natomiast w ekonomice jest znacznie trudniej, niż w fizyce, jasno sformułować te warunki i większe niebezpieczeństwo grozi, gdy takie sformułowanie się nie uda. Prawa, dotyczące postępowania człowieka, w istocie rzeczy nie są tak proste, nie dadzą się tak łatwo określić i jasno sformułować, jak prawo grawitacji, lecz wiele z pośród praw ekonomicznych można postawić w jednym rzędzie z prawami tych nauk przyrodniczych, które badają fakty bardzo złożone.

Racja istnienia ekonomiki, jako nauki oddzielnej, polega na tem, iż bada ona głównie tę sferę czynów człowieka, która w największej mierze pozostaje pod kontrolą motywów, dających się wymierzyć, i która dzięki temu w większych stopniu, niż inne dziedziny czynu, może być poddana systematycznemu opracowaniu i systematycznej analizie.

Dociekania teoretyczne muszą iść ręka w rękę z badaniem faktów; przy rozważaniu zagadnień nowoczesnych najbardziej pożyteczne są fakty z dziejów nowoczesnych. Dokumenty ekonomiczne bowiem z czasów odległych są pod pewnemi względami nie wystarczające i niewiarogodne; warunki zaś ekonomiczne czasów odległych są zupełnie niepodobne do warunków nowoczesnego okresu wolnej przedsiębiorczości, powszechnej oświaty, prawdziwej demokracji, taniej prasy i telegrafu.

§ 2. Celem ekonomiki jest więc przedewszystkiem zdobywanie wiedzy dla niej samej; oświetlanie spraw życia praktycznego stoi dopiero na drugiem miejscu. Jakkolwiek, nim przystąpimy do jakiegoś badania, winniśmy rozważyć starannie pożytek, jaki może ono przynieść, to jednak nie należy planować naszej pracy, mając bezpośrednio na widoku praktyczne z niej korzyści. Kierując się bowiem temi praktycznemi korzyściami, skłonni jesteśmy do tego, aby przerywać każdy

bieg myśli, skoro tylko przestaje mieć bezpośrednie znaczenie dla tego poszczególnego celu, który w danej chwili mamy na względzie: bezpośrednie dążenie do osiągnięcia celów praktycznych prowadzi nas do łączenia w jedno wszelkiego rodzaju skrawków wiedzy, które nie mają żadnego związku pomiędzy sobą, prócz tego, iż służą bezpośrednim celom danej chwili, które przytem tylko w bardzo małym stopniu wzajemnie się oświetlają. Nasza energja duchowa zużywa się w ten sposób na przechodzenie od jednego skrawka wiedzy do drugiego; żadna rzecz nie zostaje grutownie przemyślana i niema rzeczywistego postępu.

Najlepszem tedy grupowaniem faktów dla celów nauki jest zbieranie w jedną całość wszystkich tych faktów i rozumowań, które podobne są do siebie co do swej natury, tak, iż badanie jednej rzeczy może rzucić światło na drugą. Pracując w ten sposób przez czas dłuższy nad jedną grupą rozważań, docieramy stopniowo coraz to bliżej do tych podstawowych jedności, które noszą miano praw natury; śledzimy ich działanie najpierw każdego z osobna, a następnie ich połączeń i w ten sposób robimy postępy powoli, lecz pewnie. Praktycznych zastosowań badań ekonomicznych uczony nigdy nie powinien tracić z widoku, lecz szczególnem jego zadaniem jest badanie i interpretowanie faktów, oraz ustalanie, jakie skutki mają różne przyczyny, działając osobno lub w połączeniu z innemi.

§ 3. To, co zostało powiedziane powyżej, można zilustrować, wyliczając niektóre z pośród głównych zagadnień, zajmujących ekonomistę. Bada on:

Od jakich to czynników, szczególniej w świecie nowożytnym, zależy konsumcja i produkcja, podział i wymiana dóbr, organizacja przemysłu i handlu, rynek pieniężny, tranzakcje hurtowe i detaliczne, handel zagraniczny i stosunki pomiędzy pracodawcami i pracobiorcami? W jaki sposób wszystkie te zjawiska oddziaływują na siebie wzajemnie? W jaki sposób różnią się ich skutki bezpośrednie od skutków dalszych i ostatecznych?

Z jakiemi ograniczeniami cena jakiejś rzeczy jest miarą jej pożądalności? Jaki wzrost dobrobytu może, na pierwszy rzut oka, wyniknąć z danego określonego wzrostu bogactwa jakiejś klasy społecznej? Jak dalece zdolność wytwórcza jakiejś klasy zostaje zmniejszona przez niedostateczność dochodów, jakie jest prawdopodobieństwo, że wzrost dochodu jakiejś klasy, skoro raz nastąpi, będzie, dzięki swych skutkom, podtrzymywał dalszy wzrost zdolności wytwórczej i siły zarobkowej danej klasy?

Jak daleko w rzeczywistości sięga wpływ wolności ekonomicznej (lub jak daleko sięgał w różnym czasie) w danem miejscu, w danej

klasie społecznej lub w danej poszczególnej gałęzi wytwórczości? Jakie inne wpływy mają w życiu ekonomicznem największe znaczenie i w jaki sposób wiąże się ze sobą działanie wszystkich tych wpływów? W szczególności jak dalece wolność ekonomiczna ujawnia sama przez się tendencję do tworzenia stowarzyszeń i monopolów i jakie są skutki tych faktów? W jaki sposób oddziaływać będzie według wszelkiego prawdopodobieństwa wpływ wolności ekonomicznej na różne klasy społeczne; jakie będą jej skutki w tym międzyczasie, w którym tworzą się i narastają jej skutki ostateczne; wreszcie jeżeli się weźmie w rachubę przestrzeń czasu, na którą rozciągają się te skutki, jakie jest względne znaczenie tych skutków przejściowych i skutków ostatecznych? Jakie są skutki uboczne danego systemu podatkowego? Jakie ciężary nakłada ten system na gminę i jaki dochód daje państwu?

§ 4. Powyżej wymieniliśmy najważniejsze zagadnienia, któremi ekonomika ma zajmować się bezpośrednio i z myślą o których należy gromadzić fakty, analizować je i wysnuwać z nich wnioski. Względy praktyczne, które są głównym motywem najgłębszym pracy naukowej ekonomisty (choć leżą w większej części poza sferą ekonomiki), zmieniają się wraz z czasem i wraz z miejscem nawet w większej mierze, niż ekonomiczne fakty i warunki, stanowiące przedmiot jego badań. Następujące zagadnienia zdają się być dziś szczególnie palące w naszym kraju (w Anglji):

Co powinniśmy czynić, aby zwiększyć skutki dodatnie, a zmniejszyć ujemne wolności ekonomicznej, zarówno co się tyczy jej wyników ostatecznych, jak i tych, które bezpośrednio z jej rozwojem są związane? Jeżeli wyniki ostateczne są dobre, a bezpośrednie złe, i jeżeli ci, którzy odczuwają skutki ujemne, nie będą zbierali owoców dobrych, to czy sprawiedliwą jest rzeczą, aby jedni cierpieli dla korzyści innych?

Przyjmując, że bardziej sprawiedliwy podział bogactwa byłby pożądany, czy i jak dalece dałyby się usprawiedliwić zmiany w instytucji własności lub ograniczenia wolnej inicjatywy, gdyby nawet było prawdopodobne, że przez to zmniejszy się suma bogactwa? Innemi słowy, czy należałoby dążyć do zwiększenia dochodów klas biedniejszych i zmniejszenia quantum ich pracy nawet wówczas, gdyby to pociągało za sobą pewne zmniejszenie narodowego bogactwa materjalnego? W jakim stopniu możnaby przyprowadzić reformę ustroju ekonomicznego, nie popełniając niesprawiedliwości i nie osłabiając energji przodowników postępu? Jak należałoby rozłożyć ciężary podatkowe na różne klasy społeczne?

Czy powinniśmy być zadowoleni z istniejących form podziału pracy? Czy jest rzeczą konieczną, aby duża ilość ludzi była zajęta wyłącznie pracą nieuszlachetniającą? Czy można wytworzyć stopniowo

w wielkiej masie pracowników nowe uzdolnienia do pracy wyższego rodzaju, a w szczególności do współdzielczego kierownictwa przedsiębiorstwem, w którem oni sami są zatrudnieni?

Jakie stosunki zachodzą pomiędzy działaniem indywidualnem a zbiorowem, w takiem stadjum cywilizacji, jak nasze? Jak dalece należy pozostawiać stowarzyszaniu się dobrowolnemu w jego różnych starych i nowych formach inicjatywę działania zbiorowego tam, gdzie takie działanie jest szczególnie dodatnie? Jakie sprawy gospodarcze winno podejmować samo społeczeństwo za pośrednictwem rządu państwowego lub zarządu lokalnego? Czy, naprzykład, przeprowadziliśmy w takiej mierze, jakby to należało, plan uspołecznienia czy upaństwowienia placów i parków, dzieł sztuki, szkół, muzeów i teatrów, oraz tych rzeczy materjalnych, niezbędnych do cywilizowanego życia, których zdobycie wymaga połączonego działania (jak zakładów gazowych, wodociągów, kolei żelaznych).

Jak dalece rząd powinien pozwalać jednostkom i korporacjom prowadzić ich własne sprawy według ich uznania, gdy sam nie interwenjuje bezpośrednio? Jak dalece winien rząd regulować gospodarkę kolejową i inne przedsiębiorstwa, które w pewnym stopniu posiadają monopol, gospodarkę na roli, oraz w dziedzinie innych rzeczy tego rodzaju, których ilość nie może być zwiększona przez człowieka; czy jest rzeczą konieczną utrzymanie całkowite wszystkich istniejących praw własności, czy też te pierwotne konieczności, którym miały prawa te zadosyć czynić w pewnej mierze, już zniknęły?

Czy panujące metody zużytkowania bogactwa dadzą się całkowicie usprawiedliwić? Jaką rolę może grać nacisk moralny opinji społecznej, co się tyczy zmuszania do działania i kierowania działalnością indywidualną w dziedzinie tych stosunków ekonomicznych, w której surowość i przemoc interwencji rządu prawdopodobnie więcej wyrządziłaby szkody, niż przyniosła korzyści? Pod jakim względem obowiązki jednego narodu w stosunku do innego w sprawach ekonomicznych różnią się od obowiązków wzajemnych członków jednego i tego samego narodu?

Tak więc ekonomika uważana jest za naukę o gospodarczych stronach i warunkach życia politycznego, społecznego i prywatnego, lecz szczególniej życia społecznego. Celem badania jest zdobycie wiedzy dla niej samej, oraz osiągnięcie wytycznych dla życia praktycznego, a szczególnie społecznego. Potrzeba takich wytycznych nigdy nie była tak paląca, jak dzisiaj; przyszłe generacje mogą mieć więcej czasu, niż my, na dociekania, które rzucają światło na pewne niewyjaśnione kwestje w dziedzinie oderwanej spekulacji lub w dziedzinie historji cza-

sów przeszłych, które natomiast nie są pomocne przy rozwiązywaniu trudności, dziś się nastręczających.

Jakkolwiek tedy ekonomiką kierują w znacznej mierze potrzeby praktyczne, to jednak unika ona, o ile to jest możliwe, roztrząsania spraw i wymogów, związanych z organizacją partyjną, tych spraw taktycznych polityki zewnętrznej i wewnętrznej, które mąż stanu obowiązany jest brać w rachubę, decydując o tem, jakie z pośród środków, które może zaprojektować, zbliżą go najbardziej do tego celu, który chce osiągnąć dla swego kraju. Ekonomika stawia sobie istotnie jako cel, aby pomóc mężowi stanu przy określaniu nietylko tego, jaki winien być ten cel, lecz również jakie są najlepsze metody praktyczne, prowadzące do osiągnięcia tego celu. Niemniej wystrzega się rozważania zagadnień politycznych, których działacz nie może pomijać; jest to więc raczej nauka, jednocześnie czysta i stosowana, niż nauka i sztuka. Lepiej nazwać tę naukę ekonomiką społeczną, lub poprostu ekonomiką, niż ekonomją polityczną.

§ 5. Ekonomista powinien posiadać trojakie uzdolnienia intelektualne: winien posiadać w wysokim stopniu spostrzegawczość, wyobraźnię i zdolność rozumowania; najwięcej potrzebna mu jest wyobraźnia, któraby go naprowadzała na ślad tych przyczyn zdarzeń, przezeń obserwowanych, które przejawiają się w faktach czasowo znacznie odległych lub leżących głęboko pod powierzchnią zdarzeń obserwowanych.

Nauki przyrodnicze, a wśród nich szczególniej grupa nauk fizycznych, mają tę wielką przewagę nad naukami, badającemi działanie człowieka, że w nich od badacza wymaga się ścisłych wniosków, które można następnie sprawdzać zapomocą obserwacji i eksperymentu. Jeżeli badacz poprzestanie na rozważaniu takich przyczyn i takich skutków, które leżą na powierzchni, to błąd jego wkrótce zostanie odkryty; podobnie będzie, jeżeli nie uwzględni wzajemnego oddziaływania na siebie sił natury, które polega na tem, że każdy ruch modyfikuje całe otoczenie i że sam wpływowi tego otoczenia podlega. Gruntowny badacz w dziedzinie fizyki nie poprzestaje też na ogólnikowej analizie faktów; dąży on zawsze do tego, aby analizę tę uczynić ilościową i aby wyznaczyć quantum każdego czynnika rozważanego.

W naukach, dotyczących człowieka, ścisłość jest osiągalna w mniejszym stopniu. Droga najmniejszego oporu jest czasem jedyną drogą otwartą. Jest to zawsze droga pociągająca i jakkolwiek jednocześnie jest zawsze zwodnicza, to przecież pokusa jest wielka, aby pójść po niej nawet wówczas, gdy dzięki pracy uporczywej można utorować sobie inną drogę, bardziej pewną. Historykowi utrudnia

pracę naukową to, że nie może eksperymentować, a w większym stopniu jeszcze to, że niema w tej dziedzinie jakiejś objektywnej skali, na której podstawie możnaby ustalać oceny względnego znaczenia różnych faktów. Takie oceny tkwią w sposób ukryty nieledwie w każdem jego rozumowaniu. Nie może on wywnioskować, że jeden czynnik przyczynowy lub grupa takich czynników przewyższyła działanie innych, nie dokonywając implicite takiej oceny ich względnego znaczenia. A tymczasem trzeba dużego z jego strony wysiłku, aby mógł on spostrzec, w jakim stopniu jest w tych ocenach zależny od swych własnych wrażeń subjektywnych. I ekonomista spotyka się z tą samą trudnością, lecz w mniejszym stopniu, niż inni badacze działania ludzkiego; w jego bowiem dziedzinie badania możliwa jest w pewnej mierze ta precyzja i objektywność w pracy, którą wykazuje praca fizyka. W każdym razie póki ekonomista bada zdarzenia, zachodzące w czasie obecnym lub niedawno minione, wiele z pośród badanych przezeń faktów same przez się grupuje się w klasy, co do których można ustalić twierdzenia zupełnie określone, a często nawet mniej więcej ścisłe ilościowo. Dzięki temu jest on w korzystniejszem, niż naprzykład historyk, położeniu, gdy chodzi o poszukiwanie przyczyn i skutków, które leżą pod powierzchnią obserwowanej rzeczywistości i które dostrzec niełatwo, lub gdy chodzi o rozłożenie splotu warunków na elementy składowe i zrekonstruowanie całości z wielu elementów.

W zagadnieniach o węższym zakresie proste doświadczenie może poddawać myśl o nie dających się zaobserwować bezpośrednio przyczynach i skutkach. Potoczne doświadczenie, naprzykład, wskazuje, jak szkodliwe dla siły charakteru i dla życia rodzinnego jest okazywanie źle zrozumianej pomocy człowiekowi marnotrawnemu, jakkolwiek, powierzchownie rzecz biorąc, pomoc taka korzyść przynosi. Trzeba natomiast znacznie większego wysiłku, znacznie szerszego objęcia rzeczy i znacznie większego wyćwiczenia fantazji, aby przewidzieć rzeczywiste skutki, naprzykład, różnych możliwych sposobów zwiększenia stałości zajęcia. Tutaj trzeba koniecznie wiedzieć, o ile ściśle są ze sobą związane zmiany w dziedzinie kredytu, przemysłu domowego, współzawodnictwa w handlu zagranicznym, wyniki zbiorów rolniczych i fluktuacje cen, oraz w jakim stopniu każdy z tych czynników wpływa (dodatnio lub ujemnie) na stałość zatrudnienia. Trzeba też koniecznie brać pod uwagę to, że prawie każde znaczniejsze zdarzenie ekonomiczne w jakiejkolwiek części świata zachodniego wpływa na zatrudnienie pracowników, co najmniej w pewnych dziedzinach życia ekonomicznego, prawie we wszystkich innych częściach tegoż świata. Jeżeli będziemy rozważali tylko te przyczyny bezrobotności, które

pierwsze rzucają się w oczy, to prawdopodobnie nie znajdziemy dobrego lekarstwa na zło, które widzimy; jest też rzeczą prawdopodobną, że spowodujemy zło, którego nie zauważymy. Jeżeli zaś poszukamy przyczyn dalej leżących i zważymy je na szali wpływów, działających na badane zjawisko, to dokonamy pracy, doskonale ćwiczącej umysł.

Weźmy inne zagadnienie: niechaj w jakiejś dziedzinie przemysłu płace zarobkowe trzymają się na szczególnie wysokim poziomie dzięki temu, że robotnicy obowiązali się przestrzegać cen ustalonych lub zresztą dla jakichkolwiek innych powodów. Wyobraźnia będzie starała się dociec, jak żyją ci robotnicy, którym przyjęcie ustanowionego cennika nie pozwala wykonywać pracy, do której są uzdolnieni, po cenie, którą klijenci gotowi są zapłacić. Czy położenie tych robotników się polepszy, czy też pogorszy? Jeżeli zaś, jak to bywa zazwyczaj, położenie jednych się polepszy, a innych pogorszy, to po której stronie będzie przewaga? Jeżeli będziemy obserwowali rzeczy powierzchownie, to możemy dojść do przekonania, że byt większości się polepszy. Jeżeli natomiast będziemy posługiwali się wyobraźnią metodycznie i przemyślimy wszechstronnie, jak to zakazy, stawiane przez związki zawodowe (trade-unions) lub inne wpływowe czynniki, nie pozwalają ludziom wykonać maximum pracy, jaką wykonaćby mogli, i osiągnąć maximum zarobków, to często przyjdziemy do przekonania, że to raczej byt większości robotników w takich warunkach się pogarsza, a tylko byt nielicznych się polepsza. W części pod wpływem angielskim kolonje australijskie robią śmiałe próby, które pozornie dają robotnikom większy bezpośredni dobrobyt i większą łatwość egzystencji. Australja rozporządza wielkiemi zasobami w postaci swej bardzo rozległej własności rolnej; i gdyby podejmowane próby nowatorskie skończyły się upadkiem jakiegoś przedsiębiorstwa czy dziedziny przemysłu, to upadek taki mógłby być nieznaczny i chwilowy. Argumentowano jednak, że i Anglja winna pójść także po takiej samej linji: tymczasem dla Anglji nieudanie się próby miałoby skutki znacznie poważniejsze. W rzeczywistości trzeba, aby zostały przeprowadzone obszerniejsze studja nad temi planami nowatorskiemi; a przeprowadzić je winni ludzie o umysłowości podobnej do tej, jaką posiadają ludzie, którzy oceniają plany okrętów wojennych i decydują o tem, czy okręty te będą wykazywały dostateczną równowagę w czasie złej pogody.

Przy rozwiązywaniu takich zagadnień potrzeba przedewszystkiem uzdolnień czysto intelektualnych, a czasem nawet krytycznych. Lecz studja ekonomiczne wymagają również i rozwijają w człowieku badającym zdolność wczuwania się w innych ludzi, a szczególniej tę rzadką zdolność wczuwania się, która pozwala postawić się nietylko na miej-

sca ludzi bliskich, lecz nawet na miejsca ludzi, należących do innej klasy społecznej. Ta zdolność wczuwania się w ludzi z innej klasy rozwija się bardzo silnie, naprzykład, przy badaniach, które z każdym dniem stają się rzeczą coraz bardziej palącą, wpływów, jakie wywierają na siebie wzajemnie charakter człowieka i jego zarobki, rodzaj pracy i zwykły sposób wydatkowania dochodów; dalej — przy badaniu tego, w jaki sposób zaufanie wzajemne i przywiązanie uczuciowe do siebie, które wiąże w jedno członków każdej grupy ekonomicznej, przyczynia się do zwiększenia się wydajności wytwórczej danego narodu i jak ta wydajność z koleji przyczynia się do wzmocnienia zaufania i przywiązania uczuciowego w danej grupie — zarówno w rodzinie, jak w grupie złożonej z pracodawców i pracobiorców jednego przedsiębiorstwa, czy też z obywateli jednego kraju; dalej przy badaniu dobrych i złych stron etykiety zawodowej i zwyczajów, przyjętych przez związki zawodowe, w których to zwyczajach jest z jednej strony moment nieegoistyczności jednostki, a z drugiej egoistyczności klasy społecznej; wreszcie przy badaniu prądów, które zmierzają do jak najlepszego wykorzystania dla dobrobytu obecnych i przyszłych pokoleń wzrastającego bogactwa i warunków sprzyjających chwili obecnej.

§ 6. Ekonomista potrzebuje wyobraźni, szczególniej gdy chodzi o rozwinięcie swych ideałów. Lecz przedewszystkiem winien posiadać ostrożność i powściągliwość, aby w swej obronie ideałów nie wychodził poza ten widnokrąg przyszłości, jaki ująć jest w stanie.

Gdy przejdzie po nas wiele pokoleń, będzie się, być może, wydawało, że nasze ideały i metody należą do dzieciństwa ludzkości raczej, niż do jej wieku dojrzałego. Lecz jeden stanowczy krok naprzód został już uczyniony. Przekonaliśmy się, że każdy człowiek, z wyjątkiem beznadziejnie słabych i moralnie niskich, godzien jest korzystania z zupełnej wolności ekonomicznej, lecz nie mamy możności zgadnięcia z dostateczną pewnością, do jakiego celu tak zapoczątkowany postęp doprowadzi nas ostatecznie. W późniejszem średniowieczu zostały zapoczątkowane zgruba badania organizmu gospodarczego, jako obejmującego całą ludzkość. Każde następne pokolenie było świadkiem dalszego rozwoju tego organizmu, lecz żadne z pokoleń nie widziało tak wielkiego etapu w tym rozwoju, jak nasze. Pilność, z jaką organizm ten był badany, wzrastała w miarę jego rozwoju; i nie można w dawnych czasach znaleźć żadnego odpowiednika do tych szeroko zakrojonych wysiłków różnorodnych, zmierzających do zrozumienia tego organizmu, jakie podjęto w naszych czasach. Lecz głównym rezultatem tych badań najnowszych jest to, żeśmy się przekonali gruntowniej i w większym stopniu, niż mogło

się przekonać dotychczas któreś z pokoleń wcześniejszych, jak mało wiemy o przyczynach, które wytyczają drogę postępu, i w jak małym stopniu możemy przewidzieć, do jakiego ostatecznego celu zmierza rozwój ustroju gospodarczego.

Przedsiębiorcy i politycy twardego charakteru z początku ubiegłego stulecia, broniąc wyłącznych przywilejów klasowych, uważali za rzecz dogodną powoływać się na autorytet ekonomji politycznej i często nazywali samych siebie „ekonomistami". Lecz nawet i za naszych czasów przybierali ten tytuł przeciwnicy hojnych wydatków na oświatę mas ludowych, mimo że współcześni ekonomiści jednogłośnie utrzymują, iż wydatki takie są prawdziwą oszczędnością, że odmawianie kredytu na nie jest źle zrozumianym i złym interesem z punktu widzenia narodu. Lecz Carlyle i Ruskin, a za nimi wielu innych pisarzy, którzy nie rozumieli jednak tak, jak ci pierwsi, olśniewających i uszlachetniających wizyj poetyckich, bez zbadania sprawy uznali, że wielcy ekonomiści są odpowiedzialni za powiedzenia i czyny, które ci ekonomiści w rzeczywistości potępiali; w konsekwencji tego powstało i rozwinęło się popularne błędne rozumienie ich koncepcyj i ich charakteru.

W rzeczywistości prawie wszyscy twórcy nowoczesnej ekonomiki byli ludźmi szlachetnego i wrażliwego charakteru i pełni byli entuzjazmu dla ludzkości. Mało dbali o bogactwa dla siebie samych; troszczyli się natomiast bardzo o szerokie udostępnienie wszelkich dóbr masom ludowym. Występowali przeciw monopolom antyspołecznym, choćby najpotężniejszym. Kilka pokoleń ekonomistów podtrzymywało ruch przeciw klasowo-stronniczemu ustawodawstwu, które odmawiało związkom zawodowym pracowników przywilejów, z których korzystali pracodawcy; szukali też ekonomiści lekarstwa przeciw truciźnie, którą dawne „prawo o biednych" (*poor law*) sączyło do duszy i domu robotnika zarówno rolnego, jak i innych; popierali wreszcie prawo, dotyczące pracy fabrycznej, mimo energicznej opozycji pewnych polityków i przedsiębiorców, którzy chcieli przemawiać w ich imieniu. Wszyscy ci ekonomiści bez wyjątku hołdowali zasadzie, że dobrobyt całego narodu winien być ostatecznym celem wszelkiego prywatnego wysiłku i wszelkiej działalności publicznej. Mieli oni wiele odwagi i ostrożności; wydawało się zaś, że mają usposobienie zimne, ponieważ nie chcieli przyjmować na siebie odpowiedzialności za skłanianie ku szybkiemu posuwaniu się po nieznanych ścieżkach, których bezpieczeństwa gwarancją jedyną były niezachwiane nadzieje ludzi o zapalnej wyobraźni, lecz nie posiadających zrównoważenia, które daje wiedza, i niewydyscyplinowanych przez myślenie o rzeczach trudnych.

Ostrożność ich była, być może, większa, niż to było konieczne: widnokrąg bowiem nawet ludzi najdalej widzących owego czasu był pod pewnemi względami węższy, niż widnokrąg najbardziej wykształconych ludzi w czasach obecnych, gdy, w części dzięki wpływowi nauk biologicznych, wpływ warunków zewnętrznych został powszechnie uznany za czynnik dominujący w naukach społecznych. To też ekonomiści nauczyli się obecnie patrzeć szerzej i bardziej optymistycznie na możliwość postępu ludzkości. Nauczyil się ufać, że wola ludzka, kierowana przez myśl roztropną, może tak przekształcić warunki zewnętrzne, iż to w znacznym stopniu zmieni charakter człowieka, i że w ten sposób może wytworzyć nowe warunki życia jeszcze bardziej korzystne dla kształtowania się charakteru, i, co za tem idzie, bardziej sprzyjające zarówno gospodarczemu, jak i moralnemu dobrobytowi mas ludowych. Dziś, jak i zawsze, jest obowiązkiem ekonomistów usuwać wszelkie przeszkody na drodze ku temu wielkiemu celowi, któreby mogły podkopać źródła energji i inicjatywy.

Prawa własności, jako takie, nie były przedmiotem szacunku tych umysłów przodujących, które wybudowały gmach ekonomiki; lecz ludzie, którzy posunęli swe roszczenia, oparte na uświęconych prawach, do ostatecznych granic i którzy z praw antyspołecznych czynić chcieli użytek — ci ludzie powoływali się bezzasadnie na autorytet ekonomiki. Dobrze więc będzie zaznaczyć, że tendencją starannych badań ekonomicznych jest to, aby oprzeć prawa własności prywatnej nie na jakiejś oderwanej zasadzie, lecz na stwierdzeniu, że w przeszłości istnienie prawa własności wiązało się nierozłącznie z prawdziwym postępem, i że wobec tego ludzie odpowiedzialni winni iść drogą ostrożnych prób, gdy chodzi o zniesienie lub zmodyfikowanie nawet takich praw, które, jak może się zdawać, sprzeczne są z idealnemi warunkami życia społecznego.

KSIĘGA II.
NIEKTÓRE POJĘCIA PODSTAWOWE.

ROZDZIAŁ I.

WSTĘP.

§ 1. Widzieliśmy, że ekonomika jest z jednej strony nauką o bogactwie, z drugiej zaś tym działem nauk społecznych, traktujących o działaniu człowieka, żyjącego w społeczności, który bada jego wysiłki zadośćczynienia swym potrzebom, o ile te wysiłki i potrzeby mogą być wymierzone zapomocą bogactw lub ich ogólnego wykładnika, pieniądza. Większa część tego dzieła zajmować się będzie temi potrzebami i wysiłkami, oraz przyczynami, które sprawiają, iż zachodzi równowaga pomiędzy cenami, stanowiącemi miarę potrzeb, a cenami, stanowiącemi miarę wysiłków. W tym celu w księdze III badać będziemy bogactwo w stosunku do różnorodności potrzeb człowieka, którym ono ma zadośćczynić, a w księdze IV — bogactwo w stosunku do różnorodności wysiłków człowieka, które bogactwo to mają wytwarzać.

W księdze obecnej zaś mamy zbadać, jakie z pośród wszelkich rzeczy, które są wytworem wysiłków człowieka i mogą zadośćczynić jego potrzebom, należy zaliczyć do bogactw, oraz na jakie grupy czy klasy rzeczy te podzielić należy. Istnieje bowiem spójna grupa pojęć, związanych z pojęciem bogactwa, jako takiem, oraz z pojęciem kapitału; badanie każdego z nich zosobna rzuca światło na pozostałe pojęcia, badanie zaś łączne wszystkich tych pojęć razem jest bezpośrednią kontynuacją, a pod pewnemi względami dopełnieniem tego badania co do zakresu, celu i metod ekonomiki, którem zajmowaliśmy się poprzednio. To też zamiast rozpoczynać od analizy potrzeb, oraz analizy bogactw w bezpośredniem ich stosunku do potrzeb — co może się wydać napozór porządkiem bardziej naturalnym — będzie, zdaje się, najlepszą rzeczą zająć się całą tą grupą pojęć odrazu.

Wybierając ten porządek rozważań, będziemy musieli, rzecz prosta, zdać sobie w pewnym stopniu sprawę z różnorodności potrzeb

i wysiłków, lecz nie będziemy potrzebowali przyjmować żadnych założeń, któreby nie były oczywiste i pospolicie znane. Rzeczywista trudność naszego zadania leży gdzieindziej; jest ona wynikiem tej konieczności, która z pośród wszystkich nauk zachodzi tylko w ekonomice i która polega na tem, że nauka ta musi starać się wyrazić zapomocą niedużej liczby terminów języka potocznego wielką liczbę subtelnych rozróżnień.

§ 2. Mill powiada[1]): „Cele klasyfikacji naukowej zostają osiągnięte najlepiej wtedy, gdy przedmioty zostaną ugrupowane w klasy, w odniesieniu do których można ustalić większą ilość twierdzeń ogólnych, a przytem twierdzeń ważniejszych, niż te, które można byłoby ustalić w odniesieniu do innych klas, na jakie te same rzeczy możnaby podzielić". Lecz na samym wstępie spotykamy się z trudnością, polegającą na tem, iż te twierdzenia, które są najbardziej ważne w jednem stadjum rozwoju ekonomicznego, mogą znaleźć się pośród najmniej ważnych w innem stadjum, jeżeli wogóle znajdą tam zastosowanie.

W tej sprawie ekonomiści mogą dużo nauczyć się z najnowszych doświadczeń biologji: głębokie roztrząsanie Darwina w tej sprawie[2]) rzuca jaskrawe światło na trudności, które stają przed nami. Wskazuje on, że cechami struktury organizmu, które określają przyzwyczajenia życiowe i ogólne miejsce każdej istoty w systemie natury, zazwyczaj są nie te cechy, które najwięcej rzucają światła na pochodzenie danej istoty, lecz te, które o tem pochodzeniu najmniej mówią. Jest też rzeczą prawdopodobną z tej samej racji, iż te cechy, które hodowca lub ogrodnik uważa za cechy, w szczególny sposób zapewniające zwierzęciu lub roślinie pomyślną egzystencję w jego otoczeniu — że te cechy rozwinęły się w czasie stosunkowo niedawnym. Podobnie i z tej samej racji te cechy instytucji gospodarczej, które grają najważniejszą rolę w przystosowaniu do zadania, jakie ma spełniać obecnie, są prawdopodobnie w znacznej mierze niedawnego pochodzenia.

Jako przykład może tu służyć stosunek pomiędzy pracodawcą i pracobiorcą, pomiędzy pośrednikiem i wytwórcą, pomiędzy bankierem i dwiema klasami jego klijentów, a mianowicie klasą tych, którzy od niego pożyczają, i tych, którym on pożycza. Zastąpienie terminu „lichwa" terminem „procent" odpowiada ogólnej zmianie charakteru pożyczek, która dała zupełnie nową podstawę dla analizy i klasyfikacji różnych czynników, na jakie koszt produkcji danego towaru może być rozłożony. Również ogólny schemat podziału pracy

[1]) Logika, księga IV, rozdział VII, § 2.
[2]) *Origin of species*, rozdział XIV.

na wykwalifikowaną i niewykwalifikowaną podlega stopniowej zmianie; podobnie zakres terminu „renta“ rozszerza się w pewnych kierunkach, a zwęża w innych; i t. d.

Lecz z drugiej strony musimy pamiętać o historji terminów, których używamy. Historja ta ma przedewszystkiem znaczenie sama przez się, a po drugie i dlatego, że rzuca ubocznie światło na historję rozwoju ekonomicznego. Gdyby nawet jedynym celem naszych studjów ekonomicznych było zdobycie wiedzy, dającej wytyczne, jak osiągnąć bezpośrednie cele praktyczne, to i wówczas przecież bylibyśmy obowiązani nasz sposób używania terminów uzgodnić, jak można najdokładniej, z tradycjami przeszłości, a to w tym celu, abyśmy mogli szybko zauważać pośrednie napomknienia, oraz subtelne ukryte ostrzeżenia, które daje nam doświadczenie naszych przodków dla pouczenia nas.

§ 3. Zadanie nasze jest trudne. W naukach przyrodniczych, gdy się widzi, że grupa jakichś rzeczy ma pewien zbiór cech wspólnych i że często rozważa się te rzeczy, jako jedną grupę, wówczas tworzy się z nich klasę z pewną szczególną nazwą; za każdym razem, gdy powstaje nowe pojęcie, tworzy się dla oznaczenia go nowy termin techniczny. Ekonomika nie może sobie pozwolić na to, aby iść za tym przykładem. Jej wywody muszą być wyrażone w języku zrozumiałym dla szerokiej publiczności, musi zatem się starać, aby przystosować się do potocznie znanych terminów życia codziennego, i musi, o ile to tylko możliwe, używać terminów w ich znaczeniu potocznem.

W mowie potocznej prawie każdy wyraz ma wiele odcieni znaczenia; i dlatego też wyrazy mowy potocznej trzeba interpretować według kontekstu. Nawet najbardziej formalistyczni autorzy ekonomiczni zmuszeni są, jak to wykazał Bagehot, iść tą drogą, w przeciwnym razie bowiem nie starczyłoby im wyrazów mowy. Niestety jednak niezawsze przyznają się do tego, że korzystają z tej swobody, a czasem, być może, sami nawet nie uświadamiają sobie tego faktu. Śmiałe utarte definicje, któremi rozpoczynają wykład nauki, usypiają czujność czytelnika i dają mu fałszywe poczucie bezpieczeństwa. Nieostrzeżony, że często winien brać pod uwagę kontekst dla właściwego interpretowania wyrażenia, czytelnik przypisuje słowom, które czyta, znaczenie różne od tego, które im nadać chciał autor, i, być może, rozumie autora w sposób błędny i oskarża go o niedorzeczność, której autor nie popełnił [1]).

[1]) „Należy pisać w sposób bardziej zbliżony do życia potocznego, w którem kontekst jest pewnym rodzajem „klauzuli interpretacyjnej“, nie wyrażonej expressis verbis; tylko wobec tego, że w ekonomice mamy do omawiania więcej rzeczy trudnych, niż w potocznej rozmowie, należy pisać

Większość zasadniczych rozróżnień, znajdujących wyraz w terminach ekonomicznych, to różnice nie rodzaju, lecz stopnia. Na pierwszy rzut oka wydaje się, iż są to różnice rodzaju, i że linję graniczną pomiędzy niemi można będzie jasno i wyraźnie wyznaczyć; jednak staranniejsze badanie wykazuje, że niema tu rzeczywistej przerwy ciągłości. Rzecz to godna uwagi, że postęp ekonomiki prawie zupełnie nie ustalił nowych rzeczywistych różnic rodzajowych, lecz przeciwnie stale sprowadza pewne różnice rodzaju do różnic stopnia. Przekonamy się wielokrotnie w toku dalszych rozważań, jak szkodliwe mogą być próby przeprowadzenia szerokich, stałych i niezmiennych linij podziału i formułowania ścisłych twierdzeń w odniesieniu do różnic pomiędzy rzeczami, których natura nie rozdzieliła takiemi linjami.

§ 4. Musimy zatem zanalizować starannie rzeczywiste cechy charakterystyczne tych różnorodnych rzeczy, któremi mamy się zajmować. W ten sposób przekonamy się, naogół biorąc, że dla każdego terminu istnieje pewne znaczenie, które ma wyraźnie większe prawa, niż inne jego znaczenia, do tego, aby je uważano za znaczenie główne na tej podstawie, że wyraża myśl czy rozróżnienie bardziej ważne dla celów nowoczesnej nauki, niż wszelkie inne znaczenia, zgodne z potocznem znaczeniem danego wyrazu. Można uważać to znaczenie za właściwe znaczenie terminu, o ile jakieś inne znaczenie nie wynika z kontekstu. Jeżeli chcemy użyć danego terminu w innem znaczeniu,

z większą starannością, więcej ostrzegać o każdej zmianie, a czasem wypisywać wyraźnie klauzulę interpretacyjną dla danego ustępu rozważań, aby nie było nieporozumień. Wiem, że taki sposób pisania jest trudny i pełen subtelności; na jego obronę mogę powiedzieć tylko to, że w praktyce jest on lepszy i bezpieczniejszy, niż metoda przeciwna niezmiennych definicyj. Kto spróbuje wyrazić wiele różnych myśli o rzeczach złożonych zapomocą skąpego zasobu słów o znaczeniu zupełnie ustalonem, ten przekona się, że styl jego staje się ciężki, nie osiągając ścisłości, że będzie musiał używać długich omówień dla wyrażenia pospolitych myśli i że, koniec końców, nie wywiąże się dobrze ze swojego zadania, ponieważ wciąż będzie mimowoli powracał do znaczeń, które najlepiej stosują się do omawianego wypadku, a stosować się będą lepiej raz jedne, raz inne, prawie zawsze jednak różne od tego znaczenia, które chciał ustalić w sposób ścisły. Powinniśmy nauczyć się zmieniać w takich rozważaniach nasze definicje według potrzeb, podobnie jak mówimy: „niechaj x, y, z oznacza to, a to", nadając w różnych zagadnieniach różne znaczenia; takiej metody trzymają się rzeczywiście w praktyce, choć nie zawsze się do tego przyznają, autorzy piszący najbardziej jasno i najbardziej przekonywająco". Bagehot *Postulates of English Political Economy*, str. 78—9. Cairnes również zwalcza „założenie, jakoby cecha, od której zależy definicja, winna być cechą, nie dopuszczającą stopniowania", i dowodzi, że „możliwość stopniowania jest cechą charakterystyczną wszystkich faktów doświadczalnych". *Logical Method of Political Economy*. Wykład VI.

szerszem lub węższem, zmiana znaczenia winna być wyraźnie wskazana.

Nawet pośród najbardziej ścisłych myślicieli zawsze istnieć będą przynajmniej w pewnych szczegółach różnice opinji co do tego, w jaki dokładnie sposób ma być przeprowadzona linja definicji. Te sprawy muszą być, naogół biorąc, rozwiązywane w zależności od tego, który z możliwych sposobów definjowania jest praktycznie wygodniejszy. Sądy w tej sprawie nie zawsze mogą być ustalane lub obalane przez rozumowanie naukowe: pozostaje tu z konieczności pewne ograniczone pole do dyskusji. Niema takiego pola do dyskusji w samej analizie: jeżeli tutaj dwie osoby różnią się w swych poglądach, nie mogą obie mieć słuszności. Można oczekiwać, że postęp nauki stopniowo oprze tę analizę na podstawie niewzruszonej [1]).

ROZDZIAŁ II.

BOGACTWO.

§ 1. Wszelkie bogactwo składa się z rzeczy, stanowiących przedmiot pożądania, to znaczy z rzeczy, które bezpośrednio lub pośrednio zaspokajają potrzeby ludzkie. Lecz nie wszystkie rzeczy pożądane uważane są za bogactwo. Przywiązanie przyjaciół, naprzykład, jest ważnym czynnikiem szczęścia, lecz nie jest uważane za bogactwo — chyba przez dowolność poetycką. Zacznijmy więc od klasyfikacji rzeczy, będących przedmiotem pożądania, a następnie rozważmy, które z nich należy uważać za bogactwa.

[1]) Jeżeli zachodzi potrzeba zwężenia znaczenia terminu (to znaczy w języku logicznym: zmniejszenia zakresu terminu przez zwiększenie jego treści), to wystarcza zazwyczaj przymiotnik determinujący, natomiast zmiana w kierunku przeciwnym nie da się naogół przeprowadzić tak prosto. Spory co do definicji często mają formę następującą: *A* i *B* są cechami wspólnemi znacznej ilości rzeczy, wiele z tych rzeczy posiada prócz tego cechę *C*, inne znowu posiadają cechę *D*, a jeszcze inne zarówno cechę *C*, jak *D*. Można wówczas być tego zdania, iż najlepiej będzie zdefinjować dany termin tak, iżby obejmował wszystkie rzeczy, posiadające cechy *A* i *B*, lub tylko te rzeczy, które mają cechy *A*, *B* i *C*, lub tylko te rzeczy, które posiadają cechy *A*, *B* i *D*; lub też wreszcie te rzeczy, które posiadają cechy *A*, *B*, *C* i *D*. Decyzja w tej sprawie musi opierać się na rozważaniach, dotyczących dogodności praktycznej, i jest rzeczą znacznie mniej ważną, niż staranne badanie cech *A*, *B*, *C* i *D*, oraz ich wzajemnego ustosunkowania. Badanie to w ekonomice angielskiej zajmowało niestety znacznie mniej miejsca, niż spory o definicje, które wprawdzie niekiedy prowadziły pośrednio do odkrycia prawdy naukowej, lecz zawsze drogami okólnemi, z dużą stratą czasu i wysiłku.

W braku krótkiego terminu w mowie potocznej dla oznaczenia wszystkich rzeczy pożądanych lub rzeczy zaspokajających potrzeby ludzkie, możemy w tym celu używać terminu d o b r o.

Rzeczy pożądane lub dobra dzielą się na materjalne i osobiste, niematerjalne. D o b r a m i m a t e r j a l n e m i są pożyteczne rzeczy materjalne, wszelkie prawa do rozporządzania, użytkowania i wyciągania korzyści z rzeczy materjalnych, oraz prawa do otrzymania ich w przyszłości. Do tej klasy dóbr należą więc dary fizyczne natury, ziemia i woda, powietrze i klimat, wytwory rolnictwa, górnictwa, rybołówstwa i przemysłu, budynki, maszyny, sprzęty i narzędzia, prawa hipoteczne i inne zobowiązania, udziały w towarzystwach o charakterze prywatnym lub społecznym, wszelkiego rodzaju monopole, prawa patentowe i autorskie, prawa do dróg i inne prawa, oparte na zwyczaju. Wreszcie do dóbr materjalnych należą, ściśle biorąc, ułatwienia komunikacyjne, dające możność oglądania pięknych widoków natury, muzea i t. d., natomiast sama zdolność rozkoszowania się temi widokami jest rzeczą wewnętrzną i osobistą.

Dobra n i e m a t e r j a l n e dzielą się na dwie klasy. Do pierwszej należą własne cechy, uzdolnienia człowieka do działania i rozkoszowania się tem, co wartościowe; więc naprzykład, uzdolnienie handlowe, wyszkolenia zawodowe, zdolność znajdowania zadowolenia estetycznego w muzyce i w poezji. Wszystkie te cechy i uzdolnienia leżą w człowieku samym i nazywamy je dlatego d o b r a m i w e w n ę t r z n e m i. Druga klasa dóbr nazywa się d o b r a m i z e w n ę t r z n e m i, gdyż dobra te polegają na stosunkach do innych ludzi, korzystnych dla właściciela dobra. Do tej klasy, naprzykład, należały wielorakie świadczenia osobiste i powinności robocze, które nakładały klasy kierujące na podwładnych i niewolników. Powinności te i świadczenia zniknęły obecnie; dzisiaj przykładem takich stosunków może być głównie dobra wola i stosunki handlowe i przemysłowe kupców i przedsiębiorców [1]).

Dalej, jedne dobra można p r z e k a z y w a ć, innych nie można. Do tych drugich należy zaliczyć cechy osobiste, oraz zdolność działania i rozkoszowania się tem, co wartościowe, (to znaczy: dobra wewnętrzne człowieka); do tej klasy również należy zaliczyć te stosunki handlowe,

[1]) Hermann, na początku swej mistrzowskiej analizy bogactwa, mówi: „jedne dobra są dla jednostki w e w n ę t r z n e, inne z e w n ę t r z n e. Dobrem wewnętrznem jest takie dobro, które człowiek znajduje w samym sobie, jako dane mu przez naturę, lub które wytwarza w samym sobie przez swój wolny czyn, jak naprzykład: siła mięśniowa, zdrowie, zdobycze duchowe. Wszystko to zaś, co świat zewnętrzny daje człowiekowi dla zadowolenia jego potrzeb, jest dla człowieka dobrem zewnętrznem".

które opierają się na osobistem zaufaniu do danego człowieka i które nie mogą być nikomu odstąpione tak, jak dobra sprzedażne; dalej — korzyści, jakie daje klimat, światło, powietrze, przywileje obywatelskie, prawa i możność użytkowania własności publicznej [1]).

Te dobra są d a r m e, które nie stanowią niczyjej własności i są dane przez Naturę bez wysiłku człowieka. Ziemia w pierwotnym swym stanie była darmym darem natury. Natomiast w krajach zamieszkałych ziemia nie jest dobrem darmem z punktu widzenia jednostki. Drzewo jeszcze jest dobrem darmem w niektórych lasach brazylijskich; takiem samem dobrem, naogół biorąc, są ryby, znajdujące się w wodzie, lecz w niektórych miejscach rybołówstwo morskie jest zazdrośnie strzeżone przez członków jednej jakiejś narodowości, i wówczas ryby mogą być uważane za dobro narodowe. Łożyska ostryg, założone przez człowieka, nie są w tem znaczeniu dobrem darmem, natomiast łożyska, które powstały w sposób naturalny, są darme w każdem znaczeniu tego słowa, jeżeli ktoś nie wszedł w ich posiadanie. Jeżeli zaś są prywatną własnością, to niemniej są dobrami darmemi z punktu widzenia narodu. Lecz wobec tego, że naród odstąpił swoje prawa do nich osobom prywatnym, nie są one darme z punktu widzenia jednostki; to samo tyczy się prywatnych praw rybołówstwa w naszych rzekach. Natomiast zboże, wyrosłe na nienależącej do nikogo ziemi, i ryba, złowiona na nienależących do nikogo wodach, nie są dobrami darmemi, zostały bowiem zdobyte pracą.

§ 2. Możemy teraz przejść do zagadnienia, które klasy dóbr należy uważać za część bogactw człowieka. Jest to zagadnienie, co do którego istnieją pewne różnice poglądów, lecz większość argumentów i autorytetów zdaje się wyraźnie przemawiać na korzyść odpowiedzi następującej:

---

[1]) Powyższą klasyfikację dóbr można przedstawić w sposób następujący:

Dobra są
- zewnętrzne
  - materjalne
    - dające się przekazać
    - nie dające się przekazać
  - osobiste
    - dające się przekazać
    - nie dające się przekazać
- wewnętrzne — osobiste — nie dające się przekazać.

nny układ jest bardziej wygodny dla pewnych celów:

Dobra są
- materjalne zewnętrzne
  - dające się przekazać
  - nie dające się przekazać
- osobiste
  - zewnętrzne
    - dające się przekazać
    - nie dające się przekazać
  - wewnętrzne — osobiste — nie dające się przekazać

Gdy mówi się po prostu o bogactwie człowieka, bez wszelkich zastrzeżeń ograniczających, któreby wynikały z kontekstu, należy przyjąć, że jest niem jego zasób dóbr dwóch rodzajów.

Do pierwszej klasy należą te dobra materjalne, do których (na zasadzie ustawy lub zwyczaju) człowiek posiada prawa własności, które zatem dają się przekazać i są wymienne. Do dóbr tych, trzeba pamiętać, należą nietylko takie rzeczy, jak ziemia i domy, meble i maszyny, oraz inne rzeczy materjalne, które mogą stanowić wyłączną własność prywatną, lecz również wszelkie udziały w towarzystwach akcyjnych, asygnacje, wierzytelności hipoteczne i inne zobowiązania, na których zasadzie posiadacz ich może żądać uiszczenia pewnej sumy bądź w gotówce, bądź w naturze. Z drugiej strony, długi, zaciągnięte przez danego człowieka, można uważać za jego bogactwo negatywne; trzeba je odjąć od sumy rzeczy przez niego posiadanych, nim będzie można określić jego rzeczywiste bogactwo.

Usługi, świadczenia i inne dobra, które przestają istnieć w tej samej chwili, w której zostaną zrealizowane, nie są, rzecz prosta, częścią zasobu bogactwa [1]).

Do drugiej klasy zaliczamy te dobra niematerjalne, które należą do posiadacza, są dla niego dobrami zewnętrznemi i służą mu bezpośrednio, jako środki, dające mu możność zdobycia dóbr materjalnych. Wyłączone są z tej klasy wszystkie osobiste cechy i zdolności danego człowieka, nawet te, które dają mu możność zarobkowania, te rzeczy bowiem są dobrami wewnętrznemi. Z klasy tej wyłączone są również osobiste związki przyjaźni, o ile nie mają bezpośredniej wartości ekonomicznej. Natomiast do klasy tej należą stosunki zawodowe, organizacja interesów i — tam, gdzie takie rzeczy istnieją — posiadanie niewolników, praw do czyichś usług i t. p.

Ten sposób używania terminu b o g a c t w o jest zgodny z potocznym sposobem używania go, a jednocześnie termin ten w tem znaczeniu obejmuje te dobra i tylko te, które wyraźnie wchodzą w zakres ekonomiki, pojętej zgodnie z definicją, podaną w księdze I, które zatem mogą być nazwane d o b r a m i e k o n o m i c z n e m i. Termin ten bowiem obejmuje wszystkie te rzeczy, zewnętrzne w stosunku do człowieka, które 1° do niego należą i nie należą w ten sam sposób do nikogo innego i które zatem są wyłącznie jego własnością; a które dalej

[1]) Tę część wartości udziału w jakiemś stowarzyszeniu ekonomicznem, która oparta jest na osobistej reputacji i stosunkach kierowników stowarzyszenia, należy właściwie włączyć do następnej kategorji dóbr, do zewnętrznych dóbr osobistych. Lecz ta sprawa nie ma wielkiego praktycznego znaczenia.

2° dadzą się wymierzyć bezpośrednio równoważnikiem pieniężnym, — miarą, która jest z jednej strony wykładnikiem wysiłków i poświęceń, dzięki którym dane rzeczy zostały powołane do istnienia, z drugiej zaś — wykładnikiem potrzeb, którym rzeczy te zadośćczynią [1]).

§ 3. Dla pewnych celów można używać terminu „bogactwo" w szerszem znaczeniu, lecz wówczas dla uniknięcia pomieszania pojęć trzeba wyraźnie to zaznaczać. Tak, naprzykład, wyszkolenie zawodowe cieśli jest równie bezpośrednim środkiem zaspokajania potrzeb materjalnych innych ludzi, a zatem pośrednio i jego własnych, jak i jego narzędzia; i może być rzeczą wygodną, jeżeli mieć będziemy termin, któryby obejmował to wyszkolenie, jako część bogactwa w szerszem znaczeniu tego słowa. Idąc w kierunku, wskazanym przez Adama Smith'a [2]), w którym szła większość ekonomistów kontynentalnych, możemy określić d o b r o o s o b i s t e tak, aby termin ten obejmował wszelkie te siły, zdolności i nawyki, które wpływają bezpośrednio na wydajność ekonomiczną, oraz te stosunki, związki i stowarzyszenia ekonomiczne, któreśmy już uznali za część bogactwa w węższem tego słowa znaczeniu. Istnieje inna jeszcze racja, aby uważać uzdolnienia ekonomiczne za dobra, a mianowicie to, że wartość ich można zazwyczaj mierzyć pośrednio w pewien sposób [3]).

To, czy warto uzdolnienia nazywać bogactwem, jest tylko sprawą wygody, choć rzecz tę roztrząsano często, jak gdyby była zagadnieniem zasadniczem.

---

[1]) Nie mówi to, że właściciel dóbr, dających się przekazać, mógłby zawsze zrealizować całą wartość pieniężną, jaką te rzeczy dla niego posiadają, gdyby rzeczywiście je komuś odstąpił. Dobrze leżące ubranie może być warte tyle, ile zań zapłacił drogiemu krawcowi jego posiadacz, ponieważ on potrzebuje ubrania takiego i nie może dostać go za niższą cenę; lecz nie mógłby go sprzedać nawet za połowę tej sumy. Finansista, który, pomyślnie przeprowadziwszy swe operacje, wydał 50 tysięcy funtów na to, aby posiąść dom i ogród, urządony według szczególnej jego fantazji, z jednego punktu widzenia zasadnie oblicza je w inwentarzu swej własności po cenie kosztu; gdyby jednak kiedyś spotkało go niepowodzenie i bankructwo, wierzyciele osiągnęliby sumę bez porównania niższą, niż cena kosztu.

W ten sam sposób z jednego punktu widzenia możemy za miarę wartości klienteli adwokata czy lekarza, kupca czy fabrykanta, przyjąć całą sumę dochodu, którąby każdy z nich stracił, gdyby klienteli swej został pozbawiony. Z drugiej strony jednak musimy uznać, że wartość wymienna tej klienteli, to znaczy wartość, którą każdy z nich mógłby osiągnąć, sprzedając ją, byłaby znacznie mniejsza.

[2]) Porównaj *Wealth of Nations* księga II, rozdz. II.

[3]) „Ciała ludzkie są bez wątpienia najbardziej wartościowym skarbem kraju", powiedział Davenant w XVII wieku; podobne powiedzenia były w obiegu wszędzie tam, gdzie kierunek rozwoju politycznego sprawiał, iż troszczono się o szybki rozrost ludności.

Z pewnością wprowadzilibyśmy pomieszanie pojęć, gdybyśmy używali terminu „bogactwo“ samego przez się wtedy, gdy chcemy nazwą tą objąć czyjeś uzdolnienia gospodarcze. „Bogactwo“ bez innych oznaczeń powinno zawsze oznaczać jedynie bogactwo zewnętrzne. Natomiast może być czasem pożyteczny termin „bogactwo materjalne i osobiste“.

§ 4. Musimy jeszcze rozważyć te dobra materjalne, które człowiek posiada wspólnie z innymi ludźmi i które zatem niepotrzebniebyśmy wyszczególniali, porównywając jego bogactwo z bogactwem innych ludzi posiadających dobra; niemniej dobra te mogą nas interesować w pewnych razach, szczególniej gdy chodzi o porównanie warunków ekonomicznych w odległych miejscach i czasach.

Do dóbr tych należą korzyści, jakie jednostka czerpie stąd, iż żyje w pewnem określonem miejscu i czasie i że jest członkiem pewnego określonego państwa lub społeczności: do nich należy bezpieczeństwo osobiste i ochrona wojskowa, prawo i możność korzystania z publicznej własności i z instytucyj wszelkiego rodzaju, takich jak drogi, oświetlenie gazowe i t. d.; wreszcie prawo do wymiaru sprawiedliwości i do bezpłatnego wykształcenia. Mieszkaniec miasta korzysta bezpłatnie z wielu rzeczy, których mieszkaniec wsi albo wcale zdobyć nie może, albo zdobyć może jedynie wielkim kosztem; tak samo mieszkaniec wsi korzysta bezpłatnie z rzeczy, trudno lub wcale niedostępnych mieszkańcowi miasta. Ceteris paribus jedna osoba ma więcej rzeczywistego bogactwa w najszerszem tego słowa znaczeniu, niż inna, jeżeli pierwsza zamieszkuje w miejscowości, posiadającej lepszy klimat, lepsze drogi, lepszą wodę i bardziej zdrowotny system kanalizacyjny, lepsze dzienniki, książki, miejsca zabawy i nauki. Lokal mieszkalny, pożywienie, ubranie, które byłyby nie wystarczające w klimacie chłodnym, mogą aż nadto wystarczać w klimacie gorącym; z drugiej strony gorąco, które zmniejsza potrzeby fizyczne człowieka i które czyni go bogatym przy małem nawet zaopatrzeniu w bogactwo materjalne, odejmuje mu tę energję, potrzebną do zdobycia bogactwa.

Wiele z tych rzeczy należy do dóbr zbiorowych, to znaczy do dóbr, które nie są w prywatnem posiadaniu. Tutaj dochodzimy do rozważania bogactwa z punktu widzenia społecznego, w przeciwstawieniu do stanowiska indywidualnego.

§ 5. Spójrzmy tedy na te elementy bogactwa narodu, na które zazwyczaj nie zwraca się uwagi, gdy się ocenia bogactwo jednostek, stanowiących naród. Najbardziej wydatną formą takiego bogactwa jest publiczna własność materjalna wszelkiego rodzaju, taka, jak drogi i kanały, budynki i parki, instalacje gazowe i wodociągi, jakkolwiek nie-

stety wiele z tych urządzeń zaprowadzono nie kosztem oszczędności publicznych, lecz przez zaciągnięcie długów publicznych i dobrom tym trzeba przeciwstawić duży ciężar „negatywnego“ bogactwa, jakim jest duży dług publiczny.

Tamiza zwiększyła w większym stopniu bogactwo Anglji, niż wszystkie kanały, a, być może, więcej nawet, niż wszystkie jej koleje żelazne. I jakkolwiek Tamiza jest darmym darem natury (z tem jedynie ograniczeniem, iż żegluga po niej została sztucznie ulepszona), a zaś kanał jest dziełem człowieka, to jednak z wielu względów winniśmy uważać Tamizę za część bogactwa Anglji.

Ekonomiści niemieccy często kładą nacisk na niematerjalne elementy dobra narodowego; jest to słuszne, gdy chodzi tylko o pewne, lecz nie o wszystkie zagadnienia, dotyczące bogactwa narodowego. Wiedza naukowa naprzykład, raz zdobyta, staje się wkrótce własnością całego świata cywilizowanego i można ją uważać raczej za dobro kosmopolityczne, niż specjalnie narodowe. To samo tyczy się wynalazków mechaniki i wielu innych ulepszeń w sposobach wytwarzania; to samo da się powiedzieć o muzyce. Natomiast te dzieła literatury, które tracą swą siłę sugestywną przez przekład, można uważać za bogactwo tych narodów, w których języku są napisane. Organizacja wolnego i dobrze urządzonego państwa winna być uważana z pewnych względów za ważny składnik dobra narodowego.

Bogactwo narodowe obejmuje zarówno własność indywidualną, jak zbiorową swych członków. Oceniając całkowitą sumę bogactw indywidualnych, możemy zaoszczędzić sobie pewnych trudów, pomijając wszystkie długi i inne zobowiązania pomiędzy członkami jednego i tego samego narodu. Tak, naprzykład, co się tyczy tej części angielskiego długu narodowego i tych obligów angielskich kolei, których właścicielami są Anglicy, to możemy uważać poprostu same koleje za część bogactwa narodowego i pominąć całkowicie zobowiązania kolei i rządu. Natomiast będziemy musieli jeszcze odliczyć te obligi, wydane przez rząd angielski lub przez poszczególnych Anglików, które są w ręku cudzoziemców, będziemy musieli zaś doliczyć obligi zagraniczne, znajdujące się w ręku Anglików [1]).

---

[1]) Wartość przedsiębiorstwa może w pewnej mierze wynikać z tego, iż posiada ono monopol bądź zupełny, zabezpieczony, być może, patentem, bądź częściowy, oparty na tem, iż towary danego przedsiębiorstwa są lepiej znane, niż inne, w istocie rzeczy równie dobre. Jeżeli rzecz tak się przedstawia, przedsiębiorstwo nie zwiększa rzeczywistego bogactwa narodowego. Gdyby monopol taki został usunięty, zmniejszenie dobra narodowego, wywołane zniknięciem wartości danego monopolu, zostałoby, naogół biorąc, więcej, niż wyrównane w części przez zwiększenie się wartości przedsię-

Bogactwo międzynarodowe tak się różni od bogactwa narodowego, jak to ostatnie różni się od bogactwa jednostkowego. Obliczając bogactwo międzynarodowe, można zaoszczędzić sobie w pewnej mierze pracy, pomijając po obu stronach długi, oraz inne zobowiązania, zaciągnięte przez członków jednego narodu u członków drugiego. Dalej, podobnie jak rzeki są ważnemi składnikami bogactwa narodowego, tak ocean jest jednem z najbardziej wartościowych dóbr świata. Pojęcie dobra międzynarodowego nie jest istotnie niczem innem, jak pojęciem bogactwa narodowego, rozciągniętego na całą powierzchnię globu.

Indywidualne i narodowe prawa do bogactwa opierają się na podstawie zwyczaju, który ma siłę prawa. Wyczerpujące badanie wa-

---

biorstw współzawodniczących, w części przez zwiększenie się siły nabywczej pieniądza, reprezentującego bogactwo innych członków danej społeczności. (Należałoby jednak dodać, że w pewnych wyjątkowych wypadkach cena jakiegoś towaru może obniżyć się wskutek zmonopolizowania jego wytwórczości, lecz wypadki takie są bardzo rzadkie i można je w rozważaniach obecnych pominąć).

Posiadanie stosunków handlowych, klienteli i dobrej reputacji kupieckiej przez jednostkę zwiększa bogactwo narodowe tylko o tyle, o ile dzięki temu nabywca wchodzi w stosunek z tym wytwórcą, który przy danej cenie towaru najlepiej zaspokaja jego potrzeby; innemi słowy, tylko o tyle, o ile dzięki temu wysiłki społeczności, wziętej jako całość, zaspokajają w większej mierze potrzeby tejże społeczności, wziętej jako całość. Niemniej, gdy oceniamy bogactwo narodowe nie bezpośrednio, lecz pośrednio, jako agregat bogactwa jednostkowego, musimy wziąć w rachubę pełną wartość wszystkich tych przedsiębiorstw monopolowych, choć nawet wartość te częściowo stanowi monopol, nie dający korzyści ogółowi. Szkoda bowiem, którą przedsiębiorstwa takie czynią współzawodniczącym wytwórcom, została wzięta już w rachubę przy odliczaniu wartości przedsiębiorstw współzawodniczących; szkoda zaś, uczyniona spożywcom przez podniesienie ceny produktu, który kupują, została wzięta w rachubę przy obliczaniu siły nabywczej środków pieniężnych spożywcy (w odniesieniu do danego towaru w szczególności).

Szczególnym przypadkiem tego jest organizacja kredytu. Zwiększa ona zdolność wytwórczą kraju i w ten sposób przyczynia się do powiększenia dobra narodowego. Możność otrzymania kredytu jest dla każdego poszczególnego przedsiębiorcy wartościową częścią jego aktywów. Gdyby jednak jakikolwiek przypadek sprawił, iż dany człowiek wycofałby się z przedsiębiorstwa, strata, jaką poniosłoby bogactwo narodowe, byłaby cokolwiek mniejsza, niż całkowita wartość aktywów jego przedsiębiorstwa, albowiem co najmniej pewna część interesów, któreby on przeprowadził, zostałaby teraz przeprowadzona przez innych ludzi z pomocą co najmniej pewnej części tego kapitału, który on byłby pożyczył.

Podobne trudności istnieją również co do tego, jak dalece pieniądz winien być uważany za część bogactwa narodowego; gruntowne ich rozważenie wymagałoby zapoznania się już teraz w znacznej mierze z teorją pieniądza.

podstwie zwyczaju, który ma siłę prawa. Wyczerpujące badanie warunków ekonomicznych każdego czasu i miejsca wymaga zatem zbadania prawa i zwyczaju, i ekonomika wiele zawdzięcza tym, którzy prowadzili pracę w tym kierunku. Lecz teren jej badań już i tak jest szeroki; jakie zaś są historyczne i prawne podstawy koncepcyj, dotyczących własności, — to tematy rozległe, które najlepiej roztrząsać w oddzielnych traktatach [1]).

§ 6. Pojęcie wartości jest bardzo ściśle związane z pojęciem bogactwa; na tem miejscu niewiele można powiedzieć o wartości. „Wyraz „wartość", powiada Adam Smith, ma dwa różne znaczenia i oznacza czasem użyteczność jakiegoś poszczególnego przedmiotu, czasem zaś siłę nabywczą, jaką daje posiadanie tego przedmiotu w stosunku do innych rzeczy. Doświadczenie wykazało, że niedobrze jest używać tego terminu w pierwszem znaczeniu.

Wartość, a mianowicie wartość wymienna, jednej rzeczy w stosunku do innej rzeczy w danych warunkach czasowych i przestrzennych, — to ilość tej drugiej rzeczy, którą można w tych warunkach czasu i przestrzeni otrzymać wzamian za pierwszą. Tak więc termin „wartość" jest relatywny i wyraża stosunek dwóch rzeczy w pewnym określonym czasie i przestrzeni.

Kraje cywilizowane ogólnie przyjęły za pieniądz złoto albo srebro, albo jedno i drugie. Zamiast wyrażać wartość mosiądzu, cyny, drzewa, zboża i innych rzeczy w zależności jednych od drugich, wyrażamy wartość wszystkich tych rzeczy przedewszystkiem w zależności od pieniądza i nazywamy w ten sposób wyrażoną wartość ceną rzeczy. Jeżeli wiemy, że wzamian za tonnę ołowiu można otrzymać 15 suwerenów, a za tonnę cyny — 90 suwerenów, to powiadamy, że w danem miejscu i czasie cena ołowiu wynosi Ł 15., a cena cyny — Ł 90, i wiemy, że wartość jednej tonny cyny wyraża się 6 tonnami ołowiu.

Cena każdej rzeczy zmienia się, zależnie od miejsca i czasu, i z każdą taką zmianą zmienia się siła nabywcza pieniądza w stosunku do danej rzeczy. Jeżeli siła nabywcza pieniądza zwiększy się w stosunku do jednych rzeczy, a jednocześnie zmniejszy się w równym stopniu do innych, równie ważnych, to ogólna jego siła nabywcza (jego siła nabywcza w stosunku do ogółu rzeczy) pozostanie niezmienna. W terminie tym ukrywają się pewne trudności, które będziemy musieli zbadać w dalszych rozważaniach. Narazie możemy wziąć ten ter-

[1]) I tutaj znowu szczególną uwagę czytelnika należy zwrócić na Wagnera *Volkswirtschaftslehre*, dzieło, które rzuca wiele światła na stosunek pomiędzy pojęciem ekonomicznem bogactwa i pojęciem prawnem własności prywatnej.

min w jego znaczeniu potocznem, jasnem dostatecznie, i w całem tem dziele możemy nie brać pod uwagę możliwych zmian ogólnej siły nabywczej pieniądza. Cena każdej rzeczy jest tedy dla nas wykładnikiem wartości wymiennej tej rzeczy w stosunku do ogółu rzeczy, innemi słowy wykładnikiem jej ogólnej siły nabywczej [1]).

Wobec tego, że wynalazki zwiększyły bardzo znacznie władzę człowieka nad naturą, przeto dla pewnych celów lepiej jest mierzyć realną wartość pieniądza zapomocą pracy, niż zapomocą dóbr. Ta trudność nie będzie jednak znacznie wpływała na tok naszych rozważań w tem dziele, które jest tylko badaniem „Podstaw" ekonomiki.

ROZDZIAŁ III.

PRODUKCJA. KONSUMCJA. PRACA. PRZEDMIOTY KONIECZNEJ POTRZEBY.

§ 1. Człowiek nie może tworzyć rzeczy materjalnych. W świecie duchowym i moralnym może on wprawdzie wytwarzać nowe ideje; natomiast gdy się mówi, że człowiek wytwarza rzeczy materjalne, to w rzeczywistości wytwarza tylko nowe użyteczności; innemi słowy jego wysiłki i poświęcenia dają jako wynik zmianę formy lub uporządkowania cząstek materji, dzięki której staje się ona bardziej przystosowana do zaspokajania potrzeb. Wszystko, co człowiek może zdziałać w świecie fizycznym, to z jednej strony przekształcenie materji w celu uczynienia jej bardziej pożyteczną (przerobienie kloca drzewa na stół), z drugiej strony umieszczenie jej w ten sposób, iżby stała się bardziej pożyteczna wskutek działania sił natury (co zachodzi wtedy, gdy naprzykład człowiek umieszcza nasienie rośliny w ziemi, gdzie siły natury nowe w niem rozwiną życie [2]).

---

[1]) Cournot wykazuje (*Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses*, rozdz. II), że przypuszczenie, iż istnieje skala jednorodnej siły nabywczej, dająca możność mierzenia wartości, daje nam korzyść tego samego rodzaju, jaką osiągają astronomowie, zakładając, że istnieje „słońce przeciętnie", przechodzące przez południk w równych odstępach czasu, tak, iż zegar może mu dotrzymywać kroku, gdy tymczasem rzeczywiste słońce przechodzi przez południk czasem przed, czasem po chwili, w której zegar wskazuje południe.

[2]) Bacon powiada w *Novum Organon IV*: Ad opera nil aliud potest homo quam ut corpora naturalia admoveat et amoveat, reliqua natura intus agit. Cytowane u Bonar'a w *Philosophy and Political Economy*, str. 249. Podobną myśl wypowiada też James Mill w *Elements of Political Economy*, I.

Mówi się czasem, że kupcy nie produkują: że wówczas gdy stolarz wytwarza meble, właściciel sklepu z meblami po prostu sprzedaje to, co już zostało wytworzone. Niema jednak żadnej podstawy naukowej do takiego rozróżnienia. Obaj wytwarzają nowe użyteczności i żaden z nich nie może uczynić nic więcej; właściciel sklepu z meblami przemieszcza i zmienia układ materji w ten sposób, aby uczynić ją bardziej pożyteczną, niż była przedtem; stolarz nie czyni nic więcej ponad to. Marynarz lub kolejarz, który wiezie węgiel do miejsc daleko położonych od kopalni, wytwarza ten węgiel w równej mierze, jak górnik, który wydobywa go z pod ziemi; handlarz ryb przyczynia się do przeniesienia ryb z miejsca, w którem mają względnie małą wartość, do miejsc, w których użyteczność ich będzie większa, i rybak nie czyni nic więcej ponad to. Prawda, że często jest więcej handlujących, niż to jest konieczne; jest to niewątpliwie stratą dla życia gospodarczego. Lecz stratą jest również, jeżeli dwóch ludzi pracuje przy pługu, przy którym zupełnie dobrze mógłby wystarczyć jeden; w obu przypadkach wszyscy ci ludzie, którzy znajdują się przy pracy, wytwarzają, choć być może, wytwarzają bardzo niewiele. Niektórzy pisarze wznowili średniowieczne ataki na handel na tej zasadzie, że handel nic nie wytwarza. Lecz skierowali swój atak nie we właściwym kierunku. Należałoby zwrócić atak przeciw niedoskonałej organizacji handlu, szczególniej detalicznego [1]).

K o n s u m c j ę można uważać za produkcję negatywną. Człowiek może wytwarzać tylko użyteczności i użyteczności tylko może spożywać. Może dalej wytwarzać usługi, oraz inne niematerjalne wytwory i może je konsumować. Lecz podobnie jak produkcja wytworów materjalnych nie jest w rzeczywistości niczem więcej, niż przekształceniem materji, które daje nowe użyteczności, tak też konsumcja nie jest niczem innem, jak przekształceniem materji w przeciwnym kierunku, które zmniejsza lub niszczy jej użyteczność. Często w istocie mówi się o spożywaniu czegoś tam, gdzie spożywca w rzeczywistości nie czyni nic więcej, niż to, że ma rzecz daną w swem posiadaniu dla własnego użytku; rzecz posiadana zaś, jak powiada Senior, „ulega zniszczeniu wskutek działania stopniowego tych czynników, które, razem biorąc, nazywamy c z a s e m“ [2]).

Podobnie jak „wytwórcą“ zboża jest ten, kto rzuca ziarno tam, gdzie natura je rozwinie, tak też i „spożywca“ obrazów, firanek,

[1]) Produkcja w węższem tego słowa znaczeniu zmienia formę i naturę wytworów. Handel i transport zmieniają ich stosunki zewnętrzne do innych rzeczy.

[2]) *Political Economy*, str. 54. Senior chętnie zastąpiłby wyraz „konsumować“ wyrazem „używać“.

a nawet domu czy jachtu, sam bardzo niewiele przyczynia się do ich zużycia: on ich używa, a czas je niszczy.

Inne rozróżnienie, któremu przypisywano pewne znaczenie, które nie jest jednak jasne i, być może, nie ma wielkiego praktycznego zastosowania, polega na podziale dóbr na dobra spożywcy (zwane również dobrami konsumcyjnemi lub jeszcze inaczej dobrami pierwszego rzędu), takie jak pożywienie, ubranie i t. d., które zaspokajają potrzeby bezpośrednio, i na dobra wytwórcy z drugiej strony (zwane również dobrami produkcyjnemi lub jeszcze inaczej dobrami instrumentalnemi lub dobrami pośredniemi), takie jak pługi, warsztaty tkackie, i surowce, które zaspokajają potrzeby pośrednio, przyczyniając się do wytworzenia dóbr klasy pierwszej [1]).

§ 2. Wszelka praca jest skierowana ku wytworzeniu jakiegoś wyniku. Gdy jakieś czynności wykonywane są po prostu dla nich samych, naprzykład gra dla rozrywki, nie są uważane za pracę. Możemy określić pracę jako czynność i wysiłek duszy lub ciała, podjęty częściowo lub całkowicie ze względu na pewne dobro, różne od przyjemności, którą daje bezpośrednio sam ten wysiłek [2]).

[1]) Tak, naprzykład, mąka, przeznaczona na wyrób ciasta, gdy już znajduje się w domu spożywcy, uważana jest przez niektórych autorów za dobro konsumcyjne; nietylko zaś mąka, lecz i ciasto samo uważane jest za dobro produkcyjne, gdy znajduje się w rękach cukiernika. Karol Menger (*Volkswirtschaftslehre*, rozdz. 1., § 2) powiada, że chleb należy do dóbr pierwszej klasy, mąka do drugiej, a młyn do trzeciej i t. d. Wychodzi na to, że, jeżeli pociąg koleji żelaznej wiezie z jednej strony turystów, a jednocześnie puszki z biszkoptami, maszynerję młyna i maszyny, używane do wyrabiania maszynerji młyna, to wówczas pociąg jest w jednym i tym samym czasie dobrem pierwszego, drugiego, trzeciego i czwartego rzędu.

[2]) Taka jest definicja Jevonsa (*Theory of Political Economy*, rozdz. V), z tą tylko różnicą, że pracą nazywa Jevons tylko wysiłki, sprawiające przykrość, choć sam zwraca uwagę na to, jak przykra często bywa bezczynność. Wielu ludzi pracuje więcej, niżby pracowali, gdyby mieli na uwadze jedynie bezpośrednią przyjemność, wynikającą z pracy; lecz przy dobrym stanie zdrowia przyjemność ma przewagę nad przykrością nawet w większej części pracy zarobkowej. Definicja ta jest w rzeczy samej elastyczna; robotnik rolny, pracujący wieczorem w swoim ogrodzie, myśli głównie o płodach swojej pracy; robotnik fabryczny, wracający do domu po dniu znojnej i nieruchliwej pracy, znajduje pozytywną przyjemność w pracy w swym ogrodzie, lecz jednocześnie myśli w znacznej mierze o płodach swej pracy; natomiast człowiek bogaty, pracujący w ten sam sposób, będzie doznawał przyjemności i zadowolenia, że pracę swą wykonywa dobrze, lecz prawdopodobnie mało troszczyć się będzie o korzyści pieniężne, które mu ona daje.

Gdybyśmy mieli określić pracę niezależnie od dotychczasowej definicji, byłoby najlepiej uważać wszelką pracę za produkcyjną, wyjąwszy tę, która nie osiągnęła celu zamierzonego i nie wytworzyła żadnej użyteczności. Natomiast we wszystkich tych licznych zmianach, którym podlegało znaczenie wyrazu „produkcyjny", termin ten pozostawał w szczególnym związku z bogactwem nagromadzonem, z względnem pominięciem, a często nawet z zupełnem wyłączeniem bezpośredniego i przejściowego zadowolenia [1]).

Nieprzerwana prawie tradycja używania terminu „praca" przekonywa nas, że wyraz ten oznacza głównie i przedewszystkiem zdobywanie zasobów dla zaspokojenia potrzeb raczej przyszłych, niż teraźniejszych. Prawda, że wszelkie zdrowe rozrywki, zbytkowne, czy niezbytkowne, są uprawnionemi celami działalności zarówno społecznej, jak i prywatnej. Prawdą jest również, że chęć używania zbytku jest bodźcem do podejmowania wysiłków i pod wieloma względami sprzyja postępowi. Lecz przy jednej i tej samej zdolności wytwórczej i energji, pożyteczniejszą będzie rzeczą dla rzeczywistych interesów kraju, jeżeli pożądanie przejściowych zbytków zostanie podporządkowane dążeniu do zdobycia tych bardziej solidnych i trwałych zasobów, które będą podstawą i pomocą dla przyszłej wytwórczości i które tak, czy inaczej, przyczyniają się do tego, aby uczynić życie bardziej szerokiem. Ta myśl ogólna tkwiła w umysłach ekonomistów we wszystkich stadjach rozwoju teorji ekonomicznej; i różni pisarze ujmowali ją w różnorodne ścisłe i utarte rozróżnienia, dzięki którym

[1]) Tak merkantyliści, którzy uważali metale drogocenne, w części dlatego, że nie podlegają zepsuciu, za bogactwo w pełniejszem tego słowa znaczeniu, niż jakiekolwiek inne rzeczy, uważali za nieprodukcyjną lub „bezpłodną" wszelką pracę, która nie była skierowana ku wytwarzaniu dóbr na eksport, za które w zamian można otrzymać złoto i srebro. Fizjokraci uważali, że bezpłodną jest wszelka praca, pochłaniająca quantum wartości, równe wartości wyprodukowanej; dla nich rolnik był jedynym pracownikiem produkcyjnym, ponieważ tylko jego praca, jak mniemali, pozostawiała po sobie czystą nadwyżkę nagromadzonego bogactwa. Adam Smith złagodził definicję fizjokratów, lecz i on uważał, że praca rolna jest bardziej produkcyjna, niż jakakolwiek inna. Jego następcy odrzucili to rozróżnienie, lecz i oni, naogół biorąc, uznawali, różniąc się tylko w wielu szczegółach, że pracą produkcyjną jest ta praca, która zmierza do zwiększenia nagromadzonego bogactwa; idea ta tkwi raczej implicite, niż jest wyraźnie wypowiedziana, w sławnym rozdziale dzieła *The Wealth of Nations*, który nosi tytuł: O akumulacji kapitału czyli o pracy produkcyjnej i nieprodukcyjnej. (Porówn. Trawers Twiss, *Progress of Political Economy*, dział VI; roztrząsania, dotyczące wyrazu „produkcyjny" w *Essays* J. S. Mill'a, oraz tegoż *Principles of Political Economy*).

jedne rodzaje zajęć zostały oznaczone mianem produkcyjnych, inne nieprodukcyjnych.

Tak, naprzykład, wielu pisarzy nawet czasów ostatnich uznawało wraz z Adamem Smith'em służbę domową za nieprodukcyjną. Niewątpliwie w wielu dużych domach istnieje nadmiar służby; część jej energji możnaby z korzyścią dla społeczeństwa zużytkować w jakimś innym kierunku. Lecz to samo można powiedzieć o większej części tych, którzy zarabiają na życie dystylowaniem whisky, a przecież żaden ekonomista nie proponował, aby nazwać ich pracę nieprodukcyjną. Niema różnicy istotnej pomiędzy pracą piekarza, który dostarcza chleb, a pracą kucharza, który gotuje kartofle. Gdy piekarz wyrabia ciastka lub wykwintne pieczywo, to prawdopodobnie zużywa co najmniej tyleż czasu, co kucharz domowy, na pracę nieprodukcyjną w potocznem tego słowa znaczeniu, dostarczającą zadowolenia nieniezbędnego.

Gdy używamy samego wyrazu „produkcyjny", to należy rozumieć, iż znaczy on tyleż, co p r o d u k u j ą c y ś r o d k i p r o d u k c j i i t r w a ł e ź r ó d ł a z a d o w o l e n i a. Jest to jednak termin śliski i nie należałoby go używać tam, gdzie potrzebna jest ścisłość [1]).

Jeżeli zachodzi kiedykolwiek potrzeba użycia tego terminu w innym sensie, należy to wyraźnie zaznaczyć: możemy, naprzykład, mówić o pracy p r o d u k u j ą c e j r z e c z y n i e z b ę d n e j p o t r z e b y i t. p.

K o n s u m c j ę p r o d u k c y j n ą, jeżeli terminu tego używamy jako technicznego, określa się zazwyczaj jako używanie bogactwa przy produkcji innego bogactwa; „konsumcja produkcyjna" winnaby

[1]) Do środków produkcji należą rzeczy niezbędne do pracy, nie należą zaś nietrwałe rzeczy zbytku; to też człowieka, który robi lody, uważa się za nieprodukcyjnego bez względu na to, czy pracuje w cukierni, czy też jest służącym w wiejskim dworze. Natomiast murarz, pracujący przy budowie teatru, jest pracownikiem produkcyjnym. Bez wątpienia podział źródeł zadowolenia na stałe i przejściowe jest niejasny i nieistotny. Trudność ta istnieje w naturze rzeczy i niepodobna jej całkowicie usunąć zapomocą jakichkolwiek środków językowych. Możemy mówić o zwiększeniu się ilości ludzi wysokich w porównaniu z niskimi, nie rozstrzygając, czy wszyscy ludzie, których wzrost przewyższa pięć stóp i 9 cali, mają być zaliczeni do wysokich, czy też tylko ci, którzy są wyżsi ponad 5 stóp i 10 cali. Tak samo możemy mówić o zwiększeniu się ilości pracy produkcyjnej kosztem nieprodukcyjnej, nie ustalając ścisłej i, co zatem idzie, dowolnej linji podziału pomiędzy pracą produkcyjną i nieprodukcyjną. Jeżeli taka sztuczna linja podziału jest potrzebna dla jakiegoś szczególnego celu, należy ją przeprowadzić, zaznaczając wyraźnie, że przeprowadzono ją dla danego celu. Faktycznie jednak potrzeba taka zachodzi rzadko, jeżeli wogóle zachodzi.

obejmować nie wszelką konsumcję pracowników produkujących, lecz jedynie tę, która jest konieczna dla ich zdolności wytwórczej. Termin ten może być pożyteczny w badaniach nad akumulacją bogactwa materjalnego. Lecz łatwo może on wprowadzić w błąd. Konsumcja bowiem jest końcem produkcji; wszelka zaś rozumna konsumcja daje korzyści, z których wiele, i to najbardziej wartościowych, nie przyczynia się bezpośrednio do produkcji bogactwa materjalnego [2].

§ 3. Rozważymy teraz termin „rzeczy niezbędne“. Zazwyczaj dzieli się bogactwo na rzeczy niezbędne, rzeczy komfortu i rzeczy zbytku; pierwsza klasa obejmuje wszystkie rzeczy potrzebne do zadośćuczynienia potrzebom, które m u s z ą być zaspokojone, pozostałe zaś dwie klasy składają się z rzeczy, zaspokajających potrzeby mniej pilne. Lecz tutaj znowu zachodzi przykra dwuznaczność. Jakie konsekwencje jej niezaspokojenia mamy na myśli, gdy mówimy, że potrzeba jakaś m u s i być zaspokojona? Czy należy do nich śmierć? Czy też obejmują one tylko utratę siły i energji? Innemi słowy, czy rzeczami niezbędnemi są rzeczy niezbędne do życia, czy też rzeczy niezbędne do utrzymania zdolności wytwórczej?

Terminu „rzeczy niezbędne“, podobnie jak terminu „produkcyjny“, używano, pozostawiając czytelnikowi dodanie nazwy rzeczy, do których termin ten się odnosi; ponieważ zaś przedmiot, implicite tym terminem oznaczany, zmieniał się, przeto czytelnik często podstawiał taki przedmiot, którego pisarz nie miał na myśli, i w ten spo-

[2]) Wszystkie rozróżnienia, w które wchodzi wyraz „produkcyjny“, są bardzo subtelne i mają charakter czegoś sztucznego. Nie warto byłoby ich wprowadzać tutaj, gdyby nie to, że mają długą historję; prawdopodobnie lepiejby było, gdyby wyszły z użycia stopniowo, niż gdyby zostały nagle usunięte.

Usiłowanie przeprowadzenia wyraźnej linji podziału tam, gdzie w naturze niema rzeczywistej nieciągłości, często przynosiło większą szkodę, lecz, być może, nigdy nie doprowadziło do wyników bardziej osobliwych, niż w ścisłych definicjach, które czasem podawano dla terminu „produkcyjny“. Niektóre z tych definicyj, naprzykład, prowadzą do wniosku, że śpiewak operowy jest nieprodukcyjny, lecz drukarz biletów wstępu na operę jest produkcyjny, że dalej woźny, który wskazuje widzom miejsca, jest nieprodukcyjny, o ile nie sprzedaje programów. Senior zwraca uwagę na to, że „o kucharzu nie mówi się, że r o b i pieczyste, lecz, że je p r z y r z ą d z a (gotuje); ale mówi się o nim, że r o b i puding... O krawcu mówi się, iż r o b i ubranie z sukna, lecz o farbiarzu nie mówi się, iż robi z sukna niefarbowanego sukno farbowane. Zmiana wytworzona przez farbiarza jest, być może, większa od zmiany, którą wytwarza krawiec, lecz materjał, przechodząc przez ręce krawca, zmienia swą nazwę, przechodząc zaś przez ręce farbiarza, nie zmienia: farbiarz nie wytworzył n o w e j n a z w y, a zatem nie wytworzył n o w e j r z e c z y“ *Political Economy*, str. 51—2.

sób źle rozumiał intencje autora. W tym przypadku, jak i w poprzednim, główną przyczynę pomieszania pojęć można usunąć przez wskazanie wyraźne w każdem miejscu krytycznem, co zgodnie z intencją autora ma tu rozumieć czytelnik.

W dawniejszym sposobie używania terminu „rzeczy niezbędne" ograniczano go do oznaczania tych rzeczy, które wystarczają do tego, aby dać możność pracownikom utrzymania siebie i swych rodzin. Adam Smith i bardziej ostrożni jego uczniowie brali istotnie pod uwagę zmiany przeciętnej stopy komfortu w różnych czasach i miejscach; rozumieli oni, że różnice klimatu i zwyczajów czynią w pewnych przypadkach niezbędnemi rzeczy, zbędne w innych. Lecz na stanowisko Adama Smitha mieli duży wpływ fizjokraci, ich zaś rozumowania opierały się na tym stanie rzeczy, jaki przedstawiało położenie narodu francuskiego w XVIII wieku; wielka masa tego narodu nie miała pojęcia o innych rzeczach niezbędnych, niż te, które były niezbędne wprost do istnienia. W czasach szczęśliwszych jednak bardziej staranna analiza uwidoczniła różnicę pomiędzy rzeczami niezbędnemi, jako warunek zdolności wytwórczej, i rzeczami niezbędnemi do istnienia i wykazała w sposób oczywisty, że dla każdego rodzaju zajęcia w każdym czasie i miejscu pewna, mniej lub więcej jasno określona suma dochodu jest niezbędna wprost do podtrzymania egzystencji członków danego zawodu, oraz, że prócz tego pewna inna większa suma dochodu niezbędna jest do utrzymania pełnej zdolności wytwórczej [1]).

Jest rzeczą możliwą, że płace jakiejś klasy robotników mogłyby wystarczyć do podtrzymania wyższej zdolności wytwórczej, gdyby były wydatkowane w sposób bezwzględnie rozumny. Lecz ocena, jakie rzeczy są niezbędne, musi mieć na względzie miejsce i czas, do których się odnosi. O ile niema szczególnego zastrzeżenia w sensie przeciwnym,

[1]) Tak, naprzykład, na południu Anglji ludność zwiększyła się znacznie w ciągu XIX stulecia, — jeżeli się weźmie pod uwagę ruch przesiedleńczy. Lecz zdolność wytwórcza pracy, która w czasach dawniejszych była tu równie wysoka, jak na północy Anglji, w porównaniu z północą zmniejszyła się, tak, że nisko opłacana praca na południu jest często droższa, niż wyżej opłacana praca na północy. Nie możemy tedy orzec, czy pracownicy w południowej Anglji byli zaopatrzeni w rzeczy niezbędne, póki nie wiemy, w którem z tych dwóch znaczeń wyraz jest używany. Mieli oni rzeczy niezbędne do istnienia i rozrostu liczbowego, lecz widocznie nie mieli rzeczy niezbędnych, jako warunek wydajności. Trzeba jednak pamiętać rzeczy następujące: najdzielniejsi pracownicy z południa stale przesiedlali się na północ; energja pracowników na północy podniosła się dzięki temu, iż korzystali z większej wolności ekonomicznej; mieli oni nadzieję osiągnięcia lepszej sytuacji. Porówn. Mackay w *Charity Organization Journal*, luty 1891.

to można przyjąć, że płace będą wydatkowane z taką samą zupełnie dozą roztropności, przezorności i nieegoistyczności, jaka faktycznie przeważa pośród pracowników rozważanej klasy. W ten sposób rzecz tę rozumiejąc, możemy powiedzieć, że dochód jakiejś klasy pracowników jest niższy od n i e z b ę d n e g o poziomu, gdy wszelki wzrost dochodu z biegiem czasu pociągnąłby za sobą więcej niż proporcjonalny przyrost ich zdolności wytwórczej. Można wprowadzić oszczędność w konsumcji przez zmianę zwyczajów i przyzwyczajeń, lecz wszelkie ograniczanie rzeczy niezbędnych jest szkodliwe [1]).

§ 4. Bardziej szczegółowe badanie rzeczy, niezbędnych jako warunek zdolności wytwórczej różnych klas pracowników, zostanie przeprowadzone, gdy dojdziemy do badania przyczyn określających podaż pracy produkcyjnej. W celu nadania pewnej określoności naszym myślom, dobrze będzie rozważyć tutaj, jakie rzeczy są niezbędne w Anglji, w czasach dzisiejszych, jako warunek zdolności wytwórczej zwykłego robotnika rolnego i jego rodziny, lub niewyszkolonego robotnika miejskiego. Można powiedzieć, że na te rzeczy konieczne składa się: mieszkanie kilkoizbowe z kanalizacją i wodą, ciepłe ubranie z kilkoma zmianami bielizny, czysta woda, obfite pożywienie roślinne, umiarkowane spożycie mięsa i mleka, trochę herbaty i t. d.; dalej, odpoczynek i rozrywka, wreszcie to, aby żona robotnika miała dość wolnego czasu, iżby mogła należycie spełniać swe obowiązki macierzyńskie i domowe. Jeżeli gdziekolwiek pracownik niewyszkolony pozbawiony jest którejkolwiek z tych rzeczy, jego zdolność wytwórcza cierpi na tem w ten sam sposób, jak zdolność wytwórcza konia, który nie jest należycie karmiony i pielęgnowany, lub zdolność wytwórcza niedostatecznie opalanej maszyny parowej. Konsumcja aż do tej granicy jest konsumcją ściśle produkcyjną: wszelkie uszczuplenie tej konsumcji jest nie oszczędnością, lecz roztrwonieniem.

[1]) Gdybyśmy rozważali jednostkę o zdolnościach wyjątkowych, należałoby wziąć w rachubę fakt, że prawdopodobnie niema takiej ścisłej odpowiedności pomiędzy rzeczywistą wartością dla społeczeństwa jej pracy i dochodem, który ona przez tę pracę zdobywa, jaka istnieje tam, gdzie chodzi o zwykłego człowieka jakiejkolwiek klasy ludzi pracujących. Należałoby tu uważać całą konsumcję za produkcyjną i niezbędną, o ile przez jakiekolwiek ograniczenie tej konsumcji zmniejszyłaby się wydajność tej danej wyjątkowej jednostki, o takie quantum, które ma większą rzeczywistą wartość dla niej lub dla innych, niż to, co zaoszczędziła na swej konsumcji. Gdyby zaś Newton czy Watt mógł zwiększyć swą zdolność wytwórczą o jedną setną przez zdwojenie swych wydatków osobistych, zwiększenie się jego konsumcji byłoby prawdziwie produkcyjne. Jak zobaczymy poniżej, rzecz się tu ma podobnie, jak z dodatkową uprawą bogatej ziemi, która daje wysoką rentę: taka uprawa może być korzystna, choć wynik otrzymany jest mniej niż proporcjonalny do poprzedniego nakładu.

Prócz tego w wielu miejscach konsumcja, w pewnych granicach, alkoholu i tytoniu, oraz pewne upodobanie do modnego ubrania tak weszły w zwyczaj, iż można je uważać za rzeczy konwencjonalnie niezbędne, ponieważ dla ich zdobycia przeciętny mężczyzna i przeciętna kobieta poświęci pewne rzeczy, niezbędne, jako warunek zdolności wytwórczej. Płace zarobkowe są zatem mniejsze, niż minimum rzeczywiście niezbędne, jako warunek zdolności wytwórczej, o ile nie dają możności zdobycia nietylko rzeczy ściśle niezbędnych, lecz również pewnego quantum rzeczy niezbędnych konwencjonalnie [1]).

Konsumowanie rzeczy niezbędnych konwencjonalnie przez pracowników produkcyjnych uważa się zazwyczaj za konsumcję produkcyjną, lecz, ściśle biorąc, tak być nie powinno, i w ustępach wątpliwych winno być dodane specjalne wyjaśnienie, jako wyraźna wskazówka, czy rzeczy te zostały, czy też nie zostały zaliczone do konsumcji produkcyjnej.

Należy jednak zwrócić uwagę na to, że wiele rzeczy, słusznie zaliczanych do przedmiotów niepotrzebnego zbytku, w rzeczywistości w pewnej mierze należy do rzeczy niezbędnych; w tej mierze ich konsumcja jest produkcyjna, jeżeli konsumują je wytwórcy [2]).

[1]) Porówn. rozróżnienie pomiędzy „rzeczami niezbędnemi fizycznie i społecznie", James Steuart *Inquiry* A. D. 1767, II. XXI.

[2]) Tak, naprzykład, porcja zielonego grochu w marcu, kosztująca, powiedzmy, 10 szylingów, jest, być może, niepotrzebnym zbytkiem; niemniej jest to potrawa zdrowa i ma wartość pożywną taką, jak porcja kapusty za 3 pensy, a może nawet cokolwiek większą, wobec tego, że rozmaitość potraw niewątpliwie jest pożyteczna dla zdrowia. Tak więc groszek zielony może być zaliczony do rzeczy niezbędnych, jeżeli kosztuje 4 pensy; jeżeli zaś kosztuje 9 szylingów i 8 pensów — do rzeczy zbytku. Gdy więc kosztuje 10 szylingów, konsumcja jego jest produkcyjna tylko w jednej czterdziestej. W wyjątkowych wypadkach, naprzykład, gdy groszek jest pożywieniem chorego, wydatek cały 10 szylingów może być usprawiedliwiony i wartość nabytego groszku równa zapłaconej cenie. Dobrze będzie, być może, jeżeli dla osiągnięcia precyzyjności pojęć spróbujemy ocenić w mierze pieniężnej — choćby nawet zgruba tylko — koszt rzeczy niezbędnych. Przy cenach obecnych koszt rzeczy ściśle niezbędnych dla przeciętnej rodziny rolniczej wynosi 15—18 szylingów tygodniowo, koszt rzeczy konwencjonalnie niezbędnych mniej więcej o 5 szylingów więcej. Rzeczy ściśle niezbędne dla robotnika niewykwalifikowanego w mieście kosztują o parę szylingów więcej. Dla rodziny robotnika wykwalifikowanego, mieszkającego w mieście, możemy przyjąć 25—30 szylingów na rzeczy ściśle niezbędne i 10 szylingów na rzeczy konwencjonalnie niezbędne. Dla człowieka pracującego z dużym wysiłkiem mózgu ściśle niezbędna jest prawdopodobnie suma 200—250 funtów st. rocznie,

ROZDZIAŁ IV.

DOCHÓD. KAPITAŁ.

§ 1. W społeczeństwie pierwotnem każda rodzina prawie zupełnie wystarcza sobie i zaopatruje się sama przeważnie w pożywienie, ubranie, a nawet i w sprzęty domowe. Tylko bardzo nieznaczna część dochodu rodziny ma postać dochodu pieniężnego. Gdy mówimy o dochodzie wogóle takiej rodziny, wliczamy weń korzyści, które jej dają naczynia do gotowania, w równej mierze, jak korzyści, które jej daje używanie pługa; nie przeprowadzamy tu rozróżnienia pomiędzy jej kapitałem i resztą nagromadzanego zasobu dóbr, do której należą właśnie naczynia do gotowania i pług [1]).

Ale w miarę, jak rozwijał się pieniężny ustrój gospodarczy, zwiększała się tendencja do tego, aby pojęcie dochodu ograniczyć do tych tylko dochodów, które mają postać pieniężną, włączając jednak „płace w naturze“ (takie, jak używalność darmowa domu, darmowy opał, gaz, woda), stanowiące część wynagrodzenia pracobiorcy i równoważnik płacy pieniężnej.

Zgodnie z tem znaczeniem terminu „dochód“, w potocznym języku targowym rozumiemy zazwyczaj przez kapitał tę część dóbr danego człowieka, którą on poświęca na zdobywanie dochodu w postaci pieniężnej, lub, bardziej ogólnie, tę część, którą poświęca na zdobywanie dochodu drogą handlu lub przemysłu. Może być czasem rzeczą wygodną nazywać ten kapitał kapitałem przedsiębiorczym (*trade capital*); można go określić w ten sposób, iż składa się z tych dóbr zewnętrznych, które znajdują zastosowanie w przedsiębiorstwie, prowadzonem przez daną osobę, bądź jako przedmioty sprzedażne, bądź jako środki do wytworzenia rzeczy sprzedażnych. Kapitał przedsiębiorczy obejmuje przedewszystkiem takie rzeczy, jak fabryka, jak maszyny w tej fabryce, surowce, dalej żywność, ubranie i mieszkanie, które fabrykant daje swym robotnikom, oraz dobrą sławę firmy.

jeżeli jest kawalerem; potrzeba natomiast więcej, niż dwa razy tyle, jeżeli ma rodzinę i dzieci w wieku szkolnym. Rzeczy konwencjonalnie niezbędne zależą tu od rodzaju zawodu.

[1]) Ten fakt i fakty temu podobne skłoniły niektórych ekonomistów do przyjęcia dwóch założeń: mianowicie słusznego założenia, że niektóre działy nowoczesnej analizy rozdziału i wymiany nie mają zastosowania do społeczności pierwotnej; i niesłusznego założenia, że żaden dział tej analizy o większem znaczeniu nie ma tam zastosowania. Jest to uderzający przykład niebezpieczeństw, które powstają, gdy pozwalamy sobie stać się niewolnikami słów, gdy unikamy ciężkiego trudu, który potrzebny jest do tego, aby wykryć jednolitą istotę rzeczy, leżącą u podstawy rozmaitości form.

Do rzeczy, znajdujących się w posiadaniu przedsiębiorcy, trzeba dodać rzeczy, do których ma on prawa i z których ciągnie dochód, włączając w to wierzytelności hipoteczne i inne, oraz wszelkie władanie kapitałem, ześrodkowane w jego ręku pod różnemi postaciami, jakie zna nowoczesny „rynek pieniężny". Z drugiej strony, trzeba odliczyć od kapitału długi.

To określenie kapitału z punktu widzenia jednostki, przyjęte w interesach, ustaliło się mocno w życiu codziennem; to określenie przyjmujemy w toku całego obecnego traktatu, ilekroć omawiamy zagadnienia, dotyczące interesów wogóle, a w szczególności podaży jakiejś poszczególnej grupy towarów na rynku otwartym. W pierwszej połowie obecnego rozdziału omówimy dochód i kapitał z punktu widzenia interesów prywatnych i jednostkowego przedsiębiorstwa, następnie zaś rozważymy te same zagadnienia ze stanowiska społecznego.

§ 2. Kto prowadzi jakieś przedsiębiorstwo, ten musi, rzecz pewna, ponosić pewne wydatki na surowy materjał, na najem siły roboczej i t. p. Rzeczywisty lub *czysty dochód* znajdujemy, odejmując od dochodu surowego „wydatki, należące do produkcji"[1]).

Każda czynność, pośrednio lub bezpośrednio opłacana pieniężnie, zwiększa dochód nominalny wykonywającego ją człowieka; natomiast usług, które człowiek oddaje sam sobie, nie uważa się zazwyczaj za część dochodu nominalnego. Najlepiej jest naogół nie brać ich pod uwagę, gdy są to usługi zwykłe i powszednie; gdy natomiast są tego rodzaju, iż zazwyczaj spełnia je ktoś inny za wynagrodzeniem pieniężnem, wtedy konsekwencja wymaga, aby je brać w rachubę. Tak więc kobieta, która sama robi sobie ubranie, lub mężczyzna, który kopie w swym własnym ogrodzie lub reperuje swój własny dom, powiększa w ten sposób swój dochód o tyle, ileby wziął za tę pracę krawiec, ogrodnik, czy cieśla, któregoby do tej pracy najęto.

W związku z poprzedniem możemy wprowadzić termin, którego często będziemy używali. Potrzeba tego terminu powstaje stąd, że każde zajęcie nietylko wymaga wysiłku pracy, lecz ma również i inne strony ujemne, i że każde zajęcie daje nietylko wynagrodzenie pieniężne, lecz również i inne korzyści. Wielkość rzeczywistego wynagrodzenia, które zajęcie jakieś daje za pracę, da się ustalić przez odliczenie wartości pieniężnej wszystkich stron ujemnych tego zajęcia od wartości wszystkich jego stron dodatnich: to prawdziwe wyna-

[1]) Por. sprawozdanie Comittee of the British Association, 1878, dotyczące podatku dochodowego.

grodzenie możemy nazwać czystą korzyścią *(net advantage)* z danego zajęcia.

Opłata, którą uiszcza dłużnik za użytkowanie kapitału wierzyciela w ciągu, powiedzmy, roku, obliczana w stosunku do stu jednostek kapitału, nazywa się odsetkami (procentem) od kapitału. Terminu tego używa się również bardziej ogólnie dla oznaczenia równoważnika pieniężnego całego dochodu, jaki daje dany kapitał. Równoważnik ten wyraża się zazwyczaj w stosunku do stu jednostek pieniężnych kapitału. Gdy jest on wyrażony w ten sposób, wówczas nie można uważać kapitału za nagromadzony zasób różnych dóbr wogóle; trzeba go wtedy uważać za nagromadzony zasób rzeczy jednego rodzaju, a mianowicie pieniędzy, które reprezentują dobra wszelkiego innego rodzaju. Tak, naprzykład, jeżeli 100 mk pożyczymy na 4%, to odsetki wynosić będą 4 mk. rocznie. Jeżeli zaś przedsiębiorca wkłada do swego przedsiębiorstwa jako kapitał zasób dóbr różnego rodzaju ogólnej wartości 10.000 mk., to można powiedzieć, że 400 mk. będzie stanowiło odsetki od tego kapitału przy stopie procentowej 4%, przy założeniu, że łączna wartość pieniężna rzeczy, stanowiących kapitał, pozostaje niezmienna. Przedsiębiorca będzie gotów prowadzić przedsiębiorstwo póty, póki będzie oczekiwał, że całkowity czysty zysk z przedsiębiorstwa przewyższać będzie odsetki od włożonego kapitału, obliczone według bieżącej stopy procentowej. Nadwyżka ta nazywa się zyskiem z przedsiębiorstwa *(profits)*.

Dobra rozporządzalne, które można zużytkować dla jakichkolwiek celów, często nazywamy „wolnym" lub „płynnym" kapitałem [1]).

Zyski (z przedsiębiorstwa) są równe nadwyżce wpływów przedsiębiorstwa nad wydatkami na toż przedsiębiorstwo w tym samym okresie czasu. Różnicę pomiędzy wartością maszyn, materjałów surowych i t. p. w końcu okresu obrachunkowego (zwykle roku), a wartością na początku tego okresu przyjmujemy za wpływ lub wydatek zależnie od tego, czy jest dodatnia, czy też ujemna. To, co pozostaje z zysków po odjęciu odsetek od kapitału, obliczonych według stopy bieżącej (biorąc przy tem w rachubę, o ile potrzeba, ubezpieczenie), nazywa się zazwyczaj zyskiem przedsiębiorcy lub zarob-

[1]) Profesor Clark proponuje, aby rozróżniać kapitał czysty i dobra, stanowiące kapitał; pierwszy — to wodospad, w którym bieg wody pozostaje niezmienny, drugie — to poszczególne rzeczy, które wchodzą do przedsiębiorstwa i opuszczają je, podobnie jak poszczególne krople wody przepływają przez wodospad. Według prof. Clarka odsetki pozostawałyby w związku z czystym kapitałem, nie zaś z dobrami, stanowiącemi kapitał.

kiem za kierownictwo (*earnings of undertaking or management*). Stopą zysków jest liczba, wyrażająca stosunek zysków do kapitału. Definicja ta, podobnie jak definicja odpowiednia, dotycząca stopy procentowej, opiera się na założeniu, że została ustalona wartość pieniężna rzeczy, stanowiących kapitał danego przedsiębiorstwa; ustalenie zaś tej wartości spotyka się, jak się często okazuje, z wielkiemi trudnościami.

Gdy ktoś wynajmuje jakąś poszczególną, jednostkową rzecz, naprzykład, pianino, dom lub maszynę do szycia, opłatę za wynajem często nazywamy rentą. Ekonomiści mogą iść za tym zwyczajem mowy potocznej, gdy rozważają dochód z punktu widzenia indywidualnego przedsiębiorcy. Jak wykażemy jednak obecnie, przeważają argumenty za tem, aby zachować termin „renta“ wyłącznie dla oznaczenia dochodu, który dają darme dary natury, w tych rozważaniach, w których od indywidualnego punktu widzenia przechodzimy do punktu widzenia ogólno-społecznego. Dla tej samej racji będziemy używali terminu *quasi-renta* dla oznaczenia dochodu, który dają maszyny i inne narzędzia produkcji, wytworzone przez człowieka. To znaczy: każda poszczególna maszyna może dać dochód, który ma charakter renty i który czasem nazywa się rentą, jakkolwiek, naogół biorąc, korzystniej jest, jak się zdaje, nazywać ten dochód quasi-rentą. Nie możemy natomiast mówić o odsetkach, dawanych przez maszynę. Jeżeli będziemy tu wogóle używali terminu „odsetki“, to może on oznaczać tylko dochód w stosunku do pieniężnej wartości maszyny, nie zaś w stosunku do samej maszyny. Tak, naprzykład, jeżeli praca, którą maszyna, kosztująca 100 f., wykonywa w ciągu roku, warta jest 4 f. netto, to maszyna owa daje quasi-rentę w wysokości 4 f., która jest równoważnikiem odsetek od pierwotnej ceny maszyny, obliczonych po 4%; jeżeli natomiast jest warta obecnie tylko 80 f., to daje ona 5% w stosunku do ceny obecnej. Ze sprawą tą jednak związane są pewne zasadnicze trudne zagadnienia, które omówię w księdze V.

§ 3. Rozważymy teraz pewne szczegółowe sprawy, dotyczące kapitału. Klasyfikowano kapitał na konsumcyjny i na pomocniczy lub instrumentalny. Jakkolwiek nie można przeprowadzić wyraźnej linji podziału pomiędzy temi dwiema klasami, to jednak używanie tych terminów może być czasem rzeczą wygodną, pod warunkiem, że będziemy pamiętali, iż terminy te nie są jasne. Gdzie potrzebna jest ścisłość, tam należy terminów tych unikać, i należy podawać wyraźne wyliczenia. Ogólne pojęcie o rozróżnieniu, które mają terminy te wyrażać, można sobie wytworzyć na podstawie następujących przybliżonych definicyj.

Kapitał konsumcyjny składa się z dóbr w takiej postaci, w której zadośćczynią potrzebom bezpośrednio, to znaczy, z dóbr, które bezpośrednio składają się na to, co nazywamy „utrzymaniem" pracownika, — a więc takie rzeczy, jak żywność, mieszkanie, ubranie i t. p.

Kapitał pomocniczy (lub instrumentalny) nazywa się tak, ponieważ stanowią go wszystkie dobra, które w produkcji są pomocą dla pracy. Do tej kategorji należą narzędzia, maszyny, fabryki, koleje żelazne, doki, okręty i t. p., oraz wszelkiego rodzaju surowce.

W rzeczywistości również i ubranie pomaga człowiekowi w jego pracy i jest dobrem pomocniczem przez to, iż daje robotnikowi ciepło; dach fabryki daje robotnikowi taką samą korzyść bezpośrednią, jak i dach jego domu [1]).

Możemy dalej, idąc za Millem, rozróżnić kapitał obrotowy, „który spełnia całe swoje zadanie w produkcji, w której ma zastosowanie, przez to, iż zostaje użyty jednorazowo", od kapitału stałego (*fixed capital*), „który istnieje w postaci trwałej i który daje dochód w ciągu dłuższego okresu czasu" [2]).

§ 4. Przy rozważaniu produkcji dóbr dla jakiegoś rynku i przyczyn, które decydują o wartości wymiennej tych dóbr, najwygodniejszym dla ekonomisty punktem widzenia jest zwykły punkt widzenia człowieka interesów. Istnieje jednak punkt szerszego widzenia rzeczy, na którym stanąć musi człowiek interesu, jak niemniej i ekonomista, gdy badają przyczyny, rządzące dobrobytem materjalnym społeczeństwa, jako całości. W potocznej rozmowie można przechodzić z jednego z tych punktów widzenia na drugi, nie zaznaczając w jakiś sposób formalny zmiany stanowiska: jeżeli bowiem powstanie tu jakieś nieporozumienie, to wkrótce się ujawni i zostanie usunięte przez postawienie pytania lub wyjaśnienie rozmówcy. Ekonomista natomiast nie może ryzykować w ten sposób: musi dobitnie zaznaczać każdą zmianę swego punktu widzenia i swego sposobu używania terminów. Droga, którą przebywa w swem rozumowaniu, wydawałaby się, być

[1]) Por. powyżej II, III. 1.

[2]) Rozróżnienie Adama Smitha pomiędzy kapitałem stałym i obrotowym pozostawało w zależności od zagadnienia, czy dobra „dają zysk bez zmiany właściciela", czy też go nie dają. Ricardo formułował to inaczej, opierając rozróżnienie na tem, czy dobra „podlegają powolnemu spożyciu, czy też wymagają częstej odnowy"; lecz słusznie czyni on uwagę, że jest to „podział nieistotny i że linja graniczna nie może w nim być ściśle przeprowadzona". Modyfikacja Milla ogólnie jest przyjęta przez nowoczesnych ekonomistów.

może, narazie gładsza, gdyby milcząco przeszedł od jednego znaczenia terminu do innego; na dłuższą jednak metę większe wyniki osiągnie, wskazując jasno znaczenie każdego terminu w każdym przypadku, gdzie zachodzą wątpliwości [1]).

Przyjmijmy tedy w dalszych rozważaniach tego rozdziału rozmyślnie punkt widzenia społeczny, w przeciwstawieniu do punktu widzenia indywidualnego; spójrzmy na produkcję społeczeństwa jako całości i na jego całkowity dochód czysty, który może ono spożytkować na wszelkie możliwe cele. To znaczy, powróćmy do punktu widzenia, z jakiego patrzy mniej więcej człowiek pierwotny, który troszczy się głównie o produkowanie rzeczy pożądanych i myśli o ich bezpośrednim użytku, który mało natomiast zajmuje się sprawą wymiany i sprzedaży rynkowej.

Z tego punktu widzenia uważa się, że dochód obejmuje wszelkie korzyści, jakie ludziom dają ich wysiłki, obecne i przyszłe, skierowane ku temu, aby jak najlepiej wykorzystać dla siebie zasoby natury. Przyjemności, którą sprawia piękno tęczy, słodki zapach poranka, nie bierze się w rachubę, nie dlatego, iżby to były rzeczy nie mające znaczenia, ani też dlatego, iżby wzięcie w rachubę miało psuć obliczenia, lecz poprostu dlatego, że nie przynosiłoby to żadnego pożytku, a zwiększałoby bardzo rozciągłość naszych wywodów i dyskusyj. Z podobnych racyj nie warto obliczać oddzielnie prostych usług, które każdy człowiek mniej więcej oddaje samemu sobie, takich, naprzykład, jak wkładanie na siebie ubrania, jakkolwiek są nieliczni ludzie, którzy wolą płacić innym za ich wykonywanie. Wyłączenie usług tego rodzaju nie opiera się na żadnej zasadzie ogólnej, i czas, który tej sprawie poświęcali niektórzy pisarze, był niepotrzebnie stracony. Kierujemy się w tej sprawie poprostu zasadą *De minimis non curat lex*. Jeżeli ktoś, jadąc końmi, nie zauważy kałuży i opryska wodą przechodnia, to nie będzie to uważane ze stanowiska prawa za wyrządzenie krzywdy, jakkolwiek niema w zasadzie różnicy pomiędzy czynem tego człowieka a czynem tego, kto przez podobny brak uwagi wyrządziłby poważną szkodę innemu człowiekowi.

Praca, którą człowiek wykonywa w danej chwili, daje mu dochód bezpośrednio, jeżeli zaspokaja bezpośrednio jego własne potrzeby; jeżeli zaś traktuje ją jako pracę zarobkową i oddaje na usługi innych ludzi, to wówczas oczekuje zapłaty w tej lub innej formie. Podobnie każda rzecz pożyteczna, którą człowiek wytworzył lub nabył w przeszłości, lub która mu została dana przez kogoś innego, kto ją wytworzył lub nabył zgodnie z obowiązującemi w danym czasie prawami

[1]) Por. powyżej II, I, 3.

własności, jest, naogół biorąc, dla niego bezpośrednio lub pośrednio źródłem materjalnych korzyści. Jeżeli rzeczy tej użyje w jakiemś przedsiębiorstwie, to otrzyma naogół dochód z niej w postaci pieniężnej. Lecz czasem termin „dochód" trzeba wziąć w obszerniejszem znaczeniu, któreby obejmowało ogół korzyści wszelkiego rodzaju, jakie człowiek otrzymuje dzięki posiadaniu własności, wykorzystanej w jakikolwiek sposób: w tem znaczeniu termin ten obejmuje, naprzykład, korzyści, jakie właścicielowi pianina daje użytkowanie go przez niego samego, narówni z temi korzyściami, jakie właściciel składu pianin otrzymałby, wynajmując je za pieniądze. Mowa potoczna przeciwna jest używaniu terminu „dochód" w tak szerokiem znaczeniu, nawet gdy omawiane są zagadnienia społeczne, jednak zazwyczaj obejmuje tym terminem pewne formy dochodu, nie będące dochodem pieniężnym.

Poborcy podatku dochodowego zaliczają dom, zamieszkały przez jego właściciela, do rzeczy, które dają dochód, podlegający opodatkowaniu, jakkolwiek dom taki daje dochód w postaci bezpośredniej korzyści użytkowania. Czynią to nie na podstawie jakiejś oderwanej zasady, lecz z następujących racyj: w części z tej racji, że dom mieszkalny posiada duże znaczenie praktyczne, w części dlatego, że posiadanie domu uważane jest zazwyczaj za rodzaj przedsiębiorstwa, w części wreszcie dlatego, że rzeczywisty dochód, który dom daje, łatwo można wydzielić i ocenić. Nie roszczą oni pretensyj do tego, aby ustalić jakąś bezwzględną zasadniczą różnicę pomiędzy rzeczami, z których dochód podlega opodatkowaniu, a rzeczami, z których dochód opodatkowaniu nie podlega.

Jevons, rozpatrując zagadnienie ze stanowiska czysto matematycznego, miał zasadę do tego, aby zaliczyć wszystkie dobra, znajdujące się w rękach konsumenta, do kapitału. Lecz niektórzy pisarze, rozwijając tę sugestję bardzo przenikliwie i subtelnie, traktowali myśl Jevonsa jako podstawową zasadę; zdaje się jednak, że pogląd ich był błędny. Poczucie umiaru wymaga, abyśmy nie przeciążali naszych dzieł ciągłem wyliczaniem szczegółów drugorzędnego znaczenia, których nie bierze się pod uwagę w rozważaniach potocznych i których nawet nie można opisać, nie naruszając przyjętych konwencyj językowych.

§ 5. To nas doprowadza do nowego zagadnienia. Trzeba mianowicie rozważyć sposób używania terminu „kapitał" z punktu widzenia badań, dotyczących dobrobytu materjalnego społeczeństwa, jako całości. Adam Smith powiedział, że kapitałem danego człowieka jest ta część jego zasobu dóbr, z której spodziewa się dochodu. I prawie każde ze znaczeń terminu „kapitał", znanych

w historji, odpowiadało mniej więcej ściśle równoległemu znaczeniu terminu „dochód": prawie w każdem znaczeniu kapitałem była ta część zasobu dóbr danego człowieka, z której spodziewa się dochodu.

Najważniejszem znaczeniem terminu „kapitał" wogóle, t. zn. znaczeniem, przyjętem w rozważaniach kapitału ze społecznego punktu widzenia, jest znaczenie, przyjęte w badaniu, dotyczącem tego, w jaki sposób trzy czynniki produkcji, a więc ziemia (to znaczy czynniki natury), praca i kapitał, przyczyniają się do wytworzenia dochodu narodowego (czy też dywidendy narodowej, jak to będziemy mówili poniżej), oraz w jaki sposób dokonywa się rozdział dochodu pomiędzy te trzy czynniki. I to jest jeszcze jedna racja więcej, aby uczynić terminy „kapitał" i „dochód" korelatywnemi z punktu widzenia społecznego, tak jak je uczyniliśmy korelatywnemi z punktu widzenia indywidualnego.

To też w dziele obecnem będziemy uważali za kapitał ze społecznego punktu widzenia wszystkie rzeczy, za wyjątkiem ziemi, dające dochód, który ogólnie uważany jest za taki w mowie potocznej, oraz rzeczy tego samego rodzaju, stanowiące własność publiczną, jak naprzykład, fabryki rządowe. Terminu „ziemia" używamy w takiem znaczeniu, iżby obejmował wszelkie darme dary natury, takie, jak kopalnie, rybołówstwa i t. p., które dają dochód.

W ten sposób termin ten będzie obejmował wszelkie rzeczy, które są trzymane w celach handlowych, zarówno maszyny, surowce, jak i gotowe dobra; zarówno teatry i hotele, jak farmy i domy; nie będą natomiast kapitałem meble i ubrania, należące do tych, którzy ich używają. Zazwyczaj bowiem uważa się, że pierwsze dają dochód, że drugie zaś nie dają dochodu, i wyrazem takiego poglądu na dochód są zasady opodatkowania, przyjęte przez komisarzy podatkowych.

Ten sposób używania terminu zgodny jest z ogólnie przyjętą przez ekonomistów metodą rozważania zagadnień społecznych: rozpoczynają oni od rozważania spraw najogólniejszych, odkładając do późniejszego omówienia drobniejsze szczegóły. Ten sposób używania terminu zgodny jest również z ogólnie przyjętym przez ekonomistów sposobem używania terminu „praca" w takiem znaczeniu, iżby obejmował te czynności i tylko te, które są uważane za źródło dochodu w tem szerszem znaczeniu terminu „dochód". Praca wraz z kapitałem i ziemią (w znaczeniach, zdefinjowanych powyżej) są źródłem wszelkiego dochodu, jaki zazwyczaj bierzemy w rachubę, obliczając „dochód narodowy" [1]).

[1]) Podobnie jak lepiej jest, gdy chodzi o cele praktyczne, nie utrudniać sobie pracy wyszczególnianiem „dochodu", polegającego na korzyści, jaką

§ 6. Dochód społeczny można obliczyć, dodając dochody jednostek, należących do rozważanego społeczeństwa, narodu, czy też jakiejś innej grupy społecznej. Nie należy tylko wliczać w tę sumę jednej i tej samej rzeczy dwukrotnie. Jeżeli wliczyliśmy całkowitą wartość dywanu, to w ten sposób wliczyliśmy już zarówno wartość przędzy, jak i wartość pracy, włożonej w wyrób dywanu, i tych dwóch wartości nie należy wliczać po raz drugi. Dalej, jeżeli dywan został zrobiony z wełny, która była na składzie już na początku roku, to wartość tej wełny należy odjąć od wartości dywanu, nim będziemy obliczali czysty dochód za dany rok; podobne obliczenie trzeba zrobić przy ocenie zużycia maszyn i innych narzędzi, używanych do wyrobu dywanów. Wymaga tego ogólna zasada, którą przyjęliśmy na początku: otrzymujemy rzeczywisty lub czysty dochód, odliczając od dochodu surowego rozchody na produkcję.

Lecz jeżeli dywan czyści służba domowa lub zakład, odkurzający maszynowo, to wartość pracy, włożonej w czyszczenie musi być wliczona oddzielnie; inaczej bowiem wyniki tej pracy byłyby zupełnie nie wzięte w rachubę w inwentarzu tych nowowyprodukowanych użyteczności, które stanowią rzeczywisty dochód kraju. Czynności, które spełnia służba domowa, zaliczamy zawsze do klasy „praca" w technicznem tego słowa znaczeniu; ponieważ zaś można pracę tę wymierzyć *en bloc* wysokością płacy zarobkowej, za pracę tę pobieranej, przeto obliczenie jej wartości nie wywołuje żadnych trudności. Jest jednak tylko pewna niekonsekwencja w tem, że nie bierzemy w rachubę ciężkiej pracy domowej, którą wykonywają kobiety i inni członkowie rodziny, gdy rodzina dana nie trzyma służby.

Przypuśćmy teraz, że właściciel ziemski, mający 10.000 f. st. dochodu, bierze sekretarza prywatnego z pensją 500 f. szt., który zkolei płaci swemu służącemu 50 f. st. Może się wydawać, że, jeżeli dochody tych trzech osób zostaną policzone zosobna jako część czystego dochodu danego kraju, to jeden z nich zostanie policzony dwukrotnie, a jeden trzykrotnie. W rzeczywistości tak nie jest. Właściciel ziemski przekazuje swemu sekretarzowi wzamian za usługi tego ostatniego, część siły nabywczej, jaką dają płody ziemi, sekretarz zaś zkolei przekazuje część tej siły nabywczej swemu służącemu wzamian za

człowiek osiąga z pracy czyszczenia szczotką swego kapelusza, tak samo lepiej jest nie brać pod uwagę cząstki kapitału, umieszczonego w tej szczotce. Natomiast w czysto oderwanych rozważaniach takie względy praktyczne nie grają roli, i dlatego też prostota logiczna powiedzenia Jevons'a, że dobra w rękach konsumenta są kapitałem, ma pewne strony dodatnie, nie ma zaś ujemnych, gdy chodzi o matematyczne sformułowanie doktryn ekonomicznych.

usługi, które mu oddaje ten ostatni. Płody gospodarstwa rolnego, których wartość stanowi rentę właściciela ziemskiego, pomoc, którą daje mu praca jego sekretarza, wreszcie usługi, które sekretarzowi oddaje praca jego służącego — są to niezależne od siebie części rzeczywistego czystego dochodu danego kraju; a zatem te 10.000 f. st. i te 500 f. st. i te 50 f. st., które są miarą pieniężną tamtych trzech korzyści, należy wszystkie wziąć w rachubę, gdy obliczamy dochód danego kraju. Lecz, jeżeli właściciel ziemski daje pensję roczną w wysokości 500 f. st. swemu synowi, to sumy tej nie należy wliczać, jako niezależnego dochodu, ponieważ wzamian za nią nie zostaje oddana żadna usługa. Suma ta nie byłaby obłożona podatkiem dochodowym.

Podobnie, jak c z y s t e wpływy pieniężne z odsetek, które danej jednostce winni płacić inni ludzie, — czyste, to znaczy wpływy, pozostałe po odliczeniu odsetek, które dana jednostka winna płacić innym— stanowią część jej dochodu, tak samo c z y s t e wpływy, pieniężne i w postaci innych rzeczy, które jeden naród otrzymuje od innych krajów, stanowią część dochodu tego narodu.

§ 7. Dochód pieniężny lub napływ bogactw daje miarę dobrobytu narodowego, która, choć zwodnicza, jest jednak pod pewnemi względami lepsza, niż ta miara, którą daje wartość pieniężna zasobu narodowego bogactw.

Dochód bowiem stanowią głównie dobra w postaci, w której mogą bezpośrednio zaspokajać potrzeby, gdy tymczasem większą część bogactwa narodowego stanowią środki produkcji, które są dla narodu pożyteczne tylko o tyle, o ile przyczyniają się do wytworzenia dóbr, nadających się do konsumcji. A dalej — choć sprawa to mniejszej wagi — dobra, nadające się do konsumcji, dając się łatwiej przenosić, mają ceny bardziej jednostajne na całym świecie, niż rzeczy, używane do ich wyprodukowania: ceny akru dobrej ziemi w Manitobie i w Kent różnią się od siebie więcej, niż ceny korca pszenicy w obu tych miejscach.

Jeżeli jednak weźmiemy głównie pod uwagę dochód danego kraju, musimy wziąć w rachubę obniżenie wartości źródeł, z których dochód ten płynie. Więcej trzeba odliczyć od dochodu, jaki daje dom drewniany, niż od dochodu, jaki daje dom murowany. Dom murowany ma większą wartość dla bogactwa kraju, niż dom drewniany, dający równe, jak dom murowany, wygody. Kopalnia może dawać przez pewien czas duży dochód, lecz w ciągu niewielu lat może się w niej materjał kopalny wyczerpać i w tym przypadku należy ją uważać za równie wartościową, jak pole lub rybołówstwo, które daje znacznie mniejszy, lecz stały dochód roczny.

§ 8. W rozumowaniu czysto oderwanem, a szczególniej w matematycznem, używamy terminów „kapitał“ i „bogactwo“ prawie jako synonimów, wyłączając tylko w pewnych rozważaniach z pod pojęcia „kapitał“ „ziemię“. Istnieje jednak wyraźna tradycja, nakazująca mówić o „kapitale“, gdy rozważamy rzeczy, jako czynniki produkcji, o „bogactwie“ zaś, gdy rozważamy rzeczy, jako wynik produkcji, jako przedmiot konsumcji, jako źródło przyjemności posiadania. Główny popyt na kapitał powstaje tedy dzięki produkcyjności kapitału, dzięki usługom, jakie kapitał oddaje, naprzykład, przez to, że czyni przędzenie i tkanie wełny łatwiejszem, niż byłoby przy pracy ręcznej bez pomocy maszyny, lub przez to, iż umożliwia doprowadzenie wody bezpośrednio tam, gdzie jest potrzebna. (Są jednak i inne sposoby użytkowania kapitału: naprzykład, wypożyczenie go jakiemuś utracjuszowi. Tego przypadku nie można podciągnąć pod powyższą kategorję). Z drugiej strony podaż kapitału zależy od tego faktu, iż ludzie, chcąc akumulować kapitał, muszą działać prospektywnie: muszą „czekać“ i „oszczędzać“, muszą poświęcać teraźniejszość dla przyszłości.

Na początku tej księgi wykazaliśmy, że ekonomista musi zrezygnować z pomocy dobrze skompletowanego zasobu terminów technicznych. Musi on przystosować terminy, używane potocznie, do swych celów tak, iżby wyrażały myśli ściśle; pomocą w tem muszą mu być przymiotniki, rzecz bliżej określające, i inne wskazówki w kontekście. Jeżeli ekonomista dowolnie przypisuje jakieś stałe ścisłe znaczenie wyrazowi, który w mowie potocznej ma wiele znaczeń mniej lub więcej nieścisłych, to wprowadzi w błąd człowieka interesów; przytem będzie zachodziło pewne niebezpieczeństwo, że on sam zajmie stanowisko nieuzasadnione. Probierzem w sprawie wyboru normalnego znaczenia takich terminów, jak „dochód“ i „kapitał“, musi być tedy przydatność danego znaczenia w pracy teoretycznej [1]).

[1]) Możemy tu podać krótkie streszczenie przedwstępne tej pracy, którą przedsiębierzemy. Zobaczymy, że kapitał należy rozważać zarówno ze względu na wcielony weń agregat korzyści, wynikających z jego używania, jak i ze względu na wcielony weń agregat kosztu wysiłków i oszczędności, potrzebnych do wyprodukowania go; wykażemy też, jak te dwa agregaty dążą do wzajemnego zrównoważenia się. Tak w rozdziale IV księgi V-ej, który w pewnym sensie można uważać za dalszy ciąg obecnego rozdziału, zobaczymy, jak agregaty te bezpośrednio równoważą się w przewidywaniach jakiegoś indywidualnego Robinsona Crusoe'go, oraz jak się równoważą w przewidywaniach nowożytnego człowieka interesów, który tłumaczy je na kategorje pieniężne. W obu przypadkach obie strony rachunku muszą być odniesione do tego samego punktu czasu; to, co przychodzi po tej

chwili, trzeba „zdyskontować" wstecz, to zaś, co przychodzi wcześniej, należy powiększyć o przyrost odsetek za czas do chwili obliczenia.

Okaże się dalej, że podobne równoważenie korzyści, jakie daje kapitał, i kosztów, jakich jego wyprodukowanie wymaga, jest głównym kamieniem węgielnym ekonomji społecznej, choć prawdą jest, że wskutek nierównego rozdziału bogactwa ze społecznego punktu widzenia obliczeń nie można dokonać z tą jasnością, jaka jest osiągalna, gdy chodzi o jednostkę, bez względu na to, czy będzie nią Robinson Crusoe, czy też współczesny człowiek interesów.

We wszystkich działach naszych rozważań, dotyczących przyczyn, które rządzą akumulacją i zastosowaniem źródeł produkcji, okaże się, że niema jakiejś reguły powszechnej, któraby stwierdzała, że stosowanie okólnych metod produkcji daje wyniki bardziej wydajne, niż stosowanie metod bezpośrednich. W pewnych warunkach nakład wysiłku, włożony w nabycie maszyn i kosztowne zaopatrzenie się na przyszłość, opłaca się na dłuższą metę; w innych znowu warunkach nie opłaca się. Okaże się dalej, że akumulacja kapitału jest proporcjonalna z jednej strony do prospektywności człowieka, z drugiej zaś do tego, w jakim stopniu pochłaniają kapitał te okólne metody produkcji, które są dość wydajne, aby opłaciło się ich stosowanie. W tej sprawie należy porównać szczególnie IV, VII, 8; V, IV; VI, I, 8 i VI, VI, 1.

Ogólne czynniki, rządzące wytwarzaniem kapitału wogóle i udziałem kapitału w wytwarzaniu dochodu narodowego, omawiany w ks. IV, VII, IX—XI; niedostateczne przystosowanie miary pieniężnej korzyści i kosztów do mierzonych wielkości — głównie w ks. III, III—IV, IV, VII i VI, III—VIII; o tem, co przypada kapitałowi w rozdziale całości produkcji, wytworzonej przez współdziałanie pracy z kapitałem (i z czynnikami natury) mówimy głównie w VI, I, II, VI—VIII, XI, XII.

Główne dane z historji definicyj kapitału podaje Dodatek E.

KSIĘGA III.
O POTRZEBACH I ICH ZASPOKOJENIU.

ROZDZIAŁ I.
WSTĘP.

§ 1. Dawniejsze definicje ekonomiki opisywały ją jako naukę, zajmującą się produkcją, dystrybucją (rozdziałem), wymianą i konsumcją bogactwa. Późniejsze doświadczenie wykazało, że zagadnienia wymiany i rozdziału są tak ściśle związane z sobą, że wątpliwą jest rzeczą, czy osiągnie się jaką korzyść z próby rozdzielnego ich traktowania. Jako podstawa praktycznych zagadnień, dotyczących wartości, potrzebna jest jednak znaczna ilość ogólnych rozważań co do stosunku popytu i podaży — jako podstawa, która gra rolę kośćca, dając jedność i spójność wewnętrzną całokształtowi rozumowania ekonomicznego. Ta właśnie szerokość i ogólność tej podstawy wyróżnia ją od bardziej konkretnych zagadnień rozdziału i wymiany, dla których jest pomocna; dlatego też te wszystkie rozważania, stanowiące tę podstawę, ujęliśmy razem w księdze V-ej pod tytułem: „Ogólna teorja podaży i popytu": rozważania te są dziełem przygotowawczym do dalszych rozważań, noszących tytuł: „Rozdział i wymiana, lub wartość".

Tamte księgi poprzedza jednak obecna księga III, poświęcona badaniu potrzeb i ich zaspokojenia, t. zn. popytu i konsumcji, oraz księga IV, poświęcona badaniu czynników produkcji, to znaczy czynników, które są środkami zadośćuczynienia potrzebom, a do których należy również sam człowiek, główny czynnik i wyłączny cel produkcji. Księga IV odpowiada pod względem swego ogólnego charakteru temu rozważaniu produkcji, któremu dużo miejsca poświęcano prawie we wszystkich angielskich traktatach o ekonomice w ostatnich dwóch pokoleniach; stosunek tego rozważania do zagadnień popytu i podaży nie został jednak dostatecznie wyjaśniony.

§ 2. Do niedawna zagadnienie popytu lub konsumcji było cokolwiek zaniedbywane. Jakkolwiek bowiem dociekanie, jak najlepiej

zużyć nasze środki i zasoby, jest bardzo ważne, to jednak, o ile chodzi o konsumcję poszczególnych jednostek, nie daje możności stosowania metod ekonomiki. Zdrowy rozsądek osoby, rozporządzającej dużem doświadczeniem życiowem, da jej tu więcej wskazówek, niż subtelne analizy ekonomiczne; do niedawna też ekonomiści niewiele mówili w tej sprawie, ponieważ niewiele mieli naprawdę do powiedzenia takich rzeczy, które nie były powszechną własnością wszystkich ludzi, posiadających zdrowy rozsądek. Lecz ostatnio różne przyczyny złożyły się łącznie na to, iż przedmiot ten zdobył większe znaczenie w rozważaniach ekonomicznych.

Pierwszą z tych przyczyn jest wzrastające przeświadczenie, że szkodliwy był zwyczaj Ricarda kładzenia nieproporcjonalnego nacisku w analizie przyczyn, określających wartość wymienną, na stronę kosztów produkcji. Jakkolwiek bowiem Ricardo i jego najwybitniejsi uczniowie uświadamiali sobie, iż w określaniu wartości warunki popytu grają równie ważną rolę, jak warunki podaży, to jednak nie wyrażali swego mniemania dostatecznie jasno i zostali źle zrozumiani przez wszystkich czytelników, prócz najbardziej uważnych.

Powtóre, rozwój ścisłych metod myślenia w ekonomice sprawia, iż ludzie więcej starań wkładają w to, aby ustalić wyraźnie przesłanki, na których opierają swe rozumowania. Przyczyną tej zwiększonej staranności jest w części stosowanie przez pewnych ekonomistów języka matematycznego i matematycznych metod myślenia. Wprawdzie jest rzeczą wątpliwą, czy wiele osiągnięto przez stosowanie złożonych formuł matematycznych. Lecz stosowanie matematycznych metod myślenia oddało wielkie usługi, sprawiło bowiem, że ludzie nie przystępowali do rozważania zagadnienia, póki nie osiągnęli zupełnej pewności co do jego treści, i nie posuwali się w tem rozważaniu naprzód, póki nie wiedzieli, co leży, a co nie leży w intencji myślowej założenia.

To z kolei doprowadziło do bardziej starannej analizy wszystkich podstawowych pojęć ekonomicznych, a szczególniej pojęcia popytu; sama bowiem próba jasnego ustalenia, jak należy mierzyć popyt na jakąś rzecz, otwiera nową perspektywę, co się tyczy głównych zagadnień ekonomiki. I jakkolwiek teorja popytu jest jeszcze w zarodku, możemy już stwierdzić, iż może być rzeczą możliwą zebranie i uporządkowanie materjału statystycznego, dotyczącego konsumcji, w ten sposób, aby rzucał światło na trudne zagadnienia, wielce doniosłe dla dobrobytu ogólnego.

Wreszcie duch czasu skłania ku zwróceniu baczniejszej uwagi na zagadnienie, czy nasze wzrastające bogactwo nie mogłoby w większym stopniu, niż to dzieje się obecnie, przyczynić się do ogólnego dobrobytu; to zaś zkolei prowadzi nas do badania, jak dalece wartość

wymienna wszelkiego składnika bogactwa, czy to pozostającego w użytku kolektywnym, czy indywidualnym, jest ścisłym wykładnikiem tego quantum szczęścia i dobrobytu, które daje rozważany składnik bogactwa.

Księgę tę rozpoczniemy krótkiem studjum o różnorodności potrzeb ludzkich, rozważanych w ich stosunku do ludzkich wysiłków i czynności. Natura ludzka, której cechą istotną jest dążenie do postępu, stanowi jedną całość. Tylko czasowo i prowizorycznie możemy z korzyścią izolować w celach badania ekonomiczną stronę życia człowieka, winniśmy przytem baczyć na to, aby mieć zawsze na widoku całokształt tej strony życia. Właśnie teraz zachodzi szczególna potrzeba podkreślenia tego, ponieważ reakcja przeciwko względnemu zaniedbaniu badania potrzeb przez Ricarda i jego uczniów popycha, jak się zdaje, ku przeciwległej krańcowości. Ważną jest rzeczą podkreślenie raz jeszcze tej wielkiej prawdy, na której oni opierali się cokolwiek zbyt ekskluzywnie, — tej mianowicie, że potrzeby są czynnikami, kierującemi w życiu niższych zwierząt, że natomiast, szukając klucza do historji rodzaju ludzkiego, musimy zwrócić uwagę na zmiany form wysiłku i aktywności.

ROZDZIAŁ II.

POTRZEBY I ICH STOSUNEK DO FORM AKTYWNOŚCI.

§ 1. Ludzkie potrzeby i pragnienia są niezliczone co do liczby i bardzo różne co do rodzaju, lecz, naogół biorąc, są ograniczone i zaspokojenie ich jest możliwe. Człowiek niecywilizowany ma istotnie niewiele więcej potrzeb i pragnień, niż zwierzę, lecz każdy krok w postępie człowieka ku wyższym stopniom rozwoju zwiększa różnorodność jego potrzeb, oraz różnorodność sposobów ich zaspokajania. Pragnie on nie większej ilości rzeczy, które przyzwyczaił się spożywać, lecz rzeczy o lepszej jakości; pragnie większego wyboru rzeczy, rzeczy, któreby zaspokajały coraz to nowe jego potrzeby.

Tak więc, jakkolwiek zarówno zwierzę, jak człowiek pierwotny mają swe ulubione rzeczy, które przekładają nad inne, to jednak ani zwierzę, ani człowiek pierwotny niewiele troszczy się o rozmaitość dla niej samej. Ale w miarę, jak człowiek posuwa się w swym rozwoju cywilizacyjnym, w miarę jak psychika jego się rozwija i jak nawet jego zwierzęce namiętności zaczynają się kojarzyć z czynnościami psychicznemi, potrzeby jego szybko stają się bardziej subtelne i bardziej różnorodne; wówczas nawet w drobniejszych szczegółach życia zaczyna pragnąć zmiany dla samej zmiany, na długo wcześniej przedtem,

nim świadomie wyzwoli się z jarzma zwyczaju. Pierwszym wielkim krokiem w tym kierunku jest zdobycie umiejętności rozniecania ognia. Człowiek stopniowo przyzwyczaja się do wielu różnych rodzajów pożywienia, gotowanego na różne sposoby, i wkrótce monotonja zaczyna stawać się dla niego uprzykrzoną: odczuwa teraz w sposób bardzo przykry, gdy przypadek zmusza go do żywienia się przez czas dłuższy wyłącznie jednym lub dwoma rodzajami pożywienia.

W miarę, jak bogactwo człowieka się zwiększa, pożywienie jego staje się bardziej różnorodne i kosztowne, lecz apetyt jego jest ograniczony przez naturę; jeżeli zaś jego wydatki na pożywienie przekraczają zwykłą miarę, to dzieje się to częściej dla zadośćuczynienia potrzebom gościnności i wystawności, niż dla zadośćuczynienia własnym zmysłom.

Możemy tedy skonstatować wraz z Seniorem: „Jakkolwiek pragnienie różnorodności jest samo przez się silne, jest ono słabe w porównaniu z pragnieniem wyróżnienia się; jeżeli zaś zważymy powszechność i stałość tego ostatniego, jeżeli zważymy, że podlegają mu wszyscy ludzie we wszystkich czasach, że towarzyszy nam od kolebki i nie opuszcza aż do grobu, to można uznać, że pragnienie wyróżnienia się jest najsilniejsze z uczuć ludzkich". Tę wielką półprawdę ilustruje doskonale porównanie pragnienia różnorodności pożywienia z pragnieniem różnorodności ubrania.

§ 2. Ta potrzeba ubrania, będąca wynikiem przyczyn naturalnych, zmienia się wraz z klimatem i porą roku, a w pewnym stopniu z naturą zajęć. Lecz w dziedzinie stroju potrzeby konwencjonalne przysłaniają potrzeby naturalne. Tak w wielu wcześniejszych okresach cywilizacji przepisy prawne i zwyczajowe, zakazujące zbytku w ubraniu, wyznaczały ściśle członkom każdej kasty, czy też grupy zawodowej rodzaj stroju i maximum wydatków na ubranie; tym przepisom strój członków danej grupy społecznej musiał ściśle odpowiadać, nie mógł wykraczać poza nie. Przepisy te obowiązują w części i dzisiaj, choć treść ich podlega szybkim zmianom. W Szkocji, naprzykład, za czasów Adama Smitha zwyczaj pozwalał chodzić po ulicy bez pończoch i butów wielu ludziom, którym dzisiaj na to nie pozwala: inni mogą to czynić jeszcze dzisiaj w Szkocji, lecz nie mogą w Anglji. W Anglji oczekuje się dzisiaj od dobrego robotnika, że ukaże się w niedzielę w czarnem ubraniu, a nawet w pewnych miejscowościach — w cylindrze, co ośmieszyłoby go jeszcze przed niedawnym czasem. We wszystkich niższych klasach społecznych wzrasta stale zarówno minimum różnorodności i kosztowności ubrania, którego zwyczaj wymaga, jak i maximum, na które zwyczaj pozwala; dążenie do wyró-

żnienia się strojem rozpowszechnia się poprzez wszystkie niższe klasy społeczne Anglji.

Natomiast w klasach wyższych tylko strój kobiet jest w dalszym ciągu różnorodny i kosztowny, strój męski zaś jest prosty i niekosztowny w porównaniu z tym, jakim był niezbyt dawno, lub jakim jest dziś jeszcze na Wschodzie. Ci mężczyzni bowiem, którzy wyróżniają się najbardziej sami przez się, nie chcą zwracać na siebie uwagi swem ubraniem; oni zaś właśnie ustalają modę [1]).

§ 3. Mieszkanie zadośćczyni koniecznej potrzebie chronienia się przed złą pogodą, lecz potrzeba ta gra bardzo małą rolę w rzeczywistym popycie na mieszkania. Jakkolwiek bowiem mała, lecz dobrze zbudowana chatka, daje doskonałe schronisko, to przecież duszność jej atmosfery, wynikający z konieczności rzeczy brak czystości, wygód i spokoju są jej wielką stroną ujemną. Nie tyle są one przyczyną ujemnego samopoczucia fizycznego, ile hamują rozwój wyższych zdolności i czynności człowieka. W miarę rozwoju tych ostatnich, potrzeba większego mieszkania staje coraz bardziej paląca [2]).

Tak więc względnie obszerne i dobrze urządzone mieszkanie jest nawet dla najniższych klas społecznych „rzeczą niezbędną dla wydajności i zdolności wytwórczej“, (porównaj księgę II, rozdział III, § 3); jednocześnie jest to najbardziej dogodny i najbardziej widoczny sposób wyrażania uroszczeń do wyróżnienia społecznego. Nawet w tych klasach społecznych, w których każdy ma mieszkanie dostatecznie duże, aby on sam i jego rodzina mogli rozwijać działalność wyższego rodzaju, — nawet tutaj pożądane jest coraz to większe i prawie nie-

[1]) Kobieta może w swym stroju wystawiać na pokaz swe bogactwa, lecz jeżeli na tem tylko poprzestaje, nie osiąga swego celu. Strój kobiety musi być wyrazem nie tylko jej bogactwa, lecz również w pewnej mierze jej indywidualności: jakkolwiek bowiem może być w większej mierze dziełem jej krawca, niż jej samej, to jednak tradycyjnie już przyjmujemy, że, mniej zajęta sprawami zewnętrznemi, niż mężczyzna, może poświęcić więcej czasu na to, aby myśleć o swej toalecie. Nawet przy dzisiejszem panowaniu mody, dla ludzi, którzy chcą się wyróżnić swemi zdolnościami i czynami, racjonalnym celem drugorzędnym jest tylko „dobre ubieranie się“ — nie zaś „kosztowne“; będzie tak w większym jeszcze stopniu, gdy przejdzie szkodliwe, rozpowszechnione dziś, panowanie pustych wybryków mody. Tworzenie strojów pięknych samych przez się, różnorodnych i dobrze przystosowanych do właściwego celu, jest rzeczą, wartą dużego wysiłku; jest to czynność tego samego rodzaju, choć niższa, co malowanie dobrego obrazu.

[2]) Wprawdzie wielu robotników o czynnem usposobieniu duchowem przekłada ciasne mieszkanie w mieście nad obszerną siedzibę wiejską; lecz wynika to z tego, iż mają oni silne upodobanie do takich czynności, do jakich życie wiejskie nie daje pola.

ograniczone rozszerzanie mieszkania, jako warunek rozwijania wielu wyższych rodzajów działalności społecznej.

§ 4. Pragnienie rozwijania działalności różnorodnej, rozpowszechnione we wszelkich klasach społecznych, prowadzi nie tylko do uprawiania nauki, literatury i sztuki dla nich samych, lecz jest przyczyną szybko wzrastającego popytu na wytwory pracy tych ludzi, którzy tym dziedzinom kultury oddają się zawodowo. Wolny czas coraz mniej wyzyskują ludzie, jako okazję do bezczynności; wzrasta pragnienie takich rozrywek, jak ćwiczenia cielesne i podróże, które rozwijają raczej aktywność, niż pozwalają na szukanie przyjemności zmysłowych [1]).

Pragnienie osiągnięcia doskonałości dla niej samej jest prawie równie szeroko rozpowszechnione, jak niższe od niego pragnienie wyróżnienia się. Pragnienie wyróżnienia się ma różne stopnie, poczynając od ambicji tych ludzi, którzy mogą mieć nadzieję, iż nazwiska ich będą na ustach ludzkich w odległych krajach i czasach, aż do nadziei dziewczyny wiejskiej, iż nowa wstążka, którą kładzie na Wielkanoc, nie ujdzie uwagi jej sąsiadek; podobnie pragnienie doskonałości dla niej samej stopniuje się, poczynając od pragnienia, jakie żywił Newton lub Stradivarius, a kończąc na pragnieniu, jakie żywi rybak, który nawet wówczas, gdy nikt na niego nie patrzy i gdy niema potrzeby pośpiechu, znajduje zadowolenie w zręcznem prowadzeniu swej łodzi i w tem, że łódź jego jest dobrze zbudowana i poddaje się szybko jego kierownictwu. Pożądania tego rodzaju wywierają wielki wpływ na podaż najwyższych uzdolnień i największych wynalazków; niemały wpływ mają one również na popyt. Znaczna część bowiem popytu na najbardziej wykwalifikowane usługi zawodowe i na najlepszą pracę rzemieślnika ma swe źródło w zadowoleniu, jakie ludziom daje ćwiczenie swych własnych uzdolnień i stosowanie ich w praktyce przy pomocy narzędzi, jak najbardziej precyzyjnych i odpowiadających celowi.

A zatem, biorąc ogólnie, możemy powiedzieć: w najpierwotniejszych stadjach rozwoju człowieka bodźcem do rozwijania aktywności są dlań jego potrzeby; natomiast później każdy nowy krok naprzód należy uważać raczej za wynik tego, iż rozwój nowych rodzajów

[1]) Jako rzecz wtórnej wagi należy tu zanotować, że napoje, które pobudzają aktywność duchową, w szerokiej mierze zastępują napoje, dające jedynie zadowolenie zmysłom. Konsumcja herbaty wzrasta bardzo szybko, natomiast konsumcja alkoholu stoi w miejscu; we wszystkich klasach społecznych zmniejsza się popyt na bardziej ordynarne i bardziej bezpośrednio odurzające postacie alkoholu.

aktywności jest bodźcem rozwoju nowych potrzeb, niż tego, iż nowe potrzeby są bodźcem rozwoju nowych rodzajów aktywności.

Przekonywamy się o tem jasno, gdy odwrócimy uwagę od zdrowych warunków życia, w których stale rozwijają się nowe rodzaje aktywności, i spojrzymy na negra z Indyj Zachodnich, który wyzyskuje swą swobodę i swe bogactwo nie na zdobycie środków dla zadośćuczynienia nowym potrzebom, lecz na życie bezczynne, które nie jest odpoczynkiem, lub jeżeli, dalej, spojrzymy na tę szybko zmniejszającą się część robotniczej klasy angielskiej, która nie żywi żadnych ambicyj i nie znajduje zadowolenia w rozwoju swych zdolności i swej aktywności i przepija wszelką nadwyżkę zarobków, jaka jej pozostaje po zaspokojeniu najprymitywniejszych potrzeb życiowych.

Nie jest więc prawdą, jakoby „teorja konsumcji była podstawą naukową ekonomiki“ [1]).

Wiele bowiem z rzeczy, najbardziej interesujących w nauce o potrzebach, zapożycza ta ostatnia z nauki o wysiłkach i rodzajach aktywności. Te dwa działy badania dopełniają się wzajemnie. Jeden bez drugiego jest niekompletny. Jeżeli zaś jeden z nich może w większym stopniu rościć pretensje do tego, aby być wyrazem historji człowieka, czy to w dziedzinie ekonomicznej, czy to jakiej innej, to raczej może to czynić nauka o rodzajach aktywności, niż nauka o potrzebach. Mc Culloch wskazał, jaki stosunek w rzeczywistości zachodzi między aktywnością a potrzebami człowieka, gdy, omawiając „postępowość natury ludzkiej“ [2]), powiedział: „Zadośćuczynienie potrzebie lub spełnienie pragnienia jest tylko krokiem do jakiegoś nowego dążenia. W każdem stadjum postępu ludzkości przeznaczeniem człowieka jest szukanie i wynajdywanie rzeczy nowych, podejmowanie nowych

[1]) Tezę tę postawił Banfield, a Jevons przyjął ją jako podstawę swego stanowiska. Upodobanie Jevonsa do stanowczego i dobitnego formułowania swych twierdzeń doprowadziło go niestety tutaj, jak i w innych przypadkach, do wniosku, który nietylko jest nieścisły, lecz prowadzi do błędnego mniemania, jakoby dawniejsi ekonomiści mylili się w swych poglądach w większej mierze, niż to miało miejsce w rzeczywistości. Banfield powiada: „Pierwszem twierdzeniem teorji konsumcji jest to, iż zadowolenie niższej potrzeby stwarza pragnienie wyższego rodzaju“. Gdyby to powiedzenie było prawdą, teza powyższa, którą Banfield na tem opiera, byłaby również prawdziwa. Lecz, jak zaznacza Jevons (*Theory*, drugie wydanie, str. 59), prawdą to nie jest. Jevons zamiast tego zdania stawia twierdzenie, iż zadowolenie niższej potrzeby pozwala na ujawnienie się wyższej potrzeby. Twierdzenie to jest prawdziwe, a nawet jest zdaniem analitycznem, lecz na niem nie może teorja konsumcji opierać swych roszczeń do supremacji.

[2]) Political Economy, rozdział II.

przedsięwzięć i przechodzenie po ich zrealizowaniu ze świeżą energją do innych".

Stąd wynika, że rozważanie popytu, o ile jest ono możliwe w tem miejscu naszego dzieła, musi się ograniczyć do elementarnej analizy o charakterze prawie czysto formalnym. Gruntowniejsze badanie konsumcji można podjąć *po* a nie *przed* zasadniczą częścią analizy ekonomicznej; i jakkolwiek badanie konsumcji ma, być może, swój początek we właściwym zakresie ekonomiki, ta ostatnia nie może objąć tego badania całkowicie: musi się ono rozciągnąć daleko poza jej granicę [1]).

---

[1]) Formalna klasyfikacja potrzeb jest zadaniem, niepozbawionem znaczenia, lecz dla naszych celów jest ona niepotrzebna. Podstawę wszelkich nowoczesnych prac w tym kierunku znajdzie czytelnik w Hermanna *Staatswirtschaftliche Untersuchungen*, rozdział II, gdzie przeprowadzona jest klasyfikacja potrzeb na „absolutne i relatywne, wyższe i niższe, palące i niepalące, pozytywne i negatywne, bezpośrednie i pośrednie, ogólne i szczegółowe, stałe i niestałe, trwałe i czasowe, zwyczajne i nadzwyczajne, teraźniejsze i przyszłe, jednostkowe i kolektywne, prywatne i społeczne".

Analizę potrzeb i pragnień znajdzie czytelnik w większości francuskich i innych kontynentalnych traktatów ekonomicznych, nawet pióra poprzedniej generacji, natomiast angielscy pisarze, wyznaczywszy ścisłe granice swej nauce, wyłączyli temat ten ze swych rozważań. Fakt to charakterystyczny, że o potrzebach i pragnieniach nie wspomina zupełnie Bentham w swym *Manual of political economy*, jakkolwiek jego głęboka analiza potrzeb w *Principles of Morals and Legislation* i w *Table of the Springs of Human Action* wywarła daleko sięgający wpływ.

Hermann studjował Benthama; z drugiej zaś strony Banfield, którego wykłady były prawdopodobnie pierwszemi wykładami, wypowiedzianemi w uniwersytecie angielskim, które pozostawały pod dużym bezpośrednim wpływem ekonomicznej myśli niemieckiej, zaznacza szczególne swe zobowiązania wobec Hermanna. W Anglji grunt dla pięknej pracy Jevonsa, dotyczącej teorji potrzeb, został przygotowany przez samego Benthama, dalej przez Seniora, którego krótkie uwagi w tej sprawie pełne są daleko sięgających rzutów myśli; wreszcie przez Banfielda i australczyka Hearn'a. Jego *Plutology or Theory of the Efforts to Satisfy Human Wants* jest jednocześnie prosta i głęboka: daje ona piękny przykład tego, jak szczegółowa analiza może być środkiem w wysokim stopniu ćwiczącym dla młodych adeptów nauki, jak może zapoznać w sposób rozumny z warunkami życia ekonomicznego, nie narzucając żadnego określonego rozwiązania tych bardziej trudnych zagadnień, co do których początkujący nie jest jeszcze w stanie wytworzyć sobie sądu niezależnego. W tym samym mniej więcej czasie, gdy zjawiła się *Theory* Jevons'a, Karol Menger zainicjował subtelne i interesujące badanie potrzeb i dóbr, prowadzone przez austrjacką szkołę ekonomistów.

ROZDZIAŁ III.

STOPNIOWANIA POPYTU KONSUMENTA.

§ 1. Gdy kupiec lub przemysłowiec kupuje jakąś rzecz, która ma być użyta w produkcji lub sprzedana znowu, popyt jego na tę rzecz opiera się na obliczeniu przewidywanych zysków, jakich z tej rzeczy oczekuje. Zyski te zależą znowu od ryzyka spekulacyjnego i od innych czynników, które trzeba będzie rozważyć w dalszych naszych wywodach. Na dłuższą metę jednak, cena, jaką kupiec czy przemysłowiec jest w stanie zapłacić za daną rzecz, zależy od ceny, jaką konsumenci gotowi są zapłacić za tę rzecz lub za rzeczy, wyprodukowane przy jej pomocy. Ostatecznym regulatorem wszelkiego popytu jest tedy popyt ze strony spożywcy. Tym właśnie popytem będziemy zajmowali się prawie wyłącznie w tej książce.

Terminu „użyteczność" używamy jako korelatywnego do terminów „potrzeba" lub „pragnienie". Wykazaliśmy już powyżej, że pragnienie można mierzyć nie bezpośrednio, lecz tylko pośrednio, zapomocą zjawisk zewnętrznych, którym pragnienia dają początek; wykazaliśmy dalej, że w tych przypadkach, któremi głównie ekonomika się zajmuje, miarą pragnień danej osoby jest cena, którą ta osoba gotowa jest zapłacić dla zaspokojenia, czy spełnienia swego pragnienia. Człowiek może mieć pragnienia i aspiracje, do których zaspokojenia świadomie nie dąży; w tej chwili jednak interesują nas głównie te pragnienia, które człowiek chce zaspokoić; przyjmujemy przytem, że osiągnięte zadowolenie odpowiada naogół mniej więcej dokładnie zadowoleniu oczekiwanemu w chwili, gdy rzecz, je dająca, była nabywana [1]).

[1]) Podkreślam z jak największym naciskiem, że mierzenie bezpośrednie pragnienia i zadowolenia, jakie daje zaspokojenie pragnienia, jest rzeczą niemożliwą, a nawet może zgoła nie dającą się pomyśleć. Gdyby to było możliwe, należałoby oddzielnie przeprowadzić ocenę z jednej strony pragnień, z drugiej zaś osiągniętych zadowoleń. Oceny te mogłyby się różnić bardzo znacznie od siebie. Jeżeli bowiem nawet pominiemy wyższe aspiracje, to i wśród tych pragnień, które głównie interesują ekonomistę, a szczególnie wśród tych, które związane są ze współzawodnictwem i emulacją, wiele jest pragnień impulsyjnych, wiele jest wynikiem siły nawyku; niektóre są niezdrowe i szkodę tylko przynoszą; wiele opiera się na oczekiwaniach, które się nigdy nie spełniają (por. powyżej I, II, 3, 4). Wiele zadowoleń, to prawda, niema charakteru poziomych przyjemności, lecz należy do wyższych przeżyć człowieka; niektóre mogą być nawet w części wynikiem samozaparcia (por. I, II, 1). Te dwie oceny więc, o których mówiliśmy przed chwilą, mogłyby się różnić. Ponieważ jednak żadna z nich nie jest możliwa, powracamy do mierzenia, którem operuje ekonomista, do mierze-

Różnorodność potrzeb nie ma granic, lecz każda poszczególna potrzeba ma granice. Ten znany dobrze i podstawowy rys natury ludzkiej można stwierdzić i wyrazić w prawie nasycalności potrzeb lub zmniejszającej się użyteczności w sposób następujący: całkowita użyteczność jakiejś rzeczy dla danego człowieka (to znaczy, całkowite quantum zadowolenia lub innych korzyści, jakie mu rzecz dana daje) wzrasta z każdym przyrostem posiadanego przezeń quantum tej rzeczy, lecz nie wzrasta tak szybko, jak samo quantum posiadane. Jeżeli quantum, przezeń posiadane, zwiększa się jednostajnie, korzyść, jaką daje, zwiększa się w coraz to mniejszym stopniu. Innemi słowy, przyrost korzyści, jaką dana osoba otrzymuje z przyrostu posiadanego zasobu danej rzeczy, zmniejsza się z każdym przyrostem posiadanego już zasobu.

To quantum jakiejś rzeczy, na którego kupienie dana osoba jeszcze się decyduje, można nazwać zakupem granicznym (*marginal purchase*), ponieważ tutaj jest granica wątpliwości co do tego, czy warto ponieść wydatek, potrzebny do osiągnięcia danej rzeczy. Użyteczność zaś tego zakupu granicznego można nazwać użytecznością graniczną danej rzeczy dla danego człowieka. Jeżeli zaś, zamiast kupować daną rzecz, człowiek wytwarza ją sam, wówczas użytecznością graniczną tej rzeczy jest użyteczność tego jej quantum, które, według jego mniemania, warto jeszcze wyprodukować. Tak więc dopiero co podane prawo można sformułować w sposób następujący.

Użyteczność graniczna wszelkiego dobra zmniejsza się z każdym przyrostem już posiadanego quantum [1]).

nia motywu lub siły, skłaniającej do działania, i posługujemy się niem, mimo grożących nam tu błędów, zarówno przy ocenie pragnień, które wywołują działania, jak i przy ocenie zadowolenia, które jest zaspokojenia pragnień wynikiem (Por. „*Some remarks on Utility*" prof. Pigou w *Economic Journal* za marzec 1903 r.).

[1]) Porównaj notę pierwszą w Dodatku Matematycznym na końcu tego tomu. Prawo to ma rzeczowe pierwszeństwo przed prawem zmniejszającego się zysku z ziemi; to ostatnie jednak ma pierwszeństwo czasowe, ponieważ ono pierwsze było przedmiotem ścisłej analizy o charakterze napół matematycznym. Jeżeli, uprzedzając te dalsze rozważania, zapożyczymy z nich pewne terminy, to możemy powiedzieć, że zysk w postaci przyjemności, który osiąga dana osoba z każdego dodatkowego quantum (dozy) jakiegoś dobra, zmniejsza się dotąd, póki wreszcie nie zostanie osiągnięta pewna granica, poza którą nie warto już nabywać więcej danego dobra.

Terminu użyteczność graniczna (*Grenznutzen*) pierwszy raz użył w tym związku profesor Wieser (szkoła austrjacka). Termin ten przyjął profesor Wicksteed. Odpowiada on terminowi Jevonsa *Final utility*.

W prawie tem tkwi implicite pewien warunek, który należałoby wyjaśnić. Polega on na tem, iż nie przypuszczamy, aby mogła zajść w międzyczasie zmiana w charakterze lub upodobaniach rozważanego człowieka. Nie jest więc wyjątkiem z tego prawa, że, im więcej człowiek słyszy dobrej muzyki, tem większe jest prawdopodobieństwo, iż upodobanie jego do muzyki stanie się silniejsze; nie jest również wyjątkiem to, że skąpstwo i ambicja często są nienasycone, lub to, że zarówno czystość, jak pijaństwo rozwijają się tam, gdzie są kultywowane. W takich bowiem przypadkach obserwacje nasze odnoszą się do pewnego okresu czasu, i człowiek rozważany nie jest ten sam na początku i na końcu tego okresu. Jeżeli weźmiemy człowieka takiego, jakim on jest, przypuszczając, że charakter jego nie ulega zmianom w czasie, to użyteczność graniczna jakiejś rzeczy dla danego człowieka zmniejsza się stale z każdym przyrostem posiadanego przezeń tej rzeczy zasobu [1]).

§ 2. Przetłumaczmy teraz to prawo zmniejszającej się użyteczności na język ceny. Weźmy jako ilustrację takie dobro, jak herbata, na którą istnieje stały popyt i którą można kupować w małych ilościach. Przypuśćmy, naprzykład, że funt herbaty pewnego określonego gatunku kosztuje dwa szylingi. Przypuśćmy, że ktoś gotów jest raczej dać dziesięć szylingów za jeden funt raz w roku, niż odmawiać jej sobie zupełnie; natomiast, gdyby mógł darmo mieć dowolną jej ilość, nie zużyłby, być może, więcej, niż trzydzieści funtów rocznie.

[1]) Możemy tu zanotować, choć fakt to małej wagi praktycznej, że mała ilość jakiegoś dobra może być nie wystarczająca dla zaspokojenia jakiejś szczególnej potrzeby, że zaś następnie może przyrost przyjemności być więcej niż proporcjonalny do przyrostu quantum dobra, gdy konsument zdobędzie takie quantum, które da mu możność osiągnięcia pożądanego celu. Tak, naprzykład, każdemu człowiekowi dziesięć rolek tapety sprawiałoby stosunkowo mniejszą przyjemność, niż dwanaście, jeżeliby ta ostatnia ilość wystarczała, a pierwsza nie wystarczała do pokrycia wszystkich ścian pokoju. Bardzo krótki koncert lub krótki wypoczynek może nie odpowiadać swemu celowi, nie spełnić swego zadania i nie dać uspokojenia i wytchnienia; koncert lub odpoczynek dwukrotnie dłuższy może być, w całości biorąc, bardziej, niż dwukrotnie więcej użyteczny. Odpowiada to temu faktowi, który będziemy musieli zbadać w związku z prawem zmniejszającego się przychodu, faktowi polegającemu na tem, iż kapitał i praca, już włożone w jakąś działkę ziemi, mogą być tak niedorównane do rozwoju pełni jej sił wytwórczych, iż dalsze nakłady nawet przy istniejących metodach rolniczych dałyby zysk więcej, niż proporcjonalny. W fakcie zaś, że ulepszenie metod rolniczych może przeciwdziałać skutecznie prawu zmniejszającego się przychodu, znajdziemy analogję do warunku, o którym mówiliśmy dopiero co w tekście, że jest zawarty implicite w prawie zmniejszającej się użyteczności.

W rzeczywistości kupuje on, powiedzmy, dziesięć funtów rocznie, to znaczy, że różnica pomiędzy zadowoleniem, które osiąga przez kupno, powiedzmy d z i e w i ę c i u funtów a zadowoleniem, które mu daje kupno d z i e s i ę c i u funtów, jest właśnie jeszcze dość duża, aby go skłonić do zapłacenia dwóch szylingów za funt. To zaś, że nie kupuje on jedenastego funta, wskazuje, iż według jego mniemania jedenasty funt nie byłby dla niego wart dodatkowych dwóch szylingów. To znaczy, dwa szylingi za funt są dla niego miarą użyteczności herbaty, — użyteczności która leży na granicy jego zakupów; jest ona miarą granicznej użyteczności danej rzeczy dla danego człowieka. Jeżeli cenę, którą człowiek jeszcze gotów jest zapłacić za jednostkę danego towaru, nazwiemy c e n ą p o p y t u, w takim razie dwa szylingi są w naszym przykładzie tą graniczną ceną popytu. Nasze prawo można teraz wysłowić w sposób następujący:

Przyrost posiadanego przez daną osobę quantum danej rzeczy zmniejsza *ceteris paribus* (to znaczy przy niezmiennej sile nabywczej pieniądza i przy niezmiennem quantum pieniędzy, któremi dany człowiek rozporządza) cenę, jaką dana osoba gotowa będzie zapłacić za dalszą małą nadwyżkę tej samej rzeczy; innemi słowy, zmniejsza cenę granicznego popytu.

Popyt danej osoby zostaje zrealizowany tylko wtedy, gdy cena, którą dana osoba gotowa jest zaofiarować, dosięga tej ceny, za jaką inni gotowi są daną rzecz sprzedać.

To ostatnie zdanie przypomina nam, że dotychczas nie wzięliśmy w rachubę zmian, zachodzących w granicznej użyteczności pieniądza, czyli w ogólnej jego sile nabywczej. W jednym i tym samym czasie przy niezmiennych materjalnych zasobach danej osoby, użyteczność graniczna pieniądza dla danej osoby jest ilością stałą, tak, iż ceny, które gotowa jest jeszcze zapłacić za dwa towary, pozostają w tym samym do siebie stosunku, jak użyteczność tych dwóch towarów.

§ 3. Aby skłonić człowieka do kupienia danej rzeczy, potrzeba większej granicznej użyteczności, jeżeli jest biedny, niż jeżeli jest bogaty. Widzieliśmy już, że pracownik, mający 100 fun. rocznie, pójdzie pieszo do zajęcia w czasie większego deszczu, niż pracownik, mający 300 funtów rocznie [1]). — Użyteczność lub korzyść, której miarą w świadomości człowieka biedniejszego jest kwota 2 pensów, — użyteczność ta jest większa, niż użyteczność, którą przypisuje tej samej kwocie człowiek bogatszy; jeżeli jednak człowiek bogatszy jeździ 100 razy w roku, a biedniejszy 20 razy, to miarą użyteczności setnej jazdy, na którą człowiek bogatszy jeszcze się decy-

[1]) Patrz I. II. 2.

duje, jest dla niego kwota dwóch pensów; również miarą użyteczności dwudziestej jazdy, na którą człowiek biedniejszy jeszcze się decyduje, jest kwota dwóch pensów. Dla każdego z nich miarą użyteczności granicznej jest kwota dwóch pensów; lecz ta użyteczność graniczna jest większa dla człowieka biedniejszego, niż dla bogatszego.

Innemi słowy, im człowiek staje się bogatszy, tem mniejszą jest dla niego użyteczność graniczna pieniądza; każdy przyrost jego zasobów pieniężnych zwiększa cenę, którą gotów jest zapłacić za osiągnięcie danego dobra. *Vice versa* wszelkie zmniejszenie zasobów pieniężnych zwiększa dla danego człowieka użyteczność graniczną pieniądza i zmniejsza cenę, którą jest gotów zapłacić za dane dobro [1]).

§ 4. Aby wytworzyć sobie dokładne pojęcie o popycie danej osoby na dane dobro, trzebaby było stwierdzić, jakie quantum tego dobra dana osoba gotowa byłaby kupić po każdej z cen, po jakich prawdopodobnie dane dobro będzie zaofiarowywane. Popyt danej osoby, powiedzmy, na herbatę da się najlepiej wyrazić zapomocą listy cen, które gotowa jest zapłacić, to znaczy zapomocą listy cen popytu różnych ilości danego dobra. Tę listę można nazwać t a b e l ą p o p y t u.

Tak, naprzykład, może się okazać, że dana osoba gotowa jest kupić:

6	fun.	po	50	pen.	za	funt.	10	fun.	po	24	pensy za funt
7	„	„	40	„	„	„	11	„	„	21	„ „ „
8	„	„	33	„	„	„	12	„	„	19	„ „ „
9	„	„	28	„	„	„	13	„	„	17	„ „ „

Gdyby zostały wyznaczone odpowiednie ceny za wszelkie możliwe ilości pośrednie, mielibyśmy ścisły obraz popytu danej osoby [2]).

[1]) Porów. Notę drugą w Dodatku § 4.

[2]) Taką tabelę popytu można przedstawić metodą, obecnie wchodzącą w zwyczaj powszechny, w postaci krzywej, którą można nazwać k r z y w ą p o p y t u. Przeprowadźmy prostopadle do siebie dwie proste Ox i Oy. Niechaj odcinek, wymierzony wzdłuż Ox, długości jednego cala, przedstawia dziesięć funtów herbaty, a odcinek długości jednego cala, wymierzony wzdłuż Oy, poczynając od punktu O, niechaj przedstawia czterdzieści pensów.

	dziesiąte części cala			czterdzieste części cala.
weźmy	$Om_1 = 6$		i poprowadźmy	$m_1 p_1 = 50$
	$Om_2 = 7$			$m_2 p_2 = 40$
	$Om_3 = 8$			$m_3 p_3 = 33$
	$Om_4 = 9$			$m_4 p_4 = 28$
	$Om_5 = 10$			$m_5 p_5 = 24$
	$Om_6 = 11$			$m_6 p_6 = 21$
	$Om_7 = 12$			$m_7 p_7 = 19$
	$Om_8 = 13$			$m_8 p_8 = 18$

Nie możemy określić popytu danej osoby na daną rzecz przez podanie „ilości, jaką gotowa jest kupić“ lub „intensywności pragnienia nabycia pewnego określonego quantum“, nie podając cen, po jakich dana osoba chciałaby kupić tę ilość i inne ilości. Popyt ten możemy przedstawić ściśle jedynie zapomocą listy cen, po jakich dana osoba gotowa jest nabyć różne ilości danego dobra [1]).

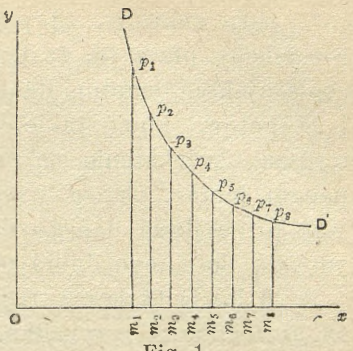


Fig. 1.

w ten sposób, aby punkt m_1 leżał na Ox, a odcinek $m_1 p_1$ był prostopadły do Ox; podobnie inne odcinki. Wówczas punkty p_1, p_2, ... p_8 są punktami na krzywej popytu danej osoby na herbatę lub, krócej, poprostu p u n k t a m i p o p y t u. Gdybyśmy w ten sposób mogli wyznaczyć punkty popytu dla każdej możliwej ilości herbaty, otrzymalibyśmy całą ciągłą krzywą DD_1, tak, jak to wskazuje figura 1. Przedstawienie tabeli i krzywej popytu jest tu prowizoryczne. Omawianie trudności z tą sprawą związanych odkładamy do rozdziału V.

[1]) Tak Mill powiada, że należy przez wyraz „popyt“ rozumieć ilość zapotrzebowaną danego dobra i pamiętać, że nie jest to ilość stała, lecz że zmienia się, naogół biorąc, zależnie od wartości (*Principles* księga III, rozdz. II, § 4). To sformułowanie w istocie swej jest naukowe, lecz nie zostało wyrażone jasno i wielokrotnie było źle rozumiane. Cairnes woli przedstawiać „popyt jako pożądanie dóbr i usług, dążące do osiągnięcia swego celu przez zaofiarowanie rzeczy, mających ogólną siłę nabywczą, podaż zaś jako pożądanie rzeczy, mającej powszechną siłę nabywczą, dążące do swego celu drogą zaofiarowania pewnych dóbr lub usług“. Cairnes ujmuje rzecz w ten sposób dlatego, aby móc mówić o stosunku lub równości popytu i podaży. Lecz wielkości dwóch pożądań u dwóch różnych osób nie można porównać bezpośrednio; można porównać ich miary, lecz nie same pożądania. Rzeczywiście sam Cairnes z konieczności rzeczy mówi o podaży, że jest „zależna od ilości towarów zaofiarowanych na sprzedaż“, o popycie zaś, że jest „zależny od wielkości siły nabywczej, zaofiarowanej dla nabycia tych towarów“. Sprzedający nie mają stałej i niezmiennej ilości towarów, którąby zaofiarowywali na sprzedaż bezwarunkowo, bez względu na cenę, jaką mogą osiągnąć; kupujący zaś nie posiadają stałej i niezmiennej siły nabywczej, którąby gotowi byli wydać na dane towary bez względu na ich cenę. Trzeba tedy dla uzupełnienia tego, co powiedział Cairnes, brać w każdym wypadku w rachubę stosunek pomiędzy ilością a ceną, gdy zaś to zrobimy, powracamy na drogę, którą obrał Mill. Cairnes powiada istotnie: popyt, tak jak go określił Mill, należy rozumieć w ten sposób, iż miarą jego nie jest, jakby tego wymagała moja definicja, quantum siły nabywczej, zaofiarowane dla zadośćuczynienia pożądaniu danych dóbr, lecz quantum dóbr, za które zostało zaofiarowane dane quantum siły nabywczej. Prawda, że istnieje bardzo duża różnica pomiędzy powiedzeniem: „chcę kupić 12 jaj“, a powiedzeniem: „chcę kupić jaj za 1 szylinga“. Niema natomiast istotnej różnicy

Gdy mówimy, że popyt danej osoby na jakąś rzecz wzrasta, rozumiemy przez to, że dana osoba gotowa jest kupić po tej samej cenie większe quantum danej rzeczy, niż gotowa była kupić poprzednio i że gotowa kupić takie same, jako poprzednio, quantum, po cenie wyższej. Zwiększenie się popytu danej osoby na dane dobro oznacza, naogół biorąc, wzrost wszystkich cen, po jakich jest gotowa nabywać różne ilości danego dobra, a nietylko to, że gotowa jest kupić większą ilość tego dobra po cenach bieżących [1]).

§ 5. Dotychczas rozważaliśmy popyt poszczególnej jednostki. W szczególnym przypadku, gdy chodzi o takie rzeczy, jak herbata, popyt pojedyńczej osoby jest mniej więcej wykładnikiem ogólnego popytu całego rynku, popyt na herbatę bowiem jest stały; ponieważ zaś można ją kupować w małych ilościach, przeto istnieje prawdopodobieństwo, że wszelka zmiana jej ceny wpłynie na ilość, którą zakupi dana poszczególna osoba. Lecz nawet pośród tych rzeczy codziennego użytku jest wiele takich, na które popyt poszczególnej jednostki nie może zmieniać się w sposób ciągły, wraz z każdą małą zmianą ceny, lecz może zmieniać się jedynie wielkiemi skokami. Tak, naprzykład, mały spadek ceny kapeluszy lub zegarków nie wpłynie na zakupy wszystkich ludzi, lecz sprawi, że pewne, nieliczne osoby, które zastanawiały się przedtem, czy kupić nowy kapelusz lub nowy zegarek, zdecydują się teraz na kupno.

Istnieje wiele rzeczy, na które zapotrzebowanie jednostki jest niestałe, kapryśne i nie wykazuje prawidłowości. Nie można ułożyć listy cen indywidualnego popytu na ciasto cukiernicze, przeznaczone na przyjęcie weselne, lub na usługi znakomitego lekarza. Lecz ekonomista mało zajmuje się poszczególnemi wypadkami w życiu jednostek. Studjuje on raczej bieg postępowania, którego można oczekiwać w pewnych określonych warunkach od członków tej lub innej grupy gospodarczej, o ile motywy tego postępowania dadzą się wymierzyć zapomocą ceny pieniężnej. W ogólnych wynikach tych badań

---

pomiędzy powiedzeniem: „chcę kupić 12 jaj po pensie, lecz tylko sześć po $2^1/_2$ pensa", a powiedzeniem: „chcę wydać szylinga na jaja, o ile kosztują po pensie, lecz jeżeli kosztują po $1^1/_2$, wydam na nie 9 pensów". Wyjaśnienie Cairnesa, uzupełnione w ten sposób, staje się w istocie rzeczy twierdzeniem, równoważnem twierdzeniu Milla; natomiast w formie nieuzupełnionej prowadzi do nieporozumień w większym stopniu, niż to ostatnie. (Porównaj artykuł Marshalla pod tytułem *Mill's Theory of Value* w *Fortnightly Review* za kwiecień 1876).

[1]) Może czasem być rzeczą wygodną mówić tu o podnoszeniu się krzywej popytu. Geometrycznie odpowiada temu podniesienie się krzywej popytu lub, co na jedno wychodzi, przesunięcie krzywej na prawo, z pewną, być może, modyfikacją jej kształtu.

różnorodność i niestałość działania indywidualnego znika we względnie prawidłowym zespole działań wielkiej ilości ludzi.

Na dużych rynkach zatem — gdzie kupuje biedny i bogaty, stary i młody, mężczyzna i kobieta, osoby o wszelkich możliwych upodobaniach, temperamentach i zajęciach — szczególne osobliwe właściwości potrzeb jednostek wyrównywają się wzajemnie we względnie prawidłowem stopniowaniu całkowitego popytu. Wszelki spadek, choćby najmniejszy, ceny towaru ogólnie używanego zwiększy *ceteris paribus* całkowitą ilość sprzedanego towaru, podobnie jak niezdrowa jesień zwiększa śmiertelność w danem mieście, choć wielu osobom na zdrowiu nie szkodzi. Gdybyśmy zatem mieli potrzebne dane, moglibyśmy ustalić listę cen, po jakich każda poszczególna ilość danego dobra mogłaby znaleźć nabywców w danem miejscu w ciągu, powiedzmy, roku.

Całkowity popyt w danem miejscu, powiedzmy, na herbatę jest równy sumie popytu wszystkich jednostek w danem miejscu. Niektóre jednostki są bogatsze, inne biedniejsze, niż jednostka, której popyt dopiero cośmy przedstawili: jedne będą lubiły herbatę więcej, inne mniej, niż dana jednostka. Przypuśćmy, że w danem miejscu jest miljon nabywców herbaty i że przeciętna ich konsumcja jest równa przy wszelkiej cenie konsumcji jednostki, którąśmy rozważali. Wówczas popyt na herbatę w danem miejscu przedstawia ta sama lista cen, jak poprzednio, jeżeli na miejsce jednego funta postawimy miljon[1]).

Istnieje więc jedno ogólne p r a w o p o p y t u, a mianowicie: im większa jest ilość towaru, zaofiarowana na sprzedaż, tem mniejsza jest cena, po jakiej znajdzie on nabywców; innemi słowy: ilość zapotrzebowania wzrasta ze zniżką ceny, zmniejsza się z jej zwiększeniem. Stosunek pomiędzy spadkiem ceny i wzrostem popytu nie jest stały. Zmniejszenie się ceny o jedną dziesiątą może zwiększyć ilość sprzedanego towaru o jedną dwudziestą, jedną czwartą lub może ją nawet podwoić. Stałą rzeczą jest tylko to, że, podczas gdy liczby w lewej

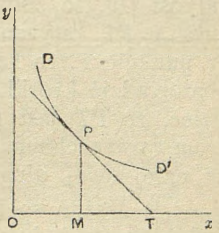


Fig. 2.

[1]) Ta sama krzywa, jak poprzednio, przedstawia popyt, tylko odcinek całowy na osi *Ox* przedstawia obecnie 10 miljonów funtów, zamiast dziesięciu funtów. Formalną definicję krzywej popytu dla rynku można ująć w sposób następujący: krzywa popytu na dane dobro na danym rynku w ciągu pewnej określonej jednostki czasu jest miejscem geometrycznem punktów popytu na to dobro. To znaczy, jest to taka krzywa, że, jeżeli z jakiegoś punktu *P*, leżącego na niej, zostanie przeprowadzona linja *PM* prostopadle do *OX*, to *PM* będzie przedstawiało cenę, po jakiej nabywcy będą gotowi zakupić ilość towaru, przedstawioną przez odcinek *OM*.

kolumnie tabeli popytu wzrastają, liczby w prawej kolumnie zawsze się zmniejszają [1]).

Cena będzie miarą użyteczności granicznej danego towaru dla każdego poszczególnego nabywcy, wziętego indywidualnie: nie możemy mówić o cenie, iż jest miarą użyteczności granicznej wogóle, ponieważ potrzeby i warunki różnych ludzi są różne.

§ 6. Ceny popytu w naszej liście są to ceny, po których różne ilości danej rzeczy mogą być sprzedane na rynku w ciągu pewnego określonego czasu i w pewnych określonych warunkach. Jeżeli warunki te się zmienią pod jakimkolwiek względem, to prawdopodobnie i ceny będą wymagały zmiany: zachodzi to stale, gdy pożądanie jakiejś rzeczy zmienia się w istotny sposób wskutek zmiany w obyczajach, wskutek obniżania się ceny podażnej towaru, z danym współzawodniczącego, lub wskutek wynalezienia jakiegoś nowego towaru. Tak, n. p., lista cen popytu na herbatę została sporządzona na zasadzie przypuszczenia, że cena kawy jest znana: nieurodzaj kawy zwiększyłby ceny na herbatę. Popyt na gaz może ulec zmniejszeniu wskutek udoskonalenia oświetlenia elektrycznego; podobnie spadek ceny poszczególnego gatunku herbaty może sprawić, iż zastąpi on gatunek niższy i tańszy [1]).

---

[1]) To znaczy: jeżeli punkt porusza się wzdłuż krzywej, oddalając się od osi *Oy*, to zbliża się stale do osi *Ox*. Jeżeli zatem poprowadzimy linję prostą *PT*, styczną do krzywej w punkcie *P* i spotykającą się z *Ox* w punkcie *T*, to kąt *PTx* będzie kątem rozwartym. Wygodną rzeczą będzie wprowadzić krótki sposób wyrażenia tego faktu; można mianowicie powiedzieć, że *PT* jest pochylona negatywnie. Tak więc jedynem prawem powszechnem, któremu podlega krzywa popytu, jest to, iż krzywa ta w całej swej długości jest pochylona negatywnie.

[1]) Można sobie wyobrazić nawet, choć nie jest to prawdopodobne, że jednoczesny i jednakowy spadek cen wszelkich gatunków herbaty może zmniejszyć popyt na pewien poszczególny jej gatunek; jeżeli mianowicie się zdarzy, że ci, których zwiększona taniość herbaty skłania do zastąpienia danego gatunku wyższym, będą bardziej liczni, niż ci, których taniość skłania do zastąpienia danym gatunkiem niższego. Pytanie, gdzie należy przeprowadzić linje podziału pomiędzy różnemi towarami, trzeba rozstrzygać tak, jak jest najwygodniej w danym poszczególnym wypadku. Dla pewnych celów może być rzeczą najlepszą, jeżeli uważać będziemy herbatę chińską i indyjską, a nawet Souchong i Pekoe za towary różne i sporządzimy dla każdego z nich oddzielną tabelę popytu. Natomiast dla innych celów może być najlepiej grupować razem towary tak różne nawet, jak wołowina i baranina, lub nawet jak herbata i kawa, i sporządzić jedną listę przedstawiającą popyt na oba towary, razem wzięte. W takim przypadku, rzecz prosta, trzeba zrobić pewną umowę co do tego, jaka ilość uncyj herbaty ma być uważana za równoważnik funta kawy.

Przejdziemy obecnie do rozważania ogólnego charakteru popytu na pewne ważne towary, gotowe do bezpośredniej konsumcji. W ten sposób będziemy kontynuowali badanie, prowadzone w rozdziale poprzednim, dotyczące różnorodności i zasycalności potrzeb, będziemy jednak traktowali sprawę z odmiennego punktu widzenia, a mianowicie, z punktu widzenia cen [1]).

A dalej, może istnieć popyt na jakiś towar jednocześnie dla różnych celów (naprzykład, może zachodzić „popyt złożony" na skórę, potrzebną do wyrobu butów i na walizy), popyt na daną rzecz może być uwarunkowany istnieniem podaży na jakąś inną rzecz, bez której pierwsza rzecz nie miałaby wielkiego znaczenia (tak, naprzykład, może zachodzić „popyt łączny" na surową bawełnę i na pracę tkaczy bawełnianych). Wreszcie popyt na dany towar ze strony handlarzy, którzy kupują ten towar jedynie w celu ponownego sprzedania, choć w ostatniej instancji zależny jest od popytu rzeczywistych konsumentów, ma jednak pewne szczególne właściwości. Wszystkie sprawy tego rodzaju najlepiej będzie omówić później.

[1]) W ostatnich kilkudziesięciu latach zaszła wielka zmiana w sposobie ekonomicznego myślenia dzięki temu, że przyjęto ogólnie język napół matematyczny dla wyrażenia stosunku pomiędzy małemi przyrostami ilości towaru z jednej strony i małemi przyrostami przeciętnej ceny, za niego zaofiarowanej; oraz dzięki temu, iż ujmowano formalnie te małe przyrosty ceny jako miarę odpowiednich przyrostów przyjemności. Pierwszy i najważniejszy krok uczynił w tym kierunku Cournot (*Recherches sur les Principes Mathématiques de la Théorie des Richesses, 1838*); drugi — Dupuit (*De la Mesure d'utilité des travaux publics w Annales des Ponts et Chaussées, 1884*) i Gossen (*Entwickelung der Gesetze des menschlichen Verkehrs, 1854*). Dzieło ich jednak zostało zapomniane i części jego dokonali na nowo i opublikowali prawie jednocześnie Jevons i Karol Menger w 1871 roku. Jevons odrazu prawie zwrócił ogólną uwagę na swą pracę dzięki niezwykłej jasności i interesującemu stylowi. Stosował on nowy termin „*final utility*" tak zręcznie i dowcipnie, iż dał możność ludziom, którzy nie mieli pojęcia o matematyce, wytworzenia sobie jasnych pojęć o stosunkach ogólnych pomiędzy małemi przyrostami dwóch rzeczy, zmieniającemi się stopniowo w przyczynowej zależności od siebie. Do sukcesu Jevonsa przyczyniły się nawet jego błędy. W uczciwem przeświadczeniu, że Ricardo i jego uczniowie uczynili swe przedstawienie przyczyn, wyznaczających wartość, beznadziejnie błędnem przez to, iż nie położyli nacisku na prawo zasycalności potrzeb, — w tem przeświadczeniu wytworzył u wielu czytelników mniemanie, iż poprawia wielkie błędy, gdy tymczasem w rzeczywistości dodawał tylko bardzo ważne wyjaśnienia teorji Ricarda. Dokonał on rzeczy bardzo cennej, kładąc nacisk na pewien fakt, bynajmniej nie mało ważny, jego poprzednicy bowiem, a nawet Cournot uważali fakt ten za zbyt oczywisty, aby o nim wspominać; fakt ten polega na tem, iż zmniejszenie się popytu rynkowego na jakąś rzecz jest wskaźnikiem zmniejszenia się intensywności pożądania tej rzeczy przez indywidualnych konsumentów, których potrzeby zaczynają się zasycać. Wskutek przesady jednak, z jaką stosował swe ulubione zdania, oraz wskutek tego, że mówi (*Theory* II wydanie, str. 105), bez bliższego określenia o tem, iż cena danej rzeczy jest miarą jej użyteczności

ROZDZIAŁ IV.

ELASTYCZNOŚĆ POTRZEB.

§ 1. Widzieliśmy, że jedynem prawem powszechnem, dotyczącem pożądania jakiegoś dobra przez człowieka, jest to, iż pożądanie zmniejsza się przy innych warunkach niezmiennych, z każdym przyrostem posiadanego zasobu tego dobra. Zmniejszenie to może być powolne lub szybkie. Jeżeli jest powolne, to cena, którą dany człowiek gotów jest zapłacić za dane dobro, nie spadnie zbytnio wskutek znacznego zwiększenia się posiadanego przez danego człowieka zasobu tego dobra; mały spadek ceny zaś będzie przyczyną stosunkowo dużego zwiększenia się ilości nabytego przezeń dobra. Jeżeli natomiast zmniejszenie jest szybkie, to mały spadek ceny będzie przyczyną tylko bardzo niewielkiego przyrostu zakupionej przezeń ilości. W pierwszym wypadku gotowość danego człowieka do nabycia danej rzeczy zwiększa się bardzo pod wpływem bodźca: mówimy tu, że elastyczność potrzeb danego człowieka jest wielka. W drugim przypadku pobudka dodatkowa, jaką daje spadek ceny, nie wpływa prawie zupełnie na rozszerzanie się zakresu pożądania danego człowieka: elastyczność jego popytu jest mała. Jeżeli spadek ceny z 16 pensów za funt herbaty, powiedzmy, na 15 pensów znacznie zwiększa wielkość zakupu, to podniesienie się ceny z 15 pensów na 16 znacznie ją zmniejszy.

Podobnie jak z popytem jednej osoby, rzecz się ma z popytem całego rynku. Elastyczność popytu rynkowego jest wielka lub mała, zależnie od tego, czy przy danym spadku ceny zapotrzebowana

---

granicznej nie tylko dla jednostki, czem istotnie być może, lecz również dla „społeczności ekonomicznej", czem w rzeczywistości być nie może, Jevons sprawił, iż wielu z pośród jego czytelników mieszało hedonikę z ekonomiką. (Temat ten został rozwinięty na dalszem miejscu, w uwadze o Ricardoskiej teorji kosztu produkcji w stosunku do wartości, na końcu księgi V). Należy dodać, że prof. Seligman wykazał (*Economic Journal*, 1903, str. 356-363), iż dawno zapomniany wykład, wypowiedziany przez prof. W. F. Lloyd'a w Oksfordzie w roku 1833, antycypował wiele z pośród głównych idej obecnej teorji użyteczności.

Doskonałą bibljografję ekonomiki matematycznej daje Fisher, jako dodatek do przekładu *Recherches* Cournot'a (pióra Bacona); w bibljografji tej czytelnik może znaleźć bardziej szczegółowe wyliczenie dawniejszych dzieł matematycznych o ekonomice, jak również dzieł Edgeworth'a, Paret'a, Wicksteed'a, Auspitz'a, Lieben'a i innych. Pantaleoniego *Pure Economics*, dzieło, zawierające wiele rzeczy bardzo cennych, uprzystępnia po raz pierwszy głęboko oryginalne, lecz cokolwiek oderwane rozumowanie Gossena.

ilość danego dobra wzrasta w dużej, czy też w małej mierze, i czy przy danem podniesieniu się ceny zmniejsza się wiele, czy też mało [1]).

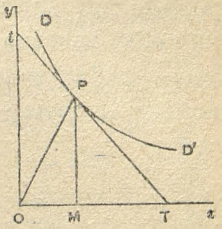


Fig. 3.

§ 2. Cena, która jest tak wysoka dla człowieka biednego, iż prawie uniemożliwia mu zakup, może być prawie nieodczuwalna dla człowieka bogatego. Człowiek biedny, naprzykład, nigdy nie próbuje nawet wina, człowiek zaś zupełnie bogaty może pić tyle, ile mu się podoba, nie myśląc zupełnie o tem, ile ono kosztuje. Osiągniemy zatem najjaśniejsze pojęcie o prawie elastyczności popytu, jeżeli rozważać będziemy jedną klasę społeczną w pewnym określonym czasie. Rzecz prosta, w tak zakreślonych granicach istnieje jeszcze wiele stopni zamożności ludzi bogatych i ubóstwa ludzi biednych; dla rozważań obecnych możemy jednak pominąć te drugorzędne podziały.

Gdy cena jakiejś rzeczy jest dla danej klasy społecznej bardzo wysoka, wówczas jej członkowie kupują daną rzecz w bardzo małej ilości; czasem zwyczaj i przyzwyczajenie mogą sprawić, iż członkowie tej klasy nie będą używali swobodnie danej rzeczy nawet wtedy, gdy cena jej znacznie spadnie. Może ona w dalszym ciągu pozostać poza sferą rzeczy codziennego użytku, może być używana w nielicznych okazjach szczególnych lub w ciężkiej chorobie i t. d. Takie wypadki, jakkolwiek nierzadkie, nie tworzą jednak ogólnego prawidła; zazwyczaj,

---

[1]) Mówiąc inaczej, możnaby powiedzieć, że elastyczność popytu równa się jedności, jeżeli spadek ceny o jeden procent wywołuje przyrost o jeden procent ilości zapotrzebowanej; elastyczność równa jest dwóm lub połowie, jeżeli spadek ceny o jeden procent wywołuje dwu- względnie pół- procentowy przyrost ilości zapotrzebowanej, i t. d. (Takie ujęcie rzeczy jest niedokładne, ponieważ stosunek 98 : 100 nie jest równy stosunkowi 100 : 102). Elastyczność potrzeby można najlepiej zbadać na krzywej popytu przy pomocy następującej reguły. Niechaj prosta, styczna do krzywej w jakimś punkcie P, spotyka oś Ox w punkcie T, a oś Oy w punkcie t; wówczas miarą elastyczności w punkcie P jest stosunek $\frac{PT}{Pt}$.

Jeżeli PT jest równe dwóm Pt, to spadek jednoprocentowy ceny wywoła przyrost dwuprocentowy ilości zapotrzebowanej; elastyczność popytu równa się dwu. Jeżeli $PT = {}^1/_3\ Pt$, to jednoprocentowy spadek ceny wywoła zwiększenie się o ${}^1/_3$ procentu ilości zapotrzebowanej; elastyczność popytu będzie równa ${}^1/_3$ i t. d. Inny sposób interpretacji tego samego wyniku: miarą elastyczności w punkcie P jest stosunek $\frac{PT}{Pt}$ to znaczy stosunek $\frac{MT}{MO}$ (PM zostało przeprowadzone prostopadle do Om); a zatem elastyczność jest równa jedności, gdy kąt TPM jest równy kątowi OPM; elastyczność ta wzrasta zawsze, gdy kąt TPM wzrasta w stosunku do kąta OPM i vice versa. (Porównaj uwagę III w Dodatku matematycznym).

skoro tylko rzecz dana weszła w powszechne użycie, każdy znaczny spadek jej ceny wywołuje duży przyrost popytu na nią. Elastyczność popytu jest duża przy wysokich cenach; jest również duża lub co najmniej znaczna przy cenach średnich; zmniejsza się natomiast, gdy cena spada; wreszcie znika stopniowo, jeżeli spadek ceny idzie tak daleko, iż zostaje osiągnięty poziom zasycenia.

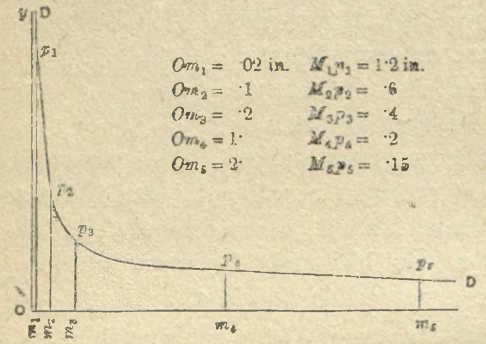


Fig. 4.

Prawidło to zdaje się stosować prawie do wszystkich dóbr i do popytu wszelkich klas społecznych; tylko granica pomiędzy wysokiemi cenami a niskiemi jest różna dla różnych klas; również różny jest punkt graniczny, w którym kończą się ceny niskie, a zaczynają się bardzo niskie. W szczegółach natomiast panuje wielka rozmaitość, wynikająca głównie z tego, iż istnieją z jednej strony dobra, któremi ludzie łatwo się zasycają, z drugiej zaś strony — dobra (głównie rzeczy potrzebne dla „pokazania się"), których pożądanie jest prawie nieograniczone. Co się tyczy tych ostatnich, to tu pozostaje znaczna elastyczność popytu, choćby cena spadła bardzo nisko, popyt na rzeczy pierwszego rodzaju natomiast traci całą prawie swą elastyczność, skoro tylko cena doszła do niskiego poziomu [1]).

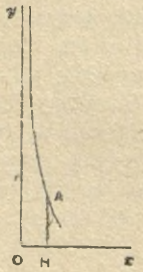


Fig. 5.

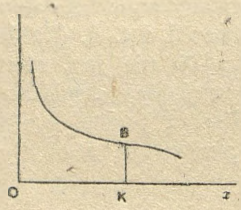


Fig. 6.

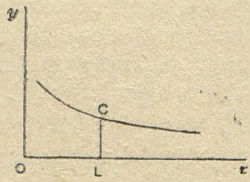


Fig. 7.

[1]) Zilustrujemy to na przykładzie popytu na zielony groszek w mieście, w którem wszelkie jarzyny są kupowane i sprzedawane na jednym rynku. Na początku sezonu sprzedawcy dostarczają na rynek dziennie powiedzmy 100 funt. i sprzedają po jednym szylingu funt; później sprzedawcy dostarczają 500 fun. i sprzedają po 6 pensów; później dostarczają 1000 fun. i sprzedają po 4 pensy; jeszcze później 5000 fun. po dwa pensy, wreszcie 10.000 funt. po $1^1/_2$ pensa. Popyt przedstawia figura 4, w której odcinek równy jednemu calowi na *Ox* przedstawia 5000 fun., a takiż sam odcinek

§ 3. Są rzeczy, których ceny bieżące w danym kraju są bardzo niskie nawet dla klasy biedniejszej; do takich, naprzykład, należy sól, różne rodzaje przypraw i tanie środki lekarskie. Rzecz to wątpliwa, czy spadek ceny tych rzeczy wywołałby znaczne zwiększenie ich konsumcji.

Bieżące ceny mięsa, mleka, wełny, tytoniu, importowanych owoców, oraz zwykłej pomocy lekarskiej są takie, iż wszelka zmiana ceny wywołuje dużą zmianę w konsumcji tych rzeczy przez klasy pracujące, oraz przez niższą warstwę klasy średniej; natomiast ludzie bogaci niewiele zwiększyliby swą osobistą konsumcję tych rzeczy, choćby były nawet bardzo tanie. Innemi słowy, bezpośredni popyt na te dobra klas pracujących i niższej warstwy klasy średniej jest bardzo elastyczny; nie jest natomiast elastyczny popyt ludzi bogatych. Klasa robotnicza jest tak liczna, iż jej konsumcja tych rzeczy, które są jej łatwo dostępne, jest znacznie większa, niż konsumcja ludzi bogatych; stąd też całkowity popyt na te wszystkie rzeczy tego rodzaju jest bardzo elastyczny. Niedawno jeszcze cukier należał do tej klasy dóbr; obecnie jednak ceny jego w Anglji spadły tak dalece, iż są niskie nawet dla klasy robotniczej i, co zatem idzie, popyt na cukier nie jest już elastyczny [1]).

---

na Oy przedstawia 10 pensów. Krzywa, przechodząca przez punkty p_1, p_2, ... pn, wyznaczona, jak powyżej, będzie całkowitą krzywą popytu. Ten całkowity popyt zaś składać się będzie z popytu ludzi bogatych, średniozamożnych i biednych. Ilości, zapotrzebowane przez każdą z tych klas oddzielnie, dadzą się, być może, unaocznić zapomocą następujących tabel:

Cena funta w pensach:

Ilość nabyta przez	bogatych	średniozamożnych	biednych	Całkowita ilość nabyta
12	100	0	0	100
6	300	200	0	500
4	500	400	100	1000
2	800	2500	1700	5000
1½	1000	4000	5000	10000

Tabele te zostały zobrazowane na krzywych (fig. 5, 6, 7), które unaoczniają popyt ludzi bogatych, średnio-zamożnych i biednych w tej samej skali, jak fig. 4. Tak, naprzykład, każdy z odcinków AH, BK i CL przedstawia cenę dwóch szylingów i ma długość, równą 0,2 cala; $OH = 0{,}16$ cala przedstawia 800 funtów; $OK = 0{,}5$ cala przedstawia 2500 funtów i $OL = 0{,}34$ cala przedstawia 1700 funtów; zaś $OH + OK + OL = 1$ calowi, to znaczy równe Om_4 na fig. 4, tak jak to być winno. Może to posłużyć jako przykład tego, jak różne krzywe częściowego popytu, wyrysowane w tej samej skali, można nakładać poziomo jedna nad drugą, otrzymując razem krzywą całkowitego popytu, przedstawiającą zespół popytu częściowego.

[1]) Musimy jednak mieć w pamięci, że charakter tabeli popytu na jakieś dobro zależy w znacznej mierze od tego, czy przyjmuje się, iż ceny dóbr

Ceny bieżące owoców inspektowych, lepszych rodzajów ryb i innych umiarkowanie kosztownych rzeczy zbytku są takie, iż przy każdym spadku ceny konsumcja ich w klasie średniej wzrasta; innemi słowy, popyt klasy średniej na te rzeczy jest bardzo elastyczny. Natomiast popyt ludzi bogatych i klasy robotniczej jest mniej elastyczny, pierwszy — ponieważ jest już prawie zupełnie zaspokojony, drugi — ponieważ cena jest jeszcze zbyt wysoka.

Ceny bieżące takich rzeczy, jak rzadkie wina, owoce niesezonowe, jak pomoc lekarska i prawna pierwszorzędnych sił zawodowych, są tak wysokie, iż popyt na nie istnieje prawie wyłącznie w klasie ludzi bogatych; ten niewielki popyt często jest w znacznym stopniu elastyczny. Część popytu na bardziej kosztowne rodzaje artykułów spożywczych jest w rzeczywistości popytem na środki do osiągnięcia wyróżnienia społecznego i jest prawie niezasycalna [1]).

§ 4. Rzeczy koniecznej potrzeby stanowią wyjątek. Gdy cena pszenicy jest bardzo wysoka lub gdy jest bardzo niska, popyt jest bardzo mało elastyczny — pod warunkiem jednak, że przyjmiemy, iż pszenica nawet wówczas, gdy jest w niewielkiej ilości, jest najtańszem pożywieniem człowieka, i że nawet wówczas, gdy jest wielka jej obfitość, nie zostaje spożyta w inny sposób. Wiemy, że spadek ceny ćwiartki bochenka chleba z 6 pensów na 4 nie ma prawie żadnego wpływu na zwiększenie konsumcji chleba. Co się tyczy drugiego krańca skali, to tutaj trudniej orzec coś z pewnością, ponieważ od czasu zniesienia praw zbożowych (*corn laws*) w Anglji nie zbliża-

---

z niem współzawodniczących są stałe, czy też, że wraz z jego ceną się zmieniają. Gdybyśmy oddzielili popyt na wołowinę od popytu na baraninę i przyjęli, że cena baraniny pozostaje niezmienna, wówczas gdy cena wołowiny się podnosi, wtedy popyt na wołowinę stałby się w najwyższym stopniu elastyczny. Każdy drobny spadek ceny wołowiny sprawiałby, iż spożywanoby ją w znacznej ilości zamiast baraniny, i w ten sposób prowadziłby do bardzo dużego wzrostu jej konsumcji; z drugiej strony zaś małe nawet podniesienie się ceny sprawiłoby, iż wielu ludzi jadłoby baraninę z zupełnem prawie wyłączeniem wołowiny. Natomast tabela popytu na wszystkie rodzaje świeżego mięsa, wzięte razem, wykazuje bardzo umiarkowaną elastyczność, — jeżeli przypuścimy, że ceny poszczególnych rodzajów mięsa utrzymują się zawsze w jednym i tym samym wzajemnym stosunku i że nie są zbyt różne od cen, panujących obecnie w Anglji. Podobne uwagi stosują się do cukru buraczanego i trzcinowego. Porównaj przypisek na str. 96.

[1]) Patrz powyżej rozdział II, § 1. W kwietniu roku 1894, naprzykład, sześć jaj siewki (pierwsze w sezonie) sprzedano w Londynie po 10 szylingów 6 pensów za sztukę. Następnego dnia podaż była większa i cena spadła do 5 szylingów; następnego dnia zkolei cena spadła do 3 szylingów za sztukę, a po tygodniu do 4 pensów.

liśmy się nawet do tego stanu rzeczy, w którym brakłoby pszenicy. Korzystając z doświadczenia czasów mniej szczęśliwych, możemy przypuścić, że niedobór podaży, wynoszący 0.1, 0.2, 0.3, 0.4 lub 0.5 całej podaży wywołałby podniesienie się ceny odpowiednio o 0.3, 0.8, 1.6, 2.8 lub 4.5 [1]).

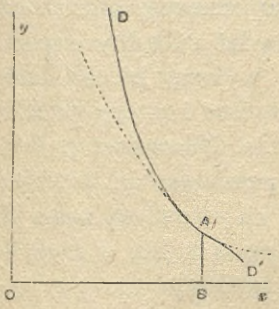


Fig. 8.

Znaczne większe wahania cen nie były nieznane. Tak, w roku 1335, pszenicę sprzedawano w Londynie po dziesięć szylingów za korzec (bushel), lecz już w następnym roku sprzedawano ją po dziesięć pensów za korzec.

W cenie rzeczy, która nie jest rzeczą koniecznej potrzeby, mogą zachodzić zmiany nawet jeszcze bardziej gwałtowne, niż powyższa, jeżeli rzecz dana łatwo ulega zepsuciu i jeżeli popyt na nią jest nieelastyczny. Tak, naprzykład, ryba może być bardzo droga jednego dnia, a w dwa czy trzy dni później może być sprzedawana za bezcen.

Woda jest jedną z niewielu rzeczy, której konsumcję mamy możność obserwować przy wszelkich możliwych cenach, poczynając od ceny bardzo wysokiej, aż do bezpłatnego użytkowania. Przy cenach umiarkowanych popyt na nią jest bardzo elastyczny. Lecz potrzeby, do których woda może być używana, można zaspokoić w zupełności. Gdy cena wody spada do zera, popyt na nią traci elastyczność; prawie to samo można powiedzieć o soli. W Anglji cena soli jest tak niska, iż popyt na nią, jako na artykuł spożywczy, jest zupełnie nieelastyczny; natomiast w Indjach cena jej jest względnie wysoka i popyt na nią względnie elastyczny.

Cena mieszkania przeciwnie nigdy nie spadała bardzo nisko, wyjąwszy ten przypadek, gdy jakaś miejscowość zostaje opuszczona przez jej mieszkańców. Gdzie warunki życia społecznego są normalne i niema czynnika, hamującego dobrobyt ogólny, tam popyt na mieszka-

[1]) Obliczenie to przypisują zazwyczaj Grzegorzowi King. Jego znaczenie dla prawa popytu pięknie wyłożył Lord Lauderdale (*Inquiry* str. 51—3). Na fig. 8 przedstawia je krzywa DD_1; punkt A odpowiada zwykłej cenie. Jeżeli weźmiemy w rachubę to, że tam, gdzie cena pszenicy jest bardzo niska, karmią nią, jak to miało miejsce, naprzykład, w roku 1834, bydło, owce, gołębie i używają jej do wyrobu piwa i wódki, — jeżeli weźmiemy to w rachubę, to dolna część krzywej przyjmie postać mniej więcej taką, jak linja przerywana na figurze. Jeżeli zaś przyjmiemy, że tam, gdzie cena jest bardzo wysoka, używa się tańszych środków zastępczych, to górna część krzywej przyjmie postać podobną do tej, jaką ma górna część linji przerywanej.

nie jest, jak się zdaje, zawsze elastyczny, a to zarówno ze względu na potrzebę wygody, jak i na wyróżnienie społeczne, które daje mieszkanie. Zapotrzebowanie na te rodzaje ubrania, które nie są używane dla pokazania się, jest zasycalne: gdy cena ich jest niska, popyt na nie jest prawie zupełnie nieelastyczny.

Popyt na rzeczy wyższej jakości zależy w znacznej mierze od wrażliwości osobistej. Jednych ludzi mało obchodzi subtelny zapach wina, byle go mieli pod dostatkiem; inni chcą wyższej jakości, lecz łatwo się nasycają. W dzielnicach robotniczych wyższe i niższe gatunki mięsa są sprzedawane prawie po tej samej cenie. Natomiast pośród dobrze płatnych robotników północnej Anglji rozwinęła się potrzeba jadania najlepszych rodzajów mięsa i robotnicy ci gotowi są zapłacić za nie prawie równie wysoką cenę, jak ta, którą płacą ludzie w zachodniej części Londynu, gdzie cena sztucznie jest utrzymywana na wysokim poziomie wskutek konieczności wysyłania niższych gatunków mięsa na sprzedaż do innych dzielnic. Przyzwyczajenie jest więc źródłem zarówno nabytych upodobań, jak i nabytych wstrętów. Ilustracje, które czynią książkę przyciągającą dla wielu czytelników, odstraszą od niej tych, dla których, dzięki obeznaniu z lepszemi dziełami, te ilustracje są obrzydliwe. Człowiek o wysokiej wrażliwości muzycznej będzie w dużem mieście unikał złych koncertów, choć, być może, chodziłby na nie chętnie, gdyby mieszkał w małem mieście, gdzie nie można usłyszeć dobrego koncertu, ponieważ niema dostatecznej ilości osób, któreby były gotowe zapłacić wysoką sumę, potrzebną na pokrycie wydatków. Popyt na pierwszorzędną muzykę jest elastyczny tylko w dużych miastach, na muzykę zaś drugorzędną zarówno w małych, jak i w dużych.

Ogólnie mówiąc, popyt jest najbardziej elastyczny na te rzeczy, które mogą być używane w różny sposób. Woda, naprzykład, jest potrzebna przedewszystkiem jako pokarm, następnie do gotowania, mycia i t. d. Gdy niema szczególnej posuchy i woda sprzedawana jest na wiadra, cena może być dostatecznie niska, aby nawet biedniejsza klasa ludności mogła pić taką ilość, jaką pić zechce, ale już do gotowania biedniejsi ludzie będą używali tej samej wody dwukrotnie, a do mycia bardzo oszczędnie. Klasa średnia prawdopodobnie nie będzie używała dwa razy wody do gotowania, ale, co się tyczy mycia, to wiadro wody będzie użyte znacznie oszczędniej niż gdyby ilość jej była nieograniczona. Gdy woda jest dostarczana przez krany i obliczana po bardzo niskiej cenie za metr^3, wówczas wielu ludzi używa jej nawet do mycia w takiej ilości, w jakiej tylko im się podoba; gdy zaś woda jest dostarczana nie na miarę metryczną, lecz za pewną stałą roczną opłatą i gdy rury wodociągowe dostarczają ją, gdzie-

kolwiek jej potrzeba, wówczas zużycie jej do wszelkich celów zostaje doprowadzone do ostatecznej granicy zasycenia [1]).

Z drugiej strony popyt jest, biorąc ogólnie, bardzo nieelastyczny, po pierwsze na rzeczy bezwzględnie konieczne (wzięte w odróżnieniu od rzeczy koniecznych konwencjonalnie i od rzeczy koniecznych do wydajnej pracy), powtóre na niektóre rzeczy zbytku, które kupuje tylko człowiek bogaty i które nie pochłaniają wielkiej części jego dochodu.

§ 5. Dotychczas nie braliśmy w rachubę trudności otrzymywania ścisłych list ceny popytu i prawidłowego ich interpretowania. Pierwsza trudność, jaką mamy rozważyć, tkwi w momencie, który jest źródłem wielu najbardziej poważnych trudności w ekonomice.

Tabela cen popytu przedstawia zmiany ceny, po której jakieś dobro może być sprzedane, zależnie od zmian ilości zaofiarowanej na sprzedaż, przy innych warunkach niezmiennych; inne warunki jednak rzadko są faktycznie niezmienne w ciągu dłuższych okresów czasu, — wystarczająco długich na to, aby można z nich zbierać dokładne i wiarogodne dane statystyczne. Wciąż zachodzą fakty, zakłócające jednostajność tych warunków: skutki tych faktów łączą się i nie dadzą się łatwo oddzielić od skutków tego poszczególnego czynnika, który chcemy izolować. Trudność tę zwiększa jeszcze i to, iż w ekonomice wszystkie skutki danej przyczyny rzadko zjawiają się odrazu, często zaś rozciągają się na czas, gdy przyczyna już przestała istnieć.

Otóż przedewszystkiem zmienia się stale siła nabywcza pieniądza i czyni koniecznem poprawienie naszych rezultatów, osiągniętych na

---

[1]) Tak więc ogólny popyt jednostki na rzecz tego rodzaju, jak woda, jest sumą (lub połączeniem, porównaj VI, III, 3) jej popytu na daną rzecz dla wszelkiego możliwego użytku, podobnie jak popyt jakiejś grupy ludzi o różnym stopniu zamożności na jedno jakieś dobro, mające jedno tylko zastosowanie, jest sumą popytu wszystkich członków danej grupy. Podobnie dalej, jak popyt ludzi bogatych na groszek jest znaczny nawet przy wysokiej cenie, lecz traci całą swą elastyczność przy cenie jeszcze wysokiej w stosunku do konsumcji ludzi biednych, tak popyt jednostki na wodę do picia jest znaczny nawet przy wysokiej cenie, lecz traci całą swą elastyczność przy cenie, która jest jeszcze wysoka w stosunku do popytu tej samej jednostki na wodę do mycia domu. I jak suma popytu różnych klas na groszek zachowuje elastyczność w obrębie szerszej skali cen, niż popyt poszczególnej jednostki, tak też popyt jednostki na wodę dla różnych celów zachowuje elastyczność w obrębie szerszej skali cen, niż popyt tej samej jednostki na wodę dla jednego celu. Porównaj artykuł J. B. Clarka pod tytułem: *A Universal Law of Economic Variation* w *Harward Journal of Economics*, tom VIII).

zasadzie przypuszczenia, iż pieniądz zachowuje wartość jednakową. Tę trudność jednak można zupełnie łatwo przezwyciężyć, ponieważ możemy określić ze znośną ścisłością większe zmiany siły nabywczej pieniądza.

Dalej idą zmiany w ogólnym dobrobycie i w całkowitej sile nabywczej, jaką rozporządza społeczność. Wpływ tych zmian jest ważny, lecz, być może, nie tak ważny, jak przypuszczają ogólnie. Gdy bowiem dobrobyt się zmniejsza, ceny spadają, to zaś zwiększa zasoby ludzi, mających stałe dochody, na niekorzyść tych, których dochody zależą od zysków z interesu. Potoczną miarą obniżania się dobrobytu są prawie wyłącznie wydatne straty tej ostatniej klasy ludzi; natomiast statystyka całkowitej konsumcji takich dóbr, jak herbata, cukier, masło, wełna i t. p. dowodzi, że całkowita siła nabywcza danej społeczności w tym okresie czasu, gdy ludzie interesów ponoszą duże straty, nie zmniejsza się zbyt szybko. Jednak takie zmniejszenie zachodzi; w jakim stopniu należy je wziąć pod uwagę, to trzeba określić przez porównanie cen i konsumcji możliwie jak największej ilości rzeczy.

Dalej idą zmiany, wynikające ze stopniowego wzrostu ludności i bogactwa. Te zmiany łatwo uwzględnić liczbowo, gdy znane są fakty [1]).

---

[1]) Gdy tablica statystyczna wykazuje stopniowy rozwój konsumcji jakiegoś towaru w ciągu długiego szeregu lat, wówczas dobrze jest porównać stosunek procentowy tego rozwoju w różnych latach. Można to uczynić zupełnie łatwo, rozporządzając niewielką nawet wprawą. Gdy natomiast dane statystyczne są wyrażone w postaci diagramu statystycznego, wówczas nie można tego łatwo uczynić, nie przekładając diagramu z powrotem na tabelę; tem się tłumaczy niechęć wielu statystyków do metody graficznej. Lecz znając jedną prostą regułę, można, o ile chodzi o tę sprawę, uważać metodę graficzną za pożyteczną. Oto ta reguła: niechaj miarą spożytej ilości dobra (względnie obrotu handlowego, lub pobranego podatku i t. p.) będą linje poziome, równoległe do osi Ox, na figurze 9., zaś odpowiadające im okresy czasu niechaj reprezentują, jak zwykle w tym przypadku, w porządku następczym równe odcinki wzdłuż Oy. Ażeby wymierzyć stopień przyrostu w jakimś punkcie P, należy przyłożyć linję tak, iżby dotykała krzywej w punkcie P. Niechaj ta linja spotka się z Oy w punkcie t i niechaj N będzie punktem na Oy, na tej samej odległości od Ox, jak punkt P; wówczas ilość lat, zaznaczona na osi Oy odcinkiem Nt, jest odwrotnością ułamka, przedstawiającego wielkość rocznego wzrostu. Tak więc, jeżeli Nt odpowiada 20 latom, to ilość rozważana przyrasta w stosunku $^1/_{20}$, to znaczy o 5% rocznie; jeżeli Nt odpowiada 25 latom, to przyrost wynosi $^1/_{25}$ lub 4% rocznie i t. d. Porównaj artykuł Marshall'a w jubileuszowym numerze *Journal of the Statistical Society*, czerwiec 1885; również notę IV w Dodatku.

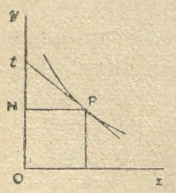


Fig. 9.

§ 6. Dalej, trzeba wziąć w rachubę zmiany mody, smaku i przyzwyczajenia [1]), powstanie nowych sposobów zastosowania praktycznego danego dobra, odkrycie, ulepszenie lub stanienie innych rzeczy, które dadzą się stosować do tego samego celu, jak i rozważane dobro. We wszystkich tych przypadkach zachodzi poważna trudność, co się tyczy uwzględnienia czynnika czasu, który upływa pomiędzy przyczyną ekonomiczną, a jej skutkiem. Trzeba bowiem na to czasu, aby zwiększenie się ceny jakiegoś towaru mogło w całej rozciągłości wywrzeć wpływ na konsumcję. Potrzeba czasu, aby konsumenci zaznajomili się i oswoili z dobrami zastępczemi, które mogą być używane zamiast danego dobra, a być może i na to, aby wytwórcy przyzwyczaili się do wytwarzania w dostatecznej ilości tych dóbr zastępczych. Potrzeba również czasu i na to, aby powstało przyzwyczajenie używania tych nowych dóbr, i aby odkryto sposoby oszczędnego ich używania.

Tak, naprzykład, gdy drzewo i węgiel drzewny podrożały w Anglji, z węglem kamiennym jako materjałem opałowym oswajano się bardzo długo; paleniska przystosowywano do węgla kamiennego bardzo powoli i zorganizowany handel węglem kamiennym i jego transport nie rozwijał się szybko nawet tam, odkąd węgiel mógł być łatwo dostarczony wodą. Jeszcze wolniej rozwijały się sposoby używania, dzięki którym węgiel kamienny mógł zastąpić węgiel drzewny w przemyśle, i dziś jeszcze sposoby te nie są ostatecznie rozwinięte. — Gdy w ostatnich latach podniosła się zkolei bardzo znacznie cena węgla kamiennego, stało się to bodźcem do szukania sposobów ekonomiczniejszego użycia węgla, szczególniej w produkcji żelaza i pary; lecz wynalezione sposoby dały znaczniejszy rezultat praktyczny dopiero wtedy, gdy ceny wysokie już się zmniejszyły. Gdy zostaje otwarta nowa linja tramwajów lub kolei podziemnej, wówczas nawet ci, którzy mieszkają w pobliżu tej linji, nie odrazu przyzwyczajają się do korzystania z niej w szerokiej mierze; a jeszcze więcej czasu upłynie, nim ludzie, którzy mają zajęcie wpobliżu jednego końca tej linji, zmienią mieszkanie i zamieszkają wpobliżu drugiego końca. Gdy po raz pierwszy pojawiła się nafta w obfitej ilości, mało ludzi chciało jej w większej ilości używać; dopiero stopniowo nafta i lampy naftowe weszły w powszechne użycie we wszystkich klasach społecznych. Zbyt wielki wpływ przypisywalibyśmy spadkowi ceny na naftę, który nastąpił od owego czasu, gdybyśmy chcieli na rachunek tego spadku zapisać cały przyrost konsumcji.

---

[1]) Ilustrację wpływu mody dają artykuły Miss Foley w *Economic Journal*, tom III, i Miss Heather Bigg w *Nineteenth Century*, tom XXIII.

Inna trudność tego samego rodzaju wynika z tego, iż liczne zakupy można łatwo odłożyć na czas krótki, lecz nie można na czas długi. Bywa tak często z ubraniem i innemi rzeczami, zużywającemi się stopniowo, które mogą służyć cokolwiek dłużej, niż zwykle, gdy ceny są wysokie. Tak, naprzykład, w początkowym okresie głodu bawełnianego konsumcja bawełny, notowana w Anglji, była bardzo mała. Wynikało to w części z tego, iż sprzedawcy detaliczni zmniejszali swe zapasy, lecz głównie dlatego, iż ludzie ogólnie zwlekali, jak można najdłużej, z zakupem nowych towarów bawełnianych. W roku 1864 jednak wielu znalazło się w tem położeniu, iż nie mogli czekać dłużej; w tym roku znacznie większa ilość bawełny została zużyta na spożycie domowe, jakkolwiek cena była wówczas znacznie większa, niż w któremkolwiek z lat poprzedzających. Nagłe zmniejszenie się ilości towarów tego rodzaju nie podnosi odrazu ceny do tego poziomu, który właściwie odpowiada zmniejszonej podaży. Podobnie, po wielkim kryzysie ekonomicznym, jaki miał miejsce w roku 1873, zauważono, że przemysł szewski odżył wcześniej, niż ogólny przemysł konfekcyjny, a to dlatego, że ludzie mają większy zasób zniszczonych ubrań i kapeluszy, które w szczęśliwych czasach odrzucają jako zniszczone, niż zasób zniszczonych butów.

§ 7. Powyższe trudności są natury podstawowej; oprócz tych istnieją inne jeszcze trudności, które nie leżą głębiej, niż mniej lub więcej nieuchronne błędy w naszych danych statystycznych.

Chcemy otrzymać, o ile to możliwe, szereg cen, po jakich różne ilości danego dobra mogą znaleźć nabywców na danym rynku w obrębie określonego przeciągu czasu. Doskonałym rynkiem jest jakiś określony obwód, mały lub wielki, w którym jest wielu kupujących i sprzedających; każdy z nich ma się na ostrożności i zna interesy innych sprzedających i kupujących, tak iż cena danego towaru jest, praktycznie biorąc, ta sama dla całego obwodu. W rzeczywistości jednak ludzie, którzy kupują na swe własne potrzeby, a nie w celach handlowych, niezawsze mają się na baczności i nie śledzą wszelkich zmian możliwych na rynku; poza tem nie mamy metody ścisłego określenia cen, które płacono w wielu tranzakcjach. Dalej, granice geograficzne danego rynku rzadko są jasno wyznaczone, — wyjąwszy ten wypadek, gdy granicę stanowi morze lub linja celna: wreszcie żaden kraj nie posiada dokładnej statystyki dóbr, produkowanych w gospodarstwach indywidualnych na potrzeby domowe.

Wreszcie zachodzi, naogół biorąc, pewna dwuznaczność nawet w takich danych statystycznych, jakiemi rozporządzamy. Dane te zazwyczaj wykazują, że dobra zostały użyte do celów konsumcyjnych, skoro tylko przejdą w ręce handlujących niemi, wobec czego trudno

odróżnić zwiększenie się zasobów w rękach handlujących od zwiększenia się konsumcji. Tymczasem temi dwoma faktami rządzą różne przyczyny. Wzrost cen ohamowuje, naogół biorąc, konsumcję; tymczasem, jeżeli można się spodziewać, że wzrost ten będzie trwał nadal, to jest rzeczą prawdopodobną, jakeśmy już to powyżej zaznaczyli, że handlujący danym towarem skłonni będą do powiększenia swych zasobów [1]).

Dalej, trudno jest ustalić z pewnością, że towary, przedstawione w statystyce, są zawsze tej samej jakości. W suchym roku zbiór pszenicy może być bardzo mały, lecz gatunek ziarna jest wyjątkowo dobry i ceny w roku następnym zdają się być wyższe, niż są w rzeczywistości. Tę wysoką jakość można wziąć w rachubę przy obliczaniu ceny pszenicy, szczególniej teraz, gdy sucha pszenica kalifornijska służy za probierz. Natomiast jest prawie niemożliwą rzeczą uwzględnić w należny sposób zmiany jakości, gdy chodzi o wiele rodzajów wytworów przemysłowych. Trudność ta zachodzi nawet co do takich rzeczy, jak herbata: w ostatnich latach mocniejsza herbata indyjska zajęła miejsce słabszej chińskiej, co było przyczyną znaczniejszego rzeczywistego zwiększenia konsumcji, niż to wykazuje statystyka.

Uwaga o statystyce konsumcji.

§ 8. Liczne rządy ogłaszają ogólne dane statystyczne konsumcji pewnych określonych klas towarów. Lecz dane te, częściowo z racyj dopiero co wskazanych, bardzo małe oddają nam usługi, gdy chodzi o zbadanie przyczynowego związku pomiędzy wahaniami cen i wahaniami ilości towaru, które ludzie gotowi są kupić, lub o rozłożenie różnych rodzajów konsumcji według różnych klas społecznych.

---

[1]) Przy badaniu skutków opodatkowania porównywa się zazwyczaj ilości, spożyte bezpośrednio przed i bezpośrednio po nałożeniu podatku; nie daje to jednak wiarogodnych rezultatów, handlujący bowiem, przewidując podatek, robią wielkie zapasy danego towaru bezpośrednio przed nałożeniem podatku i mogą później przez czas pewien kupować bardzo niewiele. Vice versa, gdy podatek zostaje obniżony. Dalej, badanie wpływu wysokich podatków prowadzi również do fałszywych rezultatów. Tak, naprzykład, nominalny wwóz melasu do Bostonu zwiększył się pięćdziesięciokrotnie wskutek tego, iż podatek w roku 1776 został obniżony przez ministerjum Rockingham'a z sześciu pensów na jeden pens za galon. Główna przyczyną owego wzrostu tego wwozu było, że przy podatku jednego pensa taniej było zapłacić należność, niż uprawiać kontrabandę.

Co się tyczy pierwszej z tych spraw, a mianowicie praw, łączących wahania konsumcji i wahania ceny, od której pierwsze są zależne, to, jak się zdaje, wielce pożyteczne byłoby opracowanie idei, którą rzucił Jevons [1]), omawiając prowadzenie ksiąg rachunków przez właścicieli sklepów detalicznych. Właściciel sklepu detalicznego lub kierownik składu współdzielczego w dzielnicy robotniczej fabrycznego miasta często ma możność określenia ze znośną dokładnością położenia finansowego wielkiej liczby swych klientów. Może on ustalić, ile fabryk pracuje i po ile godzin tygodniowo; może łatwo dowiedzieć się o wszelkich ważnych zmianach w stopie płacy zarobkowej; faktycznie zbieranie informacyj tego rodzaju wchodzi w zakres jego pracy zawodowej. Zazwyczaj klienci jego szybko zauważają zmiany cen na rzeczy codziennego swego użytku. Właściciel sklepu detalicznego często też spotka się z przypadkami, w których przyczyną zwiększenia konsumcji danego towaru jest spadek ceny, gdzie przytem przyczyna ta działa szybko i bez współdziałania jakichkolwiek przyczyn, skutki jej przekształcających. Nawet tam, gdzie istnieją przyczyny przeciwdziałające, może on często uwzględnić ich wpływ. Naprzykład, będzie wiedział, że, gdy zbliża się zima, ceny masła i jarzyn wzrastają, lecz zimno sprawia, iż ludzie potrzebują więcej, niż przedtem, masła, a mniej jarzyn; to też, gdy ceny jarzyn i masła podnosić się będą przy zbliżaniu się zimy, będzie on oczekiwał większego spadku konsumcji jarzyn, niż możnaby właściwie oczekiwać ze względu na samo zwiększenie się ceny, mniejszego zaś, niż możnaby oczekiwać, spadku konsumcji masła. Jeżeli zaś w ciągu dwóch kolejno następujących po sobie zim miał on klientelę prawie jednakowo liczną i pobierającą prawie te same płace, i jeżeli jednej zimy cena masła była znacznie wyższa, niż drugiej, to porównanie jego ksiąg za te dwa okresy zimowe da bardzo dokładną wskazówkę co do wpływu zmian ceny na konsumcję. Właściciele sklepów spożywczych, którzy zaopatrują inne klasy społeczne, będą mogli w pewnych warunkach dostarczyć podobnych danych faktycznych, dotyczących konsumcji ich klientów.

Gdyby można było ułożyć dość wielką ilość tabel popytu różnych klas społeczeństwa, to tabele te dałyby możność ocenienia pośredniego zmian w całkowitym popycie, wynikających z dużych zmian ceny, a przez to dałyby też możność osiągnięcia celu, który jest nie osiągalny na innej drodze. Naogół bowiem cena danego poszczególnego dobra waha się w bardzo wąskich granicach, wskutek czego statystyka nie daje nam bezpośrednich podstaw do wnioskowania, jaką

[1]) *Theory* str. 11-12.

byłaby konsumcja danego dobra, gdyby jego cena była pięciokrotnie większa lub mniejsza od obecnej. Wiemy tylko, że konsumowaliby je prawie wyłącznie bogaci, gdyby cena jego była bardzo wysoka, i że większa część jego konsumpcji przypadałaby w bardzo licznych wypadkach na klasę roboczą, gdyby cena jego była bardzo niska. Jeżeli zatem cena obecna jest bardzo wysoka dla klasy średniej lub robotniczej, to możemy wnioskować na podstawie praw popytu ze strony tych klas przy cenach obecnych, jaki byłby popyt bogatych, gdyby cena wzrosła tak, iż byłaby bardzo wysoka, nawet w stosunku do środków, jakiemi oni rozporządzają. Jeżeli z drugiej strony cena obecna jest umiarkowana w stosunku do środków, któremi rozporządzają ludzie bogaci, to mamy możność wnioskować na podstawie ich popytu, jaki byłby popyt klasy robotniczej, gdyby cena spadła do takiego poziomu, przy którym byłaby umiarkowana w stosunku do środków, jakiemi rozporządza klasa robotnicza. Tylko łącząc i uzupełniając w ten sposób fragmentaryczne prawa popytu, możemy mieć nadzieję, że zbliżymy się do ścisłego prawa, mającego zastosowanie do szerokiej skali cen. (To znaczy, ogólną krzywą popytu na dane dobro można w sposób pewny wykreślić jedynie w bezpośredniem sąsiedztwie ceny bieżącej, o ile niema możności wykreślenia jej na podstawie połączonych fragmentarycznych krzywych popytu różnych klas społecznych. Porównaj drugi paragraf tego rozdziału).

Dopiero wtedy, gdy zrobimy pewien postęp w ujmowaniu w określone prawo popytu na dobra, przeznaczone do bezpośredniej konsumcji, — dopiero wówczas, lecz nie wcześniej, będzie rzeczą celową podjęcie podobnego zadania w odniesieniu do tych rodzajów wtórnego popytu, które są zależne od popytu dóbr, przeznaczonych do bezpośredniej konsumcji: mówiąc o rodzajach wtórnego popytu, mam na myśli popyt na pracę rzemieślników i innych ludzi, którzy biorą udział w produkcji rzeczy, przeznaczonych na sprzedaż, a dalej popyt na maszyny, fabryki, materjały kolejowe i inne narzędzia produkcji. Popyt na pracę lekarzy, służących domowych i wszystkich tych ludzi, którzy oddają usługi bezpośrednio konsumentowi, ma charakter podobny, jak popyt na rzeczy bezpośredniej konsumcji i prawa tego pierwszego popytu można zbadać w ten sam sposób, jak prawa tego ostatniego.

Bardzo ważnem, lecz jednocześnie bardzo trudnem zadaniem jest określenie stosunku, w jakim różne klasy społeczne dzielą sumy wydatkowane na rzeczy koniecznej potrzeby, rzeczy wygody i rzeczy zbytku, na rzeczy, które dają jedynie jednorazową przyjemność, i na rzeczy, na których opiera się siła fizyczna i moralna; wreszcie na rzeczy, które zadowalają niższe potrzeby, oraz na rzeczy, które pobudzają i kształcą potrzeby wyższe. Wiele prób w tym kierunku podej-

mowano na kontynencie w ostatnich pięćdziesięciu latach; ostatnio sprawę tę badano z wzrastającym zapałem nie tylko na kontynencie, lecz również w Ameryce i w Anglji.

Podajemy tu tablicę, sporządzoną przez wielkiego statystyka, dra Engela, dotyczącą konsumcji klasy niższej, średniej i robotniczej w Saksonji w roku 1857; tablica ta bowiem była wskazówką i wzorem dla badań późniejszych:

Rodzaj wydatków	Wydatki całej rodziny		
	1 Robotnik z dochod. od 45—60 funtów sterling. rocznie	2 Robotnik z dochodem od 90 do 120 funt. ster. rocznie	3 Osoba klasy średniej z dochodem od 150 do 200 funt. ster. roczn.
1. Pożywienie	62.0%	55.0%	50.0%
2. Ubranie	16.0 „	18.0 „	18.0 „
3. Mieszkanie	12.0 „	12.0 „	12.0 „
4. Światło i opał . . .	5.0 „	5.0 „	5.0 „
5. Kształcenie	2.0 „	3.5 „	5.5 „
6. Pomoc prawna . .	1.0 „	2.0 „	3.0 „
7. Pomoc lekarska . .	1.0 „	2.0 „	3.0 „
8. Rozrywki i przyjemności	1.0 „	2.5 „	3.5 „
Ogółem . . .	100.0%	100.0%	100.0%

Często zbierano i porównywano budżety robotników. Ujemną ich stroną, podobnie jak i wszystkich zestawień tego rodzaju, jest to, iż ci ludzie, którzy dobrowolnie zadają sobie trud prowadzenia takich rachunków, nie są przeciętnymi ludźmi, że ci, którzy prowadzą rachunki swe starannie, do przeciętnych nie należą. Gdy zaś rachunki mają być dopełnione z pamięci, pamięć łatwo ulega wpływowi sądu o tem, jak należało właściwie wydatkować pieniądze, szczególniej, gdy rachunki są zestawiane dla kogoś obcego. Ta dziedzina pomiędzy zagadnieniami, dotyczącemi gospodarstwa domowego, a zagadnieniami gospodarstwa społecznego, jest dziedziną, w której mogliby dokonać wielu rzeczy wartościowych ci, którzy nie mają upodobania do bardziej ogólnych i oderwanych rozważań [1]).

[1]) W końcu XVIII wieku budżety robotników zbierał Eden; wiele różnorodnych informacyj co do wydatków klasy robotniczej znajduje się w *Reports of Commissions on Poor relief, Factories* etc., z całego wieku XIX. Porównać również artykuł o płacach zarobkowych i cenach w *Companion* do *Britisch Almanach* za rok 1834, *Workmen's Budgets in Manche-*

ROZDZIAŁ V.

WYBÓR POMIĘDZY RÓŻNEMI SPOSOBAMI UŻYTKOWANIA DANEJ RZECZY.

Użytkowanie w chwili teraźniejszej i odłożenie użytkowania na przyszłość.

§ 1. W gospodarstwie pierwotnem gospodyni domu, stwierdzając, że ma ograniczoną ilość kłębków przędzy wełnianej z rocznego

---

ster w *Statistical Journal*, 1841—2; Tucketts *Labouring Population*, 1846; Sargant's *Economy of the Working Classes*, 1875; Reports of Her Majesty's Consuls *On the Condition of the Working Classes in Foreign Countries*, 1872; ankieta dla Board of Trade z roku 1887; *Workman's Budgets* przez Mr. Higgs w *Statistical Journal*, 1893; sprawozdanie podkomisji dla spraw rolnych (Labour Commission) 1893; niektóre artykuły w *Bulletin de l'Institut International de Statistique*, — w piątym tomie obszernie są przedstawione wyniki monumentalnego dzieła Le Play *Les ouvriers européens;* wyciąg z wielu badań kontynentalnych daje w formie dostępnej Dr. Gruber w *Die Haushaltung der arbeitenden Klassen.* Wiele w tym samym kierunku dokonano w Stanach Zjednoczonych; porównać Young'a *Labour in Europe and America*, oraz sprawozdania różnych amerykańskich biur pracy, szczególniej sprawozdania za rok 1876 i 1891 biura *United States Commissioner of Labour*, oraz prof. Falkner'a wstęp do *Report on Wholesale Prices*, przedstawionego w senacie 1893.

Metoda Le Play'a, którą stosował w swem monumentalnem dziele *Les Ouvriers Européens*, polega na intensywnem badaniu wszelkich szczegółów życia domowego niewielu starannie wybranych rodzin. Aby badanie takie przeprowadzić, potrzeba rzadkiego połączenia trafności sądu przy wyborze rozważanych przykładów, oraz przenikliwości i umiejętności wczuwania się przy ich interpretowaniu. O ile badanie to jest prowadzone dobrze, jest ono najlepszą metodą badania, lecz w rękach mniej udolnych może łatwo poddać więcej niewiarogodne wnioski ogólne, niż metoda ekstensywna, polegająca na zbieraniu bardziej szybkiem bardziej licznych obserwacyj, na sprowadzaniu tych obserwacyj, o ile to jest tylko możliwe, do formy statystycznej i zdobywaniu tą drogą szerokich uogólnień przeciętnych, w których, można być pewnym, niedokładności i idiosynkrazje przeciwdziałają sobie i równoważą się w pewnej mierze.

Informacje w tej sprawie zbierał Harrison, Petty, Cantillon (którego zaginiony *Supplement* zawierał, jak się zdaje, budżety robotnicze), Artur Young, Malthus i inni. Obecnie badania te częściowo na nowo podejmują nowsze nauki: antropologja i demografja; obfite również żniwo daje *Descriptive Sociology* (socjologja opisowa) różnych narodów, opracowana pod kierunkiem Herberta Spencera; materjał ten, zbierany ze zbyt daleko sięgającemi uroszczeniami, może być pożyteczny dla ekonomisty, jeżeli będzie posługiwał się nim ostrożnie. Porównać również Lavollée *Classes ouvrières en Europe;* Barbaret *Le travail en France;* Symonds *Arts and Artisans at Home and Abroad;* Mayhew *London Labour* i Charles Booth *Life and Labour in London* oraz *Conditon of the Aged Poor.*

strzyżenia owiec, rozważa wszelkie potrzeby domowe, dotyczące ubrania, i próbuje rozdzielić pomiędzy nie przędzę w ten sposób, aby jak można najwięcej zwiększyć dobrobyt rodziny. Będzie ona mniemała, iż źle się wywiązała ze swego zadania, jeżeli po dokonaniu podziału będzie miała zasadę do tego, aby żałować, że nie przeznaczyła więcej przędzy, powiedzmy, na pończochy, a mniej na kurtki. Znaczyłoby to, że źle obliczyła, kiedy należy zaprzestać wyrabiania pończoch, względnie kurtek, że zbyt wiele wyprodukowała kurtek, a zbyt mało pończoch, że zatem w tym punkcie, gdzie w rzeczywistości się zatrzymała, użyteczność przędzy, użytej na wyrób pończoch była większa, niż przędzy, użytej na kurtki. Jeżeli natomiast zatrzymała się we właściwym punkcie, to zrobiła tyle właśnie pończoch i kurtek, iż otrzymała równe quantum dobra z ostatniego kłębka przędzy, użytej na pończochy, i z ostaniego kłębka, użytego na kurtki. Przykład ten ilustruje zasadę ogólną, którą można wyrazić w sposób następujący:

Jeżeli ktoś posiada jakąś rzecz, którą może zużytkować na różne cele, to użyje jej na każdy z tych możliwych celów w ten sposób, iż we wszystkich możliwych zastosowaniach rzecz dana będzie miała jednakową użyteczność graniczną. Wyobraźmy sobie, że użyteczność graniczna danej rzeczy jest większa przy zużytkowaniu jej w jeden jakiś sposób, niż w jakiś drugi: wtedy zmniejszenie quantum, przeznaczonego na drugi cel, i zużytkowanie go na cel pierwszy zwiększy korzyść, osiągniętą z danej rzeczy [1]).

Jedną z wielce ujemnych stron pierwotnego gospodarstwa, w którem niewiele jest miejsca na wolną wymianę, jest to, iż łatwo może się zdarzyć, że człowiek posiadać będzie tak wielką ilość jednej rzeczy, powiedzmy, wełny, iż, gdy ją zużyje na wszelkie możliwe potrzeby, użyteczność graniczna jej w stosunku do każdej z tych potrzeb będzie mała; jednocześnie może mieć on tak niewielką ilość jakiejś innej rzeczy, powiedzmy, drzewa, iż jej użyteczność graniczna dla niego jest bardzo duża. Tymczasem ktoś z jego sąsiadów może bardzo potrzebować wełny, a zarazem posiadać więcej drzewa, niż go może zużytkować. Jeżeli każdy z nich odda to, co ma dla niego mniejszą użyteczność, i otrzyma to, co ma dlań większą, to każdy zyska na wymianie. Lecz przeprowadzenie takiego wyrównania drogą wymiany jest trudne.

[1]) Ilustracja nasza wchodzi w rzeczywistości raczej w zakres domowej produkcji, niż domowej konsumcji. Lecz była to rzecz prawie nieunikniona: istnieje bowiem bardzo niewiele rzeczy gotowych do bezpośredniej konsumcji, któreby można było użytkować w różny sposób. Przytem nauka o rozdziale dóbr pomiędzy różne sposoby użytkowania ma mniej ważne i mniej interesujące zastosowania w nauce o popycie, niż w nauce o podaży. Porównaj V., III., 3).

Trudność wymiany nie jest w rzeczywistości tak duża tam, gdzie chodzi o niewielką ilość prostych dóbr, z których każde może być przystosowane sposobem domowym do różnych celów. Gospodyni domu, przędąc i tkając wraz z córkami wełnę, może wyrównać w należyty sposób użyteczność graniczną wełny dla różnych celów; to samo może uczynić gospodarz i jego synowie, co się tyczy drzewa.

§ 2. Gdy dobra staną się bardzo liczne i w wysokim stopniu się zróżnicują, powstaje paląca potrzeba szerokiego używania pieniądza, czyli ogólnej siły nabywczej; pieniądz tylko bowiem daje możność łatwego dokonywania wszelkich zakupów. W gospodarstwie pieniężnem dobre rozrządzenie pieniędzmi wyraża się w takiem ustaleniu wysokości wydatków na różne cele, aby graniczna użyteczność quantum dobra, zakupionego za szylinga, we wszystkich zakupach była ta sama. Każdy człowiek będzie dobrze rozrządzał swemi pieniędzmi, jeżeli stale baczyć będzie na to, aby na żaden zakup nie wydawać tak wielkiej sumy, iżby zmniejszenie tej pozycji i powiększenie o tyleż innej pozycji wydatków mogłoby być dlań korzystne.

Tak, naprzykład, urzędnik, który waha się, czy ma pojechać do miasta, czy też pójść pieszo i za oszczędzone pieniądze zjeść lepsze śniadanie, rozważa i zestawia użyteczności graniczne tych dwóch różnych sposobów wydatkowania pieniędzy. Gdy doświadczona gospodyni zwraca uwagę młodej pary na znaczenie starannego prowadzenia rachunków, to głównie radzi tak dlatego, aby młodzi ludzie nie wydawali, nie licząc się z pieniędzmi, znacznej części swych pieniędzy na meble i inne rzeczy. Jakkolwiek bowiem pewna ilość tych rzeczy jest rzeczywiście potrzebna, to przecież rzeczy te, kupowane rozrzutnie, nie mają wielkiej użyteczności granicznej w porównaniu ze swą ceną. Gdy zaś młoda para spogląda na swój budżet roczny w końcu roku i znajduje, być może, że trzeba ograniczyć wydatki, wówczas porównywa użyteczności graniczne różnych rzeczy, zestawiając stratę użyteczności, którąby wynikła ze zmniejszenia danej pozycji wydatków o jeden funt, ze stratą, jakąby poniosła, dokonywając tej redukcji w innej pozycji; młodzi ludzie starają się zaprowadzić oszczędności w ten sposób, aby strata użyteczności była możliwie jak najmniejsza, a ogólna suma użyteczności, pozostających im po redukcji wydatków, była jak największa [1]).

[1]) Budżety robotnicze, o których wspominaliśmy w rozdziale IV § 9, mogą oddać bardzo duże usługi, ułatwiając rozumny rozdział zasobów pieniężnych na różne cele tak, aby użyteczność graniczna pieniędzy, przeznaczonych na każdy z tych celów, była ta sama. Żywotne zagadnienia gospodarstwa domowego dotyczą jednak zarówno rozumnego działania, jak rozumnego wydatkowania. Angielska i amerykańska gospodyni domu nie

§ 3. Dane quantum dobra, które rozdzielono na różne użytki, nie koniecznie musi być zużytkowane w całości w chwili teraźniejszej. Część, a nawet całość tego quantum, może być przeznaczona na użytek przyszły. Osoba roztropna będzie się starała rozdzielić swoje środki pomiędzy wszelkie możliwe rodzaje ich użycia teraźniejszego i przyszłego w ten sposób, iż w każdym zakresie ich użytkowania będą one miały jedną i tę samą użyteczność graniczną. Lecz przy ocenie teraźniejszej użyteczności granicznej odległego czasowo źródła przyjemności dwie rzeczy trzeba wziąć pod uwagę. Przedewszystkiem trzeba wziąć w rachubę niepewność tej przyjemności (jest to cecha, którą wszyscy ludzie, jednakowo dobrze znający sprawę, oceniliby w jednakowy sposób); powtóre — różnicę wartości, jaką przedstawia dla nich przyjemność czasowo odległa, w porównaniu z teraźniejszą (jest to cecha subjektywna, którą różni ludzie oceniają w różny sposób, zależnie od swego indywidualnego charakteru i sytuacji).

Gdyby ludzie uważali przyszłe korzyści za równie pożądane, jak takie same korzyści teraźniejsze, to prawdopodobnie staraliby się rozdzielić swe przyjemności równomiernie na cały przeciąg swego życia. Byliby zatem, naogół biorąc, gotowi poświęcić przyjemność teraźniejszą dla równej przyjemności przyszłej, pod warunkiem, że mogliby być pewni tej przyszłej przyjemności. W rzeczywistości jednak natura ludzka jest taka, iż, oceniając „wartość teraźniejszą“ przyszłej korzyści, większość ludzi, naogół biorąc, zmniejsza o pewne quantum jej wartość przyszłą, „dyskontując“ ją jakgdyby, przyczem dyskonto to wzrasta wraz z długością okresu czasu, na jaki zrealizowanie korzyści zostaje odłożone. Jeden człowiek będzie oceniał odległą korzyść w ten sposób, iż nada jej prawie tę samą wartość, jakąby miała dla niego, jako korzyść teraźniejsza; inny człowiek, mający mniejszą zdolność przedstawiania sobie przyszłości, mniej cierpliwy i mniej opanowany, mało stosunkowo troszczyć się będzie o korzyść, która nie jest bezpośrednią i natychmiastową. Przytem jedna i ta sama osoba podlega w różnych chwilach różnym nastrojom: raz jest niecierpliwa i żądna zadowolenia bezpośredniego; kiedyindziej umysł jej zajęty jest przyszłością i gotowa jest odłożyć na później wszystkie przyjemności, które tylko odłożyć się dają. Czasem jest w takim nastroju, iż ją nic nie

umie tak dobrze wykorzystać zasobów pieniężnych, któremi rozporządza, jak gospodyni francuska, nie dlatego, że nie umie kupować, lecz dlatego, że nie umie robić dobrych potraw z rzeczy mało kosztownych, jarzyn i t. p., tak jak to umie francuska. Mówi się często, że gospodarstwo domowe należy do nauki o konsumcji, lecz jest to prawdą tylko w połowie. Największe błędy w gospodarstwie domowem, przynajmniej w znacznej części klasy robotniczej anglo-saskiej, są błędami raczej produkcji, niż konsumcji.

obchodzi; czasem jest podobna do dziecka, które wybiera rodzynki z leguminy i zjada je odrazu, czasem znowu podobna jest do tych, którzy te rodzynki odkładają na bok, aby je zjeść na ostatku. W każdym możliwym przypadku musimy jednak, oceniając stopę dyskonta przyszłej korzyści, starannie brać w rachubę przyjemność oczekiwania.

Stopa, po jakiej różni ludzie dyskontują przyszłość, wpływa nietylko na ich tendencję do oszczędzania, w zwykłem znaczeniu tego słowa, lecz również na ich tendencję do kupowania raczej rzeczy, które będą trwałem źródłem przyjemności, niż tych, które dają silniejsze, lecz bardziej przemijające zadowolenie; będzie ona wpływała na to, że ktoś będzie wolał kupić raczej nowe ubranie, niż butelkę wódki, że wybierze raczej meble mocne, lecz proste, niż ładne zewnętrznie, lecz nietrwałe.

Szczególniej tutaj właśnie występuje wyraźnie przyjemność posiadania. Wielu ludziom samo poczucie własności daje silniejsze zadowolenie, niż to, którego źródłem są zwykłe przyjemności w węższem znaczeniu tego słowa; tak, naprzykład, zadowolenie z posiadania ziemi często skłania ludzi do płacenia za nią tak wielkiej ceny, iż ziemia daje bardzo niewielki zysk w stosunku do wkładów. Posiadanie własności daje zadowolenie samo przez się; lecz daje zadowolenie również dzięki temu, iż jest podstawą wyróżnienia społecznego. Czasem zadowolenie, płynące z tego drugiego źródła, jest silniejsze, czasem słabsze; prawdopodobnie nikt nie zna dostatecznie dobrze ani siebie samego, ani innych ludzi, aby móc w sposób zupełnie pewny przeprowadzić granicę pomiędzy zadowoleniem, płynącem z obu źródeł.

§ 4. Jak to już powiedzieliśmy powyżej, nie można porównywać quantum dwóch przyjemności, jeżeli nawet doznawała ich jedna i ta sama osoba, lecz w różnym czasie. Gdy ktoś odkłada na później to, co ma mu sprawić przyjemność, nie odkłada przez to na później samej przyjemności, lecz rezygnuje z przyjemności teraźniejszej i wybiera zamiast niej inną przyjemność lub oczekiwanie osiągnięcia innej przyjemności w czasie przyszłym; nie możemy przytem orzec, czy oczekuje on, iż przyjemność przyszła będzie większa, niż ta, z której rezygnuje, o ile nie znamy wszystkich okoliczności towarzyszących. To też, nawet wiedząc, po jakiej stopie człowiek dyskontuje przyszłe fakty przyjemne, jeszcze przez to nie wiemy przecież, po jakiej stopie dyskontuje on swe przyszłe przyjemności [1]).

[1]) Klasyfikując pewne przyjemności i zadowolenia, jako bardziej nieodzowne, niż inne, zapominamy często, iż odłożenie na później rzeczy, sprawiającej przyjemność, może zmienić warunki, w których rzecz ta zachodzi, i wskutek tego zmodyfikować charakter samej przyjemności. Tak, naprzykład, można powiedzieć, że młody człowiek dyskontuje po bardzo

Możemy jednak ustalić sztuczną miarę stopy, po jakiej dana osoba dyskontuje przyszłe korzyści, czyniąc dwa następujące założenia. Po pierwsze, musimy założyć, że dana osoba liczy na to, iż w przyszłości będzie mniej więcej tak samo bogata, jak obecnie; po drugie, — że jej zdolność korzystania z rzeczy, dających się kupić za pieniądze, pozostanie naogół niezmienna, choć, być może, wzrośnie w pewnych kierunkach, a zmniejszy się w innych. Przyjąwszy te założenia, możemy teraz mniej więcej słusznie powiedzieć, że, jeżeli dana osoba gotowa jest (właśnie tylko gotowa) oszczędzić jeden funt szterling z obecnych swych wydatków, mając pewność, że za rok będzie miała do rozporządzenia dla siebie lub dla swych spadkobierców gwineę, to dyskontuje swe przyszłe korzyści zupełnie pewne (podległe tylko warunkom śmiertelności ludzkiej) po pięć od sta rocznie. Zgodnie z temi założeniami stopa, po jakiej dyskontuje dana osoba przyszłe (pewne) korzyści, będzie stopą, po jakiej może ona dyskontować sumy pieniężne na rynku pieniężnym [1]).

---

wysokiej stopie przyjemność wycieczek w Alpy, które ma nadzieje urzeczywistnić, gdy dorobi się fortuny. Wolałby on wycieczki te zrobić teraz, — w części dlatego, iż teraz sprawiłyby mu większą przyjemność.

Może się też zdarzyć, że odłożenie na później rzeczy, sprawiającej przyjemność, pociąga za sobą nierówne rozłożenie w czasie pewnego dobra, i że prawo zmniejszania się użyteczności granicznej przejawia się tu bardzo wyraźnie. Mówi się czasem, naprzykład, że przyjemność jedzenia jest szczególniej zależna od chwili spożywania; istotnie, człowek, który przez sześć dni nie je obiadu, a siódmego zjada siedem obiadów odrazu, traci w ten sposób bardzo wiele, odkładając bowiem na później sześć obiadów, nie odkłada przez to na później przyjemności jedzenia sześciu oddzielnych obiadów, lecz zastępuje te przyjemności przez przyjemność jednorazowego, nadmiernego najedzenia się. Podobnie, gdy ktoś robi zapas jaj na zimę, to nie spodziewa się, że będą wówczas lepiej smakowały, niż teraz, lecz oczekuje, iż będzie ich mniej i że wskutek tego ich wartość graniczna będzie większa, niż w chwili robienia zapasów. To wyjaśnia znaczenie i ważność jasnego rozróżnienia pomiędzy dyskontowaniem przyszłej przyjemności a dyskontowaniem przyjemności, którą da przyszłe spożycie pewnej określonej ilości danego dobra. W tym ostatnim bowiem przypadku musimy w obliczeniach uwzględnić jako oddzielną pozycję różnicę pomiędzy użytecznością graniczną danego dobra w dwóch różnych momentach czasu; w pierwszym zaś przypadku różnicę tę wzięliśmy w rachubę odrazu, oceniając quantum przyjemności i nie potrzeba jej brać pod uwagę po raz drugi.

[1]) Trzeba, jako rzecz ważną, pamiętać, że tylko pod warunkiem słuszności owych założeń istnieje bezpośredni związek pomiędzy stopą dyskonta przy wypożyczaniu pieniędzy a stopą dyskonta przyszłych przyjemności. Dany człowiek może być tak nieskłonny do odkładania przyjemności na później, że obietnica pewnej przyjemności za lat dziesięć nie skłoni go do rezygnowania z przyjemności, nastręczającej się bezpośrednio, w jego mniemaniu cztery razy mniejszej od obiecywanej. Jeżeli natomiast

Dotychczas rozważaliśmy zadowolenia jednorazowe, lecz wiele bardzo rzeczy, nabywanych przez ludzi, ma charakter trwały, to znaczy nie ulega konsumcji w jednorazowem użyciu; dobro trwałe, takie, naprzykład, jak pianino, jest prawdopodobnem źródłem przyjemności mniej lub więcej odległych; wartość takiej rzeczy dla nabywcy jest równa ogółowi korzyści i przyjemności, wynikających z poszczególnych użytkowań, przyczem bierze się w rachubę niepewność i odległość tych przyjemności [1]).

---

dany człowiek będzie się obawiał, iż za lat dziesięć może mieć tak mało gotówki (że zatem jej użyteczność graniczna będzie tak wielka), że pół korony da mu wówczas więcej przyjemności i zaoszczędzi mu więcej przykrości, niż funt szterling obecnie, to zaoszczędzi on coś ze swych zasobów na przyszłość, choćby nawet w postaci zasobu złożonej gotówki, — na tej samej zasadzie, na jakiej robiłby zapas jaj na zimę. Zbaczamy tu jednak w dziedzinę zagadnień, które bardziej są związane z podażą, niż z popytem. Będziemy je znowu rozważali z innych punktów widzenia w związku z nagromadzeniem bogactw i później raz jeszcze w związku z przyczynami, określającemi stopę procentową.

Możemy tu jednak rozważyć, jak należy mierzyć ilościowo wartość obecną przyszłej przyjemności, przyjmując, że znamy (1) jej wielkość, (2) datę, w której się urzeczywistni, jeżeli się wogóle urzeczywistni, (3) stopień prawdopodobieństwa, iż się urzeczywistni i (4) stopę, po jakiej dana osoba dyskontuje przyszłe przyjemności.

Jeżeli prawdopodobieństwo, iż przyjemność się urzeczywistni, jest 3 : 1, to wartość przyjemności oczekiwanej jest równa trzem czwartym tej wartości, jakąby miała, gdyby realizacja jej była pewna. Gdyby prawdopodobieństwo jej realizacji było tylko 7 : 5, to wartość przyjemności oczekiwanej byłaby równa tylko siedmiu dwunastym tej wartości, którąby przyjemność miała, gdyby realizacja była pewna. [Jest to wartość obliczona teoretycznie; lecz trzeba jeszcze wziąć w rachubę, iż rzeczywista wartość niepewnego zysku jest, naogół biorąc, mniejsza, niż wartość ustalona w sposób powyższy. (Porównaj uwagę na str. 210)].

Jeżeli przyjemność oczekiwana jest niepewna i odległa, musimy pełną jej wartość poddać podwójnej redukcji. Przypuśćmy, naprzykład, że ktoś dałby 10 szylingów za przyjemność teraźniejszą i pewną, lecz, że w rzeczywistości przyjemność ta ma się zrealizować za rok i że prawdopodobieństwo jej zrealizowania wówczas jest 3 : 1. Przypuśćmy jednocześnie, że osoba ta dyskontuje przyszłość po 20% rocznie. Wówczas wartość oczekiwanej przyjemności jest dla niej równa $\frac{3}{4} \times \frac{80}{100} \times 10$ sh., to znaczy równa sześciu szylingom. Porównaj rozdział wstępny Jevonsa *Theory of Political Economy*.

[1]) Ocena ta zresztą zostaje przeprowadzona zgrubsza. Przy wszelkiej próbie zaś wyrażenia jej w ścisłej liczbie (porównaj notę V w Dodatku) musimy pamiętać o tem, co było powiedziane powyżej, w tym i poprzednim paragrafie, o niemożliwości ścisłego porównywania przyjemności i innych rodzajów zadowolenia, niejednoczesnych, i o założeniu jednorodności, tkwiącem implicite w przypuszczeniu, że dyskonto przyszłych przyjemności podlega prawu matematycznemu (eksponencjalnemu).

ROZDZIAŁ VI.

WARTOŚĆ I UŻYTECZNOŚĆ.

§ 1. Możemy teraz przejść do rozważania, w jakiej mierze cena, w danej chwili rzeczywiście płacona za daną rzecz, jest wykładnikiem korzyści wynikającej z posiadania danej rzeczy. Zagadnienie to bardzo szerokie i ekonomika mało bardzo ma o niem do powiedzenia, lecz to, co ma do powiedzenia, posiada pewne znaczenie.

Widzieliśmy już, że cena, jaką kupujący płaci za daną rzecz, nie może nigdy przekraczać, a rzadko dochodzi do tej wysokości, przy której gotów byłby jeszcze raczej kupić rzecz daną, niż z niej zrezygnować; zadowolenie, które nabycie danej rzeczy sprawia kupującemu, przewyższa tedy, naogół biorąc, to, z którego kupujący rezygnuje, pozbywając się sumy pieniężnej, potrzebnej na nabycie danej rzeczy; w ten sposób zakup daje mu nadwyżkę zadowolenia. Różnica pomiędzy ceną najwyższą, jaką kupujący gotów byłby jeszcze zapłacić za rzecz daną, a ceną, którą w rzeczywistości płaci, jest miarą ekonomiczną tej nadwyżki zadowolenia. Nadwyżka ta ma pewne podobieństwo do renty; najlepiej ją jednak chyba nazywać poprostu z y s k i e m k o n s u m e n t a (*consumer's surplus*).

Rzecz jasna, że zyski konsumenta, osiągnięte przy kupnie różnych towarów, nie są jednakowe. Cena wielu rzeczy wygody i zbytku jest znacznie niższa od tej, jaką wielu ludzi wolałoby raczej zapłacić, niż zrezygnować całkowicie z tych rzeczy; rzeczy te zatem dają duży bardzo zysk konsumenta. Dobrym przykładem takich rzeczy są zapałki, sól, gazeta, marka pocztowa.

Tę korzyść, jaką człowiek osiąga przez kupno po niskiej cenie rzeczy, za które gotów byłby raczej dać wysoką cenę, niż się bez nich obywać, można nazwać korzyścią, wynikającą z o k o l i c z n o ś c i lub zależną od o t o c z e n i a, lub (uciekając się do wyrazu łacińskiego) od k o n j u n k t u r y. W tym rozdziale zadaniem naszem będzie zastosować pojęcie zysku konsumenta jako czynnik pomocniczy przy ocenianiu zgruba pewnych korzyści, które człowiekowi daje jego otoczenie i konjunktura [1]).

---

[1]) Termin ten jest przyjęty i bardzo używany w ekonomice niemieckiej i zadośćczyni potrzebie, odczuwanej bardzo w ekonomice angielskiej. Wyrazy „okoliczności“ i „otoczenie“, jedyne możliwe wyrazy zastępcze zamiast terminu „konjunktura“, wprowadzają czasem w błąd. Przez k o n j u n k t u r ę, powiada Wagner (*Grundlegung* III wydanie, str. 387), „rozumiemy cały ogół warunków technicznych, ekonomicznych, spo-

§ 2. Aby nadać precyzję naszym pojęciom, rozważmy jako przykład kupno herbaty na użytek domowy. Weźmy, jako przykład, człowieka, który przy cenie 20 szylingów za funt byłby jeszcze skłonny kupować jeden funt rocznie, przy cenie 14 szylingów — 2 funty, przy cenie 10 szylingów — 3 funty, przy cenie 6 szylingów — 4 f., przy cenie 4 szyl. — 5 f., przy cenie 3 szyl. — 6 f., a który przy rzeczywistej obecnej cenie 2 szyl. kupuje 7 f. Mamy zbadać zysk konsumenta, jaki człowiek ten osiąga dzięki temu, iż może w rzeczywistości kupować herbatę po 2 szyl. za funt.

Fakt, że dany człowiek gotów byłby jeszcze kupić funt herbaty po cenie 20 szyl., dowodzi, że całkowite zadowolenie, jakie mu daje ten funt, jest równie wielkie, jak to, które mógłby osiągnąć, wydając 20 szyl. na inne rzeczy. Gdy cena spada do 14 szylingów, człowiek ten mógłby, gdyby tak chciał, kupować nadal tylko jeden funt rocznie. Mógłby wówczas nabyć za 14 szylingów to, co było dlań warte co najmniej 20 szylingów; a zatem osiągnąłby nadwyżkę zadowolenia, wartą dla niego co najmniej 6 szylingów, lub, innemi słowy, osiągnąłby zysk konsumenta w wysokości co najmniej 6 szylingów. Lecz faktycznie kupuje on z własnej woli drugi funt herbaty, wskazując w ten sposób, że dla niego jest ten drugi funt herbaty wart co najmniej 14 szylingów i że te 14 szylingów jest dlań odpowiednikiem użyteczności d o d a t k o w e j drugiego funta. A zatem za 28 szyl. osiąga on to, co warte jest dla niego co najmniej 20 szyl. + 14 szyl., to znaczy 34 szyl. Nadwyżka zadowolenia, jaką otrzymuje, w każdym razie nie zmniejsza się przez kupienie drugiego funta, lecz zachowuje wartość co najmniej 6 szylingów. Całkowita użyteczność tych dwóch funtów ma wartość co najmniej 34 szyl., zysk zaś konsumenta, przezeń osiągnięty, jest równy co najmniej 6 szylingów[1]).

łecznych i prawnych, które w gospodarstwie społecznem, opartem na podziale pracy i własności prywatnej — szczególniej własności prywatnej rzeczowych środków wytwórczych (prywatne posiadanie ziemi i prywatny kapitał) — wyznaczają produkcję dóbr, przeznaczonych na sprzedaż, popyt na nie i ich podaż, a zatem i wartość, szczególniej zaś wartość wymienną i cenę; przytem wyznaczają przeważnie zupełnie niezależnie lub co najmniej w zasadzie niezależnie od woli właściciela, jego aktywności lub opieszałości".

[1]) Można podać dalsze wyjaśnenia tego twierdzenia, choć faktycznie będzie to tylko powtórzeniem w innych słowach tego, co już zostało powiedziane. Znaczenie warunku, podanego w tekście, tego mianowicie zastrzeżenia, że nabywca kupuje drugi funt herbaty z własnej woli, zrozumiemy, jeżeli zważymy, że, gdyby mu ofiarowywano towar po 14 szylingów pod warunkiem, iż weźmie 2 funty, wówczas miałby do wyboru jeden funt za 20 szyl., albo dwa funty za 28 szyl.; wówczas to, że nabyłby dwa funty, nie dowodziłoby, że w jego mniemaniu drugi funt ma dlań wartość większą,

Fakt, że każdy dodatkowy zakup wpływa na użyteczność zakupów, poczynionych przez kupującego uprzednio, został już uwzględniony przy układaniu tabeli i nie należy go już brać w rachubę po raz drugi.

Gdy cena spada do 10 szylingów, konsument może, jeżeli zechce, nadal kupować tylko po dwa funty rocznie; wówczas za 20 szylingów będzie nabywał to, co dla niego warte jest co najmniej 34 szylingi, i osiągnie tą drogą nadwyżkę korzyści, wartości co najmniej 14 szy-

niż ośmiu szylingów. Jeżeli zaś wprowadzimy wymieniony powyżej warunek, to znaczy, jeżeli kupuje drugi funt z własnej woli, płacąc zań 14 szylingów, to dowodzi tem, że ten drugi funt jest dlań wart co najmniej 14 szylingów. (Jeżeli jedno ciastko kosztuje pensa, a siedem ciastek kosztuje 6 pensów, i jeżeli kupujący bierze siedem, to wiemy, że gotów jest zapłacić szóstego pensa za szóste i siódme ciastko, lecz nie możemy powiedzieć, ile gotów był raczej zapłacić za samo siódme ciastko, niż z niego zrezygnować).

Zarzucają czasem: w miarę jak konsument zwiększa swe zakupy, zmniejsza się nieodzowność potrzeb, które były przyczyną poprzednich jego zakupów, użyteczność zaś tych zakupów się obniża, a co zatem idzie, należałoby stale poprawiać wcześniejsze części naszej listy cen popytu i sprowadzać je na niższy poziom w miarę tego, jak przechodzimy do niższych cen (to znaczy, należałoby na nowo rysować coraz to niżej krzywą popytu w miarę, jak posuwamy się na prawo). Lecz zarzut ten jest oparty na niezrozumieniu planu i celu, o którym z myślą została sporządzona lista cen. Zarzut ten byłby słuszny, gdyby cena popytu, odpowiadająca każdej poszczególnej ilości funtów herbaty, przedstawiała p r z e c i ę t n ą użyteczność tej ilości. Gdyby konsument płacił dokładnie 20 szyl. za jeden funt, dokładnie 14 szyl. za drugi, wówczas płaciłby dokładnie 34 szyl. za dwa, to znaczy przeciętnie 17 za każdy. Otóż, gdyby nasza lista uwzględniała przeciętne ceny, które konsument gotów byłby płacić, i gdyby ustaliła 17 szyl. jako cenę drugiego funta, wówczas bez wątpienia musielibyśmy całą liczbę poprawiać w miarę przechodzenia do cen niższych. Gdy bowiem konsument kupi trzeci funt, przeciętna użyteczność dla niego każdego z trzech funtów będzie mniejsza, niż użyteczność, odpowiadająca siedemnastu szylingom, faktycznie bowiem wyrażać się będzie w sumie 14 szyl. 8 pensów, jeżeli przyjmiemy, że za trzeci funt zapłaciłby 10 szylingów. Trudności tej unikamy zupełnie, jeżeli sporządzimy listę cen popytu według przyjętego tutaj planu, z którym zgodnie drugiemu funtowi, nabytemu przez konsumenta, przypisuje się wartość nie 17 szylingów, które odpowiadają przeciętnej wartości każdego poszczególnego funta z quantum ogólnego, wynoszącego 2 funty, lecz 14 szylingów, które odpowiadają dodatkowej użyteczności, jaką drugi funt ma dla niego. Ta ostatnia pozostaje bez zmiany i wówczas, gdy konsument nabędzie trzeci funt, dla którego miarą dodatkowej użyteczności będzie 10 szyl.

Pierwszy funt był dla nabywcy prawdopodobnie wart więcej, niż 2 szylingów. O tem wiemy tylko to, że nie był on dla nabywcy wart mniej. Prawdopodobnie nawet przy tej cenie osiągnął nabywca pewien mały zysk. Drugi funt zkolei był prawdopodobnie wart dla niego więcej, niż 14 szy-

lingów. Lecz w rzeczywistości nabywca woli kupić trzeci funt; ponieważ czyni to z własnej woli, wiemy przeto, że, kupując, nie zmniejszył nadwyżki korzyści. Teraz za 30 szyl. otrzymuje trzy funty, z których pierwszy wart jest co najmniej 20 szyl., drugi 14 szyl., trzeci 10 szyl. Całkowita użyteczność tych trzech funtów wyraża się co najmniej sumą 44 szyl.; zysk konsumenta równy jest co najmniej 14 szylingom.

Gdy wreszcie cena spadła do dwóch szylingów, nasz konsument kupuje siedem funtów, które, wzięte każdy zosobna, są dlań warte odpowiednio niemniej, niż 20 szyl., 14 szyl., 6 szyl., 4 szyl., 3 szyl. i 2 szyl., czyli razem szylingów 59. Suma ta jest miarą całkowitej dla niego użyteczności tego quantum herbaty; „zyskiem konsumenta" jest tu co najmniej różnica pomiędzy tą sumą 59 szylingów a 14 szylingami, które w rzeczywistości płaci za te 7 funtów; zysk ten wynosi więc 45 szyl. Ta różnica jest nadwyżką wartości zadowolenia, które osiąga, kupując herbatę, w stosunku do tego zadowolenia, które mógłby osiągnąć, wydając 14 szyl. na pewne rozszerzenie swych zakupów innych dóbr, których nie uważał za stosowne kupować w większej ilości przy cenach obecnych i których dalszy zakup przy tych cenach nie dałby mu „zysku konsumenta". Innemi słowy nadwyżkę wartości, równą 45 szyl., zawdzięcza tu konsument konjunkturze, przystosowaniu środowiska do jego potrzeb, co się tyczy właśnie herbaty. Gdyby przystosowanie to istnieć przestało i herbaty nie można było nabyć za żadną cenę, konsument nasz poniósłby stratę korzyści, równą co najmniej tej korzyści, którąby mógł osiągnąć, wydając dodatkową sumę 45 szyl. na zakup nadprogramowy rzeczy, któreby dla niego miały wartość, równą dokładnie cenie, którą za nie zapłacił [1]).

---

lingów. W tej sprawie wiemy tylko tyle, że był wart co najmniej 14 szylingów, a nie był wart 20 szyl.; tutaj więc osiągnął on nadwyżkę zadowolenia, odpowiadającą co najmniej 6 szyl., prawdopodobnie jednak cokolwiek większą. Gzygzakowata linja tego rodzaju powstaje zawsze, o czem wiedzą matematycy, gdy obserwujemy skutki znacznych zmian, takich właśnie, jak naprzykład spadek ceny z 20 na 14 szyl. za funt. Gdybyśmy byli rozpoczęli od bardzo wysokiej ceny i następnie przechodzili do cen niższych poprzez zmiany, praktycznie biorąc nieskończenie małe (jedna czwarta pensa na funcie), i gdybyśmy obserwowali bardzo małe zmiany w konsumcji danego człowieka, wynoszące mały ułamek funta w danym okresie czasu, to gzygzak ten zniknąłby z wykresu.

[1]) Prof. Nicholson (*Principles of Political Economy* tom I. i *Economic Journal* tom IV), zrozumiawszy błędnie istotę renty konsumenta, podniósł przeciw niej wiele zarzutów, na które w tym samym *Economic Journal* odpowiedział prof. Edgeworth. Nicholson powiada: „Co na tem zyskamy, jeżeli powiemy, iż użyteczność dochodu rocznego, wynoszącego 100 funtów, ma wartość (powiedzmy) 1000 funt. rocznie?" Nic na tembyśmy

§ 3. Podobnie, gdybyśmy pominęli na chwilę ten fakt, iż ta sama suma pieniędzy jest wykładnikiem różnych ilości przyjemności dla różnych ludzi, to moglibyśmy mierzyć nadwyżkę zadowolenia, którą daje sprzedaż herbaty, powiedzmy, na rynku londyńskim, zapomocą różnicy pomiędzy sumą ogólną cen, przedstawionych w dokładnej liście cen popytu na herbatę, a jej ceną sprzedażną [1]).

nie zyskali istotnie. Inna rzecz, gdybyśmy, porównywając życie w Centralnej Afryce z życiem w Anglji, powiedzieli, iż jakkolwiek rzeczy, które w Centralnej Afryce można kupić za pieniądze, są, być może, przeciętnie jednakowo tanie tu i tam, to jednak tam wielu rzeczy kupić wogóle nie można, i że tam człowiek, mający tysiąc funtów szterlingów rocznie, nie żyje tak dobrze, jak człowiek, mający 300 lub 400 funt. w Anglji. Jeżeli ktoś płaci pensa za przejście przez most i opłata ta skraca mu drogę, którą musiałby nadłożyć i która kosztowałaby szylinga, to nie mówimy, że pens jest wart szylinga, lecz że pens wraz z korzyścią, jaką daje most (który jest momentem składowym konjunktury danego człowieka), przedstawiał dla niego w danej chwili wartość szylinga. Gdyby most został zniesiony właśnie w tym dniu, w którym go podróżny potrzebował, wówczas podróżny poniósłby stratę co najmniej równą jedenastu pensom.

[1]) Rozważmy tedy krzywą DD_1 popytu na herbatę na dużym rynku. Niechaj OH oznacza ilość, sprzedawaną na tym rynku w okresie rocznym po cenie, oznaczonej przez AH; przyczem rok jest wzięty za jednostkę czasu. Wziąwszy jakiś punkt M na OH, przeprowadźmy MP prostopadle do góry, do spotkania z krzywą w P, i przetnijmy ją prostą, równoległą do Ox, wyprowadzoną z punktu A. Przypuścimy, że poszczególne ilości funtów są umieszczone w porządku zależnym od intensywności potrzeby różnych nabywców; miarą intensywności potrzeby kupującego poszczególny funt jest cena, którą jest gotów jeszcze zapłacić za ten funt. Figura informuje nas, że quantum OM może być sprzedane po cenie PM i że przy wyższej cenie nie można już sprzedać takiej ilości. Musi więc być taka jednostka, która chce kupić więcej po cenie PM, niż kupiłaby po wyższej cenie. Możemy uważać, że ilość funtów, reprezentowana przez odcinek OM, została sprzedana tej właśnie jednostce. Przypuśćmy, naprzykład, że PM przedstawia cztery szylingi, OM zaś miljon funtów. Kupujący, o którym mowa w tekście, gotów jest kupić piąty funt herbaty po cenie czterech szylingów; możemy powiedzieć: miljonowy funt został jemu właśnie sprzedany. Jeżeli AH, a więc i RM, przedstawia dwa szylingi, to zysk konsumenta, osiągnięty z miljonowego funta (OM-tego) jest równy PM mniej RM czyli czterem szylingom, które kupujący ten funt herbaty gotów byłby nadpłacić ponad RM, czyli ponad dwa szylingi, które w rzeczywistości płaci. Przypuśćmy teraz, że został zbudowany bardzo wąski równoległobok, którego wysokością jest PM, a podstawą odcinek wzdłuż Ox, stanowiący miarę jednostki, czyli jednego funta herbaty. Wówczas będzie rzeczą wskazaną uważać za miarę ceny nie matematyczną linję prostą, pozbawioną grubości, jak naprzykład PM, lecz bardzo wąski równoległobok lub, jeżeli tak można powiedzieć, grubą linję prostą,

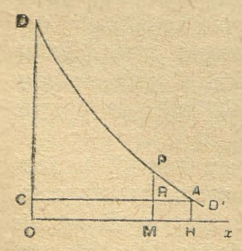


Fig. 10.

Analiza ta z jej nowemi terminami i jej wielkim technicznym aparatem wydaje się na pierwszy rzut oka czemś robionem, sztucznem i nierzeczywistem. Po dokładniejszem jednak zbadaniu okaże się, że nie wprowadza ona żadnych nowych trudności i nowych założeń, lecz jedynie wyprowadza na światło dzienne trudności i założenia, ukryte w potocznym języku interesów. Albowiem w tym, jak i w innych przypadkach, pozorna prostota zwrotów potocznych przesłania rzeczywistą złożoność; jest też obowiązkiem nauki ujawnić tę ukrytą złożoność, spojrzeć jej w oczy i zmniejszyć, o ile to tylko możliwe, tak iżbyśmy mogli później uporać się zwycięsko z trudnościami, których niejasna myśl i mowa potocznego życia nie były w stanie przezwyciężyć.

Mówi się pospolicie w życiu potocznem, że cena, którą człowiek płaci za daną rzecz, nie jest miarą jej rzeczywistej wartości dla niego: że jakkolwiek wydaje, naprzykład, znacznie więcej na herbatę, niż na sól, to jednak sól ma większą rzeczywistą wartość dla niego, i że stałoby się to rzeczą jasno widoczną, gdyby został pozbawiony soli. Myśli tej zostaje tylko nadana ścisła forma techniczna, gdy się mówi, że nie można brać użyteczności granicznej jakiegoś dobra za jej użyteczność całkowitą. Jeżeli jakaś

której szerokość jest równa długości odcinka, odpowiadającego jednostce danego towaru, czyli w danym razie funtowi herbaty. W ten sposób powiedzielibyśmy, że całkowite zadowolenie, osiągnięte z *OM*-tego funta herbaty, przedstawa gruba linja prosta *MP*; że cenę zapłaconą za ten funt przedstawia gruba linja prosta *MR*, a zysk konsumenta, osiągnięty z tego funta, — gruba linja prosta *RP*. Teraz przypuśćmy, że takie wąskie równoległoboki lub grube linje proste są przeprowadzone dla wszelkich możliwych położeń *M* pomiędzy *O* i *H*, tak iż każdemu funtowi herbaty odpowiada jeden równoległobok. Każda gruba prosta linja, przeprowadzona tak, jak *MP*, od punktu na *Ox* do przecięcia z krzywą popytu, będzie przedstawiała sumę zadowolenia, którą daje jeden funt herbaty; wszystkie te linje razem wzięte zajmą i dokładnie wypełnią całe pole *DOHA*. Możemy zatem powiedzieć, że pole *DOHA* przedstawia całkowitą sumę zadowolenia, osiągniętą z konsumcji herbaty. Dalej każda z prostych linij, poprowadzonych tak, jak *MR*, od punktu, leżącego na *Ox* w górę do przecięcia z *AC*, przedstawia cenę, w rzeczywistości zapłaconą za jeden funt herbaty. Te proste linje, razem wzięte, tworzą pole *COHA;* pole to zatem przedstawia całkowitą sumę, zapłaconą za herbatę. Wreszcie każda z prostych linij, przeprowadzonych tak, jak *RP*, z punktu na *AC* wzwyż do przecięcia z krzywą popytu, przedstawia całkowity zysk konsumenta, osiągnęty na herbacie, gdy cena jest *AH*. Powtarzamy tu raz jeszcze, że ta miara geometryczna jest sumą miar korzyści, które dadzą się mierzyć według jednej skali jedynie pod tym warunkiem, iż zostanie przyjęte założenie, zrobione w tekście. Jeżeli tego założenia nie przyjmiemy, to pole przedstawia jedynie sumę zadowoleń, których poszczególne quanta nie są ściśle wymierzone. Tylko wtedy, gdy przyjmiemy to założenie, pole tej figury będzie miarą całkowitej czystej korzyści, osiągniętej przez różnych nabywców z kupna herbaty.

grupa rozbitków, która oblicza, że ją odnajdą nie wcześniej, jak po roku, ma rozdzielić kilka funtów herbaty i takąż samą ilość soli, to sól będzie miała dla niej większą wartość; jeżeli bowiem człowiek ma otrzymać na cały rok zaledwie kilka uncyj soli, to użyteczność graniczna uncji soli będzie dlań większa, niż uncji herbaty w tych samych okolicznościach. Natomiast w okolicznościach zwykłych, gdy cena soli jest niska, każdy kupuje jej tyle, że jeszcze jeden dodatkowy funt dałby mu małą nadwyżkę zadowolenia: całkowita użyteczność soli jest dla każdego człowieka w tych warunkach bardzo duża, lecz użyteczność graniczna — mała. Z drugiej strony, ponieważ herbata jest droga, większość ludzi pije jej mniej i naparza ją dłużej, niżby to czyniła, gdyby można było kupować herbatę po takiej cenie, jak sól. Potrzeba herbaty u większości ludzi daleka jest od zasycenia: jej użyteczność graniczna pozostaje wysoka i większość ludzi gotowa byłaby zapłacić za dodatkową uncję herbaty tyleż, co za dodatkowy funt soli. Potoczne powiedzenie, od któregośmy rozważanie to zaczęli, zawiera te same myśli, któreśmy dalej rozwinęli, lecz nie stwierdza w tak ścisłej i określonej formie, jaką winno mieć twierdzenie, które ma być często stosowane w dalszym toku rozważań. Używanie terminów technicznych początkowo nie pomnaża w niczem wiedzy, lecz daje możność ujęcia dobrze znanych wiadomości w zwięzłą formę, w której wiedza ta łatwo może służyć jako podstawa dla dalszych badań [1]).

Rzeczywistą wartość danej rzeczy można rozważać nietylko w odniesieniu do poszczególnej osoby, lecz w odniesieniu do ludzi wogóle; w tym wypadku naturalną rzeczą byłoby założenie, iż każde zadowolenie wartości jednego szylinga dla jednego Anglika jest równe zadowoleniu wartości jednego szylinga dla innego Anglika; założenie to należałoby brać jedynie jako punkt wyjścia, jako słuszne, póki przypuszczenie przeciwne nie zostanie dowiedzione. Lecz każdy rozumie, że taka metoda postępowania byłaby rozumna jedynie wtedy,

[1]) Harris (*On Coins* 1757), powiada: „Naogół biorąc, rzeczom przypisuje się wartość nie według tego, jaką mają rzeczywistą rolę w zaspokajaniu koniecznych potrzeb człowieka, lecz raczej w zależności od ilości ziemi, pracy i wyszkolenia, które są potrzebne do ich produkcji. W zależności od tych ilości odbywa się wymiana jednych rzeczy na inne; ta właśnie skala jest główną podstawą oceny większości rzeczy. Woda jest bardzo użyteczna, a przecież zazwyczaj ma wartość małą lub prawie żadnej, a to dlatego, że prawie wszędzie woda znajduje się w takiej obfitości, iż nie może być przedmiotem prywatnego posiadania; każdy może mieć jej tyle, ile mu jej potrzeba, bez żadnego innego wydatku, prócz wydatkowania pewnego quantum energji na przyniesienie jej. Z drugiej strony diamenty, wobec tego, iż są bardzo rzadkie, mają dużą wartość, choć małe zastosowanie“.

gdyby przypuścić, że konsumenci herbaty i soli należą do tej samej klasy społecznej i że pomiędzy nimi są ludzie o wszelkich możliwych temperamentach [1]).

Rozważanie to zwraca naszą uwagę na fakt, iż zadowolenie, które ma wartość jednego funta dla przeciętnego biednego człowieka, jest czemś znacznie większem, niż zadowolenie, które ma wartość jednego funta dla przeciętnego człowieka zamożnego. I gdybyśmy zamiast porównywać herbatę i sól, rzeczy używane w dużej ilości przez wszystkie klasy społeczne, porównali jedną z tych rzeczy z winem szampańskiem lub ananasami, to poprawka, którą należałoby uczynić z tego powodu, byłaby więcej, niż znaczna: zmieniłaby ona cały charakter obliczeń. W czasach dawniejszych wielu mężów stanu, a nawet niejeden ekonomista, nie zwracało należnej uwagi na rozważania tego rodzaju, szczególniej przy układaniu taryf podatkowych; ich słowa i czyny zdawały się wskazywać na brak sympatji dla cierpień ludzi biednych, choć częściej były one poprostu wyrazem nierozumienia rzeczy.

Naogół jednak faktycznie rzecz się tak przedstawia, że znaczna większość zjawisk, któremi zajmuje się ekonomika, dotyczy w jednakowej prawie mierze wszystkich klas społecznych, tak, iż tam, gdzie miara pieniężna zadowolenia, wywołanego przez dwa różne fakty, jest równa, tam naogół niema wielkiej różnicy pomiędzy ilością zadowolenia w obu wypadkach. Właśnie wobec takiego stanu rzeczy ścisłe mierzenie zysku konsumenta w obrębie jakiegoś rynku nabrało już dużego teoretycznego znaczenia i może się stać rzeczą praktycznie bardzo ważną.

Trzeba jednak zauważyć, że ceny popytu, według których oceniamy całkowitą użyteczność dóbr i zysk konsumenta, rozważaliśmy, przypuszczając, iż inne warunki pozostają niezmienne, podczas gdy cena jednego właśnie rozważanego dobra się podnosi: gdy zaś całkowita użyteczność dwóch dóbr, mających to samo zastosowanie, zostanie obliczona według tej samej metody, nie będziemy mogli

[1]) Można sobie wyobrazić ludzi o wysokiej wrażliwości, którzy cierpieliby szczególniej z powodu braku bądź soli, bądź herbaty, lub takich, którzy są ogólnie wrażliwi i którzy cierpieliby bardziej z powodu utraty pewnej określonej części swych dochodów, niż inni w tem samem położeniu. Przyjmujemy jednak, że takie różnice indywidualne mogą być pominięte, rozważaliśmy bowiem każdorazowo przeciętną wielkiej ilości ludzi. Zresztą mogłoby się okazać koniecznem zbadanie, czy były jakieś szczególne racje do przypuszczenia, iż ci, którzy, powiedzmy, zrobili największy zapas herbaty, byli ludźmi szczególnie wrażliwymi. Gdyby to było możliwe, wówczas należałoby to wziąć w rachubę przed zastosowaniem rezultatów analizy ekonomicznej do praktycznych zagadnień etyki i polityki.

powiedzieć, że całkowita użyteczność obu dóbr razem jest równa sumie całkowitej użyteczności każdego z nich zosobna [1]).

§ 4. Istota naszego rozumowania nie zmieniłaby się, gdybyśmy wzięli w rachubę to, że im więcej ktoś na jakąś rzecz wydaje, tem mniejsze pozostają mu środki na nabycie dalszych ilości tych samych rzeczy lub na inne rzeczy, i że tem większa jest dla niego wartość pieniądza. Wyrażając się technicznie: każdy nowy wydatek zwiększa dla wydatkującego graniczną wartość pieniądza. Lecz jakkolwiek istota naszego rozumowania nie zmieniłaby się, forma jego stałaby się bardziej zawiła, przytem nie byłoby z tego żadnego zysku, mało jest bowiem zagadnień praktycznych, w których poprawki, jakie tu należałoby zrobić, mogłyby mieć jakiekolwiek znaczenie [1]).

---

[1]) Pewne wieloznaczne zwroty w poprzednich wydaniach nasunęły, zdaje się, niektórym czytelnikom myśl, że jestem przeciwnego zdania. Aby dodać całkowitą użyteczność wszystkich dóbr, tak, iżby tą drogą otrzymać sumę całkowitej użyteczności wszelkiego bogactwa, trzeba koniecznie uciec się do najbardziej subtelnych wzorów matematycznych. Próba zastosowania tych metod do tego zagadnienia doprowadziła mnie do przekonania, że, jeżeli nawet zadanie to teoretycznie jest wykonalne, to jednak rezultat musiałby być obciążony tak wielką ilością hipotez ograniczających, iż byłby praktycznie bezwartościowy.

Zwracaliśmy już uwagę na to, że dla pewnych celów należy łączyć takie rzeczy, jak herbata i kawa, w jedną grupę, jako jeden rodzaj dóbr; rzecz oczywista, że, gdyby herbata stała się niedostępna, ludzie zwiększyliby swą konsumcję kawy i *vice versa*. Strata, jakąby ludzie ponieśli, gdyby zostali pozbawieni zarówno herbaty, jak kawy, byłaby większa, niż suma strat, poniesionych wskutek pozbawienia każdej z tych rzeczy zosobna. A zatem całkowita użyteczność herbaty i kawy jest większa, niż suma całkowitej użyteczności herbaty, obliczonej na zasadzie przypuszczenia, iż na rynku jest do nabycia również i kawa, oraz całkowitej użyteczności kawy, obliczonej na zasadzie podobnego przypuszczenia, jak co do herbaty. Tej trudności można teoretycznie uniknąć, łącząc oba „współzawodniczące“ dobra razem w jednej wspólnej tabeli popytu. Z drugiej strony, jeżelibyśmy obliczyli całkowitą użyteczność opału, biorąc pod uwagę to, iż bez niego nie moglibyśmy mieć gorącej wody do naparzania herbaty, policzylibyśmy niektóre rzeczy dwukrotnie, gdybyśmy dodali do tej użyteczności opału całkowitą użyteczność liści herbacianych, obliczoną według tej samej metody. Podobnie całkowita użyteczność pszenicy obejmuje użyteczność pługów i obu tych użyteczności nie można do siebie dodawać, jakkolwiek można rozważać całkowitą użyteczność pługów w związku z jednem zagadnieniem, a użyteczność pszenicy — w związku z innem. Inne strony tych trudności rozważam w księdze V, rozdział VI.

Patten kładł nacisk na drugą z nich w kilku interesujących pismach. Lecz w próbie swej wyrażenia sumy użyteczności wszelkich form bogactwa przeoczył on, jak się zdaje, wiele trudności.

[1]) Wyrażając się w języku matematycznym, elementy pominięte należałyby, naogół biorąc, do wielkości nieskończenie małych drugiego

Są jednak pewne wyjątki. Tak, naprzykład, jak to wykazał Sir R. Giffen, wzrost ceny chleba czyni tak wielki wyłom w zasobach biedniejszych rodzin robotniczych i podnosi dla nich użyteczność graniczną pieniądza w tym stopniu, że zwyżka ta zmusza je do zredukowania swej konsumcji mięsa i bardziej kosztownych pokarmów mącznych; wobec tego zaś, że chleb pozostaje jeszcze najtańszem pożywieniem, jakie mogą zdobyć i chcą spożywać, przeto spożywają go więcej, a nie mniej. Lecz takie wypadki są rzadkie; gdzie się je spotyka, trzeba rozważać je oddzielnie.

Wspominaliśmy już, że nie możemy przewidzieć ściśle, jaką ilość danej rzeczy kupowaliby ludzie przy cenach bardzo różnych od cen, które zazwyczaj za nie płacą; innemi słowy, nie można przewidzieć, jakie byłyby ceny popytu na daną rzecz przy sprzedaży ilości bardzo różnych od tych, które zazwyczaj są sprzedawane. Wskutek tego nasza lista cen popytu jest poza obrębem cen zwykłych oparta jedynie na przypuszczeniach; to też najlepiej nawet przeprowadzone oceny całkowitego quantum użyteczności jakiejś rzeczy mogą być w znacznym stopniu błędne. Ta trudność jednak nie ma wielkiego znaczenia praktycznego, główne bowiem zastosowania teorji zysku konsumenta dotyczą takich zmian zysku, któreby towarzyszyły zmianom ceny omawianego dobra, niewiele wykraczającym poza obręb cen zwykłych; to znaczy, wymagają one tylko takich danych, któremi w dostatecznej mierze rozporządzamy. Te uwagi stosują się szczególniej do przedmiotów koniecznej potrzeby [1]).

---

rzędu. Słuszność dobrze znanej metody naukowej, która elementy te każe pomijać, nie podlegałaby żadnej wątpliwości, gdyby nie zakwestjonował jej Nicholson. Krótką odpowiedź dał mu Edgeworth w *Economic Journal* za marzec 1899, dłuższą odpowiedź zaś Bacone w *Giornale degli Economisti* za wrzesień 1894, o czem podaje wzmiankę Sanger w *Economic Journal*, marzec 1895.

Jak to zostało wskazane w nocie VI Dodatku Matematycznego, możnaby formalnie wziąć w rachubę zmiany użyteczności granicznej pieniądza, gdyby to było pożądane; bylibyśmy zaś do tego zobowiązani, gdybyśmy próbowali zsumować całkowite użyteczności wszystkich dóbr.

[1]) Pojęcie zysku konsumenta może nam już teraz być w pewnej mierze pomocne; gdy zaś nasza wiedza statystyczna posunie się naprzód, może nam ono pomóc znacznie w rozwiązywaniu takich zagadnień, jak to, jak wielką szkodę przyniosłoby społeczeństwu podwyższenie cła o sześć pensów na funcie herbaty, lub podwyższenie o 10% ceny frachtu kolejowego. Wartość tego pojęcia mało zmniejsza się przez to, iż nie ułatwiłoby nam obliczenia straty, jaką wyrządziłoby cło 30 szylingów za funt herbaty lub dziesięciokrotne zwiększenie ceny frachtu.

Powracając do naszego ostatniego diagramu, możemy rozważania powyższe wyrazić w sposób następujący: jeżeli A jest punktem na krzywej,

§ 5. Pozostają do rozważenia sprawy innego rodzaju, które łatwo przeoczyć przy ocenianiu zależności dobrobytu od bogactwa materjalnego. Z jednej strony szczęście jednostki często zależy więcej od jej własnego zdrowia fizycznego, duchowego i moralnego, niż od jej warunków zewnętrznych; po drugie, wiele z tych warunków nawet, które mają duże znaczenie dla rzeczywistego jej szczęścia, łatwo przeoczyć, sporządzając inwentarz jej bogactwa. Wiele z pośród tych warunków — to wolny dar natury, i te mogłyby być rzeczywiście pominięte bez wielkiej szkody, gdyby zawsze były te same dla wszystkich ludzi, lecz w rzeczywistości są one różne, zależnie od miejsca i czasu. Większość tych warunków jednak — to składniki bogactwa zbiorowego, często pomijane przy obliczaniu bogactwa indywidualnego; nabierają one jednak znaczenia, gdy porównywamy różne części świata nowoczesnego cywilizowanego, a jeszcze większego znaczenia wtedy, gdy porównywamy czasy obecne z dawniejszemi.

Przedsiębiorstwa wzorowe, mające na celu zabezpieczenie ogólnego dobrobytu (jak naprzykład oświetlenie i zaopatrzenie w wodę ulic) będą przedmiotem dłuższych rozważań w końcu naszych dociekań. Stowarzyszenia współdzielcze, których działalności celem jest nabywanie towarów na spożycie osobiste, rozwinęły się w Anglji więcej, niż gdzie indziej; natomiast stowarzyszenia współdzielcze, mające na celu zakup rzeczy potrzebnych do prowadzenia przedsiębiorstwa, doniedawna rozwijały się w Anglji bardzo opieszale. Oba rodzaje sto-

---

odpowiadającym ilości, która zazwyczaj jest sprzedawana na rynku, to można zdobyć dane, wystarczające do wykreślenia krzywej ze znośną poprawnością na pewną odległość po obu stronach punktu *A*; natomiast rzadko można krzywą poprowadzić z jaką taką ścisłością aż do punktu *D*. Lecz rzecz to praktycznie małej wagi, ponieważ w głównych praktycznych zastosowaniach teorji wartości rzadko zachodziłaby potrzeba uwzględniania kształtu całej krzywej popytu, gdybyśmy nawet kształt ten znali. Potrzebujemy właśnie tych danych, które możemy zdobyć, to znaczy mniej więcej ścisłych danych co do kształtu krzywej w sąsiedztwie punktu *A*. Rzadko zachodzi potrzeba określania całego pola *DCA*; dla większości naszych celów wystarcza wiedzieć, jakie zmiany tego pola wywołałby ruch punktu *A* na przestrzeni małych odcinków krzywej w obu kierunkach od tego punktu. Niemniej ułatwi to nam nasze zadanie, jeżeli przyjmiemy prowizorycznie, jak to w czysto teoretycznych rozważaniach mamy wszelkie prawo czynić, że krzywa jest przeprowadzona w całej swojej rozciągłości.

Szczególną trudność przedstawia ocena całkowitej użyteczności tych dóbr, których pewne quantum jest rzeczą koniecznej potrzeby. Najlepszą metodą oceny w tym wypadku jest odliczyć quantum, stanowiące przedmiot koniecznej potrzeby, jako pozycję oddzielną, i oceniać całkowitą użyteczność tylko tego quantum danego dobra, które pozostanie po odjęciu pierwszego. Musimy tu jednak pamiętać, że zapotrzebowanie jakiejś rzeczy

warzyszeń uważają niektórzy za stowarzyszenia spożywcze, lecz w rzeczywistości są to stowarzyszenia, mające na celu zaoszczędzenie wysiłku w pewnych dziedzinach wytwórczości, i badanie ich należy raczej do nauki o produkcji, niż do nauki o konsumcji.

§ 6. Mówiąc o zależności dobrobytu od bogactwa, mamy na myśli nie niezmienny zasób bogactwa, lecz przyrost jego w określonej jednostce czasu i jego w tymże okresie zużycie. Zasób bogactwa, który człowiek posiada, daje przez to, iż się go użytkuje, i że jest źródłem różnych przyjemności, pewien „przychód zadowolenia", który obejmuje też zadowolenie, jakiego źródłem jest samo posiadanie. Natomiast pomiędzy ogólnem quantum tych zasobów, a sumą zadowolenia mały zachodzi związek bezpośredni. Z tej to właśnie racji w tym i poprzednim rozdziale mówiliśmy o klasach ludzi bogatych, średnio-zamożnych i biednych, że posiadają odpowiednio duże, średnie lub małe dochody, nie zaś dużą, średnią lub małą własność [1]).

Słusznie powiada Daniel Bernoulli, że punktem początkowym zadowolenia, jakie daje człowiekowi dochód, jest moment, gdy dochód ten wystarcza do podtrzymania życia, że zaś później równe przyrosty zadowolenia odpowiadają równym przyrostom procentowym dochodu; i, vice versa, w taki sam sposób zmniejsza się zadowolenie, gdy zmniejsza się dochód [2]).

---

jest w znacznej mierze zależne od trudności zdobycia rzeczy ją zastępujących. (Porównaj notę VI w Dodatku Matematycznym).

[1]) Porównaj notę VII w Dodatku.

[2]) To znaczy: jeżeli trzydzieści funtów szterlingów przedstawia sumę, potrzebną niezbędnie na pierwsze potrzeby, to zadowolenie z dochodu tutaj będzie miało początek; gdy zaś dochód dosięgnie czterdziestu funtów, to dodatkowy funt szterling zwiększy o jedną dziesiątą zadowolenie, które daje nadwyżka dziesięciu szylingów ponad minimum. Jeżeli zaś dochód wynosi 100 funtów szterlingów, to znaczy o 70 funtów przewyższa minimum niezbędne, to będzie potrzebny przyrost dochodu o 7 funtów na to, aby zadowolenie zwiększyło się o tyle, o ile przy dochodzie 40 funtów zwiększyło się wskutek przyrostu równego 1 funtowi; jeżeli zaś dochód wynosi 10.000 funtów, to potrzeba przyrostu równego 1000 funtów, aby powiększyć zadowolenie o takie quantum, jak poprzednio (por. notę VIII w Dodatku). Rzecz prosta, obliczenia te są w znacznej mierze przypadkowe, i trudno je przystosować do zmiennych warunków życia różnych jednostek. Jak to później zobaczymy, systemy opodatkowania, najbardziej rozpowszechnione obecnie, opierają się w głównych swych zarysach na idei Bernoulli'ego. Dawniejsze systemy zabierały biednemu znacznie więcej, niżby należało według tego schematu; natomiast systemy opodatkowania postępowego, wprowadzane obecnie w różnych krajach, oparte są w pewnej mierze na przypuszczeniu, że jednoprocentowy przyrost dochodu bardzo znacznego w mniejszym stopniu powiększa dobrobyt właściciela tego dochodu, niż jednoprocentowy przyrost dochodu małego, — jeżeli nawet

Lecz po pewnym czasie nowe bogactwa tracą część swego uroku. W części jest to wynik tego, iż posiadacz z niemi się oswaja; to jest przyczyną tego, iż wygody i zbytki, do których się przyzwyczailiśmy, przestają nam sprawiać przyjemność, choć utrata ich sprawia dość dużą przykrość. W części zaś wynika to z tego, że ze zwiększeniem się bogactw często przychodzi bądź zmęczenie wiekiem, bądź co najmniej zwiększające się przytępienie nerwów, a nawet, być może, powstają przyzwyczajenia życiowe, zmniejszające żywotność fizyczną i zdolność odczuwania przyjemności. W każdym cywilizowanym kraju istnieli wyznawcy nauki buddystycznej, według której spokojna pogodność jest najwyższym ideałem życia, a zadaniem każdego mądrego człowieka jest wykorzenienie ze swej natury możliwie jak największej ilości potrzeb i pragnień. Według tej nauki dalej prawdziwe bogactwo polega nie na obfitości dóbr, lecz na małej ilości potrzeb. Na drugim krańcu stoją ci, którzy twierdzą, iż rozwój nowych potrzeb i pragnień jest zawsze dobroczynny w skutkach, ponieważ pobudza ludzi do wzmożenia działalności. Jak się zdaje, popełniają oni błąd, który, jak powiada Herbert Spencer, polega na przypuszczeniu, iż życie jest dla pracy, a nie praca dla życia [1]).

---

zgodnie z założeniem Bernoulli'ego, zrobimy poprawkę co do sumy na pierwsze potrzeby.

Zauważymy tu mimochodem, że z prawa ogólnego, zgodnie z którem użyteczność przyrostu jednego funta szterlinga zmniejsza się wraz ze zwiększeniem się sumy już posiadanej, wypływają dwie ważne zasady praktyczne. Pierwsza: gra pociąga za sobą stratę ekonomiczną nawet wówczas, gdy prowadzona jest zupełnie uczciwie i na równych dla wszystkich grających warunkach. Jeżeli naprzykład człowiek, mający sześćset funtów szterlingów, zakłada się o sto funtów, to oczekuje, że w wyniku gry otrzyma zadowolenie albo odpowiadające siedmiuset funtom szterlingom, albo pięciuset; oczekiwanie to ma mniejszą wartość, niż pewne oczekiwanie zadowolenia, odpowiadającego sześciuset szylingom, gdyż *ex hypotesi* różnica pomiędzy zadowoleniem, osiągniętem z sześciuset, a zadowoleniem, osiągniętem z pięciuset, jest większa, niż różnica pomiędzy zadowoleniem z siedmiuset, a zadowoleniem z sześciuset funtów. (Porównaj notę IX w Dodatku, oraz Jevonsa *l. c.* rozdział IV). Druga zasada jest prostą odwrotnością pierwszej i głosi, że na słusznych teoretycznych podstawach oparte ubezpieczenie przed ryzykiem i niebezpieczeństwem jest zawsze zyskiem ekonomicznym. Naturalnie, każda instytucja ubezpieczeniowa po obliczeniu, jakie, biorąc teoretycznie, powinno być premium, dodaje do tego pewną sumę na procenty od kapitałów i na pokrycie własnych kosztów pracy, do których często należy zaliczyć bardzo obciążające pozycje na reklamy i na straty, wynikające z defraudacji. Pytanie, czy jest rzeczą wskazaną płacić premium asekuracyjne, obciążone temi dodatkowemi składnikami, można rozstrzygnąć tylko w każdym poszczególnym wypadku oddzielnie.

[1]) Porównaj jego odczyt p. t.: *Gospel of Relaxation.*

W rzeczywistości sprawa przedstawia się, jak się zdaje, w ten sposób, iż przy takiej strukturze natury ludzkiej, jaką ona jest faktycznie, człowiek szybko się degeneruje, o ile nie jest zmuszony do wykonywania jakiejś ciężkiej pracy, do pokonywania jakichś trudności, i że pewien energiczny wysiłek jest potrzebny dla zdrowia fizycznego i moralnego. Pełnia życia polega na rozwoju i działalności możliwie jak największej ilości możliwie jak najwyższych władz i uzdolnień. Dążenie z zapałem do jakiegokolwiek celu daje intensywną przyjemność bez względu na to, czy tym celem będzie pomyślny rezultat w interesach, czy postęp nauki lub sztuki, czy też wreszcie polepszenie warunków i doli innych ludzi. Najbardziej twórcza praca wszelkiego rodzaju często musi wahać się pomiędzy okresami wzmożonego wysiłku, a okresami zmęczenia i stagnacji, lecz dla zwykłych ludzi, dla tych, którzy nie mają żadnej wielkiej ambicji, ani szlachetnej, ani niskiej, umiarkowany dochód, zdobyty umiarkowaną i uczciwą stałą pracą, daje najkorzystniejsze warunki rozwoju tych przyzwyczajeń fizycznych, umysłowych i duchowych, które jedynie gwarantują szczęście.

We wszystkich klasach społecznych zdarza się, iż ludzie źle używają bogactwa. Jakkolwiek, biorąc ogólnie, możemy powiedzieć, że każdy przyrost bogactwa klasy robotniczej przyczynia się do zwiększenia pełni ludzkiego życia i uszlachetnia je, ponieważ zostaje zużytkowany głównie na zadośćuczynienie rzeczywistym potrzebom, to jednak nawet w życiu rzemieślników angielskich, a, być może, jeszcze w większym stopniu w krajach o nowej kulturze, widzimy znaki tego, iż rozwija się to niezdrowe pożądanie bogactwa, jako środka do osiągnięcia zewnętrznej wystawności, które było głównem źródłem upadku klas zamożnych we wszystkich krajach cywilizowanych. Prawa, skierowane przeciwko zbytkowi, nie osiągały swego celu; byłoby to jednak wielkim zyskiem, gdyby poczucie moralne całej społeczności mogło skłonić ludzi do tego, iżby unikali wszelkiego wystawiania na pokaz publiczny bogactwa osobistego. Okazałość i wspaniałość, rozwinięta mądrze i właściwie, może w istocie być źródłem prawdziwych i wartościowych przyjemności; lecz przyjemności te najwięcej będą wartościowe wtedy, gdy nie będzie w nich nic próżności osobistej z jednej strony i zazdrości z drugiej. Takiemi są przyjemności, których źródłem publiczne budowle, parki, zbiory sztuk pięknych, publiczne gry i zabawy. O ile bogactwo jest użytkowane na to, aby zapewnić każdej rodzinie rzeczy, zaspokajające jej potrzeby niezbędne, życiowe i kulturalne, oraz obfitą ilość rzeczy użytku społecznego, dających wyższe formy zadowolenia, o tyle zdobycie bogactwa jest celem szlachetnym. Przyjemności, które daje bogactwo, będą się prawdopo-

dobnie zwiększały z rozwojem wyższych rodzajów aktywności, któremu służy i sprzyja bogactwo.

Gdy człowiek zdobędzie już rzeczy niezbędnej życiowej potrzeby, wówczas skierowuje swe starania raczej ku temu, aby zwiększyć piękno rzeczy posiadanych, niż ich liczbę i okazałość. Wydoskonalenie pod względem artystycznego charakteru mebli i ubrania ćwiczy wyższe władze tych, którzy je produkują, i jest źródłem wzrastającego zadowolenia dla tych, którzy je użytkują. Lecz jeżeli zamiast starać się o podwyższenie skali piękna, wydatkujemy nasze wzrastające zasoby pieniężne na to, aby powiększyć ilość i złożoność naszych dóbr domowych, to nie osiągamy tą drogą korzyści i trwałego zadowolenia. Porządek rzeczy na świecie byłby znacznie lepszy, gdyby każdy kupował mniej, i rzeczy prostsze, i gdyby troszczył się przy wyborze o ich rzeczywiste piękno, starając się, rzecz prosta, otrzymać rzecz w dobrym gatunku wzamian za wydatkowane pieniądze, lecz przekładając kupno raczej nielicznych rzeczy, zrobionych przez bardzo dobrze płatnego robotnika, nad dużą ilość rzeczy zrobionych źle przez robotnika źle płatnego.

Wychodzimy jednak poza granicę księgi obecnej. Rozważanie wpływu, jaki na dobrobyt ogólny ma sposób wydatkowania przez jednostkę jej dochodu, jest jednem z ważniejszych zastosowań ekonomiki do sztuki życia i znajdzie tutaj miejsce dopiero na końcu traktatu.

KSIĘGA IV.

CZYNNIKI PRODUKCJI

ZIEMIA, PRACA, KAPITAŁ I ORGANIZACJA.

ROZDZIAŁ I.

WSTĘP.

§ 1. Jako czynniki produkcji uważane są zazwyczaj: ziemia, praca i kapitał. Przez ziemię rozumiemy materjał i siły, działające na ziemi, w wodzie, w powietrzu, które natura daje za darmo człowiekowi, dalej światło i ciepło. Przez pracę rozumiemy pracę ekonomiczną człowieka, bądź fizyczną, bądź umysłową [1]).

Kapitał składa się w znacznej mierze z wiedzy i organizacji, które w części są własnością prywatną, a w części nią nie są. Wiedza jest naszą najbardziej produkcyjną maszyną; daje nam możność opanowania natury i zmuszenia jej do zadośćczynienia naszym potrzebom. Organizacja jest pomocna wiedzy; ma ona różne postacie; naprzykład: organizacja pojedyńczego przedsiębiorstwa, organizacja różnych przedsiębiorstw w tej samej dziedzinie przemysłu i handlu, organizacja i ustosunkowanie wzajemne różnych dziedzin przemysłu i handlu, wreszcie organizacja państwa, zapewniająca bezpieczeństwo

[1]) Praca uważana jest za ekonomiczną wtedy, gdy jest „podjęta w części lub w całości w celu osiągnięcia jakiegoś dobra, różnego od tej przyjemności, jaką sama bezpośrednio daje". (Porównaj str. 61 i uwagę pod tekstem). Taka praca umysłowa, która nie zmierza bezpośrednio lub pośrednio do wyniku pożytecznego dla produkcji materjalnej, — naprzykład, praca ucznia, odrabiającego swe szkolne zadania — nie jest brana w rachubę, o ile ograniczamy nasze rozważania do produkcji w zwykłem znaczeniu tego słowa. Z pewnych punktów widzenia, lecz nie ze wszystkich, terminy „ziemia", „praca" i „kapitał" odpowiadałyby sobie lepiej, gdyby termin „praca" rozumieć tak, iżby obejmował wszystkich pracowników, to znaczy całą ludzkość. Porównaj Walras, *Economie Politique pure*, wykład XVII i Fishera *Economic Journal* VI. str. 529.

i pomoc dla wszystkich. Rozróżnienie publicznej i prywatnej własności w dziedzinie wiedzy i organizacji ma wielkie i stale wzrastające znaczenie; pod pewnemi względami jest ono ważniejsze, niż rozróżnienie własności publicznej i prywatnej w dziedzinie rzeczy materjalnych. I właśnie w części z tej racji jest czasem najlepiej, jak się zdaje, rozważać organizację niezależnie, jako oddzielny czynnik produkcji. Będziemy ją mogli zbadać dokładnie dopiero później, pewne rzeczy jednak powiemy już o niej w księdze obecnej.

W pewnem znaczeniu istnieją tylko dwa czynniki produkcji: natura i człowiek. Kapitał i organizacja są wynikiem pracy człowieka, którą wspomaga natura, a kieruje jego zdolność przewidywania przyszłości oraz jego gotowość gromadzenia zasobów na przyszłość. Wzrost bogactwa, rozwój wiedzy i organizacji wynikają z charakteru sił natury oraz władz i uzdolnień człowieka, tak jak skutek wynika z przyczyny. Lecz z drugiej strony człowieka samego kształtuje w znacznej mierze jego środowisko, w którem natura gra dużą rolę. Tak tedy z każdego punktu widzenia człowiek jest ośrodkiem zarówno zagadnienia produkcji, jak konsumcji, oraz dalszego zagadnienia, dotyczącego stosunku pomiędzy produkcją i konsumcją, stosunku, który oznaczamy podwójną nazwą rozdziału i wymiany.

Wzrost liczebny ludzkości, rozwój jej pod względem zdrowia i siły, wiedzy i uzdolnień, oraz pod względem charakteru jest celem wszystkich naszych badań; lecz jest to cel, do którego osiągnięcia ekonomika może przyczynić się tylko w pewnej mierze, w postaci pewnych dość ważnych przyczynków. Jeżeli tedy rozwój ten zechcemy badać z szerszego stanowiska, to badanie to trzeba będzie umieścić na końcu traktatu ekonomicznego, o ile w tym traktacie wogóle miejsce ma znaleźć: właściwie bowiem niema dlań tutaj miejsca wogóle. Niemniej nie możemy nie wziąć w rachubę bezpośredniego udziału człowieka w produkcji oraz warunków, od których zależna jest jego wydajność jako wytwórcy. Naogół, być może, będzie rzeczą najwłaściwszą, a z pewnością najbardziej zgodną z tradycją angielską, jeżeli włączymy tu pewne rozważania co do wzrostu i rozwoju ludności pod względem liczebności i charakteru jako część ogólnych rozważań, dotyczących produkcji.

§ 2. W obecnem stadjum rozwoju możemy wskazać jedynie pokrótce ogólne stosunki pomiędzy popytem i podażą, pomiędzy konsumcją a produkcją. Dobrze będzie, póki świeżo mamy w pamięci rozważania, dotyczące użyteczności i wartości, rzucić okiem na stosunki pomiędzy wartością, a wysiłkiem, niewygodą i trudem, które trzeba podjąć dlatego, aby osiągnąć owe dobra, posiadające wartość przez to, iż są jednocześnie pożądane i trudne do osiągnięcia. To, co można

powiedzieć obecnie w tej sprawie, musi mieć charakter prowizoryczny i może się nawet wydawać, iż to, co powiemy, raczej wysuwa trudności, niż je rozwiązuje, dobrze jednak będzie mieć przed sobą plan choćby szkicowy i niedokładny tego terenu, po którym mamy się poruszać.

Podczas gdy popyt opiera się na pożądaniu osiągnięcia dóbr, podaż zależy głównie od przezwyciężenia niechęci do podejmowania trudów i wystawiania się na niewygody. Te można podzielić na dwie zasadnicze klasy: pracę i poświęcenie, polegające na odsunięciu chwili spożycia dobra. Wystarczy tutaj, jeżeli przedstawimy w ogólnych zarysach rolę, jaką gra w podaży praca niższego rodzaju. Zobaczymy później, że podobne, choć nie takie same, uwagi można było zrobić o pracy wyższego rzędu kierowania przedsiębiorstwem i o poświęceniu, polegającem (czasem, lecz nie zawsze) na oczekiwaniu, które stanowi konieczny warunek gromadzenia środków produkcji.

Niewygody pracy mogą wynikać ze zmęczenia fizycznego i duchowego, z niehigjenicznych warunków, w jakich praca jest dokonywana, z nieprzyjemnego towarzystwa przy pracy, z tego, że praca zajmuje czas, potrzebny na odpoczynek lub na zajęcia społeczne i umysłowe. Lecz bez względu na to, jakiego rodzaju jest niewygoda, jej intensywność prawie zawsze wzrasta wraz z trudnością i trwaniem pracy.

Wiele wysiłków i czynności podejmuje człowiek dla nich samych; przykładem może być turystyka górska, wszelkiego rodzaju gry, prace literackie, artystyczne i naukowe. W wielu wypadkach podejmuje się ciężką pracę również dlatego, aby uczynić innym dobrze [1]).

Lecz głównym motywem pracy, w naszem rozumieniu tego terminu, jest w przeważnej ilości przypadków pragnienie osiągnięcia

[1]) Porównaj powyżej str. 81 oraz notę X w Dodatku. Gdy ktoś robi wszystkie swoje zakupy po cenie, którą gotów byłby dać za ostatnie, najmniej dlań ważne quantum zakupów, wówczas osiąga nadwyżkę zadowolenia z innych wcześniejszych zakupów, robi je bowiem po cenie niższej, niż ta, którą gotów byłby dać, aby nie rezygnować z posiadania kupowanego dobra. Podobnie, jeżeli cena, którą robotnikowi płacą za wykonanie jakiejś pracy, jest wynagrodzeniem odpowiedniem w stosunku do tej części pracy, którą podejmuje najniechętniej i, jeżeli, jak to zwykle bywa, ta sama płaca przypada za tę część pracy, którą podejmuje mniej niechętnie i z mniejszym rzeczywistym kosztem własnym, to z tej ostatniej części pracy osiąga zysk producenta. Pewne trudności, związane z tem pojęciem, rozważam w Dodatku K. To, że robotnik nie chce sprzedać swej pracy za cenę niższą, niż normalna, przypomina sytuację przemysłowca, który nie chce popsuć sobie rynku, podając towar po cenie niskiej, choć, co się tyczy danej poszczególnej tranzakcji, gotów byłby raczej wziąć niską cenę, niż zatrzymać produkcję.

jakichś korzyści materjalnych, które przy obecnym układzie stosunków mają zazwyczaj postać pewnego quantum pieniędzy. Prawda, że nawet wtedy, gdy człowiek pracuje za zapłatę, często znajduje przecież przyjemność w swej pracy; lecz zazwyczaj praca ta, nim zostanie wykonana w całości, męczy go w tym stopniu, że jest zadowolony, gdy przychodzi godzina, w której praca się kończy. Gdy człowiek przez jakiś czas nie pracuje wcale, to później gotów jest, o ile chodzi o jego bezpośrednie samopoczucie, raczej pracować za darmo, niż nic nie robić; lecz prawdopodobnie będzie wolał zaoszczędzić swoją energję aż do chwili, gdy będzie mógł otrzymać normalne wynagrodzenie za swą pracę, podobnie, jak przemysłowiec, który woli ze sprzedażą towaru poczekać, niż sprzedawać po cenie niższej, niż normalna.

Technicznie możnaby to nazwać nieużytecznością graniczną (*marginal disutility*) pracy. Podobnie bowiem, jak z każdym przyrostem ilości jakiegoś dobra zmniejsza się jego użyteczność graniczna, i jak z każdem zmniejszeniem się jego pożądalności spada cena, którą można osiągnąć za całe quantum danego dobra, a nietylko za to ostatnie quantum dodatkowe, tak też nieużyteczność graniczna pracy zwiększa się naogół ze zwiększeniem quantum pracy.

Niechęć człowieka, wykonywającego już jakąś pracę, do zwiększenia wysiłków ma w zwykłych warunkach źródło w podstawowych cechach natury ludzkiej, które ekonomiści muszą przyjąć jako fakty podstawowe. Jevons zwraca uwagę [1]), że często trzeba pokonać pewien opór przy rozpoczęciu pracy. Pewien niewielki, lecz przykry, wysiłek trzeba często wykonać na początku pracy; lecz stopniowo wysiłek ten zmniejsza się do zera i po nim następuje przyjemność, która przez pewien czas się zwiększa, póki nie osiągnie pewnego niskiego maximum; przeszedłszy to maximum, zmniejsza się do zera, poczem zjawia się zmęczenie oraz potrzeba spoczynku i zmiany. W pracy umysłowej natomiast przyjemność i podniecenie pracą, raz się zjawiwszy, często stale się powiększają, póki nie przestaniemy pracować z konieczności lub przez rozwagę. Każdy zdrowy człowiek ma pewien zasób energji, z którego może czerpać; zasób ten jednak można odnowić tylko przez spoczynek; jeżeli tedy quantum wydatkowanej energji przewyższa przez długi czas jej przypływ, to zdrowie zostaje zrujnowane. Pracodawcy konstatują też często, że w przypadkach wyjątkowych czasowe podniesienie płacy podnosi bardzo znacznie wydajność robotników; długo jednak na takim poziomie wydajności robotnicy

[1]) *Theory of Political Economy*, rozdz. V. Tezę tę podkreślali i rozwijali ekonomiści austrjaccy i amerykańscy.

utrzymać się nie mogą, choćby byli najlepiej wynagradzani. Jedną z przyczyn tego jest to, iż z każdem zwiększeniem się dnia roboczego poza pewną granicę, wzrasta coraz bardziej potrzeba i pragnienie wypoczynku. Praca dodatkowa staje się coraz bardziej nieprzyjemna w części prawdopodobnie również i dlatego, że w miarę tego, jak zmniejsza się ilość czasu, pozostałego na odpoczynek i inne czynności, zwiększa się przyjemność dodatkowego odpoczynku.

Z temi i innemi ograniczeniami można, naogół biorąc, ustalić, że quantum wysiłku, które jakaś określona klasa pracowników gotowa jest podjąć, zwiększa się lub zmniejsza, zależnie od zwiększenia się lub zmniejszenia wynagrodzenia, ofiarowywanego za pracę. Podobnie jak cenę, stanowiącą warunek tego, aby znaleźli się nabywcy na pewną określoną ilość towaru, nazywaliśmy ceną popytu (za okres roczny lub jakiś inny okres czasu), tak też cena, stanowiąca warunek tego, aby skłonić pracownika do podjęcia wysiłku, niezbędnego dla wytworzenia pewnej określonej ilości dobra, można nazwać c e n ą p o d a ż y tej ilości za ten sam okres czasu. Gdybyśmy na chwilę przypuścili, że produkcja zależy jedynie od wysiłku pewnej określonej ilości pracowników, już żyjących i wyszkolonych w swej pracy, to otrzymalibyśmy tabelę cen podaży, odpowiadającą tabeli cen popytu, którąśmy już rozważali. W tabeli tej mieściłyby się, teoretycznie biorąc, w jednej kolumnie liczby, przedstawiające różne ilości wysiłku i, co za tem idzie, produkcji, w kolumnie zaś równoległej — ceny, stanowiące warunek tego, aby uzdolnieni pracownicy chcieli podjąć dane quantum wysiłków [1]).

Lecz prosta ta metoda rozważania podaży wszelkiego rodzaju pracy, a co za tem idzie, i podaży dóbr, przez pracę tę wytworzonych, opiera się na przypuszczeniu, że liczba tych, którzy do tej pracy są zdatni, jest stała; to przypuszczenie zaś można zrobić tylko dla krótkich okresów czasu. Całkowita liczba ludności zmienia się pod wpływem wielu przyczyn. Z tych tylko niektóre są natury ekonomicznej; wśród tych ostatnich zaś wybitne miejsce zajmuje przeciętna płaca zarobkowa; wpływ jednak tych czynników na wzrost ludności jest zmienny i nieprawidłowy.

Natomiast podział ludności pomiędzy różne rodzaje zajęć zarobkowych podlega w większym stopniu wpływowi przyczyn ekonomicznych. W ciągu dłuższego okresu czasu podaż pracy w każdej dziedzinie produkcji przystosowuje się mniej lub więcej ściśle do popytu na nią. Rodzice wybierają dla swych dzieci najbardziej korzystne z pośród zawodów, do jakich mają dostęp, — to znaczy takie, które

[1]) Porównaj powyżej II, III, 4.

dają najlepsze wynagrodzenie w postaci płacy i innych korzyści wzamian za pracę niezbyt trudną i ciężką pod względem ilości i rodzaju i wzamian za wyszkolenie niezbyt trudne do osiągnięcia. To przystosowanie pomiędzy podażą i popytem nigdy nie może być doskonałe. Wahania popytu mogą je na pewien okres czasu, a nawet na wiele lat, uczynić większem lub mniejszem, niż to przystosowanie, któreby właśnie zaledwie wystarczało do tego, iżby skłonić rodziców do wyboru dla swych dzieci raczej tego zajęcia, niż innego. Jakkolwiek więc wynagrodzenie, które można osiągnąć za jakiś rodzaj pracy w danym czasie, pozostaje w pewnym stosunku do trudności zdobycia niezbędnego wyszkolenia, do nieprzyjemności wysiłku, braku odpoczynku i t. d., połączonych z samą pracą, to jednak to ustosunkowanie ulegać może wielkim zmianom. Badanie tych zmian i wstrząśnień jest zadaniem trudnem; będzie ono nas zajmowało w dalszych działach tego dzieła. Księga obecna ma charakter głównie opisowy i porusza niewielką liczbę trudnych zagadnień.

ROZDZIAŁ II.

PŁODNOŚĆ GLEBY.

§ 1. Jako niezbędne czynniki produkcji wymieniamy zazwyczaj glebę, pracę i kapitał; przyczem te rzeczy materjalne, które zawdzięczają swą użyteczność ludzkiej pracy, zaliczamy do klasy kapitału, te zaś, które pracy ludzkiej nic nie zawdzięczają, do gleby. Rozróżnienie to jest, rzecz oczywista, nieścisłe; cegły, naprzykład, są cokolwiek tylko obrobionemi grudkami ziemi, gleba zaś krajów dawno zamieszkałych przeważnie wielokrotnie była uprawiana przez człowieka i zawdzięcza mu swoją postać obecną. Podstawą tego rozróżnienia jest jednak pewna zasada naukowa. Człowiek nie ma mocy stwarzania materji, stwarza jednak rzeczy użyteczne (utilities) przez to, iż nadaje rzeczom materjalnym użyteczną formę [1]). Podaż rzeczy użytecznych, wytworzonych przez człowieka, można zwiększyć, gdy zwiększa się popyt na nie: wówczas istnieje cena podaży. Lecz są inne rzeczy użyteczne, nad których podażą człowiek nie ma kontroli; dane są one w pewnej niezmiennej ilości przez naturę i wobec tego ceny podaży nie mają. Znaczenie terminu „gleba“ zostało rozszerzone przez ekonomistów

[1]) Znane jest powiedzenie Ricarda: „pierwotne i niezniszczalne siły gleby“. Von Thünen w godnem uwagi roztrząsaniu podstaw teorji renty oraz stanowisk, jakie Adam Smith i Ricardo zajęli w tej sprawie, mówi o „der Boden an sich“; zwrot ten możnaby przetłumaczyć na język polski przez „gleba sama w sobie“ *(Der Isolirte Staat* I, I, 5).

w ten sposób, iżby termin ten obejmował trwałe źródła tych ostatnich rzeczy [1]), bez względu na to, czy znajdą się one na lądzie, w morzu, czy też w rzekach, w świetle słonecznem czy w deszczu, w wiatrach, czy w wodospadach.

Jeżeli zbadamy, co wyróżnia glebę od tych rzeczy materjalnych, które uważamy za wytwór gleby, to znajdziemy, że podstawową cechą gleby jest jej rozciągłość. Prawo używania kawałka ziemi daje władzę nad pewną określoną przestrzenią — nad pewną określoną częścią powierzchni ziemskiej. Powierzchnia ziemi jest niezmienna; niezmienne są też stosunki geometryczne, w jakich pozostają do siebie poszczególne części tej powierzchni. Nad temi terenami ziemi, nad ich ustosunkowaniem człowiek władzy nie ma; nie wpływa na nie zupełnie popyt; nie są one obciążone kosztami produkcji i niema ceny podaży, po jakiej możnaby je wyprodukować.

Korzystanie z pewnej określonej cząstki powierzchni ziemi jest podstawowym warunkiem wszelkiej wytwórczości człowieka. Daje mu ta cząstka ziemi miejsce potrzebne do tego, aby mógł działać, oraz możność korzystania z ciepła i światła, powietrza i deszczu, któremi natura obdarzyła ten kawałek ziemi; określa również jego odległość od innych rzeczy i osób, a w znacznej mierze i stosunek do nich. Przekonamy się później, że właśnie ta cecha „ziemi", choć na nią nie zwrócono dostatecznej uwagi, jest *ultima causa* rozróżnienia, jakie wszyscy pisarze ekonomiczni zmuszeni są przeprowadzać pomiędzy ziemią, a innemi rzeczami. Ta cecha właśnie jest podstawą wielu najbardziej trudnych i najbardziej interesujących zagadnień w ekonomice.

Jedne części powierzchni ziemskiej biorą udział w produkcji głównie przez to, że oddają usługi żeglarzowi; inne mają podstawową wartość dla górnika; inne jeszcze — dla budowniczego, choć tutaj doboru dokonywa raczej człowiek, niż natura. Lecz gdy mówimy o produkcyjności gleby, to mamy przedewszystkiem na myśli znaczenie jej w rolnictwie.

§ 2. Dla rolnika powierzchnia ziemi jest terenem, na którym może rozwijać się pewne quantum życia roślinnego, a co za tem idzie, i zwierzęcego. W tym celu gleba musi posiadać pewne chemiczne i mechaniczne właściwości.

Pod względem mechanicznym gleba musi być tak miękka, iżby delikatne korzenie roślin mogły swobodnie się w niej rozwijać, z drugiej strony jednak musi być dość spoista i twarda, iżby korzenie

[1]) Por. ks. II. Rozdz. III.

dobrze się w niej trzymały. Nie może ona przepuszczać zbyt łatwo wody (co ma miejsce, gdy gleba jest piaszczysta), wówczas bowiem będzie często sucha i pożywienie dla roślin będzie zmywane prawie równie szybko, jak się będzie wytwarzać w glebie, lub jak z zewnątrz będzie doprowadzane. Nie może ona również zatrzymywać nadmiernie wiele wody, jak to czyni twarda glina. Stały dopływ świeżej wody oraz powietrza, które woda ze sobą przynosi, przechodząc przez glebę, jest warunkiem istotnym wegetacji: woda i zawarte w niej powietrze zamieniają w pokarm dla roślin minerały i gazy, które inaczej byłyby dla roślin bezużyteczne, a nawet trujące. Działanie świeżego powietrza i wody oraz mrozu jest naturalną uprawą gleby i nawet bez pomocy z innej strony działanie to zczasem uczyni prawie każdy kawałek powierzchni ziemi w pewnym stopniu urodzajnym, jeżeli gleba, którą ono kształtuje, może pozostać na jednem miejscu bez zmiany i nie zostaje zniesiona na niżej położone miejsca przez deszcz i potoki, skoro tylko się utworzy. Człowiek okazuje wielką pomoc temu mechanicznemu przygotowaniu gleby. Głównym celem uprawy mechanicznej jest przyjście z pomocą naturze w tem, ażeby gleba mogła trzymać korzenie roślin delikatnie, lecz mocno, i żeby powietrze i woda mogły swobodnie w głąb jej przenikać. Nawet nawożenie gruntu ma na celu to mechaniczne przygotowanie. Nawóz (obornik) wzbogaca glebę gliniastą niemniej przez to, iż ją dzieli, czyni lżejszą i bardziej przepuszczalną, niż przez to, iż wzbogaca ją pod względem chemicznym; glebie piaszczystej daje on potrzebną tu bardzo spoistość budowy i ułatwia jej zarówno pod względem mechanicznym, jak chemicznym, zatrzymanie i zachowanie składników pożywienia roślin, które inaczej szybko zostałyby zmyte.

Pod względem chemicznym gleba musi posiadać te elementy nieorganiczne, których potrzebuje roślina, w postaci, w jakiej może je przyswoić. W wielu przypadkach człowiek może spowodować wielką zmianę zapomocą małego zupełnie nakładu pracy. Może, naprzykład, zmienić ziemię niepłodną na glebę bardzo płodną, dodając do niej niewielką ilość tych rzeczy właśnie, których ziemia potrzebuje; przyczem w większości przypadków używa wapna w jednej z wielu jego form lub też tych sztucznych nawozów, których w dużej różnorodności dostarcza chemja współczesna; ostatnio zaś odwołuje się rolnik do pomocy bakteryj.

§ 3. Przy pomocy wszystkich tych środków człowiek może poddać swej kontroli urodzajność gleby, może przez dostateczną ilość pracy uczynić prawie każdy kawałek ziemi urodzajnym i zbierać z niego obfite żniwo. Może przygotować glebę pod względem mecha-

nicznym i chemicznym pod każde zboże, jakie tylko w najbliższym czasie siać zechce. Człowiek może przystosować zboża do natury gleby oraz ustalić odpowiednią ich kolejność, wybierając taki płodozmian, iżby każde zboże pozostawiało glebę w takim stanie i w takiej porze roku, iżby można było ją uprawić łatwo i bez straty czasu pod siew następnego zboża. Człowiek może nawet na stałe zmieniać naturę gleby przez wydrenowanie lub przez pomieszanie jej z innym rodzajem gleby, posiadającym te składniki, których jej braknie. Dotychczas robiono to tylko na małą skalę; mianowicie rozsypywano na polach cienką warstwą kredę i wapno, glinę i margiel; zupełnie nową glebę tworzono rzadko, wyjąwszy glebę ogrodową i inne grunty, przeznaczone na jakieś cele specjalne. Niemniej jest rzeczą możliwą, a nawet, jak sądzą niektórzy, prawdopodobną, że kiedyś w przyszłości siły mechaniczne, użytkowane dzisiaj przy budowie kolei i przy innych wielkich budowlach ziemnych, będą zastosowane na szeroką skalę w celu stworzenia urodzajnej gleby przez pomieszanie dwóch rodzajów gleby ubogiej, wzajemnie się uzupełniających.

Wszystkie te zmiany i ulepszenia będą prawdopodobnie przeprowadzane w przyszłości znacznie szerzej i gruntowniej, niż w przeszłości. Lecz nawet obecnie w krajach o starej kulturze większa część gleby wiele zawdzięcza działalności ludzkiej; cała warstwa, leżąca bezpośrednio pod powierzchnią, zawiera w sobie duże quantum kapitału — wytwór pracy ludzkiej. Pierwotne lub niezmienne własności gleby, dawne dary natury, zostały w znacznej mierze zmodyfikowane; w części usunięte, w części dodane dzięki pracy wielu pokoleń ludzkich.

Inaczej rzecz się ma z tem, co jest na powierzchni. Każdy hektar powierzchni ziemi otrzymuje od natury pewien przychód roczny w postaci ciepła i światła, powietrza i wilgoci; nad temi rzeczami człowiek w niewielkim tylko stopniu ma kontrolę. Człowiek może wprawdzie zmienić cokolwiek klimat przez szerokie zastosowanie drenażu oraz przez zasadzenie nowych lub ścięcie istniejących lasów. Lecz naogół biorąc, działanie słońca, wiatru i deszczu są przychodem, który natura sama ustanawia dla każdego kawałka ziemi. Posiadanie ziemi daje posiadanie tego przychodu; daje ono zarazem miejsce potrzebne do tego, aby mogły żyć i rozwijać się zwierzęta i rośliny. Wartość tego miejsca zależy w znacznej mierze od jego położenia geograficznego.

Możemy więc w dalszym ciągu operować zwykłem rozróżnieniem własności naturalnych, leżących w samej ziemi, i własności sztucznych, które ziemia zawdzięcza działalności ludzkiej, — pod warunkiem, że będziemy pamiętali, iż do pierwszych należą stosunki prze-

strzenne danego kawałka ziemi i quantum roczne światła słonecznego, powietrza i deszczu, które natura dała temu kawałkowi ziemi; trzeba też pamiętać, że te właśnie cechy są w wielu przypadkach z pośród naturalnych cech gleby najważniejsze. Na tych głównie cechach opiera się szczególne znaczenie posiadania ziemi rolnej, na nich również opiera się szczególny charakter teorji renty.

§ 4. Pytania, w jakim stopniu urodzajność gleby zależy od pierwotnych cech, danych jej przez naturę, a w jakim od zmian, dokonanych w niej przez człowieka, nie można rozważyć dokładnie, nie biorąc pod uwagę rodzaju otrzymywanych produktów. Działalność człowieka może być czynnikiem skuteczniejszym w uprawie jednych płodów ziemi, niż w uprawie innych. Na jednym końcu skali stoją drzewa leśne. Dąb dobrze zasadzony, mający w okół dużo przestrzeni, bardzo mało może zyskać z pomocy człowieka; niema sposobu włożenia w jego pielęgnację pracy w ten sposób, iżby można było osiągnąć stąd znaczny zysk. Prawie to samo można powiedzieć o trawie, rosnącej w bogatych dolinach rzecznych, mających dobrą glebę i dobre naturalne nawodnienie. Dzikie zwierzęta, karmiące się tą trawą bez wszelkiej interwencji człowieka, wyeksploatują ją prawie równie dobrze, jak człowiek. Znaczna część najurodzajniejszej ziemi uprawnej w Anglji (ziemia, która daje z hektara sześć funtów szterlingów renty i więcej) dałaby, pozostawiona naturze, prawie równie wielki zysk, jaki daje obecnie. Dalej idzie ziemia, jakkolwiek nie tak już bogata, jednak przeznaczona na stałe pod pastwiska; dalej jeszcze — ziemia orna, której obsiewu człowiek nie zawierza naturze, lecz przygotowuje ją pod każdy rodzaj roślin uprawnych według tego, co roślinom tym potrzeba, sam ją obsiewa i wyplenia chwasty. Ziarno czy nasienie do zasiewu selekcjonuje on w ten sposób, aby szybko dojrzewało i aby w roślinie, która zeń wyrośnie, rozwinęły się w pełni właśnie te części, które są dlań najbardziej użyteczne; i jakkolwiek zwyczaj takiego starannego selekcjonowania powstał dopiero zupełnie niedawno i nie jest nawet obecnie ogólny, to jednak praca stała wielu tysięcy lat dała człowiekowi rośliny bardzo mało podobne do ich dzikich przodków. Wreszcie te rodzaje płodów, które zawdzięczają najwięcej pracy i staraniu człowieka, — to bardziej wyszukane rodzaje kwiatów, warzyw i zwierząt, — szczególniej zaś te, które są używane do poprawienia gatunku. Natura, pozostawiona samej sobie, dokonałaby selekcji w ten sposób, iż wybrałaby te rośliny i zwierzęta, które najlepiej umiałyby walczyć o byt własny i swego potomstwa; człowiek natomiast selekcjonuje te, które najszybciej dadzą mu największe quantum tych rzeczy, których potrzebuje; wiele z tych najbardziej

doborowych płodów nie mogłoby absolutnie ostać się przy życiu bez jego starań.

Tak więc człowiek różnemi sposobami pomaga naturze do wyprodukowania różnego rodzaju płodów rolniczych. W każdym poszczególnym przypadku pracuje on dotąd, póki nadwyżka przychodu od dodatkowego kapitału i dodatkowej pracy nie zmniejszy się tak dalece, iż dalszy wkład kapitału i pracy nie będzie się mu już opłacał. Gdy do granicy tej dochodzi szybko, wówczas pozostawia prawie całą sprawę wytwórczą naturze; jeżeli zaś udział człowieka w produkcji był duży, to dlatego, iż mógł włożyć wiele pracy, nie dochodząc do tej granicy. W ten sposób dochodzimy do rozważania prawa zmniejszającego się przychodu. — Należy jako na rzecz ważną zwrócić uwagę na to, że miarą przychodu od kapitału i pracy, o którym teraz mówimy, jest samo quantum wytworów otrzymanych, w oderwaniu od wszelkich zmian wartości wymiennej lub ceny produktu, jakie zajść mogą w toku produkcji; takie zmiany mogą, naprzykład, nastąpić, gdy nowa kolej zostanie przeprowadzona w sąsiedztwie rozważanego terenu, lub gdy ludność znacznie się zwiększy, a jednocześnie niema możności łatwego sprowadzenia produktów rolniczych. Zmiany takie będą miały żywotne znaczenie, gdy będziemy wysnuwali wnioski z prawa zmniejszającego się przychodu, a szczególniej, gdy omawiać będziemy wzrost zapotrzebowania środków egzystencji wskutek zwiększania się liczby ludności. Zmiany te nie mają natomiast znaczenia dla samego omawianego tu prawa, prawo to bowiem dotyczy nie wartości otrzymanych produktów, lecz tylko ich ilości [1]).

ROZDZIAŁ III.

URODZAJNOŚĆ ZIEMI (CIĄG DALSZY). PRAWO ZMNIEJSZAJĄCEGO SIĘ PRZYCHODU.

§ 1. Prawo zmniejszającego się przychodu, czy też twierdzenie, konstatujące tendencję w kierunku zmniejszania się przychodu, można prowizorycznie wysłowić w sposób następujący:

Przez zwiększenie kapitału i pracy, włożonej w uprawę ziemi, osiąga się, n a o g ó ł b i o r ą c, mniej, niż proporcjonalny przyrost ilości otrzymanych płodów, o ile z tem zwiększeniem nie łączy się udoskonalenie sztuki rolniczej.

[1]) Porównaj IV. III, 8 oraz IV, XIII, 2.

Historja i obserwacja uczą nas, że każdy rolnik zawsze i wszędzie pragnie mieć do użytku dostatecznie duży dział ziemi i że tam, gdzie nie może jej mieć darmo, gotów jest za nią zapłacić, jeżeli ma na to środki. Gdyby według swego mniemania mógł on osiągnąć równie dobre wyniki przez włożenie całego swego kapitału i pracy w bardzo mały dział ziemi, wówczas gotów byłby kupić jedynie mały kawałek ziemi.

Gdy można objąć darmo w posiadanie ziemię, która nie wymaga oczyszczania, wówczas każdy bierze taki obszar, na którym, według jego mniemania, kapitał i praca dadzą największy zysk. Uprawa tutaj jest „ekstensywna", nie zaś „intensywna". Celem nie jest tu osiągnięcie jak największej ilości ziarna z jednostki powierzchni, wówczas bowiem człowiek uprawiałby tylko niewielką przestrzeń. Tutaj celem jest osiągnięcie możliwie jak największego całkowitego zbioru przy pewnym określonym wkładzie nasienia i pracy; dlatego też przy gospodarce ekstensywnej obsiewa się tak wielką przestrzeń, jaką tylko jest się w stanie zlekka uprawić. Naturalnie, rolnik może pójść w tym kierunku za daleko; może rozciągnąć uprawę na tak dużą przestrzeń, iż da mu ona przychód mniejszy, niż ten, któryby osiągnął przez skoncentrowanie pracy i kapitału na obszarze mniejszym; gdyby w tych warunkach rozporządzał większym kapitałem i mógł włożyć większą ilość pracy, tak, iżby powiększyć quantum, włożone w jednostkę przestrzeni, wówczas ziemia dawałaby mu *przychód zwiększający się*, to znaczy nadwyżkę przychodu większą, niż ta, którą daje mu przy obecnym wkładzie. Jeżeli jednak prawidłowo przeprowadził swoje obliczenia, to weźmie w użytkowanie dokładnie taką przestrzeń, jaka da mu przychód największy; poniósłby stratę, gdyby ześrodkował swój kapitał i pracę na przestrzeni mniejszej. Gdyby rozporządzał większym kapitałem i mógł włożyć większą ilość pracy, i gdyby zrobił większy wkład w przestrzeń, którą obecnie posiada, to osiągnąłby przychód mniejszy, niż ten, który mu może dać większa przestrzeń; osiągnąłby zatem *przychód zmniejszający się*, to znaczy nadwyżkę przychodu mniejszą w porównaniu z tą, jaką osiąga przy obecnym wkładzie kapitału i pracy, o ile, naturalnie, jednocześnie nie zwiększyła się znacznie jego kompetencja rolnicza. Gdy synowie jego urosną, będą, być może, rozporządzali większą ilością kapitału i pracy, dającą się włożyć w ziemię; aby jednak uniknąć zmniejszania się przychodu, będą potrzebowali większej ilości ziemi uprawnej. Lecz tymczasem, być może, wszystkie obszary sąsiednie już zostaną rozebrane i dlatego, aby zdobyć nowy kawałek ziemi, będą musieli go kupić lub płacić rentę za jego użytkowanie, lub

będą musieli przenieść się tam, gdzie będą mogli dostać ziemię za darmo [1]).

Ta tendencja w kierunku zmniejszania się przychodu była przyczyną tego, iż Abraham rozstał się z Lotem [2]); to samo było przyczyną przeważnej większości wędrówek, o których opowiada historja. Gdziekolwiek istnieje wielki popyt na ziemię, tam, możemy być pewni, rozwija się w całej pełni tendencja ku zmniejszeniu przychodu. Gdyby nie ta tendencja, mógłby każdy rolnik zachować niezmienną prawie całą swą rentę, pozostawiając sobie tylko małą cząstkę swej ziemi i wkładając w nią cały swój kapitał i pracę. Gdyby cały ten kapitał i praca, które rolnik w tym przypadku włożyłby w ziemię, dawały równie wielki przychód, jak ten, który otrzymuje obecnie, to z tego zmniejszonego obszaru ziemi otrzymywałby on równie wielkie quantum produktów, jakie obecnie otrzymuje z całej swojej fermy; prócz tego mógłby uważać za swój czysty zysk całą zaoszczędzoną tenutę dzierżawną, wyjąwszy tę, którą płaci za zatrzymany kawałek.

Prawda, że ambicja skłania często dzierżawców do tego, iżby wziąć większe quantum ziemi, niż mogą należycie obrobić; prawie każdy wybitny znawca rolnictwa, poczynając od Artura Youga, walczył z tem błędnem rozumieniem rzeczy. Lecz jeżeli znawcy rolnictwa mówią fermerowi, iż zyskałby na tem, gdyby włożył swój kapitał i pracę w mniejszy obszar ziemi, to niekoniecznie mają przez to na myśli, iż otrzymałby w ten sposób większy przychód surowy. Wystarczającem uzasadnieniem ich argumentacji jest to, iż zaoszczędzenie sumy, stanowiącej tenutę dzierżawną, wyrównałoby prawdopodobnie zmniejszenie całkowitego przychodu, osiąganego z ziemi, i dałoby jeszcze nadwyżkę. Jeżeli fermer oddaje czwartą część swej produkcji, jako tenutę dzierżawną, to zyskałby na tem, gdyby ześrodkował swą pracę i kapitał na mniejszym kawałku ziemi, o ile nadwyżka kapitału i pracy, włożona w jednostkę powierzchni, dałaby przychód choć cokolwiek większy niż trzy czwarte przychodu, otrzymywanego przy poprzednim wkładzie.

---

[1]) Zwiększanie się przychodu we wczesnej fazie gospodarowania na danym terenie jest w części wynikiem ekonomji organizacji, podobnie jak powodem zwiększania się przychodu jest organizacja pracy rękodzielniczej na wielką skalę. W części zaś jest wynikiem tego, iż tam, gdzie gleba jest uprawiona w małym stopniu, zbiory rolnika zmniejsza natura przez zbiory chwastów. Stosunek pomiędzy zmniejszaniem się przychodu i zwiększaniem omawiamy w ostatnim rozdziale tej księgi.

[2]) „I nie mogła ich zmieścić ona ziemia, żeby społem mieszkali, albowiem była majętność ich wielka, tak że nie mogli mieszkać pospołu". *Genezis*, rozdz. XIII, 6.

Z drugiej strony prawdą jest, że duże obszary ziemi nawet w kraju tak posuniętym w rozwoju, jak Anglja, są uprawiane tak nieumiejętnie, że można byłoby więcej niż podwoić przychód surowy, gdyby z umiejętnością włożyć w tę ziemię kapitał i pracę, dwukrotnie większe, niż obecnie. Rzecz to bardzo prawdopodobna, że mają słuszność ci, którzy twierdzą, iż gdyby wszyscy fermerzy angielscy byli równie zdolni, rozumni i energiczni, jak najlepsi pośród nich, to mogliby z korzyścią wkładać w ziemię kapitał i pracę dwa razy większą, niż obecnie. Przyjmując, że tenuta dzierżawna równa jest jednej czwartej obecnego przychodu, mogliby oni osiągnąć siedem centnarów produktów rolniczych z tej jednostki powierzchni, z której otrzymują obecnie cztery centnary; da się też pomyśleć, że przy jeszcze bardziej udoskonalonych metodach mogliby osiągnąć osiem centnarów, a nawet więcej. Nie dowodzi to jednak, iżby przy obecnym stanie rzeczy dalszy wkład kapitału i pracy w ziemię mógł dać większy przychód. Pozostaje faktem, że, jeżeli weźmiemy fermerów takich, jakimi są obecnie, z tą umiejętnością i energją, którą rzeczywiście posiadają, to stwierdzimy jako wynik powszechnej obserwacji, że dla nich droga do zbogacenia się nie prowadzi przez zmniejszenie uprawianego terenu, przez ześrodkowanie całego kapitału i pracy na obszarze pozostałym i przez zaoszczędzenie tenuty dzierżawnej, związane z tem zmniejszeniem terenu. Rację wszystkiego tego podaje prawo zmniejszania się przychodu; miarą przychodu, jakeśmy już powiedzieli, jest przytem jego ilość, nie zaś wartość wymienna.

Możemy teraz sformułować wyraźnie ograniczenia, które tkwiły *implicite* w wyrazach „naogół biorąc“ w naszem prowizorycznem sformułowaniu prawa. Prawo to jest stwierdzeniem tendencji, którą można wprawdzie opanować na czas jakiś przez udoskonalenia w sztuce produkcji i przez zręczne wyzyskanie wszystkich sił wytwórczych gleby; lecz koniec końców musi ono nieuchronnie przejawić swe działanie, jeżeli popyt na produkty ziemi będzie wzrastał bez granic. Ostateczne sformułowanie nasze tej tendencji można tedy podzielić na dwie części w sposób następujący:

Udoskonalenie sztuki rolniczej może zwiększyć stopę przychodu, którą zazwyczaj ziemia daje przy określonem quantum kapitału i pracy; możliwe jest też, że kapitał i praca, włożone w daną jednostkę powierzchni ziemi, były tak niedostateczne dla rozwoju pełni sił wytwórczych gleby, iż pewien dalszy nakład nawet przy istniejących sposobach produkcji rolnej dałby przychód więcej niż proporcjonalny do nadwyżki wkładu. Takie warunki jednak rzadko zdarzają się w krajach o dawnej kulturze, o ile zaś nie istnieją, zwiększenie nakładu kapitału i pracy w ziemię da przyrost produkcji mniej, niż

proporcjonalny do nakładu, jeżeli w tym czasie nie zwiększyła się umiejętność danego indywidualnego rolnika. Powtóre, bez względu na to, jaki może być przyszły rozwój wiedzy i sztuki rolniczej, stałe zwiększanie wkładanego w ziemię kapitału i pracy musi ostatecznie doprowadzić do zmniejszenia nadwyżki produkcji, którą można osiągnąć przez dodatkowy nakład kapitału i pracy.

§ 2. Używając terminu, proponowanego przez James'a Milla, możemy powiedzieć, że kapitał i praca, włożone w ziemię, składają się z następujących po sobie d ó z [1]). Jak widzieliśmy, przychód z pierwszych kilku dóz może być mały; przy zwiększeniu ilości dóz przychód może wzrosnąć więcej niż proporcjonalnie. Przychód z następnych dóz może nawet w wyjątkowych przypadkach kolejno zwiększać się i zmniejszać. Nasze prawo zaś stwierdza, że wcześniej czy później (przypuszczamy wciąż, że w okresie rozważanym nie zaszła żadna zmiana w sztuce rolniczej) dojdziemy do takiego punktu, od którego poczynając wszystkie dalsze dozy będą dawały zysk stosunkowo mniejszy, niż dozy poprzednie. Doza zawsze składa się z kapitału i pracy — zarówno wtedy, gdy ją wkłada w ziemię włościanin, pracujący bez obcej pomocy na swej własnej ziemi, jak wtedy, gdy wkłada ją fermer-kapitalista, który sam żadnej pracy ręcznej nie wykonywa. W ostatnim przypadku główna pozycja nakładów ma postać wydatków pieniężnych. Omawiając sprawę ekonomji gospodarki rolnej w warunkach angielskich, wygodnie jest często brać w rachubę nie samą pracę, lecz jej równoważnik pieniężny, ustalony według jej ceny rynkowej, i mówić raczej poprostu o dozach kapitału, nie o dozach kapitału i pracy.

Dozę, która właśnie jeszcze opłaca się rolnikowi, można nazwać d o z ą g r a n i c z n ą, a przychód z tej dozy p r z y c h o d e m g r a n i c z n y m. Jeżeli spotkamy gospodarstwo, w którem ziemia uprawna daje przychód, zaledwie pokrywający wydatki, i nie daje nadwyżki na tenutę dzierżawną, to możemy przyjąć, że ta doza graniczna została tutaj właśnie w ziemię włożona. Możemy powiedzieć, że doza ta tutaj leży na g r a n i c y u p r a w y; ten sposób określenia wygodny jest ze względu na swą prostotę. Lecz dla toku naszego rozumowania nie jest rzeczą konieczną, aby gospodarstwo takie istniało. Tutaj chcemy zwrócić uwagę tylko na przychód z dozy granicznej, bez względu na to, czy zostaje ona włożona w ziemię biedną, czy też w bogatą. Dla naszych rozważań potrzebne jest tylko to, aby to była

[1]) Pewne trudności interpretacji tego terminu rozważamy w uwadze na końcu rozdziału.

ostatnia doza, której nakład w ziemię może być jeszcze korzystny [1]).

Gdy mówimy o dozie granicznej lub „ostatniej", włożonej w ziemię, mamy na myśli nie ostatnią w czasie, lecz tę, która leży na granicy wkładów, dających przychód, to znaczy tę, która daje jeszcze zwykły przychód od kapitału i pracy rolnika bez wszelkiej nadwyżki. Weźmy przykład konkretny. Przypuśćmy, że fermer rozważa, czy posłać radło jeszcze raz na jakieś pole i że po pewnem wahaniu decyduje, iż warto je posłać, lecz że się to zaledwie tylko opłaca. Doza kapitału i pracy, wydatkowana na redlenie, jest wówczas ostatnią naszą dozą w obecnem naszem znaczeniu, jakkolwiek trzeba będzie jeszcze zastosować wiele dóz dlatego, aby otrzymać zbiór. Rzecz prosta, przychodu z tej ostatniej dozy nie można oddzielić od przychodu z innej; za przychód ten uważamy całą tę część produkcji, która według naszego mniemania nie zostałaby wyprodukowana, gdyby fermer nie zdecydował się na to dodatkowe redlenie [2]).

Ponieważ przychód z dozy granicznej zaledwie pokrywa rolnikowi koszty, przeto wynika stąd, że otrzymuje on z powrotem całość nakładu kapitału i pracy, jeżeli przychód jego równy jest iloczynowi

[1]) Ricardo doskonale to sobie uświadamiał, choć tego dostatecznie nie podkreślał. Ci przeciwnicy jego teorji, którzy przypuszczali, że nie ma ona zastosowania tam, gdzie cały obszar ziemi daje rentę, błędnie rozumieli istotę jego rozumowania.

[2]) Ilustracja zaczerpnięta ze sprawozdań o dokonanych eksperymentach ułatwi wyjaśnienie pojęcia o przychodzie, odpowiadającym dozie granicznej kapitału i pracy. Stacja doświadczalna Arkansas (porównaj *The Times* 18 listopada 1889 roku) podaje w sprawozdaniu, że cztery działki ziemi, każda powierzchni jednego hektara, były uprawiane zupełnie jednakowo z wyjątkiem orki i bronowania:

Działka	Uprawa	Liczba korcy z hektara
1	Jedna orka	16
2	Jedna orka, jedno bronowanie	18½
3	Dwukrotna orka, jedno bronowanie	21⅔
4	Dwukrotna orka, dwukrotne bronowanie	23¼

Wskazywałoby to, że doza kapitału i pracy, włożona w powtórne bronowanie jednego hektara, który już został dwukrotnie zorany, dała przychód równy jednemu i siedmiu dwunastym korca. Jeżeliby teraz wartość tych $1^{7}/_{12}$ korca przy wzięciu w rachubę wydatków na zbiór i tak dalej dokładnie tylko pokrywała włożoną dozę, to doza ta byłaby g r a n i c z n ą, choć nie byłaby ostatnią w czasie, dozy bowiem, wydatkowane na sprzęt, z konieczności musiałyby być włożone później.

przychodu granicznego z jednej dozy przez ilość włożonych dóz. To, co otrzymuje on ponadto, jest nadwyżką produkcji jego ziemi. Tę nadwyżkę rolnik zatrzymuje dla siebie, jeżeli ziemia jest jego własnością [1]).

Należy zwrócić uwagę na to, że ten opis natury nadwyżki produkcji nie jest teorją renty: do skonstruowania tej teorji potrzebne są jeszcze pewne rozważania przygotowawcze. Tutaj możemy powie-

---

[1]) Spróbujmy przedstawić tę sprawę graficznie. Należy pamiętać, że ilustracje graficzne nie są dowodami. Są to jedynie obrazy, bardzo zgruba odpowiadające zasadniczym warunkom pewnych realnych przebiegów i ustosunkowań. W ilustracjach tych osiągamy jasność schematu przez to, że nie bierzemy w rachubę wielu warunków, które są inne w każdem poszczególnem zagadnieniu praktycznem i które rolnik w całości uwzględnia, rozważając swój poszczególny przypadek. Jeżeli w jakiś określony kawałek ziemi zostanie włożony kapitał, równy pięćdziesięciu funtom, to z pola tego zostanie zebrane pewne quantum produktów rolnych; zbiór byłby większy, niż poprzednio, gdyby w tę samą jednostkę powierzchni włożono pięćdziesiąt jeden funtów szterlingów. Można przyjąć, że różnica pomiędzy temi dwiema ilościami produktów odpowiada nakładowi pięćdziesiątego pierwszego funta szterlinga; jeżeli zaś wyobrazimy sobie, że kapitał wkładano w to pole kolejnemi dozami wysokości jednego funta szterlinga, to będziemy mogli powiedzieć, że różnica powyższa jest wytworem pięćdziesiątej pierwszej dozy. Niechaj kolejno po sobie następujące równe odcinki linji *OD* przedstawiają poszczególne dozy. Przeprowadźmy teraz z punktu *M*, z końca odcinka przedstawiającego pięćdziesiątą pierwszą dozę, linję *MP* pod kątem prostym do *OD* grubości równej długości poszczególnego odcinka, której długość przedstawiałaby quantum produktów, odpowiadające pięćdziesiątej pierwszej dozie. Przypuśćmy, że konstrukcja taka została przeprowadzona dla każdej poszczególnej podziałki włącznie z dozą graniczną. Niechaj tą ostatnią dozą będzie doza 110-ta w punkcie *D*, a *DC* niechaj przedstawia odpowiadający jej zysk, który ledwie pokrywa koszty. Końce tych linij pionowych będą leżały na krzywej *APC*. Produkcję *brutto* będzie przedstawiała suma tych wszystkich linij. Ponieważ zaś grubość każdej z nich jest równa długości podziałki poziomej, na której się opiera, przeto miarą produkcji brutto będzie pole *ODCA*. Przeprowadźmy *CGH* równolegle do *DO* tak, iżby linja ta przecinała odcinek *PM* w punkcie *G;* wówczas *MG* jest równe *CD;* ponieważ *DC* przedstawia przychód, pokrywający zaledwie wkład jednej dozy, przeto i *MG* będzie przedstawiało taki sam przychód, pokrywający wkład innej dozy; to samo można powiedzieć o wszystkich pozostałych linjach pionowych, zawartych pomiędzy *OD* i *HC*, a zatem suma tych odcinków, to znaczy pole *ODCH* przedstawia tę część produkcji, która potrzebna jest dla pokrycia włożonych w ziemię wkładów; pozostałe zaś pole *AHGCPA* przedstawia nadwyżkę produkcji, która w pewnych warunkach staje się rentą.

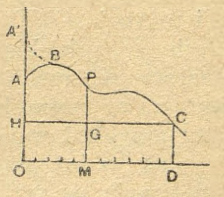


Fig. 11.

dzieć tylko tyle, że ta nadwyżka produkcji może, w pewnych warunkach, stać się rentą, którą właściciel ziemi może otrzymać od dzierżawcy za użytkowanie ziemi. Lecz, jak zobaczymy poniżej, całość renty z ziemi w krajú o starej kulturze składa się z trzech elementów. Pierwszy — to wartość gleby w warunkach naturalnych, drugi — to wartość ulepszeń, przeprowadzonych przez człowieka, trzeci, najbardziej ze wszystkich ważny, — to gęstość zaludnienia i zamożność ludności, ułatwienia komunikacyjne, istnienie dróg bitych, kolei żelaznych i tym podobne.

W kraju o starej kulturze rzadko można ustalić, jaki był pierwotny stan ziemi, nim po raz pierwszy została uprawiona. Zarówno dobre, jak złe wyniki pracy ludzkiej zostały utrwalone w ziemi; nie można ich odróżnić od tego, co dokonała sama natura, i trzeba je brać łącznie w rachubę. Linja graniczna pomiędzy tem, co dokonała natura, a tem, co dokonał człowiek, nie jest wyraźna i trzeba ją wyznaczać mniej lub więcej dowolnie. W przeważnej większości rozważań jednak najlepiej jest uważać, że pierwsze trudności walki z naturą zostały już mniej więcej pokonane przed chwilą, od której rozpoczynamy rozważać działalność rolnika. Przy tem założeniu przychody z pierwszych dóz kapitału i pracy są, naogół biorąc, najczęstsze ze wszystkich i tendencja ku zmniejszaniu się przychodu ujawnia się odrazu. Mając na uwadze głównie rolnictwo angielskie, możemy zupełnie dobrze uważać to wraz z Ricardem za wypadek typowy [1]).

[1]) To znaczy, możemy zastąpić (fig. 11) linją przerywaną *BA'*, linję *BA* i uważać *A'BPC* za typową krzywą przychodu od kapitału i pracy, włożonych w angielskie gospodarstwo rolne. Bez wątpienia pszenicy i innych jednorocznych roślin zbierać bez znacznego nakładu pracy nie można. Natomiast trawy naturalne, które wysiewają się same przez się, będą dawały dobry przychód w postaci trzody i bydła prawie bez żadnej pracy.

Jak to już zaznaczyliśmy powyżej (księga III, rozdz. III, § 1), prawo zmniejszania się przychodu wykazuje ścisłe podobieństwo z prawem popytu. Przychód, który ziemia daje od jednej dozy kapitału i pracy, można uważać jako cenę, którą ziemia ofiaruje za tę dozę. Przychód, który daje ziemia z kapitału i pracy jest, że tak powiemy, jej rzeczywistym popytem na nie; przychód, który daje od poszczególnej dozy, jest jej ceną popytu na tę dozę; zestawienie poszczególnych zaś sum przychodu, które daje od kolejnych dóz, można w ten sposób uważać za tabelę popytu. Aby jednak uniknąć pomieszania, zestawienie to będziemy nazywali „tabelą przychodu". Rozważanemu w tekście przykładowi, dotyczącemu ziemi, odpowiada ten przypadek, gdy człowiek gotów jest zapłacić stosunkowo znacznie większą cenę za tapetę, która będzie pokrywała całe ściany pokoju, niż za taką, która pokryje je tylko do połowy; w tym wypadku tabela popytu wykazywałaby w pewnym punkcie zwiększenie, a nie zmniejszenie ceny popytu na zwiększoną ilość towaru. W zbiorowym popycie wielu jednostek te nierówności kompensują się jednak wzajemnie, tak, iż tabela popytu całej grupy ludzi zawsze wyka-

§ 3. Rozważymy obecnie, od czego zależy stopień zmniejszenia lub zwiększenia przychodu z kolejnych dóz kapitału i pracy. Widzieliśmy, że część produkcji, co do której człowiek mógłby rościć pretensje, iż jest nadwyżką ponad to quantum, które natura sama wytworzyłaby bez jego pomocy, jest wielkością zmienną w znacznym stopniu i że jest znacznie większa, gdy chodzi o jedne rośliny uprawne, rodzaje gleby i metody uprawy, niż gdy chodzi o inne. Tak, naprzykład, biorąc ogólnie, część ta zwiększa się, gdy przechodzimy od lasu do pastwiska, od pastwiska do ziemi ornej, od ziemi ornej do okopowej, a to dlatego, iż stopień zmniejszenia przychodu jest z reguły największy w gospodarce leśnej, mniejszy w gospodarce pastwiskowej, jeszcze mniejszy, gdy chodzi o ziemię orną, a najmniejszy przy okopowej uprawie ziemi.

Niema absolutnej miary bogactwa, czyli urodzajności gleby. Jeżeli nawet nie zajdzie żadna zmiana w sztuce rolniczej, samo zwiększenie popytu na jakiś produkt może odwrócić stosunek, w jakim pod względem urodzajności pozostawały dwa przylegające do siebie kawałki ziemi. Jeden z nich, który daje mniejsze quantum produktu, gdy oba są nieuprawiane lub gdy uprawa obu jest równie nieznaczna, może zająć miejsce wyższe od drugiego pod względem urodzajności, gdy oba będą uprawione z równie dużą starannością. Innemi słowy: wiele z pośród tych obszarów, które są bardzo mało urodzajne, gdy kultura jest ekstensywna, staje w rzędzie najbardziej urodzajnych, gdy kultura stanie się intensywna. Tak, naprzykład, pastwisko nawadniane w sposób naturalny może dawać duży przychód w stosunku do bardzo niewielkiego nakładu kapitału i pracy, lecz przychód ten może się szybko zmniejszać przy dalszych nakładach; w miarę jak ludność się zwiększa, zamiana części pastwiska na pole uprawne z kulturą mieszaną roślin bulwiastych, zbóż i traw, może stopniowo stawać się rzeczą korzystną; wówczas przychód od dalszych dóz kapitału i pracy może się zmniejszać mniej szybko [1]).

---

zuje, iż cena popytu zmniejsza się stale z każdem zwiększeniem się zaofiarowanej ilości. W ten sam sposób, łącząc razem różne kawałki ziemi, moglibyśmy otrzymać tabelę przychodu, którąby wykazywała stałe zmniejszenie przychodu przy każdem zwiększeniu włożonego kapitału i pracy. Lecz łatwiej jest i pod pewnym względem rzecz to ważniejsza określić zmiany i odchylenia popytu indywidualnego w wypadku, gdy chodzi o ziemię, niż gdy chodzi o ludzi. To też naszej typowej tabeli przychodu nie wykreśliliśmy w ten sposób, iżby wykazywała równe i jednostajne zmniejszenie przychodu na podobieństwo tego, jak nasza typowa tabela popytu wykazuje jednostajne zmniejszanie się ceny popytu.

[1]) Można to zilustrować na diagramach. Gdy wartość rzeczywista produktu zwiększy się w stosunku *OH'* do *OH* (tak, iż ilość tego produktu,

Inna gleba daje znowu mały przychód jako pastwisko, lecz da dość znaczny przychód, jeżeli się w nią włoży większą sumę kapitału i pracy przez uprawę mechaniczną i nawożenie; przychód od pierwszych dóz nie jest zbyt wysoki, lecz zmniejsza się powoli.

Inne znowu tereny są bagniste. Mogą one dawać tylko wiklinę i dzikie ptactwo: tak jest, naprzykład, we wschodnich bagnistych okolicach Anglji. Gdzie indziej znowu, jak naprzykład w wielu obszarach zwrotnikowych, szczególniej na kontynencie amerykańskim, ziemia błotnista może być nadzwyczaj bogata w roślinność, lecz tak malaryczna, że człowiekowi trudno jest na niej żyć, a tem bardziej pracować. W takich przypadkach przychód od kapitału i pracy jest początkowo mały, lecz z postępem drenażu zwiększa się; później, być może, znowu zaczyna się zmniejszać.

---

potrzebna dla pokrycia włożonej dozy kapitału i pracy, spadła z *OH* na *OH'*), to nadwyżka produkcji zwiększa się tylko do wysokości, odpowiadającej polu *AH'C'*, które jest niewiele większe, niż poprzednie quantum, przedstawione przez *AHC* (por. fig. 12). Początkowe dozy kapitału i pracy dają tak

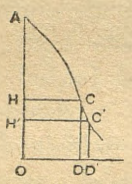


Fig. 12.

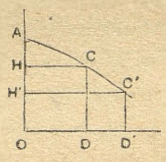


Fig. 13.

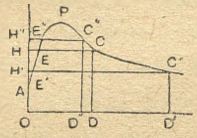


Fig. 14.

mały przychód, że nie opłaciłoby się czynić tych wkładów, gdyby się nie zamierzało prowadzić dalej uprawy. Lecz późniejsze dozy dają co raz to większy przychód, którego maximum przypada w punkcie *P*; następnie przychód się zmniejsza. Jeżeli cena, którą można osiągnąć za produkt, jest tak niska, iż ilość jego, przedstawiona przez *OH''*, potrzebna jest dla pokrycia włożonej dozy kapitału i pracy, to uprawa ziemi zaledwie się będzie opłacała. Nakład kapitału i pracy w uprawę będzie bowiem wówczas posunięty do wysokości, przedstawionej przez *OD''*; poprzednie dozy dadzą deficyt, przedstawiony przez pole *H''AE''*, a nadwyżkę z dóz późniejszych będzie przedstawiało pole *E''PC''*. Ponieważ zaś pola te są mniej więcej równe, przeto uprawa roli zaledwie się będzie opłacała. Jeżeli natomiast cena produktu tak się podniesie, iż quantum produkcji *OH* będzie wystarczało do pokrycia włożonej dozy kapitału i pracy, wówczas deficyt z początkowych dóz spadnie do wysokości, przedstawionej przez pole *HAE*, a nadwyżka z dóz późniejszych zwiększy się do sumy, przedstawionej przez *EPC*; czysta nadwyżka (rzeczywista renta w tym przypadku, gdy ziemia jest dzierżawiona) będzie równa różnicy pomiędzy *EPC* i *HAE*. Gdyby cena wzrastała dalej do takiej wysokości, iż quantum produkcji, przedstawione przez *OH'*, wystarczałoby do pokrycia włożonej dozy kapitału i pracy, to czysta nadwyżka zwiększyłaby się w dalszym ciągu i byłaby równa różnicy pomiędzy *E'PC'* i *H'AE'*.

Lecz gdy ulepszenia tego rodzaju raz zostaną zrobione, to kapitału, włożonego w glebę, nie będzie już można wycofać. Początkowy proces uprawy nie powtarza się i w produkcji, będącej rezultatem dalszych wkładów kapitału i pracy, ujawnia się tendencja do zmniejszenia przychodu [1]).

Podobne, choć mniej rzucające się w oczy, zmiany mogą zajść tam, gdzie ziemia już jest w dobrej kulturze. Tak, naprzykład, nie będąc bagnistą, ziemia może potrzebować małego drenażu, któryby ściągnął z niej wody stojące i umożliwił dostęp do niej świeżej wody i powietrza. Może się też zdarzyć, że podglebie będzie z natury bogatsze, niż gleba na powierzchni; wreszcie może być i tak, że podglebie, choć samo niebogate, może posiadać właśnie te własności, których brak glebie na powierzchni; a wówczas system głębokiej orki parowej może zmienić w sposób trwały charakter gleby.

Tak więc nie jest konieczne przypuszczenie, że skoro raz przychód z dodatkowych wkładów kapitału i pracy zaczął się zmniejszać, to będzie się stale zmniejszał w dalszym ciągu. Ulepszenia produkcji mogą, jak to zawsze rozumiano, podnieść przychód od każdego quantum kapitału i pracy; lecz nie o to tutaj chodzi. Tutaj chodzi o to, iż rolnik, niezależnie od zwiększenia się jego wiedzy fachowej, stosując tylko metody zdawna mu już znane, może czasem, rozporządzając dodatkowym kapitałem i pracą, osiągnąć zwiększenie przychodu nawet przy wyższej kulturze roli [2]).

Dobrze ktoś powiedział, że podobnie jak siła łańcucha jest równa sile najsłabszego jego ogniwa, tak i urodzajność ogranicza ten element, którego brak najbardziej glebie. Ten, komu się spieszy, odrzuci łańcuch, mający jedno lub dwa słabe bardzo ogniwa, choćby pozostałe były bardzo mocne, i wybierze znacznie słabszy łańcuch, lecz bez skazy. Jeżeli natomiast trzeba wykonać ciężką pracę i jest czas na zreparowanie łańcucha, to naprawimy łańcuch mocniejszy, a wówczas moc jego będzie większa, niż moc poprzedniego. W tej przenośni znaj-

[1]) W takich przypadkach, jak ten, jest rzeczą zupełnie pewną, że początkowe dozy wsiąknęły w glebę; i jeżeli ziemia będzie wydzierżawiona, to tenuta dzierżawna z niej będzie obejmowała oprócz renty rzeczywistej, czyli nadwyżki produkcji, również i przychód z tych początkowych dóz. Rzecz prosta, można łatwo uwzględnić w diagramach przychód, odpowiadający kapitałowi właściciela ziemi.

[2]) Przychód jego może się zmniejszać, to znów zwiększać i znowu zmniejszać, wreszcie znowu się zwiększyć, gdy będzie on w możności przeprowadzić jakieś dalsze szerokie zmiany, jak to przedstawiono na fig. 11. Nierzadkie są jednak przykłady bardziej krańcowe, których ilustracją jest figura 15.

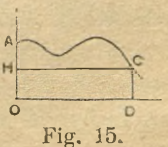


Fig. 15.

dujemy wyjaśnienie wielu pozornie dziwnych rzeczy w dziejach rolnictwa.

Pierwsi osadnicy w nowym kraju, naogół biorąc, unikają ziemi, która nie nadaje się do bezpośredniej uprawy. Często odstrasza ich nadmierna wybujałość roślinności naturalnej, jeżeli nie odpowiada ona ich potrzebom. Nie chodzi im o to, aby uprawiać ziemię ciężką, choćby miała się ona stać bardzo urodzajną po gruntownej uprawie; nie chcą też mieć do czynienia z ziemią zalaną wodą. Zazwyczaj wybierają ziemię lekką, którą można uprawić pługiem podwójnym, a następnie sieją ziarno szeroko, tak iżby rośliny, gdy się rozwiną, mogły mieć dużo powietrza i światła i mogły zbierać pożywienie z dużego obszaru.

Gdy osiedlali się pierwsi osadnicy w Ameryce, wiele prac rolnych, które dzisiaj wykonywa się siłą konia, wykonywano jeszcze ręcznie; wówczas też rolnicy nie mieli uprzedzeń co do okolic pagórkowatych w przeciwstawieniu do dzisiejszych rolników, którzy mają wyraźne upodobanie do terenów płaskich, niekamienistych, na których maszyny rolnicze mogą pracować łatwo i bez ryzyka. Ich zbiory były małe w stosunku do uprawianej powierzchni, lecz duże w stosunku do włożonego w ziemię kapitału i pracy.

Nie możemy tedy nazwać jednego kawałka ziemi bardziej urodzajnym, niż inny, póki nie wiemy czegoś o umiejętności i przedsiębiorczości tych, którzy je uprawiają, i o wielkości kapitału i pracy, któremi rozporządzają; a dalej, póki nie wiemy, czy popyt na produkty rolnicze jest dość duży, aby uprawa intensywna mogła być korzystna przy środkach, któremi rozporządzają. Jeżeli tak jest, to te ziemie będą najbardziej urodzajne, które dają najwyższy przeciętny przychód przy dużym nakładzie kapitału i pracy; lecz jeżeli tak nie jest, to najbardziej urodzajnemi będą te, które dadzą największy przychód od pierwszych kilku dóz kapitału i pracy. Termin „urodzajność“ ma znaczenie tylko w odniesieniu do szczególnych warunków danego czasu i miejsca.

Lecz nawet przy tem ograniczeniu pozostaje pewna niejasność co do sposobu używania tego terminu. Czasem, używając wyrazu „urodzajność“, mamy głównie na myśli posiadaną przez glebę zdolność dawania odpowiednich przychodów przy kulturze intensywnej, a więc zdolność dawania dużego quantum płodów z jednostki powierzchni. Czasem znowu mamy głównie na myśli zdolność dawania dużej nadwyżki produkcji, czyli renty, bez względu na wielkość produkcji *brutto*. W Anglji, naprzykład, ziemia orna jest obecnie bardzo urodzajna w pierwszem znaczeniu, dobre łąki — w znaczeniu drugiem. W wielu przypadkach jest rzeczą obojętną, w którem z tych znaczeń

użyty jest termin; w tych nielicznych przypadkach, w których to nie jest rzeczą obojętną, winna być podana wskazówka wyjaśniająca [1]).

§ 4. Dalej względna urodzajność różnych gleb może ulec zmianie wskutek zmian w metodach uprawy i we względnej wartości różnych roślin uprawnych. Tak, naprzykład, gdy w końcu XVIII wieku Mr. Coke pokazał, że można najłatwiej produkować pszenicę na lekkich ziemiach, przygotowując glebę siewem koniczyny w roku poprzednim, wówczas urodzajność ziem lekkich zwiększyła się w stosunku do gleby gliniastej; obecnie, jakkolwiek przez starą tradycję ziemie te czasem jeszcze nazywają biednemi, to przecież niektóre z nich mają większą wartość i są w rzeczywistości więcej urodzajne, niż wiele tych ziem, które były już starannie uprawiane wówczas, gdy te pierwsze pozostawały w stanie natury.

Zwiększający się w środkowej Europie popyt na drzewo opałowe i budulec wpłynął na podniesienie wartości zboczy górskich, pokrytych drzewami iglastemi, w stosunku do wszystkich innych prawie rodzajów ziemi. W Anglji to podniesienie nie nastąpiło dlatego, iż miejsce drzewa opałowego zajął węgiel, a miejsce budulca drzewnego — żelazo, a dalej dlatego, że Anglja ma szczególną łatwość importowania drzewa. Podobnie uprawa ryżu i juty często daje wysoką wartość ziemiom, które są zbyt nawodnione, ażeby mogły produkować inne rośliny. Tak samo, dalej, od czasu zniesienia prawa, dotyczącego ceł zbożowych (*corn laws*), ceny mięsa i produktów mlecznych podniosły się w Anglji w stosunku do cen zboża. Te ziemie orne, które przy rotacji ze zbożem dawać mogły obfite zbiory roślin pastewnych, poszły w cenę w stosunku do zimnych gleb gliniastych; wieczne pastwiska nabrały znowu wartości w porównaniu z ziemią

[1]) Jeżeli cena jakiegoś produktu jest taka, iż jego quantum, przedstawione przez *OH* (figury 12, 13, 14) jest potrzebne dla pokrycia jednej dozy kapitału i pracy, to uprawa będzie posunięta aż do *D*; ilość zebrana produktu *AODC* będzie większa na figurze 12, mniejsza na figurze 13, a najmniejsza na fig. 14. Lecz jeżeli popyt na produkty rolne tak się zwiększy, iż quantum przedstawione przez *OH'* wystarcza do pokrycia jednej dozy, to uprawa zostanie posunięta aż do *D'*, a ilość zebranego produktu będzie przedstawiało pole *AOD'C'*, największe na fig. 14, mniejsze na fig. 13, a najmniejsze na fig. 12. Ten kontrast byłby jeszcze silniejszy, gdybyśmy rozważali nadwyżkę produkcji, która pozostanie po odliczeniu tej ilości, która potrzebna jest na pokrycie kosztów i która w pewnych warunkach staje się rentą z ziemi. Tę ilość na fig. 12 i 13 przedstawia *AHC* w pierwszym przypadku, a *AH'C'* w drugim; na fig. 14 zaś jest to w pierwszym przypadku różnica pomiędzy ilościami przedstawionemi przez *AODPCA* i *ODCH*, to znaczy różnica pomiędzy *PEC* i *AHE*; w drugim zaś przypadku różnica pomiędzy *PE'C'* i *AH'E'*.

orną i w ten sposób wyrównał się w pewnej mierze spadek ich wartości, który był wynikiem przyrostu ludności [1]).

Niezależnie od zmian, jakie zachodzą w ustosunkowaniu i przystosowaniu przeważających rodzajów roślin uprawnych i metod uprawy do poszczególnych rodzajów gleby, istnieje stała tendencja do wyrównania wartości różnych rodzajów gleby. Jeżeli niema żadnych przyczyn szczególnych, któreby działały w kierunku przeciwnym, to przy wzroście ludności i bogactwa biedniejsze gleby zyskują więcej, niż bogate. Ziemia, która w swoim czasie zupełnie leżała odłogiem, zostaje tak uprawiona dzięki dużemu nakładowi pracy, iż daje duże zbiory; jej roczny przychód, to znaczy to quantum światła, ciepła i powietrza, które w ciągu roku otrzymuje ta ziemia, jest prawdopodobnie równie wielkie, jak ilość wchłonięta przez ziemie bogatsze; braki jej zaś mogą być zmniejszone przez pracę [2]).

---

[1]) Rogers *(Six Centuries of Work and Wages* str. 73) oblicza, że bogate pastwiska miały przed pięcioma czy sześcioma wiekami taką samą wartość, obliczoną w ziarnie, jak dzisiaj, że zaś wartość ziemi ornej, obliczona w sposób podobny, zwiększyła się w tym samym czasie mniej więcej pięciokrotnie. Przyczyną tego jest w części znaczenie siana w tych czasach, gdy rośliny bulwiaste i inne rodzaje nowoczesnej karmy zimowej dla bydła nie były jeszcze znane.

[2]) Możemy porównać dwa kawałki ziemi, przedstawione na figurach 16 i 17; są one w jednakowy sposób podległe prawu zmniejszania się przychodu, tak, iż krzywe ich produkcji mają postać podobną; pierwszy kawałek ziemi jest bardziej urodzajny, niż drugi, przy wszelkich możliwych stopniach intensywności uprawy. Wykładnikiem wartości ziemi może, nacgół biorąc, być nadwyżka produkcji lub renta, jaką ta ziemia daje; nadwyżkę tę w obu przypadkach przedstawia pole *AHC*, jeżeli *OH* odpowiada ilości potrzebnej na pokrycie włożonej dozy kapitału i pracy, pole zaś *AH'C'*, jeżeli wskutek przyrostu ludności i zwiększenia się bogactwa ilość, przedstawiona przez *OH'*, na pokrycie układu wystarcza. Rzecz jasna, że porównanie ilości *AH'C'* na fig. 17 z ilością *AH'C'* na fig. 16 wypada korzystniej dla tej pierwszej, niż dla ilości *AHC* na fig. 17 porównanie z ilością *AHC* na fig. 16. W podobny sposób, choć nie w tej samej mierze, porównanie całkowitej produkcji *AOD'C'* na fig. 17 z *AOD'C'* na fig. 16, wypada dla tej pierwszej korzystniej, niż porównanie *AODC* na fig. 17 z *AODC* na fig. 16, dla pierwszej z tych dwóch ostatnich. (Wicksteed w *Coordination of Laws of Distribution,* str. 51—2, dowodzi w sposób przenikliwy, że renta może być negatywna. Wprawdzie podatki mogą pochłaniać rentę; lecz ziemia, która nie daje dochodu przy uprawie pługiem, będzie dawała dochody przy gospodarstwie leśnem i pastwiskowem. Patrz powyżej str. 157, 8.

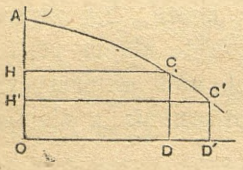


Fig. 16.

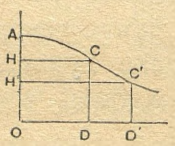


Fig. 17.

Leroy Beaulieu *(Répartition de richesses,* rozdz. II) zebrał wiele faktów, ilustrujących tę tendencję ku zwiększaniu się wartości ziem biednych

Podobnie jak niema absolutnego probierza urodzajności, tak też niema absolutnego probierza dobrej uprawy. Tak, naprzykład, ażeby możliwie jak najlepiej uprawiać ziemię w najbogatszych częściach wysp kanału La Manche, trzeba hojnego nakładu kapitału i pracy, wyspy te bowiem leżą wpobliżu dużych rynków i mają monopol na klimat równy z wczesną wiosną. Gdyby ziemię pozostawić tu naturze, nie byłaby bardzo urodzajna, mając bowiem wiele stron dodatnich, ma też dwie strony ujemne (brak kwasu fosforowego i potażu). Lecz słabe te ogniwa łańcucha mogą być wzmocnione — w części dzięki obfitości porostów morskich na brzegach tych wysp — a wówczas łańcuch staje się wyjątkowo mocny. Intensywna, lub jak ją zwykle w Anglji nazywają „dobra“ kultura, może dać zbiór wczesnych kartofli wartości 100 funtów szterlingów z jednego akra. Ten sam nakład w Ameryce Zachodniej zrujnowałby rolnika; przy warunkach, w jakich tam znajduje się rolnictwo, kultura ta nie byłaby dobra, lecz zła.

§ 5. Ricardo nieściśle sformułował prawo zmniejszania się przychodu. Jest jednak rzeczą prawdopodobną, że przyczyną tej niedokładności była nie powierzchowność myślenia, lecz tylko brak ścisłości wysłowienia. Istnieją poważne racje ku temu, aby przypuszczać, że nie przeoczył on warunków niezbędnych do tego, aby prawo to było słuszne. W każdym razie usprawiedliwione było jego mniemanie, iż warunki te nie miały wielkiego znaczenia w tej szczególnej sytuacji, w jakiej się znajdowała Anglja w czasie, gdy on pisał, i dla tych szczególnych zagadnień praktycznych, które miał na widoku. Rzecz prosta, nie mógł on przewidzieć szeregu wielkich wynalazków, które miały otworzyć nowe źródła podaży i zrewolucjonizować przy pomocy wolnego handlu rolnictwo angielskie; lecz znając historję rolnictwa w Anglji i innych krajach, winien był położyć większy nacisk na prawdopodobieństwo zmiany [1]).

---

w porównaniu z bogatemi. Podaje on następujące zestawienia, w których wyrażona jest we frankach renta z jednego hektara pięciu klas ziemi w różnych gminach departamentów *Eure et Oise*:

	Klasa I	Klasa II	Klasa III	Klasa IV	Klasa V
A. D. 1829	58	48	34	20	8
A. D. 1852	80	78	60	50	40

[1]) Roscher powiada (*Grundlagen* § 154): „Wydając sąd o Ricardo, nie trzeba zapominać, że nie zamierzał on pisać podręcznika ekonomji politycznej; celem jego było jedynie zakomunikowanie znawcom ekonomji w sposób możliwie najkrótszy wyników, które otrzymał w swych poszukiwaniach. Dlatego tak często pisze on, przyjmując implicite pewne założenia, i wówczas zdania jego można stosować do innych przypadków dopiero po gruntownem rozważeniu, a nawet raczej trzeba je na nowo sformułować, aby miały zastosowanie do zmienionych warunków“.

Ricardo twierdził, że pierwsi osadnicy w nowym kraju zawsze i niezmiennie wybierają ziemie najbogatsze i że wraz z przyrostem ludności brane były pod uprawę stopniowo coraz to biedniejsze gleby, — mówiąc w ten sposób, jakgdyby istniał absolutny probierz urodzajności. Lecz jak już widzieliśmy, tam, gdzie ziemia jest wolna, każdy wybiera ten kawałek ziemi, który najbardziej nadaje się do jego celów i który, jeżeli uwzględni się wszystkie warunki, da mu największy przychód z włożonego kapitału i pracy. Osadnik taki ogląda się więc za ziemią, którą odrazu można uprawiać, i nie zwraca uwagi na ziemię, w której łańcuchu elementów urodzajności są ogniwa słabe, choćby inne ogniwa były bardzo mocne. Osadnik musi unikać malarji, musi myśleć o komunikacji z rynkami i ze źródłem jego zasobów; w pewnych przypadkach potrzeba zabezpieczenia się przed atakami wrogów i dzikich zwierząt przeważa wszelkie inne względy. Nie należy więc oczekiwać, iż ziemie, najwcześniej wzięte pod uprawę zawsze będą później uważane za najurodzajniejsze. Ricardo nie wziął pod uwagę tej możliwości i wystawił się w ten sposób na zarzuty Carey'a i innych, które, jakkolwiek w większej części opierają się na błędnem rozumieniu jego stanowiska, mają jednak poważną dozę słuszności.

Fakt, że w krajach naszych ziemie, które rolnik angielski uważałby za biedne, są czasem brane pod uprawę wcześniej, niż sąsiednie ziemie, które uważałby za bogate, nie jest niezgodny, jak to przypuszczali niektórzy pisarze obcy, z ogólną treścią teorji Ricarda. Praktyczne znaczenie tej teorji polega na jej konsekwencjach, dotyczących warunków, przy których wzrost ludności wykazuje tendencję ku zwiększeniu trudności zaopatrzenia się w artykuły pierwszej potrzeby [1]). Teorja ta przesuwa punkt ciężkości z samego quantum produkcji na jego w a r t o ś ć wymienną, wyrażoną w quantum rzeczy, które ludność robotnicza, zamieszkała w sąsiedztwie fermy, gotowa jest ofiarować za tę produkcję.

[1]) Carey rości pretensje do tego, iż dowiódł że: „we wszystkich krajach świata uprawa roli zaczęła się od zboczy górzystych, gdzie gleba jest najbiedniejsza i gdzie położenie naturalne terenów jest najmniej korzystne. Ze wzrostem bogactwa i ludności ludzie schodzili z miejscowości, położonych wysoko, do dolin i spotykali się w dolinach". (*Principles of Social Science* rozdz. IV, § 4). Carey twierdził nawet, że gdy kraj gęsto zaludniony ulegnie spustoszeniu, „gdy ludność, bogactwo i solidarność społeczna zmierzają ku upadkowi, ludzie porzucają ziemię bogatą i powracają znowu do biednej" (*Ibidem* rozdz. V, § 3); ziemie bowiem bogate stają się trudne do uprawy i niebezpieczne przez szybki rozwój gęstwin leśnych, które dają schronisko dzikim zwierzętom i rozbójnikom i są siedliskiem malarji. Doświadczenie osadników południowo-afrykańskich z czasów późniejszych nie potwierdza

§ 6. Ricardo i ekonomiści jego czasów wogóle zbyt pochopnie gotowi byli wyciągać ten wniosek z prawa zmniejszania się przychodu i nie brali w dostatecznej mierze w rachubę wzrostu siły i energji, który jest wynikiem organizacji. Tymczasem w rzeczywistości dla rolnika są pomocą zarówno sąsiedzi miejscy, jak wiejscy [1]). Jeżeli nawet większość tych sąsiadów, podobnie jak dany rolnik, zajmuje się uprawą roli, to przecież zczasem daje mu ich sąsiedztwo dobre drogi i inne środki komunikacyjne; daje mu ono dalej rynek, na którym może po cenach umiarkowanych nabyć rzeczy pierwszej potrzeby, wygody i zbytku oraz wszelkie rzeczy, niezbędne do prowadzenia gospodarstwa; wreszcie sąsiedztwo to daje mu pomoc lekarską, naukę i rozrywkę: umysł jego się rozwija, wydajność pod wieloma względami wzrasta. Gdy sąsiednie miasto stanie się dużym ośrodkiem przemysłowym, wówczas sąsiedztwo miasta daje rolnikowi jeszcze większe korzyści. Wszystkie produkty jego zyskują na wartości; rzeczy, które zazwyczaj wyrzucał, sprzedaje teraz po dobrej cenie. Otwierają się przed nim nowe perspektywy w produkcji mlecznej i warzywnej; rozszerzając zakres uprawianych roślin, urozmaica on płodozmian w ten sposób, iż ziemia jest wciąż czynna i nie zostaje pozbawiona żadnego ze składników, koniecznych do urodzajności.

A dalej, jak to zobaczymy później, wzrost ludności wpływa na rozwój organizacji handlu i przemysłu; to też prawo zmniejszania się przychodu nie stosuje się do całkowitego wkładu kapitału i pracy w obrębie całego kompleksu ferm tak ściśle, jak do pojedyńczego gospodarstwa rolnego. Nawet wówczas, gdy kultura rolna osiągnęła taki stopień rozwoju, iż dalsze dozy nakładu dałyby przychód mniejszy,

---

jednak w sposób ogólny jego konkluzyj, które w rzeczywistości opierają się w znacznej mierze na faktach, dotyczących krajów ciepłych.

Lecz pozorna siła przyciągająca krajów zwrotnikowych jest w znacznej mierze iluzoryczna; ziemie w tych krajach dałyby bardzo duży przychód przy ciężkiej pracy, lecz ciężka praca jest tam w chwili obecnej niemożliwa: być może, postępy medycyny, a szczególniej bakterjologji, mogłyby wywołać pewne zmiany pod tym względem. Chłodny powiew powietrza jest w równym stopniu niezbędnym warunkiem energji życiowej, jak samo pożywienie. Kraj, w którym ziemia daje obfitość pożywienia, lecz którego klimat niszczy energję, przyczynia się do dobrobytu ludzkiego nie w większym stopniu, niż kraj, który daje mniej pożywienia, lecz posiada klimat, pobudzający energję.

Duc of Argyll opisuje w *Scotland as it is and was* II, 74, 5, jak brak bezpieczeństwa i ubóstwo wpłynęły na to, iż w okolicach górzystych *(Highlands)* Szkocji, zaczęto uprawiać wzgórza wcześniej niż doliny.

[1]) W kraju nowozasiedlanym pomoc ta wyraża się przedewszystkiem w tem, że rolnik może się odważyć na wzięcie pod uprawę ziemi bogatej, której uprawy z braku sąsiedztwa nie podjąłby przez obawę nieprzyjaciół lub malarji.

niż poprzednie, — nawet wówczas może wzrost ludności wywołać więcej, niż proporcjonalne zwiększenie się środków egzystencji. Prawda, że w ten sposób chwila krytyczna zostaje tylko odsunięta w przyszłość, lecz odsunięta zostaje. Wzrost ludności jeżeli nie zostanie zatrzymany przez inne przyczyny, musi koniec końców zatrzymać się wskutek trudności zdobycia surowych produktów. Lecz wbrew prawu zmniejszania się przychodu równowaga pomiędzy popytem na rzeczy pierwszej potrzeby ze strony zwiększającej się ludności, a ich podażą, może być utrzymana przez czas długi przez otwarcie nowych źródeł podaży, przez obniżenie kosztów komunikacji lądowej i wodnej, wreszcie przez rozwój organizacji i wiedzy.

Czynnikiem, działającym w kierunku przeciwnym, jest wzrastająca w gęsto zaludnionych miejscowościach trudność zdobycia świeżego powietrza i światła, a w pewnych przypadkach i świeżej wody. Naturalna piękność krajobrazów jakiegoś modnego uzdrowiska ma bezpośrednią wartość pieniężną, której nie można przeoczać. Potrzeba jednak pewnych wysiłków do tego, aby piękność tych krajobrazów nabrała dla ludzi rzeczywistej wartości, aby mogli spacerować wygodnie po pięknych i urozmaiconych okolicach.

§ 7. Jak już powiedziano powyżej, pojęcie „ziemia“ w języku ekonomicznym obejmuje również rzeki i morze. W rybołówstwie rzecznem przychód od dodatkowych wkładów kapitału i pracy zmniejsza się szybko. Co do morza poglądy się różnią. Rozciągłość jego jest wielka i ryby mnożą się bardzo szybko, i niektórzy ludzie sądzą, że można wydobywać z morza ilości, praktycznie biorąc, nieograniczone, nie wpływając w sposób istotny na ilości pozostałe; innemi słowy, mniemają, iż prawo zmniejszania się przychodu nie stosuje się zupełnie do gospodarstwa rybnego. Inni ekonomiści natomiast twierdzą, że doświadczenie wykazuje spadek produkcyjności tych rybołówstw, które pracują bardzo intensywnie. Zagadnienie to jest bardzo ważne, niema bowiem wątpliwości, że dla przyszłych pokoleń jakość i ilość ryb, któremi ludzie będą mogli rozporządzać, będzie miała duże znaczenie.

Co się tyczy produkcji górnictwa, do którego można zaliczyć również kamieniołomy i kopalnie gliny, to powiadają, że produkcja ta podlega prawu zmniejszania się przychodu; twierdzenie to jednak nie jest ścisłe i jasne. Prawda, że spotykamy coraz to większą trudność w zdobywaniu nowych ilości minerałów, jeżeli władza nasza nad zasobami natury nie zwiększa się przez udoskonalenie sztuki górniczej oraz przez lepszą znajomość zawartości kory ziemskiej; nie ulega też wątpliwości, że, o ile wszystkie inne warunki byłyby niezmienne, stały nakład kapitału i pracy w kopalniach dawałby coraz to mniejsze

quantum produktu. Lecz quantum to nie jest przychodem c z y s t y m, o którym mówimy w prawie zmniejszania się przychodu. Ten ostatni jest częścią na nowo wciąż powstającego przychodu, gdy tymczasem produkty górnictwa są częścią skarbów, nagromadzonych w kopalniach. Produkty rolne są czemś innem, niż samą glebą; pole należycie uprawiane zachowuje urodzajność. Natomiast produkt kopalni jest częścią samego pokładu.

Ujmując to samo w inny sposób, możemy powiedzieć, że produkcja rolnicza w rolnictwie i rybołówstwie jest jakgdyby wieczystym potokiem, że kopalnie natomiast są jakgdyby zamkniętym rezerwoarem. Im bardziej wypróżniony jest rezerwoar, tem trudniej go dalej opróżniać. Jeżeli jeden człowiek mógłby go wypompować w dziesięć dni, to dziesięciu ludzi mogłoby go wypompować w ciągu jednego dnia. Skoro raz już zostanie wypróżniony, dalsze pompowanie nie da żadnego wyniku. Podobnie pokłady kopalne, które zaczęto eksploatować w tym roku, można było równie łatwo zacząć eksploatować przed wielu laty. Gdyby należycie uplanować zgóry eksploatację i włożyć potrzebny do niej specjalny kapitał i zawodową umiejętność, możnaby ilość węgla produkowaną dzisiaj w ciągu lat dziesięciu, wydobyć w ciągu jednego roku, przyczem nie zwiększyłaby się trudność produkcji. Gdy zaś żyła węgla czy innego minerału oddała cały swój skarb, nie można z niej już nic więcej wydobyć. Różnica ta znajduje wyraz w tem, iż rentę z kopalni oblicza się w inny sposób, niż rentę z gospodarstwa rolnego. Dzierżawca rolny zobowiązuje się oddać ziemię z powrotem równie bogatą, jak ją znalazł. Towarzystwo eksploatacji górniczej zobowiązania takiego dać nie może. Tenutę dzierżawną za rolę oblicza się w stosunku rocznym; natomiast górnicza tenuta dzierżawna polega głównie na „należnościach“ (*royalties*), które są pobierane w stosunku do ilości, wydobywanych z naturalnego magazynu [1]).

Natomiast usługi, które ziemia oddaje człowiekowi, dając mu przestrzeń, światło i powietrze — warunki życia i pracy — podlegają ściśle prawu zmniejszania się przychodu. Jest rzeczą korzystną wkła-

[1]) Ricardo powiada (*Principles*, rozdz. II): „Odszkodowanie, które daje koncesjonarjusz za eksploatację kopalni lub kamieniołomu, płaci on za wartość węgla lub kamienia, który może być wydobyty; odszkodowanie to nie ma żadnego związku z pierwotnemi lub niezniszczalnemi zasobami ziemi“. Lecz zarówno Ricardo, jak i inni pisarze, zapominają czasem, jak się zdaje, o tych rozróżnieniach, omawiając prawo zmniejszania się przychodu w jego zastosowaniu do kopalni. Szczególniej dotyczy to Ricardoskiej krytyki, teorji renty Smitha (*Principles*, rozdz. XXIV).

dać coraz to nowe dozy kapitału w ziemię, która ma szczególnie korzystne położenie naturalne lub nabyte. Budynki wyrastają wysoko ku niebu; naturalne światło uzupełnia lub zastępuje światło sztuczne, a dopływ naturalny świeżego powietrza zastępuje sztuczna wentylacja; windy zaś zmniejszają ujemne strony mieszkania na najwyższych piętrach. Ten dodatkowy nakład kapitału daje pewien przychód w postaci większych wygód, lecz przychód ten stale się zmniejsza. Bez względu na wielkość renty gruntowej ostatecznie dochodzi się do pewnej granicy, poza którą lepiej jest płacić większą rentę gruntową za większy plac, niż wznosić coraz to nowe piętra na piętrach. Rzecz się tu ma podobnie, jak w rolnictwie, gdzie koniec końców dochodzi się do takiego stadjum, iż bardziej intensywna uprawa nie opłaca się i że korzystniej jest dla dzierżawcy zapłacić większą sumę za dzierżawę dodatkowego kawałka ziemi, niż narażać się na zmniejszenie przychodu, otrzymanego z dodatkowego wkładu kapitału i pracy w obszar dotychczas uprawiany [1]). Stąd wynika, że teorja renty gruntowej z terenów zabudowanych jest w istocie swej taka sama, jak teorja renty rolnej. Ten i podobne fakty dadzą nam obecnie możność uproszczenia i rozszerzenia teorji wartości, podanej przez Ricarda i Mill'a.

To samo, co powiedzieliśmy o ziemi zabudowanej, odnosi się do wielu innych rzeczy. Przedsiębiorca, który posiada, powiedzmy, trzy maszyny do heblowania, może wykonać łatwo przy ich pomocy pewną ilość pracy. Jeżeli zaś chce osiągnąć z ich pracy większą produkcję, to musi skrzętnie wyzyskać każdą chwilę ich działania w ciągu zwykłych godzin pracy, a nawet, być może, dodać dodatkowe godziny pracy. Jeżeli maszyny te pracują już możliwie ekonomicznie, to wszelki następny nakład wysiłku da przychód zmniejszający się. Wreszcie przychód czysty stanie się tak mały, że przedsiębiorca uważać będzie, że korzystniej jest kupić czwartą maszynę, niż przeciążać pracą swe dotychczasowe trzy maszyny; rzecz się tu ma zupełnie po-

[1]) Przychód pierwszych dóz z kapitału, włożonego w budowle, wzrasta. Nawet tam, gdzie ziemię można mieć prawie za darmo, taniej jest budować domy duże, niż jednopiętrowe; dotychczas uważano naprzykład, że najtaniej jest budować fabryki czteropiętrowe. Obecnie jednak rozwija się w Ameryce pogląd, iż tam, gdzie ziemia nie jest bardzo droga, należy budować fabryki tylko dwupiętrowe w części dlatego, iżby uniknąć ujemnych skutków drżenia murów, oraz budowania kosztownych fundamentów i ścian, koniecznych w wysokiej budowli dla zabezpieczenia jej przed drżeniem; innemi słowy, powstaje tam mniemanie, że przychód w postaci korzyści i wygód zmniejsza się widocznie, jeżeli nakład przewyższa tę sumę kapitału i pracy, które są potrzebne do zbudowania dwupiętrowego budynku.

dobnie, jak z rolnikiem, który, doprowadziwszy do wysokiej kultury swą ziemię, uważa, że korzystniej jest powiększyć uprawiany obszar ziemi, niż wyciągać jeszcze większe zbiory z obszaru dotychczas uprawianego. Z pewnych punktów widzenia dochód, który daje maszyna, ma — jak to zostanie wykazane w księdze V — charakter podobny do renty.

Uwaga o prawie zmniejszającego się przychodu.

§ 8. Nie możemy tu dokładnie rozważyć elastyczności pojęcia zmniejszającego się przychodu: jest to bowiem tylko ważny szczegół tego ogólnego zagadnienia, jak rozdzielić ekonomicznie zasoby kapitału, gdy chodzi o kapitału inwestycję — zagadnienia, które jest osią główną rozważań księgi V-ej, a w istocie rzeczy również znacznej części całego dzieła obecnego. Lecz kilka słów w tej sprawie będzie tu, jak się zdaje, na miejscu, wielki bowiem nacisk kładli ekonomiści w ostatnich czasach na tę sprawę: rolę kierowniczą w tej dyskusji w sposób umiejętny i sugestywny pełnił profesor Carver [1]).

Gdy przemysłowiec wydaje nieodpowiednio wielkie quantum swych zasobów na maszyny, tak iż znaczna część tych maszyn nie pracuje dość intensywnie, lub na budynki, tak iż znaczna część posiadanej przez przemysłowca przestrzeni nie jest dostatecznie wyzyskana — lub wreszcie na sztab oficjalistów, tak iż musi używać niektórych do pracy, której wykonanie kosztuje więcej, niż wart jest jej wynik; — wówczas nadmierny nakład w tym jednym kierunku nie będzie się opłacał w tym stopniu, jak nakłady poprzednie: można tu powiedzieć, że nakład da naszemu przemysłowcowi „przychód zmniejszający się". Lecz ten sposób używania terminu, jakkolwiek ścisły i prawidłowy, może wprowadzić w błąd, o ile nie będziemy używać tego terminu ostrożnie. Gdy bowiem tendencję do zmniejszania się przychodu ze zwiększającego się nakładu kapitału i pracy, włożonego w ziemię, uważamy za szczególny przykład ogólnej tendencji do zmniejszania się przychodu z wszelkiego czynnika produkcji, włożonego w zbyt wielkim stosunku do innych czynników, to łatwo mogą nas zrozumieć w ten sposób, że nakład innych czynników można zwiększać. To znaczy, łatwo może być zapomniane istnienie tego warunku, który był główną podstawą tych wielkich klasycznych dyskusyj, dotyczących prawa zmniejszającego się przychodu, któreśmy właśnie w poprzednich paragrafach rozważali; warunkiem tym jest stałość i niezmienność całego obszaru ziemi uprawnej, znajdującego się w kraju

[1]) Porówn. również prace profesorów Bullock'a i Landry'ego.

o starej kulturze rolnej. Nawet indywidualny fermer nie zawsze ma możność kupienia dodatkowych dziesięciu czy piętnastu hektarów, przylegających do jego fermy, w chwili, gdy ziemi tej właśnie potrzebuje, o ile nie zechce zapłacić nadmiernie wygórowanej dlań ceny. I pod tym względem ziemia różni się od wielu innych czynników produkcji nawet z indywidualnego punktu widzenia. Różnicę tę można wprawdzie uważać za mało ważną, o ile chodzi o indywidualnego fermera. Natomiast ze stanowiska społecznego, z punktu widzenia następnych rozdziałów o ludności, jest to różnica istotna. Przyjrzyjmy się tedy tej różnicy.

W każdej chwili produkowania — i to w każdej dziedzinie produkcji — pewien określony sposób rozdziału zasobów na różne nakłady daje lepsze wyniki, niż jakikolwiek inny sposób rozdziału. Im większą umiejętność dysponowania zasobem wełny ma gospodyni domu w rodzinie pierwotnej, tem więcej zbliża się do doskonałego idealnie rozdziału wełny na różne potrzeby rodziny; podobnie, im większą umiejętność kierowania produkcją ma producent, tem więcej zbliża się do idealnie doskonałego rozdziału [1]).

Gdy produkcja zwiększa się pod względem ekstensywności, producent zwiększa quanta użytkowanych elementów niezbędnych produkcji w należnym stosunku, co nie znaczy jednak, aby, jak to mówiono czasem, zwiększał je proporcjonalnie; ustosunkowanie bowiem, naprzykład, pracy ręcznej do pracy maszynowej, odpowiednie dla małej fabryki mebli, byłoby nieodpowiednie dla dużej fabryki. Jeżeli producent znajdzie najlepsze ustosunkowanie w rozdziale swych zasobów, to otrzyma największy przychód (graniczny) z każdej dozy nakładu poszczególnych elementów produkcji, jaki tylko w danem dziele wytwórczem był możliwy. Jeżeli jakiegoś elementu produkcji włoży zbyt wiele, to otrzyma zeń przychód zmniejszający się, ponieważ inne elementy produkcji nie będą mogły w należyty sposób go

[1]) Dokonywając rozdziału, producent będzie w szerokiej mierze posługiwał się metodą, którą poniżej nazywamy „substytucją" środków lepszych na miejsce gorszych. Rozważania, pozostające w bezpośrednim związku z tematem, tutaj omawianym, znajdzie czytelnik w III, V, 1—3; IV, VII, 8 i XIII, 2; V, III, 3; IV, 1—4; V, 6—8; VIII, 1—5; X, 3; VI, I, 7 i II, 5.

Tendencje do zmniejszenia się użyteczności i przychodu mają swe źródło: jedna — w naturze ludzkiej, druga w technicznych warunkach wytwórczości. Natomiast rozdziałem zasobów, który tendencje te wyznaczają, rządzą dokładnie podobne prawa. Używając terminologji matematycznej: zagadnienia, dotyczące *minimów* i *maximów*, które powstają wobec działania tych tendencyj, wyrażają się temi samemi rozważaniami ogólnemi, o czem przekonywa nota matematyczna XIV.

wesprzeć. Ten zmniejszający się przychód wykazuje analogję do przychodu, który otrzymuje fermer, gdy uprawia swą rolę tak intensywnie, że otrzymuje z niej zmniejszający się przychód. Jeżeli fermer może wydzierżawić więcej ziemi na tych samych warunkach, jak ziemię dotychczas posiadaną, powiększy on obszar swej eksploatacji; gdyby tego nie uczynił, możnaby mu zarzucić, że złym jest przedsiębiorcą; to jest ilustracją faktu, że z punktu widzenia indywidualnego rolnika ziemia jest poprostu jedną z form kapitału.

Gdy starsi ekonomiści mówili o prawie zmniejszania się przychodu, patrzyli na zagadnienia rolnictwa nietylko ze stanowiska indywidualnego rolnika, lecz również ze stanowiska narodu jako całości. Otóż gdy naród jako całość uważa, że zasób maszyn do heblowania lub pługów jest zbyt mały lub zbyt wielki, może dokonać nowego rozdziału środków produkcji. Może zwiększyć zasób tych rzeczy, których miał zbyt mało, jednocześnie zmniejszając stopniowo ilość tych rzeczy, które posiadał w nadmiarze. Lecz z ziemią tego uczynić nie może: naród może uprawiać swą ziemię bardziej intensywnie, lecz nie może zwiększyć posiadanego obszaru. Dlatego też starsi ekonomiści słusznie podkreślali, że ze stanowiska społecznego ziemia nie należy do tej kategorji elementów produkcji, których quantum można zwiększać bez granic.

Nie ulega wątpliwości, że w nowozasiedlonym kraju, gdzie jest obfitość bogatej ziemi, jeszcze nie wziętej pod uprawę, ta niezmienność całkowitego zasobu ziemi nie wpływa na warunki produkcji. Ekonomiści amerykańscy często mówią o wartości ziemi lub o rencie gruntowej, że zmienia się raczej w zależności od odległości terenu od dobrych rynków, niż w zależności od urodzajności ziemi; w Ameryce bowiem dziś jeszcze nawet znaczna część ziem bogatych nie jest w całości uprawiana. Podobnie, ekonomiści amerykańscy nie przypisują zbytniej wagi faktowi, że zmniejszający się przychód z pracy i kapitału wogóle, włożonych w ziemię przez rolników roztropnych i przezornych, w takim kraju, jak Anglja, nie jest dokładnie podobny do zmniejszającego się przychodu z nakładów nieodpowiednich, dokonanych przez nieroztropnych, nieprzezornych rolników lub przemysłowców w nadmierną ilość pługów, powiedzmy, lub maszyn do heblowania.

Prawda, że gdy tendencja do zmniejszania się przychodu staje się ogólną, przychód da się łatwo wyrazić w terminach, określających jego wartość, nie zaś jego ilość. Trzeba jednak przyznać, że dawniejsza metoda mierzenia przychodu zapomocą ilości często spotykała się z trudnością należytego oznaczenia dozy pracy i kapitału bez pomocy miary pieniężnej; trzeba też przyznać, że metoda ta, jakkolwiek po-

mocna, gdy chodzi o przygotowawczy przegląd ogólny, nie może zaprowadzić daleko.

Lecz nawet pomoc miary pieniężnej nas zawodzi, gdy chcemy sprowadzić do wspólnej miary produkcyjność ziemi w odległych od siebie czasach lub miejscach; w tym przypadku musimy powrócić do grubych i mniej lub więcej dowolnych sposobów mierzenia, które nie mają żadnych roszczeń do liczbowej ścisłości, lecz mimo to wystarczają dla ogólnych celów historji. Należy wziąć w rachubę to, że w jednej dozie nakładu może być bardzo różne ustosunkowanie ilości pracy i ilości kapitału, oraz to, że odsetki od kapitału są, naogół biorąc, znacznie mniej ważną pozycją w fazach pierwotniejszych rolnictwa, niż w fazach późniejszych, mimo tego, że stopa procentowa jest naogół znacznie niższa w fazach późniejszych. Dla wielu bardzo celów jest, być może, rzeczą najlepszą przyjąć jako wspólną jednostkę pracę dzienną niewykwalifikowanego robotnika o pewnej danej wydajności; w ten sposób przyjmujemy, że doza nakładu składa się z takiego quantum pracy różnego rodzaju i z takich ciężarów, wynikających z użytkowania i przemieszczania kapitału, iż quanta te, razem wzięte, stanowią wartość dziesięciu dni pracy, przyjętych powyżej za jednostkę. Wzajemne ustosunkowanie tych elementów i wartość każdego z nich, wyrażona zapomocą jednostek tej pracy, zostają ustalone zgodnie ze specjalnemi warunkami zagadnienia [1]).

Podobną trudność spotykamy, gdy chcemy porównać przychody z nakładów pracy i kapitału, włożonych w odmiennych od siebie okolicznościach. Gdy chodzi o zboże jednego rodzaju, ilość jednego przychodu można zestawiać w liczbach z ilością drugiego; gdy natomiast chodzi o zboża różnego rodzaju, nie można porównać przychodów, o ile nie znajdziemy jakiejś wspólnej miary wartości. Gdy, naprzykład, ktoś mówi, że ziemia da większy przychód, jeżeli kapitał i praca zostaną włożone w pewien określony rodzaj zboża i w pewien system rotacji, niż jeżeli zostaną włożone w inne zboże czy system rotacji, to należy rozumieć, że twierdzenie to odnosi się i ma być słuszne tylko przy istniejących w danym czasie cenach. W takim przypadku należy wziąć cały okres rotacji za jedną całość, przyjmując, że ziemia jest w tych samych warunkach w początku i w końcu rotacji; należy przytem zsumować z jednej strony cały nakład pracy i kapitału za cały okres produkcji, z drugiej zaś — przychody z poszczególnych zbóż.

[1]) Składnikiem pracy w dozie nakładu jest, rzecz prosta, bieżąca praca rolnicza; składnik kapitału jest również wytworem pracy, dokonanej w przeszłości przez pracowników różnego rodzaju i różnej wartości, — wytworem, nagromadzonym dzięki „czekaniu".

Trzeba przypomnieć, że przychód z dozy kapitału i pracy nie obejmuje tu wartości samego kapitału. Tak, naprzykład, jeżeli część kapitału fermy składa się z dwuletnich wołów, to przychodem rocznym z pracy i kapitału będzie nie całkowita waga tych wołów w końcu roku, lecz jedynie przyrost wagi w ciągu roku. Gdy mówimy, że fermer pracuje z kapitałem 10 funtów szterlingów na akr, to suma 10 funtów obejmuje wartość wszystkich rzeczy, które fermer w gospodarstwie swem posiada; lecz całkowity nakład kapitału i pracy, dokonany w ciągu roku, nie obejmuje całej wartości kapitału stałego, a więc wartości takich rzeczy, jak maszyny i konie, lecz jedynie wartość ich użytkowania, z uwzględnieniem odsetek, obniżenia wartości i reparacyj; natomiast nakład ten obejmuje całkowitą wartość kapitału bieżącego, a więc takich rzeczy, naprzykład, jak ziarno.

Powyższy sposób mierzenia kapitału jest sposobem ogólnie przyjętym, i należy przyjmować, że nim posługują się ekonomiści, o ile nie mówią wyraźnie czegoś przeciwnego. Lecz w pewnych okolicznościach inna metoda jest bardziej odpowiednia. Czasem jest wygodnie rozumować tak, jakgdyby cały kapitał włożony był kapitałem bieżącym, włożonym na początku roku lub w ciągu roku; w tym przypadku wszystko, co jest na fermie w końcu roku, jest częścią produkcji. W ten sposób młode bydło uważamy za pewnego rodzaju surowy materjał, który z biegiem czasu zostaje przerobiony na bydło utuczone, gotowe dla rzeźnika. Nawet narzędzia rolnicze można traktować w ten sam sposób, przyjmując ich wartość na początku roku za kapitał bieżący, włożony w fermę, a w końcu roku — za produkt. Ten schemat ujmowania rzeczy daje nam możność unikania w bardzo znacznej mierze powtarzania zastrzeżeń warunkujących, dotyczących obniżenia wartości i t. p., i wprowadza zwięzłość wyrażania się. Jest to często najlepszy schemat ogólnych rozumowań o charakterze abstrakcyjnym, szczególniej, jeżeli rozumowania te wyrażone są w formie matematycznej.

Prawo zmniejszającego się przychodu musiało zajmować ludzi myślących w każdym gęsto zaludnionym kraju. Poraz pierwszy jasno zostało sformułowane przez Turgota [1]) — jak to wykazał prof. Cannan; główne zastosowania tego prawa rozwinął Ricardo.

ROZDZIAŁ IV.

WZROST LUDNOŚCI.

§ 1. Produkcja bogactwa jest jedynie środkiem do utrzymania przy życiu człowieka, zadośćuczynienia jego potrzebom, oraz warun-

[1]) *Oeuvres*, wyd. Daire I, 420 - 1.

kiem rozwoju jego działalności i uzdolnień fizycznych, duchowych i moralnych. Sam człowiek jest głównym czynnikiem produkcji bogactwa, której jest jednocześnie ostatecznym celem [1]): to też ten i dwa następne rozdziały poświęcimy badaniu podaży pracy, to znaczy, rozważymy rozwój ludności pod względem liczby, siły, wiedzy i charakteru.

W świecie zwierzęcym i roślinnym wzrostem liczebnym rządzi z jednej strony tendencja jednostek do rozmnażania się, a z drugiej strony walka o byt, która przerzedza szeregi młodego pokolenia, nim dojdzie ono do wieku dojrzałego. Tylko u ludzi konflikt tych dwóch sił przeciwnych komplikują inne wpływy. Z jednej strony wzgląd na przyszłość skłania wiele jednostek do poddania kontroli swoich naturalnych impulsów, co czasem czynią one z tą myślą, iżby godnie wywiązać się ze swych obowiązków rodzicielskich; czasem zaś, jak naprzykład w Rzymie za cesarstwa, pod wpływem niższych motywów. Z drugiej strony społeczeństwo wywiera nacisk na jednostkę przez sankcje religijne, moralne i prawne, czasem w celu przyśpieszenia, czasem znowu w celu opóźnienia wzrostu ludności.

Zagadnienie wzrostu ludności często jest uważane za zagadnienie nowoczesne. Tymczasem w formie mniej lub więcej niejasnej zajmowało ono uwagę ludzi myślących we wszystkich okresach dziejów. Wpływowi rozmyślań nad tą sprawą, którego często nie chciano przyznać, a czasem nawet jasno sobie nie uświadamiano, należy przypisać znaczną część reguł, zwyczajów i obrzędów, ustanowionych w świecie wschodnim i zachodnim przez prawodawców, moralistów i tych myślicieli bezimiennych, których daleko widząca mądrość pozostawiła piętno na obyczajach narodowych. U ludów silnych i w czasach wielkich wojen dążyli oni do zwiększenia ilości mężczyzn, zdolnych do noszenia broni; na wyższym poziomie rozwoju wszczepiali wielki szacunek dla świętości życia ludzkiego; natomiast na niższym poziomie rozwoju zachęcali, a nawet zmuszali do okrutnego zabijania słabych i starych, a czasem — również i pewnego odsetka dzieci płci żeńskiej.

W starożytnej Grecji i Rzymie, gdzie klapą bezpieczeństwa była możność tworzenia nowych kolonij i ciągłe prowadzenie wojny, wzrost liczby obywateli uważano za źródło siły zbrojnej narodu; małżeństwo miało poparcie opinji publicznej, a w wielu przypadkach nawet i prawodawstwa, jakkolwiek już i wówczas ludzie myślący zdawali sobie sprawę z tego, iż oddziaływanie w kierunku przeciwnym mogłoby być potrzebne, gdyby obowiązki rodzicielskie przestały kiedykolwiek

[1]) Porów. IV, I, 1.

być ciężarem dla rodziców [1]). W późniejszych czasach można zauważyć, jak powiada Roscher [2]), prawidłowe nawroty perjodyczne poglądu, że państwo winno popierać wzrost liczebny ludności. Pogląd ten panował powszechnie w Anglji za pierwszych dwóch Tudorów, lecz w ciągu XVI stulecia stracił powszechne uznanie, a nawet zastąpił go pogląd przeciwny, gdy zniesienie celibatu zakonnego i bardziej unormowane i pomyślne stosunki w kraju wywołały znaczny wzrost ludności, w tym samym czasie zaś popyt na pracę zmniejszył się wskutek zwiększenia hodowli owiec oraz wskutek upadku tej części przemysłu, która była zorganizowana przez zakony. Później wzrost ludności został opanowany przez podniesienie się stopy życia, które pociągnęło za sobą powszechne przyjęcie w Anglji pszenicy jako podstawowego pożywienia w pierwszej połowie XVIII wieku. W tym czasie powstawały nawet obawy (które, jak okazały późniejsze badania, nie miały podstawy), iż ludność w rzeczywistości się zmniejsza. Petty [3]) uprzedził Carey'a i Wakefield'a, podając niektóre poniżej przez nich wysunięte argumenty, dotyczące korzyści, jakie daje gęste zaludnienie. Child dowodził, że „co zmierza do wyludnienia kraju, to zmierza i do obiedzenia go", oraz że „większość narodów w cywilizowanych częściach świata jest mniej lub więcej biedna lub bogata w stosunku proporcjonalym do rzadkości lub gęstości zaludnienia, nie zaś do bezpłodności lub urodzajności zamieszkiwanych obszarów" [4]). Gdy walka światowa z Francją doszła do największego napięcia, gdy

[1]) Tak, naprzykład, Arystoteles (P o l i t y k a II, 6) podnosi zarzut przeciwko projektowi Platona, mającemu na celu zrównanie własności i usunięcie biedy, na tej zasadzie, iż projekt ten nie dałby się przeprowadzić, o ile państwo nie wykonywałoby ścisłej kontroli nad rozrostem liczebnym ludności. Sam Plato, jak to wykazuje Jowett, uświadamiał to sobie. (Porównaj P r a w a V, 740, oraz Arystotelesa P o l i t y k a VII, 16). Pogląd dawniej panujący, iż ludność Grecji znajdowała się w stadjum schyłkowem, poczynając od VII w. przed Chrystusem, a ludność Rzymu — od III wieku, został ostatnio zakwestjonowany. Porów. *„Die Bevölkerung im Altertum"* Ed. Meyera w *Handwörterbuch der Staatswissenschaften.*

[2]) *Grundlagen* § 254.

[3]) Dowodzi on, że Holandja jest w porównaniu z Francją bogatsza, niż się to wydaje, ponieważ ludność jej może korzystać z wielu udogodnień i warunków, których nie mogą mieć ci ludzie, którzy mieszkają na ziemiach biedniejszych i którzy wskutek tego żyją w mniejszem skupieniu. „Ziemia bogata jest lepsza, niż ziemia przeciętnie dobra, dająca tę samą rentę" *Political Arithmetick,* rozdz. I.

[4]) *Discourses on Trade,* rozdz. X. Harris w szkicu pod tytułem *Coins,* str. 32—3 wypowiada się w sposób podobny i proponuje, aby „popierać małżeństwo w klasach niższych przez przyznawanie pewnych przywilejów tym, którzy mają dzieci".

stale wzrastała potrzeba coraz to większej i większej ilości żołnierza i gdy fabryki potrzebowały więcej ludzi dla swych nowych maszyn, wówczas w klasie rządzącej powstał silny prąd, przychylny rozrostowi ludności. Opinja publiczna poszła w tym kierunku tak daleko, iż w roku 1796 Pitt oświadczył, że człowiek, który wzbogacił swój kraj pewną liczbą dzieci, ma prawo żądać pomocy od społeczeństwa. Gdy Anglja w roku 1806 znajdowała się w trudnem położeniu militarnem, przeszedł akt, który uwalniał od podatków ojców więcej niż dwojga prawych dzieci. Akt ten został odwołany, skoro tylko Napoleon został uwięziony na wyspie św. Heleny [1]).

§ 2. Lecz w tym samym czasie ludzie, myślący poważnie nad zagadnieniami społecznemi, coraz bardziej umacniali się w przeświadczeniu, że nadmierny wzrost liczebny ludności, bez względu na to, czy wzmacnia państwo, czy też go nie wzmacnia, musi z konieczności rzeczy wywołać wielką biedę, i że kierownicy państwa nie mają prawa podporządkowywać szczęścia jednostek interesom państwa. We Francji reakcję wywołał w szczególności cyniczny egoizm, z jakim dwór i jego otoczenie poświęcał dobrobyt ludu dla swych zbytków i chwały wojennej. Gdyby uczucia ludzkie fizjokratów były mogły przezwyciężyć lekkomyślność i nieludzkość klas uprzywilejowanych Francji, to koniec wieku ośmnastego nie byłby prawdopodobnie tak burzliwy i krwawy; a rozwój swobód w Anglji nie zostałby był zatrzymany i postęp przyśpieszyłby się co najmniej o lat trzydzieści. W rzeczywistości jednak prawie zupełnie nie zwracano uwagi na ostrożny, lecz stanowczy protest Quesnay'a: „należałoby mniej starać

[1]) „Tam, gdzie jest duża liczba dzieci, uczyńmy, powiedział Pitt, pomoc sprawą prawa i honoru, nie zaś rzeczą przynoszącą wstyd i pogardę. Uczyni to dużą rodzinę błogosławieństwem, a nie przekleństwem; w ten sposób zostanie przeprowadzona właściwa linja demarkacyjna pomiędzy tymi, którzy mogą utrzymywać się z własnej swej pracy, a tymi, którzy zbogacili swój kraj, dając mu pewną ilość dzieci, i którzy mają prawo żądać od kraju pomocy". Rzecz prosta nie chciał on okazywać pomocy tam, gdzie ona nie jest potrzebna. Napoleon chciał wziąć na siebie koszty utrzymania jednego członka rodziny, w której byłoby siedmioro dzieci płci męskiej, zaś Ludwik XIV, jego poprzednik w mordowaniu ludzi, uwolnił od podatków publicznych wszystkich tych, którzy ożenili się przed 20-tym rokiem życia lub mieli więcej, niż dziesięcioro prawych dzieci. Zestawienie szybkiego wzrostu ludności w Niemczech z powolnym przyrostem we Francji było głównym motywem postanowienia, jakie Izba Francuska powzięła w r. 1885, aby siódme dziecko w rodzinie niezamożnej było wychowywane i kształcone na koszt publiczny. W roku 1913 przeszło prawo, zapewniające pod pewnemi warunkami pomoc dla rodzin bardzo licznych. Ustawa angielska z 1909 r. przyznała małe obniżenie podatku dochodowego dla ojców rodzin.

się o zwiększenie liczebne ludności, niż o zwiększenie dochodu narodowego; wygodniejsze warunki życia, które dają dostateczny dochód, są rzeczą lepszą, niż taki stan rzeczy, gdy ludność jest nadmiernie liczebna w stosunku do dochodu, którym rozporządza, i gdy cierpi stale wskutek braku środków do życia [1]).

Adam Smith niewiele powiedział w sprawie ludności, pisał bowiem w okresie, który był jednym z kulminacyjnych punktów dobrobytu angielskiej klasy robotniczej; lecz to, co powiedział, jest mądre, dobrze przemyślane i w charakterze swym nowoczesne. Przyjmując teorję fizjokratów za podstawę, poprawił ją, kładąc nacisk na to, iż rzeczy koniecznej potrzeby nie są wielkością stałą i określoną, że, przeciwnie, jest to wielkość, która znacznie się zmieniała zależnie od czasu i miejsca i może zmieniać się jeszcze bardziej [2]). Myśli tej nie rozwinął jednak obszerniej. Nie mógł też przewidzieć drugiego poważnego ograniczenia teorji fizjokratycznej, dziś wysuwającego się na plan pierwszy. Wynika ono z tego faktu, iż transport pszenicy z cen-

---

[1]) Teorję fizjokratów, dotyczącą tendencji ku zwiększaniu się ludności, aż do granicy, którą stawia rozporządzalna ilość środków utrzymania, można sformułować w słowach Turgota: „Wobec tego, iż pracodawca może wybierać pracowników z pośród dużej ilości robotników, przeto woli on robotnika, który pracuje taniej. Robotnicy tedy są zmuszeni przez wzajemną konkurencję obniżać cenę swej pracy. W każdej dziedzinie pracy musi dochodzić do tego i dochodzi rzeczywiście, że płaca zarobkowa robotnika ogranicza się do tej sumy, która mu jest potrzebna dla zdobycia rzeczy pierwszej potrzeby". *Sur la formation et la distribution des richesses* § VI.

Podobnie Sir James Steuart powiada (*Inquiry*, ks. I, roz. III): „Zdolność rozrodcza podobna jest do sprężyny, obciążonej ciężarem, która rozpręża się proporcjonalnie do zmniejszenia nacisku: gdy ilość pożywienia przez pewien czas nie zwiększa się, ani nie zmniejsza, liczba ludności podnosi się o tyle, o ile to tylko jest możliwe; gdy zaś ilość pożywienia się zmniejszy, prężność sprężyny zostaje przezwyciężona, jej siła redukuje się do zera i ilość mieszkańców danego kraju zmniejsza się co najmniej proporcjonalnie do przerostu. Gdy zaś ilość pożywienia znów się zwiększy, to sprężyna, która stała na 0, zacznie się rozprężać proporcjonalnie do zmniejszania się nacisku; ludzie zaczną lepiej się odżywiać i rozmnażać; w miarę zaś zwiększania się ludności, ilość pożywienia znowu się będzie zmniejszała". Sir James Steuart znajdował się pod dużym wpływem fizjokratów i pod pewnemi względami był więcej przesiąknięty ideami francuskiemi o rządzie, niż ideami angielskiemi. Dziś jego sztuczne schematy, dotyczące regulowania liczby ludności, są dla nas czemś zupełnie dalekiem. Por. jego *Inquiry*, ks. I, roz. XII:, noszący nagłówek: *„O wielkiej korzyści łączenia dobrze przetrawionej teorji i doskonałej znajomości faktów z praktyczną działalnością rządu w celu powiększenia ludności"*.

[2]) Por. *Wealts of Nations* ks. I, rozdz. VIII, i ks. V, rozdz. II. Por również powyżej ks. II, rozdz. IV.

tralnej Ameryki do Liverpoolu kosztuje dziś mniej, niż dawniej kosztował transport w obrębie Anglji.

Kończył się wiek XVIII i zaczynało się nowe stulecie; z roku na rok położenie klasy pracującej w Anglji stawało się coraz bardziej trudne. Zadziwiający szereg złych zbiorów[1]), nader wyczerpująca wojna[2]), zmiana metod produkcji przemysłowej, która rozerwała dawne więzy — wszystko to, w połączeniu z nierozumnem ustawodawstwem, dotyczącem opieki nad biednemi (*poor law*), pogrążało klasę pracującą w nędzy większej, niż ta, jaką kiedykolwiek klasa ta cierpiała, przynajmniej od czasu, odkąd rozpoczynają się wiarogodne dane, dotyczące angielskich dziejów społecznych[3]). Jak gdyby dla dopełnienia miary entuzjaści, ożywieni najlepszemi chęciami, rozwijali, głównie pod wpływem francuskim, plany komunistyczne, które miały dać możność ludziom zrzucenia na społeczeństwo całego ciężaru wychowania dzieci[4]).

Gdy więc władza, przeprowadzająca pobór rekruta, i przedsiębiorca, zatrudniający robotników, domagali się przedsięwzięcia kroków w tym kierunku, aby zwiększyć wzrost ludności, ludzie bardziej dalekowzroczni zaczęli zastanawiać się nad tem, czy ludności nie grozi degeneracja, jeżeli liczebność jej będzie się w dalszym ciągu zwiększała w tej mierze, jak dotychczas. Pośród ludzi dalekowzrocznych najwybitniejsze miejsce zajmował Malthus i jego *Essay on the Principle of Population* jest punktem wyjścia wszelkich nowoczesnych rozważań na ten temat.

§ 3. Rozumowanie Malthusa składa się z trzech części, które należy odróżniać. Pierwsza dotyczy podaży pracy. Na podstawie starannego zbadania faktów dowodzi on, że wszystkie narody, o których dziejach mamy wiarogodne dane, były tak płodne, iż wzrost ich liczebny byłby szybki i stały, gdyby nie był został zahamowany bądź wskutek niedostatku rzeczy pierwszej potrzeby, bądź z innych przy-

---

[1]) Przeciętna cena pszenicy w dziesięcioleciu 1771-1780, w którem pisał Adam Smith, wynosiła 34 sz. 7 p.; w 1781-1790 — 37 sz. 1 pens; w 1791-1800 — 63 sz. 6 pensów; w 1801-1810 — 83 sz. 11 pensów; w 1811-1820 — 87 sz. 6 pensów.

[2]) Na samym początku XIX wieku podatki państwowe — przeważnie podatki wojenne — stanowiły piątą część całkowitego dochodu kraju, gdy tymczasem obecnie stanowią one niewiele więcej, niż część dwudziestą; a przytem z tej sumy nawet większą część wydatkuje się na oświatę i inne rzeczy, których dawniej państwo nie dawało.

[3]) Por. § 7 poniżej i ks. I, rozdz. III, §§ 5 i 6.

[4]) Szczególniej Godwin w swym *Inquiry concerning Political Justice* (1792). Interesujące jest porównanie krytyki tego dzieła, przeprowadzonej przez Malthusa w jego *Essay* (ks. III, rozdz. II), z uwagami Arystotelesa, dotyczącemi *Rzeczypospolitej* Platona (por. szczególniej Polityka II, 6).

czyn — naprzykład, wskutek chorób, wojen, zabijania dzieci lub zapobiegania rozradzaniu.

Druga część jego rozumowania dotyczy popytu na pracę. Podobnie jak pierwsza, opiera się na faktach, lecz na innej grupie faktów. Malthus wykazuje, że do chwili, w której pisał, żaden kraj (w odróżnieniu od społeczności miejskiej, takiej, jak Wenecja lub Rzym) nie był w stanie osiągnąć dostatecznej ilości rzeczy koniecznej potrzeby (żywności), skoro stał się krajem gęsto zaludnionym. Ilość produktów, które natura daje wzamian za pracę człowieka, jest wykładnikiem jej rzeczywistego popytu na ludność; Malthus wykazuje, że do jego czasów szybkie zwiększanie się ludności tam, gdzie już zaludnienie jest gęste, nie doprowadzało do proporcjonalnego wzrostu popytu ze strony natury [1]).

W trzeciej części Malthus wyciąga wniosek, że to, co było w przeszłości, będzie prawdopodobnie i w przyszłości, i że rozrost ludności hamować będzie bieda lub jakaś inna przyczyna cierpień ludzkich, póki go nie ohamuje dobrowolne ograniczenie rozradzania. To też Malthus nastaje na to, aby ludzie sami powstrzymywali się od rozradzania i, aby prowadząc życie moralnie czyste, nie wchodzili w związki małżeńskie zbyt wcześnie [2]).

---

[1]) Wielu z jego krytyków uważa tymczasem, że Malthus stanowisko swoje sformułował z mniejszą rezerwą, niż to w rzeczywistości miało miejsce. Zapomnieli oni o takich ustępach z jego pism, jak następujący: „Na podstawie rozważania dawniejszego stanu społeczeństwa w porównaniu z dzisiejszym, mógłbym z pewnością powiedzieć, że zło, wywołane przez czynniki, o których mówi zasada ludności *(principle of population)*, raczej się zmniejszyło, niż zwiększyło, nawet mimo tego ujemnego stanu rzeczy, jakim jest prawie zupełna nieznajomość rzeczywistych tego zła przyczyn. I jeżeli możemy mieć nadzieję, że nieznajomość tych przyczyn stopniowo będzie się zmniejszała, to nie będzie nierozumną nadzieja, że wpływ tych przyczyn stale będzie się zmniejszał. Absolutny wzrost ludności, który naturalnie będzie miał miejsce, nadzieję tę, rzecz oczywista, będzie pomniejszał, w stopniu bardzo nieznacznym, jakoże wszystko zależy od stosunku pomiędzy ilością ludności, a ilością żywności, nie zaś od absolutnej liczby ludności. W pierwszej części tego dzieła widzieliśmy, że kraje o małem bardzo zaludnieniu często najdotkliwiej odczuwają skutki prawa ludności". *Essay* ks. IV, rozdział XII.

[2]) W pierwszem wydaniu swego dzieła z roku 1798 Malthus podał swą tezę, nie popierając jej szczegółowem rozważeniem faktów, choć od samego początku uważał, że tezę tę należy rozważać w bezpośrednim związku z badaniem faktów: że taki był jego pogląd w tej sprawie, o tem przekonywają nas słowa jego, wypowiedziane do Pryme'a (który później został pierwszym profesorem ekonomji politycznej w Cambridge). Pryme (w swych *Recollections*, str. 66) pisze, że Malthus mówił, „iż teorja ta powstała w jego świadomości poraz pierwszy w rozmowie z ojcem o położeniu jakiegoś kraju

Stanowisko Malthusa, dotyczące wzrostu ludności, które jedynie zajmuje nas bezpośrednio w tym rozdziale, pozostaje w istocie swojej słuszne. Zmiany, które bieg wypadków wprowadził do teorji ludności, odnoszą się głównie do drugiej i trzeciej części rozumowania Malthusa. Zaznaczaliśmy już poprzednio, że angielscy ekonomiści pierwszej połowy XIX wieku zbyt wielki wpływ przypisywali przyrostowi ludności jako czynnikowi, sprowadzającemu brak środków egzystencji; i nie było to winą Malthusa, że nie mógł przewidzieć wielkiego przyszłego rozwoju lokomocji parowej jako środka transportowego, zarówno lą-

obcego". Doświadczenie amerykańskie wykazało, że ludność podwajałaby się co najmniej raz na 25 lat, gdyby rozrost jej nie był niczem obamowany. Malthus utrzymywał, że jest rzeczą dającą się pomyśleć, choć nie prawdopodobną, iż zdwojona liczebnie ludność mogłaby, nawet w kraju tak gęsto zaludnionym, jak Anglja ze swemi siedmioma miljonami mieszkańców, podwoić ilość żywności, jaką daje ziemia angielska; uważał jednak, że zdwojenie wysiłku pracy nie wystarczy do podwojenia wyniku produkcji. „Przypuśćmy tedy — choć z pewnością przekraczamy granice rzeczywistości — że jest to regułą, i że całkowita produkcja Wielkiej Brytanji może być podwojona co lat 25" (t. zn. przy każdem podwojeniu się ludności), innemi słowy, że produkcja ta wzrasta w stosunku arytmetycznym. Pragnienie, ażeby myśli jego były należycie i jasno zrozumiane, było przyczyną tego, iż, jak powiada Wagner w swym doskonałym wstępie do badań, dotyczących ludności (*Grundlegung* wyd. 3 str. 453), „Malthus sformułował swą teorję zbyt radykalnie i bezwzględnie". Stąd też przyzwyczaił się mówić, że produkcja zwiększa się w stosunku arytmetycznym i wielu pisarzy mniema, że przywiązywał on wagę do samego tego zdania, gdy tymczasem był to tylko skrócony sposób wypowiedzenia tego granicznego przypuszczenia, które według niego było maksymalnem ustępstwem z jego strony. To, co miał on tutaj na myśli, można w języku nowoczesnym sformułować w ten sposób: mniemał on, że tendencja ku zmniejszaniu się przychodu, którą przyjmuje *implicite* w całych swych rozważaniach, zaczęłaby się przejawiać w formie ostrej wówczas, gdyby produkcja Wielkiej Brytanji się podwoiła. Zdwojona praca dałaby zdwojoną produkcję, lecz praca czterokrotnie większa prawdopodobnie nie podwoiłaby nawet produkcji, a praca ośmiokrotnie większa nie powiększyłaby nawet czterokrotnie produkcji.

W drugiem wydaniu z roku 1803 Malthus oparł swe wywody na tak rozległem i staranuem zbadaniu faktów, iż może rościć pretensje do miejsca pośród założycieli ekonomiki historycznej. Złagodził tu i usunął wiele „ostrych punktów" swej dawnej teorji, choć nie zarzucił używania zwrotu „stosunek arytmetyczny". W szczególności jego pogląd na przyszłość rodzaju ludzkiego stał się mniej pesymistyczny; Malthus wyrażał tu nadzieję, że moralna wstrzemięźliwość wpłynąćby mogła obamująco na wzrost ludności, i że „występek i nędza", dawne czynniki opanowujące, usuną się w ten sposób z widowni. P. Francis Place, który nie był ślepy na liczne błędy Malthusa, napisał w r. 1822 apologję jego, doskonałą pod względem tonu i treści. Dobre przedstawienie teorji Malthusa daje Bonar, *Malthus and his Work* Cannan, *Production and Distribution* 1776—1848, i Nicholson. *Political Economy* ks. I, rozdz. XII.

dowego, jak morskiego, który to rozwój dał możność Anglikom dzisiejszej generacji zdobywać po względnie niskiej cenie wytwory najbogatszych krajów na ziemi.

Lecz fakt, że nie przewidział on tych zmian, czyni drugą i trzecią część jego rozumowania przestarzałą pod względem formy, jakkolwiek w istocie swej są one i dziś w znacznej mierze słuszne. Pozostaje mianowicie prawdą, że o ile czynniki hamujące rozwój ludności, które działają w końcu XIX wieku, nie wzmogą się na sile (zmienią one z pewnością swą postać w krajach, które dotychczas jeszcze nie stoją na wysokości współczesnej cywilizacji), te zachodnio-europejskie przyzwyczajenia życiowe nie będą mogły przez długie wieki rozszerzyć się i utrwalić na całym świecie. Do tej sprawy powrócimy jeszcze później [1]).

§ 4. Wzrost liczbowy ludności zależy po pierwsze od przyrostu naturalnego, to znaczy od nadwyżki ilości narodzin nad ilością zgonów, po drugie zaś od ruchu ludności.

Ilość narodzin zależy głównie od zwyczajów, dotyczących zawierania małżeństwa. Pierwotne dzieje tych zwyczajów są bardzo pouczające, musimy tu jednak poprzestać na rozważaniu warunków zawierania małżeństw w krajach cywilizowanych.

Wiek, w którym bywa zawierane małżeństwo, zależny jest od klimatu. W krajach gorących, gdzie rodzenie dzieci zaczyna się wcześnie, wcześniej też kończy się ono, w krajach o klimacie chłodniejszym później się zaczyna i później się kończy [2]). W każdym razie

[1]) Przyjmując, że obecna ludność ziemi wynosi półtora tysiąca miljonów, i przyjmując, że obecna stopa przyrostu pozostanie niezmienna (wynosi ona dzisiaj osiem na tysiąc rocznie, porównaj Ravenstein, referat odczytany w *British Association* 1890), to łatwo możemy wyliczyć, że mniej, niż za dwieście lat ludność ziemi dojdzie do sześciu tysięcy miljonów, czyli, że na milę kwadratową przeciętnie urodzajnej ziemi, przypadać będzie dwustu mieszkańców. (Według obliczeń Ravensteina, gleba przeciętnie urodzajna zajmuje na ziemi obszar 28 miljonów mil kwadratowych, gleby zaś nieurodzajne — 14 miljonów. Wielu uważa, że pierwsza liczba jest zbyt wielka; biorąc to w rachubę i dodając ziemie mniej urodzajne, dochodzimy do trzydziestu miljonów mil kwadratowych; tę liczbę przyjęliśmy w obliczeniach, podanych przed chwilą). Ale prawdopodobnie w ciągu tego czasu nastąpią znaczne ulepszenia techniki rolniczej, a w takim razie brak środków egzystencji nie będzie się dawał odczuwać i za dwieście lat.

[2]) Odstęp czasu pomiędzy jednem pokoleniem a drugiem ma też, rzecz prosta, pewien wpływ na wzrost ludności. Jeżeli w jednem miejscu wynosi dwadzieścia pięć lat, a w innem dwadzieścia, i jeżeli w każdem z tych miejsc ludność podwaja się raz na dwa pokolenia, to w ciągu tysiąca lat przyrost wynosić będzie w pierwszem miejscu miljon ludzi, a w drugiem trzydzieści miljonów.

im później, w stosunku do wieku, w którym przeciętnie zawierane bywa małżeństwo w danym kraju, są faktycznie zawierane związki małżeńskie, tem mniejszy jest odsetek narodzin, przyczem wiek kobiety jest bardziej ważny pod tym względem, niż wiek mężczyzny [1]). Przy danym klimacie przeciętny wiek, w którym zawierane jest małżeństwo, zależy głównie od tego, czy warunki ekonomiczne pozwalają młodym ludziom łatwo urządzić dom własny i dać rodzinie utrzymanie odpowiednie do skali życiowej, obowiązującej w danej sferze; to też wiek ten jest różny w różnych sferach społecznych.

Człowiek z klasy średniej rzadko osiąga swe maximum dochodu przed czterdziestym lub pięćdziesiątym rokiem życia, koszta zaś wychowania dzieci są duże i obciążają jego budżet przez wiele lat. Robotnik wykwalifikowany już w dwudziestym pierwszym roku swego życia zarabia prawie tyle, ile będzie zarabiał przez całe życie, o ile naturalnie później nie zdobędzie jakiegoś odpowiedzialnego stanowiska; natomiast przed rokiem dwudziestym pierwszym zarabia niewiele. Będzie on musiał prawdopodobnie ponosić znaczne wydatki na wychowanie swych dzieci aż do piętnastego roku ich życia, o ile nie pośle ich do fabryki, gdzie mogłyby zarabiać już na swe utrzymanie w bardzo wczesnym wieku. Wreszcie robotnik niewykwalifikowany osiąga prawie maximum swych zarobków już w osiemnastym roku swego życia, a dzieci jego zaczynają zarobkować na siebie bardzo wcześnie. To też najpóźniej wchodzą w związki małżeńskie ludzie z klasy średniej, znacznie wcześniej robotnicy wykwalifikowani, a najwcześniej robotnicy niewykwalifikowani [2]).

---

[1]) Dr. Ogle *(Statistical Journal,* tom 53) oblicza, że gdyby wiek przeciętny kobiety, zawierającej małżeństwo w Anglji, zwiększyć o lat pięć, to liczba przeciętna dzieci, przypadających na jedno małżeństwo, która teraz wynosi 4-2, spadłaby do 3-1. Korösi, opierając się na faktach, wziętych z klimatu stosunkowo ciepłego (Budapeszt) uważa, że dla kobiet najbardziej płodny jest okres od 18-20 lat, a dla mężczyzn od 24-26 lat. Wyprowadza on jednak wniosek, że niewielkie opóźnienie chwili zawierania małżeństw jest wskazane głównie z tego względu, że dzieci kobiet, mających mniej, niż lat dwadzieścia, wykazują naogół małą zdolność do życia. Porównaj *Proceedings of Congress of Hygiene and Demography* Londyn 1892 i *Statistical Journal*, tom 57.

[2]) Termin „małżeństwo", używany w tekście, należy brać w szerokiem znaczeniu, tak iżby obejmował nietylko małżeństwa legalne, lecz również wszystkie te związki nieformalne, które są dostatecznie trwałe, aby co najmniej przez dłuższy szereg lat mogły ponosić konsekwencje praktyczne życia małżeńskiego. Związki takie często zawierane są w bardzo młodym wieku i nierzadko prowadzą do legalnego małżeństwa po upływie pewnego czasu. Z tego powodu przeciętny wiek przy zawieraniu małżeństwa w szerokiem znaczeniu tego terminu, który jedynie tu mamy na myśli, jest znacznie

Co się tyczy robotników niewykwalifikowanych, to rzadko, jeżeli wogóle kiedykolwiek, ich siła rozrodcza wyraża się w mniejszym, niż stoprocentowym przyroście w ciągu lat trzydziestu — o ile tylko nie są tak biedni, iżby cierpieli nędzę, i jeżeli żadne zewnętrzne przyczyny nie ograniczają ich rozradzania się; to znaczy, w ciągu lat sześciuset liczba ich zwiększyłaby się miljon razy, a w ciągu tysiąca dwustu lat biljon razy. Stąd można wnioskować a priori, że rozrost ludności tej klasy nigdy nie odbywał się bez przeszkód w ciągu jakiegoś dłuższego czasu. Ten wniosek potwierdzają dzieje. W całej Europie wieków średnich, a w niektórych jej krajach do dnia dzisiejszego nawet, robotnicy nieżonaci sypiają bądź w zabudowaniach gospodarczych, bądź razem ze swymi rodzicami; natomiast pary małżeńskie zazwyczaj potrzebują domów oddzielnych dla siebie. Gdy wieś ma dostateczną ilość rąk roboczych, wówczas liczba domów się nie zwiększa i młodzi ludzie muszą czekać cierpliwie.

Jest jeszcze w Europie nawet obecnie wiele krajów, w których zwyczaj, mający siłę prawa, nie pozwala na to, aby w rodzinie żenił się więcej, niż jeden syn. Zazwyczaj prawo ożenku ma najstarszy, w niektórych miejscowościach zaś najmłodszy syn. Jeżeli żeni się inny z synów, to musi opuścić wieś rodzinną. Jeżeli w jakimś kącie

niższy, niż przeciętny wiek zawierania małżeństw legalnych. Prawdopodobnie znaczna część tych związków przypada na klasę robotniczą jako całość, lecz ilość tych związków szczególnie wielka jest w klasie niewykwalifikowanych robotników. Podane poniżej dane statystyczne należy interpretować, biorąc pod uwagę tę obserwację, oraz ten fakt, iż brakiem wszystkich angielskich statystyk przemysłowych jest niedostateczna staranność w klasyfikowaniu klasy roboczej w angielskich sprawozdaniach statystycznych. Czterdzieste dziewiąte sprawozdanie roczne ogólnego urzędu regestracyjnego (*Registrar-General*) stwierdza, że w pewnych okręgach księgi stanu cywilnego dają za lata 1884—1885 następujące dane (liczba po każdym rodzaju zajęcia oznacza wiek przeciętny nieżonatych, należących do danego zawodu, którzy wstąpili w związki małżeńskie, następna zaś liczba w nawiasie oznacza wiek przeciętny kobiet niezamężnych, które poślubiły mężczyzn tego zawodu): górnicy 24,06 (22,46); robotnicy przemysłu włóknistego 24,38 (23,43); szewcy i krawcy 24,92 (24,31); robotnicy wykwalifikowani 25,35 (23,70); robotnicy niewykwalifikowani 25,56 (23,66); subjekci handlowi 26,25 (24,43); właściciele sklepików i ich subjekci 26,67 (24,22); farmerzy i synowie farmerów 29,23 (26,91); wolne zawody i ludzie niezależni majątkowo 31,22 (26,40).

Dr. Ogle, w pracy powyżej cytowanej wykazuje, że odsetek małżeństw jest zazwyczaj największy w tych częściach Anglji, w których największy jest odsetek kobiet pomiędzy 15 a 25 rokiem swego życia, zatrudnionych w przemyśle. Przyczyną tego, którą też wskazuje dr. Ogle, jest bez wątpienia częściowo to, iż mężczyźni chcą powiększyć swe dochody pieniężne przez dochody swych żon; lecz częściowo może też być tu przyczyną i to, że w tych okręgach jest większa ilość kobiet w wieku odpowiednim do zamążpójścia.

starego świata, który zachował dawne zwyczaje, spotyka się duży dobrobyt materjalny i brak wielkiej nędzy, to zazwyczaj przyczyną wyjaśniającą jest jakiś zwyczaj podobny do przytoczonego — zwyczaj, który obok dobrych stron ma złe i nieludzkie [1]). Prawda, że surowość tego zwyczaju może łagodzić emigracja, lecz w wiekach średnich surowe przepisy nie pozwalały ludziom przenosić się swobodnie z miejsca na miejsce. Wolne miasta wprawdzie popierały emigrację ze wsi, lecz przepisy cechowe były pod pewnemi względami prawie równie okrutne dla ludzi, którzy próbowali uciec ze swych stron rodzinnych, jak przepisy, które wydawali panowie feudalni [2]).

§ 5. Pod tym względem sytuacja najemnego robotnika rolnego zmieniła się bardzo znacznie. Dzisiaj miasta stoją dla niego i dla jego dzieci otworem; jeżeli zaś wywędruje do Ameryki, to ma możność zdobycia sobie lepszej sytuacji, niż emigranci jakiegokolwiek innego narodu. Natomiast z drugiej strony stopniowe zwiększanie się wartości ziemi i wzrastający brak ziemi są przyczyną zatrzymującą przyrost ludności w pewnych okręgach z przeważającą małą własnością rolną, w których niema dostatecznej inicjatywy w kierunku rozwinięcia nowych dziedzin przemysłu lub emigracji, i gdzie rodzice czują, iż sytuacja społeczna ich dzieci będzie zależała od ilości ziemi, którą będą posiadały. Przejawia się tu skłonność ku sztucznemu ograniczeniu liczebności rodzin, oraz ku traktowaniu małżeństwa w znacznej mierze jako interesu handlowego; rodzice starają się tu ożenić swych synów z osobami otrzymującemi ziemię w posagu. Franciszek Galton wykazał, że jakkolwiek rodziny angielskich parów są zazwyczaj duże, to jednak zwyczaj, iż najstarszy syn w rodzinie żeni się z dziedziczką majątku, która prawdopodobnie nie pochodzi z rodziny płodnej, oraz to, iż synów młodszych w rodzinach tych często odwodzi się od małżeństwa, doprowadziło do wymarcia wielu rodzin parowskich. Podobny zwyczaj panuje u włościan francuskich, co połączone z nielicznością ich rodzin daje taki wynik, iż liczebność włościan prawie się nie zmienia.

Przeciwnie, zdaje się, że żadne warunki nie sprzyjają bardziej szybkiemu rozwojowi liczebnemu ludności, niż te, które istnieją w okrę-

[1]) Jeszcze w roku 1880 zwyczaj taki obowiązywał w dolinie Jachenau, w Alpach Bawarskich. Dzięki wielkiemu podniesieniu się w ostatnich czasach wartości lasów, w których mieszkańcy tej doliny prowadzili dalekowzroczną gospodarkę, żyli oni w dobrobycie i mieszkali w domach obszernych; młodsze rodzeństwo pozostawało na służbie w domach rodzicielskich, lub też szukało służby gdzie indziej. Różnili się oni bardzo od ludności robotniczej w dolinach sąsiednich, która żyła nędznie i w ciężkich warunkach, która jednak zdawała się mniemać, iż mieszkańcy doliny Jachenau kupują swój dobrobyt materjalny za zbyt wielką cenę.

[2]) Porównaj Rogers, *Six Centuries of Work and Wages* str. 160-107.

gach rolniczych krajów nowokolonizowanych. Ziemi tu jest dużo, koleje żelazne i statki parowe wywożą produkty rolnicze i przywożą wzamian narzędzia udoskonalone i różne rzeczy komfortu i zbytku. „Farmer", tak nazywa się w Ameryce chłop-posiadacz, dochodzi więc do przekonania, iż duża rodzina nie jest ciężarem dla niego, lecz pomocą. Żyje on wraz ze swoją rodziną w warunkach zdrowych, na świeżem powietrzu; nic tu nie wpływa hamująco na rozrost ludności, lecz przeciwnie, wszystko mu sprzyja. Oprócz przyrostu naturalnego do zwiększenia się ludności przyczynia się immigracja. W ten sposób mimo, iż pewne klasy mieszkańców wielkich miast Ameryki wystrzegają się wielkiej ilości dzieci, ludność Stanów Zjednoczonych w ciągu ostatniego stulecia zwiększyła się szesnastokrotnie [1]).

[1]) Nader wielką ostrożność i roztropność chłopów posiadaczy przy warunkach stałych zauważył już Malthus; porównaj to, co mówi on o Szwajcarji (*Essay*, księga II, rozdz. 5). Adam Smith zauważył, że biedne kobiety z okolic górskich (Highland) często mają po dwadzieścioro dzieci, z których nie więcej, niż dwoje, dochodzi do wieku dojrzałego (*Wealth of Nations*, księga I, rozdz. 8). Doubleday *True Law of Population* zwraca uwagę na to, że bieda zwiększa płodność. Porównaj również Sadlera *Law of Population*. Herbert Spencer zdaje się uważać za rzecz możliwą, iż postęp cywilizacji sam przez się ohamuje zupełnie wzrost ludności. Uwagę Malthusa, iż siła rozpłodowa jest mniejsza u ras niższych, niż u ras cywilizowanych, Darwin rozciągnął ogólnie na całe królestwo zwierzęce i roślinne.

Charles Booth (*Statistical Journal* 1893) podzielił Londyn na dwadzieścia siedem okręgów według stopnia biedy, przeludnienia, wysokości odsetka narodzin i odsetka śmiertelności. Znalazł on, że podział według tych czterech różnych zasad daje, naogół biorąc, ten sam wynik. Przewyżka odsetka narodzin nad odsetkiem śmiertelności jest najniższa w bardzo bogatych i bardzo biednych okręgach.

Odsetek narodzin w Anglji i Walji zmniejsza się w równej mierze w miastach i na wsi. Lecz ciągła immigracja młodych kobiet z okolic rolniczych do okręgów przemysłowych znacznie przerzedziła w okręgach rolniczych szeregi młodych kobiet zamężnych; gdy fakt ten weźmiemy w rachubę, dochodzimy do wniosku, że odsetek narodzin w stosunku do liczby kobiet w wieku, w którym mogą mieć dzieci, jest znacznie wyższy na wsi, niż w mieście. Wskazuje to następujące zestawienie na rok 1907, dokonane przez Generalny Urząd Regestracyjny (Registrar-General):

Przeciętny roczny odsetek narodzin w okręgach miejskich i wiejskich.

Okres	**Okręgi Miejskie** 20 większych miast, które razem wzięte według spisu z roku 1901 liczyły 9.742.404 osoby			
	Obliczenie w stosunku do całej ludności		Obliczenie w stosunku do liczby kobiet w wieku 15–45 lat	
	Pro mille	Porównanie z okresem 1870-72, wyrażone w odsetkach	Pro mille	Porównanie z okresem 1870-72, wyrażone w odsetkach
1870–72	36,7	100	143,1	100
1880–82	35,7	97,3	140,6	98,3
1890–92	32,0	87,3	124,6	87,1
1900–02	29,8	81,2	111,4	77,8

Naogół zdaje się być rzeczą dowiedzioną, iż odsetek narodzin jest, przeciętnie biorąc, mniejszy w sferze ludzi zamożnych, niż wśród tych, którzy mało troszczą się o zabezpieczenie przyszłości własnej i swych rodzin i którzy prowadzą życie czynne. Zbytkowny sposób życia zmniejsza płodność. Prawdopodobnie zmniejsza ją również duży wysiłek psychiczny, to znaczy: przy danych naturalnych warunkach fizycznych danej pary ludzi, prawdopodobieństwo, iż będą mieli dużo dzieci, zmniejsza się przy nadmiernym wysiłku duchowym. Wprawdzie

Okręgi Wiejskie
112 okręgów czysto wiejskich, które razem wzięte według spisu w roku 1901 liczyły 1.330.319 osób.

Okres	Obliczenie w stosunku do całej ludności		Obliczenie w stosunku do liczby kobiet w wieku 15–45 lat	
	Pro mille	Porównanie z okresem 1870-72, wyrażone w odsetkach	Pro mille	Porównanie z okresem 1870-72, wyrażone w odsetkach
1870–72	31,6	100	158,9	100
1880–82	30,3	95,9	153,5	96,6
1890–92	27,8	88,0	135,6	85,3
1900–02	26,0	82,3	120,7	76,0

Ruchy ludności Francji były badane wyjątkowo starannie; ostatnie wielkie dzieło Levasseur'a w tym przedmiocie, *La population Française*, jest kopalnią wartościowych informacyj i danych nietylko co do Francji, lecz i co do innych krajów. Montesquieu, rozumując a priori, oskarżał prawo pierworodztwa, które za jego czasów obowiązywało we Francji, że było przyczyną zmniejszenia ilości dzieci w rodzinie, Le Play zaś tę samą winę przypisywał prawu przymusowego podziału. Levasseur (*loco citato*, str. 171–177) zwraca uwagę na ten kontrast poglądów i zaznacza, że oczekiwania Malthusa, dotyczące wpływu kodeksu cywilnego na ludność, zgadzały się raczej z diagnozą Montesquieu, niż Le Play'a. W rzeczywistości odsetek narodzin jest bardzo różny w różnych prowincjach Francji. Naogół jest on niższy tam, gdzie znaczna część ludności posiada ziemię, niż tam, gdzie jej nie posiada. Jeżeli jednak uporządkujemy departamenty Francji w grupy według wzrastającej wartości pozostawionego spadku (*valeurs successorales par tête d'habitant*), to odpowiadający odsetek narodzin zmniejsza się prawie jednostajnie; wynosi on mianowicie 23% na sto kobiet zamężnych pomiędzy 15 a 50 rokiem życia dla dziesięciu departamentów, w których wartość spadku ma wartość 48—57 franków, zaś 13,2 dla departamentu Sekwany, gdzie wartość spadku wynosi 412 franków. W samym Paryżu okręgi zamieszkałe przez ludzi zamożnych wykazują mniejszy procent rodzin z ilością dzieci ponad dwoje, niż okręgi uboższe. Bardzo interesująca jest staranna analiza związku pomiędzy warunkami ekonomicznemi, a odsetkiem narodzin, którą podaje Levasseur. Wyciąga on z niej taki wniosek ogólny, że związek ten nie jest bezpośredni, lecz pośredni i polega na tem, że zarówno warunki ekonomiczne, jak i odsetek narodzin wywiera wpływ na obyczaje i sposób życia. Zdaje się on mniemać, że jakkolwiek ze stanowiska politycznego i militarnego zmniejszanie się ludności francuskiej w porównaniu do innych narodów, jest rzeczą wielce pożałowania godną, to jednak z tem złem łączy się wiele dobrego pod względem wygód materjalnych, a nawet i postępu społecznego.

ludzie pracujący umysłowo mają naogół od natury większą przeciętną siłę nerwową, niż inni ludzie. Galton wykazał, że ludzie ci nie stanowią klasy małopłodnej; natomiast zazwyczaj żenią się późno.

§ 6. Dzieje rozrostu ludności Anglji są lepiej znane, niż dzieje ludności Zjednoczonego Królestwa (*United Kingdom*). Rozważenie głównych faz tych dziejów będzie dla nas w pewnej mierze interesujące.

Czynniki, które ograniczały przyrost liczebny w wiekach średnich, były w Anglji takie same, jak gdzie indziej. W Anglji, jak i w innych krajach, zakony były schroniskiem dla tych, którzy nie mogli ustalić swego życia przez małżeństwo, i celibat z motywów religijnych bez wątpienia był czynnikiem hamującym w pewnym stopniu rozwój ludności niezależnie od innych czynników; naogół jednak należy go uważać raczej za jeden ze sposobów, w którym wyrażały się czynniki naturalne, zdążające do ograniczenia ludności, niż za nowy samodzielny czynnik, działający w połączniu z innemi. Przyczyną chorób zaraźliwych i zakaźnych zarówno endemicznych, jak i epidemicznych był brud, większy nawet w Anglji, niż na południu Europy, oraz głód, powstający wskutek złych zbiorów i trudności komunikacyjnych; to ostatnie zło było jeszcze stosunkowo mniejsze w Anglji, niż gdzie indziej.

Życie wiejskie w Anglji, podobnie jak i w innych krajach, ujęte było w ramy surowych zwyczajów. Młodym ludziom trudno było się ustalić, póki jakaś inna para małżeńska nie usunęła się z życia danej gminy i nie zostawiła opróżnionego przez się miejsca; o wędrowaniu do innej gminy rzadko myślał robotnik rolny w normalnych warunkach. To też, gdy jakaś epidemja, wojna lub głód zmniejszały ludność, zawsze znajdowało się wielu takich, którzy oczekiwali na możność zawarcia małżeństwa i którzy wypełniali opróżnione miejsca. A że, być może, byli młodsi i silniejsi, niż inne przeciętne nowozaślubione stadła małżeńskie, więc też mieli liczniejsze potomstwo [1]).

Był jednak pewien ruch nawet pośród rolnej ludności roboczej ku okręgom, najbardziej dotkniętym przez mór, głód lub miecz. Również i rzemieślnicy prowadzili życie mniej lub więcej ruchliwe, szczególniej ci, którzy pracowali w przemyśle budowlanym, oraz metalowym i drzewnym, choć niewątpliwie lata wędrówki przypadały głównie na wiek młody, po których rzemieślnik osiedlał się w swem miejscu rodzinnem. Dalej, wędrowała z miejsca na miejsce w znacz-

[1]) Historja mówi nam, że po epidemji czarnej śmierci (*Black Death*) w roku 1349, większość małżeństw miała bardzo liczne potomstwo (Rogers *History of Agriculture and Prices*, tom I, str. 301).

nej mierze służba szlachty wiejskiej, szczególniej służba znaczniejszych baronów, którzy mieli swe siedziby w różnych częściach kraju. Wreszcie mimo egoistyczną wyłączność, jaka rozwinęła się w cechach z biegiem czasu, miasta w Anglji, podobnie jak i w innych krajach, dawały schronisko wielu ludziom, którzy nie mogli znaleźć pracy i założyć ogniska domowego w swoich miejscach rodzinnych. Takiemi to różnemi drogami surowy i twardy układ średniowiecznego życia gospodarczego nabierał pewnej elastyczności, i ludność zdobywała możność wykorzystania w pewnej mierze tego, iż wraz z rozwojem wiedzy, ustalaniem się ładu i porządku prawnego oraz z rozwojem handlu zamorskiego zwiększał się stopniowo popyt na pracę [1]).

W drugiej połowie XVII i pierwszej XVIII wieku władze centralne starały się przeszkodzić wyrównywaniu się zaludnienia różnych części kraju przez prawa, dotyczące osiedlania się (*Settlements laws*); według tych praw do danej gminy (parafji) zostawał zaliczany każdy, kto był w niej więcej, niż czterdzieści dni, prawa te jednak pozwalały na odesłanie go siłą do poprzedniego miejsca zamieszkania w przeciągu tych czterdziestu dni [2]). Wielcy posiadacze ziemscy (land-

[1]) Niema pewnych danych co do gęstości zaludnienia Anglji przed XVIII wiekiem. Cyfry, które tu podajemy za Steffenem (*Geschichte der englischen Lohnarbeiter*, tom I, str. 463 i dalsze), są prawdopodobnie najbardziej wiarogodne z obliczeń dotychczasowych. *Domesday Book* poddaje przypuszczenie, że ludność Anglji w roku 1806 wynosiła 2—2½ miljona mieszkańców. Przed samą epidemją „Czarnej Śmierci" (*Black Death*), w roku 1348, Anglja miała prawdopodobnie 3½—4½ miljona mieszkańców; bezpośrednio po epidemji — 2½ miljona. Ludność zaczęła się szybko rozradzać po epidemji, natomiast pomiędzy rokiem 1400 a 1500 przyrost był powolny. Zwiększył się znowu znacznie w następującem stuleciu. W roku 1700 ludność Anglji dosiągnęła 5½ miljona.

Jeżeli mamy wierzyć Harrison'owi (*Description of England*, księga II, rozdz. XVI), przegląd ludzi zdatnych do służby wojskowej wykazał w roku 1574 — 1,172.674 mężczyzn. Czarna śmierć była jedyną wielką plagą Anglji. Anglja w przeciwstawieniu do innych krajów Europy, nie była pustoszona przez takie wojny, jak trzydziestoletnia, która zmniejszyła o połowę ludność Niemiec; na pokrycie tej straty potrzeba było aż całego wieku. (Porównaj pouczający artykuł Rümelina p. t. *Bevölkerungslehre* w Schönberga *Handbuch*).

[2]) Adam Smith słusznie się na to prawo oburzał (porównaj *Wealth of Nation*, księga I, rozdział X, część II, i księga IV, rozdz. II.). Akt prawodawczy (14 Karol II, c. 12, rok 1662) mówi, że „wskutek pewnych braków w prawie, nic nie przeszkadza biednym ludziom przenosić się z jednej parafji do drugiej, przyczem próbują oni osiedlić się w tych parafjach, gdzie jest duża ilość drzewa budulcowego i opałowego i t. d."; to też postanawia się, iż „wskutek skargi... podanej w ciągu czterdziestu dni od chwili, gdy taka osoba, lub takie osoby przybyły w celu osiedlenia się, jak to było

lordowie) i fermerzy tak pilnie baczyli, aby nowi przybysze nie osiadali w ich gminach, iż stawiali wielkie trudności przy budowaniu nowych domów, a czasem nawet już postawione burzyli do fundamentów. Wskutek tego ludność wiejska Anglji nie zwiększała się w ciągu stu lat, aż do roku 1760, przemysł bowiem fabryczny nie był jeszcze dostatecznie rozwinięty, aby mógł zatrudnić większą ilość ludzi. To zatrzymanie rozwoju liczebnego ludności było w części skutkiem, a w części przyczyną podniesienia się stopy życiowej, które polegało głównie na zwiększonem spożyciu przez szerokie masy ludności pszenicy zamiast ziarna niższych rodzajów [1]).

Poczynając od roku 1760 ci ludzie, którzy nie mogli ustalić swego bytu w miejscu rodzinnem, łatwo znajdowali zajęcie w nowo powstałych okręgach przemysłowych lub górniczych, gdzie wobec popytu na siłę roboczą władze miejscowe często wstrzymywały się od stosowania rygorów prawa o osiedlaniu się (*Settlement Act*). Do tych okręgów płynęła młodzież i odsetek narodzin stał się w tych okręgach wyjątkowo wysoki, lecz również i wyjątkowo zwiększył się odsetek śmiertelności; ostatecznym wynikiem tego było dość szybkie zwiększenie się ludności. W końcu wieku XVIII, w tym czasie, gdy pisał Malthus, prawo dotyczące biednych (*Poor law*) zaczęło znów wywierać wpływ na wiek zawierania małżeństw, lecz tym razem w ten sposób, iż obniżyło ten wiek poniżej pożądanej granicy. Wobec cierpień, jakiemi klasa robocza została dotknięta wskutek szeregu lat głodowych i wojny francuskiej, stały się konieczne pewne środki zaradcze i pewna pomoc. Potrzeba zaś dużej ilości rekrutów dla armji i floty była dla ludzi o tkliwem sercu dodatkową pobudką ku temu, aby zająć się troskliwie i hojniej dopomóc rodzinom obarczonym dużą ilością dzieci; wynikiem tej pomocy było to, iż ojciec licznej rodziny mógł zdobyć dla siebie bez pracy większe wygody życiowe, niż te, któreby mógł osiągnąć przez ciężką pracę, gdyby nie był żonaty, lub miał rodzinę nieliczną. Z tej opieki i pomocy społecznej skorzystali naturalnie ludzie najbardziej gnuśni i najmniej wartościowi, ludzie bez najmniejszej godności i przedsiębiorczości.

wyżej powiedziane, w posiadłości, której tenuta dzierżawna nie dochodzi do dziesięciu funtów rocznie... będzie prawnie dozwolone każdemu z dwóch sędziów pokoju... usunąć z danego miejsca takie osoby lub taką osobę i odesłać je do tej parafji, gdzie ona lub one ostatnio prawnie zamieszkiwały. Jeszcze przed Adamem Smithem wydano szereg aktów prawodawczych w celu złagodzenia surowości tego prawa, lecz akty te nie skutkowały. Dopiero w roku 1795 zostało postanowione, że nie wolno nikogo usuwać, o ile nie stanie się w rzeczywistości ciężarem dla gminy.

[1]) Interesujące uwagi w tym przedmiocie podaje Eden *History of the Poor*, I, 560—564.

Mimo zatrważającej śmiertelności, szczególniej pośród dzieci w miastach przemysłowych, ludność wzrastała w nich szybko; natomiast jakościowo podnosiła się mało, jeżeli wogóle się podnosiła, aż do czasu uchwalenia nowego prawa o biednych (*New Poor Law*) w roku 1834. Od tego czasu wzrostowi śmiertelności, wywołanemu przez szybki wzrost ludności miejskiej, zaczął przeciwdziałać rozwój wstrzemięźliwości, wiedzy lekarskiej, uzdrowotnienia warunków życia. Zwiększyła się emigracja, zwiększyła się cokolwiek przeciętna wieku zawierania małżeństw i cokolwiek mniejszy odsetek ludności wstępował w związki małżeńskie; z drugiej strony jednak stosunek ilości narodzin do ilości małżeństw się zwiększył [1]); ostatecznym wynikiem wszystkich tych zmian był prawie równomierny rozrost ludności [2]). Zbadamy teraz bardziej dokładnie dzieje ostatnich zmian.

[1]) Większe cyfry zależą tu w części od tego, iż zostały ulepszone metody regestracji narodzin (Farr, *Vital Statistics*, str. 97).

[2]) Następujące tablice przedstawiają wzrost ludności Anglji i Walji od początku XVIII stulecia. Liczby odnoszące się do XVIII wieku, zostały obliczone na podstawie regestrów narodzin i zgonów, oraz na zasadzie list podatkowych, dotyczących podatku pogłównego i podymnego; liczby, odnoszące się do XIX wieku, obliczono na zasadzie spisów ludnościowych. Należy zauważyć, że przyrost ludności w pierwszych dwudziestu latach po 1760 roku był prawie taki sam, jak w przeciągu poprzednich lat sześćdziesięciu. Skutki wielkiej wojny i wysokiej ceny zboża przejawiają się w powolnym rozroście ludności pomiędzy rokiem 1790 a 1801; skutki zaś okazywania pomocy i opieki wszystkim biednym, bez różnicy, znajdują wyraz w szybkim przyroście ludności, mimo gorszej jeszcze sytuacji, w następnych latach dziesięciu, oraz w jeszcze większym przyroście ludności w drugim dziesiątku lat XIX wieku, gdy sytuacja ogólna znacznie się polepszyła. Trzecia kolumna podaje stosunek procentowy, w jakim w ciągu zakończonej dekady zwiększyła się ludność.

Rok	Liczba ludności w tysiącach	Stosunek procentowy przyrostu	Rok	Liczba ludności w tysiącach	Stosunek procentowy przyrostu
1700	5475	—	1801	8892	2,5
10	5240	—4,9*	11	10164	14,3
20	5565	6,2	21	12000	18,1
30	5796	4,1	31	13897	15,8
40	6069	4,6	41	15909	14,5
50	6467	6,6	51	17928	12,7
60	6736	4,1	61	20066	11,9
70	7428	10,3	71	22712	13,2
80	7953	6,1	81	25974	14,4
90	8675	9,1	91	29002	11,7
			1901	32527	11,7

*) Wobec wielkiego wzrostu emigracji w ostatnich latach, trzeba poprawić cyfry dotyczące trzech ostatnich dekad tak, iżby ustalić „przyrost naturalny“, to znaczy różnicę pomiędzy ilością narodzin i zgonów. Liczba emigrantów, po uwzględnieniu immigracji, wynosiła dla całego Zjednoczonego Królestwa w dekadzie 1871-1881 osób 480.000, a w dekadzie 1881-1891—1.747.000.

§ 7. Na początku XIX wieku, gdy prace zarobkowe były niskie, a pszenica droga, klasa robotnicza wydawała naogół więcej, niż połowę swych dochodów na chleb; to też podniesienie się ceny pszenicy wpłynęło na zmniejszenie bardzo znaczne ilości małżeństw legalnych. Ten sam fakt z drugiej strony wpłynął na podniesienie dochodu wielu członków klas zamożnych, a wskutek tego często też i na zwiększenie ilości małżeństw „na wiarę“ [1]). Ponieważ jednak małżeństwa te stanowiły tylko drobną część wszystkich małżeństw, przeto ostatecznym skutkiem podniesienia się ceny pszenicy było zmniejszenie odsetka małżeństw [2]). Z biegiem czasu cena pszenicy zaczęła spadać, a zarobki zaczęły się podnosić, tak iż dzisiaj robotnik wydaje przeciętnie mniej, niż jedną czwartą swoich dochodów na chleb; dzisiaj przeważający wpływ na ilość zawieranych małżeństw mają wahania dobrobytu ekonomicznego [3]).

---

[1]) Porównaj siedemnaste roczne sprawozdanie (*Annual Report*) Farra za rok 1854, lub wyciąg z niego w *Vitals Statistics*, str. 72—75.

[2]) Tak, naprzykład, wyrażając cenę pszenicy w szylingach, a ilość małżeństw zawartych w Anglji i Walji w tysiącach, otrzymamy cyfry następujące:

Rok	cena pszenicy	ilość małżeństw	Rok	cena pszenicy	ilość małżeństw
1801	119	67	1812	126	82
1803	59	94	1815	66	100
1805	90	80	1817	97	88
1807	75	84	1822	45	99

[3]) Po roku 1820 przeciętna cena pszenicy rzadko przewyższała 60 szylingów, a nigdy nie była wyższa nad 75 szylingów. Kolejno następujące po sobie okresy rozwoju przemysłowego i handlowego, których kulminacja i następujący po nich kryzys przypada odpowiednio na lata 1828, 1836 do 1839, 1848, 1856, 1866, 1873, wywarły na odsetek zawieranych małżeństw wpływ prawie równy temu, jaki miały zmiany cen zboża. Gdy dwie te przyczyny współdziałają jednocześnie, to skutki są szczególniej widoczne. Tak, naprzykład, pomiędzy rokiem 1829 a 1834 nastąpiło podniesienie dobrobytu, któremu towarzyszył stały spadek ceny pszenicy; co miało ten skutek, iż ilość zawartych małżeństw podniosła się ze 104 na 121 tysięcy. Ilość małżeństw wzrosła szybko również pomiędzy rokiem 1842 a 1845, gdy cena pszenicy była cokolwiek niższa, niż w latach poprzednich, a życie ekonomiczne kraju zaczęło się ożywiać. To samo miało miejsce w podobnych warunkach w okresach 1847—1853 i 1862—1865.

Zestawienie odsetka małżeństw z wynikami zbiorów dla Szwecji za okres lat 1749—1883 podaje Sir Rawson w *Statistical Journal* za grudzień 1885 roku. Jaki będzie zbiór, staje się wiadome dopiero wtedy, gdy już znaczna część małżeństw, przypadających na dany rok została zawarta; poza tem nierówność zbiorów w pewnej mierze wyrównywają nagromadzone zasoby ziarna; wskutek tych dwóch rzeczy cyfry, odpowiadające

Jakkolwiek od roku 1873 przeciętny realny dochód ludności Anglji z pewnością stale się zwiększał, to jednak stopień jego przyrostu był mniejszy, niż w latach poprzednich; w tym samym czasie ceny stale spadały, co pociągało za sobą stałe zmniejszanie się dochodu pieniężnego wielu klas społeczeństwa. Dzisiaj ludzie zastanawiając się nad tem, czy mogą się żenić, czy nie, biorą pod uwagę raczej dochód pieniężny, który spodziewają się osiągnąć swą pracą, niż subtelne obliczenia siły kupna pieniądza i jej wahań. To też stopa życia klasy robotniczej podniosła się bardzo szybko — szybciej, być może, niż w jakimkolwiek innym okresie dziejów Anglji; wydatki na gospodarstwo domowe klasy robotniczej pozostały mniej więcej bez zmiany, jeżeli weźmiemy ich miarę pieniężną, natomiast wzrosły bardzo szybko, jeżeli weźmiemy pod uwagę quantum dóbr spożywanych. W tym czasie cena pszenicy również bardzo znacznie spadła — i wyraźny spadek odsetka małżeństw dla całego kraju często towarzyszył wyraźnemu spadkowi ceny pszenicy. Odsetek małżeństw, obecnie obliczany na tej podstawie, że małżeństwo składa się z dwóch osób i musi być obliczany z mnożnikiem dwa, spadł w Anglji z 17.6 pro mille w roku 1873 na 14.2 pro mille w roku 1886; ten ostatni odsetek był najniższym, jaki się zdarzył od zaprowadzenia regestracji ludności. Podniósł się on do 16.5 w roku 1899; w roku 1907 wynosił 15.8, w roku 1908 zaś — 14.9 [1]).

---

poszczególnym zbiorom, niezupełnie ściśle odpowiadają odsetkowi małżeństw. Gdy jednak następuje po sobie szereg dobrych i złych zbiorów, to wpływ ich na zwiększenie lub zmniejszenie odsetka małżeństw przejawia się zupełnie wyraźnie.

[1]) Statystyka wywozu jest jedną z najlepszych wskazówek dobrobytu ekonomicznego; Ogle w artykule już cytowanym powyżej, wykazał też odpowiedniość pomiędzy odsetkiem małżeństw i wielkością wywozu (obliczoną w stosunku do jednego mieszkańca). Porównaj diagramy w dziele Levasseur'a *La population Française*, tom II, str. 12, oraz co się tyczy stanu Massachusetts dane Willcox'a w *Political Science Quarterly*, tom VIII, str. 76—82. Badania Ogle'a zostały rozszerzone i poprawione w referacie R. H. Hookera, odczytanym w *Manchester Statistical Society*, styczeń 1898 r. Hooker wykazuje, że jeżeli odsetek małżeństw się waha, to odsetek narodzin w fazie, gdy odsetek małżeństw się podnosi, odpowiada odsetkowi małżeństw nie tej samej fazy, lecz fazy poprzedniej, gdy odsetek małżeństw się zmniejsza i *vice versa*. „A zatem stosunek ilości narodzin do ilości małżeństw się zmniejsza, gdy zwiększa się odsetek małżeństw, i zwiększa się, gdy odsetek małżeństw się zmniejsza. Krzywa, przedstawiająca stosunek ilości narodzin do ilości małżeństw, zmieniałaby się w sposób przeciwny do odsetka małżeństw". Wykazuje on dalej, że spadek stosunku ilości narodzin do ilości małżeństw nie jest wielki i że przyczyną jego jest szybki spadek ilości narodzin dzieci nieprawych. Stosunek narodzin dzieci prawych do ilości małżeństw nie zmniejsza się w sposób widoczny.

Bardzo pouczające są dzieje ludności Szkocji i Irlandji. W niżinach Szkocji wysoki poziom oświaty, rozwój eksploatacji bogactw mineralnych, bezpośrednia styczność z bogatszą Anglją, — wszystkie te czynniki łącznie wpłynęły na to, iż jednocześnie z szybkim rozwojem liczebnym ludności podniósł się znacznie przeciętny jej dochód. Przeciwnie, nieprawidłowy rozwój ludności Irlandji przed klęską kartoflaną w roku 1847 i dalsze stałe zmniejszanie się ludności Irlandji od tego czasu pozostaną na zawsze słupami granicznemi dziejów gospodarczych.

Porównywając właściwości i zwyczaje różnych narodów [1]) znajdujemy, że w krajach germańskich środkowej i północnej Europy wiek zawierania małżeństw jest późny — w części skutkiem tego, iż mężczyźni wczesne lata dojrzałości spędzają w armji; konstatujemy natomiast, że małżeństwa były zawierane we wczesnym wieku w Rosji, gdzie, przynajmniej przy dawnym rzeczy porządku, rodzina wywierała nacisk na syna, aby możliwie jak najprędzej sprowadził do domu rodzinnego żonę, któraby pomagała w prowadzeniu gospodarstwa domowego, choćby nawet on sam miał ją na czas jakiś opuścić i pójść na zarobek gdzie indziej. W Zjednoczonem Królestwie (Imperjum Brytańskie) i w Ameryce niema wojskowej służby przymusowej i mężczyźni żenią się wcześnie. We Francji, wbrew powszechnemu mniemaniu, nierzadko zdarza się, iż mężczyźni wcześnie wstępują w związki małżeńskie; co zaś do kobiet, to wczesne wstępowanie ich w związki małżeńskie jest tu bardziej powszechne, niż w innych krajach, do których odnoszą się nasze dane statystyczne, z wyjątkiem krajów słowiańskich i Węgier, gdzie kobiety najwcześniej wychodzą za mąż.

Odsetek małżeństw, narodzin i zgonów zmniejsza się prawie we wszystkich krajach. Lecz ogólna śmiertelność jest wysoka tam, gdzie wysoki jest odsetek narodzin. Tak, naprzykład, wysoki jest odsetek śmiertelności i narodzin w krajach słowiańskich, niski i jeden i drugi na północy Europy. Odsetek śmiertelności jest niski w Australji, „przyrost naturalny“ ludności jest niezupełnie wysoki, choć odsetek narodzin jest niski i obniża się bardzo szybko. W okresie 1881—1901 zmniejszanie się odsetka narodzin wynosiło w różnych Stanach od 23—30 procent [2]).

[1]) Dalsze wywody oparte są głównie na statystykach, sporządzonych przez zmarłego Signora Bodio, przez Levasseur'a w *La Population Française* i przez angielski generalny urząd statystyczny (*Report* z 1907 r.).

[2]) Wiele interesującego materjału, związanego z tematem niniejszego rozdziału, zawiera *Statistical Memorando and Charts relating to public Health and Social Conditions*, wydane przez Local Government Board w roku 1909 (Cd. 4671).

ROZDZIAŁ V.

ZDROWIE I SIŁY LUDNOŚCI.

§ 1. Rozważymy teraz warunki, od których zależy zdrowie oraz siła fizyczna, moralna i duchowa. Zdrowie i siła są podstawą wydajności wytwórczej, od której zależy produkcja bogactwa materjalnego; odwrotnie, główne znaczenie bogactwa materjalnego polega na tem, iż użyte rozumnie, zwiększa ono zdrowie oraz siłę fizyczną, duchową i moralną człowieka.

W wielu zajęciach zdolność wytwórcza zależy jedynie od siły fizycznej, to znaczy polega na sile mięśniowej, dobrej budowie i energicznej postawie. Oceniając siłę mięśniową lub jakąkolwiek inną ze względu na zdolność wytwórczą, musimy brać pod uwagę liczbę godzin w dniu, liczbę dni w roku oraz liczbę lat w całem życiu, w ciągu których dana praca przy danej sile może być wykonywana. Z tem zastrzeżeniem możemy przyjąć za miarę pracy mięśniowej danego człowieka wysokość, na jaką swym wysiłkiem mięśniowym może on podnieść ciężar funtowy, jeżeli wysiłek ten zostanie bezpośrednio w celu podniesienia ciężaru wykonany; innemi słowy, za miarę wysiłku można przyjąć ilość jednostek „ciężaru - długości“ pracy, jaką dany człowiek może wykonać [1]).

---

[1]) Miarę tę można stosować bezpośrednio do większości rodzajów pracy robotników ziemnych i tragarzy, pośrednio zaś do wielu rodzajów pracy rolnej. W sporze, który był prowadzony po wielkim lokaucie rolnym i który dotyczył względnej wydajności robotnika niewykwalifikowanego w południowej i północnej Anglji, ustalono, że najbardziej wiarogodną miarą jest ilość tonn danego materjału, jaką jeden człowiek może załadować w ciągu dnia na wóz. Uznano dalej, że miarą wydajności może być ilość akrów zżętych lub skoszonych, oraz ilość korcy ziarna, zebranego z pola i t. d.; miary te jednak są nie wystarczające szczególniej tam, gdzie porównywamy wydajność w odmiennych warunkach pracy rolnej; dużą rolę bowiem gra to, jakie są używane narzędzia, jaki jest rodzaj zbieranego zboża, oraz metoda pracy — które to warunki są bardzo różne w różnych miejscach. To też prawie wszystkie porównania pomiędzy pracą i płacą zarobkową w średniowieczu i w czasach nowożytnych, oparte na porównaniu płac za zbieranie, koszenie i t. d., są bezwartościowe, o ile nie znaleźliśmy sposobu uwzględnienia wpływu zmian w metodach pracy rolnej na jej wydajność. Dziś, naprzykład, mniej pracy potrzeba do zżęcia ręcznego tej ilości zboża, które daje sto korcy ziarna, niż było potrzeba dawniej, narzędzia bowiem dziś są lepsze, niż były, natomiast zżęcie jednego akru zboża może wymagać pracy niemniejszej, ponieważ plony są dziś większe, niż były dawniej.

W krajach zatrzymanych w rozwoju, szczególniej tam, gdzie w małym stopniu używa się koni i innych zwierząt pociągowych, większą część pracy męskiej i kobiecej można mierzyć zupełnie dobrze wysiłkiem mięśniowym,

Jakkolwiek możność wykonywania wielkich wysiłków mięśniowych zdaje się zależeć od budowy fizycznej i innych fizycznych warunków, to przecież nawet i ona zależy również od siły woli i mocy charakteru. Energja tego rodzaju, którą można uważać za moc człowieka w odróżnieniu od siły jego ciała, jest siłą raczej moralną, niż fizyczną, lecz niemniej zależy od warunków fizycznych, a mianowicie od siły nerwowej. Ta moc samego człowieka, ta stanowczość, energja i panowanie nad sobą, krótko mówiąc, ta „tężyzna" jest źródłem wszelkiego postępu: znajduje ona wyraz w wielkich czynach, wielkich myślach i w zdolności do prawdziwie religijnych uczuć [1]).

Tężyzna przejawia się w tak wielu postaciach, że nie można dla niej znaleźć jednej prostej miary; lecz każdy z nas nieraz ocenia tężyznę, wydając sądy o ludziach: ten ma mocniejszy kościec, tamten jest silniejszy, ów jest bardziej krzepki i t. d. Działacz praktyczny umie ocenić dość dokładnie siły innego działacza, choćby ten pracował w innej dziedzinie interesów; tak samo uczony potrafi ocenić innego uczonego, choćby z innej specjalności. Łatwo tu zauważyć jeszcze, że jedna nauka wymaga mniejszych sił, niż druga, do tego, aby stać się w niej pierwszorzędnym pracownikiem.

§ 2. Przy omawianiu wzrostu liczebnego ludności wspomnieliśmy tylko dorywczo o przyczynach, określających długość życia; w zasadzie są to te same przyczyny, które określają siłę fizyczną

---

którego ta praca wymaga. Lecz w Anglji mniej niż jedna szósta klasy roboczej pracuje dzisiaj w ten sposób, siła zaś samych tylko maszyn parowych jest mniej więcej dwadzieścia razy większa, niż siła mięśni wszystkich Anglików.

[1]) Tężyznę należy przeciwstawić nerwowości, która zazwyczaj jest wyrazem ogólnego braku siły nerwowej; czasem ma ona przyczynę w pobudliwości nerwowej i w braku równowagi. Człowiek, który ma dużą siłę nerwową w jednym kierunku, może mieć małą w innym; szczególniej u ludzi o temperamencie artystycznym często jedna dziedzina nerwowa rozwija się na koszt innej; do nerwowości zaś prowadzi właśnie słabość jednych nerwów, a nie siła innych. Najbardziej doskonałe natury artystyczne nie były, jak się zdaje, nerwowe: naprzykład, Leonardo da Vinci i Szekspir. Termin „siła nerwowa" odpowiada w pewnej mierze terminowi „serce" w podziale elementów wydajności wytwórczej na (*a*) ciało, (*b*) rozum i (*c*) serce. (*Leib, Verstand und Herz*), jaki podaje Engel. Klasyfikuje on czynności według permutacji *a*, *ab*, *ac*, *abc*, *acb*; *b*, *ba*, *bc*, *bca*, *bac*; *c*, *ca*, *cb*, *cab*, *cba*. Porządek, w jakim zestawienia te są ułożone, zależy od względnej ważności danej czynności; litera zostaje opuszczona tam, gdzie odpowiedni element gra bardzo małą rolę.

W wojnie francusko-pruskiej stwierdzono, że studenci uniwersytetu berlińskiego, którzy, jak się zdawało, są słabsi od przeciętnych żołnierzy, mogą lepiej znosić trudy.

i tężyznę; będą one znowu przedmiotem naszych rozważań w rozdziale obecnym.

Pierwszą z tych przyczyn jest klimat. W krajach gorących małżeństwa są zawierane wcześnie i odsetek narodzin jest wysoki, co pociąga za sobą małe poszanowanie życia ludzkiego: w tem prawdopodobnie leży w znacznej mierze przyczyna wielkiej śmiertelności, którą zazwyczaj przypisuje się niezdrowemu klimatowi [1]).

Tężyzna zależy w części od cech rasowych; te ostatnie zaś, o ile można je wogóle wyjaśnić, zdają się zależeć głównie od klimatu [2]).

§ 3. Klimat również w znacznej mierze stanowi o tem, co jest rzeczą pierwszej potrzeby; pośród rzeczy niezbędnej potrzeby pierwsze miejsce zajmuje pożywienie. Bardzo ważną rzeczą jest należyte przygotowanie pożywienia; umiejętna gospodyni, mająca dziesięć szylingów tygodniowo na życie, często da pożywienie zdrowsze i bardziej wzmacniające, niż gospodyni nieumiejętna, wydająca dwadzieścia szylingów tygodniowo. Przyczyną wielkiej śmiertelności w klasie ubogiej jest w znacznej mierze brak staranności i zastanowienia przy przygotowywaniu pożywienia dla dzieci; i te dzieci, które nie padają ofiarą braku troski macierzyńskiej, często wyrastają słabe fizycznie.

[1]) Gorący klimat osłabia energję. Nie jest on bezwzględną przeszkodą do pracy intelektualnej i artystycznej, natomiast czyni ludzi niewytrzymałymi na bardzo ciężki wysiłek jakiegokolwiek rodzaju w ciągu dłuższego czasu. Łatwiej, niż gdziekolwiek indziej, można stale ciężko pracować w chłodniejszej części strefy umiarkowanej, a najłatwiej w takich krajach, jak Anglja i jej odpowiednik na drugiej półkuli, Nowa Zelandja, gdzie wiatry morskie utrzymują mniej więcej równą temperaturę. Upały letnie i zimowe chłody w wielu częściach Europy i Ameryki, w których przeciętna temperatura jest umiarkowana, skracają rok pracy mniej więcej o dwa miesiące. Wielkie długotrwałe chłody zmniejszają energję w części, być może, dlatego, iż zmuszają człowieka do spędzania znacznej części czasu w zamkniętych pomieszczeniach; mieszkańcy krajów podbiegunowych są też, naogół biorąc, niezdolni do długotrwałych ciężkich wysiłków. W Anglji opinja ludu powiada, że ciepło w zimie jest przyczyną śmiertelności („ciepłe Boże Narodzenie zapełnia cmentarze"); lecz statystyka dowodzi z całą pewnością, że skutek jest wręcz przeciwny: przeciętna śmiertelność jest najwyższa w porze roku najchłodniejszej, przytem wyższa w zimy mroźne, niż w ciepłe.

[2]) Dzieje ras ludzkich są dla ekonomisty przedmiotem pociągającym, lecz badanie ich nie spełnia oczekiwań. Rasy podbijające bowiem zazwyczaj wcielały do swojej społeczności kobiety z rasy podbitej; często też zdobywcy w swych wędrówkach prowadzili ze sobą liczne rzesze niewolników obu płci i niewolnicy ci prawdopodobnie mniej niż ludzie wolni byli narażeni na śmierć w bitwie. Wskutek tego prawie każda rasa miała w sobie dużo krwi niewolniczej, mieszanej; ponieważ zaś ilość krwi niewolniczej była największa w klasach roboczych, przeto, jak się zdaje, zbadanie wpływu rasy na stosunki gospodarcze jest rzeczą niemożliwą.

We wszystkich epokach dziejów, wyjąwszy naszą, głód pochłaniał niesłychanie wiele ofiar. Nawet w Londynie w XVII i XVIII wieku śmiertelność była o osiem procent większa w latach, gdy zboże było drogie, niż wówczas, gdy było tanie [1]). Stopniowo jednak wpływ zwiększania się bogactwa i ulepszania środków komunikacji dają się uczuć prawie na całej ziemi; straszne skutki głodu zostają złagodzone nawet w takim kraju, jak Indje; nie są zaś zupełnie znane w Europie i w Nowym Świecie. Dzisiaj w Anglji głód chyba nigdy nie jest bezpośrednią przyczyną śmierci, natomiast brak dostatecznego pożywienia często jest przyczyną ogólnego osłabienia fizycznego, które czyni organizm niezdolnym do przezwyciężenia choroby; brak dostatecznego pożywienia jest również przyczyną niedostatecznej wydajności wytwórczej.

Widzieliśmy już, że to, jakie rzeczy są niezbędne jako warunek wydajności, zależy od rodzaju pracy, która ma być wykonywana; obecnie musimy jednak zbadać tę sprawę cokolwiek szczegółowiej.

Co się tyczy pracy mięśniowej w szczególności, to istnieje ścisła zależność pomiędzy ilością pożywienia, a wielkością siły mięśniowej. Jeżeli praca nie jest ciągła i stała, tak, naprzykład, jak praca wielu robotników w dokach, to obfite mączne pożywienie wystarcza. Natomiast przy pracy bardzo ciężkiej i długotrwałej, jak naprzykład w gisserniach i kopalniach, potrzebne jest pożywienie, które może być strawione i zasymilowane nawet wtedy, gdy organizm jest zmęczony. Ta łatwość asymilacyjna jest jeszcze bardziej istotną własnością dla pożywienia, potrzebnego przy pracy, wymagającej wielkiego wysiłku nerwowego; natomiast naogół potrzebna jest tu mała ilość pokarmu.

Poza pożywieniem rzeczami najbardziej niezbędnemi do życia i pracy są: ubranie, mieszkanie i opał. Gdy brak tych rzeczy, umysł popada w odrętwienie i koniec końców siły fizyczne zostają poderwane. Ludzie, którzy mają mało ubrania, noszą je zazwyczaj na sobie w dzień i w nocy, co pozwala pokryć się skórze warstwą brudu. Brak odpowiedniego mieszkania i dostatecznego opału sprawia, iż ludzie mieszkają w atmosferze szkodliwej dla zdrowia i energji; to też nie najmniejszą z pośród korzyści, jakie lud angielski czerpie z taniości węgla kamiennego, jest przyzwyczajenie, właściwe Anglikom, starannego wietrzenia mieszkania nawet w chłody. Źle zbudowane domy z niedoskonałą kanalizacją są źródłem chorób, które nawet w słabszych swych formach niesłychanie osłabiają żywotność;

[1]) Dowiódł tego Farr, który wyeliminował wpływ czynników ubocznych zapomocą bardzo ciekawej metody statystycznej (*Vitals Statistics*, str. 139).

przeludnienie zaś mieszkań pociąga za sobą fatalne skutki moralne, które zmniejszają liczebność ludności i obniżają jej charakter.

Wypoczynek jest równie istotnym warunkiem rozwoju ludności silnej, jak pożywienie, ubranie i t. d. Praca nadmierna wszelkiego rodzaju zmniejsza żywotność, natomiast zmartwienia, niepokoje i nadmierny wysiłek umysłowy mają fatalny wpływ na organizm, podkopują jego siły, zmniejszają płodność i tężyznę.

§ 4. Dalej idą trzy ściśle ze sobą związane warunki tężyzny życiowej, mianowicie: nadzieja na przyszłość, swoboda i urozmaicenie życia. Dzieje pełne są przykładów tego, iż przyczyną niewydajności wytwórczej było niewolnictwo, zależność osobista i inne formy ucisku i represji prawnej i politycznej [1]).

We wszystkich epokach dziejów kolonje wykazywały tendencję do przewyższenia swych metropolij pod względem tężyzny i energji. Wynikało to w części z obfitości ziemi i taniości rzeczy niezbędnej potrzeby w kolonjach; w części zaś przyczyną tego był dobór naturalny charakterów najsilniejszych, zdolnych do życia pełnego przygód; w części wreszcie wchodziły tu w grę czynniki natury fizjologicznej, pozostające w związku z krzyżowaniem się ras; lecz prawdopodobnie najważniejszą ze wszystkich przyczyn była nadzieja na przyszłość, wolność i urozmaicenie życia [2]).

---

[1]) Swoboda i nadzieja na przyszłość zwiększają nietylko gotowość do pracy, lecz również i zdolność do pracy; fizjologowie wykazują, że dany wysiłek pochłania mniejsze quantum nagromadzonej energji nerwowej, jeżeli jest wykonany pod wpływem bodźca przyjemnego, niż wtedy, gdy bodziec jest przykry; bez nadziei zaś niema przedsiębiorczości. Bezpieczeństwo osobiste i bezpieczeństwo własności — oto dwa warunki tej nadziei na przyszłość i wolności; lecz bezpieczeństwo łączy się zazwyczaj z pewnem ograniczeniem wolności; to też jednem z najtrudniejszych zagadnień cywilizacji jest wskazanie drogi, na której możnaby osiągnąć bezpieczeństwo, które jest warunkiem wolności, nie składając zbyt wielkiej ofiary z samej wolności. Urozmaicenie pracy, zmiana otoczenia fizycznego i społecznego, są źródłem nowych myśli, sprawiają, iż zwracamy uwagę na niedokładność starych metod, wywołują „boskie niezadowolenie“ i pod każdym względem rozwijają energję twórczą.

[2]) Obcując z ludźmi różnych krajów i różnych obyczajów, podróżnicy uczą się poddawać krytyce wiele sposobów myślenia i sposobów działania, które w innych warunkach uznawaliby za niezmienne prawa natury. Co więcej, zmiana miejsca daje naturom bardziej energicznym i oryginalnym możność znalezienia odpowiedniego terenu działalności dla ich energji i wybicia się na ważne stanowiska, gdy tymczasem ci, którzy spokojnie żyją w swych miejscach rodzinnych, często zbytnio są skrępowani w swych ruchach. Rzadko człowiek jest prorokiem w swym kraju; sąsiedzi i znajomi naogół nie przebaczają błędów i nie uznają zasług tych ludzi, którzy są mniej posłuszni opinji i przez to bardziej przedsiębiorczy, niż ich otoczenie.

Wolność rozważaliśmy dotychczas jako wolność od więzów zewnętrznych. Natomiast ta wyższa forma wolności, której źródłem jest panowanie nad sobą, jest jeszcze ważniejszym warunkiem pracy. Podniosłe ideały życiowe, od których ta władza nad sobą zależy, tworzą się z jednej strony pod wpływem czynników politycznych i ekonomicznych, z drugiej zaś — pod wpływem czynników osobistych i religijnych, z których najważniejszym jest wpływ matki w pierwszych latach dzieciństwa.

§ 5. Zdrowie oraz siła fizyczna i moralna zależy w znacznej mierze od zajęcia [1]). Na początku XIX wieku warunki pracy fabrycznej były niepotrzebnie niehigjeniczne i uciążliwe dla wszystkich, a szczególniej dla dzieci młodszych. Lecz ustawodawstwo fabryczne (*Factory and Education Acts*) usunęło najbardziej ujemne strony pracy fabrycznej, natomiast wiele zła przetrwało jeszcze w przemyśle domowym i w małych warsztatach.

Biorąc pod uwagę duże zarobki, większą inteligencję mieszkańców miasta i większą łatwość pomocy lekarskiej, należałoby oczekiwać, że śmiertelność pośród dzieci w miastach winnaby być mniejsza, niż na wsi, tymczasem, naogół biorąc, jest ona większa, szczególniej

---

Nie ulega wątpliwości, że właśnie głównie z tej racji prawie we wszystkich częściach Anglji nieproporcjonalnie wielki odsetek ludzi najbardziej energicznych i przedsiębiorczych, stanowią przybysze ze stron obcych.

Urozmaicenie i zmiana może jednak przekraczać należne granice; i gdy ludność przenosi się z miejsca na miejsce tak szybko, iż człowiek wciąż jest niezależny od opinji, wówczas traci on jedną z najlepszych pomocy zewnętrznych, przyczyniających się do wytworzenia wysoko moralnego charakteru. Nadmierna nadzieja na przyszłość i ruchliwość tych, którzy wędrują do nowych krajów, jest często przyczyną tego, iż tracą wiele sił na połowiczne zdobycie techniki jakiegoś zawodu; ludzie ci nie kończą pracy rozpoczętej, nie dochodzą do postawionego sobie celu, i zmieniają szybko jedno zajęcie na inne.

[1]) Odsetek śmiertelności jest niski pośród duchownych i nauczycieli; pośród rolników oraz w niektórych innych zawodach, naprzykład pośród stelmachów, cieśli okrętowych i górników w kopalniach węgla. Wysoki jest natomiast pośród górników, wydobywających ołów i cynę, pośród szlifierzy i robotników, zatrudnionych w przemyśle ceramicznym. Lecz żadna z tych gałęzi przemysłu nie wykazuje takiej śmiertelności, jaką znajdujemy naogół u londyńskich wyrobników i przekupniów; największa zaś śmiertelność panuje pośród służby w zajazdach. Zajęcia takie nie są bezpośrednio szkodliwe dla zdrowia, lecz przyciągają słabych fizycznie i moralnie i nie zmuszają do systematycznego życia. Dobre przedstawienie wpływu zajęcia na odsetek śmiertelność daje 45 *Annual Report of the Registrar-General* (1885 r.), str. XXV do LXIII. Porównaj również Farra *Vitals Statistic's*, str. 392 do 411, Humphrey'a *Class Mortality Statistics* w *Statistical Journal* za czerwiec 1887 r., oraz bibljografję ustawodawstwa fabrycznego.

tam, gdzie jest duża ilość matek, które zaniedbują swe obowiązki rodzinne dla pracy zarobkowej.

§ 6. Stała emigracja do miast istnieje prawie we wszystkich krajach [1]). Duże miasta, a szczególniej Londyn, pochłaniają najlepsze elementy ludzkie z całej Anglji; elementy najbardziej przedsiębiorcze, najbardziej uzdolnione, najzdrowsze i najsilniejsze pod względem charakteru idą do miast szukać zajęcia odpowiedniego do ich uzdolnień.

---

[1]) Davenant (*Balance of Trade*, wyd. 1699 r., str. 20), idąc za G. Kingiem, dowodzi, że według oficjalnych danych w Londynie nadwyżka zgonów nad ilością narodzin wynosi rocznie dwa tysiące, napływ zaś nowych mieszkańców wyraża się liczbą 5.000, która według jego, cokolwiek ryzykownych, obliczeń byłaby więcej, niż połową przyrostu netto ludności całego kraju. Według jego obliczeń 530.000 mieszkańców ma Londyn, 870.000 pozostałe miasta i miasteczka, 4.100.000 wsie i wioski. Porównajmy te cyfry ze spisem ludności z roku 1901. Według tego spisu Londyn ma więcej niż 4.500.000 mieszkańców, w pięciu większych miastach, przeciętna ilość mieszkańców przekracza 500.000; w 69 miastach ludność przekracza 50.000 przy przeciętnej, równej 100.000. Lecz to nie wszystko; wiele przedmieść bowiem, których ludność nie została wliczona do ludności miasta, często tworzy w rzeczywistości jedną całość z miastem; czasem zaś przedmieścia kilku sąsiednich miast rozrastają się w jedną całość, tworząc wraz z miastami jeden wielki kompleks, jedno choć rozrzucone miasto. Przedmieście Manchesteru jest dużem miastem z 220.000 mieszkańców; tak samo dużem miastem jest West Ham, przedmieście Londynu, które liczy 275.000 mieszkańców. Granice niektórych dużych miast zostają co jakiś czas rozszerzane, obejmując także przedmieścia. Wobec tego ludność wielkiego miasta może się w rzeczywistości szybko zwiększać, gdy nominalnie wzrasta powoli lub nawet się zmniejsza, a następnie nagłym skokiem się powiększa. Tak, naprzykład, Liverpool w roku 1881 miał nominalnie 552.000 mieszkańców, w roku 1891 — 518.000, zaś w roku 1901 — 685.000.

Podobne zmiany zachodzą wszędzie. Tak, naprzykład, ludność Paryża w XIX stuleciu wzrastała dwanaście razy szybciej, niż ludność całej Francji. Miasta niemieckie wzrastają corocznie kosztem ludności całego kraju o $^1/_2$ procent ludności. W Stanach Zjednoczonych w roku 1800 nie było miasta, któreby miało więcej, niż 75.000 mieszkańców; w roku zaś 1905 trzy miasta miały razem powyżej 7 miljonów mieszkańców, a jedenaście powyżej 300.000. Więcej niż jedna trzecia ludności kraju Wiktorja jest skupiona w Melbourne.

Trzeba pamiętać, że cechy charakterystyczne życia miejskiego uwydatniają się coraz bardziej wyraziście zarówno pod względem swych stron dobrych, jak złych, w miarę liczebnego i terytorjalnego zwiększania się miasta. Świeże powietrze wiejskie zmiesza się pierwej z dymem fabrycznym i szkodliwemi wyziewami, nim dojdzie do płuc przeciętnego londyńczyka: bardziej czyste jest w małych miastach. Londyńczyk musi wyjechać dość daleko za miasto, aby móc rozkoszować się swobodą i spokojem wsi. To też Londyn ze swojemi 4.500.000 mieszkańców znacznie więcej przyczynia się do nadania życiu Anglji charakteru miejskiego, niż sto miast, które mają po 45.000 mieszkańców.

Coraz to większa ilość ludzi o wybitnych zdolnościach i silnych charakterach mieszka na przedmieściach, gdzie istnieje doskonały system kanalizacji, wodociągów i oświetlenia oraz dobre szkoły i łatwość używania sportu na świeżem powietrzu. To wszystko daje warunki co najmniej równie zdrowotne, jak warunki wiejskie. I jakkolwiek istnieją jeszcze liczne okręgi miejskie, zaledwie cokolwiek mniej szkodliwe dla życia i zdrowia, niż dawniejsze wielkie miasta wogóle, to jednak naogół wzrastająca gęstość zaludnienia zdaje się być obecnie coraz to mniejszem niebezpieczeństwem. Wprawdzie rozwój ułatwień technicznych, umożliwiających zamieszkiwanie zdala od wielkich ośrodków przemysłu i handlu, tak szybki w czasach ostatnich, musi się zczasem stać bardziej powolny. Natomiast niema oznak, aby osłabiało się dążenie przemysłu ku przedmieściom, a nawet ku nowym miastom-ogrodom, gdzie przemysł szuka i dokąd sprowadza silnych i energicznych pracowników. Przeciętne statystyczne w zbyt pochlebnem świetle przedstawiają warunki miejskie w części dlatego, iż wiele czynników życia miejskiego, zmniejszających tężyznę człowieka, nie wpływa wyraźnie na śmiertelność; w części zaś dlatego, iż większość przybyszów do miast jest w pełni sił młodości i posiada więcej niż przeciętną energję i odwagę, ci młodzi ludzie zaś, których rodzice mieszkają na wsi, zazwyczaj powracają do domu, gdy poważnie zachorują [1]). Fundusze publiczne i prywatne nie mogą znaleźć lepszego

[1]) Z tych powodów Welton (*Statistical Journal* 1897) proponuje w sposób radykalny, aby opuszczać wszystkich ludzi pomiędzy 15 a 35 rokiem życia przy porównywaniu odsetka śmiertelności w różnych miastach. Cyfra śmiertelności kobiet pomiędzy 15 a 35 rokiem życia jest z tych głównie powodów nienormalnie mała. Tam, gdzie ludność jest stała, interpretacja danych statystycznych, dotyczących śmiertelności, jest łatwiejsza; biorąc Coventry jako miasto typowe, Galton obliczył, że liczba dorosłych dzieci w miejskich rodzinach robotniczych jest cokolwiek więcej niż o połowę mniejsza, niż liczba dzieci w rodzinach klasy robotniczej w zdrowych okręgach wiejskich. Gdy jakaś miejscowość upada, wszystko co młode, silne i zdrowe z niej uchodzi, pozostają zaś słabi i starzy, skutkiem czego odsetek narodzin zazwyczaj się obniża. Przeciwnie, ośrodek przemysłowy, który przyciąga do siebie ludność, będzie miał prawdopodobnie bardzo wysoki odsetek narodzin, ponieważ gromadzi więcej ludzi w pełni sił życiowych, niżby mu przypadało w udziale ze względu na ogólną liczebność ludności. Tyczy się to szczególniej przemysłu węglowego i żelaznego, a to w części dlatego, iż w tych ośrodkach w przeciwstawieniu do ośrodków przemysłu włóknistego niema braku mężczyzn, w części zaś dlatego, iż górnicy naogół żenią się wcześnie. W niektórych z tych miast przewyżka odsetka narodzin dochodzi do dwudziestu i więcej pro mille, jakkolwiek odsetek zgonów jest duży. Odsetek zgonów jest zazwyczaj największy w miastach drugorzędnych, a to głównie dlatego, że ich urządzenia sanitarne nie stoją jeszcze na takim poziomie, jak w wielkich miastach.

przeznaczenia nad to, iżby zostały użyte na urządzanie w dużych miastach publicznych parków i placów gry, na powiększenie ilości pociągów kolejowych dla robotników, na ułatwianie emigracji robotników na wieś przez przenoszenie tam ich warsztatów [1]).

§ 7. Są jeszcze inne powody do obawy i troski. Na niższym poziomie cywilizacji walka o byt i współzawodnictwo sprawiały, że najliczniejsze potomstwo zostawiali ludzie najsilniejsi; w stadjum obecnem cywilizacji działanie tego czynnika selekcyjnego, który więcej, niż jakikolwiek inny przyczynił się do postępu ludzkości, jest w pewnym stopniu ograniczone. Na wyższym poziomie cywilizacji przez długie czasy było regułą, iż klasy wyższe wstępowały w związki małżeńskie późno i wskutek tego miały mniej dzieci, niż klasa robocza. Małą ilość dzieci w klasach wyższych równoważyło to, iż w klasie roboczej tak, jak dawniej, wcześnie wstępowano w związki małżeńskie. To też tężyzna narodu, zmniejszająca się i osłabiająca w klasach wyższych, odradza się w ten sposób dzięki świeżemu prądowi energji i siły, który stale płynie z niższych klas społecznych. Tymczasem jednak pośród zdolniejszych i inteligentniejszych przedstawicieli klasy robotniczej zaczęła się ujawniać niechęć do tworzenia dużych rodzin, — we Francji już od dłuższego czasu, w Anglji i Ameryce zaś odniedawna. Objaw ten jest niebezpieczny [2]).

Tak więc jest coraz więcej powodów do obaw, że ludzie słabi będą pozostawiać liczniejsze potomstwo, niż silni. Postęp medycyny bowiem chroni od śmierci coraz to większą ilość dzieci rodziców słabych fizycznie i duchowo; tymczasem ludzie najrozumniejsi i obda-

---

Prof. Haycraft *(Darwinizm and Race Progress)* dowodzi tezy przeciwnej. Słusznie podkreśla on z naciskiem niebezpieczeństwa, które wynikałyby dla ludzkości ze zmniejszenia takich chorób, jak suchoty i skrofuły, którym podlegają głównie ludzie słabej budowy fizycznej i które w ten sposób spełniają rolę czynnika selekcyjnego. Ażeby zmniejszenie się tych chorób nie było niebezpieczne, musi im towarzyszyć polepszenie się warunków pod innemi względami. Suchoty nie zabijają wszystkich swoich ofiar; zmniejszenie skutków tej choroby jest też czystym zyskiem.

[1]) Por. artykuł Marshalla *Where to house the London Poor* w *Contemporary Review*, za luty 1884.

[2]) W południowych Stanach Amerykańskich praca ręczna stała się dla człowieka białego rzeczą hańbiącą; jeżeli więc nie miał możności utrzymywać niewolników, to prowadził życie nędzne i rzadko się żenił. Na brzegach Pacyfiku przez pewien czas groziło niebezpieczeństwo, że wszelka praca, wyjąwszy najbardziej wykwalifikowaną, zostanie oddana w ręce Chińczyków, i że człowiek biały przejdzie do takiego sposobu życia, przy którym rodzina stanie się rzeczą zbyt kosztowną. Gdyby się rzeczywiście tak stało, Chińczycy zastąpiliby Amerykan i przeciętna jakość rasy ludzkiej obniżyłaby się.

rzeni największą energją, przedsiębiorczością i panowaniem nad sobą późno zawierają małżeństwa i różnemi innemi drogami ograniczają liczbę potomstwa. Motywem tego bywa czasem egoizm i, być może, jest rzeczą dobrą, że ludzie, twardego serca i lekkomyślni zostawiają niewielu sobie podobnych potomków. Częściej jednak motywem ograniczenia potomstwa jest pragnienie zabezpiecznia dobrego stanowiska swym dzieciom. Pragnienie to wypływa czasem z pobudek dalekich od najwyższych ideałów ludzkich, a czasem nawet z pobudek przynajmniej w części wyraźnie niskich. Naogół jednak było ono jednym z głównych czynników postępu, i ci, którzy pragnienie to żywią, stanowią znaczną część tych ludzi, których dzieci będą prawdopodobnie należały do najsilniejszych i najlepszych przedstawicieli swego pokolenia.

Należy pamiętać, że w rodzinach licznych jedne dzieci uczą drugie i zazwyczaj są bardziej inteligentne i rozwinięte, a czasem pod każdym względem tęższe, niż dzieci w rodzinach nielicznych. Przyczyną tego jest bez wątpienia w części to, że rodzice byli niezwykle silni; z tej samej racji i one zkolei będą miały duże i silne potomstwo. Rozwój rasy zależy w znacznie większym stopniu, niżby się to napozór wydawało, od potomstwa niewielu wyjątkowo licznych i silnych rodzin.

Z drugiej strony jednak nie ulega wątpliwości, że rodzice mogą często wywiązywać się lepiej ze swych zadań wówczas, gdy rodzina jest mała, niż gdy jest duża. *Ceteris paribus* zwiększenie liczby narodzin pociąga za sobą zwiększenie śmiertelności wśród dzieci. Jest to zło niewątpliwie. Narodziny dzieci, które wcześnie umierają z braku starania i dostatecznych środków, pociągają za sobą bezużyteczny wysiłek matki i są krzywdą dla pozostałych dzieci [1]).

[1]) W jakim stopniu śmiertelność dzieci wynika z przyczyn, które można usunąć, o tem można wnioskować z tego, że roczny odsetek śmiertelności dzieci poniżej roku w stosunku do ilości narodzin jest naogół o jedną trzecią większy w okręgach miejskich, niż w wiejskich; niemniej, w wielu okręgach miejskich, które mają ludność zamożną, odsetek ten jest niższy, niż przeciętny odsetek dla wsi. *(Registrar-General's Report for 1905,* str. XIII—XIV). Przed niewielu laty stwierdzono, że roczny odsetek śmiertelności dzieci poniżej lat pięciu w rodzinach parów wynosi mniej więcej 2%, a dla klas wyższych wogóle mniej, niż 3%; dla całej Anglji zaś wynosi 6% do 7%. Z drugiej strony według Leroy-Beaulieu we Francji rodzice, którzy mają jedno lub dwoje dzieci, skłonni są do zbytniej dla nich pobłażliwości; nadmierna zaś troskliwość ich jest ze szkodą dla odwagi życiowej, przedsiębiorczości i wytrwałości dzieci. Porównaj *Statistical Journal* tom 54, str. 378—379.

§ 8. Inne jeszcze rzeczy należy wziąć tu w rachubę; lecz o ile chodzi o zagadnienia, omawiane w tym rozdziale, to na pierwszy rzut oka zdaje się być rzeczą wskazaną, aby ludzie nie wydawali na świat dzieci, póki nie będą mieli widoków na to, iż będą mogli dać im wychowanie fizyczne i duchowe co najmniej równie dobre, jak to, które sami otrzymali; zdaje się również, że najlepiej jest wstępować w związki małżeńskie dość wcześnie, pod warunkiem, że ludzie, wstępujący w związki małżeńskie, będą mieli dość panowania nad sobą, aby nie pomnażać zbytnio rodziny, nie przekraczając praw moralnych. Ogólne zastosowanie w praktyce takich zasad postępowania połączone jednocześnie z zaopatrzeniem ludności miejskiej w dostateczną ilość świeżego powietrza i zdrowych rozrywek, doprowadziłoby niewątpliwie do wzmocnienia sił i tężyzny rasy. Jak zobaczymy obecnie, zasadne jest mniemanie, że jeżeli zwiększy się siła i tężyzna rasy, to zwiększanie się liczebne ludności przez długi czas nie będzie wywoływało zmniejszenia się przeciętnego rzeczywistego dochodu.

Tak więc postęp wiedzy, szczególniej wiedzy lekarskiej, stale wzrastająca rozumna ingerencja państwa w sprawach, dotyczących higjeny, wreszcie zwiększanie się bogactwa materjalnego — wszystko to dąży do zmniejszenia się śmiertelności, podniesienia zdrowotności i tężyzny oraz do przedłużenia życia jednostek. Z drugiej strony zmniejsza siły życiowe i powiększa odsetek śmiertelności szybki rozrost miast oraz to, iż ludzie klas wyższych późno się żenią i mają mniej dzieci, niż ludzie klas niższych. Gdyby na stan ludności działały jedynie czynniki pierwszej grupy, przytem regulowane w ten sposób, iżby nie groziło niebezpieczeństwo przeludnienia, to prawdopodobnie człowiek szybko wzniósłby się na ten poziom doskonałości fizycznej i duchowej, jaki nie był jeszcze dotychczas znany światu; gdyby natomiast działały jedynie czynniki drugiej grupy, szybka degeneracja stałaby się rzeczą nieuchronną.

Przy obecnym stanie rzeczy obie grupy czynników mniej więcej dokładnie się równoważą, przy pewnej niewielkiej przewadze grupy pierwszej. Ludność Anglji przyrasta mniej więcej równie szybko, jak kiedy indziej, natomiast odsetek ludzi chorych na duszy i ciele z pewnością się nie zwiększa, pozostali zaś ludzie odżywiają się i ubierają znacznie lepiej i poza małemi wyjątkami są silniejsi, niż byli dawniej. Przeciętna długość życia zarówno mężczyzn, jak kobiet, stale wzrastała przez wiele lat.

ROZDZIAŁ VI.

WYKSZTAŁCENIE TECHNICZNE.

§ 1. Omówiwszy czynniki, od których zależy wzrost liczebny i jakościowy ludności, musimy teraz rozważyć sprawę wykształcenia technicznego, które jest potrzebne, jako warunek przemysłowej zdolności wytwórczej.

Przyrodzona tężyzna, która pozwala człowiekowi pracować z powodzeniem w jednej dziedzinie, dałaby mu możność osiągnąć powodzenie równie dobre prawie w każdej innej dziedzinie. Lecz są wyjątki. Niektórzy ludzie, naprzykład, zdają się być od urodzenia przeznaczeni do karjery artystycznej i do żadnej innej; z drugiej strony są ludzie o dużych uzdolnieniach praktycznych, którym prawie zupełnie brak wrażliwości artystycznej. Lecz rasa o dużej sile nerwowej zazwyczaj zdolna jest, jak się zdaje, przy sprzyjających warunkach rozwinąć w sobie w ciągu kilku pokoleń prawie każde uzdolnienia, które ceni szczególnie wysoko. Rasa, która zdobyła tężyznę w wojnie lub w ciężkiej pracy wytwórczej, czasem bardzo szybko zdobywa uzdolnienia intelektualne i artystyczne wyższego rzędu. Rozkwit literatury i sztuki prawie we wszystkich okresach dziejów starożytnych i średniowiecznych był dziełem jakiegoś narodu o dużej sile nerwowej, narodu, który zetknął się ze sferą szlachetnych idej, nim nabra upodobania do artystycznego komfortu i zbytku.

Rozwój tego upodobania w naszych czasach nie pozwolił nam wykorzystać w całej pełni możności poświęcenia wyższych uzdolnień wyższym celom w przeważającej mierze, jaką nam dają znacznie zwiększone techniczne zasoby nasze. Lecz, być może, tężyzna intelektualna naszych czasów zdaje się być mniejsza, niż jest w rzeczywistości wskutek rozwoju badań naukowych. W sztuce bowiem i w literaturze powodzenie często zostaje osiągnięte już wówczas, gdy genjusz człowieka nosi jeszcze cechy czarującej młodości. Natomiast we współczesnej nauce dla oryginalnej twórczości potrzeba tak wielkiej wiedzy, że nim uczony będzie mógł się odznaczyć swą pracą w świecie naukowym, umysł jego często straci już pierwszą świeżość. Przytem rzeczywista wartość dokonanego przezeń dzieła często nie jest tak widoczna dla tłumu, jak widoczna i zrozumiała jest naogół wartość obrazu lub poematu [1]). Tak samo solidne cechy nowoczesnego

[1]) Warto w związku z tem zanotować, że często pokolenie, w którem zjawia się jakaś stanowiąca epokę idea, nie postrzega całego jej znaczenia: idea ta wprowadza myśl świata na nowe tory, lecz zmiana kierunku staje się widoczna dopiero wtedy, gdy już punkt zwrotny na tej drodze zostanie za nami. Podobnie, wynalazki mechaniczne bywają niedoceniane przez

robotnika, pracującego przy maszynach, uważane są za mniej wartościowe, niż bardziej rzucające się w oczy zalety średniowiecznego rzemieślnika. Ma to w tem w części swą przyczynę, iż skłonni jesteśmy uważać za coś powszedniego te zalety, które są rozpowszechnione w naszej własnej epoce; łatwo też przeoczamy fakt, że termin „robotnik niewykwalifikowany" stale zmienia swe znaczenie.

§ 2. Ludy, stojące na niskim poziomie rozwoju, nie są zdolne do wykonywania przez czas dłuższy pracy jednego rodzaju i w porównaniu z ich pracą nawet względnie najprostsze formy pracy, którą my uważamy za niewykwalifikowaną, są już pracą wykwalifikowaną; ludzie ci bowiem nie mają potrzebnej wytrwałości i mogą ją zdobyć jedynie przez długie ćwiczenie. Natomiast tam, gdzie oświata jest powszechna, jakieś zajęcie może być słusznie zaliczone do kategorji pracy niewykwalifikowanej, jakkolwiek wymaga umiejętności pisania i czytania. W okręgach, w których istnieją oddawna fabryki, odpowiedzialność, staranność i zręczność w obchodzeniu się z kosztowną maszynerją i materjałami staje się cechą powszechną, a wówczas znaczna część pracy, polegającej na kierowaniu maszynami, uważana jest za zupełnie mechaniczną, niewykwalifikowaną i nie wymagającą żadnego uzdolnienia wyższego, bardziej wartościowego. Możliwe jest jednak, że nawet jedna dziesiąta ludności, dziś zamieszkującej ziemię, nie posiada tych duchowych i moralnych uzdolnień, tej inteligencji i tego panowania nad sobą, które potrzebne są przy tej pracy; być może, że nawet połowa dzisiejszej ludzkości nie mogłaby się nauczyć należytego wykonywania tej pracy przez ciągłe ćwiczenia poprzez dwa pokolenia. Nawet z pośród ludności robotniczej tylko mała część potrafi dobrze wywiązać się z zadań, które napozór wydają się zupełnie proste i monotonne. Tkanie maszynowe, naprzykład, jakkolwiek wydaje się czynnością prostą, dzieli się na czynności bardziej i mniej złożone, i większość robotników, wykonywających niższe czynności, niema danych potrzebnych na to, aby móc wykonywać tkaniny wielokolorowe. Różnice są nawet jeszcze większe w tych dziedzinach przemysłu, które mają do czynienia z materjałami twardemi — takiemi, jak drzewo, metale lub ceramika.

współczesność. Rzadko bowiem rzecz nowo-odkryta czy wynaleziona, znajduje pełne zastosowanie praktyczne, nim zostaną wprowadzone liczne drobne ulepszenia i wynalezione rzeczy ją uzupełniające. Wynalazek, tworzący epokę, często już w zasadzie powstaje o jedno pokolenie wcześniej, nim stworzy epokę. Tak więc bywa zazwyczaj, iż każde pokolenie, jak się zdaje, zajmuje się głównie opracowaniem idej i pomysłów pokolenia poprzedniego natomiast znaczenie i doniosłość jego własnych idej nie jest jeszcze przez wszystkich współczesnych dostatecznie jasno rozumiana.

Pewne rodzaje pracy ręcznej wymagają długiego ćwiczenia w jednym zespole czynności; lecz przypadki te nie są powszechne i stają się coraz rzadsze; maszyny bowiem stale przejmują na siebie pracę, wymagającą tego rodzaju wykwalifikowania fizycznego. Prawda, że umiejętność ogólna władania palcami jest bardzo ważnym czynnikiem wydajności wytwórczej, lecz jest ona głównie wynikiem siły nerwowej i panowania nad sobą. Rozwija się ona, rzecz prosta, przez ćwiczenie, i to niekoniecznie przez ćwiczenie w danej dziedzinie pracy. Podobnie jak dobry gracz w krokieta szybko uczy się grać dobrze w tenisa, tak też wykwalifikowany robotnik często może przejść z jednej dziedziny przemysłu do drugiej bez wielkiego i trwałego zmniejszenia wydajności pracy.

Wykwalifikowanie rąk tak wyspecjalizowane, iżby go nie można było zastosować do nowej, odmiennej dziedziny zajęć, staje się stale coraz to mniej doniosłym czynnikiem produkcji. Pozostawiając poza ramami rozważań obecnych uzdolnienie artystyczne, zarówno co się tyczy odczuwania, jak i twórczości artystycznej, możemy powiedzieć, że to, co czyni jedno zajęcie wyższem od drugiego, co daje robotnikom jednego miasta lub kraju większą zdolność wytwórczą, niż innym, polega głównie na wyższości pod względem ogólnego sprytu i energji, które nie są czemś specjalnie właściwem jakiejś szczególnej dziedziny wytwórczości.

Zdolność pamiętania w jednej chwili o wielu rzeczach, gotowość psychiczna w każdej sytuacji, szybkie działanie i zaradność, gdy coś się popsuje, zdolność szybkiego przystosowania się do zmian, które należy wprowadzić w wykonywanie pracy, wytrwałość i odpowiedzialność, rozporządzanie stale pewną rezerwą sił zachowanych na odpowiednią chwilę — oto cechy, które stanowią o wysokiem uzdolnieniu przemysłowo-wytwórczem. Uzdolnienia te potrzebne są w każdem zajęciu i jeżeli nie zawsze istnieje możność łatwego zastosowania ich w danej określonej gałęzi wytwórczości przy przejściu od innej gałęzi, to główną tego przyczyną jest to, iż w nowej gałęzi wytwórczości potrzebna jest jako uzupełnienie pewna znajomość materjałów, któremi operuje dana dziedzina wytwórczości, i pewne obeznanie z procesami wytwórczemi, właściwemi tej dziedzinie.

Możemy zatem używać terminu u z d o l n i e n i e o g ó l n e, dla oznaczenia tych uzdolnień i tej ogólnej wiedzy i inteligencji, które, w różnym stopniu, potrzebne są we wszystkich dziedzinach wytwórczości wyższego rzędu. Zręczność fizyczną zaś i znajomość poszczególnych materjałów i procesów, potrzebną dla celów specjalnych poszczególnych gałęzi przemysłu, można nazwać z d o l n o ś c i ą w y s p e c j a l i z o w a n ą.

§ 3. Ogólne uzdolnienie zależy w znacznym stopniu od otoczenia, w jakiem człowiek się znajduje w dzieciństwie i młodości. W pierwszym rzędzie należy postawić ważny bardzo wpływ matki [1]). Następne miejsce zajmują wpływy ojca, rodzeństwa, a czasem i służących [2]). Z biegiem czasu dziecko robotnika uczy się wielu rzeczy, które słyszy i widzi około siebie; i gdy zechcemy zbadać, co stanowi przewagę dzieci ze sfery zamożnej nad dziećmi robotników wykwalifikowanych przy wejściu ich w życie, i co zkolei stanowi przewagę tych ostatnich nad dziećmi robotników niewykwalifikowanych, to będziemy musieli rozważyć bardziej szczegółowo te wpływy środowiska domowego. Obecnie jednak możemy przejść do rozważania bardziej ogólnych wpływów, jakie ma wychowanie szkolne.

Niewiele trzeba mówić o wykształceniu ogólnem, choć wpływ jego na ogólną wydajność wytwórczą jest nawet większy, niż się wydaje. Prawda, że dzieci z klasy robotniczej muszą bardzo często opuszczać szkołę, gdy zaledwie nauczyły się początków czytania, pisania, artymetyki i rysunków; niektórzy ludzie nawet dowodzą, że część tego krótkiego czasu, poświęconego na te przedmioty, lepiej byłoby przeznaczyć na pracę praktyczną. Lecz postępy uczynione w szkole są ważne, nie tyle same przez się, ile przez to, iż dają możność dalszego postępu w przyszłości. Prawdziwie szerokie i wolne od przesądów wykształcenie ogólne rozwija uzdolnienia umysłowe i daje możność ich zastosowania w pracy praktycznej oraz wykorzystania samej tej pracy jako środka do zdobycia większej kultury, jakkolwiek nie zajmuje się szczegółami poszczególnych dziedzin wytwórczości, pozostawiając to zadanie wykształceniu technicznemu [3]).

---

[1]) Według Galtona w twierdzeniu, że wszyscy wielcy ludzie mieli wielkie matki, tkwi przesada; w rzeczywistości wpływ matki nie jest wprawdzie większy, niż wszystkie inne razem wzięte, lecz jest większy, niż każdy z nich zosobna. Galton powiada, że wpływ matki da się najłatwiej zauważyć w życiu teologów i ludzi nauki, ponieważ poważnie myśląca matka uczy swe dziecko odczuwać głęboko wiele rzeczy i nie ohamowuje, lecz podsyca ciekawość dziecięcą, z której rozwija się naukowy sposób myślenia.

[2]) Pośród służących domowych wiele jest natur subtelnych. Słudzy domowi w bardzo bogatych domach łatwo przyzwyczajają się do zbytku, do przeceniania wartości bogactwa i wogóle do przekładania niższych celów życiowych ponad wyższe, co rzadko się spotyka w niezależnej klasie robotniczej. Towarzystwo, w którem dzieci najlepszych domów spędzają znaczną część swego czasu, jest mniej uszlachetniające, niż w domach przeciętnych wieśniaków, a przecież w tych samych najlepszych domach sługom specjalnie niewykwalifikowanym nie pozwala się opiekować młodemi psami do polowania i końmi.

[3]) Brak starannego ogólnego wykształcenia u dzieci klasy robotniczej nie był chyba mniej zgubny dla postępu gospodarczego, niż wąski zakres

§ 4. Wykształcenie techniczne również podniosło w czasach ostatnich poziom swych celów. Dawniej ograniczało się ono prawie tylko do wyrobienia tej zręczności fizycznej i takiego elementarnego zapoznania ucznia z maszynami i procesami wytwórczemi, jakie chłopak inteligentny szybko sam zdobywa, gdy staje do pracy w warsztacie; jeżeli zaś tych rzeczy nauczy się już poprzednio, to będzie, być może, zarabiał na początek o kilka szylingów więcej, niż gdyby zupełnie nic nie umiał. Takie tak zwane wykształcenie nie rozwija uzdolnień duchowych, lecz raczej ich rozwojowi przeszkadza. Chłopiec, który zdobył wiadomości swym własnym wysiłkiem, przez to się wykształcił, i prawdopodobnie będzie czynił większe postępy w przyszłości, niż chłopiec, który pobierał nauki w szkole tego staromodnego typu. Wykształcenie techniczne wyzbywa się jednak swych błędów i stawia sobie za cel przedewszystkiem to, aby nauczyć ucznia władania należytego oczami i palcami (jak się zdaje, zadanie to obecnie przejmuje na siebie ogólne wykształcenie, w którego zakres zadanie to właściwie wchodzi); po drugie zaś dąży do tego, aby dać uczniowi artystyczne wyszkolenie i wiedzę oraz metody badania, pożyteczne w poszczególnych zajęciach, lecz rzadko należycie zdobywane w toku pracy praktycznej [1]).

---

nauczania w dawnych szkołach humanistycznych, przeznaczonych dla klas średnich. Doniedawna istotnie nauka języków starożytnych była jedyną rzeczą, którą przeciętny nauczyciel mógł pobudzić umysły swych uczniów do czegoś więcej, niż do pochłaniania wiedzy. Słusznie też nazywano tę naukę liberalną, ponieważ była najlepszą z istniejących. Nauka ta jednak nie osiągnęła swego celu, którym było zapoznanie uczniów z wielkiemi myślami starożytności; starożytność i języki starożytne zapominano zazwyczaj wkrótce po ukończeniu szkoły. System humanistyczny wywoływał tylko szkodliwy antagonizm pomiędzy życiem praktycznem a kulturą. Obecnie postęp wiedzy daje nam możność dopełniania programu szkół humanistycznych przez zapoznanie się z rozmaitemi naukami i sztukami; ci, których stać na to, mogą otrzymać dziś wykształcenie, które rozwija ich najlepsze zdolności i wprowadza na tory myślowe, na których w późniejszem życiu rozwiną się najwyższe ich funkcje duchowe. Czas, poświęcony na uczenie się pisowni angielskiej, jest prawie stracony. Jeżeli kiedyś pisownia i wymowa zostaną w języku angielskim uzgodnione tak, jak to jest w innych językach, nauka szkolna zyska jeden dodatkowy rok bez specjalnych kosztów.

[1]) Nasmyth powiada, że jeżeli chłopiec pomiędzy dwa ziarnka grochu, rzucone na stół, potrafi łatwo położyć na równej odległości i w jednej z niemi linji trzecie ziarnko grochu, to jest na drodze do tego, aby stać się dobrym mechanikiem. Sprawne władanie okiem i ręką dają rozpowszechnione gry angielskie, jak również i praca-zabawa w ogrodach dziecięcych. Rysunek zawsze stał na granicy pomiędzy pracą i zabawą.

Według najbardziej kompetentnej opinji angielskiej wykształcenie techniczne, przygotowujące do pracy przemysłowej wyższego rzędu, winnoby mieć zawsze na celu rozwój ogólny uzdolnień, podobnie jak to ma na celu wykształcenie ogólne. Powinno ono opierać się na tej samej podstawie, na jakiej opiera się gruntowne wykształcenie ogólne, a przytem powinno dawać znajomość dokładną pewnych działów wiedzy, znajdujących zastosowanie w poszczególnych dziedzinach wytwórczości [1]). Celem naszym winno być połączenie wykształcenia teoretycznego, pod względem którego kraje zachodnie stoją od nas wyżej, z tą odwagą i niestrudzoną energją, która tylko wówczas rozkwita w pełni, gdy człowiek spędza najlepsze lata młodości w warsztacie; należy przytem pamiętać, że to, czego młodzieniec nauczy się sam przez bezpośrednie doświadczenie w dobrze kierowanym warsztacie — że to da mu więcej i więcej pobudzi jego aktywność duchową, niż gdyby się był tego samego nauczył od nauczyciela w szkole technicznej przy pomocy modelów [2]).

Stary system terminowania nie jest dokładnie przystosowany do współczesnych warunków, to też wychodzi on z użycia; potrzeba jednak czegoś nowego na jego miejsce. Od niedawnego czasu wielu z pośród najzdolniejszych fabrykantów zaczęło wprowadzać ten zwyczaj, aby ich synowie zapoznawali się praktycznie kolejno ze wszystkiemi rodzajami pracy, którą w przyszłości będą kierowali. Takie doskonałe wykształcenie jednak mogą otrzymać tylko nieliczni. — W każdej wielkiej dziedzinie nowoczesnego przemysłu rodzaje pracy

---

[1]) Jednym z najsłabszych punktów wykształcenia technicznego jest to, iż nie wyrabia ono poczucia proporcji i dążenia do prostoty szczegółów. Anglicy, a jeszcze w większej mierze Amerykanie, zdobyli w życiu praktycznem umiejętność usuwania w maszynerji i procesach wytwórczych szczegółów, których koszt przenosi ich wartość; ten zmysł praktyczny często daje im możność skutecznego współzawodniczenia z konkurentami kontynentalnymi, posiadającymi lepsze wykształcenie techniczne.

[2]) Dobrze jest ułożyć plan wykształcenia w sposób następujący: po opuszczeniu szkoły, przez kilka lat w zimowem półroczu uczyć się teoretycznie w kolegjum, w letniem zaś pracować w charakterze ucznia w dużych fabrykach. Autor niniejszego dzieła wprowadził przed kilkunastu laty ten plan w University College w Bristolu (obecnie University of Bristol). Przeprowadzenie tego planu jest jednak związane z trudnościami praktycznemi, które dadzą się pokonać jedynie przez życzliwe i uprzejme współdziałanie kierowników dużych firm z władzami kolegjów. Inny, doskonały plan jest przyjęty w szkole przy zakładach Mather and Plat w Manchesterze. Plany, rysowane w szkole, są wykonywane jednocześnie w warsztatach. Jednego dnia nauczyciel podaje niezbędne wyliczenia i wyjaśnienia, a następnego dnia uczniowie widzą niejako na kowadle to, co było poprzedniego dnia przedmiotem wykładu.

są tak liczne i różnorodne, że byłoby rzeczą niemożliwą, aby każdy młodzieniec, oddany na naukę do fabryki, zapoznawał się ze wszystkiemi; chłopak o przeciętnem uzdolnieniu zresztą zdezorjentowałby się zupełnie, gdyby próbę taką zrobiono. Natomiast nie jest, jak się zdaje, rzeczą niewykonalną wznowienie w zmodyfikowanej formie systemu terminowania [1]).

Doniedawna wielkie epokowe wynalazki techniczne powstawały prawie wyłącznie w Anglji, obecnie zaś zaczynają na tem polu współzawodniczyć z Anglikami inne narody. Wysoki poziom amerykańskich szkół powszechnych, urozmaicenie życia Amerykan, wymiana idej pomiędzy różnemi, zamieszkującemi Amerykę narodowościami, szczególne warunki amerykańskiego rolnictwa — wszystko to przyczyniło się do rozwoju ducha badawczego; wykształcenie techniczne przytem rozwija się tam z wielką szybkością. Z drugiej strony popularyzacja wiedzy naukowej pośród ludu, klasy średniej i niższej w Niemczech, połączona ze znajomością nowoczesnych języków, oraz zwyczaj odbywania podróży w celach naukowych i informacyjnych — wszystko to dało

[1]) Przedsiębiorca zobowiązuje się czuwać nad tem, aby ucznia w fabryce nauczono gruntownie wszystkich poszczególnych poddziałów jakiegoś jednego wielkiego działu pracy wytwórczej, w przeciwstawieniu do tego, co się często zdarza obecnie, iż uczeń poznaje tylko jeden z tych poddziałów. Wyszkolenie ucznia byłoby wówczas często równie szerokie, jak to, któreby posiadł, gdyby przed kilkudziesięciu laty poznał cały zakres pracy wytwórczej w danej gałęzi przemysłu; wyszkolenie to można uzupełnić przez zapoznanie się teoretyczne w szkole technicznej z wszystkiemi działami danej gałęzi przemysłu. System podobny do dawnego systemu terminowania zaczął przyjmować się odniedawna w Anglji; temu systemowi nauczania poddawani są młodzi ludzie, którzy pragną się nauczyć gospodarowania na roli w jakimś nowym kraju. Są pewne oznaki, że system ten może być rozciągnięty na wyszkolenie w prowadzeniu gospodarstwa w samej Anglji, do czego pod wieloma względami doskonale się nadaje. Znaczną część jednak wykształcenia, potrzebnego rolnikowi i kierownikowi fermy, można najlepiej zdobyć w szkołach rolniczych i mleczarskich.

Tymczasem szybko rozwinęły się liczne doniosłe czynniki wykształcenia technicznego ludzi dojrzałych, takie, jak wystawy publiczne, stowarzyszenia przemysłowo-zawodowe, kongresy, oraz czasopisma techniczne. Każdy z tych czynników ma do spełnienia pewne określone zadanie. W rolnictwie i w niektórych innych gałęziach przemysłu do postępu najwięcej przyczyniają się pokazy publiczne; natomiast w bardziej posuniętych w rozwoju gałęziach pracy wytwórczej, które są w rękach ludzi przyzwyczajonych do teoretycznego poznawania rzeczy, większe znaczenie ma rozpowszechnianie wiedzy praktycznej i teoretycznej przez czasopisma techniczne; popularyzacja tą drogą wiedzy technicznej, idąc równolegle ze zmianami metod wytwórczości przemysłowej i warunków społecznych tej wytwórczości, usuwa tajemnice zawodowe i pozwala ludziom, którzy rozporządzają małemi środkami, współzawodniczyć z bogatszymi konkurentami.

Niemcom możność współzawodniczenia z amerykańską i angielską mechaniką i zdobycia pierwszego miejsca w wielu dziedzinach chemji stosowanej [1]).

§ 5. Prawda, że w wielu dziedzinach pracy z równą wydajnością mogą pracować ludzie wykwalifikowani, jak niewykwalifikowani, i że większe wykształcenie jest pożyteczne bezpośrednio tylko dla kierowników przedsiębiorstwa i dla stosunkowo niewielkiej ilości bardziej samodzielnych robotników. Wykształcenie jednak daje duże pośrednie korzyści nawet prostemu robotnikowi. Pobudza ono jego aktywność duchową, rozwija w nim rozumną badawczość; czyni go bardziej obrotnym, bardziej godnym zaufania w pracy, podnosi poziom jego życia zarówno w dziedzinie pracy zawodowej, jak i poza nią. Jest więc środkiem ważnym w produkcji bogactwa materjalnego, uważane zaś samo przez się jako cel, nie stoi ono niżej od żadnego z tych celów, którym produkcja dóbr materjalnych może służyć.

Bezpośredniej korzyści ekonomicznej jednak, jaką narodowi daje podniesienie poziomu wykształcenia ogólnego i technicznego masy ludowej, w znacznej mierze szukać musimy gdzie indziej. Musimy zwrócić uwagę nietyle na tych, którzy w klasie robotniczej pozostają, ile na tych ludzi niskiego urodzenia, którzy wznoszą się na wyższy poziom, stają się robotnikami wykwalifikowanymi, kierownikami warsztatów lub przedsiębiorcami, którzy przyczyniają się do posunięcia naprzód naszej wiedzy lub pomnażają bogactwo narodowe w dziedzinie sztuki i literatury.

Prawa, rządzące powstawaniem genjuszów, nie dają się zbadać. Jest rzeczą prawdopodobną, że odsetek dzieci z klasy robotniczej, obdarzonych wysokiemi zdolnościami przyrodzonemi, nie jest tak wielki, jak odsetek równie uzdolnionych dzieci tych ludzi, którzy zdobyli lub odziedziczyli wyższe stanowisko społeczne. Wobec tego jednak, że klasa ludzi, żyjących z pracy rąk, jest cztery lub pięciokrotnie liczniejsza, niż wszystkie inne klasy, wzięte razem, przeto nie jest rzeczą nieprawdopodobną, że więcej niż połowa ludzi o najwybitniejszych uzdolnieniach przyrodzonych rodzi się w tej klasie; znaczna część jednak tych ludzi nie jest w stanie rozwinąć swych zdolności przyrodzonych z braku pomyślnych ku temu warunków. Niema rzeczy bardziej szkodliwej dla rozwoju bogactwa narodowego,

[1]) Kierownicy prawie wszystkich wielkich firm kontynentalnych studjowali starannie metody wytwórcze i konstrukcje mechaniczne w krajach obcych. Anglicy wiele podróżują, lecz być może, w części z powodu swej nieznajomości obcych języków, niewiele, jak się zdaje, zdobywają pod względem wykształcenia technicznego w swych podróżach, choć podróże te możnaby rozumnie wykorzystać.

niż to marnotrawne niedbalstwo, które pozwala genjuszowi, pochodzącemu z niższej klasy społecznej, zmarnować się przy jakiejś pracy niższego rodzaju. Żadna zmiana nie przyczyniłaby się w tej mierze do szybkiego wzrostu materjalnego bogactwa, jak reforma szkół naszych, szczególniej średnich — pod warunkiem, że byłaby połączona z ufundowaniem dużej ilości burs i stypendjów, które dadzą możność zdolnym synom robotniczym uczęszczać do szkół stopniowo coraz to wyższych i osiągnąć maximum wykształcenia teoretycznego i praktycznego, jakie w danej chwili można osiągnąć.

Uzdolnieniu dzieci z klasy robotniczej można przypisać w większej części pomyślny rozwój miast w wiekach średnich, oraz w Szkocji w czasach ostatnich. Nawet w samej Anglji można zauważyć to samo: postęp jest najbardziej szybki w tych częściach kraju, w których większość kierowników i pionierów przemysłu stanowią synowie robotników. Tak, naprzykład, rozpoczynający się okres rękodzielniczo-manufakturny zastał różnice socjalne bardziej wyraźnie zarysowane, ustalone bardziej niezmiennie na południu Anglji, niż na północy. Na południu pewien duch kastowości nie pozwalał robotnikom i ich synom dochodzić do stanowisk kierowniczych; rodzinom zaś, zajmującym oddawna stanowisko uprzywilejowane, brakło tej elastyczności i świeżości umysłu, której nie może dać żadne uprzywilejowanie społeczne i które są darem natury. Ten duch kastowości i brak świeżych sił wśród kierowników przemysłu wzajemnie się podtrzymywały; niemało jest też miast na południu Anglji, których upadek w ciągu ostatnich lat kilkudziesięciu można w znacznej mierze przypisać tej przyczynie.

§ 6. Wykształcenie artystyczne opiera się na cokolwiek innych podstwach, niż wykształcenie intelektualne, zaprawiające do twardej pracy myślowej: ostatnie prawie zawsze wpływa dodatnio na siłę charakteru, pierwsze zaś nierzadko wpływu takiego nie wykazuje. Niemniej rozwój artystycznych uzdolnień u ludu jest sam przez się celem nader ważnym i staje się obecnie bardzo ważnym czynnikiem wydajności przemysłowej.

Tutaj interesują nas prawie wyłącznie te gałęzie sztuki, które działają na oko. Jakkolwiek bowiem literatura i muzyka w równym, a nawet w większym stopniu, niż sztuki plastyczne, przyczyniają się do rozwoju pełni życia, to jednak rozwój ich nie wpływa bezpośrednio i nie jest sam bezpośrednio uzależniony od metod wytwórczości i od wyszkolenia robotnika.

Średniowiecznemu rzemieślnikowi europejskiemu i dzisiejszemu rzemieślnikowi wschodniemu przypisywano znacznie więcej oryginalności, niż jej w rzeczywistości posiadał. We wschodnich dywanach,

naprzykład, wiele jest pięknych pomysłów, jeżeli jednak rozejrzymy się w dużej ilości wytworów sztuki jednej jakiejś miejscowości, pochodzących z różnych okresów czasów, to często przekonywamy się o bardzo małej rozmaitości podstawowych pomysłów. Natomiast w dzisiejszych czasach szybkich zmian — z których jedne wywołuje moda, inne zaś dobroczynny rozwój przemysłowy i społeczny — każdy może wprowadzać jakąś nową zmianę i każdy musi opierać się na swych własnych siłach: niema tu tej publicznej opinji krytycznej, skrystalizowanej powoli, któraby kierowała pomysłami jednostki[1]).

Nie jest to jednak jedyną, być może, nawet i nie główną stroną ujemną tej sytuacji, w jakiej dzisiaj rozwija się rysunek artystyczny. Niema racji, aby przypuszczać, że dzieci zwykłych robotników w wiekach średnich miały większą inicjatywę artystyczną, niż dzisiaj dzieci przeciętnych cieśli czy kowali wiejskich; jeżeli jednak zdarzyło się, iż jeden człowiek na dziesięć tysięcy był obdarzony wyjątkowym talentem, to znajdował dla swej działalności wdzięczne pole w swym zawodzie i bodźcem w jego pracy było współzawodnictwo cechów oraz inne czynniki. Dzisiejszy nowoczesny robotnik natomiast wykazuje uzdolnienie do kierowania maszyną; i jakkolwiek uzdolnienia, które w nim praca jego rozwija, są, być może, bardziej poważne i mogą przyczynić się na dłuższą metę w większej mierze do rozwoju ludzkości, niż smak i fantazja średniowiecznego rzemieślnika, to jednak nie przyczyniają się one bezpośrednio do postępu sztuki. Dzisiaj robotnik wyżej uzdolniony, niż jego towarzysze, spróbuje prawdopodobnie zająć stanowisko przodujące w kierowaniu związkiem zawodowym lub jakiemś innem stowarzyszeniem, bądź też postara się zgromadzić jakąś małą sumkę i wyjść z tej dziedziny przemysłu, w której pracował dotychczas. Dążenia takie nie są nieszlachetne, niemniej jednak

[1]) W rzeczywistości na niższym stopniu rozwoju kultury każdy rysownik pozostaje pod wpływem poprzedników: tylko jednostki bardzo odważne odchylają się od wzorów przez tradycję uświęconych, lecz i te nawet nie odchylają się zbytnio; inowacje ich podlegają probierzowi doświadczenia, który na dłuższą metę jest nieomylny. Najbardziej dziwaczne i najbardziej śmieszne formy artystyczne i literackie mogą być na czas jakiś przyjęte i uznane przez ogół pod naciskiem wyższych czynników społecznych, natomiast tylko prawdziwa wartość artystyczna jest warunkiem tego, iż ballada lub melodja, wzór ubioru lub mebli zachowuje swą popularność w całym narodzie przez wiele pokoleń. To też te inowacje, które były niezgodne z prawdziwym duchem sztuki, zostały usunięte, te zaś, które szły w słusznym kierunku, zostały zachowane i stały się punktem wyjścia dalszego postępu; w ten to sposób przekazane instynkty odegrały wielką rolę w zachowaniu czystości wschodniej sztuki stosowanej, w mniejszym zaś stopniu — europejskiej sztuki średniowiecznej.

ambicja robotnika byłaby bardziej szlachetna i bardziej owocna w dobre skutki dla świata, gdyby pozostał on w swem dawnem rzemiośle i spróbował stworzyć dzieła piękne, któreby mogły go przeżyć.

Trzeba jednak przyznać, że robotnik spotkałby tutaj dwie trudności. Szybkość, z jaką dziś zmieniają się wzory sztuki dekoracyjnej, stanowi jedną trudność; drugą zaś, nie mniejszą od pierwszej — to, że zmiany te dokonywają się na szerokim terenie wszechświatowego rynku. Zmusza to bowiem rysownika wzorów, który i tak pracuje gorączkowo i pośpiesznie, do ciągłego śledzenia zmian popytu i podaży na wytwory artystyczne, zachodzących na rynku wszechświatowym. Jest to zadanie, któremu nie może podołać zwykły rzemieślnik; to też w dzisiejszych warunkach uważa on za rzecz dla siebie korzystniejszą iść drogą utorowaną, niż prowadzić. Nawet wyszkolenie i biegłość bardzo wysoka tkacza lońskiego przejawia się dziś prawie wyłącznie w jego odziedziczonej zręczności i w subtelnem poczuciu barw, które dają mu możność dokładnego wykonania pomysłów rysowników zawodowych.

Zwiększająca się zamożność pozwala przy kupowaniu różnych rzeczy zwracać główną uwagę na to, czy dane rzeczy odpowiadają smakowi i upodobaniom, przyczem wzgląd na trwałość kupowanych rzeczy gra rolę drugorzędną. To też, co się tyczy wszelkiego rodzaju ubrań i mebli, coraz bardziej słuszne staje się powiedzenie, że o pokupności towaru stanowi jakość deseniu i modelu. Dzięki wpływowi zmarłego Williama Morrisa oraz dzięki temu, że dla wielu angielskich rysowników wzorem byli wschodni, a szczególnie perscy i induscy mistrzowie barwy, niektóre rodzaje angielskich fabrykatów i wytworów dekoracyjnych osiągnęły jakość najwyższą — co uznają sami Francuzi. W dziedzinie modelów i mód gust francuski panuje tak wszechwładnie, iż wielu fabrykantów angielskich, którzy mają mocną pozycję na rynku światowym, utraciłoby ją niezawodnie, gdyby byli zależni od wzorów angielskich. Przyczyną tego jest w części to, że przy przodującem stanowisku, jakie Paryż zajął w dziedzinie mody, wzór paryski ma większe szanse, iż będzie odpowiadał najbliższej modzie i uczyni towar pokupniejszym, niż jakiś wzór równej wartości wewnętrznej, zaczerpnięty skądinąd [1]).

[1]) Francuscy rysownicy wzorów uważają, że najlepiej jest mieszkać w Paryżu, jeżeli bowiem nie są przez czas dłuższy w kontakcie z ośrodkiem mody, to pozostają wtyle. Większość ich, to ludzie, którzy otrzymali wykształcenie artystyczne, lecz nie osiągnęli celu swych ambicyj. Tylko w wyjątkowych przypadkach, naprzykład tam, gdzie chodzi o desenie i wzory na porcelanę Sèvreską, artyści, którzy osiągnęli powodzenie w dziedzinie czystej sztuki, uważają, że warto rysować wzory. Angielscy rysownicy wytrzymują

Wykształcenie techniczne, jak widzimy, nie może bezpośrednio pomnożyć ilości talentów — zarówno w dziedzinie sztuki, jak w nauce i życiu praktycznem; może natomiast uchronić wiele talentów artystycznych od zmarnowania się. Jest to jego zadaniem tem więcej, że system wykształcenia, które dawało dawniejsze rzemiosło, nie może być wznowiony na większą skalę.

§ 7. Możemy zatem wyciągnąć wniosek, że miarą celowości wydatkowania funduszów prywatnych i publicznych na oświatę nie są jedynie wyniki bezpośrednie. Wszelki nakład kapitału, który da masom ludności większą możność kształcenia się i oświecenia, niżby one same mogły sobie zdobyć, będzie się dobrze opłacał. W ten sposób bowiem wielu ludzi, którzy w przeciwnym razie zeszliby do grobu nieznani, otrzymuje możność rozwinięcia swych ukrytych uzdolnień. Wartość gospodarcza jednego wielkiego genjusza technicznego wystarcza jako równoważnik kosztów oświaty całego miasta: jeden nowy pomysł, taki naprzykład, jak wynalazek Bessemera, powiększa angielską siłę wytwórczą w równym stopniu, jak praca stu tysięcy robotników. Mniej bezpośrednie, lecz niemniej ważne znaczenie dla produkcji mają wynalazki w dziedzinie lecznictwa, takie naprzykład, jak Jennera i Pasteura, które zwiększają siły wytwórcze i wzmacniają zdrowie; również bardzo duże znaczenie mają wyniki badań naukowych w dziedzinie matematyki i biologji, choć wiele lat, a nawet wieków, może upłynąć, nim praktyczne wyniki tych badań przyczynią się w sposób widoczny do powiększenia dobrobytu materjalnego. Wszystkie nakłady kapitału, dokonywane w ciągu dłuższego szeregu lat dla udostępnienia masom oświaty, opłacą się sowicie, jeżeli dadzą możność rozwoju jakiemuś nowemu Darwinowi czy Newtonowi, Shakespeare'owi czy Beethovenowi.

Mało jest zagadnień praktycznych, któreby interesowały ekonomistę bardziej bezpośrednio, niż zagadnienie, według jakich zasad należy dzielić koszty wykształcenia dzieci pomiędzy państwo i rodzi-

---

jednak konkurencję w dziedzinie wzorów, przeznaczonych na rynki wschodnie; są dane, wskazujące, że Anglicy co najmniej dorównywają Francuzom pod względem oryginalności, choć ustępują im w szybkości tworzenia pięknych interesujących połączeń barw i kształtów. (Por. *Report on Technical Education*, tom I, str. 256, 261, 324, 325 i tom III, str. 151, 152, 202, 203, 211 i *passim*). Zawód nowoczesnego rysownika nie wzniósł się jeszcze prawdopodobnie na ten najwyższy poziom, jaki może osiągnąć. Znajdował się on dotychczas pod nieproporcjonalnie wielkim wpływem jednego narodu, i to narodu, którego najwyższe wytwory sztuki rzadko dają się przenieść na grunt obcy. Wytwory te często znajdowały przez pewien czas aprobatę i uznanie innych narodów i były przez nie naśladowane, rzadko jednak, jak dotychczas, nadawały ton twórczości późniejszych pokoleń.

ców. Obecnie musimy rozważyć warunki, określające możność i chęć rodziców ponoszenia części tych kosztów, bez względu na ich wielkość.

Większość rodziców chętnie gotowa jest uczynić dla swoich dzieci to, co dla nich uczynili ich rodzice, a nawet gotowa jest uczynić cokolwiek więcej, jeżeli żyje w środowisku, stojącem na cokolwiek wyższym poziomie. Aby uczynić coś więcej ponadto, trzeba prócz niesamolubności i ciepła uczuciowego, które, być może, nie są rzadkie, pewnego szerszego ujęcia rzeczy, które, jak dotychczas, nie jest zbyt powszechne. Potrzeba mianowicie umiejętności wyraźnego przedstawiania sobie przyszłości, ujmowania odległych wypadków przyszłych jako równie ważnych, jak fakty bezpośrednio najbliższej przyszłości (dyskontowania przyszłości po niskiej stopie); ta postawa psychiczna jest jednocześnie bardzo ważnym wytworem i bardzo ważnym czynnikiem cywilizacji i rzadko rozwija się w pełni poza średnią i wyższą klasą u narodów bardziej cywilizowanych.

§ 8. Rodzice zazwyczaj przygotowują swe dzieci do zawodów, odpowiadających ich własnemu poziomowi społecznemu. To też całkowita podaż pracy w jednem pokoleniu w zawodach, stojących na jednym poziomie społecznym, zależy w znacznej mierze od liczebności danego poziomu w poprzedniem pokoleniu; natomiast w obrębie zawodów, odpowiadających jednemu poziomowi społecznemu, istnieje większa zmienność. Jeżeli korzyści, jakie daje jeden z zawodów danego poziomu, zwiększą się ponad miarę przeciętną, to następuje szybki przypływ młodzieży z innych zawodów tego samego poziomu. Ruch pionowy od jednego poziomu społecznego do innego rzadko jest szybki, rzadko odbywa się na szerszą skalę; jeżeli jednak korzyści, jakie dają zawody danego poziomu, wzrosną w porównaniu z trudnością pracy, której wymagają, to siły robocze, zarówno młode, jak stare, poczynają przypływać do danego zawodu licznemi małemi strumieniami, i jakkolwiek żaden z tych strumieni nie będzie zbyt szeroki, to jednak razem wzięte dadzą one podaż dostateczną, aby zadośćuczynić w niezbyt długim czasie zwiększonemu popytowi na pracę danego poziomu.

Musimy odłożyć na później obszerniejsze omówienie przeszkód, jakie warunki każdego czasu i miejsca stawiają swobodnemu ruchowi sił roboczych, oraz omówienie pobudek zmiany własnego zawodu i przygotowywania dzieci do innego zawodu. Rozważania dotychczasowe wystarczą do wysnucia konkluzji, że *ceteris paribus* zwiększenie zarobków wywołuje zwiększenie podaży pracy w danym zawodzie; innemi słowy, zwiększenie ceny popytu na pracę zwiększa jej podaż. Można powiedzieć, że przy danym stanie wiedzy oraz przy danych stosunkach moralnych, społecznych i domowych siła rąk

roboczych, wziętych jako całość (jeżeli nie ich liczebność), oraz liczebność i siła rąk roboczych w danym poszczególnym zawodzie ma swą określoną cenę podaży w tem znaczeniu, że przy pewnym określonym poziomie ceny popytu liczebność ta i siła pozostaje niezmienna, przy wyższej zaś cenie wzrasta, a przy niższej się obniża. Tak więc czynniki ekonomiczne wpływają w dużej mierze na rozwój liczebny ludności, wziętej w całości, równie jak i na podaż pracy w zawodach poszczególnych poziomów. Czynniki te wpływają jednak na liczebność ludności, jako całości, w znacznej mierze tylko pośrednio, przez swój wpływ na warunki moralne, społeczne i domowe. Wpływ czynników ekonomicznych na te warunki jest głęboki, choć powolny i nie da się łatwo prześledzić i przewidzieć [1]).

---

[1]) Mill uważał, że trudności, które spotyka ojciec, chcący przygotować swego syna do zawodu, bardzo różnego od jego własnego zawodu, są bardzo wielkie. Mówi on: „Dotychczas linja graniczna pomiędzy różnemi kategorjami pracowników była tak silnie zaznaczona, iż podział na te kategorje był prawie równoważny różnicom kast dziedzicznych; pracownicy każdego zawodu rekrutowali się głównie z pośród dzieci tych ludzi, którzy pracowali już w danym zawodzie, lub w zawodach, stojących na tym samym poziomie społecznym, bądź też z pośród dzieci tych ludzi, którzy, wyszedłszy z niższej klasy społecznej, wznieśli się dzięki swej pracy na wyższy poziom społeczny. Pracownicy zawodów wolnych rekrutują się przeważnie z pośród dzieci ludzi, należących do zawodów wolnych lub do klasy ludzi, nie potrzebujących zarobkować. Wyższego rodzaju rzemiosłom daje pracowników klasa robotników wykwalifikowanych i drobnych kupców, stojących na tym samym, co pierwsi, poziomie społecznym. Podobnie rzecz się ma z zajęciami, wymagającemi niższych kwalifikacyj; robotnicy niewykwalifikowani z nielicznymi wyjątkami pozostają również z ojca na syna w swym stanie. Dlatego też płace zarobkowe każdej klasy były dotychczas regulowane raczej przez przyrost ludności, należącej do danej klasy, niż przez ogólny przyrost ludności kraju“. Dodaje on jednak: „Zmiany, tak szybko zachodzące obecnie w dziedzinie zwyczajów i pojęć, podkopują wszystkie te różnice“.

Zmiany, które dokonały się od czasów, gdy pisał to Mill, sprawdziły jego przewidywania, wyrażone w ostatniem zdaniu. Linje graniczne, które Mill wykreślił, prawie zupełnie się zatarły wskutek szybkiego działania tych przyczyn, które, jak widzieliśmy powyżej w tym rozdziale, zmniejszają quantum kwalifikacyj i uzdolnień, potrzebnych w jednych zajęciach, a zwiększają je w innych. Nie możemy już dzielić wszelkich możliwych zajęć na cztery różne kategorje; możemy je natomiast przedstawić jako długi szereg stopni o nierównej szerokości, z których niektóre są tak szerokie, iż tworzą płaszczyzny, na które może się przenosić materjał ludzki z innych stopni. Jeszcze lepiej możemy sobie przedstawić wszystkie zawody w postaci dwojga schodów, z których jedne przedstawiałyby „zajęcia, wymagające ciężkiej pracy fizycznej“, drugie zaś „zajęcia łatwe“; takie przedstawienie jest może najlepsze dlatego, że podział pionowy pomiędzy temi dwoma rodzajami

ROZDZIAŁ VII.

ROZWÓJ BOGACTWA.

§ 1. W tym rozdziale nie trzeba rozróżniać tych punktów widzenia, z których bogactwo jest uważane za przedmiot konsumcji, i tych, z których uważane jest za czynnik produkcji; interesuje nas tutaj poprostu rozwój bogactwa i nie potrzebujemy kłaść nacisku na użytkowanie bogactwa jako kapitału.

Najpierwotniejszemi formami bogactwa były prawdopodobnie narzędzia, potrzebne do polowania i rybołówstwa, oraz ozdoby osobiste, w krajach chłodnych zaś prócz tego ubranie i mieszkanie [1]). Na tym poziomie rozwoju rozpoczęło się oswajanie zwierząt; początkowo prawdopodobnie hodowano je głównie dla nich samych, ponie-

---

zajęć jest równie wyraźny i radykalny, jak podział poziomy pomiędzy jakiemikolwiek dwiema kategorjami zajęć.

Klasyfikacja Milla postradała już była znaczną część swej wartości, gdy przyjął ją Cairnes (*Leading Principles*, str. 72). Klasyfikację bardziej odpowiadającą naszym obecnym warunkom podaje Giddings (*Political Science Quarterly*, tom II, str. 69—71). Klasyfikacji tej można zarzucić, że przeprowadza wyraźne linje podziału tam, gdzie natura ich nie przeprowadziła; zapewne jednak jest to podział o tyle dobry, o ile dobry wogóle być może jakikolwiek podział różnych zawodów na cztery kategorje. Oto ten podział: (1) praca ręczna automatyczna (zwykli robotnicy i kierownicy maszyn); (2) odpowiedzialna praca ręczna (robotnicy, którym można powierzyć robotę w pewnym stopniu odpowiedzialną i którzy mogą pracować samodzielnie); (3) automatyczna praca umysłowa (buchalterzy i t. p.); (4) odpowiedzialna praca umysłowa (kierownicy przedsiębiorstw, zawody wyzwolone i t. p.).

Warunki, od których zależy stały i w szerokich granicach odbywający się ruch wzwyż i nadół ludności po stopniach tej hierarchji zawodów, oraz sposoby, w jaki ten ruch się odbywa, zbadamy obszerniej poniżej, w ks. VI, rozdz. IV, V i VI.

Zwiększający się popyt na gońców, których praca polega na bieganiu z poleceniami pracodawcy i na inne rodzaje pracy, która nie ma żadnej wartości kształcącej, zwiększyła niebezpieczeństwo, że rodzice będą kierowali swych synów na drogi, na których niema widoków na lepszą pozycję w latach późniejszych. Czynniki urzędowe, a w większej mierze poświęcenie i energja ludzi, pracujących w zrzeszeniach nieoficjalnych, zrobiły już coś w tym kierunku, aby ostrzec przed takiemi zajęciami, prowadzącemi w „ślepą uliczkę“ i aby pomóc chłopcom w przygotowaniu się do pracy wykwalifikowanej. Te wysiłki mogą mieć wielką wartość dla narodu. Trzeba jednak baczyć na to, aby te wskazówki i ta pomoc była dostępna w równej mierze dla wyższych warstw klasy robotniczej, jak dla niższych — aby rasa nie ulegała degeneracji.

[1]) Krótkie, lecz interesujące, przedstawienie rozwoju bogactwa w jego pierwotnych postaciach daje Tylor w swej *Antropologji*.

waż były piękne i ponieważ przyjemnie było je posiadać. Podobnie jak ozdoby osobiste, chciano je posiadać ze względu raczej na bezpośrednie zadowolenie, które dawało ich posiadanie, niż ze względu na to, iż były środkiem zadośćuczynienia potrzebom przyszłym [1]). Stopniowo stada zwierząt oswojonych zwiększają się; w okresie pasterskim były one chlubą i zadowoleniem ich posiadaczy, zewnętrznym emblematem stanowiska społecznego i najważniejszą formą nagromadzonego bogactwa, jako środka dla zaspokojenia przyszłych potrzeb.

W miarę jak ludność zwiększała się liczebnie i, osiedlając się, przechodziła do rolnictwa, ziemia uprawna zaczęła zajmować pierwsze miejsce pomiędzy składnikami bogactwa. I ta część wartości ziemi, która zależała od prac meljoracyjnych (wydatne miejsca zajmowały tu studnie), stała się głównym składnikiem kapitału w węższem tego słowa znaczeniu. Następne miejsce pod względem swego znaczenia zajmowały domy, oswojone zwierzęta, w niektórych miejscach prócz tego łodzie i okręty; natomiast narzędzia produkcji, zarówno te, które mają zastosowanie w rolnictwie, jak i te, które mają zastosowanie w przemyśle domowym, przez długi czas miały wartość małą. Tu i tam jednak drogocenne kamienie i metale w różnych postaciach wcześnie stały się przedmiotem pożądania i uznanym środkiem gromadzenia bogactw; znaczna zaś część bogactwa społecznego w wielu stosunkowo pierwotnych cywilizacjach przyjęła formę budowli publicznych, głównie religijnych (nie mówiąc już o pałacach monarchów), oraz dróg, mostów, kanałów i urządzeń nawadniających.

Budowle te i urządzenia przez tysiące lat pozostawały głównemi formami nagromadzonego bogactwa. W miastach wprawdzie pierwsze miejsce zajmowały domy i ich urządzenia; poczesne miejsce również zajmowały zapasy bardziej kosztownych materjałów surowych; lecz jakkolwiek mieszkańcy miast często posiadali więcej bogactw (licząc na jednego człowieka), niż mieszkańcy wsi, to jednak ogólna ich liczba była mała, i całe ich bogactwo było znacznie mniejsze, niż bogactwo mieszkańców wsi. W ciągu całego tego czasu jedyną dzie-

[1]) Bagehot, *Economic Studies* (str. 163—165), przytoczywszy dowody, zebrane przez Galtona i potwierdzające to, że dzikie plemiona trzymają zwierzęta domowe, wykazuje, że mamy tu dobrą ilustrację tego faktu, iż każde plemię, choćby najmniej troszczące się o przyszłość, jednak do pewnego stopnia o tę przyszłość troszczyć się musi. Łuk, sieć na ryby, która służy do zaopatrzenia się w żywność na dzisiaj, musi służyć przez wiele dni następnych; koń lub łódka, która niesie człowieka dzisiaj, będzie częścią nagromadzonego bogactwa i źródłem wielu przyszłych przyjemności. Najmniej przewidujący despota barbarzyński wzniesie wielkie budowle, ponieważ są one najbardziej uderzającym dowodem jego obecnego bogactwa i potęgi.

dziną, w której stosowano bardzo kosztowne narzędzia i urządzenia pomocnicze, było transportowanie dóbr wodą: warsztat tkacki, pług, kowadło miały prostą konstrukcję i małą wartość w porównaniu z okrętem kupieckim. Dopiero w XVIII wieku Anglja zapoczątkowała okres kosztownych narzędzi.

Wartość narzędzi angielskiego rolnika wzrastała powoli w ciągu dłuższego czasu, lecz dopiero w XVIII wieku proces ten stał się szybszy. Zastosowanie najpierw siły wodnej, a następnie siły parowej wywołało w jednym dziale produkcji po drugim szybką zamianę niekosztownych narzędzi ręcznych na kosztowną maszynerję. Podobnie jak w dawniejszych czasach najkosztowniejszemi przedmiotami w gospodarstwie społecznem były okręty, a w pewnych przypadkach kanały, służące żegludze i nawodnieniu, tak teraz najdroższemi stają się środki komunikacyjne wogóle. Drogi żelazne i tramwaje, kanały, doki i okręty, sieci telegraficzne i telefoniczne oraz urządzenia kanalizacyjne, a nawet urządzenia gazowe możnaby zaliczyć do tej kategorji z tej racji, że większa część tych urządzeń służy do doprowadzania gazu. Dalej idą kopalnie i fabryki metalurgiczne i chemiczne, zakłady okrętowe, drukarnie oraz inne duże fabryki z kosztownemi maszynami.

Gdziekolwiek spojrzymy, znajdujemy wszędzie, że postęp i rozpowszechnienie wiedzy stale prowadzi do przyjęcia nowych sposobów wytwórczości i nowych maszyn, które ekonomizują wysiłek ludzki w ten sposób, iż pewna część wysiłku zostaje wykonana przed osiągnięciem ostatecznego celu, do którego wysiłek ten jest skierowany. Niełatwo jest znaleźć dokładną miarę tego procesu rozwojowego, wiele bowiem nowoczesnych gałęzi przemysłu nie miało odpowiedników w czasach dawnych. Porównajmy jednak warunki dawne i obecne w czterech wielkich gałęziach wytwórczości ekonomicznej, których wytwory nie zmieniły się pod względem swego ogólnego charakteru — mianowicie: w rolnictwie, budownictwie, tkactwie i przedsiębiorstwach transportowych. W pierwszych dwóch praca ręczna zajmuje jeszcze ważne miejsce, lecz i tutaj nawet znajdują zastosowanie w coraz to większej mierze kosztowne maszyny. Porównajmy, naprzykład, prymitywne narzędzia współczesnego nam Indusa Ryot z narzędziami postępowgo rolnika z dolnej Szkocji [1]); i weźmy pod

[1]) Narzędzia rolnicze zamożnej rodziny induskiej, w której jest sześciu do siedmiu dorosłych mężczyzn, składają się z kilku lekkich pługów i motyk przeważnie drewnianych, całkowitej wartości około trzynastu rupij (Sir G. Phear, *Aryan Village* str. 233); jest to równoważnik ich miesięcznej pracy. Tymczasem na dobrze zagospodarowanej dużej fermie rolniczej współczesnej wartość samych maszyn dochodzi od trzech funtów na akr (*Equipment of*

uwagę maszyny do wyrabiania cegieł, do wypalania wapna, do piłowania, do heblowania, do odlewania, jakiemi posługuje się nowoczesny budowniczy, dalej windy parowe i oświetlenie elektryczne. Jeżeli teraz zwrócimy się do przemysłu włóknistego, lub przynajmniej do tych jego gałęzi, które wyrabiają produkty prostsze, to znajdziemy, że każda z nich posługiwała się w czasach dawniejszych co najwyżej takiemi środkami pomocniczemi, których koszt przedstawiał wartość pracy kilkomiesięcznej; dzisiaj oblicza się, że na każdego mężczyznę, na każdą kobietę i na każde dziecko, zatrudnione w tej dziedzinie przemysłu, przypada kapitał zakładowy mniej więcej 200 funtów szterlingów, co jest mniej więcej równoważnikiem pracy pięcioletniej. Koszt statku parowego przewyższa prawdopodobnie piętnastokrotną wartość pracy rocznej tych, którzy go budują, gdy tymczasem kapitał wynoszący około 1.000.000.000 funtów szterlingów, włożony w koleje Anglji i Walji, jest równoważny wartości pracy mniej więcej dwudziestoletniej 300.000 ludzi, na kolejach tych zatrudnionych.

§ 2. W miarę tego, jak rozwijała się cywilizacja, jednocześnie rozwijały się u człowieka również nowe potrzeby i powstawały nowe bardziej kosztowne sposoby ich zaspokojenia. Szybkość postępu bywała czasem niewielka, a niekiedy zdarzał się i znaczny rozwój wsteczny. Obecnie jednak szybko idziemy naprzód, szybciej z każdym rokiem. I nie można sobie nawet wyobrazić dokładnie, na czem się ten postęp zatrzyma. Z pewnością w każdym kierunku będą się otwierały nowe drogi, które będą zmieniały charakter naszego życia społecznego i przemysłowego i które dadzą nam możność zużytkowania wielkich kapitałów dla zadośćuczynienia nowym potrzebom i dla ustalenia nowych sposobów ekonomizowania wysiłku przez przewidujące skierowanie go ku zadośćuczynieniu potrzebom odległym. Niema, jak się zdaje, żadnej dobrej racji, aby mniemać, że w jakiejkolwiek dziedzinie jesteśmy bliscy jakiegoś stanu stagnacji, w którym nie byłoby już żadnych potrzeb o większem znaczeniu, wymagających

---

the Farm, wyd. przez J. C. Mortona); suma ta jest równoważnikiem rocznej pracy każdej z osób tam zatrudnionych. Do maszyn tych i narzędzi należą: maszyny parowe, różnego rodzaju pługi, jedne poruszane parą, inne konne, różnego rodzaju przyrządy do karczowania, brony, walce, siewniki do ziarna i nawozów sztucznych, żniwiarki, maszyny do koszenia trawy, grabiarki, maszyny do prasowania siana, młockarnie parowe lub konne, sieczkarnie i wiele innych. Jednocześnie coraz więcej spotyka się i podwórze pod dachem; wprowadzane są również stale ulepszenia w urządzeniach mleczarni i innych zabudowaniach gospodarczych; wszystko to na dłuższą metę daje wielką ekonomję wysiłku, wymaga natomiast znacznego wysiłku przygotowawczego dla umożliwienia bezpośredniej pracy rolnika w zakresie produkcji rolnej.

zaspokojenia, w którym nie byłoby już miejsca na korzystne inwestycje teraźniejszego wysiłku w zapasy gromadzone na przyszłość i w którym gromadzenie bogactw nie dawałoby żadnej korzyści. Całe dzieje człowieka wykazują, że potrzeby jego rosną z rozwojem jego bogactwa i wiedzy [1]).

W miarę jak zwiększają się możliwości użytkowania kapitału na inwestycje, wzrasta stale nadwyżka produkcji ponad produkcję artykułów pierwszej potrzeby — nadwyżka, która daje możność oszczędzania. Gdy metody produkcji były bardzo prymitywne, nadwyżka ta była bardzo mała, wyjąwszy te wypadki, gdzie silna rasa panująca zmuszała do ciężkiej pracy masy poddanych wzamian za artykuły pierwszej potrzeby i gdzie klimat był tak łagodny, iż te rzeczy nieliczne pierwszej potrzeby łatwo można było zdobyć. Każde ulepszenie metod produkcji oraz zwiększenie kapitału nagromadzonego w celu ułatwienia pracy przy przyszłej produkcji zwiększało nadwyżkę, z której większe quantum bogactwa mogło być akumulowane. Z biegiem czasu cywilizacja stała się możliwa w klimacie umiarkowanym, a nawet i chłodnym; wzrost bogactwa materjalnego stał się możliwy

[1]) Tak naprzykład, ulepszenia, przeprowadzone ostatnio w niektórych miastach amerykańskich, wskazują, że przy dostatecznym nakładzie kapitału, każdy dom możnaby zaopatrzyć w to, czego on potrzebuje i usunąć zeń to, co jest zbędne, znacznie lepiej, niż to się czyni obecnie — co dałoby możność znacznej części ludności kraju mieszkania w miastach, a jednocześnie niedoznawania wielu niewygód, jakie obecnie daje życie miejskie. Pierwszą rzeczą, jaką należy zrobić, to wielkie tunele pod wszystkiemi ulicami, w których można byłoby ułożyć liczne rury i druty i reparować je bez wielkich kosztów, nie przerywając ogólnego ruchu ulicznego. Siłę poruszającą, a być może nawet i ciepło, możnaby wówczas wytwarzać na dużych odległościach od miast (w pewnych przypadkach w kopalniach węgla) i kierować je, dokąd potrzeba. Wodę miękką i źródlaną, a nawet, być może, wodę morską i powietrze ozonizowane możnaby specjalnemi rurami doprowadzać prawie do każdego domu, rury zaś, doprowadzające parę, mogłyby służyć do ogrzewania w zimie, a powietrze zgęszczone do obniżania temperatury w lecie. Ciepło mógłby również dostarczać gaz o dużej sile ogrzewającej, doprowadzany specjalnemi rurami; światło zaś mógłby dawać gaz, specjalnie odpowiadający temu celowi, lub elektryczność; każdy dom mógłby być połączony przewodnikami elektrycznemi z resztą miasta. Wszelkie gazy szkodliwe dla zdrowia, włączając w to i dym z palenisk kuchennych, któreby jeszcze pozostały, możnaby odprowadzać przez długie rury, oczyszczać, przeprowadzając przez wielkie piece, a następnie przez wysokie kominy w powietrze. Przeprowadzenie takiego planu w miastach angielskich wymagałoby nakładu znacznie większego kapitału, niż ten, który został włożony w koleje angielskie. Takie przewidywania co do dalszego rozwoju udoskonaleń miejskich są, być może, bardzo dalekie od prawdy; wskazują one jednak jedną z bardzo wielu dróg, jakie doświadczenie przeszłe otwiera przed nami na przyszłość.

w warunkach, które nie wyczerpywały nerwów pracownika i które zatem nie niszczyły podstaw, na których wzrost tego bogactwa się opierał [1]). W ten sposób stopniowo zwiększało się bogactwo i wiedza, przyczem stale się zwiększała możność gromadzenia bogactw i rozszerzania wiedzy.

§ 3. Nawyk wyraźnego przedstawiania sobie przyszłości i troszczenia się o nią rozwijał się powoli i nierównomiernie w ciągu dziejów człowieka. Podróżnicy opowiadają nam o plemionach, które mogłyby podwoić swe środki materjalne i osiągnąć dwa razy większe zadowolenie, nie zwiększając ogólnego quantum swej pracy, gdyby we właściwym czasie robiły użytek ze środków, któremi rozporządzają i o których wiedzą, — gdyby naprzykład ogradzały swe małe półka jarzyn przed najściem dzikich zwierząt.

Lecz nawet ta apatja jest, być może, mniej dziwna, niż rozrzutność, z którą spotykamy się dzisiaj pośród pewnych klas w naszym własnym kraju. Nierzadko spotyka się ludzi, którzy zarabiają w jednym tygodniu dwa lub trzy funty szterlingi, w następnym zaś prawie obumierają z głodu; użyteczność szylinga, gdy mają zajęcie, jest dla nich mniejsza, niż użyteczność pensa, gdy zajęcia nie mają, a niemniej nigdy nie usiłują zrobić oszczędności na czas niedostatku [2]). Na przeciwnym krańcu stoją skąpcy, u których namiętność oszczędzania graniczy niekiedy z chorobą; u chłopów, posiadających rolę, i u ludzi z niektórych innych klas spotykamy nierzadko jednostki, które posuwają oszczędność tak daleko, iż ograniczają spożycie rzeczy pierwszej potrzeby i zmniejszają w ten sposób swe siły do przyszłej pracy. Ludzie tacy tracą pod każdym względem: nigdy w rzeczywistości nie używają życia. Dochód, który daje im bogactwo nagromadzone, jest mniejszy, niż dochód, który mogliby osiągnąć, zwiększając swą zdolność do pracy zarobkowej przez zużytkowanie bezpośrednie dla siebie bogactw, które nagromadzili w formie materjalnej.

W Indjach oraz, w mniejszym stopniu, w Irlandji spotykamy ludzi, którzy wprawdzie powstrzymują się od bezpośredniego korzystania z dóbr i z dużem samopoświęceniem odkładają znaczne sumy, lecz wydają całe swoje oszczędności w sposób rozrzutny na uczty pogrzebowe i weselne. Od czasu do czasu robią oni to i owo dla najbliższej przyszłości, lecz nigdy prawie nie robią inwestycyj większych na przyszłość dalszą: wielkie prace inżynieryjne, dzięki którym wzrosła tak znacznie siła produkcyjna tych krajów, zostały dokonane

---

[1]) Porównaj Dodatek A.

[2]) Ludzie ci „dyskontują" korzyści przyszłe (porównaj Księgę III, rozdział V, § 3) po kilka tysięcy od sta rocznie.

głównie przy pomocy kapitałów należących do Anglików, którzy znacznie mniej sobie odmawiają.

Tak więc czynniki, od których zależy akumulacja bogactwa, różnią się znacznie w różnych krajach i w różnych epokach. Czynniki te nigdy nie są zupełnie te same u dwóch ludów, a nawet i w dwóch klasach społecznych tego samego ludu. Zależą one w znacznej mierze od norm i zwyczajów społecznych i religijnych. Jest rzeczą godną uwagi, że gdy więzy zwyczaju zostaną cokolwiek rozluźnione, różnice charakteru u ludzi wychowanych w podobnych warunkach wyrażą się częściej i w większej mierze w oszczędności lub rozrzutności, niż w czemkolwiek innem.

§ 4. To, że w czasach dawnych nie oszczędzano, wynikało w znacznej mierze z braku pewności, iż ci, którzy zgromadzili zapasy na przyszłość, będą sami z nich korzystali: tylko ci, którzy już byli bogaci, byli dostatecznie silni, aby utrzymać w swem posiadaniu to, co zaoszczędzili; pracowity i oszczędny chłop, który zgromadził niewielki zapas bogactwa tylko dlatego, aby zobaczyć, jak silniejsza ręka mu je odbiera, był stałem ostrzeżeniem dla swych sąsiadów, aby używali dóbr posiadanych i wypoczynku, gdy tylko mogą. Mieszkańcy pasa granicznego pomiędzy Anglją i Szkocją czynili małe postępy gospodarcze, póki pas ten podlegał nieustannym napadom; mało bardzo również oszczędzali chłopi francuscy w XVIII wieku, którzy mogli uniknąć grabieży ze strony poborców podatkowych tylko wtedy, gdy zachowywali pozór biedy; mało też oszczędzali zagrodnicy irlandcy, którzy w wielu domenach jeszcze nawet przed kilkudziesięciu laty byli zmuszeni zachowywać pozór biedy, chcąc uniknąć płacenia niepomiernie wielkich czynszów dzierżawnych, których żądali właściciele ziemscy.

Tego rodzaju niepewność i brak zabezpieczenia praw w świecie cywilizowanym prawie zupełnie dziś już nie istnieje. W Anglji dziś jeszcze jednak odczuwamy skutki prawa o biednych (*poor law*), które obowiązywało w początkach XIX stulecia i które sprowadziło nową formę niepewności położenia dla klas pracujących. Prawo to ustanawiało, że część płac zarobkowych robotników winna im być dawana w formie zapomogi dla biednych i że zapomoga ta winna być pomiędzy robotnikami rozdzielana odwrotnie proporcjonalnie do ich pracowitości, oszczędności i przezorności; to też wielu robotników uważało oszczędzanie na przyszłość za rzecz niedorzeczną. Tradycje i instynkty, które ustaliły się i rozwinęły dzięki temu fatalnemu w skutki prawu, dziś nawet są wielką przeszkodą dla postępu klas pracujących; i zasada, która co najmniej nominalnie stanowi podstawę dzisiejszego prawa o biednych, z którą zgodnie państwo winno brać

w rachubę tylko sam stopień nędzy, a bynajmniej nie zasługi, działa w tym samym kierunku, choć z mniejszą siłą.

Niepewność tego rodzaju zmniejsza się również: rozwój świadomych poglądów na obowiązki państwa i ludzi prywatnych względem ludzi biednych sprawia, iż społeczeństwo troszczy się więcej o tych, którzy starali się dać sobie radę o własnych siłach i usiłowali własnemi siłami zabezpieczyć sobie przyszłość, niż o ludzi leniwych i nieprzezornych. Postęp w tym kierunku jest jednak jeszcze powolny i pozostaje tu jeszcze wiele do zrobienia.

§ 5. Rozwój gospodarstwa pieniężnego i nowoczesnego sposobu gospodarowania przeszkadza akumulacji bogactw przez to, iż stawia nowe pokusy na drodze tych, którzy skłonni są do rozrzutności. W dawnych czasach człowiek, który potrzebował dobrego domu mieszkalnego, musiał go sam sobie zbudować; obecnie ma do wyboru obfitość dobrych domów, które można wynająć. Dawniej, gdy chciał mieć dobre piwo, musiał je sam zrobić, teraz można je kupić znacznie taniej i w lepszym gatunku, niżby sam je mógł wyprodukować. Dziś można wypożyczać książki z czytelni, zamiast je kupować; można nawet umeblować mieszkanie, nie rozporządzając jeszcze gotówką, potrzebną na zakup mebli. Tak to pod wieloma względami nowoczesny system kupna i sprzedaży, wypożyczania i zaciągania długu oraz rozwój nowych potrzeb prowadzi do nowych nadmiernych wydatków i do podporządkowania interesów przyszłości interesom teraźniejszości.

Lecz z drugiej strony gospodarstwo pieniężne zwiększa różnorodność sposobów użytkowania bogactwa, pomiędzy które człowiek może podzielić swoje przyszłe wydatki. Człowiek, który na niższym poziomie rozwoju społecznego pewne rzeczy gromadził dla zaspokojenia przyszłych potrzeb, może przekonać się, że ostatecznie nie potrzebuje tych rzeczy w tak wielkim stopniu, jak innych, których nie nagromadził; istnieje też wiele potrzeb przyszłych, dla których zaspokojenia nie można uczynić nic bezpośrednio przez gromadzenie dóbr. Natomiast ten człowiek, który zgromadził kapitał, z którego czerpie dochód pieniężny, może kupić, co zechce, dla zaspokojenia swych potrzeb, w miarę, jak one powstają [1]).

Poza tem nowoczesne metody życia gospodarczego dają możność bezpiecznego lokowania kapitału w ten sposób, iż otrzymują dochód osoby, które nie mają możności przyjmowania bezpośredniego udziału w jakiemkolwiek przedsiębiorstwie (nawet w przedsiębiorstwach rolnych, gdzie ziemia w pewnych warunkach gra rolę bardzo pewnego

[1]) Porównaj III, V, 2.

banku oszczędnościowego). Te nowe możliwości skłoniły ludzi do odkładania pewnej części swych dochodów na stare lata, czego w innych warunkach nie uczyniłyby. Jeszcze większy wpływ na wzrost bogactwa miało to, że te nowe warunki życia gospodarczego umożliwiły ojcu rodziny zabezpieczenie pewnego dochodu żonie i dzieciom po jego śmierci: ostatecznie miłość rodzinna jest przecież głównym motywem oszczędzania.

§ 6. Są wprawdzie ludzie, którzy znajdują wielką przyjemność w tem, że widzą, jak zasoby bogactwa wzrastają w ich rękach, nie myśląc przy tem zupełnie o zadowoleniu, jakie możnaby osiągnąć, gdyby bogactwa tego używali oni sami lub inni. Powodują nimi w części instynkty współzawodnictwa, chęć wyprzedzenia współzawodników, ambicja wykazania umiejętności w zdobywaniu bogactwa, oraz pragnienie zdobycia stanowiska i wpływów w społeczeństwie przez posiadanie bogactwa. Czasem sztuczną i nierozumną przyjemność gromadzenia bogactwa dla niego samego daje ludziom, drogą pewnego rodzaju reakcji, siła nawyku powstałego wówczas, gdy rzeczywiście byli w potrzebie. Gdyby jednak nie uczucia rodzinne, to wielu ludzi, którzy pracują ciężko i oszczędzają, nie czyniłoby większych wysiłków ponad te, które zapewniałyby im dochód roczny, potrzebny do tego, aby mogli sami żyć wygodnie — bądź przez ubezpieczenie się, bądź też przez takie ułożenie sobie warunków materjalnych, aby po usunięciu się od pracy zarobkowej mogli żyć, wydając oszczędzony kapitał i dochody. W pierwszym przypadku nie pozostawiliby nic po sobie, w drugim zaś tylko zasób pieniędzy na te lata przewidywanej starości, których nie dożyli. Że ludzie pracują i oszczędzają głównie dla swych rodzin, a nie dla samych siebie, wskazuje to, że po usunięciu się od pracy zarobkowej, rzadko wydają więcej, niż dochód od swych oszczędności, chcąc pozostawić nagromadzone bogactwo nienaruszone dla swych rodzin. Tymczasem w samej tylko Anglji 20 miljonów funtów szterlingów rocznie zostaje zaoszczędzone w postaci polis asekuracyjnych na wypadek śmierci.

Niema silniejszego bodźca dla energji i przedsiębiorczości człowieka, niż nadzieja osiągnięcia wyższego stanowiska społecznego i dania możności dzieciom rozpoczęcia życia od wyższego szczebla drabiny społecznej. Ta nadzieja może opanować człowieka z taką siłą, iż rzeczą mało znaczącą staje się pragnienie wypoczynku oraz wszelkich zwykłych przyjemności; a czasem nawet zanikają w nim subtelniejsze poczucia i szlachetniejsze aspiracje. Lecz, jak to wykazuje zadziwiający wzrost bogactwa w Ameryce w ostatnich kilkudziesięciu latach, nadzieja ta czyni człowieka potężnym wytwórcą i gromadzicielem bogactw, o ile, naturalnie, nie dąży zbyt pośpiesznie do zdobycia sta-

nowiska społecznego, które mu może dać bogactwo: w tym bowiem przypadku ambicja może go doprowadzić do tak wielkiej rozrzutności, jakiej przyczyną w innym przypadku mogła być tylko nieprzezorność i niewstrzemięźliwość.

Największe oszczędności robią ci ludzie, którzy, wychowani w trudnych ekonomicznie warunkach i zaprawieni do ciężkiej i surowej pracy, zachowali swe proste przyzwyczajenia, mimo pomyślnego obrotu ich interesów i którzy żywią pogardę dla rozrzutności i pragną, aby po ich śmierci dowiedziano się, iż byli bogatsi, niż myślano. Ten typ charakteru jest częsty w bardziej odległych częściach krajów o starej kulturze, a przytem o dużej tężyźnie; był on bardzo często spotykany w klasie średniej wiejskich okolic Anglji więcej niż przez lat trzydzieści po wielkiej wojnie francuskiej i po uciążliwych podatkach, które wojna ta za sobą pociągnęła.

§ 7. Przejdźmy teraz do źródeł akumulacji kapitału. Możność oszczędzania zależy od nadwyżki dochodu nad niezbędnemi wydatkami, ta nadwyżka zaś największa jest u ludzi bogatych. W Anglji głównie kapitał daje przeważającą część wielkich dochodów, natomiast tylko niewielką część mniejszych. Na początku XIX stulecia w Anglji ludzie zajmujący się handlem oszczędzali znacznie więcej, niż właściciele ziemscy lub klasa pracująca. Przyczyny te, łącznie wzięte, sprawiły, iż angielscy ekonomiści kilkudziesięciu lat ostatnich uważają, że oszczędności pochodzą prawie wyłącznie z odsetek od kapitału.

Lecz nawet w nowoczesnej Anglji renty i zarobki ludzi z zawodów wyzwolonych oraz pracowników najemnych są ważnem źródłem akumulacji; na niższych poziomach cywilizacji były one głównem źródłem tej akumulacji [1]). Co więcej, ludzie z klasy średniej, a szczególniej z zawodów wyzwolonych, zawsze czynili wielkie ofiary dlatego, aby włożyć pewien kapitał w wykształcenie swych dzieci, ludzie z klasy robotniczej zaś poświęcają znaczną część swych zarobków na to, aby zapewnić swym dzieciom zdrowie i energję fizyczną. Dawniejsi ekonomiści za mało brali pod uwagę to, że ludzkie siły i uzdolnienia są równie ważnym środkiem produkcji, jak każdy inny rodzaj kapitału. W przeciwstawieniu do nich my możemy wyciągnąć konkluzję, że wszelka zmiana w rozdziale bogactwa, która daje więcej tym, którzy otrzymują płace zarobkowe, a mniej kapitalistom, prawdopodobnie *ceretis paribus* przyśpieszy wzrost produkcji materjalnej i że nie opóźni w sposób dostrzegalny gromadzenia bogactwa materjalnego.

Rzecz prosta, te inne warunki nie byłyby jednakowe, gdyby zmiana została dokonana metodami gwałtownemi, któreby wstrząsnęły

[1]) Porównaj Richard Jones: *Principles of Polical Economy.*

podstawami porządku i bezpieczeństwa publicznego. Natomiast nieznaczne i czasowe zatrzymanie akumulacji bogactw materjalnych niekoniecznie musiałoby być złem nawet z punktu widzenia czysto ekonomicznego, gdyby było przeprowadzone spokojnie i bez wstrząsów, gdyby dało lepsze warunki życia dużej masie ludzi, zwiększyło ich zdolność wytwórczą i rozwinęło w nich poszanowanie własnej godności, tak iżby w następnem pokoleniu powstał typ znacznie bardziej wydajnego producenta. Zmiana taka bowiem, biorąc na dłuższą metę, w większej mierze przyczyniłaby się do wzrostu nawet bogactwa materjalnego, niż wielki przyrost ilości fabryk i maszyn parowych.

Ludzie, u których rozdział bogactw oparty jest na słusznej zasadzie i którzy mają wysokie ambicje, zakumulują prawdopodobnie znaczną część własności publicznej; oszczędności, dokonane w tej formie przez niektóre bogate demokracje, stanowią najlepszą część posiadania, jakie nasze czasy odziedziczyły po przodkach. Rozwój ruchu współdzielczego w jego różnorakich formach towarzystw budowlanych, związków przyjaźni, związków zawodowych, robotniczych, kas oszczędnościowych i t. d. wskazuje, że nawet, co się tyczy bezpośredniej akumulacji bogactwa materjalnego, zasoby kraju nie zostają, jak to przyjmowali dawniejsi ekonomiści, zupełnie stracone, gdy zostaną wydatkowane na płace zarobkowe [1]).

§ 8. Zbadawszy rozwój sposobów oszczędzania i akumulowania bogactwa, możemy teraz powrócić do tej analizy stosunków pomiędzy zadowoleniem obecnem a odłożonem na przyszłość, którą rozpoczęliśmy z innego punktu widzenia w naszych rozważaniach, dotyczących popytu [2]).

Widzieliśmy tam, że każdy, kto posiada zasób dobra, mającego różne możliwe zastosowania, stara się podzielić je pomiędzy wszystkie te możliwe sposoby zastosowania tak, aby mu to dało największe zadowolenie. Jeżeli w przekonaniu swojem właściciel danego dobra może osiągnąć większe zadowolenie przez przeznaczenie części tego dobra na inny użytek, niż było przeznaczone początkowo, to niewątpliwie to uczyni. Jeżeli zatem dokonywa on podziału w sposób słuszny, to przeznacza na każdy użytek takie quantum tego dobra, aby we wszystkich przypadkach otrzymać jednakowe quantum zado-

[1]) Trzeba jednak zgodzić się, że to, co uchodzi za własność publiczną, często jest tylko bogactwem prywatnem, wypożyczonem w zastaw za przyszłe dochody publiczne. Zakłady gazowe komunalne, naprzykład, nie zawsze są rezultatem akumulacji bogactwa publicznego. Często zostają one zbudowane przy pomocy kapitału zaoszczędzonego przez osoby prywatne i wypożyczonego na rachunek publiczny.

[2]) Powyżej III, V.

wolenia. Innemi słowy: dzieli posiadane dobro pomiędzy różne sposoby użytkowania tak, iżby każda część miała tę samą użyteczność graniczną.

Widzieliśmy dalej, że zasada pozostaje ta sama bez względu na to, czy użytkowanie we wszystkich przypadkach odbywa się w teraźniejszości, czy też jedne części podzielonego dobra zostają zużytkowane w teraźniejszości, a zużytkowanie innych zostaje odłożone na później; widzieliśmy jednak, że w tym ostatnim przypadku wchodzą w grę nowe rozważania; główne z nich to, po pierwsze, to, że odłożenie na później przyjemności z konieczności wprowadza pewną niepewność co do tego, czy wogóle kiedykolwiek przyjemność ta zostanie zrealizowana, a powtóre to, że przy takiej naturze ludzkiej, jaką ona jest w rzeczywistości, człowiek przekłada naogół, choć nie zawsze, przyjemność teraźniejszą nad przyjemność przyszłą, która, według oczekiwania, ma być teraźniejszej równa i jest o tyle pewna, o ile wogóle może być pewne cokolwiek w życiu ludzkiem.

Osoba rozsądna i roztropna, którąby uważała, że we wszystkich okresach życia swego osiągać będzie równe quantum zadowolenia przy pomocy równych środków, starałaby się prawdopodobnie rozdzielić swe środki równomiernie na całe swoje życie; i gdyby uważała, że zachodzi niebezpieczeństwo, iż jej zdolność zarobkowa w przyszłości może się zmniejszyć, to z pewnością oszczędzałaby pewną część swych środków na przyszłość. Uczyniłaby to nietylko wtedy, gdyby myślała, że oszczędności jej zwiększą się w jej rękach, lecz nawet wówczas, gdyby mniemała, że się zmniejszą. Zrobi ona zapas owoców i jaj na zimę, ponieważ będzie wówczas trudno je kupić, choć przez leżenie mogą się tylko popsuć. Jeżeli nie będzie widziała interesu w tem, aby włożyć swe zarobki w przedsiębiorstwo lub wypożyczyć na procent, to pójdzie za przykładem tych naszych przodków, którzy gromadzili swe kapitały w złocie i wycofawszy się z życia czynnego, osiedlali się na wsi, biorąc ze sobą swe kapitały. Uważali oni, że nadwyżka zadowolenia, jaką mogliby osiągnąć, wydając kilka gwinei więcej wówczas, gdy mieli dużo pieniędzy, byłaby mniejsza, niż zadowolenie, jakie te kilka gwinei może im dać wówczas, gdy będą już starzy: Pilnowanie tego złota było dla nich dość uciążliwe i bez wątpienia gotowi byliby płacić pewną małą sumę temu, ktoby uwolnił ich od tego kłopotu bez wszelkiego ryzyka z ich strony.

Możemy tedy wyobrazić sobie taki stan rzeczy: zakumulowane bogactwo nie znajduje należytego dobrego zastosowania; wielu ludzi chce zabezpieczyć sobie przyszłość, natomiast niewielu z tych, którzyby chcieli pożyczać od innych, może dać dostateczną rękojmię zwrotu pożyczki w przyszłości. W takim stanie rzeczy odkładanie na

później użytkowania dóbr byłoby czynem raczej zasługującym na karę, niż na nagrodę: oddając swe środki pod opiekę komuś innemu, człowiek mógłby oczekiwać tylko zobowiązania, że wrócą mu mniej, nie zaś więcej, niż pożyczył; stopa procentowa byłaby negatywna [1]).

Taki stan rzeczy jest do pomyślenia. Lecz rzeczą równie dającą się pomyśleć i prawie równie prawdopodobną jest to, że ludzie mogą odczuwać taką potrzebę pracy, iż będą gotowi ponieść pewne ofiary, jeżeli to będzie warunkiem otrzymania pozwolenia na pracę. Podobnie bowiem jak człowiek roztropny pragnie odłożyć na później konsumcję pewnej części dóbr posiadanych, tak samo człowiek zdrowy pragnie wykonywać jakąś pracę dla niej samej. Więźniowie polityczni, naprzykład, uważają za dobrodziejstwo, jeżeli im pozwolą zająć się jakąś pracą. Biorąc pod uwagę naturę ludzką, taką jaką ona jest faktycznie, mamy prawo mówić o odsetkach od kapitału, iż są nagrodą za poświęcenie, polegające na oczekiwaniu użytkowania dóbr materjalnych — niewielu ludzi bowiem oszczędzałoby większe sumy bez tej nagrody — podobnie jak mówimy o płacach zarobkowych, że są wynagrodzeniem za pracę, niewielu bowiem ludzi chciałoby ciężko pracować bez wynagrodzenia.

Poświęcenie przyjemności teraźniejszej dla przyjemności przyszłej nazwali ekonomiści a b s t y n e n c j ą. Termin ten wywoływał nieporozumienia, największemi bowiem gromadzicielami bogactwa są ludzie bardzo bogaci, z których wielu żyje w zbytkach i z pewnością nie praktykuje abstynencji w tem znaczeniu terminu, w jakiem jest on równoważny ze wstrzemięźliwością. Ekonomiści, używając terminu „abstynencja", mieli na myśli to, że gdy jakaś jednostka powstrzymuje się — a to w celu powiększenia swych zasobów na przyszłość — od skonsumowania jakiejś rzeczy, którą miałaby możność skonsumować — że wtedy jej powstrzymanie się (abstynencja) od skonsumowania danego poszczególnego dobra zwiększa akumulację bogactwa. Wobec tego jednak, że termin ten może być przyczyną nieporozumień, lepiej będzie, jeżeli go będziemy unikali, i jeżeli powiemy, że akumulacja bogactwa jest, naogół biorąc, wynikiem odłożenia na później konsumcji, c z e k a n i a na nią [2]). Lub, innemi słowy, akumulacja zależy od p r o s p e k t y w-

[1]) Myśl, że stopa procentowa może stać się wielkością negatywną, była rozważana przez Foxwell'a w pracy p. t. *Some Social Aspects of Banking*, odczytanej w *Bankers Institute* w styczniu, 1886.

[2]) Karola Marksa i jego uczniów bawiło rozważanie akumulacji bogactwa, wynikającej z abstynencji barona Rotschilda; tę abstynencję przeciwstawiali rozrzutności robotnika, który wyżywia rodzinę z siedmiu osób za siedem szylingów tygodniowo i który, wydając na życie cały swój dochód, nie uprawia zupełnie ekonomicznej abstynencji. Macvane, *Harward*

ności człowieka, to znaczy, od jego zdolności do uprzytomniania sobie przyszłości.

Cena „popytu“ akumulacji, to znaczy, przyszła przyjemność, której możność osiągnięcia przez pracę i oczekiwanie, daje danej jednostce jej sytuacja, przyjmuje różne postacie, lecz istota jest zawsze ta sama. Wygoda i zadowolenie, jakie wieśniak, który zbudował sobie dom, dobrze zabezpieczony od niepogody, ma z używania tego domu, podczas gdy śnieg wdziera się do domów jego sąsiadów, którzy mniej pracy włożyli w wybudowanie swych domów — ta wygoda i to zadowolenie są ceną, która stanowi wynagrodzenie za jego pracę i oczekiwanie. Zadowolenie to jest wyrazem i odpowiednikiem nadwyżki produkcyjności wysiłków, mądrze użytych dla zabezpieczenia się przed odległem złem lub dla zadośćuczynienia przyszłym potrzebom, ponad to quantum zadowolenia, któreby można osiągnąć drogą impulsywnego szukania zadowolenia bezpośredniego. Jest ono tedy pod wszelkiemi istotnemi względami podobne do odsetek, jakie lekarz, zaniechawszy praktyki, pobiera od kapitału, który wypożyczył fabryce lub kopalni, umożliwiając w ten sposób udoskonalenia techniczne. Ze względu zaś na liczbową określoność formy, w jakiej wynagrodzenie to się wyraża, możemy odsetki te przyjąć również za typ i wykładnik odsetek od bogactw, mających inną postać.

Dla naszych celów obecnych nie ma to znaczenia, czy możność osiągnięcia zadowolenia, na które dana jednostka oczekuje, zdobywa ona bezpośrednio swoją pracą, która jest pierwotnem źródłem prawie wszelkiego zadowolenia, czy też nabywa od innych drogą wymiany lub dziedziczenia, prawnej tranzakcji lub nieuczciwej spekulacji, grabieży lub oszustwa: w tej chwili obchodzi nas tutaj tylko to, że zwiększanie się bogactwa wymaga naogół z rozwagi płynącego odłożenia na później konsumcji dobra, które dana jednostka ma możność (zdobytą drogą legalną czy też nielegalną) skonsumować już w czasie teraźniejszym, oraz to, że jej gotowość odłożenia na później konsumcji zależy od jej możności i zdolności żywego przedstawiania sobie przyszłości i myślenia o niej.

§ 9. Rozważmy teraz bliżej twierdzenie, według którego przy takiej naturze ludzkiej, jaką ona jest w rzeczywistości, zwiększanie się możliwości zabezpieczenia sobie przyjemności przyszłych przez poświęcenie przyjemności teraźniejszych będzie pociągało za sobą, naogół biorąc, zwiększenie ilości przyjemności teraźniejszych, poświęconych dla przyjemności przyszłych. Przypuśćmy, naprzykład, że mieszkańcy

Journal of Economics, wykazał, że odsetki są raczej wynagrodzeniem za oczekiwanie, niż za abstynencję, i że oczekiwanie jest czynnikiem produkcji.

wsi muszą brać budulec na swe domy z lasu; im bardziej odległy jest ten las, tem mniejszy będzie przychód w postaci przyszłej wygody, który da dzienna praca przy rąbaniu drzewa, tem mniejszy będzie przyszły ich zysk z bogactwa zakumulowanego przez jednodniową pracę; znikomość tego przychodu przyjemności przyszłej, którą mają zdobyć kosztem pewnego określonego poświęcenia teraźniejszego, będzie stanowiła czynnik, przeciwdziałający zwiększaniu rozmiarów ich siedzib i, być może, zmniejszy naogół biorąc, ilość pracy, którą poświęcą na zdobycie budulca. Prawidło to jednak ma wyjątki, jeżeli bowiem obyczaje w tej wsi panujące każą budować domy jednego tylko typu, to odległość lasów i mała wydajność pracy jednodniowej sprawi tylko to, że tem większą ilość dni roboczych poświęcą na zdobycie drzewa.

Podobnie nagroda za oszczędzanie jest tem większa, im wyższa jest stopa procentowa, którą otrzymuje ten, kto majątku swego nie chce używać sam, lecz wypożycza go na procent. Kto przy stopie procentowej 4% od pewnych wkładów wyrzeka się natychmiastowego zadowolenia, jakie może dać sto funtów szterlingów, ten może oczekiwać renty rocznej, której wartość wynosi cztery funty szterlingi; natomiast może oczekiwać renty wartości tylko trzech szterlingów, jeżeli stopa procentowa wynosi 3%. Spadek stopy procentowej obniżać będzie zazwyczaj granicę, przy której przestaje się opłacać, rezygnowanie z przyjemności teraźniejszych dla tych przyjemności przyszłych, które ma zapewnić oszczędzanie. Obniżenie się stopy procentowej będzie zatem naogół zwiększało cokolwiek konsumcję teraźniejszą, zmniejszając jednocześnie oszczędności, czynione na przyszłość. Reguła ta jednak ma wyjątki.

Istotnie, przed dwustu laty zauważył Josiah Child, że w krajach, w których stopa procentowa jest wysoka, kupcy, „zdobywszy dużą fortunę, porzucają handel“ i wypożyczają swe pieniądze na procent, „z czego zysk jest tak łatwy, pewny i duży; gdy tymczasem w innych krajach, gdzie stopa procentowa jest niska, zawód kupiecki dziedziczy się z pokolenia na pokolenie i kupcy zbogacają siebie i państwo“. Prawdą jest dzisiaj, tak samo jak było wówczas, że wielu ludzi usuwa się z interesów jeszcze w sile wieku, wówczas gdy ich znajomość ludzi i rzeczy mogłaby dać im możność lepszego, niż kiedykolwiek prowadzenia interesów. Z drugiej strony, jak to wykazał Sargant, człowiek, który postanowił pracować i oszczędzać dotąd, póki nie zabezpieczy pewnego określonego dochodu na swe stare lata i dla swej rodziny po swej śmierci, będzie musiał oszczędzać więcej, jeżeli stopa procentowa jest mała, niż wówczas gdy jest wielka. Przypuśćmy, naprzykład, że ktoś chce zapewnić sobie dochód w wysokości 400 funtów szterlingów rocznie po wycofaniu się z interesów lub zapewnić

swej żonie i dzieciom 400 funtów rocznie po swej śmierci. Otóż, jeżeli stopa procentowa wynosi 5%, to musi on odłożyć tylko 8000 funtów lub ubezpieczyć się na życie na 8000 funtów; jeżeli natomiast stopa procentowa wynosi 4%, to musi zaoszczędzić 10.000 funtów, względnie ubezpieczyć się na taką sumę.

Możliwą jest więc rzeczą, że stałemu spadkowi stopy procentowej towarzyszyć będzie stały wzrost kapitału. Lecz niemniej prawdą jest, że zmniejszenie się korzyści, które można będzie osiągnąć w przyszłości dzięki pewnemu quantum teraźniejszej pracy i oszczędności, zmniejsza naogół zasób bogactwa, gromadzonego na przyszłość; mówiąc językiem bardziej nowożytnym, spadek stopy procentowej ohamowuje akumulację bogactwa. Wprawdzie wobec zwiększającej się władzy człowieka nad zasobami i bogactwami natury może on w dalszym ciągu oszczędzać wiele nawet przy niskiej stopie procentowej, jednak przy takiej naturze ludzkiej, jaką ona jest obecnie, prawdopodobnie każdy spadek stopy procentowej będzie sprawiał, iż bardzo wielu ludzi będzie oszczędzało mniej, niżby oszczędzali w innych warunkach [1]).

§ 10. Czynniki, które rządzą akumulacją bogactwa i jego stosunkiem do stopy procentowej, mają tyle punktów styczności z różnemi działami ekonomiki, że badanie ich niełatwo jest zamknąć w jednym dziale naszych rozważań. I jakkolwiek w księdze obecnej rozważamy głównie sprawę podaży, to jednak uważaliśmy za konieczne wskazać tu prowizorycznie pewne ogólne stosunki pomiędzy popytem i podażą kapitału. Przekonaliśmy się przytem, że:

Akumulacją bogactwa rządzi bardzo wiele przyczyn: zwyczaj, umiejętność panowania nad sobą i nawyk myślenia o przyszłości, a ponad wszystko inne siła uczucia rodzinnego. Bezpieczeństwo jest też warunkiem koniecznym akumulacji, a postęp wiedzy i rozwoju umysłowego sprzyja jej pod wieloma względami.

Wzrost stopy procentowej od kapitału, to znaczy cena popytu na oszczędności, wywołuje wzrost oszczędności. Jakkolwiek bowiem nieliczni ludzie, którzy postanowili zapewnić sobie lub swej rodzinie dochód o pewnej określonej wysokości, będą oszczędzali mniej przy wysokiej stopie procentowej, niż przy niskiej — to jednak jest prawie powszechną regułą, że wzrost stopy procentowej zwiększa c h ę ć oszczędzania, często zaś zwiększa też i m o ż n o ś ć oszczędzania, lub raczej wzrost stopy procentowej często jest wskaźnikiem zwiększonej wydajności naszych środków produkcji. Dawniejsi ekonomiści posuwali

[1]) Porównaj również VI, VI. Zauważymy tutaj, że dawniejsi pisarze przeceniali raczej zależność akumulacji kapitału od wysokiego wartościowania „przyszłych dóbr", nie zaś niedoceniali, jak dowodzi Böhm-Bawerk.

się za daleko, przypuszczając, że wzrost stopy procentowej (względnie zysku) na niekorzyść płac zarobkowych zawsze zwiększa możność oszczędzania: zapominali, że z narodowego punktu widzenia nakład bogactwa w dziecko robotnicze jest równie produkcyjny, jak nakład bogactwa w konie i narzędzia.

Trzeba jednak pamiętać, że coroczny przyrost bogactwa w postaci inwestycyj jest małą częścią zasobów już istniejących i że, co zatem idzie, nagromadzone zasoby nie zwiększyłyby się w ciągu jednego roku w sposób dostrzegalny nawet przez bardzo znaczne zwiększenie się quantum bogactwa, zaoszczędzonego w tym czasie.

O statystyce wzrostu bogactwa.

§ 11. Dane historyczno-statystyczne, dotyczące wzrostu bogactwa, są szczególnie skąpe i mogą wprowadzać w błąd. Wynika to w części z trudności, związanych nierozłącznie z każdą próbą podania miary liczbowej bogactwa, którąby dała się stosować w różnych czasach i miejscach; w części zaś — z braku systematycznych prób zbierania faktów potrzebnych. Rząd Stanów Zjednoczonych zbiera dane, dotyczące przychodu z każdej własności; i jakkolwiek wyniki, w ten sposób otrzymane, nie są zadowalające, to przecież są, być może, najlepsze z tych, jakie posiadamy.

Oszacowanie bogactwa innych krajów musi się oprzeć prawie wyłącznie na oszacowaniu dochodu, na którego podstawie trzeba obliczyć kapitał, mu odpowiadający, przyjmując różne stopy procentowe; stopę procentową należy ustalić w tych obliczeniach, biorąc pod uwagę 1° ogólną stopę procentową w danej chwili, 2° stosunek, w jakim dochód otrzymywany z użytkowania bogactwa w dany poszczególny sposób należy przypisać *a* niezmiennej zdolności dawania dochodu, jaką posiada samo bogactwo, *b* pracy, włożonej w użytkowanie bogactwa, lub zużywaniu się samego kapitału. To ostatnie jest szczególnie ważne tam, gdzie chodzi o kopalnie rudy żelaznej, które się szybko deprecjują, a jeszcze bardziej tam, gdzie chodzi o kopalnie, które prawdopodobnie bardzo szybko się wyczerpią; w obu przypadkach obliczenie kapitału należy przeprowadzić, biorąc bardzo wysoką stopę procentową. Z drugiej strony zdolność ziemi do dawania przychodu może się zwiększać; gdzie to ma miejsce, tam należy obliczać kapitał na podstawie przychodu z ziemi, biorąc bardzo niską stopę procentową.

Ziemia, domy, inwentarz żywy — oto trzy formy bogactwa, które pod względem swego znaczenia zajmowały zawsze i wszędzie pierwsze miejsce. Ziemia różni się od innych rzeczy tem, że wzrost jej wartości ma często główną przyczynę w zwiększającym się jej braku; jest więc

wskaźnikiem raczej zwiększania się potrzeb, niż środków do zaspokojenia tych potrzeb. Tak, naprzykład, w roku 1880 wartość ziemi w Stanach Zjednoczonych była mniej więcej taka sama, jak w Zjednoczonem Królestwie, i mniej więcej o połowę mniejsza, niż we Francji. Sto lat temu jej wartość pieniężna była zupełnie nieznaczna: jeżeli zaś po upływie dwóch lub trzech stuleci gęstość zaludnienia w Stanach Zjednoczonych będzie mniej więcej taka sama, jak w Zjednoczonem Królestwie, to ziemia w Stanach Zjednoczonych będzie wówczas warta co najmniej dwadzieścia razy tyle, ile warta ziemia w Anglji.

We wczesnem średniowieczu całkowita wartość ziemi w Anglji była znacznie mniejsza, niż wartość żyjącego na niej nielicznego inwentarza; dzisiaj, jakkolwiek znaczna część najlepszej ziemi została pokryta domami, drogami żelaznemi i t. d., jakkolwiek inwentarz żywy jest dziś prawdopodobnie więcej, niż dziesięć razy większy i lepszy pod względem jakości, jakkolwiek istnieje dzisiaj kapitał rolny w postaciach wówczas nieznanych, to przecież ziemia uprawna jest dziś warta więcej, niż trzy razy tyle, ile inwentarz gospodarstwa, w które ona wchodzi. Kilka lat wojny francuskiej podwoiło prawie nominalną wartość ziemi w Anglji. Od tego czasu wolny handel, ulepszenia transportowe, otwarcie nowych rynków, oraz inne przyczyny zmniejszyły nominalną wartość ziemi, przeznaczonej na uprawę. Czynniki te sprawiły również, że ogólna siła nabywcza pieniądza w stosunku do towarów zwiększyła się w Anglji w porównaniu z kontynentem. Na samym początku XIX wieku we Francji można było kupić znacznie więcej, a szczególniej więcej rzeczy potrzebnych klasie robotniczej, za 25 franków, niż w Anglji za 1 funt szterling. Dzisiaj warunki są korzystniejsze w Anglji: to sprawia, iż wzrost bogactwa Francji, który się dokonał ostatnio, zdaje się w porównaniu ze wzrostem bogactwa w Anglji być większy, niż jest w rzeczywistości.

Biorąc pod uwagę fakty tego rodzaju oraz to, że im niższa stopa procentowa, tem większy musi być kapitał, potrzebny do osiągnięcia pewnego określonego dochodu, a więc i tem większa wartość własności, która dany dochód daje, — biorąc to wszystko pod uwagę, przekonywamy się, że oszacowanie bogactwa narodowego będzie niepewne nawet wówczas, gdyby statystyka dochodów, na której się opiera, była dokładna. Niemniej jednak oszacowanie tego rodzaju nie jest całkowicie pozbawione wartości.

R. Giffen'a *Growth of Capital* oraz Chiozza Money'a *Riches and Poverty* zawiera wiele interesujących rozważań co do danych, które przytaczamy w następującej tablicy:

Kraj i autor obliczenia	Ziemia	Domy	Kapitał rolny	Inne bogactwa	Całkowite bogactwo	Bogactwo na głowę
	Miljony funtów					
Anglja						
1679 (Petty)	144	30	36	40	250	42
1690 (Gregory King)	180	45	25	70	320	58
1812 (Colquhoun)	750	300	143	653	1846	180
1885 (Giffen)	1333	1700	382	3012	6427	315
Zjednocz. Królestwo						
1812 (Colquhoun)	1200	400	228	908	2736	160
1855 (Edleston)	1700	550	472	1048	3770	130
1865 (Giffen)	1864	1031	620	2598	6113	200
1875 (Giffen)	2007	1420	668	4453	8548	260
1885 (Giffen)	1691	1927	522	5897	10137	270
1905 (Money)	966	2827	285	7326	11413	265
Stany Zjednoczone						
1880 (Census)	240	2000	480	4208	8728	175
1890 (Census)	—	—	—	—	13200	200
1900 (Census)	—	—	—	—	18860	247
Francja						
1892 (De Foville)	3000	2000	400	4000	9400	247
Włochy						
1884 (Pantaloeni)	1160	360	—	—	1920	65

Lecz różnice pomiędzy wyliczeniami tych autorów świadczą, jak wielka jest niepewność wszystkich ocen podobnych. Ocena Money'a wartości ziemi, to znaczy ziemi uprawnej wraz z budynkami fermy jest prawdopodobnie zbyt niska. R. Giffen oblicza wartość własności publicznej na 500 miljonów funtów: przytem nie bierze w rachubę publicznych pożyczek wewnętrznych z tej racji, że odsetki od nich wzajemnieby się znosiły, to bowiem, co będzie długiem, obciążającym własność publiczną, będzie jednocześnie wierzytelnością po stronie własności prywatnej. Money oblicza ogólną wartość publicznych dróg, parków, budowli, mostów, kanalizacji, zakładów elektrycznych, wodociągów, tramwajów i t. d. na 1.650 miljonów funtów; odliczając z tego 1200 miljonów na długi publiczne, otrzymuje 450 miljonów jako czystą wartość własności publicznej; w ten sposób ma możność wziąć w rachubę długi publiczne, obliczając własność prywatną. Wartość zagranicznych walorów giełdowych i innego rodzaju własności zagranicznej, posiadanej przez Anglików, oblicza Money na 1.821 miljonów funtów. Te oceny bogactwa są głównie oparte na obliczeniu dochodów: co się zaś tyczy statystyki dochodów, należy zwrócić uwagę na pouczającą

analizę Bowley'a w *National progress since* 1882 oraz w *The Economical Journal* za wrzesień 1904.

R. Giffen oblicza bogactwo Imperjum Brytańskiego w roku 1903 (*Statistical Journal*, tom 66, str. 584) w sposób następujący:

Zjednoczone Królestwo	15.000	miljonów	funtów	szterlingów
Kanada	1.350	„	„	„
Australazja	1,100	„	„	„
Indje	3.000	„	„	„
Afryka południowa	600	„	„	„
Pozostałe kraje Imperjum . . .	1.200	„	„	„

Co się tyczy nowszych przeglądów statystycznych, można porównać *Statistical tables and charts relating to British and Foreign trade and industry* (1854—1908) [Cd. 1954], opublikowane przez Board of Trade w roku 1909, *Internationale Uebersichten* na końcu niemieckiego *Statistisches Jahrbuch*, oraz *Record of Progress* w *Statistical Abstract of the United States*.

ROZDZIAŁ VIII.

ORGANIZACJA GOSPODARCZA.

§ 1. Pisarze społeczni od czasów Platona lubili rozwodzić się o tem, że organizacja zwiększa wydajność pracy. W tej sprawie, jak i w wielu innych, Adam Smith nadał tej starej doktrynie nowe i szersze znaczenie, dzięki filozoficznemu pogłębieniu jej wyjaśnień i dzięki wiedzy praktycznej, z jaką ją ilustrował. Podkreśliwszy strony dodatnie podziału pracy i wykazawszy, w jaki sposób umożliwiają one to, aby na ograniczonem terytorjum żyła wygodnie zwiększona liczba ludzi, dowodził następnie, że walka ludności o środki istnienia wykazuje tendencję ku temu, aby wyplenić te ludy, które wskutek braku organizacji lub wskutek jakiejś innej przyczyny nie są zdolne wykorzystać jak najlepiej stron dodatnich terenu, na którym żyją.

Nim dzieło Adama Smitha znalazło wielu czytelników, biologowie zaczęli już robić duże postępy w kierunku zrozumienia rzeczywistej natury różnic organizacyj, które dzielą zwierzęta niższe od wyższych i nim przeszły dwie generacje, przedstawienie historyczne przez Malthusa walki człowieka o byt dało bodziec Darwinowi do tego badania skutków walki o byt w świecie zwierzęcym i roślinnym, którego wynikiem było jego odkrycie wpływu selekcyjnego, jaki walka o byt stale wywiera. Od tego czasu biologja hojnie spłaciła swój dług i ekonomiści zkolei wiele zawdzięczają licznym głębokim analogjom, które zostały odkryte pomiędzy organizacją społeczną, a szczególnie gospo-

darczą z jednej strony, a organizacją fizyczną wyższych zwierząt z drugiej strony. Wprawdzie w niewielu wypadkach pozorne analogje zniknęły przy bliższem zbadaniu; wiele jednak z pośród tych analogij, które na pierwszy rzut oka wydawały się najbardziej fantastyczne, uzupełniły stopniowo inne analogje i wykazały ostatecznie zasadniczą jedność działania praw natury w świecie fizycznym i moralnym, co właśnie było tych analogij zadaniem. Ta zasadnicza jedność znajduje wyraz w ogólnem prawidle (w którem niema zbyt wielu wyjątków), że rozwój organizmu zarówno fizycznego jak społecznego związany jest ze wzrastającym podziałem czynności pomiędzy różne części organizmu z jednej strony i z coraz bardziej ścisłem powiązaniem części pomiędzy sobą z drugiej strony [1]).

Każda poszczególna część coraz mniej i mniej wystarcza sama sobie, coraz bardziej i bardziej dobrostan jej zależy od innych części, tak iż wszelkie zaburzenie w jednej z części wysoko rozwiniętego organizmu oddziaływa również i na inne.

Ten wzrastający podział, czyli różnicowanie się funkcyj, ujawnia się, co się tyczy życia gospodarczego, w takich formach, jak podział pracy i rozwój specjalnych kwalifikacyj, wiedzy i maszynerji; integracja (scalanie się) zaś to znaczy, wzrastająca ścisłość i stałość związków pomiędzy poszczególnemi częściami organizmu gospodarczego, ujawnia się w takich formach, jak zwiększenie się pewności kredytu handlowego oraz rozwój środków komunikacyjnych lądowych i morskich, a więc dróg żelaznych i telegrafu, poczty i prasy.

Teza, według której te organizmy są najwyżej rozwinięte (w znaczeniu, w jakiem dopiero co używaliśmy tego zwrotu), które mają największe prawdopodobieństwo ostania się w walce o byt, — ta teza sama podlega procesowi rozwojowemu. Nie została ona dotychczas przemyślana w zupełności, ani w dziedzinie biologicznej, ani ekonomicznej. Możemy jednak przejść do rozważania, jakie znaczenie dla ekonomiki ma prawo, według którego walka o byt sprawia, iż rozmnażają się te organizmy, które przystosowane są najlepiej do wyciągania korzyści ze swego otoczenia.

Prawo to wymaga starannego wyjaśnienia, fakt bowiem, że jakaś rzecz jest korzystna dla swego otoczenia, sam przez się nie zapewnia jej ani w świecie fizycznym, ani w duchowym tego, że ostanie się w walce o byt. Prawo „ostania się przy życiu najbardziej przystosowanego“ powiada, że te organizmy mają tendencję do ostania się

[1]) Porównaj pisma Herberta Spencera w tej sprawie, Bagehota *Physics and Politics* oraz doskonałą pracę Häckla p. t. *Arbeitsteilung in Menschen und Tierleben*. Porównać również Schäffle'go *Bau und Leben des Socialen Körpers* i Hearn'a *Plutology*.

przy życiu, które najlepiej są przystosowane do wykorzystania dla swych celów otoczenia. Te organizmy, które wykorzystują najwięcej swoje otoczenie, często dają największą korzyść organizmom, je otaczającym, lecz czasem są dla nich szkodliwe.

Odwrotnie, walka o byt może sprawić, iż nie zostaną powołane do istnienia organizmy, które byłyby wysoce pożyteczne: w świecie ekonomicznym popyt na urządzenie gospodarcze niekoniecznie musi wywołać odpowiednią podaż, o ile nie jest czemś więcej, niż prostem pragnieniem lub potrzebą. Aby wywołać podaż, musi to być popyt skuteczny, to znaczy musi się wyrazić w zaofiarowaniu odpowiedniej pracy lub jakiejś innej korzyści tym, którzy popyt ten zaspokajają [1]).

Samo pragnienie pracownika, aby wziąć udział w prowadzeniu przedsiębiorstwa, w którem pracuje, i w korzyściach z niego, lub potrzeba dobrego wyszkolenia technicznego, którą odczuwa rozsądna i zdolna młodzież, nie jest popytem w znaczeniu, w jakiem termin ten jest używany, gdy się mówi, że podaż z natury rzeczy i z pewnością odpowiada popytowi. To zdaje się być twardą prawdą, lecz pewne nieprzyjemne jej strony łagodzi to, iż te ludy, których członkowie oddają nieodwzajemnione usługi innym członkom grupy, nie tylko mają największe prawdopodobieństwo pomyślnego rozwoju w granicach jednego pokolenia, lecz również największe prawdopodobieństwo wydania i wychowania największej liczby potomków, którzy odziedziczą ich dobroczynne skłonności.

§ 2. Nawet w świecie roślinnym gatunek roślin, choćby najtęższy w rozwoju indywidualnym, któryby nie dbał o los swych nasion, wkrótce zniknąłby z oblicza ziemi. W świecie zwierzęcym poziom obowiązków społecznych i rodzinnych jest często wysoki. I nawet te zwierzęta drapieżne, które przyzwyczajeni jesteśmy uważać za typy okrucieństwa, które okrutnie wykorzystują swe otoczenie i nic dla niego nie robią wzamian, muszą przecież jako jednostki mieć gotowość poświęcenia się dla dobra swoich dzieci. Wychodząc poza węższe interesy rodziny, znajdujemy, że u tak zwanych zwierząt społecznych, takich jak mrówki i pszczoły, te odmiany ostają się przy życiu, w których jednostka z największą energją spełnia różne usługi dla społeczności, nie żądając bezpośredniego zysku dla siebie.

U istot ludzkich zaś, obdarzonych rozumem i mową, wpływ społecznego poczucia obowiązku na wzmocnienie społeczności przybiera

[1]) Podobnie jak inne teorje tego rodzaju, teza ta wymaga interpretacji w świetle tego faktu, iż popyt skuteczny nabywcy zależy w równej mierze od jego środków, jak i od jego potrzeb: mała potrzeba człowieka bogatego często ma większą siłę sprawczą, co się tyczy wpływu na wszechświatowe urządzenia gospodarcze, niż wielka potrzeba człowieka biednego.

bardziej różnorodne formy. Prawda, że na bardziej pierwotnych stopniach życia ludzkiego wiele usług oddawanych przez jednostkę innym jednostkom prawie w równym stopniu wynika z nawyków odziedziczonych i z niewyrozumowanych impultów, podobnie jak u pszczół i mrówek. Lecz rozmyślne, a więc moralne, samopoświęcenie zjawia się wkrótce; pielęgnuje je daleko wzrokiem sięgająca nauka proroków, kapłanów i prawodawców, wraża je w świadomość przenośnia i legenda. Stopniowo niewyrozumowane uczucie sympatji, którego zarodki istnieją u zwierząt niższych, rozszerza sferę swego panowania i staje się rozmyślnie przyjętą podstawą działania: uczucie społeczne, w początkowym punkcie swego rozwoju niewiele wyższe, niż to, które panuje w stadzie wilków lub w bandzie rozbójników, stopniowo rozwija się i przekształca w szlachetny patrjotyzm; powstają i stają się coraz bardziej czyste ideały religijne. Ludy, u których cechy te są najbardziej rozwinięte, z pewnością są *ceteris paribus* bardziej silne, niż inne ludy, w wojnie i w walce z głodem i chorobą; i ostatecznie z pewnością one zwyciężą. Tak więc walka o byt sprawia, iż na długą metę te rasy ludzkie ostają się przy życiu, u których jednostka wykazuje największą gotowość poświęcenia się dla dobra otaczających ją jednostek, — które zatem najlepiej są przystosowane do zbiorowego wykorzystania swego otoczenia.

Niestety jednak nie wszystkie cechy, które dają możność jednej rasie opanowania drugiej, przynoszą korzyść rodzajowi ludzkiemu, jako całości. Niesłuszną bez wątpienia byłoby rzeczą, gdybyśmy kładli zbytni nacisk na to, iż wojownicze przyzwyczajenia i zwyczaje często dawały możność półdzikim ludom podbicia innych ludów, wyższych pod względem wartości kulturalnej; takie bowiem podboje stopniowo zwiększały tężyznę fizyczną świata i jego uzdolnienie do rzeczy wielkich i ostatecznie dały, być może, więcej dobra, niż przyniosły szkody. Sam fakt jednak, że jakiś lud zażywa pomyślności, mieszkając pośród innego ludu, jeszcze nie mówi o tem, że ten pierwszy zasłużył się ludzkości. Jakkolwiek bowiem biologja i nauki społeczne wskazują, że pasorzyty są czasem w sposób nieoczekiwany korzystne dla gatunku, na którym pasorzytują, to jednak w wielu przypadkach wykorzystują szczególne właściwości danego gatunku dla swych własnych celów, nie dając wzamian żadnej korzyści. To, że we wschodniej Europie i Azji istnieje popyt ekonomiczny na usługi żydowskich i ormiańskich handlarzy pieniędzmi lub na pracę chińską w Kalifornji, — to samo przez się nie jest dowodem, ani nawet dość dobrą racją do mniemania, że są to rzeczy pożyteczne dla podniesienia jakości życia ludzkiego jako całości. Społeczność pozostawiona wyłącznie samej sobie i zależna wyłącznie od własnych

środków, nie może osiągnąć dobrobytu, o ile nie posiada w dużej mierze najważniejszych cnót społecznych; nie posiadając tych cnót i nie mając danych do samodzielnego pomyślnego rozwoju, może jednak być zdolna do osiągnięcia dobrobytu dzięki stosunkom z inną społecznością. Naogół jednak, nie zapominając o bardzo poważnych wyjątkach, można powiedzieć, że ostają się przy życiu i zwyciężają te rasy, u których najważniejsze cnoty społeczne najsilniej są rozwinięte.

§ 3. Ten wpływ dziedziczności nie przejawia się nigdzie bardziej wyraźnie, niż w organizacji społecznej. Ta bowiem musi z konieczności rzeczy rozwijać się powoli, być wytworem wielu pokoleń: musi opierać się na tych zwyczajach i uzdolnieniach wielkiej masy ludu, które nie mogą zmieniać się szybko. W czasach pierwotnych, gdy organizacja religijna, rytualna, polityczna, militarna i gospodarcza były ściśle ze sobą związane, gdy w rzeczywistości były tylko różnemi stronami tej samej rzeczy, — wówczas prawie wszystkie narody, które szły w przedniej straży postępu świata, przyjęły mniej lub więcej ścisły system kastowy. Fakt ten sam przez się dowodził, że rozróżnienie kast najlepiej odpowiadało ówczesnym warunkom i że naogół wzmacniało te rasy i narody, które je przyjęły. Gdyby wpływ tego podziału nie był naogół dobroczynny, to narody, które go przyjęły, nie mogłyby zdobyć panującego stanowiska w stosunku do innych, był to bowiem czynnik, regulujący całe życie społeczne. Wyższość tych narodów w stosunku do innych nie była dowodem, że system kastowy nie miał stron ujemnych, lecz tylko, że jego strony dodatnie w stosunku do ówczesnego poziomu kultury przeważały jej strony ujemne.

Jakiś gatunek zwierząt lub roślin może różnić się od swoich współzawodników posiadaniem dwóch cech, z których jedna jest dlań bardzo korzystna, druga zaś bez znaczenia, a nawet w niewielkiej mierze szkodliwa; pierwsza z tych cech pozwala danemu gatunkowi zwyciężyć w walce o byt, mimo istnienia drugiej: ostanie się gatunku przy życiu nie będzie wówczas dowodem, że ta druga cecha jest korzystna. Podobnie walka o byt zrodziła w człowieku wiele cech i nawyków, które nie przynosiły same przez się żadnej korzyści, które jednak związane były w sposób mniej lub więcej stały z innemi cechami, będącemi źródłem siły. Przykładem tego może być tendencja do ciemiężenia innych i pogarda dla pracy mozolnej u narodów, które zawdzięczają swój dobrobyt głównie zwycięstwom militarnym, oraz tendencja do zbytniego myślenia o bogactwie i do używania go na pokaz u narodów handlowych. Lecz najbardziej uderzające przykłady znajdujemy w zakresie organizacji. Doskonałe przystosowanie systemu kastowego do specjalnych zadań, które miał spełnić, dało mu możność

pomyślnego rozwoju, mimo jego wielkich stron ujemnych, z których główną była jego sztywność i poświęcenie jednostki dla interesów, a raczej nawet dla pewnych szczególnych potrzeb społeczności.

Pomijając stadja pośrednie i przechodząc odrazu do nowożytnej organizacji świata zachodniego, widzimy tu uderzający kontrast i niemniej uderzające podobieństwo do systemu kastowego. Z jednej strony miejsce sztywności zajęła plastyczność: metody gospodarcze, dawniej stereotypowe, zmieniają się dzisiaj z oszałamiającą szybkością. Stosunki społeczne klas i stanowisko jednostki w klasie, do której jednostka przynależy, które dawniej były definitywnie ustalone przez reguły tradycyjne, są obecnie absolutnie zmienne i ulegają zmianom wraz ze zmiennemi warunkami chwili. Lecz z drugiej strony poświęcenie jednostki potrzebom społeczności, co się tyczy produkcji dóbr materjalnych, zdaje się pod pewnemi względami być przypadkiem atawizmu, powrotem do warunków, które istniały w bardzo odległych czasach panowania ustroju kastowego. Podział pracy bowiem pomiędzy różne gałęzie wytwórczości gospodarczej oraz pomiędzy różne jednostki, pracujące w tej samej gałęzi produkcji, jest tak radykalny i bezwzględny, że zachodzi czasem niebezpieczeństwo, iż istotne interesy wytwórcy zostaną poświęcone w celu zwiększenia quantum produkcji, które wytwórca pracą swą dodaje do ogólnej produkcji bogactwa materjalnego.

§ 4. Adam Smith, podkreślając ogólne strony dodatnie tego drobiazgowego podziału pracy i subtelnej organizacji przemysłowej, które w jego czasach właśnie rozwijały się z bezprzykładną szybkością, wykazywał jednak sumiennie liczne braki tego systemu i liczne strony ujemne z nim związane [1]).

Lecz wielu jego uczniów, mając mniejszą przenikliwość naukową, a czasem i mniejszą wiedzę faktyczną, dowodziło śmiało, że to, co jest, jest słuszne. Ekonomiści ci dowodzili, naprzykład, że człowiek, mający uzdolnienie w kierunku prowadzenia przedsiębiorstwa, z pewnością je zużyje na pożytek ludzkości; że inni ludzie, dążąc podobnie jak i on do osiągnięcia egoistycznych celów, dostarczą mu kapitału potrzebnego do prowadzenia przedsiębiorstwa; że własny jego interes egoistyczny każe mu w ten sposób zatrudnić swoich podwładnych, iżby każdy z nich wykonywał pracę najwyższego rodzaju, do jakiej tylko jest zdolny; że dalej ten egoistyczny interes każe mu nabyć i używać wszelkie maszyny i inne środki pomocnicze produkcji, które w jego rękach przyniosą w zakresie zaspokojenia potrzeb świata więcej, niż równoważnik swej ceny.

---

[1]) Porównaj powyżej księga I, rozdz. IV, § 8, oraz Dodatek B, 3 i 6.

Ta doktryna naturalnej organizacji zawiera więcej prawd, nader ważnych dla ludzkości, niż każda inna, dotycząca tych samych faktów i przedstawiająca to samo prawdopodobieństwo niezrozumienia przez ludzi, rozstrząsających ważne problematy społeczne bez dostatecznego ich zbadania. A ma ona natomiast szczególną siłę fascynującą dla umysłów poważnych i myślących. Przesadne ujęcie tej doktryny sprawiło wiele złego, szczególniej tym, którzy byli największymi jej zwolennikami. Nie pozwoliło im bowiem postrzec i usunąć zła, które wiązało się ze zmianami, jakie dokonywały się naokół. Ta przesada była przyczyną tego, że nie stawiali sobie pytania, czy wiele nawet bardziej uderzających rysów nowoczesnego przemysłu nie ma charakteru przemijającego, mając swą rację istnienia w granicach szerszego okresu czasu, podobnie jak system kastowy miał rację istnienia w swoim czasie; rację istnienia polegającą na tem, że był etapem prowadzącym do lepszych urządzeń w szczęśliwszych czasach. Ta przesada przyniosła szkodę i przez to, że przygotowała grunt do reakcji w kierunku przeciwnym.

§ 5. Co więcej, teorja ta nie wzięła w rachubę tego faktu, iż organy wzmacniają się, gdy się ich używa. Herbert Spencer z dużym naciskiem podkreślał prawo, że, jeżeli jakieś ćwiczenie fizyczne lub duchowe sprawia przyjemność i jest z tej racji częste, to istnieje prawdopodobieństwo, że organy fizyczne lub duchowe, w czynności tej używane, szybko będą się rozwijały. U zwierząt niższych działanie tego prawa jest istotnie tak ściśle związane z ostawaniem się przy życiu jednostek najbardziej przystosowanych, że rozróżnienia tych dwóch rzeczy często nie potrzeba podkreślać. Jak bowiem można było przypuszczać *a priori* i jak tego zdaje się dowodzić obserwacja, walka o byt nie dopuszcza do tego, iżby zwierzęta znajdowały wielką przyjemność w wykonywaniu tych funkcyj, które nie są dla nich pożyteczne.

Lecz człowiek, ze swą silną indywidualnością, większą posiada swobodę. Znajduje zadowolenie w rozwijaniu swych uzdolnień dla nich samych, czasem używając ich szlachetnie, bądź poddając się fali życia, jak to czynili Grecy, bądź dążąc rozmyślnie i stale ku ważnym celom: czasem używając ich nieszlachetnie, rozwijając w sobie, naprzykład, chorobliwe upodobanie do trunków. Uzdolnienia religijne, moralne, intelektualne i artystyczne, od których zależy postęp gospodarczy, zdobywają ludzie nie tylko ze względu na to, co przez nie można osiągnąć, lecz również ze względu na przyjemność i zadowolenie, które one dają. Podobnie, wielki czynnik dobrobytu ekonomicznego, organizacja dobrze urządzonego państwa, jest wytworem nieskończonej rozmaitości

motywów, z których wiele nie ma bezpośredniego związku z dążeniem do dobrobytu narodowego [1]).

Bez wątpienia prawdą jest, że właściwości fizyczne, zdobyte przez rodziców w ciągu ich życia indywidualnego, rzadko (a może nigdy) zostają przekazane potomstwu. Niema natomiast dobrej racji, aby wątpić, że dzieci ludzi, którzy prowadzili życie zdrowe fizycznie i moralnie, urodzą się silniejsze, niżby były, gdyby ci sami rodzice rozwijali się pod wpływem czynników niezdrowych, osłabiających ich siłę fizyczną i duchową. Pewną też jest rzeczą, że w pierwszym przypadku istnieje większe prawdopodobieństwo, iż dzieci po urodzeniu będą lepiej odżywiane i pielęgnowane, że zdobędą bardziej zdrowe instynkty, że więcej będą miały dla innych ludzi i samych siebie poszanowania, które jest źródłem ludzkiego postępu [2]).

Trzeba więc pilnie zbadać, czy obecnej organizacji gospodarczej nie możnaby przekształcić z korzyścią w ten sposób, iżby niższe rodzaje wytwórczości ekonomicznej dawały większą możność użytkowania władz umysłowych, osiągania z ich użytkowania przyjemności i wzmacniania tych władz przez użytkowanie. Argument bowiem, że, gdyby ta zmiana była korzystna, to walka o byt jużby ją była urzeczywistniła, musi być odrzucony jako niesłuszny.

Prerogatywą człowieka jest pewna ograniczona, lecz skuteczna kontrola nad rozwojem naturalnym, którą może wykonywać przez przewidywanie przyszłości i przygotowywanie drogi dla dalszej fazy rozwoju.

W ten sposób można przyśpieszyć postęp poprzez myśl i pracę, przez zastosowanie zasad eugeniki do sprawy rozrodczej oraz przez odpowiednie kształcenie uzdolnień obu płci: lecz choćbyśmy rozwój ten przyśpieszyli, musi on z natury rzeczy być stopniowy i stosunkowo

---

[1]) Człowiek, którego działaniem kierują tak liczne i różnorodne motywy, może świadomie ohamować rozwój jednej swej właściwości równie dobrze, jak może świadomie do rozwoju innej się przyczynić: powolność postępu w średnich wiekach była częściowo skutkiem rozmyślnej pogardy dla nauki.

[2]) Porównać dopisek XI w Dodatku Matematycznym. Rozważania tego rodzaju małe mają zastosowanie do rozwoju zwierząt niższych, takich, jak myszy, natomiast nie mają zupełnie zastosowania do rozwoju roślin. Dlatego też zadziwiające wyniki badań, osiągnięte, przynajmniej prowizorycznie, co do dziedziczności u roślin, małe mają znaczenie dla całokształtu zagadnień dziedziczności, które interesują badacza spraw społecznych. Przytem pewne wypowiedzi negatywne w tym przedmiocie wybitnych zwolenników teorji Mendla nie są dość ostrożne. Doskonałe uwagi w tym przedmiocie znajdzie czytelnik w dziele prof. Pigou *Wealth and Welfare* cz. I, rozdz. IV.

powolny. Musi być powolny w porównaniu do wzrastającej władzy człowieka nad techniką i siłami natury. Władza ta, stale wzrastając, wymaga odwagi i ostrożności, szybkiej orjentacji i wytrwałości, przenikliwego wejrzenia w rzeczy i szerokiego horyzontu. A musi być ten rozwój aż nazbyt powolny, gdy go porównamy z szybkiem gromadzeniem się projektów szybkiej reorganizacji społeczeństwa na zupełnie nowych podstawach. W rzeczywistości zaś zwiększająca się władza nasza nad naturą, otwierając możliwości budowania organizacji przemysłowej na znacznie szerszą skalę, niż to było możliwe nawet niezbyt dawno, nakłada znacznie większą odpowiedzialność na tych, którzyby chcieli propagować myśl nowego ukształtowania struktury społecznej i przemysłowej. Jakkolwiek bowiem instytucje można reformować bardzo szybko, to jednak, jeśli mają być trwałe, muszą odpowiadać naturze człowieka. Nie mogą być zaś trwałe, jeżeli zmieniają się szybciej, niż sam człowiek. Tak więc sam postęp czyni koniecznem podkreślenie ostrzegawcze, że w rzeczach gospodarczych *natura non facit saltum* [1]).

Postęp musi być powolny. Lecz nawet z materjalnych względów rzeczą godną pamiętania jest to, że zmiany, które tylko cokolwiek przyczyniają się do bezpośredniej wydajności produkcji, winny być wprowadzone, jeżeli przygotowują rodzaj ludzki do zrealizowania organizacji, która będzie bardziej wydajna i bardziej sprawiedliwa pod względem dóbr rozdziału. Każdy zaś system, który pozwala marnować się wyższym uzdolnieniom w zakresie niższych rodzajów wytwórczości, jest wystawiony na poważne zarzuty.

ROZDZIAŁ IX.

ORGANIZACJA WYTWÓRCZOŚCI. (Ciąg dalszy).

Podział pracy. Wpływ maszyn.

§ 1. Pierwszym warunkiem wydajnej organizacji gospodarczej jest to, iżby każdy był zatrudniony przy takiej pracy, do której nadaje się przez swe uzdolnienia i kwalifikacje, oraz iżby każdy był wyposażony w możliwie najlepsze maszyny i inne środki pomocnicze, potrzebne w jego pracy. W rozważaniach obecnych nie będziemy mówili o podziale pracy pomiędzy tych, którzy zajmują się samą produkcją, i tych, którzy kierują ogólnem jej rozplanowaniem i przyjmują na siebie jej ryzyko. Ograniczymy się tutaj do rozważania podziału pracy pomiędzy

[1]) Dodatek A, 16.

różne klasy ludzi pracujących ze szczególnem uwzględnieniem wpływu maszyn. W następnym rozdziale rozważymy wzajemne wpływy podziału pracy i lokalizacji przemysłu. W drugim zkolei zbadamy, jak dalece dodatnie strony podziału pracy zależą od nagromadzenia wielkich kapitałów w rękach poszczególnych jednostek lub firm, czyli, jak się to zazwyczaj mówi, od produkcji na wielką skalę; wreszcie rozważymy wzrastającą specjalizację pracy kierownika przedsiębiorstw.

Każdemu dobrze jest wiadome, że „praktyka czyni doskonałym" *(practice makes perfect)*, że po pewnym czasie umożliwia wykonywanie czynności, która początkowo zdawała się trudną, ze stosunkowo małym wysiłkiem i znacznie lepiej, niż poprzednio. Fizjologja fakt ten wyjaśnia w pewnej mierze, daje bowiem pewne zasady do przypuszczenia, że zmiana, tu zachodząca, jest wynikiem stopniowego rozwoju nowych nawyków do mniej lub więcej „odruchowego", automatycznego działania. Zupełnie odruchowe czynności, takie jak oddychanie w czasie snu, odbywają się dzięki działaniu lokalnych ośrodków nerwowych bez żadnej ingerencji najwyższego centralnego autorytetu — władzy myślenia, która, jak przypuszczają, ma swe siedlisko w mózgu. Natomiast wszelkie ruchy rozmyślne wymagają współdziałania tej głównej władzy centralnej: otrzymuje ona informacje od ośrodków nerwowych lokalnych i, być może, w pewnych przypadkach bezpośrednio od nerwów czuciowych i przesyła z powrotem szczegółowe i złożone instrukcje tym władzom lokalnym, a w pewnych przypadkach bezpośrednio nerwom ruchowym; w ten sposób ta władza centralna tak koordynuje działanie mięśni, iżby dawało pożądane wyniki [1]).

---

[1]) Tak, naprzykład, człowiek, który zaczyna się uczyć ślizgać, musi skupić całą swoją uwagę na tem, iżby utrzymać równowagę; mózg jego musi tu kontrolować bezpośrednio każdy ruch i człowiekowi uczącemu się pozostaje niewiele energji duchowej na inne rzeczy. Po pewnym czasie ćwiczenia ślizganie się staje się rzeczą napół automatyczną, lokalne ośrodki nerwowe podejmują prawie całą pracę kierowania ruchami, mózg zostaje od pracy uwolniony i człowiek może skierować swe myśli na rzeczy nic wspólnego ze ślizganiem się nie mające. Może nawet zmieniać kierunek swego ruchu dla uniknięcia przeszkody na drodze, lub odzyskać równowagę, z której wyprowadziła go jakaś nierówność na drodze, nie przerywając zupełnie biegu swych myśli. Zdaje się, że ćwiczenie siły nerwowej pod bezpośredniem kierownictwem władzy myślenia, mającej siedlisko w mózgu, stworzyło stopniowo szereg połączeń, związanych prawdopodobnie z różnemi fizycznemi zmianami, pomiędzy nerwami, a odpowiedniemi ośrodkami nerwowemi; te nowe połączenia możemy uważać za pewnego rodzaju kapitał siły nerwowej. Istnieje prawdopodobnie coś podobnego do zorganizowanej biurokracji ośrodków nerwowych: *medulla oblongata*, rdzeń wydłużony i włókna nerwowe grają naogół rolę władz prowincjonalnych i mogą po pewnym czasie kierować władzami okręgo-

Fizjologiczna podstawa pracy czysto umysłowej nie jest jeszcze dokładnie zbadana, lecz to niewiele, co wiemy o rozwoju budowy mózgu, zdaje się wskazywać, że ćwiczenie w jakimś rodzaju myślenia rozwija nowe połączenia pomiędzy różnemi częściami mózgu. W każdym razie wiemy z pewnością, że ćwiczenie daje możność szybkiego rozwiązywania bez zbytniego wysiłku zagadnień, które niedawno przedtem moglibyśmy rozważyć bardzo niedokładnie nawet przy największym wysiłku. Umysł kupca, prawnika, lekarza, człowieka nauki zostaje stopniowo wyposażony zasobem wiedzy i zdolnością intuicji, którą można osiągnąć tylko przez wieloletnią pracę nad sobą w mniej lub więcej wąskim zakresie zagadnień. Umysł coprawda nie może pracować ciężko w ciągu wielu godzin dnia w jednym kierunku: człowiek ciężko pracujący często znajduje wypoczynek w pracy, która nie należy do jego zajęć zawodowych i któraby była dość męcząca dla człowieka, który ją przez cały dzień wykonywa.

Niektórzy reformatorzy społeczni utrzymywali istotnie, że ludzie ciężko pracujący umysłowo mogliby również wykonywać pewne quantum pracy ręcznej bez zmniejszenia swych zdolności do zdobywania wiedzy i rozważania trudnych zagadnień. Doświadczenie jednak zdaje się wskazywać, że najlepszym odpoczynkiem po nadmiernym wysiłku jest zajęcie odpowiadające nastrojowi chwili, które należy przerwać, gdy nastrój przejdzie; potocznie nazywa się to „rozrywką". Wszelkie zajęcie, które o tyle jest podobne do pracy zawodowej, że człowiek je

---

wemi i wiejskiemi, nie niepokojąc władzy najwyższej. Jest rzeczą bardzo prawdopodobną, że wysyłają sprawozdania o tem, co się dzieje, lecz jeżeli nic szczególnego się nie zdarzyło, to władza najwyższa mało na sprawozdania te zwraca uwagę. Jeżeli jednak ma być wykonana jakaś nowa czynność, naprzykład, gdy mamy się nauczyć ślizgać wtył, to na pewien czas potrzebne będzie całkowite skupienie myśli; specjalna organizacja nerwów i ośrodków nerwowych, odpowiadająca ruchom ślizgania, powstała uprzednio dzięki skupieniu myśli na tej czynności, umożliwi teraz to, co bez pomocy tej organizacji byłoby zupełnie niemożliwe.

Weźmy przykład z dziedziny wyższej działalności. Gdy artysta maluje z największym wysiłkiem i staraniem, mózg jego jest całkowicie zajęty tą pracą; cała jego siła duchowa zwrócona jest w tym kierunku i napięcie jest zbyt wielkie, aby mogło być utrzymane przez czas dłuższy. W ciągu kilku godzin szczęśliwego natchnienia może on dać wyraz myślom, które będą miały dostrzegalny wpływ na charakter przyszłych pokoleń; lecz tę swoją moc dawania wyrazu swym myślom zdobył on w ciągu niezliczonych godzin mozolnej pracy, w ciągu której stopniowo wytworzył związek ścisły pomiędzy okiem i ręką, dający mu możność robienia dobrych szkiców rzeczy, które zna dość dobrze, nawet wówczas, gdy bierze udział w absorbującej rozmowie i zaledwie uświadamia sobie to, że ma człowek w ręku.

wykonywający musi czasem zmusić się wysiłkiem woli, aby je kontynuować, wyczerpuje siły nerwowe i nie jest właściwą rozrywką; nie jest więc też zajęciem ekonomicznem z punktu widzenia społeczności, o ile wartość jego nie wystarcza do tego, aby przeważyć znaczną szkodę, jaką ono czyni głównej pracy zawodowej danego człowieka [1]).

§ 2. Trudne to i nierozwiązane jeszcze zagadnienie, jak daleko winna być posunięta specjalizacja w dziedzinach pracy najwyższego rodzaju. W nauce, jak się zdaje, słuszna jest reguła, aby zakres studjów w młodości był szeroki i aby zwężał się stopniowo z latami. Lekarz, który zawsze zajmował się wyłącznie jednym rodzajem chorób, będzie, być może, dawał mniej mądre rady nawet w zakresie swej specjalności, niż ktoś inny, kto, nauczywszy się na podstawie szerszego doświadczenia ujmować te choroby w związku z ogólnym stanem zdrowia, stopniowo koncentruje swe badania na tych chorobach i gromadzi duży zasób specjalnych obserwacyj i subtelnych wyczuć. Nie ulega natomiast żadnej wątpliwości, że znaczne zwiększenie wydajności można osiągnąć przez podział pracy w dziedzinie tych zajęć, w których potrzeba znacznej zręczności i wyćwiczenia czysto fizycznego.

Adam Smith wskazywał, że robotnik, który przez całe swe życie nie robił nic więcej, prócz gwoździ, mógł robić je dwa razy szybciej, niż pierwszorzędny kowal, który robił gwoździe tylko niekiedy. Człowiek, który wykonywa codziennie ściśle ten sam szereg czynności na rzeczach ściśle jednej i tej samej postaci, stopniowo uczy się poruszać swe palce dokładnie tak, jak należy, drogą działania prawie automatycznego i z większą szybkością, niżby to było możliwe, gdyby każdy ruch musiał czekać na obmyśloną instrukcję woli. Dobrze znanym przykładem jest wiązanie nici przez dzieci w tkalniach bawełny. Podobnież w fabrykach ubrania i obuwia pracownik, który dzień po dniu ręcznie lub maszynowo robi wciąż te same ściegi na kawałku skóry lub materjału zawsze tego samego kształtu i wielkości, może

---

[1]) J. S. Mill twierdził nawet, że zajęcia jego w *India Office* nie przeszkadzały jego badaniom filozoficznym. Zdaje się jednak być rzeczą prawdopodobną, że to zajęcie, pochłaniające najświeższe jego siły, obniżało jakość jego myśli znacznie więcej, niż sobie to uświadamiał; i jakkolwiek być może zmniejszyło ono nieznacznie tylko niezwykłą pożyteczność jego pracy dla jego pokolenia, to jednak prawdopodobnie wpłynęło znacznie w kierunku ujemnym na jego zdolność dokonania takich rzeczy, które mają wpływ na bieg myśli przyszłych pokoleń. Tylko przez skrupulatne wykorzystywanie każdej drobiny swych słabych sił fizycznych mógł Darwin dokonać tak wielkiego dzieła, mającego znaczenie dla potomności: reformator społeczny, któryby wykorzystał godziny odpoczynku Darwina na pracę pożyteczną dla społeczności, żeby się tej społeczności przysłużył.

robić to z mniejszym wysiłkiem i znacznie szybciej, niż robotnik posiadający znacznie większą szybkość orjentacji i sprawność ręki i znacznie wyżej naogół wyszkolony, który zazwyczaj robił całe ubranie lub cały but [1]).

Podobnie w przemyśle drzewnym i metalowym; jeżeli robotnik ma wykonywać ściśle te same czynności na jednakowych kawałkach materjału, to przywyka do trzymania go zawsze dokładnie w ten sposób, jak należy, i do układania narzędzi i innych rzeczy, któremi przy pracy może operować, w ten sposób, że może brać je z warsztatu z najmniejszą stratą czasu i siły na ruchy własnego ciała. Ręce jego przyzwyczajone do tego, iż znajdują narzędzia zawsze na tem samem miejscu, i do brania ich zawsze w tym samym porządku, pracują zgodnie ze sobą w sposób prawie automatyczny; w miarę, jak wzrasta wyćwiczenie, wydatek siły nerwowej zmniejsza się nawet znacznie szybciej, niż wydatek siły mięśniowej.

Gdy czynność zostanie w ten sposób zrutynizowana, to dochodzi do tego stadjum, w którem może być podjęta przez maszynę. Główna trudność, jaką tu trzeba przezwyciężyć, polega na osiągnięciu tego, iżby maszyna mocno trzymała materjał dokładnie w tej pozycji, w której narzędzie maszynowe może go w należyty sposób obrobić, ażeby przytem schwytanie materjału przez maszynę nie zajmowało zbyt wiele czasu. Naogół można to osiągnąć przez odpowiedni pomysł, jeżeli tylko warto jest włożyć w to pewną pracę i nakład, a wówczas całą czynność może często kontrolować jeden robotnik, który siedząc przed maszyną, lewą ręką bierze kawałek drzewa czy metalu ze stosu i kładzie go w otwór, prawą zaś naciska dźwignię lub w jakiś inny sposób wprowadza w działanie narzędzie maszynowe, wreszcie lewą ręką rzuca

[1]) Najlepsze i najdroższe ubrania robią wysoce wyszkoleni i bardzo dobrze płatni krawcy, w ten sposób, iż jeden robi całe ubranie; ubrania tanie zaś i liche robią za płace głodowe kobiety niewyszkolone, które biorą ubranie do domu i same wykonywają całą pracę. Natomiast ubrania średniego gatunku są wykonywane w warsztatach lub w fabrykach, w których podział pracy posunięty jest tak daleko, jak tylko pozwala wielkość warsztatu; metoda ta szybko zwycięża metodę przeciwną zarówno w produkcji ubrań najwyższego, jak i najniższego gatunku. Lord Lauderdale (*Inquiry*, str. 282) cytuje dowodzenie Ksenofonta, że najlepsze wyniki pracy osiąga się wtedy, gdy każdy pracownik ogranicza się do jednego prostego działu, gdy, naprzykład, jeden człowiek robi buty damskie, a inny męskie, lub lepiej jeszcze, gdy jeden człowiek kraje ubrania lub buty, a inny je szyje; kuchnia królewska jest znacznie lepsza, niż jakakolwiek inna, ponieważ król ma jednego kucharza, który tylko gotuje, innego, który tylko piecze mięso, innego jeszcze, który tylko gotuje ryby, innego wreszcie, który je smaży; dalej nie jeden piekarz wypieka wszelkie możliwe rodzaje pieczywa, lecz każdy rodzaj piecze specjalista.

na inny stos przedmiot już obcięty, przeborowany lub wyheblowany dokładnie według danego wzoru. Do tych to szczególnie gałęzi przemysłu odnoszą się skargi nowoczesnych związków robotniczych na to, iż niewyszkoleni robotnicy, a nawet ich żony i dzieci brane są do pracy, która dawniej wymagała wykwalifikowania i kompetencji wyszkolonego mechanika i która została zupełnie zrutynizowana przez udoskonalenie maszynerji i wciąż zwiększającą się szczegółowość podziału pracy.

§ 3. Dochodzimy w ten sposób do reguły ogólnej, znajdującej większe zastosowanie w jednych gałęziach przemysłu, niż w innych, lecz stosującej się do wszystkich. Według tej reguły wszelka czynność wytwórcza ręczna, która może być ujednostajniona tak, iż wciąż to samo działanie będzie wykonywane dokładnie w jeden i ten sam sposób, — wszelka taka czynność z pewnością zostanie wcześniej lub później przejęta przez maszynę. Mogą tu powstawać opóźnienia i trudności, lecz jeżeli praca ma być wykonywana na dostatecznie wielką skalę, nie będą ludzie skąpili pieniędzy i pracy wynalazczej dotąd, póki zadanie nie zostanie rozwiązane [1]).

Tak więc te dwa czynniki, udoskonalanie maszyn i wzrastający podział pracy, szły razem i w pewnej mierze w związku ze sobą. Lecz związek ten nie jest tak ścisły, jak to ogólnie ludzie przypuszczają. Do podziału pracy prowadzi rozległość rynków, zwiększający się popyt

[1]) Jeden wielki wynalazca, jak głosi fama, wydał 300 tysięcy funtów szterlingów na eksperymenty, dotyczące maszyn przemysłu włóknistego; powiadają, że nakład ten hojnie mu się zwrócił: niektóre z jego wynalazków były tego rodzaju, iż mógł je dokonać tylko człowiek genjalny i choć wielka była ich potrzeba, dużo czasu upłynęło, nim znalazł się człowiek, który je zrobił. Żądał on słusznie tysiąca funtów szterlingów jako nagrody za wynalezienie każdej ze swych maszyn do czesania i fabrykant przędzy wełnianej, przeciążony obstalunkami, uważał, że warto nabyć dodatkową maszynę i zapłacić za nią nagrodę zaledwie na sześć miesięcy przed ekspiracją patentu. Takie wypadki są jednak wyjątkowe; naogół maszyny patentowane nie są bardzo drogie. Czasem oszczędność, wynikająca z produkowania takich maszyn w jednem miejscu przy pomocy specjalnej maszynerji bywa tak wielka, że właściciel patentu uważa za korzystne sprzedawać je taniej, niż kosztowały gorsze maszyny, które nowa zastępuje; dawna cena dawała mu bowiem tak wielki zysk, że pewne zmniejszenie ceny opłacało się ze względu na większe rozpowszechnienie nowej maszyny. Prawie we wszystkich gałęziach przemysłu wiele czynności wykonywa się ręcznie, choć dobrze jest wiadome, że czynności te łatwo mogłyby przy pewnych zmianach przejąć maszyny, używane już w tej lub innej gałęzi przemysłu; zmian tych jednak nie dokonywa się tylko dlatego, iż nowe te maszyny nie znajdowałyby dostatecznej pracy, któraby opłaciła trud i nakład pieniędzy na ich zbudowanie.

na wielką ilość rzeczy jednego i tego samego rodzaju, oraz w pewnych przypadkach zwiększający się popyt na rzeczy wykonane precyzyjnie; głównym skutkiem udoskonalenia maszyn jest to, iż tanieje i staje się bardziej dokładna praca, która w jakikolwiek sposób musiałaby być szczegółowo podzielona nawet wówczas, gdyby nie istniały udoskonalone maszyny. Tak, naprzykład, „organizując warsztaty w Soho, Boulton i Watt uznali za konieczne przeprowadzić podział pracy jak tylko można było w praktyce najdalej. Nie było jeszcze wówczas tokarni mechanicznych, maszyn do heblowania i borowania, które dzisiaj gwarantują prawie zupełnie dokładność mechaniczną konstrukcji. Wszystko zależało od dokładności pracy poszczególnego mechanika, od zręczności jego ręki i wprawności jego oka; naogół jednak mechanicy byli znacznie mniej wykwalifikowani, niż są dzisiaj. Boulton i Watt starali się przezwyciężyć częściowo trudność w ten sposób, iż powierzali swym robotnikom poszczególne specjalne działy pracy, aby w ten sposób robotnicy ci mogli zdobyć jak największą znajomość rzeczy. Przez ciągłą praktykę i ćwiczenie się w operowaniu jednemi i temi samemi narzędziami i w fabrykowaniu jednych i tych samych artykułów, robotnicy zdobyli wielką indywidualną biegłość“ [1]).

Tak więc maszyna stale zastępuje i czyni niepotrzebną sprawność ręczną, której osiągnięcie jeszcze nawet za czasów Adama Smitha było główną dodatnią stroną podziału pracy. Wpływ ten jednak zostaje coraz bardziej wyrównany przez to, iż w rozwoju produkcji maszynowej tkwi tendencja ku rozszerzeniu form produkcji i uczynieniu ich bardziej skomplikowanemi, a więc ku zwiększeniu możliwości podziału pracy wszelkiego rodzaju, a specjalnie pracy kierowniczej.

§ 4. To, iż maszyna może wykonywać pracę, wymagającą tak wielkiej dokładności, jakiej nie można osiągnąć przy pracy ręcznej, widzimy najlepiej, być może, w niektórych gałęziach przemysłu metalowego, w którym system „części zamiennych“ *(Interchangeable Partes)* szybko się rozwinął. Dopiero po długiem ćwiczeniu i przy wielkiej staranności i pracy można obrobić ręcznie część metalową tak dokładnie, iżby była podobna lub pasowała do innej, przyczem ostatecznie dokładność ta nie jest doskonała. Tego rodzaju pracę właśnie dobrze skonstruowana maszyna może wykonać nader łatwo i jak najdokładniej. Tak, naprzykład, gdyby siewniki i żniwiarki miały być wykonywane ręcznie, to koszt ich początkowo byłby bardzo wysoki, i gdyby jedna część się złamała, to możnaby ją zastąpić tylko z wielkim kosztem, posyłając całą maszynę do fabryki lub sprowadzając bardzo wykwalifikowanego mechanika do maszyny. Przy obecnym zaś stanie rzeczy

[1]) Smiles'a *Boulton and Watt*, str. 170—1.

fabrykant ma na składzie wiele takich części, jak złamana, wykonanych przez te same maszyny i mogących złamaną część zastąpić. Fermer z północno-zachodnich Stanów Ameryki, oddalony być może o 100 mil od warsztatu mechanicznego, może jednak zupełnie spokojnie posługiwać się złożonemi maszynami, wie bowiem, że, podawszy telegraficznie numer maszyny i numer złamanej części, otrzyma najbliższym pociągiem część, którą sam może na miejsce złamanej przypasować. Doniosłość tej zasady części zamiennych zrozumiano dopiero niedawno, są jednak liczne oznaki, że zasada ta, więcej niż jakakolwiek inna, przyczyni się do rozpowszechnienia maszyn wykonywanych maszynowo we wszystkich dziedzinach produkcji, włączając w to nawet pracę domową i rolną [1]).

Wpływ, jaki wywierają maszyny na charakter nowoczesnego przemysłu, doskonałą znajduje ilustrację w fabrykacji zegarów. Przed niewielu laty główną siedzibą tego przemysłu była francuska Szwajcarja, gdzie podział pracy był posunięty daleko, jakkolwiek większą część pracy wykonywała ludność mniej lub więcej rozproszona. Istniało około pięćdziesięciu różnych działów wytwórczości, z których każdy wykonywał jedną drobną część całej pracy. Prawie we wszystkich tych działach potrzebna była wysoce wyspecjalizowana sprawność ręczna, natomiast bardzo niewiele samodzielnej orjentacji; zarobki były naogół niskie, ponieważ ta dziedzina wytwórczości istniała tu już zbyt dawno, aby jej pracownicy mogli mieć coś podobnego do monopolu i bez trudności można było nauczyć tej pracy dziecko o przeciętnej inteligencji. W ten sposób zorganizowana wytwórczość zegarów ustępuje obecnie przed amerykańskim systemem produkcji maszynowej zegaru, która wymaga bardzo niewielkiej specjalnej sprawności ręcznej. Faktycznie z roku na rok maszyny stają się bardziej i bardziej automatyczne i coraz mniej i mniej wymagają pomocy ręki ludzkiej. Lecz im bardziej dokładna jest praca maszyny, tem większej zdolności, orjentacji i staranności wymaga od tych, którzy nią kierują. Weźmy, naprzykład, piękną maszynę, która z jednej strony sama bierze drut stalowy, a z drugiej strony oddaje małe śrubki bardzo subtelnego kształtu; maszyna ta zastępuje wielką liczbę robotników, którzy zdobyli rzeczywiście bardzo wielką wyspecjalizowaną zręczność ręczną, którzy żyli jednak życiem nieruchliwem, wytężali swój wzrok, patrząc przez mikro-

[1]) Ten system zawdzięcza swe powstanie w znacznej mierze typowym miarom *(standard gauges)* Josepha Whitworth'a; system ten został rozwinięty z największą energją i najlepiej w Ameryce. System ten ma największe zastosowanie tam, gdzie chodzi o wyrób części, wchodzących w skład takich złożonych przedmiotów, jak maszyny, budynki, mosty i t. p.

skopy, i którzy nie znajdowali w swej pracy zastosowania dla jakichkolwiek uzdolnień, wyjąwszy władzę używania swych palców. Maszyna, o której mowa, jest jednak skomplikowana i kosztowna, i ten, kto nią chce kierować, musi posiadać inteligencję, energję i poczucie odpowiedzialności, które sprzyjają rozwojowi subtelnego charakteru i które, choć są dziś bardziej częste, niż były dawniej, są jednak dość rzadkie, aby mogły zapewnić bardzo wysoką stopę płacy. Bez wątpienia jest to przykład krańcowy; większa część pracy, wykonywanej w fabrykach zegarów, jest znacznie prostsza. Praca ta w znacznej mierze wymaga wyższych uzdolnień, niż wymagał stary system produkcji, robotnicy zaś, zatrudnieni przy niej, otrzymują przeciętnie wyższe płace; jednocześnie ten nowy system produkcji obniżył w tym stopniu cenę dobrze chodzącego zegara, iż zegar taki stał się dostępny dla najbiedniejszych klas. Zdaje się też, że praca maszynowa będzie wkrótce mogła produkować rzeczy najwyższego gatunku [1]).

Robotnicy, którzy wykończają i składają różne części zegarka, muszą zawsze posiadać specjalną sprawność; lecz większość maszyn, znajdujących zastosowanie w fabryce zegarków, nie różni się pod względem ogólnego swego charakteru od maszyn używanych w innych gałęziach przemysłu metalowego, wyrabiających przedmioty bardziej precyzyjne. Wiele z pośród tych maszyn jest poprostu modyfikacją mechanicznych tokarni, maszyn do borowania, heblowania, krajania oraz niewielu innych, dobrze znanych we wszystkich gałęziach przemysłu maszynowego. Ten fakt jest dobrą ilustracją tego, że, podczas gdy wzrasta stale podział pracy, wiele linij granicznych pomiędzy różnemi gałęziami przemysłu nominalnie różnemi zbliża się do siebie i że zmniejsza się trudność przejścia od jednej gałęzi przemysłu do innej. W dawnych czasach nie byłoby to wielką pociechą dla ludzi, pracujących w zegarmistrzostwie i nie mających pracy wskutek zmniejszenia popytu na ich wyroby, gdyby im powiedziano, że przemysł rusznikarski potrzebuje zwiększonej ilości rąk pracy. Natomiast większość robotników, pracujących w mechanicznych fabrykach zegarków, spotkałaby się z maszynami zupełnie podobnemi do tych, z któremi byli obeznani, gdyby znaleźli się w fabryce broni lub w fabryce siewników,

[1]) O doskonałości, jaką osiągnęła już produkcja maszynowa i struktura maszyn, świadczy fakt, że na wystawie wynalazków, która niedawno była urządzona w Londynie, przedstawiciel amerykańskiej fabryki zegarów rozebrał na części 50 zegarów przed kilku angielskimi przedstawicielami dawniejszego systemu produkcji i rozsegregowawszy poszczególne jednakowe części, poprosił ich, aby wybrali po jednej części każdego rodzaju; następnie ułożył te części w jednej z kopert i oddał im z powrotem cały złożony zegarek.

lub też wreszcie w fabryce, wyrabiającej maszyny tkackie. Fabrykę zegarków możnaby przekształcić bez wielkich strat na fabrykę siewników, a pracowników pierwszej możnaby bez trudności przenieść do drugiej: jedynym prawie warunkiem byłoby to, iżby nikt nie był przeznaczony do pracy, wymagającej wyższej inteligencji ogólnej, niż ta praca, do której już był włożony.

§ 5. Przemysł drukarski jest również przykładem tego, jak ulepszenie maszyn i zwiększenie produkcji wywołuje szczegółowy podział pracy. Każdy zna historję pierwszego wydawcy dziennika w nowozasiedlonych ziemiach Ameryki, który składa swe artykuły w miarę, jak je pisze i z pomocą chłopca drukuje zeszyty i rozdziela je pomiędzy rozproszonych po okolicy sąsiadów. Gdy sztuka drukowania była jeszcze nowa, drukarz musiał wszystko to czynić sam, a prócz tego musiał sam sporządzać wszystkie swe środki pomocnicze [1]).

Te ostatnie dostarczają mu obecnie oddzielne gałęzie „pomocnicze“ przemysłu, które nawet drukarzowi, mieszkającemu gdzieś w dalekich lasach, mogą dać wszystko, czego tylko potrzebuje. Lecz mimo tej pomocy, którą przemysł drukarski otrzymuje z zewnątrz, w dużem przedsiębiorstwie drukarskiem musi znaleźć się miejsce dla wielu różnych klas robotników. Są to ci, którzy organizują i nadzorują przedsiębiorstwo, ci, którzy prowadzą książkowość i zawiadują składami, są tu dalej wykwalifikowani korektorzy, którzy poprawiają błędy, jakie się mogły wkraść do korekt, są technicy i reparatorzy maszyn, są robotnicy, którzy odbijają, poprawiają i przygotowują płyty stereotypowe; są tu wreszcie magazynierzy oraz chłopcy i dziewczęta, dodani im do pomocy, oraz robotnicy niższego rzędu; są wreszcie zecerzy, którzy składają czcionki oraz maszyniści i robotnicy pracujący przy prasie drukarskiej. Każda z tych dwóch ostatnich grup robotników dzieli się na liczne mniejsze grupy, szczególniej w dużych ośrodkach przemysłu drukarskiego. W Londynie, naprzykład, robotnik przyzwyczajony do prowadzenia jednego rodzaju maszyn lub zecer przyzwyczajony do jednego rodzaju pracy, pozbawieni pracy, niechętnie pozbyliby się korzyści, jakie im daje specjalne ich wykwalifikowanie, aby korzystając z ogólnej znajomości

---

[1]) Giser czcionek pierwszy prawdopodobnie oddzielił swe zajęcie od przemysłu drukarskiego; następnie drukarze powierzyli innym produkowanie pras; później jeszcze farba drukarska i walce znalazły specjalnych fabrykantów, powstała też klasa ludzi, którzy, pracując w różnych dziedzinach przemysłu, uczynili swą specjalnością przybory drukarskie, — takich mianowicie specjalistów, jak kowale, stolarze i mechanicy drukarscy (Southward w artykule p. t. *Typography* w *Encyclopedia Britannica*).

przemysłu, szukać pracy w innym jakimś rodzaju przemysłu maszynowego [1]).

Tym granicom pomiędzy poszczególnemi poddziałami jakiejś gałęzi przemysłu wiele opisów nowoczesnej tendencji ku specjalizacji przemysłu przypisuje duże znaczenie; w pewnej mierze słusznie, jakkolwiek bowiem często granice są tak łatwe do przebycia, że człowiek, pozbawiony pracy w jednym poddziale, mógłby bez wielkiej straty wydajności przejść do poddziału pokrewnego, to jednak nie czyni tego, póki przez pewien czas nie zrobi starań o to, iżby otrzymać zajęcie w dawnym swym dziale pracy; wskutek tego granice te, o ile chodzi o drobniejsze fluktuacje w przemyśle z tygodnia na tydzień, mają takie samo znaczenie, jakie miałyby granice wyraźniejsze; mają one jednak zupełnie inny charakter, niż te głębokie i daleko sięgające linje podziału, które dzieliły jedną grupę robotników średniowiecznych od innej i które były przyczyną nieszczęścia na całe życie, naprzykład dla tkaczy, gdy rzemiosło ich zawiodło [2]).

[1]) Tak, naprzykład, Southward opowiada: „Robotnik może się znać tylko na maszynach książkowych, albo tylko na maszynach drukujących gazety; może się znać dobrze na maszynach, drukujących przy pomocy płyt płaskich, lub na maszynach, drukujących przy pomocy płyt cylindrycznych, z tych ostatnich maszyn zkolei może znać znowu tylko jakiś jeden rodzaj. Zupełnie nowe maszyny wytwarzają nową klasę robotników. Są ludzie, umiejący doskonale prowadzić prasę Waltera, a nie umiejący prowadzić maszyn, dających druk dwubarwny, lub maszyn, drukujących wykwintne książki. W zakresie pracy zecerskiej podział pracy posunięty jest jeszcze dalej. Dawny drukarz składałby zarówno plakat, kartę tytułową i książkę. Obecnie mamy zecerów, składających ogłoszenia, zecerów, składających książki i zecerów, składających gazety. Są zecerzy, których specjalnością jest składanie afiszów. Do zecerów, składających książki, należą ci, którzy składają tytuły oraz ci, którzy składają treść dzieła. Ci ostatni zkolei dzielą się na tych, którzy składają czcionki , oraz tych, którzy układają kolumny.

[2]) Prześledźmy jeszcze dalej ten proces, który polega na tem, iż maszyna w pewnych kierunkach zastępuje pracę ręczną, a w innych otwiera dla niej nowe perspektywy. Przypatrzmy się, w jaki sposób składa się duże wydania wielkiego dziennika i drukuje się w kilka godzin. Otóż przedewszystkiem znaczną część pracy zecerskiej często wykonywa maszyna; w każdym razie jednak czcionki znajdują się początkowo na powierzchni płaskiej, a przy pomocy płaskiej płyty nie można odbijać bardzo szybko. Najbliższą więc następną zkolei czynnością jest przygotowanie odbitki (kliszy) płasko złożonego tekstu w *papier-maché*, której następnie nadaje się formę cylindryczną i używa jako matrycy dla nowej płyty metalowej, mającej formę cylindryczną i pasującej dokładnie do cylindrów maszyny drukarskiej. Umieszczona na tych cylindrach płyta obraca się pomiędzy walcami z farbą drukarską i papierem. Papier umieszczony jest na wielkim walcu na końcu maszyny i rozwija się automatycznie, najpierw przechodząc przez walce zwilżające, a następnie przez walce drukujące, z których pierwszy zadrukowuje

W przemyśle drukarskim, podobnie jak w fabrykacji maszynowej zegarków, widzimy, że naukowo obmyślone przyrządy mechaniczne mogą dać wyniki niemożliwe do osiągnięcia bez ich pomocy. Widzimy jednocześnie, że maszyny przejmują stale pracę, która dawniej wymagała sprawności i zręczności ręcznej, natomiast niewiele samodzielnej orjentacji; pozostawiają zaś pracy ręcznej wszystkie te działy, które wymagają samodzielnej orjentacji, oraz otwierają dla niej wszelkiego rodzaju nowe dziedziny zajęć, w których potrzeba tej samodzielnej orjentacji. Każde ulepszenie i obniżenie ceny produkcji drukarskiej zwiększa popyt na korektorów, posiadających samodzielną orjentację i wiedzę literacką, oraz na ludzi, którzy umieją ładnie złożyć kartę tytułową, którzy wiedzą, jak należy przygotować kartę papieru do odbicia reprodukcji, tak iżby światło i cień były właściwie rozłożone na odbitce. Zwiększa ono popyt na utalentowanych i wysoko wykwalifikowanych artystów, którzy rytują w drzewie, kamieniu i metalu, oraz na ludzi, którzy umieją dać w dziesięciu wierszach dokładne sprawozdanie z mowy, która trwała dziesięć minut, — rzecz, której trudności nie doceniamy, ponieważ tak często jest wykonywana. Ulepszenie maszyn i obniżenie kosztów produkcji drukarskiej wywołuje dalej zwiększenie pracy fotografów oraz ludzi, zajmujących się elektrotypją i stereotypją, robotników zatrudnionych przy produkcji maszyn drukarskich oraz wielu innych, którzy zdobywają większe wykształcenie i większe zarobki ze swej pracy, niż zarobki, jakie mieli robotnicy, którzy rozkładali i zdejmowali papier z maszyny i składali ręcznie dzienniki i których pracę przejęły żelazne palce i ręce.

§ 6. Możemy przejść teraz do rozważania wpływu, jaki ma maszyna na zmniejszenie nadmiernego wysiłku mięśniowego, który przed kilku pokoleniami był powszechnym losem więcej niż połowy robotników, nawet w takim kraju, jak Anglja. Najbardziej zadziwiające przykłady tego, co może maszyna, widzimy w wielkich zakładach

---

papier z jednej strony, a drugi z drugiej; następnie przechodzi do walców krających, które go rozcinają na arkusze jednakowej długości, a wreszcie do aparatu składającego, który go składa i oddaje w postaci gotowej do sprzedaży.

W ostatnich czasach składanie czcionek dokonywa się nowemi metodami. Zecer „gra“ na maszynie, podobnej do maszyny do pisania: przy uderzeniu odpowiedniego klawisza matryca danej litery zostaje wprowadzona do szeregu liter. Gdy cały wiersz matryc zostanie ułożony, zalewa się matryce roztopionym ołowiem i wiersz wypukłych liter jest gotów. Przy dalszem udoskonaleniu maszyn, każda litera zostaje odlana z matrycy oddzielnie. Maszyna zatrzymuje się, gdy już dosyć jest liter na wiersz i odcina wiersz; jeden zecer może zapomocą elektryczności wprawiać odrazu wiele takich maszyn.

metalurgicznych, a szczególniej w tych, które wyrabiają płyty pancerne; tutaj siła potrzebna do produkcji jest tak wielka, że mięśnie ludzkie nic nie znaczą i wszelki ruch, czy to poziomy, czy pionowy, musi być wykonywany siłą ciśnienia wody lub pary, a człowiek kieruje tylko maszyną, usuwa popiół i wykonywa podobne drugorzędne czynności.

Maszyny tego rodzaju zwiększyły naszą władzę nad naturą, lecz nie zmieniły bezpośrednio w zbyt wielkiej mierze charakteru ludzkiej pracy, albowiem tego, co robi maszyna, człowiek nie mógłby bez niej wykonać. Natomiast w innych gałęziach wytwórczości maszyny pracę ludzką uczyniły lżejszą. Tak, naprzykład, stolarze, wykonywający wnętrza domów, robią rzeczy tego samego rodzaju, jakie dawniej robili nasi przodkowie, lecz ze znacznie mniejszym wysiłkiem. Obecnie wykonywają oni ręcznie te części pracy, które są najbardziej przyjemne i najbardziej interesujące; w każdem mieście prowincjonalnem i prawie w każdej wsi są fabryki parowe, które piłują, heblują i kształtują drzewo, co stolarzy uwalnia od dotkliwych trudów, które jeszcze niedawno sprawiały, iż starzeli się przedwcześnie [1]).

Nowe maszyny bezpośrednio po ich wynalezieniu wymagają naogół wielkiej staranności i uwagi. Praca robotnika, który niemi kieruje, stale się jednak zmniejsza: część pracy robotnika jednorodna i monotonna stopniowo zostaje przejęta przez maszynę, która w ten sposób staje się coraz bardziej i bardziej automatyczną i samodziałającą, aż wreszcie nic nie pozostaje dla pracy ręcznej, prócz dostarczania materjału co pewien okres czasu i odbierania gotowego już wytworu. Pozostaje tylko odpowiedzialność za dobry stan i równomierne funkcjonowanie maszyny; lecz nawet i to zadanie zostaje

[1]) Hebel, używany do wygładzania dużych desek na podłogi i dla innych celów, był największym wrogiem stolarza. Każdy stolarz, wyjąwszy niewielu szczególnie wykwalifikowanych, musiał większą część swego czasu poświęcać na heblowanie tym heblem, co wywoływało choroby serca, czyniąc stolarza starcem przeciętnie około 40 roku życia. Dzisiaj zaś ludzi, którzy starzeją się wskutek przepracowania, spotkać można prawie wyłącznie w zawodach wyzwolonych, dalej pośród ludzi zatrudnionych w zawodach bardziej niebezpiecznych, wreszcie w niektórych okręgach rolniczych, gdzie stopa płac zarobkowych jest jeszcze bardzo niska i ludzie niedostatecznie się odżywiają. Adam Smith powiada nam, że „robotnicy, dobrze opłacani, łatwo mogą się przepracować i zrujnować swe zdrowie w ciągu niewielu lat. Cieśla w Londynie i w niektórych innych miejscach zachowuje, jak należy przypuszczać, maximum swych sił nie więcej, niż przez lat 8... Prawie każda klasa rzemieślników podlega jakiejś szczególnej chorobie, której przyczyną jest nadmierne przykładanie się do pracy zawodowej". *Wealth of Nations*, księga I, rozdz. VII.

często ułatwione przez wprowadzenie automatycznego ruchu, który zatrzymuje maszynę w chwili, gdy się coś w niej zepsuje.

Nie może być zajęcia bardziej wąskiego i monotonnego, niż praca tkacza, wyrabiającego w dawnych czasach gładkie materjały. Obecnie jedna kobieta może kierować czterema i więcej warsztatami tkackiemi, z których każdy w ciągu dnia wykonywa wielokrotnie większą pracę, niż dawniej wykonywał warsztat ręczny; przyczem praca jej jest znacznie mniej monotonna i wymaga znacznie więcej samodzielnej orjentacji, niż dawniej praca przy warsztacie ręcznym; obecnie na każde 100 metrów materjału przypada prawdopodobnie mniej, niż dwudziesta część czysto monotonnej pracy człowieka, potrzebnej dawniej do wyprodukowania tej ilości [1]).

Fakty tego rodzaju można spotkać w historji lat ostatnich wielu gałęzi przemysłu: doniosłość ich jest bardzo wielka, jeżeli weźmiemy pod uwagę, że nowoczesna organizacja przemysłu zmierza ku zacieśnieniu pola pracy każdego poszczególnego człowieka i wskutek tego do uczynienia jej monotonną. Te bowiem dziedziny wytwórczości, w których najdalej jest posunięty podział pracy, są właśnie dziedzinami, w których największy wysiłek mięśniowy najłatwiej może być przejęty przez maszynę; tak więc główne zło pracy monotonnej zostaje znacznie zmniejszone. Monotonji życia, powiada Roscher, trzeba się obawiać znacznie więcej, niż monotonji pracy; monotonja pracy jest złem bardzo wielkiem tylko wtedy, gdy pociąga za sobą monotonję życia. Otóż, jeżeli zajęcie wymaga dużego wysiłku fizycznego, to człowiek po pracy nie jest już zdolny do niczego, i jeżeli praca jego nie wymaga działania jego władz umysłowych, to istnieje wogóle mała szansa ich rozwoju. Tymczasem przy zwykłej pracy fabrycznej siły nerwowe niezbyt się wyczerpują, o ile tylko niema nadmiernego hałasu i o ile dzień roboczy nie jest zbyt długi. Warunki społeczne życia fabrycznego są bodźcem dla aktywności duchowej w godzinach pracy i poza niemi; to też nawet ci robotnicy fabryczni, których zajęcia są, jak się zdaje, najbardziej monotonne, wykazują znaczną inteligencję i znaczne zasoby duchowe [2]).

---

[1]) Wydajność pracy tkackiej zwiększyła się dwudziestokrotnie, a pracy przędzalniczej sześciokrotnie w ciągu ostatnich 70 lat. W poprzednich 70 latach ulepszenia produkcji przędzalniczej zwiększyły już były wydajność pracy 200 razy. (Porównaj Ellison, *Cotton Trade of Great Britain*, rozdz. IV i V).

[2]) Przemysł tkacki daje, być może, najlepszy przykład pracy, która dawniej była wykonywana ręcznie, a dzisiaj jest wykonywana maszynowo. Przemysł ten jest szczególniej rozwinięty w Anglji, gdzie zatrudnia prawie pół miljona mężczyzn i więcej niż pół miljona kobiet, przyczem więcej niż $^1/_{10}$ ludzi samodzielnie zarobkujących. Od jakiego wysiłku zostały oswobodzone mięśnie ludzkie nawet w pracy, która operuje tak miękkim materjałem,

Rolnik amerykański z pewnością jest człowiekiem zdolnym i dzieci jego szybko idą naprzód w świecie. W części dlatego, iż istnieje tu obfitość ziemi i że, naogół biorąc, jest on właścicielem ziemi, którą uprawia. Rolnik amerykański ma lepsze warunki społeczne, niż rolnik angielski. Musiał on zawsze myśleć samodzielnie i oddawna musiał używać i reparować złożone maszyny. Angielski robotnik rolny musi walczyć z wieloma trudnościami, niemniej stale poprawia swoje położenie. Doniedawna miał małe wykształcenie i znajdował się w znacznej mierze pod panowaniem prawa napół feudalnego, które nie było pozbawione pewnych stron dodatnich, lecz hamowało przedsiębiorczość i do pewnego stopnia szacunek dla siebie. Te czynniki zostały usunięte. Obecnie otrzymuje dość dobre wykształcenie w młodości. Uczy się używać różnych maszyn. Jest znacznie mniej zależny od poszczególnego właściciela ziemskiego. Ponieważ zaś praca jego jest bardziej urozmaicona i kształci inteligencję więcej, niż niższe rodzaje pracy miejskiej, więc rolnik podnosi się i absolutnie i względnie, w stosunku do innych robotników.

§ 7. Musimy teraz przejść do rozważenia, przy jakich warunkach mogą być najlepiej zapewnione korzyści produkcji, wynikające z podziału pracy. Jest rzeczą oczywistą, że wydajność wyspecjalizowanych maszyn i wyspecjalizowanej pracy ręcznej jest tylko jednym

---

wykazuje fakt, że każdemu z tych robotników odpowiada mniej więcej siła jednego konia parowego, zatrudnionego w przemyśle tkackim, to znaczy siła dziesięciokrotnie większa, niż ta, którąby posiadali najsilniejsi z pośród robotników. Historja zaś tego przemysłu przypomni nam, że wielu z pośród tych ludzi, którzy wykonywają bardziej monotonną część pracy fabrycznej, to zazwyczaj nie wykwalifikowani robotnicy, którzy zeszli do tej pracy od pracy wyższego rodzaju, lecz robotnicy niewykwalifikowani, dla których przejście do niej było awansem. Znaczna część tych robotników, którzy pracują w fabrykach tkackich Lancashire'u, przyszła tam z okręgów Irlandji, dotkniętych biedą, druga część, to potomkowie biedaków i ludzi słabych fizycznie, którzy byli tam wysyłani w większych ilościach w początku XIX stulecia z najbiedniejszych okręgów rolnych, gdzie żyli w najbardziej nędznych warunkach życiowych, gdzie robotnicy mieli pożywienie i mieszkanie gorsze niemal, niż zwierzęta, których doglądali. Wobec wypowiadanych żalów, że robotnicy, pracujący w fabrykach tkackich Nowej Anglji, nie mają tego wysokiego poziomu kultury, na którym stali przed wiekiem, musimy przypomnieć, że potomkowie tamtych robotników przeszli na stanowiska wyższe i bardziej odpowiedzialne i że do nich należy wielu z pośród najbardziej uzdolnionych i najzdrowszych obywateli Ameryki. Ci, którzy zajęli miejsca tamtych, dopiero się pod względem swej kultury podnoszą; są to głównie Francuzi z Kanady i Irlandczycy, którzy choć mogą poznać w swej nowej ojczyźnie wiele ujemnych stron cywilizacji, to jednak czują się tu znacznie lepiej i naogół mają więcej możności rozwinięcia wyższych uzdolnień swych własnych i uzdolnień swych dzieci, niż w swych dawnych ojczyznach.

z warunków ich użyteczności ekonomicznej; drugim warunkiem jest dostateczna ilość roboty, aby maszyna, czy też robotnik był dostatecznie zatrudniony. W dużej fabryce, jak to już wskazywał Babbage, „kierownik fabryki, dzieląc pracę, która ma być wykonana, na różne czynności, z których każda wymaga innego wyszkolenia i siły, może kupić dokładnie to quantum obu, które jest niezbędne dla każdej z tych czynności; gdyby natomiast cała praca była wykonywana przez jednego robotnika, to człowiek ten musiałby posiadać dostateczne wyszkolenie dla wykonywania najbardziej trudnej pracy i dostateczną siłę dla wykonywania najbardziej żmudnej z pośród czynności, które wchodzą w skład danej pracy". Ekonomja produkcji wymaga nie tylko, aby każdy pracownik był zajęty stale w wąskim zakresie pracy, lecz również, aby tam, gdzie musi z konieczności wykonywać różne czynności, każda z tych czynności była tego rodzaju, iżby wymagała od niego możliwie jak największej sprawności i uzdolnienia. Zupełnie tak samo ekonomja produkcji maszynowej wymaga, aby maszyna, specjalnie przystosowana do jednego rodzaju pracy, możliwie jak najdłużej pracę tę wykonywała; jeżeli zaś ostatecznie okaże się konieczne zajęcie jej inną pracą, to winna to być praca dla niej odpowiednia, nie zaś taka, którą równie dobrze mogłaby wykonać maszyna znacznie mniejsza.

Tutaj więc, co się tyczy ekonomji produkcji, ludzie i maszyny stoją prawie na tym samym poziomie; maszyna jednak jest tylko prostem narzędziem produkcji, dobrobyt zaś człowieka również tej produkcji ostatecznym celem. Zajmowaliśmy się już zagadnieniem, czy rodzaj ludzki, jako całość, zyskuje na doprowadzeniu do ostatecznych granic tej specjalizacji czynności, której wynikiem jest to, iż całą najtrudniejszą pracę wykonywa niewielu ludzi: obecnie musimy rozważyć to zagadnienie bardziej szczegółowo, specjalnie w odniesieniu do pracy kierownictwa przedsiębiorstwem. Głównem zadaniem trzech następujących rozdziałów jest zbadanie, jakie czynniki sprawiają, iż różne formy kierownictwa przedsiębiorstwem są najbardziej korzystne dla środowiska, w którem są wprowadzone, i że jedne formy mają największe prawdopodobieństwo zwyciężenia innych; dobrze będzie jednak, abyśmy jednocześnie nie tracili z oczu zagadnienia, w jakim stopniu poszczególne formy kierownictwa mogą być korzystne dla środowiska, w którem są stosowane.

Wiele z pośród tych korzyści, jakie daje używanie specjalnie wyszkolonych sił i maszyn specjalnych, — korzyści, które według zwykłego mniemania mogą być osiągnięte tylko przez wielkie zakłady fabryczne — nie zależy od wielkości poszczególnych fabryk. Niektóre z nich zależą od wielkości ogólnej produkcji danego rodzaju w danem

miejscu; inne zaś znowu, szczególniej te, które pozostają w związku z rozwojem wiedzy i sztuki, zależą głównie od wielkości ogólnej produkcji w całym świecie cywilizowanym. Tutaj musimy wprowadzić dwa terminy techniczne.

Możemy podzielić korzyści, wynikające ze zwiększenia się skali produkcji jakiegoś rodzaju dóbr na dwie klasy — po pierwsze na te, które zależą od ogólnego rozwoju gospodarczego, po drugie zaś na te, które zależą od środków, jakiemi rozporządzają poszczególne indywidualne przedsiębiorstwa, od ich organizacji i sprawności ich kierownictwa. Pierwsze możemy nazwać *korzyściami zewnętrznemi (external economies)*, drugie *korzyściami wewnętrznemi (internal economies)*. W tym rozdziale rozważaliśmy głównie korzyści wewnętrzne; obecnie zaś przejdziemy do rozważenia tych bardzo ważnych korzyści zewnętrznych, które często może zapewnić koncentracja w jednej miejscowości wielu małych przedsiębiorstw o podobnym charakterze, czyli innemi słowami, lokalizacja przemysłu.

ROZDZIAŁ X.

ORGANIZACJA PRODUKCJI. (Ciąg dalszy).

Koncentracja poszczególnych gałęzi przemysłu w jednem miejscu.

§ 1. Na niższym poziomie cywilizacji każda miejscowość musiała liczyć na swe własne zasoby i źródła, gdy chodziło o większość ciężkich towarów, jakie konsumowała, o ile naturalnie nie było szczególnej łatwości transportu wodnego. Potrzeby i zwyczaje zmieniały się powoli, co ułatwiało producentom zaspokajanie potrzeb nawet tych konsumentów, z którymi porozumiewanie się było utrudnione; dawało to możność ludziom względnie biednym nabywania w niewielkiej ilości dóbr kosztownych, przychodzących zdaleka, z tą pewnością, że przyczynią się one do uświetnienia uroczystości i uprzyjemnienia dni odpoczynku w ciągu całego ich życia, lub, być może, nawet poprzez dwa lub trzy pokolenia. To też lżejsze i bardziej kosztowne artykuły, jak ubranie, ozdoby do ubrania, korzenie i niektóre rodzaje narzędzi metalowych, używanych przez wszystkie klasy ludzkie, oraz liczne inne rzeczy na użytek tylko ludzi bogatych przychodziły często z niezwykle dalekich odległości. Niektóre z tych artykułów produkowano tylko w nielicznych miejscach lub nawet tylko w jednem miejscu. Rozpowszechniały się po całej Europie częściowo za pośrednictwem jarmarków[1]) i zawodowych kramarzy wędrownych, w części zaś roz-

[1]) Tak, naprzykład, w kronikach jarmarku w Stonebridge pod Cambridge znajdujemy nieskończoną rozmaitość lekkich i kosztownych towarów,

powszechniali je sami producenci, którzy urozmaicali sobie swą pracę, wędrując pieszo wiele tysięcy wiorst, aby sprzedać swe towary i zobaczyć świat. Ci śmiali wędrownicy ponosili sami ryzyko swego małego przedsiębiorstwa; oni to umożliwiali utrzymanie na właściwych torach produkcji pewnych klas towarów, które miały zadośćczynić potrzebom dalekich nabywców, oni też tworzyli nowe potrzeby u spożywców, pokazując im na jarmarkach nowe towary z dalekiego kraju. Przemysł, skoncentrowany w pewnych określonych miejscowościach, bywa zazwyczaj uważany, choć może niezupełnie ściśle, za przemysł lokalny [1]).

Ta elementarna lokalizacja przemysłu stopniowo torowała drogę dla nowoczesnego podziału pracy w wielu gałęziach techniki i w dziedzinie kierownictwa przedsiębiorstwem. Dziś nawet jeszcze spotykamy gałęzie przemysłu o charakterze pierwotnym, zlokalizowane w odległych wsiach Europy środkowej i wysyłające swe proste towary do najbardziej ożywionych ośrodków nowoczesnego przemysłu. W Rosji rozrost grupy rodzinnej i przekształcenie się jej w gminę wiejską często były przyczyną powstania lokalnego przemysłu; istnieje tam wielka ilość wsi, z których każda zajmuje się jedną tylko gałęzią przemysłu lub nawet tylko jednym jej działem [2]).

§ 2. Wiele różnych czynników doprowadziło do lokalizacji przemysłu, lecz głównie warunki fizyczne, takie jak charakter klimatu i gleby, istnienie kopalń i kamieniołomów w pobliżu danej miejsco-

pochodzących ze starszych siedlisk cywilizacji Wschodniej i Śródziemnomorskiej; niektóre z tych towarów zostały przywiezione na włoskich okrętach aż na brzegi morza Północnego.

[1]) Niezbyt dawno podróżni w zachodnim Tyrolu mogli spotkać szczególną i charakterystyczną pozostałość tego zwyczaju we wsi Imst. Mieszkańcy tej wsi zdobyli w jakiś sposób szczególną sztukę hodowli kanarków; młodzi wieśniacy wychodzili na wędrówkę do odległych krajów Europy z 50-ma małemi klatkami na plecach i wędrowali, póki nie sprzedali wszystkich.

[2]) Istnieje naprzykład około 500 wsi, które zajmują się tylko produkcją różnego rodzaju wyrobów drzewnych; jedna wieś robi tylko szprychy do kół, inna tylko pudła do bryczek i t. d. Dane, wskazujące na istnienie podobnego stanu rzeczy, znajdujemy w historji cywilizacji Wschodniej i w kronikach Europy średniowiecznej. Tak naprzykład, czytamy (Rogers, *Six Centuries of Work and Wages*, rozdział IV) o książce notatkowej jakiegoś prawnika, pisanej około 1250 roku, w której znajduje się notatka: szkarłat z Lincoln; kołdra wełniana z Bligh; ubranie z Beverley; chłopska siermięga z Colchester; płótno z Shaftesbury, Lewes i Aylsham; sznur z Warwick i Bridpost; noże z Marstead; igły z Wilton; brzytwy z Leicester; mydło z Coventry; popręgi z Doncaster, skóry i futra z Chester i Shrewsbury i t. d.

Lokalizację przemysłu w Anglji na początku XVIII stulecia dobrze przedstawia Defoe, *Place of English Commerce*, str. 85-7 i *English Tradesman*, tom II, 282-3.

wości lub w miejscu, połączonem z daną miejscowością łatwą komunikacją lądową lub wodną. Tak, naprzykład, różne gałęzie przemysłu metalowego powstawały naogół albo w pobliżu kopalni, albo w miejscach, gdzie opał był tani. Przemysł żelazny w Anglji szukał najpierw okolic, w których była obfitość węgla drzewnego, a później zaczął się lokować w pobliżu kopalń węgla. Staffordshire wyrabia wiele rodzajów wyrobów ceramicznych, do których wszelki materjał jest importowany z miejsc dalekich; ale miejscowość ta ma tani węgiel i doskonałą glinę, potrzebną do wyrobu ciężkich „pudeł", w których umieszcza się naczynia w czasie wypalania. Wyplatanie ze słomy ma główne siedlisko w Bedfordshire, gdzie słoma ma odpowiednią właśnie proporcję krzemu, aby posiadała trwałość i nie była łamliwa; buki zaś Buckingham'skie dostarczały materjału dla wyrobów stolarskich z Wycombe. Sheffield'ski przemysł nożowniczy zawdzięcza swoje powstanie głównie doskonałemu kamieniowi piaskowemu, z którego wyrabiane są kamienie do szlifowania noży.

Innym ważnym czynnikiem była opieka dworu. Bogaci ludzie, koncentrujący się około dworu, wytwarzają zapotrzebowanie na towary szczególnie wysokiej jakości, co przyciąga zdaleka robotników wykwalifikowanych i kształci miejscowych. Gdy wschodni potentat zmieniał swą rezydencję, a działo się to bardzo często w części ze względów zdrowotnych — wówczas opuszczone miasto mogło szukać ratunku w rozwoju specjalnego rodzaju przemysłu, który powstanie swe zawdzięczał obecności dworu. Bardzo często jednak władcy umyślnie zapraszali rzemieślników z dalekich stron i osiedlali ich całą grupą. Tak, naprzykład, na rozwój przemysłowy Lancashire'u wpłynęli głównie, jak powiadają, kowale normandzcy, którzy za czasów Wilhelma Zdobywcy zostali osiedleni w Warrington przez Hugona de Lupus. Większa część angielskiego przemysłu manufakturnego, przed okresem bawełny i pary, była w rękach rzemieślników flamandzkich i hugonotów, których osady w dużej mierze zostały stworzone pod bezpośredniem kierownictwem królów z dynastji Plantagenetów i Tudorów. Immigranci flamandcy i hugonoci nauczyli Anglików tkać materjały wełniane, choć przez długi czas Anglicy posyłali swe tkaniny do Holandji do folowania i farbowania. Ci sami nauczyli Anglików marynowania śledzi, fabrykacji jedwabiu, wyrobu koronek, papieru i szkła oraz wytwarzania innych artykułów potrzebnych Anglji [1]).

[1]) Fuller powiada, że Flamandczycy zapoczątkowali wyrób materjałów wełnianych i barchanu w Norwich, flaneli w Sudbury, sukna w Kent, Gloucestershire, Worcestershire, Westmoreland, Yorkshire, Hants, Berks i Sussex, kaszmiru w Devonshire i lewantyjskich materjałów bawełnianych w Lancashire. Smiles: *Huguenots in England and Ireland*, str. 109. Porównaj również Lecky: *History of England in the eighteenth Century*, rozdz. II.

Lecz w jaki sposób zdobyli ci immigranci swą umiejętność? Ich przodkowie bez wątpienia znali sztuki i metody wytwórcze dawnych cywilizacyj, które rozwijały się na brzegach morza Śródziemnego i na dalekim Wschodzie: wszelka bowiem bardziej ważna wiedza praktyczna ma głębokie korzenie, sięgające wstecz do czasów odległych; korzenie te tak szeroko były rozgałęzione, tak łatwo wypuszczały nowe pędy, pełne żywotności, że niema prawdopodobnie części starego świata, w którejby już oddawna nie kwitły liczne gałęzie przemysłu, wymagające wielkiej sprawności, jeżeli ich rozwojowi sprzyjał charakter miejscowego ludu oraz jego społeczne i polityczne instytucje. Ten lub ów warunek przypadkowy decydował prawdopodobnie o tem, czy jakaś poszczególna gałąź przemysłu rozwijała się pomyślnie w danem mieście; charakter gospodarstwa i przemysłu całego nawet kraju mógł zależeć w znacznej mierze od bogactwa jego gleby i kopalń oraz od jego możliwości komunikacyjnych. Takie naturalne warunki dodatnie mogły były same przez się wywołać swobodny rozwój przemysłu i inicjatywy; istnienie tych dwóch ostatnich rzeczy bez względu na to, co się do ich rozwoju przyczyniało, było najważniejszym warunkiem rozwoju szlachetnych form sztuki. Szkicując historję wolności gospodarczej i przedsiębiorczości, wskazaliśmy już nawiasowo główne czynniki, które sprawiały, iż w jednym czasie pierwsze miejsce w życiu gospodarczem miał jeden kraj, a w innym inny. Widzieliśmy wówczas, jak warunki fizyczne oddziaływają na energję człowieka, jak energję jego zwiększa klimat wzmacniający, jak zachęca go do śmiałych przedsięwzięć rozwój nowych bogatych pól pracy; lecz widzieliśmy również, jak sposób wykorzystania tych warunków zależy od jego ideałów życiowych i jak nierozerwalnie wskutek tego powiązane są ze sobą religijne, polityczne i ekonomiczne nici dziejów światowych; razem zaś wzięte biegną w tym lub w innym kierunku zależnie od wielkich wypadków politycznych i wpływu wybitnych jednostek.

Czynniki, od których zależy rozwój ekonomiczny narodów, wymagać będą bliższego zbadania, gdy przejdziemy do omówienia zagadnień handlu międzynarodowego; obecnie zaś musimy pozostawić na później te szersze tendencje ku lokalizacji przemysłu i zbadać losy poszczególnych grup robotników wykwalifikowanych, które się tworzą w wąskich granicach przemysłowego miasta, lub gęsto zaludnionego okręgu przemysłowego.

§ 3. Gdy jakaś gałąź przemysłu wybrała sobie w ten sposób jakąś miejscowość, to prawdopodobnie długo w niej będzie pozostawać: tak wielkie są korzyści, które ludzie, zajmujący się tem samem rzemiosłem, wymagającem wykwalifikowania, osiągają z tego, iż są-

siadują ze sobą. Tajemnice fachowe przestają być tajemnicami, unoszą się jak gdyby w atmosferze i dzieci nawet poznają wiele z nich nieświadomie. Dobra robota jest tu należycie oceniana, dodatnie strony wynalazków i ulepszeń w dziedzinie maszyn, metod wytwórczych i ogólnej organizacji przedsiębiorstwa zostają szybko omówione: jeżeli jeden człowiek poda jakąś nową ideę, to inni ją przejmują i dodają do niej własne pomysły i w ten sposób staje się ona źródłem nowych dalszych idej. Gałęzie pomocnicze przemysłu zaczynają się rozwijać w sąsiedztwie, dostarczając danej gałęzi przemysłu narzędzi i materjałów, organizują jej handel i w różny sposób prowadzą do nowych oszczędności w produkcji.

Co więcej, w okręgu, w którym istnieje duża ogólna produkcja tego samego rodzaju, można osiągnąć bardzo znaczne oszczędności przez użytkowanie kosztownych maszyn, choćby nawet poszczególne indywidualne kapitały, zaangażowane w danej gałęzi przemysłu, nie były zbyt wielkie. Pomocnicze bowiem gałęzie przemysłu, z których każda zajmuje się wąskim działem produkcji i pracuje dla bardzo wielu gałęzi sąsiednich, — te pomocnicze gałęzie mogą zatrudniać stale maszyny najbardziej wyspecjalizowane i tutaj może opłacić się koszt maszyny, choćby pierwotna jej cena była bardzo wysoka i choćby maszyna ta bardzo szybko się deprecjowała.

We wszystkich stadjach ekonomicznego rozwoju, wyjąwszy najpierwotniejsze, przemysł zlokalizowany osiąga wielką korzyść z tego, iż stwarza stały rynek na pracę wykwalifikowaną. Przedsiębiorcy najchętniej tam zakładają swe przedsiębiorstwa, gdzie według prawdopodobieństwa znajdą duży wybór robotników ze specjalnem wyszkoleniem, którego potrzebują; ludzie zaś, poszukujący zajęcia, z natury rzeczy idą tam, gdzie jest wielu pracodawców, potrzebujących sił, wykwalifikowanych tak jak oni, i gdzie zatem można znaleźć dobry rynek dla swej pracy. Właściciel izolowanej fabryki często jest w dużym kłopocie, gdy jakiś specjalnie wykwalifikowany robotnik go opuści; również i robotnik wykwalifikowany, gdy zostanie pozbawiony zajęcia w takiej izolowanej fabryce, niełatwo znajdzie nowe. Siły społeczne współdziałają tu z ekonomicznemi: istnieją tu często doskonałe stosunki przyjazne pomiędzy pracodawcami i pracobiorcami, lecz żadna strona nie lubi czuć, że w razie, gdyby zaszło pomiędzy nimi jakieś nieporozumienie, będzie zmuszona znosić tarcia, jakie mogą wyniknąć; obie strony wolą mieć możność łatwego zerwania więzów współpracy na wypadek, gdyby więzy te stały się uciążliwe. Te trudności są jeszcze dziś znaczną przeszkodą do pomyślnego rozwoju wszelkiego przedsiębiorstwa, w którem potrzebne jest specjalne wykwalifikowanie i które nie znajduje się w sąsiedztwie innych po-

dobnych mu przedsiębiorstw. Zmniejsza je jednak istnienie kolei żelaznych, prasy i telegrafu.

Z drugiej strony przemysł zlokalizowany ma pewne strony ujemne, jako rynek pracy, jeżeli w przemyśle tym wykonywana jest głównie praca jednego rodzaju, taka naprzykład, jaką mogą wykonywać tylko ludzie silni. W tych okręgach przemysłu żelaznego, gdzie niema fabryk tkackich lub innych, któreby dały zajęcie kobietom i dzieciom, płace zarobkowe są wysokie i koszt pracy dla przedsiębiorcy — duży, przeciętne zaś zarobki każdej rodziny, pomimo to, małe. Jasną jest rzeczą, jakie jest na to zło lekarstwo; jest niem rozwój w tej samej okolicy dziedzin przemysłu dopełniającego. To też widzimy, że przemysł włóknisty stale koncentruje się w sąsiedztwie przemysłu górniczego i mechanicznego, czasem przyciągany prawie niedostrzegalnie, kiedy indziej, jak naprzykład w Barrow, zapoczątkowany umyślnie na wielką skalę w celu stworzenia różnorodności zajęć w miejscu, gdzie uprzednio bardzo niewielki był popyt na pracę kobiet i dzieci.

W niektórych przemysłowych miastach angielskich korzyści, które daje zróżnicowany rynek pracy, łączą się z korzyściami, które daje zlokalizowanie pewnych gałęzi przemysłu, i to jest główną przyczyną stałego tych miast rozwoju. Lecz z drugiej strony to, że place, położone w środku wielkiego miasta, mają wielką wartość dla przedsiębiorstw handlowych, pozwala im płacić za te place znacznie wyższą rentę gruntową, niż mogą płacić fabryki, nawet wówczas, gdy się weźmie w rachubę połączenie wyżej wspomnianych korzyści. Podobne współzawodnictwo o mieszkania istnieje pomiędzy pracownikami domów handlowych, a robotnikami fabrycznymi. Wynikiem jego jest to, że fabryki koncentrują się obecnie raczej na krańcach dużych miast i w okręgach przemysłowych w sąsiedztwie wielkich miast, niż w samych miastach [1]).

Okrąg, uzależniony głównie od jednej gałęzi przemysłu, wystawiony jest na niebezpieczeństwo gwałtownego kryzysu w tym przypadku, gdy spadnie popyt na produkty tego przemysłu lub gdy będzie niedostateczna podaż surowego materjału, którego potrzebuje. Tego zła również unikają w znacznej mierze te wielkie miasta i wielkie

[1]) Ruch w tym kierunku był szczególnie widoczny w przemyśle włóknistym. Manchester, Leeds i Lyons pozostają wciąż głównemi ośrodkami produkcji materjałów bawełnianych, wełnianych i jedwabnych, lecz same wytwarzają obecnie niewielką część tych towarów, którym głównie zawdzięczają swą sławę. Z drugiej strony Londyn i Paryż pozostają nadal dwoma największemi miastami przemysłowemi świata, Filadelfja zaś zajmuje trzecie miejsce. Wzajemne wpływy lokalizacji przemysłu, rozwoju miast i przyzwyczajeń życia miejskiego oraz rozwoju maszyn dobrze przedstawia Hobson w *Evolution of Capitalism.*

okręgi przemysłowe, w których w wysokim stopniu są rozwinięte różne i liczne gałęzie przemysłu. Jeżeli jedna z nich przez pewien czas znajduje się w złym stanie, to inne prawdopodobnie przyjdą jej pośrednio z pomocą, dzięki czemu sklepikarze będą mogli w dalszym ciągu udzielać kredytu robotnikom tego przemysłu.

Dotychczas omawialiśmy lokalizację przemysłu z punktu widzenia produkcji. Należy jednak również rozważyć korzyści, jakie lokalizacja ta daje konsumentowi. Udaje się on do najbliższego sklepu, gdy chodzi o jakiś drobny sprawunek; gdy zaś chodzi o zakup znaczniejszy, to zada on sobie trud i pójdzie do tej części miasta, w której, jak wie, znajdują się sklepy szczególnie dobrze zaopatrzone w towar mu potrzebny. To też sklepy z przedmiotami kosztownemi i doborowemi wykazują tendencję ku grupowaniu się razem; natomiast sklepy, dostarczające artykuły codziennej domowej potrzeby, tendencji takiej nie wykazują [1]).

§ 4. Wszelkie obniżenie kosztów komunikacji, wszelkie nowe ułatwienie swobodnej wymiany myśli pomiędzy odległemi miejscami zmienia działanie sił, dążących do zlokalizowania przemysłu. Mówiąc ogólnie, możemy powiedzieć, że obniżenie taryf komunikacji osobowej i towarowej oddziaływa w tym kierunku, iż ludzie zaczynają kupować rzeczy im potrzebne w coraz większej mierze z miejsc odległych; to sprawia, że poszczególne rodzaje przemysłu koncentrują się w jednem miejscu. Lecz z drugiej strony wszystko to, co ułatwia ludziom przenoszenie się z miejsca na miejsce, wszystko to sprawia zarazem, iż rzemieślnicy wykwalifikowani osiedlają się w pobliżu spożywców, kupujących ich towary. Te dwie przeciwne tendencje uwydatniają się bardzo dobrze w historji Anglji czasów ostatnich.

Z jednej strony stała zniżka kosztów transportu, otwarcie kolei żelaznych, łączących kraje rolnicze Ameryki i Indyj z brzegiem morza, przyjęcie systemu wolnej wymiany przez Anglję, — wszystko to było przyczyną wielkiego zwiększenia się w Anglji importu produktów surowych. Lecz z drugiej strony zwiększenie się taniości towarów, dalej zwiększenie się szybkości i wygód podróżowania zagranicą sprawiły, że doświadczeni angielscy przedsiębiorcy i angielscy wykwalifikowani robotnicy zaczęli tworzyć nowe gałęzie przemysłu w innych krajach i pomagać tym krajom w samodzielnem produkowaniu tego, co przedtem kraje te zazwyczaj kupowały w Anglji. Technicy angielscy prawie we wszystkich częściach świata nauczyli ludzi posługiwać się angielskiemi maszynami, a nawet fabrykować podobne; górnicy zaś angielscy

[1]) Porównaj Hobson *l. c.* str. 114.

urządzali w obcych krajach nowe kopalnie, które zmniejszyły popyt zagranicy na wiele produktów angielskich.

Jednym z bardziej uderzających przykładów ruchu w kierunku specjalizacji gałęzi przemysłu, uprawianych w danym kraju, jest szybki rozwój nierolniczej ludności Anglji w czasach ostatnich. Właściwy charakter tej zmiany bardzo łatwo może być źle zrozumiany; znaczenie jej zaś jest tak wielkie zarówno ze względu na nią samą, jak i na to, że daje ona ilustrację ogólnych zasad, rozważonych w tym i poprzednim rozdziale, iż dobrze będzie zatrzymać się tutaj przez chwilę dla jej zbadania.

Przedewszystkiem rzeczywiste zmniejszenie się przemysłu rolnego w Anglji nie jest tak wielkie, jak się wydaje na pierwszy rzut oka. Prawda, że ludność uważana za rolniczą stanowiła w wiekach średnich trzy czwarte całej ludności; tymczasem w ostatnim spisie stanowi zaledwie $^1/_9$, a przy najbliższym nowym spisie stanowić będzie, być może, $^1/_{12}$. Trzeba jednak pamiętać, że ludność, uważana za rolniczą, w średnich wiekach nie zajmowała się wyłącznie rolnictwem. Mieszkańcy wsi wykonywali sami na swoje potrzeby znaczną część pracy, którą obecnie wykonywają piwowarzy, piekarze, tkacze, murarze i cieśle, krawcy i wielu innych. Ten zwyczaj wytwarzania dóbr na swe własne potrzeby zniknął powoli, lecz w większej części dopiero w początkach XIX wieku; prawdopodobną jest też rzeczą, że suma pracy, poświęconej ziemi, nie stanowiła wówczas w stosunku do quantum pracy całego kraju części o wiele mniejszej, niż w wiekach średnich. Istotnie, jakkolwiek ustał eksport wełny i zboża, to przecież ilość produktów, otrzymywanych z ziemi, była tak wielka, że szybki postęp metod rolniczych zaledwie wystarczał do tego, aby wstrzymać działanie prawa zmniejszania się przychodu. Lecz stopniowo duża część rąk roboczych przeszła od uprawy ziemi do fabrykacji kosztownych maszyn rolniczych. Ten fakt nie odbił się w całej swej rozciągłości na liczbie ludności, uważanej za rolniczą, póki maszyny były poruszane przez konie, praca bowiem związana z pielęgnowaniem i żywieniem koni była uważana za pracę rolną.

Lecz od kilkudziesięciu lat coraz większe znajduje zastosowanie w rolnictwie para, a jednocześnie zwiększył się wwóz produktów rolniczych. Górnicy, którzy dostarczają opał dla tych maszyn parowych, oraz mechanicy, którzy je fabrykują i prowadzą w polu, nie są uważani za pracujących w rolnictwie, jakkolwiek ostatecznym wynikiem ich pracy jest uprawa ziemi. Rzeczywiste więc zmniejszenie ludności rolniczej nie jest tak wielkie, jakby się mogło wydawać na pierwszy rzut oka; zaszła tu jednak zmiana w podziale tej ludności. Rolne prace, które dawniej wykonywali zazwyczaj robotnicy rolni, wykonywają obec-

nie robotnicy wyspecjalizowani, zaliczani do klasy robotników budowlanych, komunikacyjnych i tak dalej. Z tej racji też częściowo ludność, zamieszkująca okręgi czysto rolnicze, w rzadkich tylko przypadkach szybko się zmniejszała; często, przeciwnie, zwiększała się nawet, jakkolwiek liczba ludzi, zatrudnionych w rolnictwie, uległa szybkiemu zmniejszeniu.

Zwracaliśmy już uwagę na wpływ, jaki wywiera wwóz produktów rolniczych, na względną wartość różnych rodzajów gleby: najwięcej tracą na wartości te rodzaje gleby, które nadawały się najbardziej do produkcji zboża i które z natury swojej nie były zbyt urodzajne, a które były zdolne dać dość dobre zbiory za cenę kosztownej eksploatacji. Okręgi, w których przeważa tego rodzaju gleba, przyczyniły się więcej, niżby na nie proporcjonalnie do innych okręgów przypadało, do wytworzenia tych mas pracowników wiejskich, którzy wyemigrowali do wielkich miast; jest to jeszcze jeden nowy czynnik, który wpłynął na rozmieszczenie geograficzne różnych gałęzi przemysłu w danym kraju. Godny uwagi przykład wpływu nowych środków transportowych dają te okolice, obfitujące w pastwiska, które wysyłają mleko i masło specjalnemi pociągami do Londynu i do innych wielkich miast, same zaś importują zboże, potrzebne na pożywienie, z dalekich brzegów Atlantyku, a nawet oceanu Spokojnego.

Zresztą zmiany, które zaszły w latach ostatnich, nie wywołały, jak się to mogło zdawać prawdopodobne na pierwszy rzut oka, zwiększenia odsetka ludzi zatrudnionych w fabrykach. Produkcja fabryk angielskich jest dziś, rzecz pewna, wielokrotnie większa, niż była w połowie XIX wieku, lecz liczba ludzi, zatrudnionych we wszelkiego rodzaju fabrykach, nie stanowiła w roku 1901 w stosunku do całej ludności odsetka większego, niż stanowiła w roku 1851, jakkolwiek do ludzi, zatrudnionych w fabrykach, zaliczeni są ci robotnicy, którzy wyrabiają maszyny i narzędzia rolnicze.

Fakt ten znajduje wyjaśnienie głównie w zadziwiającem zwiększeniu się siły maszyn w ostatnich kilkudziesięciu latach. Pozwoliło wytwarzać ono wciąż zwiększające się ilości przedmiotów fabrycznych wszelkiego rodzaju, zarówno na własny użytek Anglji, jak i na eksport, nie zwiększając zbytnio liczby robotników, pracujących przy maszynach. Robotników, którzy opuścili rolnictwo, można było dzięki temu użyć do wytwarzania rzeczy potrzebnych do zaspokojenia tych potrzeb, których postępy wytwórczości maszynowej zaspokoić nie mogły w dostatecznym stopniu. Wydajność produkcji maszynowej nie pozwoliła gałęziom przemysłu, zlokalizowanym w Anglji, zmechanizować się w tym stopniu, jakby się zmechanizować mogły. Pośród zawodów, które się rozwinęły w Anglji od roku 1851 kosztem rolnictwa, w pierw-

szym rzędzie stoi praca urzędnicza w urzędach państwowych i samorządowych, nauczanie, służba domowa, praca sanitarna, praca w teatrach i instytucjach muzycznych, poza tem górnictwo, przemysł budowlany, drobny handel i transport kołowy. Ilość służby domowej wzrosła bardzo szybko w ostatnich latach; i quantum pracy, która na nią przypada, zwiększa się obecnie szybciej, niż kiedykolwiek. Znaczną część tej pracy wykonywają obecnie ludzie, zatrudnieni przez różnego rodzaju przedsiębiorców, przez właścicieli hotelów, sklepów konfekcyjnych, przyczem korzystają nawet z pomocy maszyn. Te zmiany wpływały na zwiększenie się specjalizacji i lokalizacji przemysłu. W żadnym z tych zawodów nowe wynalazki nie dały zbyt wielkich korzyści: praca człowieka nie jest tu więcej produkcyjna, niż przed wiekiem. Jeżeli zaś potrzeby, których zaspokojenie jest celem tych zawodów, zwiększają się proporcjonalnie do ogólnej zamożności, to trzeba oczekiwać, że zawody te będą pochłaniały coraz większy odsetek rąk pracujących. Przerywając ten szereg przykładów, dotyczących wpływu nowoczesnych czynników technicznych i gospodarczych na rozmieszczenie geograficzne różnych gałęzi przemysłu, streścimy nasze badania, jeżeli powiemy, że celem ich było ustalenie, w jakim stopniu korzyści, które daje podział pracy, mogą być w zupełności osiągnięte przez koncentrację wielkiej liczby małych przedsiębiorstw w jednej miejscowości, oraz w jakiej mierze do zrealizowania tych korzyści potrzeba, przeciwnie, zjednoczenia wielkiej części produkcji kraju w rękach przedsiębiorstw nielicznych, lecz bogatych i potężnych, czyli, jak się mówi zazwyczaj, produkcji na wielką skalę. Innemi słowy, chodzi o ustalenie, w jakiej mierze przy produkcji na wielką skalę korzyści winny być w e w n ę t r z n e, w jakiej zaś mierze mogą być z e w n ę t r z n e [1]).

[1]) Odsetek ludności, zatrudnionej w przemyśle włóknistym Zjednoczonego Królestwa, spadł z 3,13 w roku 1881 na 2,43 w r. 1901, — w części dlatego, że znaczna część pracy, którą ludzie ci wykonywali, została tak uproszczona przez napółautomatyczną maszynerję, iż pracę tę mogą doskonale wykonywać ludzie, pozostający na stosunkowo niskim poziomie wytwórczym. W części zaś dlatego, że najważniejsze towary włókniste zachowują prawie ten sam prosty charakter, jaki miały przed laty trzydziestu, a nawet przed trzema tysiącami. Z drugiej strony produkcja wyrobów żelaznych i stalowych (włączając w to i budownictwo okrętów) stała się tak złożona, a jednocześnie zwiększyła się w tej mierze jej wielkość, że procent ludności, zatrudnionej w tej dziedzinie, wzrósł z 2,39 (rok 1881) na 3,01 w roku 1901, jakkolwiek postęp techniczny, co się tyczy używanych tu maszyn, był tu znacznie większy, niż w przemyśle włóknistym. Procent ludności, zatrudnionej w innych gałęziach przemysłu, był mniej więcej ten sam w roku 1901, jak w r. 1881. W tym samym czasie tonaż towarów, wywożonych z portów angielskich na angielskich okrętach, zwiększył się o połowę; liczba robotników doko-

ROZDZIAŁ XI.

ORGANIZACJA PRZEMYSŁU (dalszy ciąg).

Produkcja na wielką skalę.

§ 1. Korzyści, jakie daje produkcja na wielką skalę, ujawniają się najlepiej w dziedzinie manufaktur. Przez termin „manufaktura“ rozumiemy wszystkie zakłady, przekształcające materjał na towary, które mogą być sprzedawane na rynkach odległych. Cechą charakterystyczną przemysłu manufakturnego, która sprawia, iż tutaj znajdujemy najlepszą ilustrację stron dodatnich produkcji na wielką skalę, jest to, iż może on swobodnie wybierać sobie miejsce. Tem przemysł manufakturny różni się od rolnictwa oraz od przemysłu kopalnego i eksploatującego (górnictwo, kamieniołomy, rybołówstwo), którego lokalizacja geograficzna jest określona przez samą naturę; z drugiej strony zaś od tych gałęzi przemysłu, które wytwarzają lub reparują przedmioty, zadośćczyniące specjalnym potrzebom indywidualnych spożywców, i które nie mogą, lub co najmniej nie mogą bez wielkich dla siebie strat, oddalać się bardzo od swych klientów [1]).

Główne strony dodatnie produkcji na wielką skalę, to oszczędność pracy ręcznej, maszyn i surowców. Ostatnia z tych korzyści szybko jednak traci swe znaczenie w stosunku do dwóch pozostałych. Prawda,

---

wych podwoiła się, natomiast liczba marynarzy nieznacznie się zmniejszyła. Fakty te należy wyjaśnić częściowo tem, że zostały dokonane ulepszenia w konstrukcji okrętów i wszystkich maszyn, związanych z ich budową, częściowo zaś tem, że robotnicy dokowi przejęli prawie wszystkie prace, związane z ładunkiem okrętu, których część jeszcze niedawno wykonywała załoga okrętu. Inna wydatna zmiana polega na tem, że zwiększyła się ogólna liczba kobiet, zatrudnionych w przemyśle, jakkolwiek liczba kobiet zamężnych zdaje się być mniejsza; liczba dzieci, pracujących w przemyśle, zmniejszyła się z pewnością znacznie.

The Summary Tables of Census z roku 1911, ogłoszone w r. 1915, wprowadzają tak liczne zmiany w klasyfikacji faktów w porównaniu z klasyfikacją z roku 1901, że nie można sobie wyrobić w sposób pewny ogólnego poglądu na rozwój faktów w czasach ostatnich. Tablica 64 tego *Report* i referat prof. D. C. Jones'a, odczytany w *Royal Statistical Society* (grudzień, 1914), wykazują, że rozwój faktów w okresie 1901—1911 różni się od okresów poprzednich raczej tylko w szczegółach.

[1]) Wyraz „manufaktura“ dawno stracił wszelki związek ze swem znaczeniem pierwotnem i obecnie oznacza się nim gałęzie produkcji, gdzie największe znaczenie ma maszyna, nie zaś praca ręczna. Roscher próbował nadać mu dawne znaczenie, oznaczając nim przemysł domowy w przeciwstawieniu do fabrycznego, lecz na to dziś już za późno.

że robotnik izolowany odrzuca często pewną ilość drobnych rzeczy, które w fabryce zostałyby zebrane i zużytkowane [1]); natomiast marnotrawstwo podobne jest rzadkie w zlokalizowanym przemyśle manufakturnym, nawet wówczas, gdy zatrudnia on małą liczbę ludzi; w Anglji w dzisiejszych czasach nie znaleźlibyśmy wiele przykładów takiego marnotrawstwa w żadnej gałęzi przemysłu — chyba w rolnictwie i kuchni domowej. Bez wątpienia wiele najważniejszych postępów w latach ostatnich należy przypisać zużytkowaniu przedmiotów, które uprzednio uważano za bezwartościowe odpadki; postęp taki jednak dokonywa się zazwyczaj dzięki specjalnym wynalazkom bądź w dziedzinie chemji, bądź mechaniki, których koncepcję, to prawda, poddaje drobiazgowy podział pracy, lecz które bezpośrednio od podziału tego nie są zależne [2]).

A przytem, gdy mamy wykrajać sto rzeczy, mebli czy ubrań, dokładnie według jednego i tego samego modelu, to warto wówczas zwrócić wielką uwagę na to, aby jak najmniej materjału zmarnować i aby jak najmniejsze były skrawki. W istocie rzeczy jest to oszczędność pracy ręcznej: model ma służyć wielokrotnie, może więc być zrobiony starannie. Możemy teraz przejść do ekonomji maszyn.

§ 2. Mimo poparcia i pomocy, jaką małym manufakturom mogą dawać gałęzie przemysłu pomocniczego, gdy znaczna liczba tych manufaktur, należących do jednej gałęzi przemysłu, skoncentrowana jest w jednej okolicy [3]), mimo to znajdują się one w położeniu bardzo niekorzystnem, wskutek coraz większej różnorodności i kosztowności maszyn. W dużym zakładzie przemysłowym często znajduje się wielka liczba kosztownych maszyn, z których każda służy do czego innego. Dla każdej z nich potrzeba miejsca dobrze oświetlonego, przez co zwiększają one znacznie koszty lokalu i ogólne koszty przedsiębiorstwa. Oprócz procentów i kosztów reparacji trzeba jeszcze brać w rachubę deprecjację tych maszyn wobec tego, iż w niedługim czasie może zajść konieczność zastąpienia ich przez lepsze [4]). Drobny przemysłowiec

[1]) Porównaj przykład manufaktury rogowej, który cytuje Babbage, *Economy of Manufactures*, rozdz. XXII.

[2]) Jako przykłady można przytoczyć użytkowanie odpadków wełny, bawełny, jedwabiu i innych materjałów włóknistych oraz produktów wtornych w przemyśle metalurgicznym, w fabrykacji sody i gazu.

[3]) Patrz rozdział poprzedni § 3.

[4]) Przeciętnie w wielu gałęziach przemysłu maszyna pracuje niedłużej, niż przez lat 15, w niektórych zaś nawet niedłużej, niż 10, a nawet czasem krócej: poczem zastępuje ją nowa, lepsza maszyna. Często maszyna daje straty, jeżeli nie zwraca corocznie 20% swej ceny. Jeżeli maszyna, kosztująca 500 funtów szterlingów, zwiększa wartość obrabianego surowca tylko o $^1/_{100}$, — a nie jest to wypadek graniczny — to daje stratę, o ile nie produkuje co najmniej za dziesięć tysięcy funtów szterlingów rocznie.

jest więc zmuszony produkować wiele rzeczy ręcznie, lub przy pomocy maszyn niedoskonałych, nawet wówczas, gdy wie, że mógłby produkować je lepiej i taniej przy pomocy maszyn specjalnych, nie może bowiem stale maszyn tych zatrudnić.

Mały przemysłowiec, dalej, może nie znać najlepszych maszyn. Jeżeli gałąź przemysłu, w której pracuje, oddawna przyjęła formę produkcji na wielką skalę, to maszyny jego nie będą pozostawiały nic do życzenia, o ile tylko będzie miał środki na kupno najlepszych. W rolnictwie i w przemyśle bawełnianym, naprzykład, prawie wszystkie ulepszenia maszyn zrobili wytwórcy maszyn i ulepszone maszyny są dostępne dla wszystkich, którzy w cenie kupna maszyny opłacą prawo patentowe. Inaczej natomiast sprawa przedstawia się w tych gałęziach przemysłu, które znajdują się jeszcze w okresie pierwotnym rozwoju lub których forma produkcji znajduje się na drodze szybkich przekształceń; w takich, naprzykład, jak przemysł chemiczny, jak fabrykacja zegarków, jak niektóre gałęzie produkcji juty i jedwabiu oraz wiele innych gałęzi przemysłu, które stale muszą zadośćczynić coraz to nowym potrzebom lub przerabiać coraz to nowe surowce.

We wszystkich tych gałęziach przemysłu nowe maszyny i nowe metody wytwórcze są po większej części wynalazkiem samych przemysłowców na ich własny użytek. Każda innowacja jest eksperymentem, który może się nie udać; te, które się udają, same się opłacają i zwracają koszta innych. Przypuśćmy teraz, że drobny przemysłowiec doszedł do przekonania, iż jakieś ulepszenie przyniosłoby mu korzyść; musi on wziąć w rachubę ryzyko i koszta, z jakiemi próba ulepszenia jest związana, oraz to, że będzie zmuszony przerwać inne prace i jeżeli nawet taki drobny przemysłowiec byłby zdolny wymyślić jakieś ulepszenia maszyn, to mało jest prawdopodobieństwa, aby je mógł urzeczywistnić. Wyobraźmy sobie, naprzykład, że wynalazł jakiś nowy towar specjalny, któryby był bardzo pokupny, gdyby poznały go szerokie sfery konsumentów; lecz, aby mogły poznać, potrzebaby, być może, wielu tysięcy funtów szterlingów: w tych warunkach drobny przemysłowiec zrezygnuje z urzeczywistnienia swego pomysłu. Dla niego bowiem jest rzeczą prawie zupełnie niemożliwą, aby mógł spełniać to zadanie, które Roscher nazywa jednem z charakterystycznych zadań nowoczesnego przemysłowca, — zadanie stwarzania nowych potrzeb przez przedkładanie konsumentowi przedmiotów, o których uprzednio nie pomyślałby nigdy, lecz które mieć pragnie, skoro zostaną mu przedłożone. W przemyśle ceramicznym, naprzykład, drobny przemysłowiec robi eksperymenty z nowemi modelami i nowemi deseniami w sposób bardzo ostrożny. Ma on większe szanse osiągnięcia

pomyślnego rezultatu, gdy chodzi o udoskonalenie fabrykacji rzeczy, na które już istnieje duży popyt. Lecz nawet tutaj nie może wykorzystać całkowicie swego wynalazku, o ile nie wyrobi sobie patentu i nie sprzeda go, lub nie pożyczy pewnego kapitału i nie rozszerzy swego przedsiębiorstwa, lub wreszcie, jeżeli nie zmieni charakteru swego zakładu i nie poświęci całego swego kapitału na produkcję, do której odnosi się jego wynalazek. Naogół jednak takie wypadki są wyjątkowe. Rozwój maszyn zarówno co się tyczy różnorodności, jak i ceny jest wszędzie dla małego przemysłowca czynnikiem wielce obciążającym. Rozwój ten usunął go już zupełnie z niektórych gałęzi przemysłu, a z innych szybko go obecnie usuwa [1]).

Są jednak gałęzie przemysłu, w których korzyści, jakie wielki zakład przemysłowy ciągnie ze swych maszyn, znikają z chwilą, gdy zakład ten dochodzi do pewnych określonych rozmiarów. Tak, naprzykład, stosunkowo niewielka przędzalnia bawełny lub niewielka fabryka perkalu może utrzymać się i posługiwać się stale najlepszemi znanemi maszynami, tak iż wielka fabryka nie jest często niczem innem, jak połączeniem pod jednym dachem wielu małych fabryk podobnych. Niektórzy fabrykanci przędzy bawełnianej, rozszerzając swe przedsiębiorstwo, uważają za rzecz korzystną dodanie działu tkackiego. W podobnych wypadkach wielkie zakłady robią bardzo małe oszczędności na swych maszynach, lub nawet nie robią żadnych, w każdym razie

[1]) W wielu gałęziach przemysłu zaledwie tylko niewielka ilość ulepszeń jest opatentowana. Ulepszenia te polegają w znacznej mierze na drobnych zmianach, z których żadnej nie wartoby było opatentowywać oddzielnie; bądź też polegają na wskazówce, iż należy robić to a to; lecz wyrabiać patent na pewien sposób wytwarzania danej rzeczy, to znaczy zachęcić innych do szukania innych sposobów produkowania tej samej rzeczy bez posługiwania się opatentowanem ulepszeniem. Wyrabiając patent, trzeba go często „blokować“, opatentowując również inne metody, prowadzące do tego samego wyniku; właściciel patentu nie ma zamiaru stosować tych metod, lecz chce nie pozwolić innym posługiwać się niemi. Wszystko to połączone jest z dużemi trudnościami, ze stratą czasu i pieniędzy; to też wielki przemysłowiec woli zachować swe udoskonalenia dla siebie i ciągnąć z nich te korzyści, jakie może dać ich zastosowanie. Jeżeli zaś mały przemysłowiec wyrobi sobie patent, to wyroby jego często będą podrabiane, i jeżeli nawet wygra powstające stąd procesy, to zrujnują go one bez wątpienia, o ile będą bardzo liczne. W interesie ogólnym każde ulepszenie, choćby było jednocześnie patentowane, winnoby być publikowane. Jeżeli jednak zostanie ono opatentowane w Anglji, a nie zostanie opatentowane zagranicą, jak się to często zdarza, to przemysłowcy angielscy nie mogą go stosować, choćby w chwili, gdy zostaje opatentowane, sami byli bliscy tego wynalazku; tymczasem przemysłowcy zagraniczni, poinformowani o ulepszeniu przez patent, mogą je swobodnie stosować.

jednak robią pewne oszczędności na budynkach, szczególniej na kominach, na zużyciu pary, na dozorowaniu i reparacji narzędzi i maszyn. Wielkie zakłady przemysłowe mają przeważnie dobrze urządzone warsztaty stolarskie i ślusarskie, które nietylko zmniejszają koszty reparacji, lecz mają jeszcze i tę ważną stronę dodatnią, że pozwalają unikać opóźnień, wynikających wskutek zepsucia maszyn[1]).

Prócz tych ostatnio wymienionych stron dodatnich, wielka fabryka, a nawet wielkie przedsiębiorstwo jakiegokolwiek rodzaju, posiada prawie zawsze przewagę nad małem przedsiębiorstwem pod wieloma innemi względami. Wielkie przedsiębiorstwo czyni zakupy w wielkich ilościach, a wskutek tego i tanio, opłaca niższe koszta frachtu i robi wiele oszczędności na swych transportach, szczególniej, jeżeli posiada bocznicę kolejową. Najczęściej sprzedaje w wielkich ilościach i oszczędza sobie w ten sposób kłopotów; sprzedaje zaś po dobrych cenach, daje bowiem ułatwienia klientowi, pozwalając mu wybierać w dużych składach i załatwić za jednym razem różnorodne zakupy; poza tem wielkie przedsiębiorstwo przez swą dobrą reputację wzbudza w kliencie zaufanie. Wielkie przedsiębiorstwo może wydać znaczne sumy na komiwojażerów, oraz na inne formy reklamy. Agenci wielkiego przedsiębiorstwa powiadamiają je dokładnie o sprawach handlowych i ludziach w miejscach bardzo oddalonych, jego artykuły zaś wzajemnie robią sobie reklamę.

Oszczędności, które można osiągnąć przy daleko posuniętej organizacji kupna i sprzedaży, — to jedna z głównych przyczyn obecnej tendencji do łączenia wielu przedsiębiorstw, należących do tej samej dziedziny przemysłu lub handlu w jeden wielki kompleks, oraz do federowania się przedsiębiorstw różnego rodzaju, włączając niemieckie kar-

[1]) Rzecz to godna uwagi, że fabryki wyrobów bawełnianych oraz innych niektórych wyrobów włóknistych stanowią wyjątek w regule, według której kapitał potrzebny w stosunku do jednego robotnika jest zazwyczaj większy w dużej fabryce, niż w małej. Podstawą tej reguły jest to, że w większości gałęzi przemysłu wielka fabryka wytwarza przy pomocy kosztownych maszyn wiele rzeczy, które mała fabryka wytwarza ręcznie; to też płace zarobkowe w wielkich fabrykach stanowią znacznie mniejszą część ogólnej sumy wydatków, niż w małych fabrykach, natomiast wartość maszyn i terenu przez nie zajmowanego stanowi część znacznie większą. W prostszych dziedzinach przemysłu włóknistego jednak małe zakłady mają te same maszyny, co wielkie; wobec tego zaś, że maszyny, poruszane siłą pary, są stosunkowo bardziej kosztowne, gdy są małe, niż gdy są wielkie, przeto małe fabryki potrzebują w stosunku do ogólnej sumy wydatków większego kapitału stałego (zakładowego), niż fabryki duże; jest też rzeczą prawdopodobną, że wymagają one również stosunkowo większego kapitału obrotowego.

tele i scentralizowane kooperatywy. Oszczędności te sprzyjały również zawsze skoncentrowaniu ryzyka przedsiębiorstwa w rękach wielkich kapitalistów, którzy odbierają tę pracę małym kapitalistom [1]).

§ 3. Przejdźmy teraz do rozważenia ekonomji w dziedzinie pracy ręcznej. To wszystko, co powiedzieliśmy o korzyściach, jakie wielkie przedsiębiorstwo osiąga z tego, iż może posługiwać się maszynami bardzo wyspecjalizowanemi, stosuje się w różnej mierze do wyspecjalizowanej siły roboczej. W wielkim zakładzie przemysłowym każdy robotnik może być stale zatrudniony przy najcięższej pracy, do jakiej jest zdolny, można przytem zacieśniać pole tej pracy w ten sposób, iżby robotnik mógł dojść do tej szybkości i tej doskonałości, jaką daje długa praktyka. Lecz dosyć mówiliśmy już o korzyściach, jakie daje podział pracy; możemy też przejść do rozważenia większej, choć pośredniej korzyści, jaką przemysłowiec wyciąga z tego, iż ma na swe usługi dużą ilość ludzi.

Wielki przemysłowiec ma więcej szans, niż drobny, znalezienia ludzi obdarzonych z natury wyjątkowemi zdolnościami do wykonywania prac najtrudniejszych, — tych, które mają największe znaczenie dla reputacji danego zakładu. Rzecz to czasem bardzo ważna tam, gdzie chodzi o pracę czysto ręczną, — w tych gałęziach przemysłu, które wymagają wiele gustu i oryginalności, jak naprzykład przemysł tapicerski, oraz w tych, które wymagają wyjątkowo wielkiej sprawności ręcznej, jak naprzykład produkcja bardzo subtelnych mechanizmów [2]). Lecz w większości wypadków znaczenie tego faktu występuje szczególniej w tem, iż duża ilość pracowników daje przedsiębiorcy łatwość wyboru ludzi zdolnych i doświadczonych, do których może mieć zaufanie i którzyby go również zaufaniem darzyli, z których będzie mógł uczynić nadzorców i majstrów. W ten sposób doszliśmy do centralnego

[1]) Porów. ks. IV, rozdz. XII, 3.

[2]) Oto, co pisał Boulton w roku 1770, wówczas, gdy zatrudniał 700—800 osób, ślusarzy artystycznych oraz robotników, wyrabiających przedmioty z szyldkretu, kamieni drogocennych, szkła i emalji: „Kształciłem często i kształcę często w dalszym ciągu na dobrych robotników wykwalifikowanych prostych chłopców wiejskich; skoro tylko zauważam u chłopca przejaw zdolności i zręczności, wówczas zachęcam go i pomagam. Wszedłem w korespondencję ze wszystkiemi prawie miastami Europy i otrzymuję w ten sposób regularnie obstalunki na artykuły bardziej pospolite; obstalunki te pozwalają mi zatrudniać ilość robotników dość wielką na to, iżbym mógł wybrać pośród nich rzemieślników bardziej uzdolnionych do robót bardziej subtelnych. W ten sposób doszedłem do tego, iż mogę posługiwać się aparatem wytwórczym bardziej kosztownym, niżby to było wskazane, gdybym się ograniczył wyłącznie do produkcji artykułów zbytku". Smiles, *Life of Boulton*, str. 128.

zagadnienia nowoczesnej organizacji przemysłu, a mianowicie do zagadnienia, dotyczącego stron dodatnich i ujemnych podziału pracy kierowniczej w przedsiębiorstwie.

§ 4. Kierownik wielkiego przedsiębiorstwa może poświęcić wszystkie swe siły na najważniejsze i najbardziej zasadnicze sprawy swego przedsiębiorstwa: musi on, to prawda, upewnić się, że jego dyrektorzy, pracownicy i nadzorcy są ludźmi odpowiednimi na swe stanowiska i że się ze swego zadania dobrze wywiązują, lecz poza tem nie potrzebuje się zajmować szczegółami. Winien zachować umysł świeży i swobodny, aby móc myśleć o zagadnieniach najtrudniejszych: o sprawach najbardziej żywotnych swego przedsiębiorstwa, aby móc badać wielkie ruchy rynku i niewidoczne jeszcze wyniki współczesnych wypadków wewnętrznych i zewnętrznych, aby móc wreszcie znaleźć sposób ulepszenia organizacji stosunków wewnętrznych i zewnętrznych swego przedsiębiorstwa.

Na wykonanie znacznej części tych zadań kierownikowi małego przedsiębiorstwa braknie czasu, nawet gdyby miał potrzebne zdolności; nie może on ujmować swego przedsiębiorstwa z tak wysoka, ani z tak daleka: często musi zadowolić się naśladowaniem innych. Jest zmuszony poświęcić wiele czasu na prace, które niewarte są jego uzdolnień. Dlatego, aby mógł osiągnąć dobre rezultaty w swem przedsiębiorstwie, umysł jego musi pod pewnemi względami posiadać wysokie uzdolnienia oraz pewną zdolność twórczą i organizacyjną; niemniej drobny przemysłowiec zmuszony jest sam wykonywać wiele robót czysto rutynicznych.

Z drugiej strony właściciel małego przedsiębiorstwa ma przewagę pod pewnemi względami. W małem przedsiębiorstwie oko kierownika jest wszędzie; nadzorcy i robotnicy nie mogą się skryć przed niem; odpowiedzialność nie jest podzielona, niema tu przesyłania źle zrozumianych poleceń z jednego oddziału fabryki do drugiego. Robi on wiele oszczędności na rachunkowości i niema w jego przedsiębiorstwie prawie zupełnie uciążliwego systemu kontroli, niezbędnego w dużej fabryce; ta ostatnia korzyść jest szczególniej ważna tam, gdzie są obrabiane bardziej wartościowe metale i inne wartościowe surowce.

Jakkolwiek drobny przedsiębiorca musi zawsze stać znacznie niżej pod względem otrzymywanych informacyj i robionych doświadczeń, to jednak pod tym względem ogólny rozwój rzeczy jest dla niego korzystny. Korzyści zewnętrzne zdobywają istotnie coraz to większe znaczenie w stosunku do korzyści wewnętrznych we wszystkich gałęziach spraw wytwórczych; wszelkiego rodzaju dzienniki i publikacje zawodowe i techniczne wyszukują dla niego i dostarczają mu wskazówek i wia-

domości potrzebnych,—wiadomości, które mogli jeszcze niedawno zdobyć tylko ci, którzy mogli mieć agentów dobrze płatnych w wielu odległych miejscach. Poza tem korzysta on również z tego, że ilość sekretów technicznych się zmniejsza, oraz z tego, że najważniejsze udoskonalenia metod produkcji rzadko pozostają tajemnicą po wyjściu z okresu eksperymentowania. Jest dlań również rzeczą korzystną i to, że zmiany techniczne coraz mniej zależą od prostych zabiegów ręcznych, a coraz więcej od zastosowań wiedzy teoretycznej; wiele z tych zastosowań poczynili uczeni, oddani poszukiwaniu wiedzy dla niej samej, i takie zastosowania szybko zostają opublikowane w interesie ogólnym. Choć więc drobny przemysłowiec rzadko może iść w pierwszym rzędzie w pochodzie postępu, to jednak może nie pozostawać zbytnio wtyle, jeżeli ma czas i potrzebne zdolności, aby korzystać ze sposobności nauczenia się czegoś, które istnieją dla niego w czasach dzisiejszych. Do tego jednak, aby zdobywać nowe wiadomości, nie zaniedbując podrzędnych, lecz ważnych szczegółów przedsiębiorstwa, potrzeba, to prawda, wyjątkowej energji.

§ 5. W rolnictwie oraz w tych gałęziach przemysłu, gdzie producent nie może osiągnąć znacznych oszczędności, zwiększając swą produkcję, zdarza się często, że przedsiębiorstwo zachowuje swe rozmiary w ciągu bardzo wielu lat, a nawet wielu pokoleń. Inaczej natomiast rzecz się ma w tych gałęziach przemysłu, gdzie produkcja na wielką skalę może dać bardzo poważne korzyści, których nie mogą osiągnąć małe przedsiębiorstwa. Przedsiębiorca, początkujący w danej dziedzinie przemysłu, chcąc osiągnąć tu pomyślne rezultaty, musi rzucić na szalę swą energję, obrotność, rzutkość i zabiegliwość w szczegółach, aby zrównoważyć korzyści i oszczędności, jakie jego współzawodnicy osiągają z posiadania większego kapitału, z większej specjalizacji swych maszyn i swych robotników oraz ze swych bardziej rozległych stosunków handlowych. Jeżeli w ten sposób będzie mógł on dojść do podwojenia swej produkcji, sprzedając mniej więcej po dawnej cenie, to zyski jego będą więcej, niż dwa razy większe. To zwiększy kredyt jego u bankierów i u innych wierzycieli; będzie on mógł wówczas rozszerzyć znowu swe przedsiębiorstwo, wprowadzić nowe oszczędności i osiągnąć nowe korzyści. W ten sposób jeszcze bardziej rozszerzy się jego przedsiębiorstwo i tak dalej. Zdaje się na pierwszy rzut oka, że niema tu granicy, na której musiałby się zatrzymać. Istotnie, gdyby w miarę tego, jak rozszerza się jego przedsiębiorstwo, zdolności jego przystosowywały się do tej nowej sytuacji równie dobrze, jak do sytuacji poprzedniej, gdyby zachował w ciągu długiego bardzo szeregu lat swą oryginalność, obrotność, inicjatywę, wytrwałość, takt i szczęście do interesów, — wówczas mógłby dojść do zjednoczenia w swych

rękach całej produkcji swojej gałęzi przemysłu w swym okręgu. Gdyby przytem transport i zbyt produkowanych przez niego towarów nie przedstawiał zbyt wielkich trudności, to mógłby on rozciągnąć granice swego działania bardzo daleko i dojść do pewnego rodzaju monopolu, ograniczonego tylko tem, iż cena zbyt wygórowana sprowadziłaby na rynek współzawodniczących producentów.

Lecz prawdopodobnie znacznie wcześniej, nim zostanie osiągnięta ta granica, postępy jego zostaną zatrzymane, jeżeli nie wskutek zmniejszenia się jego zdolności prowadzenia przedsiębiorstwa, to przynajmniej wskutek zmniejszenia się jego zapału i energji do pracy. Rozwój jego firmy może trwać w dalszym ciągu, jeżeli mu się uda oddać swe przedsiębiorstwo następcy mniej więcej równie energicznemu, jak on sam [1]).

Ażeby zaś firma jego mogła rozwijać się bardzo szybko, potrzeba dwóch warunków, rzadko łączących się w jednej gałęzi przemysłu. Jest mianowicie wiele gałęzi produkcji, w których indywidualny producent może zwiększyć znacznie korzyści „wewnętrzne“ przez znaczne bardzo zwiększenie swej produkcji; jest również wiele gałęzi przemysłu, w których producent znajduje łatwy zbyt dla swych wytworów; mało jest natomiast takich gałęzi przemysłu, w których łączyłoby się jedno i drugie. Nie jest to przytem rzecz przypadkowa, lecz, przeciwnie, leży to prawie w naturze rzeczy.

Istotnie, w większości gałęzi przemysłu, w których produkcja na wielką skalę daje bardzo poważne korzyści, zbyt produktów jest trudny. Istnieją tu bez wątpienia znaczne wyjątki. Producent może, naprzykład, znaleźć duże rynki zbytu, gdy chodzi o towary proste i jednorodne, które mogą być sprzedawane *en gros* w dużych ilościach. Lecz towary tego rodzaju w większości są wytworami surowemi; inne zaś są przeważnie towarami prostemi i pospolitemi, jak naprzykład szyny stalowe i perkal; produkcja ich może być zupełnie zrutynizowana właśnie dlatego, że są proste i pospolite. To też w tych gałęziach przemysłu, które je wytwarzają, nie może się utrzymać żadne przedsiębiorstwo, nie posługujące się w zakresie głównego procesu wytwórczego kosztownemi przyrządami najnowszego typu; drugorzędne czynności zaś mogą tu być wykonywane przez pomocnicze gałęzie przemysłu. Co więcej, niema tu naogół wielkiej różnicy pomiędzy oszczędnościami, które może zrobić przedsiębiorstwo wielkie i bardzo wielkie. Wreszcie tendencja bardzo wielkich przedsiębiorstw ku usunięciu małych posunęła proces usuwania tak daleko, iż siły, które ten proces kształtowały, straciły już dzisiaj większą część swej dawnej intensywności.

[1]) Środki, prowadzące do tego celu, oraz ograniczenia praktyczne ich realizacji rozważymy w drugiej połowie następnego rozdziału.

Towary, w których produkcji przejawia się prawo wzrastającego przychodu, są przeważnie towarami mniej lub więcej specjalnemi: celem jednych z nich jest tworzenie nowych potrzeb, lub zaspokojenie potrzeb już istniejących w nowy sposób; inne odpowiadają specjalnym upodobaniom i nie mogą nigdy mieć wielkiego zbytu; niektóre z nich wreszcie mają zalety, nie ujawniające się odrazu, i muszą powoli zdobywać powszechne uznanie. We wszystkich tych przypadkach zbyt każdego poszczególnego przedsiębiorstwa jest mniej lub więcej, zależnie od warunków, ograniczony do rynku poszczególnego, który dane przedsiębiorstwo powoli i dużemi kosztami sobie zdobyło: produkcję możnaby tu bardzo szybko i ekonomicznie zwiększyć, lecz nie można zwiększyć tak szybko i ekonomicznie zbytu.

Wreszcie, same te warunki danej gałęzi przemysłu, które pozwalają nowemu przedsiębiorstwu dojść szybko do osiągnięcia większych, niż dotychczasowe, oszczędności w produkcji, wystawiają dane przedsiębiorstwo na to niebezpieczeństwo, iż w szybkim czasie zastąpią je inne przedsiębiorstwa, założone jeszcze później i posługujące się bardziej nowemi metodami produkcji. W tych gałęziach przemysłu szczególniej, gdzie znaczne korzyści, jakie daje produkcja na wielką skalę, pozostają w związku z używaniem nowych maszyn i ze stosowaniem nowych metod, — w tych gałęziach przemysłu jest duże prawdopodobieństwo, iż firma, która straciła swą wyjątkową energję, dzięki której mogła się rozwinąć, wkrótce szybko upadnie; wielkie przedsiębiorstwo rzadko pozostaje tu długo na poziomie swego najwyższego rozwoju.

§ 6. Przewaga wielkiego przedsiębiorstwa nad małem rzuca się w oczy w przemyśle manufakturowym, ponieważ, jak to już wykazaliśmy, przemysł ten posiada szczególną łatwość skoncentrowania wielkiej produkcji na małym obszarze. Lecz również w innych gałęziach przemysłu daje się skonstatować tendencja wyraźna ku usunięciu małych przedsiębiorstw przez wielkie. Handel detaliczny szczególniej znajduje się w okresie przekształceń: drobny kupiec codziennie coraz bardziej traci grunt pod nogami.

Rozważmy strony dodatnie wielkiego magazynu detalicznego, które stanowią jego przewagę we współzawodnictwie z przedsiębiorstwami słabszemi. Przedewszystkiem magazyn taki może, rzecz oczywista, czynić zakupy na lepszych warunkach, może przesyłać swe towary taniej i dawać większy wybór towarów swym klientom. Dalej, robi wielkie oszczędności, co się tyczy pracy wykwalifikowanej: właściciel małego sklepu, podobnie jak drobny przemysłowiec, zmuszony jest tracić wiele czasu na pracę czysto rutyniczną, nie wymagającą samodzielnej orjentacji; tymczasem szef wielkiej firmy, a nawet w niektórych przypadkach jego główni pomocnicy, poświęcają cały swój

czas na rzeczy, wymagające samodzielnego sądu. Doniedawna korzyści te równoważyło to, iż drobny kupiec miał większą łatwość dostarczenia towarów do rąk klientów, że mógł uwzględniać różne ich upodobania i że mógł poznać ich indywidualnie o tyle, iżby móc z zupełną dla siebie gwarancją udzielać swym klientom pożyczek w formie sprzedaży na kredyt.

Lecz w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat zaszło wiele zmian, korzystnych dla wielkich przedsiębiorstw handlowych. Zwyczaj kupowania na kredyt zanika, a stosunki osobiste pomiędzy kupcem i klientem stają się bardziej odległe. Pierwsza z tych zmian jest wielkim postępem; druga jest rzeczą, której żałować należy pod pewnym względem, lecz nie pod wszystkiemi; jest to w części wynik tego, iż wskutek zwiększenia się u ludzi z klas zamożnych prawdziwego szacunku dla samych siebie nie żądają oni osobistych atencyj, których dawniej zazwyczaj wymagali. Poza tem, wobec tego, że wartość czasu wciąż wzrasta, ludzie nie mają ochoty, tak jak dawniej, poświęcać wiele czasu na bieganie po sklepach; dziś wolą często poświęcić kilkanaście minut na wypisanie długiej listy zakupów według szczegółowego katalogu, a mogą to czynić łatwo, dzięki większej łatwości robienia obstalunków i otrzymywania przesyłek przez pocztę lub w inny sposób. Gdy zaś chcą sami pójść do sklepu, to mają często do dyspozycji tramwaje i kolejki podmiejskie, które wygodnie i za małe pieniądze zawożą ich do sąsiedniego miasta, gdzie udają się do dużych magazynów. Wszystkie te zmiany utrudniają coraz bardziej egzystencję małych sklepów, nawet w handlu artykułami spożywczemi i w innych gałęziach, gdzie nie potrzeba mieć wielkiej rozmaitości towarów na składzie.

W wielu gałęziach handlu, wskutek coraz to większej rozmaitości towarów i tych szybkich zmian mody, które dzisiaj rozciągają swój zgubny wpływ prawie na wszystkie klasy społeczne, szala przechyla się jeszcze bardziej na niekorzyść drobnego kupca, nie może on bowiem zaopatrzyć swego sklepu tak, aby dać duży wybór swym klientom; jeżeli zaś drobny kupiec spróbuje iść za każdym prądem mody, to ilość towarów, które pozostaną u niego na składzie po ustąpieniu danej mody, będzie stosunkowo znacznie większa, niż w wielkim magazynie. Poza tem w niektórych gałęziach handlu, obejmujących ubranie, meble, oraz w kilku innych, zwiększająca się taniość towarów produkowanych maszynowo skłania ludzi do tego, iż kupują w dużych magazynach przedmioty zupełnie gotowe, zamiast kazać je robić na obstalunek drobnym rzemieślnikom. Wreszcie właściciel wielkiego magazynu nie poprzestaje na utrzymywaniu z przemysłowcami stosunków handlowych za pośrednictwem agentów, wysyłanych przez

fabryki, lecz sam objeżdża najważniejsze okręgi przemysłowe w kraju i zagranicą, lub też wysyła swych agentów. W ten sposób usunął on prawie całkowicie pośredników pomiędzy sobą i wytwórcą. Krawiec, który rozporządza średnim kapitałem, pokazuje swoim klientom próbki wielu setek nowych materjałów i może wysyłać telegraficznie polecenie przysłania mu przez pocztę wybranego materjału. Panie również kupują często materjały bezpośrednio u wytwórcy i każą robić z nich ubrania szwaczkom, które nie posiadają prawie żadnego kapitału. Roboty reparacyjne według wszelkiego prawdopodobieństwa winny, jak się zdaje, pozostać w rękach drobnych przedsiębiorców; drobne przedsiębiorstwa mogą się też utrzymać dość dobrze w handlu szybko psującemi się produktami spożywczemi, szczególnie tam, gdzie klientelą jest klasa robotnicza, a to z tej racji, iż małe przedsiębiorstwa mają możność sprzedawania na kredyt i windykowania swoich drobnych wierzytelności. W wielu gałęziach handlu jednak firma, posiadająca duży kapitał, woli mieć dużą ilość małych sklepów, niż jeden wielki. Dokonywanie zakupów i niektóre czynności wytwórcze, które mogą tu być potrzebne, są ześrodkowane pod kierownictwem centrali; wyjątkowe zapotrzebowania mogą być wypełnione przy pomocy składu centralnego, tak iż każda filja rozporządza wielkiemi zasobami każdego rodzaju towarów, nie ponosząc kosztów przechowywania tych zasobów. Kierownik filji nie ma żadnego zajęcia, któreby odwracało jego uwagę od klienteli. Jeżeli jest to człowiek energiczny, bezpośrednio zainteresowany w pomyślnym rozwoju przedsiębiorstwa, to może być niebezpiecznym współzawodnikiem dla drobnego właściciela sklepu. Da się to zauważyć w wielu gałęziach konfekcji i w handlu artykułami spożywczemi.

§ 7. Możemy teraz rozważyć te dziedziny przemysłu, których położenie geograficzne wyznacza natura ich produkcji.

Woźnice wiejscy i nieliczni dorożkarze w miastach są jedynymi dziś przedstawicielami zanikłego już drobnego przedsiębiorstwa w dziedzinie komunikacji. Sieć dróg żelaznych i tramwajowych stale się zwiększa, kapitał zaś, potrzebny do ich eksploatacji, zwiększa się nawet jeszcze bardziej. Coraz to większa złożoność i różnorodność handlu zwiększa korzyści, jakie duża flota, pozostająca pod jednem kierownictwem, osiąga z tego, iż może transportować towary szybko do różnych portów, nie ograniczając swej za nie odpowiedzialności. Co się zaś tyczy samych okrętów, to przyszłość należy do okrętów wielkich, szczególniej, o ile chodzi o komunikację pasażerską [1]).

[1]) Pojemność okrętu zmienia się proporcjonalnie do jego objętości, opór zaś wody wzrasta tylko cokolwiek szybciej, niż jego powierzchnia,

Wskutek tego racje, przemawiające za przedsiębiorstwami państwowemi, są w pewnych gałęziach przemysłu transportowego silniejsze, niż w innych, wyjąwszy związane ze sobą przedsiębiorstwa usuwania śmieci, dostarczania wody, gazu i t. d. [1]).

W walce pomiędzy wielkiemi a małemi przedsiębiorstwami, eksploatującemi kopalnie i kamieniołomy, nie ujawnia się tak wyraźna tendencja. Dzieje eksploatacji państwowej kopalń mają wiele bardzo ciemnych rysów; eksploatacja kopalń zbyt zależy od uczciwości jej kierowników, ich energji i orjentacji zarówno w szczegółach, jak i w sprawach ogólnych, aby przedsiębiorstwem takiem mogli dobrze kierować urzędnicy państwowi; z tej samej racji mała kopalnia, czy też kamieniołom może według wszelkiego oczekiwania wytrzymać współzawodnictwo dużej kopalni, o ile wszystkie inne warunki będą te same. W pewnych przypadkach jednak koszt głębokich szybów, maszyn i urządzeń komunikacyjnych jest tak wielki, że może go ponieść tylko bardzo duże przedsiębiorstwo.

W rolnictwie niema wielkiego podziału pracy; niema też produkcji na bardzo wielką skalę, tak zwane bowiem „wielkie gospodarstwo“ nie zatrudnia nawet $^1/_{10}$ rąk roboczych, pracujących w fabryce średniej wielkości. Jest to w części wynikiem czynników naturalnych, zmiany pór roku, oraz trudności ześrodkowania dużego quantum procesu wytwórczego w jednem miejscu. W części zaś jest to również wynikiem czynników, związanych z różnorodnością form władania ziemią. Najlepiej też będzie odłożyć omawianie wszystkich tych czynników do chwili, gdy przystąpimy w księdze VI do badania popytu i podaży ziemi.

---

tak iż wielki okręt wymaga mniej węgla w stosunku do swego ładunku, niż mały. Wymaga on również mniej pracy, szczególniej co się tyczy samej żeglugi, pasażerom zaś daje większe bezpieczeństwo i wygody, większy wybór towarzystwa i lepszą obsługę. Krótko mówiąc, mały okręt nie ma zupełnie możności współzawodniczenia z dużym okrętem na drodze pomiędzy portami, do których łatwo mogą wejść duże okręty i pomiędzy któremi ruch transportowy jest dość wielki, aby szybko mogły być załadowane.

[1]) Jest rzeczą charakterystyczną dla przeobrażeń ekonomicznych drugiej połowy XIX wieku, że gdy przeszły pierwsze ustawy, dotyczące kolei żelaznych, zostały zrobione odpowiednie zastrzeżenia, umożliwiające osobom prywatnym wstawianie na tory kolejowe własnych wagonów, zupełnie tak samo, jak na szosie lub na kanale; dziś trudno jest nam wyobrazić sobie, jak ludzie mogli przypuszczać, a przypuszczali z pewnością, że pomysł ten okaże się wykonalny w praktyce.

ROZDZIAŁ XII.

ORGANIZACJA PRZEMYSŁU. (Ciąg dalszy).

Kierownictwo przedsiębiorstwa.

§ 1. Dotychczas rozważaliśmy pracę kierowniczą, głównie w zakresie prowadzenia pracy ręcznej lub takich przedsiębiorstw, w których znaczną część pracy wykonywa się ręcznie. Teraz zaś musimy rozważyć bardziej starannie cały kompleks różnorodnych czynności, które wykonywają kierownicy przedsiębiorstw, sposób, w jaki te czynności są rozdzielone pomiędzy naczelnych kierowników wielkiego przedsiębiorstwa i pomiędzy różne rodzaje przemysłu, współdziałające ze sobą w gałęziach produkcji i handlu, które pozostają w związku ze sobą. Poza tem, ubocznie, musimy zbadać, jak to się dzieje, że jakkolwiek w dziedzinie wytwórczości ręcznej co najmniej prawie każde przedsiębiorstwo indywidualne, póki jest dobrze prowadzone, staje się coraz silniejsze, im bardziej się rozrasta, i jakkolwiek na pierwszy rzut oka moglibyśmy tedy oczekiwać, że wielkie firmy usuną zupełnie mniejsze w wielu gałęziach przemysłu, — to niemniej w rzeczywistości tak nie jest.

Termin „przedsiębiorstwo“ będziemy rozumieli tu tak szeroko, iżby obejmował wszelkie zaspokajanie potrzeb innych ludzi w oczekiwaniu wynagrodzenia bezpośredniego lub pośredniego od tych, którym te korzyści przynosi. Przedsiębiorstwo jest więc przeciwstawieniem do zaspokajania swych własnych potrzeb oraz do tych usług, które płyną z życzliwości i uczuć rodzinnych.

Pierwotny rzemieślnik kierował sam całem przedsiębiorstwem. Praca ta jednak nie wymagała zbyt wielkiego wysiłku umysłowego; klienci jego bowiem z niewieloma wyjątkami byli jego bezpośrednimi sąsiadami, kapitał, którego potrzebował, był bardzo mały, plan wytwórczości wytknięty był przez zwyczaj, wreszcie rzemieślnik nie potrzebował doglądać pracy poza swym własnym warsztatem. Daleki był on od tego, aby cieszyć się stałym dobrobytem; wojna i głód stale dokuczały jemu i jego sąsiadom, utrudniając jego pracę i zmniejszając ich popyt na jego towary. Lecz gotów był przyjmować dobre i złe losy, jako rzeczy, leżące poza jego kontrolą, tak jak pogodę i deszcz: palce jego pracowały, lecz mózg rzadko się męczył.

Nawet w nowoczesnej Anglji spotykamy tu i tam rzemieślnika wiejskiego, posługującego się pierwotnemi metodami i wytwarzającego na swój własny rachunek w tym celu, aby sprzedać towary swym sąsiadom. Rzemieślnik taki sam kieruje swem przedsiębiorstwem

i ponosi wszelkie ryzyko. Lecz takie przypadki są rzadkie. Najbardziej uderzające przykłady trzymania się starych metod widzimy w zawodach wyzwolonych; lekarz lub adwokat sam prowadzi zazwyczaj swe sprawy i sam wykonywa całą pracę. Ten sposób prowadzenia przedsiębiorstwa ma pewne strony ujemne: nieraz specjaliści najbardziej wybitni marnują wiele wartościowej energji lub ją zużytkowują na rzeczy małej wartości dlatego, że nie mają specjalnej umiejętności zdobywania klienteli; byliby oni lepiej opłacani, prowadziliby życie szczęśliwsze i więcejby światu usług oddali, gdyby pracę ich organizował pewnego rodzaju pośrednik. Naogół jednak taki stan rzeczy, jaki istnieje, jest prawdopodobnie najlepszy: na słusznych racjach opiera się instynkt powszechny, który patrzy z nieufnością na ingerencję pośrednika tam, gdzie chodzi o usługi, które wymagają najwyższych i najbardziej subtelnych uzdolnień umysłowych i które mogą mieć pełną wartość tylko tam, gdzie istnieje zupełne zaufanie osobiste.

Lecz i tu są wyjątki. Angielscy adwokaci są, jeżeli nie przedsiębiorcami, to przynajmniej agentami, którzy wynajmują swą możliwie wielką wiedzę prawną i pracę, wymagającą największego wysiłku umysłowego. Również wielu z pośród najlepszych nauczycieli młodzieży sprzedaje swe usługi nie bezpośrednio konsumentowi, lecz kierownictwu kolegjum, czy szkoły, lub szefowi instytucji, który bierze na siebie zadanie sprzedawania ich usług. Przedsiębiorca daje nauczycielowi zbyt na jego pracę, nabywcy zaś tej pracy daje, należy przypuszczać, pewnego rodzaju gwarancję co do jakości dostarczonej siły nauczycielskiej, o której sam nabywca nie umie, być może, wydać kompetentnego sądu.

Również i artyści wszelkiego rodzaju, nawet najbardziej wybitni uważają często, że korzystne jest dla nich, jeżeli sprawę porozumienia się z ich klientami oddadzą komuś trzeciemu, artyści zaś z mniej ustaloną sławą czasem przez całe życie pozostają w zależności od kapitalistycznych przedsiębiorców, którzy sami nie są artystami, lecz którzy wiedzą, jak sprzedawać najkorzystniej prace artystyczne.

§ 2. W większości jednak przedsiębiorstw nowożytnego świata zadanie takiego kierowania produkcją, iżby dany wysiłek pracy dawał w wyniku jak największe quantum zadowolenia potrzeb ludzkich, — to zadanie musi być od innych oddzielone i oddane w ręce wyspecjalizowanych kierowników lub, używając potocznego wyrazu, przedsiębiorców. Oni biorą na siebie ryzyko lub „coś przedsiębiorą“; oni gromadzą kapitał i pracę, potrzebne do przedsiębiorstwa, oni obmyślają ogólny plan przedsiębiorstwa i mają nadzór nad najdrob-

niejszemi jego szczegółami. Patrząc na przedsiębiorców, z jednego punktu widzenia możemy ich uważać za klasę bardzo wysoko wyspecjalizowanych pracowników przemysłowych, z innego zaś punktu widzenia za pośredników pomiędzy robotnikiem i konsumentem.

Istnieją pewne kategorje przedsiębiorców, którzy podejmują sami wielkie ryzyko i wywierają duży wpływ na dobrobyt zarówno producentów, jak i konsumentów tych towarów, któremi się zajmują, którzy jednak bezpośrednio nie zatrudniają wielkiej ilości rąk roboczych. Krańcowym przykładem tej kategorji jest handlowiec, operujący na giełdzie i na rynkach hurtowych, który robi codziennie bardzo znaczne tranzakcje kupna i sprzedaży, a który nie ma ani fabryki, ani domu towarowego, lecz co najwyżej biuro, zatrudniające kilku urzędników. Dodatnie i ujemne skutki działalności spekulantów tego rodzaju są jednak bardzo złożone; to też możemy obecnie zwrócić uwagę na te formy przedsiębiorstw, w których największą rolę gra administracja, najmniejszą zaś — subtelne formy spekulacji. Weźmiemy tedy kilka przykładów bardziej pospolitych typów przedsiębiorstwa i zbadamy, w jakim stosunku pozostaje podejmowanie ryzyka do pozostałej części pracy przedsiębiorcy.

§ 3. Przemysł budowlany dobrze będzie się nadawał dla naszych celów, w części dlatego, iż trzyma się pod pewnemi względami pierwotnych metod prowadzenia interesu. Aż do końca średniowiecza było rzeczą zupełnie zwykłą, że człowiek prywatny budował sobie dom bez pomocy budowniczego, i ten zwyczaj nawet do dziś nie zaniknął zupełnie. Człowiek, który podejmuje sam budowę swego domu, sam musi nająć wszystkich robotników, musi ich nadzorować i przeciwstawiać się ich żądaniom; musi zakupić materjały w różnych miejscach, musi wreszcie wynająć lub kupić kosztowne maszyny. Prawdopodobnie płaci on robotnikom więcej, niż ceny rynkowe, lecz tutaj inni zyskują to, co on traci. Natomiast wiele czasu traci on wskutek niedostatecznej znajomości rzeczy na targi z ludźmi, na dozorowanie i kierowanie ich pracą. Również wiele czasu traci na wyszukiwanie, jakiego rodzaju materjały będą mu potrzebne, gdzie je można kupić najlepiej i na rzeczy temu podobne. Tę stratę czasu usuwa ten podział pracy, który zawodowemu budowniczemu powierza nadzór nad szczegółami, zawodowemu zaś architektowi — wykonanie planów.

Podział pracy często jest posunięty jeszcze dalej, gdy dom budowany jest nie kosztem tych, którzy w nim będą mieszkali, lecz na spekulację. Gdy prowadzi się tego rodzaju roboty na wielką skalę, jak naprzykład tam, gdzie zakłada się nowe przedmieście, — tam

widoki zarobku są tak wielkie, iż otwierają się pociągające perspektywy dla potężnych kapitalistów, posiadających bardzo dużą umiejętność ogólną prowadzenia interesów, lecz, być może, nie mających zbyt wielkiej wiedzy technicznej w dziedzinie budownictwa. Ci kapitaliści na własnym sądzie opierają obliczenia co do tego, jakie będzie prawdopodobnie przyszłe ustosunkowanie popytu i podaży na różne rodzaje domów, natomiast kierowanie wykonaniem szczegółów powierzają innym. Wykonanie planów według swych ogólnych wskazówek powierzają oni architektom i technikom, a następnie zawierają kontrakt z zawodowymi budowniczymi na wykonanie tych planów. Sami zaś biorą na siebie ogólne ryzyko przedsiębiorstwa i ogólne kierownictwo.

§ 4. Widzieliśmy już powyżej, że podział odpowiedzialności w przemyśle wełnianym był już upowszechniony przed samym początkiem okresu wielkich fabryk: bardziej spekulatywną pracę oraz ryzyko zakupu i sprzedaży wzięli na siebie przedsiębiorcy, którzy sami nie zatrudniali rąk roboczych; nadzór zaś nad szczegółami oraz mniejsze ryzyko wykonania określonych kontraktów przejęli drobni majstrzy. Tego podziału trzymają się jeszcze w znacznej mierze niektóre gałęzie przemysłu, szczególniej te, w których bardzo wielka jest trudność przewidywania przyszłości. Właściciele manchesterskich domów towarowych oddają się badaniu prądów mody, rynków na surowce, ogólnych konjunktur handlowych, rynku pieniężnego i sytuacji politycznej oraz wszystkich wogóle czynników, które mogą wpływać na ceny różnego rodzaju towarów w ciągu najbliższego sezonu. Przy pomocy zawodowych rysowników, jeżeli się okaże tego potrzeba, realizują oni swoje plany (podobnie jak spekulant budowlany w poprzednim przypadku zatrudniał architektów), a następnie zawierają z przemysłowcami w różnych częściach świata kontrakty na dostarczenie towarów, w które decydują się włożyć swój kapitał.

W przemyśle krawieckim szczególniej widzimy odrodzenie tak zwanego przemysłu chałupniczego, który przeważał dawniej w przemyśle włóknistym; jest to system, polegający na tem, iż wielcy przedsiębiorcy powierzają robotę ludziom, którzy pracują w domu lub w małych warsztatach bądź sami, bądź przy pomocy kilku członków rodziny, bądź wreszcie zatrudniają dwóch czy trzech płatnych pomocników[1]). Prawie we wszystkich hrabstwach Anglji agenci wiel-

[1]) Ekonomiści niemieccy nazywają ten rodzaj przemysłu domowego *fabrikmässig*, w odróżnieniu od przemysłu „ludowego“ domowego, który zużytkowuje przerwy w innej pracy (szczególniej przerwy zimowe w rolnictwie) na pracę pomocniczą, poświęconą produkcji towarów włóknistych

kich przedsiębiorstw obchodzą odległe wsie i powierzają chałupnikom częściowo przygotowane materjały na towary wszelkiego rodzaju, szczególniej zaś na części ubrania, takie jak koszule, kołnierzyki, rękawiczki i t. d., a następnie odbierają od nich gotowe towary. System ten jest bardzo rozwinięty w wielkich miastach stołecznych świata oraz w innych miastach bardzo zaludnionych, szczególniej w dawno istniejących, gdzie jest wiele bardzo niewykwalifikowanych i nie zorganizowanych rąk roboczych, stojących na dość niskim poziomie fizycznym i moralnym, — szczególniej w przemyśle krawieckim i konfekcyjnym, który zatrudnia 200 tysięcy ludzi w samym Londynie, oraz w przemyśle stolarskim, wyrabiającym tanie meble. Pomiędzy systemem fabrycznym i chałupniczym odbywa się stale walka ze zmiennym wynikiem; tak, naprzykład, w obecnej chwili to, iż coraz więcej są używane w przemyśle szewskim maszyny do szycia, poruszane parą, umacnia pozycję fabryk w tym przemyśle; również i w przemyśle krawieckim coraz znaczniejsze miejsce zajmują fabryki i wielkie warsztaty. Z drugiej strony przemysł pończoszniczy skłania się ku chałupnictwu wskutek najnowszych ulepszeń ręcznej maszyny pończoszniczej; możliwą też jest rzeczą, że nowe sposoby dostarczania siły popędowej, wytworzonej przez gaz, naftę lub elektryczność wpłyną w sposób podobny na wiele innych gałęzi przemysłu.

Może też powstać prąd w kierunku form pośrednich, podobnych do tych, które szeroko są rozpowszechnione w przemyśle sheffieldskim. Wiele firm nożowniczych, naprzykład, oddaje roboty szlifierskie oraz inne płatne od sztuki robotnikom, którzy wynajmują silniki parowe im potrzebne bądź od firmy, od której otrzymują obstalunek, bądź skądinąd; ci robotnicy czasem biorą sobie do pomocy innych robotników, czasem pracują sami.

Podobnie kupiec, który prowadzi interesy z zagranicą, bardzo często nie posiada swoich własnych okrętów, lecz zajmuje się głównie badaniem fluktuacyj rynkowych i bierze na siebie główne ryzyko. Transportu zaś podejmują się dla niego inni ludzie, którzy muszą

---

i innych. (Porównaj Schönberg, artykuł *Gewerbe* w jego *Handbuch*). Pracownicy domowi tej ostatniej klasy istnieli wszędzie w Europie w wiekach średnich, obecnie zaś jest ich coraz mniej; pozostają tylko w górach i we wschodniej Europie. Nie zawsze robią oni dobry wybór rodzaju pracy i wiele z tego, co wytwarzają, możnaby zrobić lepiej z mniejszym nakładem pracy w fabrykach, tak iż ich wyroby nie mogą być korzystnie sprzedane na otwartym rynku; po większej części jednak robią oni na swój użytek lub najbliższej okolicy i w ten sposób zaoszczędzają dla siebie to, co w innym wypadku zarobiłby szereg pośredników. Porównać *Survival of domestic industries* Gonnera w *Economic Journal*, tom II.

mieć więcej uzdolnień administracyjnych, lecz nie potrzebują posiadać takiej, jak on, zdolności przewidywania subtelnych fluktuacyj rynkowych, choć coprawda, jako nabywcy okrętów ponoszą i oni również duże i trudne do podjęcia ryzyko.

Główne ryzyko wydawnictwa książki znowu ponosi również wydawca, być może razem z autorem, drukarz zaś zatrudnia robotników i dostarcza czcionek i maszyn potrzebnych. Mniej więcej podobny podział zadań jest przyjęty w wielu gałęziach przemysłu metalowego, stolarskiego, konfekcyjnego i t. d.

Tak więc istnieje wiele sposobów, przy których pomocy ludzie, podejmujący główne ryzyko kupna i sprzedaży, mogą uniknąć kłopotu związanego z dawaniem pomieszczenia robotnikom i ich dozorowaniem. Każdy z tych sposobów ma swoje szczególne strony dodatnie i jeżeli robotnicy są ludźmi silnego charakteru, tak, naprzykład, jak w Sheffield, to wyniki są naogół zadowalające. Lecz niestety do pracy tego rodzaju zaprzęgają się często robotnicy najsłabsi, posiadający najmniejsze zasoby i najmniejszą odpowiedzialność moralną. Elastyczność tego systemu, która czyni go szczególniej dogodnym dla przedsiębiorcy, w rzeczywistości umożliwia mu, jeżeli tego zechce, wywieranie niepożądanego nacisku na tych, którzy dla niego pracują.

Pomyślny rozwój fabryki zależy w znacznej mierze od tego, iżby posiadała grupę robotników stale w niej pracujących; tymczasem kapitalista, który oddaje pracę chałupnikom, ma interes w tym, aby na liście jego pracowników znajdowała się jak największa liczba ludzi; jest on skłonny do tego, aby dawać każdemu z nich przy okazji trochę roboty i wygrywać jednych przeciw drugim, co może robić łatwo, gdyż nie wiedzą oni nic o sobie i nie mogą prowadzić akcji zorganizowanej.

§ 5. Gdy mówi się o zyskach z przedsiębiorstwa, to zazwyczaj wiążą się one w umyśle większości ludzi z myślą o pracodawcy: termin „pracodawca“ jest często używany jako posiadający praktycznie równy zakres z terminem „otrzymujący zysk z przedsiębiorstwa“. Lecz przykłady, które dopiero co rozważyliśmy, wystarczają dla zilustrowania tej prawdy, że dozorowanie robotników jest tylko jedną stroną, często nie najważniejszą, pracy przedsiębiorcy; i że pracodawca, który bierze na siebie całe ryzyko swego przedsiębiorstwa, w rzeczywistości oddaje dwie zupełnie różne usługi społeczeństwu i że mieć musi dwa różne uzdolnienia.

Wróćmy do rozważań, któreśmy prowadzili już powyżej [1]).

[1]) ks. IV, rozdz. XI, 4 i 5.

Idealny fabrykant, naprzykład, jeżeli wyrabia towary nie na obstalunek, lecz dla ryzyka ogólnego, musi jako kupiec i organizator produkcji mieć dokładną znajomość stosunków w swym przemyśle. Musi umieć przewidywać główne najważniejsze zmiany w warunkach produkcji i konsumcji, musi umieć spostrzec, gdzie istnieją warunki sprzyjające dla podaży nowego towaru, który będzie zadośćczynił rzeczywistej potrzebie, lub dla ulepszenia sposobu produkcji towaru dawniej wyrabianego. Musi wykazywać roztropność i ostrożność w swych sądach oraz śmiałość w podejmowaniu ryzyka, musi też, rzecz prosta, znać się na maszynach i surowcach swego przemysłu.

Dalej, w swej roli pracodawcy musi on być dobrym kierownikiem ludzi. Musi po pierwsze mieć umiejętność wybierania w sposób odpowiedni pracowników, a następnie musi mieć do nich zupełne zaufanie; musi umieć zainteresować ich w przedsiębiorstwie i wzbudzić w nich zaufanie do siebie, tak iżby wyzyskać całą ich przedsiębiorczość i zdolność twórczą; sam zaś winien mieć ogólny dozór nad wszystkiem i utrzymywać porządek i jedność w głównym planie przedsiębiorstwa.

Uzdolnienia, które winien mieć idealny pracodawca, winny być tak wielkie i liczne, że bardzo niewielu ludzi może je posiadać w dostatecznie wysokim stopniu. Ich względne znaczenie zmienia się zależnie od charakteru danej gałęzi przemysłu i wielkości danego przedsiębiorstwa; jeden pracodawca ma takie dodatnie cechy, inny inne, — rzadko kiedy dwaj pracodawcy zawdzięczają pomyślne wyniki swej pracy dokładnie temu samemu połączeniu stron dodatnich. Jedni ludzie torują sobie drogę jedynie przy pomocy cech szlachetnych, inni zaś zawdzięczają swój dobrobyt cechom, pośród których rzeczywiście godne podziwu są tylko spryt, odwaga i energja w dążeniu do obranego celu.

Taki jest tedy ogólny charakter pracy kierowniczej w przedsiębiorstwie. Rozważywszy tę sprawę, możemy obecnie przejść do badania, w jakim stopniu ludzie z różnych klas społecznych mają możność rozwinąć w sobie uzdolnienia, potrzebne do prowadzenia przedsiębiorstwa, oraz w jakim stopniu mają możność zdobycia kapitału potrzebnego do prowadzenia przedsiębiorstwa, gdy uzdolnienia ku temu już zdobyli. W ten sposób będziemy mogli cokolwiek ściślej rozważyć zagadnienie, postawione na początku tego rozdziału: zbadać bieg rozwoju przedsiębiorstwa w ciągu kilku następujących po sobie pokoleń. Te badania można będzie zupełnie dobrze połączyć z rozważeniem różnych form kierownictwa w przedsiębiorstwie. Dotychczas

rozważaliśmy prawie wyłącznie tę formę przedsiębiorstwa, w której cała odpowiedzialność i kontrola spoczywa w ręku jednej jednostki. Lecz ta forma ustępuje dziś miejsca innym, w których najwyższa władza jest rozdzielona pomiędzy kilku wspólników, a nawet pomiędzy bardzo dużą liczbę akcjonarjuszy. Spółki i towarzystwa akcyjne, towarzystwa współdzielcze i publiczne kooperacje biorą stale wzrastający udział w prowadzeniu przedsiębiorstw; jedną z ogólnych przyczyn tego jest ta okoliczność, że dają one pociągające pole pracy dla tych ludzi, którzy mają duże uzdolnienia do prowadzenia przedsiębiorstwa, lecz nie odziedziczyli wielkiego przedsiębiorstwa, któreby mogli prowadzić.

§ 6. Jest rzeczą oczywistą, że syn człowieka, posiadającego wyrobione przedsiębiorstwo, od samego początku znajduje się w znacznie lepszem położeniu, niż inni ludzie. Od młodości ma on już szczególną łatwość zdobywania wiedzy i rozwijania uzdolnień potrzebnych przy prowadzeniu ojcowskiego przedsiębiorstwa. Spokojnie i prawie nieświadomie poznaje on ludzi i zwyczaje ojcowskiej gałęzi przemysłu oraz tych gałęzi, z któremi tamta związana jest stosunkami handlowemi kupna i sprzedaży; poznaje dalej względną doniosłość i rzeczywiste znaczenie różnych zagadnień i trosk, które zajmują umysł jego ojca; zdobywa wreszcie wiedzę techniczną, co się tyczy metod wytwórczych i maszyn używanych w danem przedsiębiorstwie [1]). Niektóre z pośród tych rzeczy, z któremi zapoznaje się w ten sposób syn przedsiębiorcy, będą miały zastosowanie tylko w przemyśle ojcowskim, lecz większą część tych wiadomości będzie można zużytkować w każdej gałęzi przemysłu, w jakikolwiek sposób związanej z tamtym. Zdolność orjentowania się i wydawania słusznego sądu o rzeczach, przedsiębiorczość i ostrożność, stałość i uprzejmość, cechy ogólne, które rozwijają się dzięki styczności z ludźmi, prowadzącymi na wielką skalę jakiekolwiek przedsiębiorstwo, — te cechy przyczynią się w znacznej mierze do tego, iż będzie mógł prowadzić prawie każde inne przedsiębiorstwo. Dalej, synowie ludzi, dobrze prowadzących przedsiębiorstwo, rozpoczynają z większym kapitałem, niż inni ludzie (wyjątek stanowią ci synowie przedsiębiorców, którzy wskutek swego przyrodzonego usposobienia i wychowania do prowa-

[1]) Zaznaczyliśmy już, że w naszych czasach doskonałe wykształcenie techniczne mogą otrzymać prawie wyłącznie tylko synowie przemysłowców, którzy w takiej mierze poznają praktycznie prawie wszystkie ważne czynności, wykonywane w warsztatach, iż mogą później zrozumieć wszystkie trudności, z jakiemi spotykają się ich pracownicy, i wytworzyć jasny sąd o ich pracy.

dzenia interesów nie będą mieli prawdopodobnie ani uzdolnień, ani skłonności). Jeżeli synowie przedsiębiorców prowadzą dalej przedsiębiorstwa swych ojców, to mają jeszcze i tę przewagę nad innymi, że wchodzą w ustalone stosunki handlowe.

Mogłoby się też na pierwszy rzut oka wydać rzeczą prawdopodobną, że przedsiębiorcy winniby tworzyć pewnego rodzaju kastę, dzieląc pomiędzy swych synów główne stanowiska kierownicze i zakładając dziedziczne dynastje, któreby władały pewnemi gałęziami przemysłu poprzez wiele pokoleń. W rzeczywistości jednak sprawa przedstawia się zupełnie inaczej. Gdy bowiem ktoś stworzy wielkie przedsiębiorstwo, to potomkowie jego często mimo korzystnego położenia, w jakiem się znajdują, nie wykazują tych wysokich uzdolnień i tego szczególnego usposobienia intelektualnego i uczuciowego, które jest potrzebne do równie pomyślnego prowadzenia w dalszym ciągu odziedziczonego przedsiębiorstwa. Ten, kto przedsiębiorstwo dane rozwinął, był prawdopodobnie wychowany przez rodziców, posiadających charakter silny i surowy; charakter jego kształcił się pod ich osobistym wpływem oraz w walce z trudnościami życiowemi, które spotykał już zamłodu. Dzieci jego natomiast, jeżeli tylko urodziły się już wtedy, gdy on stał się bogaty, a w każdym razie jego wnukowie, prawdopodobnie w znacznej mierze pozostają pod opieką służących, którzy nie mają tego silnego charakteru i stałości, jakie mieli jego rodzice, pod których pieczą on sam się wychował. Jego najwyższą ambicją było prawdopodobnie powodzenie w interesach, dzieci zaś i wnukowie jego będą prawdopodobnie w równej mierze dążyli do zdobycia stanowiska i wyróżnienia społecznego lub naukowego [1]).

Przez jakiś czas istotnie wszystko może iść dobrze. Synowie przedsiębiorcy wchodzą w dobrze ugruntowane stosunki handlowe i, co nawet ważniejsze, być może, otrzymają w spuściźnie doborowy sztab podwładnych, ożywionych szlachetnem zainteresowaniem losami przedsiębiorstwa. Jeżeli tylko synowie będą wykazywali prostą pra-

[1]) Doniedawna w Anglji istniał pewnego rodzaju antagonizm pomiędzy studjami uniwersyteckiemi a handlem i przemysłem. Obecnie antagonizm ten się zmniejsza dzięki temu, iż zmienia się duch i rozszerza charakter wielkich uniwersytetów angielskich, oraz dzięki temu, że zwiększa się ilość kolegjów w głównych ośrodkach przemysłowych Anglji. Synowie przedsiębiorców, posłani do uniwersytetów, nie tak często uczą się pogardzać zawodem swych ojców, jak to jeszcze zwykle bywało przed kilkudziesięciu laty. Wielu z nich, to prawda, odciąga od przedsiębiorstwa pragnienie, aby rozszerzać granice wiedzy. Lecz najwyższe formy działalności intelektualnej, te, które nie są tylko czynnością krytyczną, lecz i konstruktywną, prowadzą do słusznej oceny szlachetnego charakteru pracy przedsiębiorczej, dobrze wykonywanej.

cowitość i roztropność i będą trzymali się tradycji firmy, to mogą utrzymać się przez czas długi, lecz gdy ustąpi pokolenie synów, gdy stare tradycje przestaną być dobrym przewodnikiem, gdy zerwą się więzy, łączące stary sztab podwładnych, — wówczas przedsiębiorstwo prawie zawsze upada, o ile kierownictwo nie przejdzie w ręce nowych ludzi, którzy stali się tymczasem wspólnikami przedsiębiorstwa.

Lecz w większości przypadków potomkowie założyciela krótszą drogą dochodzą do tego wyniku. Przekładają duże dochody, otrzymywane bez wysiłku z ich strony, nad dochód choćby dwa razy większy, któryby zdobywać było trzeba nieustanną żmudną pracą i troską. Sprzedają przedsiębiorstwo ludziom prywatnym, czy też towarzystwu akcyjnemu, lub pozostają w niem na prawach cichego wspólnika, to znaczy biorą udział w ryzyku przedsiębiorstwa i w zyskach z niego, lecz nie przyjmują udziału w jego prowadzeniu; w każdym razie czynne kierownictwo i władanie ich kapitałem przechodzi w zasadzie w ręce nowych ludzi.

§ 7. Najdawniejszym i najprostszym sposobem odnowienia sił życiowych przedsiębiorstwa jest przyjęcie do spółki niektórych z pośród najzdolniejszych jego pracowników. Autokratyczny właściciel dużego przedsiębiorstwa przemysłowego lub handlowego widzi się zmuszony z biegiem czasu składać coraz większą i większą część odpowiedzialności na najwyżej postawionych pracowników swego przedsiębiorstwa, w części dlatego, iż praca staje się coraz cięższa, w części zaś z tego powodu, iż zmniejszają się jego siły. W dalszym ciągu on sam ma główne kierownictwo w swych rękach, lecz w wielu rzeczach musi być zależny od energji i uczciwości swoich pracowników; jeżeli więc jego synowie nie są jeszcze dorośli lub jeśli dla jakichkolwiek innych przyczyn nie są gotowi do tego, aby zdjąć z ojca część ciężaru, to decyduje się on na przyjęcie do spółki jednego ze swych najbardziej zaufanych pracowników: w ten sposób zmniejsza swą własną pracę, a jednocześnie ubezpiecza się, że dzieło jego życia będzie kontynuowane przez ludzi, których sam ukształcił i dla których, być może, żywi coś podobnego do uczucia rodzicielskiego [1]).

[1]) Z historją spółek tego rodzaju związane są bardzo liczne najszczęśliwsze historje życiowe, rzeczy najprzyjemniejsze, na których można się zatrzymać w społecznej historji Anglji od wieków średnich aż do naszych czasów. Dla wielu młodych ludzi bodźcem do szukania karjery pełnej zaszczytów był wpływ ballad i opowieści, opowiadających o trudnościach i ostatecznym triumfie wiernego terminatora, który ostatecznie poślubia córkę swego pracodawcy i zostaje przez niego przyjęty do spółki. Z pośród czynników, kształtujących charakter narodowy, te najdalej sięgają swym wpływem, które dają określoną postać i kierunek celom dążącej naprzód młodzieży.

Lecz poza tem istnieją obecnie i zawsze istniały spółki prywatne na warunkach bardziej równych, pomiędzy dwiema lub wieloma osobami mniej więcej równie zamożnemi i uzdolnionemi, które łączą swe kapitały dla prowadzenia dużego i trudnego przedsiębiorstwa. W takich przypadkach często następuje wyraźny podział pracy kierowniczej: w przemyśle, naprzykład, bywa czasem tak, iż jeden ze wspólników zajmuje się prawie wyłącznie kupowaniem surowców i sprzedawaniem gotowych wyrobów, drugi zaś jest odpowiedzialny za kierownictwo fabryki; w przedsiębiorstwach handlowych bywa w ten sposób, iż jeden wspólnik ma dozór nad sprzedażą hurtową, a drugi nad detaliczną. Na tej i na innych drogach spółka prywatna zdolna jest przystosować się do wielu różnorodnych zadań; jest bardzo elastyczna i bardzo silna wewnętrznie. Odegrała ona dużą rolę w przeszłości, a obecnie również jest w pełni swej żywotności.

§ 8. Od końca wieków średnich aż do czasów dzisiejszych istniał w pewnych kategorjach przedsiębiorstw prąd ku zastąpieniu spółek prywatnych, w których udziały można odstępować innym osobom tylko za zgodą wszystkich osób zainteresowanych w spółce, przez towarzystwa akcyjne, których udziały mogą być sprzedawane komukolwiek na rynku. Zmiana ta skłoniła wielu ludzi, którzy nie mieli specjalnej znajomości spraw handlowych i przemysłowych, do oddawania swego kapitału w ręce ludzi, znających się na danej pracy; w ten sposób powstał nowy podział różnych działów pracy kierowniczej.

W towarzystwach akcyjnych ryzyko podejmują w ostatecznej instancji akcjonarjusze, naogół jednak nie biorą zbyt wielkiego udziału w prowadzeniu przedsiębiorstwa i kontrolowaniu sposobu prowadzenia interesów; żadnego już zaś udziału nie biorą w dozorowaniu szczegółów przedsiębiorstwa. Skoro przedsiębiorstwo wyszło raz z pod bezpośredniego kierownictwa pierwotnych jego założycieli, kontrola pozostaje głównie w rękach dyrektorów, którzy, jeżeli towarzystwo jest bardzo duże, posiadają prawdopodobnie stosunkowo bardzo niewielką ilość akcyj; większość tych dyrektorów posiada niewielką znajomość techniczną pracy, wykonywanej w przedsiębiorstwie. Naogół nie oczekuje się od nich tego, aby poświęcali danemu towarzystwu całego swego czasu, przypuszcza się jednak, że przynoszą rozległą wiedzę ogólną i zdrowy sąd w rzeczach, dotyczących ogólnych spraw polityki danego przedsiębiorstwa; wymaga się od nich również, aby wglądali w pracę kierowników towarzystwa i upewniali się, czy ci ostatni sumiennie wykonywają swe zadanie [1]). Kierownikom i ich

[1]) Bagehot lubił dowodzić (porównaj, naprzykład, *English Constitution*, rozdz. VII), że często korzystne jest dla ministra, jeżeli nie ma

pomocnikom pozostawiona jest większa część pracy technicznej przedsiębiorstwa oraz cała praca nadzorcza. Nie potrzebują oni natomiast wkładać w przedsiębiorstwo kapitału; prawdopodobnie przechodzą do wyższych stanowisk od niższych, zależnie od swej pracowitości i uzdolnień. Wobec tego, że towarzystwa akcyjne w Zjednoczonem Królestwie wykazują 100.000.000 funtów szterlingów dochodu i mają w swych rękach $^1/_{10}$ wszelkich przedsiębiorstw w kraju, przeto otwierają bardzo szerokie pole dla ludzi, którzy posiadają przyrodzony talent do kierowania i administrowania przedsiębiorstwem i którzy nie odziedziczyli kapitału i nie posiadają stosunków handlowych.

§ 9. Towarzystwa akcyjne posiadają wielką elastyczność i mogą rozszerzać się bez ograniczenia, jeżeli działalność, której się poświęcają, otwiera szerokie możliwości rozwoju. To też sytuacja ich umacnia się we wszystkich dziedzinach życia ekonomicznego. Jedna słaba ich strona polega na tem, że akcjonarjusze, którzy podejmują główne ryzyko, nie mają odpowiedniej znajomości rzeczy. Szef wielkiej firmy prywatnej bierze, to prawda, główne ryzyko przedsiębiorstwa na siebie, wiele szczegółów zaś powierza innym; lecz sytuacja jego jest zabezpieczona przez to, iż ma możność wejrzeć bezpośrednio, czy podwładni jego służą jego interesom uczciwie i roztropnie. Jeżeli ci, którym powierza zakup i sprzedaż towarów na jego rachunek, biorą prowizję od kontrahentów, to ma on możność odkrycia i ukarania oszustwa. Jeżeli powodują się protekcjonizmem i protegują swych znajomych i przyjaciół nie znających się na rzeczy, lub nawet jeżeli nie wykazują tych wyjątkowych uzdolnień, które mieli posiadać i które skłoniły szefa firmy do wyznaczenia im wyższego stanowiska, to łatwo może on odkryć zło i je naprawić.

We wszystkich sprawach tego rodzaju szeroki ogół akcjonarjuszy towarzystwa akcyjnego jest, poza wyjątkowemi wypadkami, prawie bezsilny, choć niektórzy z pośród najbardziej zaangażowanych akcjonarjuszy często starają się informować, jak idą sprawy przedsiębiorstwa i mogą w ten sposób wpływać skutecznie i mądrze na

---

technicznej znajomości spraw swego ministerstwa. Informacje, dotyczące szczegółów, może on bowiem otrzymać od stałego sekretarza i innych urzędników mu podwładnych. W sprawach, w których wiedza i doświadczenie urzędników daje im przewagę, minister prawdopodobnie nie będzie przeciwstawiał swego sądu ich sądowi, natomiast jego zdrowy sąd, pozbawiony wszelkich uprzedzeń, może łatwo przezwyciężyć tradycje biurokratyczne w ogólnych zagadnieniach, dotyczących prowadzenia spraw ministerstwa. Podobnie interesy towarzystwa akcyjnego mogą, być może, czasem najlepiej prowadzić dyrektorzy, którzy mają najmniejszą znajomość techniczną szczegółów danego przedsiębiorstwą.

ogólne kierownictwo przedsiębiorstwa. Jest to dobitnym dowodem zdumiewającego wzrostu w czasach ostatnich uczciwości i rzetelności w sprawach handlowych, że urzędnicy, stojący na stanowiskach kierowniczych w wielkich towarzystwach akcyjnych, w tak niewielkim stopniu ulegają na każdem miejscu spotykanym pokusom do sprzeniewierzeń. Gdyby urzędnicy ci wykazywali pochopność do wyzyskiwania okazji do popełniania nadużyć, o jakiej czytamy w historji gospodarczej ludów, stojących na niższym stopniu kultury, to nadużywaliby zaufanie, którem ich darzą, w tak wielkiej mierze, iż uniemożliwiliby rozwój tej demokratycznej formy przedsiębiorstw. Są wszelkie racje ku temu, iżby mieć nadzieje, że rozwój moralności handlowej będzie trwał nadal i że w przyszłości, podobnie jak w przeszłości, przyczyniać się do tego będzie zmniejszenie ilości tajemnic handlowych i wzrost jawności we wszelkich postaciach; w ten sposób zbiorowe i demokratyczne formy prowadzenia przedsiębiorstw będą mogły rozwijać się bezpiecznie w wielu kierunkach, w których dotychczas rozwinąć się im nie udało, i będą mogły oddać usługi bez porównania większe, niż te, które oddają już obecnie, otwierając drogę wielkiej karjery dla ludzi, których nie uprzywilejowało urodzenie.

To samo można powiedzieć o przedsiębiorstwach państwowych i komunalnych; one również mogą mieć wielką przyszłość przed sobą, dotychczas jednak nie udało się płatnikowi podatków, który w ostatecznej instancji musi brać tu na siebie ryzyko, rozciągnąć dostatecznej kontroli nad przedsiębiorstwami i dobrać sobie urzędników, którzyby wykonywali swą pracę z taką samą energją i przedsiębiorczością, jaką wykazują w przedsiębiorstwach prywatnych.

Zagadnienia, związane z administrowaniem wielkich towarzystw akcyjnych i przedsiębiorstw rządowych, wymagają rozważenia wielu spraw bardzo złożonych, w które tu wchodzić nie możemy. Zagadnienia to palące, gdyż wielkie bardzo przedsiębiorstwa rozrosły się w ostatnich czasach bardzo szybko, choć może nie tak szybko, jak to zazwyczaj ludzie mniemają. Zmiana dokonała się głównie wskutek rozwoju procesu i metod wytwórczych w dziedzinie przemysłu manufakturowego i górniczego, w dziedzinie transportu i bankowości, — rozwoju, na który wpływ mieć może tylko bardzo wielki kapitał; oraz wskutek rozszerzenia się funkcyj i zakresu rynku oraz technicznych możliwości operowania wielkiemi masami towarów. Element demokratyczny w przedsiębiorstwach rządowych początkowo był prawie całkowicie czynnikiem ożywczym: doświadczenie jednak uczy, że idee twórcze i eksperymenty w zakresie techniki prowadzenia i organizacji przedsiębiorstwa są bardzo rzadkie w przedsiębiorstwach rządowych,

a niezbyt częste w tych przedsiębiorstwach prywatnych, które wskutek długiego swego istnienia i wielkich rozmiarów skłaniają się ku metodom biurokratycznym. Stąd grozi więc nowe niebezpieczeństwo zacieśnienia sfery rozwoju przemysłowego, którą szeroko zakreśla energiczna inicjatywa mniejszych przedsiębiorstw.

Produkcję na największą skalę widzimy w Stanach Zjednoczonych, gdzie gigantyczne przedsiębiorstwa, posiadające pewien rys monopolu, zwane są zazwyczaj „trustami". Niektóre trusty wyrosły z jednego przedsiębiorstwa macierzystego. Lecz przeważająca większość powstała z połączenia wielu niezależnych przedsiębiorstw. Pierwszym zaś krokiem do takiego połączenia było zwykle stowarzyszenie, „kartel" — jak je zwą Niemcy, znacznie luźniej wiążące połączone przedsiębiorstwa.

§ 10. System kooperacji chce uniknąć tego, co jest złe w dwóch powyżej rozważanych systemach organizacji przedsiębiorstwa, w tej idealnej formie towarzystwa współdzielczego, co do której wielu jeszcze ma tę błogą nadzieję, że kiedyś zostanie wprowadzona w życie, która dotychczas jednak nigdzie nie została w praktyce zrealizowana w całości, — w takiem idealnem stowarzyszeniu część lub ogół udziałowców, na których ciąży ryzyko przedsiębiorstwa, pracuje w tem przedsiębiorstwie. Pracownicy, bez względu na to, czy wnoszą wkłady pieniężne, czy też nie, mają udział w zyskach i pewien głos na zebraniach ogólnych, gdzie są ustalane linje wytyczne polityki danego przedsiębiorstwa i są wybierani urzędnicy, mający wykonywać wskazania ogólnego zebrania. W ten sposób są oni pracodawcami i kierownikami swych kierowników i przodowników; mają możność wyrobienia sobie zasadniczego sądu o tem, czy praca kierownicza w przedsiębiorstwie jest prowadzona uczciwie i owocnie; najlepiej też mogą odkryć wszelką opieszałość lub nieznajomość rzeczy w szczegółach administracji. Wreszcie zbyteczna jest w takich przedsiębiorstwach część pracy nadzorczej, potrzebnej w innych przedsiębiorstwach, własny bowiem interes pieniężny oraz ambicja, aby własne ich przedsiębiorstwo szło dobrze, każe każdemu z tych pracowników dobrze pracować i baczyć na to, aby inni też dobrze pracowali.

Lecz z systemem tym niestety związane są bardzo poważne trudności. Przy takiej naturze ludzkiej, jaką ona jest w rzeczywistości, pracownicy sami nie zawsze są najlepszymi zwierzchnikami dla swych przodowników i kierowników; zazdrość i złość z powodu otrzymanych uwag łatwo tu może działać tak, jak piasek pomieszany ze smarem na funkcjonowanie wielkiej i złożonej maszynerji. Najtrudniejszą pracą kierowniczą jest zazwyczaj ta praca, która najmniej ujawnia się

nazewnątrz w postaci widomych rezultatów; ludzie pracujący fizycznie łatwo mogą nie docenić intensywności wysiłku, którego wymaga praca głównych kierowników przedsiębiorstwa, i łatwo może powstać w nich zawiść z tego powodu, iż płacą swym kierownikom wysokie pensje, które zresztą ci dostaliby w każdem innem przedsiębiorstwie. To też w rzeczywistości kierownicy stowarzyszeń współdzielczych rzadko wykazują tę sprężystość, wynalazczość i obrotność, jaką posiadają najzdolniejsi z pośród ludzi, którym zwycięstwo dała walka o byt i którzy przeszli w prywatnem przedsiębiorstwie szkołę swobodnej, niczem nie ohamowanej odpowiedzialności. Dla tych właśnie w części powodów system współdzielczy rzadko był stosowany w całości; częściowe zaś jego zastosowanie dało dotychczas wydatnie pomyślne rezultaty jedynie w zakresie podziału towarów, konsumowanych przez klasę robotniczą. W ostatnich jednak latach widzimy objawy, wzbudzające większe nadzieje na przyszłość co do pomyślnego rozwoju właściwych stowarzyszeń wytwórczych lub kooperatyw produkcyjnych.

Ludzie pracy o usposobieniu wybitnie indywidualistycznem, których myśli ześrodkowują się prawie całkowicie na własnych ich sprawach, będą prawdopodobnie zawsze najszybciej i najbardziej dla nich odpowiednią drogą dochodzić do karjery materjalnej, rozpoczynając karjerę w charakterze małego przedsiębiorcy lub zdobywając wyższe stanowiska w przedsiębiorstwach prywatnych czy społecznych dzięki swej pracy. Kooperacja zaś ma specjalny urok dla ludzi, którzy posiadają bardziej społeczne usposobienie i którzy nie chcą rozłączać się ze swymi dawnymi towarzyszami, lecz chcą pracować pośród nich jako ich kierownicy. Aspiracje systemu kooperatywnego przewyższają, być może, pod pewnemi względami jego stan rzeczywisty, lecz niewątpliwie system ten opiera się w znacznej mierze na motywach etycznych. Prawdziwy kooperatywista łączy umysł przedsiębiorczy z poważną postawą moralną i wiarą; i wielu stowarzyszeniom współdzielczym bardzo znaczne usługi okazali ludzie wielkiego duchowego i moralnego genjuszu, — ludzie, którzy przez swe przywiązanie do idei kooperatywizmu pracowali dlań z wielką umiejętnością, z energją, z najzupełniejszą uczciwością, zadowalając się zawsze płacą niższą, niż płaca, którąby mogli osiągnąć jako kierownicy przedsiębiorstwa obcego lub własnego. Ludzi tego pokroju spotyka się znacznie częściej pośród pracowników stowarzyszeń współdzielczych, niż w innych zawodach, i jakkolwiek tam również nie spotyka się ich zbyt często, to jednak można mieć nadzieję, że dzięki lepszemu i szerszemu poznaniu istotnych zasad kooperacji i zwiększeniu się ogólnej oświaty, będzie z każdym dniem rosła liczba kooperatywistów, przygotowanych do prowadzenia złożonych spraw przedsiębiorstwa.

Obecnie zasada współdzielczości jest stosowana częściowo w wielu przypadkach i w różnorodnych warunkach i każde z tych zastosowań przedstawia odrębny rodzaj prowadzenia przedsiębiorstwa. Tak, naprzykład, przy systemie udziału w zyskach firma prywatna, zatrzymując sobie nieograniczone kierownictwo przedsiębiorstwa, płaci swym pracownikom pełne płace według stopy rynkowej, na czas lub od sztuki, i umawia się, że poza tem będzie rozdzielała pomiędzy swych pracowników pewną część zysków, o ile zyski przekroczą pewne określone minimum; robi to w nadziei, że osiągnie stąd korzyść moralną i materjalną wskutek zmniejszenia tarć, zwiększenia się gotowości jej pracowników do bardziej usilnej pracy w interesie firmy, a wreszcie wskutek tego, że tą drogą firma przyciąga do siebie pracowników, więcej niż przeciętnie uzdolnionych i pracowitych [1]). Inny częściowo współdzielczy system, istniejący w niektórych przędzalniach bawełny Oldhama, przedstawia się, jak następuje: są to w rzeczywistości towarzystwa akcyjne, przyczem akcjonarjuszami są również pracownicy, posiadający znajomość zawodu przędzalniczego, którzy mimo to często wolą nie pracować w przędzalniach, których są współwłaścicielami. Inny znowu system jest przyjęty w zakładach wytwórczych, które pośrednio, przez współdzielcze hurtownie, należą do stowarzyszeń spożywczych. W hurtowniach szkockich pracownicy jako tacy mają pewien udział w prowadzeniu przedsiębiorstwa i w jego zyskach; niema tego w hurtowniach angielskich.

Później zbadamy bardziej szczegółowo wszystkie te różnorodne formy przedsiębiorstw współdzielczych i napół współdzielczych i postaramy się dociec, jakie są przyczyny ich pomyślnego rozwoju i upadku w różnych dziedzinach przedsiębiorstw, a więc w przedsiębiorstwach hurtowych i detalicznych, rolniczych, przemysłowych i handlowych. Obecnie jednak nie będziemy prowadzili dalej tego dociekania. To, cośmy już powiedzieli, wykazuje dostatecznie, że świat dopiero dojrzewać zaczyna do ruchu współdzielczego i że można zasadnie oczekiwać, iż różne i liczne formy tego ruchu rozwijać się będą w przyszłości pomyślniej, niż dotychczas, że będą dawały robotnikom doskonałą możność brania udziału w kierowaniu przedsiębiorstwem, zdobywania sobie zaufania innych i stopniowego przechodzenia na coraz to wyższe stanowiska, na których ich uzdolnienia znajdą odpowiednie dla siebie pole.

§ 11. Gdy się mówi o trudnościach, jakie spotyka robotnik, gdy chce zdobyć wyższe stanowisko, na którem mógłby rozwinąć w całej

[1]) Porównaj Schloss'a *Methods of Industrial Remuneration* i Gilman'a *A dividend to labour.*

pełni swe uzdolnienia przedsiębiorcze, to główny nacisk kładzie się zazwyczaj na to, iż brak mu kapitału; lecz to nie zawsze jest główną trudnością. Tak, naprzykład, współdzielcze stowarzyszenia spożywcze nagromadziły wielki kapitał, który trudno im jest dobrze oprocentować i który chętnieby wypożyczyły jakiejś grupie robotników, mogących wykazać uzdolnienie do prowadzenia zawiłych i trudnych spraw przedsiębiorstwa. Kooperatywiści, którzy wykazują po pierwsze pierwszorzędne uzdolnienia kierownicze i wysoką uczciwość, po drugie zaś „osobisty kapitał“ w postaci dobrej sławy i swych towarzyszy z racji powyższych przymiotów, — tacy kooperatywiści nie będą mieli żadnych trudności w zdobyciu dostatecznie wielkiego kapitału dla stworzenia dużego przedsiębiorstwa: rzeczywistą trudną rzeczą jest tylko przekonanie otoczenia, że posiadają oni istotnie te rzadkie przymioty. Sprawa przedstawia się nieinaczej, gdy jednostka usiłuje zdobyć zwykłemi drogami pożyczki kapitał potrzebny do rozpoczęcia przedsiębiorstwa.

Prawda, że prawie we wszystkich gałęziach przedsiębiorstw potrzebny jest coraz to większy kapitał do zapoczątkowania przedsiębiorstwa. Lecz wzrastają jeszcze szybciej sumy, będące w posiadaniu ludzi, którzy sami nie chcą obracać kapitałem i tak chętnie wypożyczyliby go na procent, iż gotowi są godzić się na coraz mniejszą stopę. Znaczna część tych sum przechodzi w ręce bankierów, którzy szybko wypożyczają je ludziom, których uzdolnień gospodarczych i uczciwości są pewni. Nie mówiąc już o kredycie, który w wielu przedsiębiorstwach można otrzymać od dostawców surowego materjału i składników, możność zaciągania bezpośrednich pożyczek jest obecnie tak wielka, że to, iż do założenia przedsiębiorstwa potrzebny jest coraz to większy kapitał, nie jest zbyt poważną przeszkodą dla człowieka, który raz przezwyciężył początkową trudność przekonania innych ludzi o tem, że umie dobrze zużytkować wypożyczony mu kapitał.

Większą, choć może mniej widoczną, przeszkodą w zdobyciu wyższego stanowiska jest dla robotnika zwiększająca się złożoność przedsiębiorstwa. Szef przedsiębiorstwa musi obecnie myśleć o wielu rzeczach, któremi dawniej zazwyczaj nigdy się nie zajmował; te właśnie sprawy nastręczają takie trudności, do których rozwiązywania wyszkolenie warsztatowe przygotowuje w nader małej mierze. Tutaj musi przyjść z pomocą szybki postęp w wykształceniu klasy robotniczej, nie tylko szkolnem, lecz, co ważniejsza, pozaszkolnem, które daje robotnikowi gazeta, praca w stowarzyszeniach współdzielczych i w związkach zawodowych, oraz inne środki oświatowe.

Mniej więcej trzy czwarte całej ludności Anglji należy do klasy ludzi zarobkujących. Jeżeli ludzie mają dobre pożywienie, mieszkanie

i oświatę, to rozporządzają dość dużem quantum energji nerwowej, która stanowi pierwszy warunek uzdolnień ekonomicznych. Nie schodząc ze swej drogi, świadomie czy nieświadomie współubiegają się oni o stanowiska kierownicze. Zwyczajny robotnik, gdy wykaże potrzebne uzdolnienia, staje się zazwyczaj przodownikiem, następnie może otrzymać wyższe stanowisko kierownika i może być przyjęty do spółki przez swego pracodawcę. Lub też, zrobiwszy pewne oszczędności, może założyć jeden z tych małych sklepików, które jeszcze mogą się utrzymać w dzielnicach robotniczych, zaopatrując go w towary głównie na kredyt; w ciągu dnia będzie tam siedziała jego żona, on zaś sam będzie mu poświęcał wieczory. W ten czy inny sposób może on powiększać swój kapitał dotąd, póki nie będzie mógł założyć małego warsztatu lub fabryczki. Jeżeli raz zrobi dobry początek, to banki chętnie ofiarują mu później dogodny kredyt. Potrzebuje tylko czasu; ponieważ zaś nie jest rzeczą prawdopodobną, aby mógł rozpocząć swe przedsiębiorstwo wcześniej, niż w wieku średnim, przeto musi mieć dobre i silne zdrowie i żyć długo; jeżeli zaś dopisuje mu zdrowie, żyje długo i ma jednocześnie „cierpliwość, talent i szczęście", to z pewnością zdobędzie przed śmiercią znaczny kapitał[1]). W fabryce ludzie, pracujący fizycznie, mają większe szanse zdobycia stanowisk kierowniczych, niż buchalterzy i inni pracownicy, którym tradycja społeczna wyznaczyła wyższe stanowisko w hierarchji społecznej. W przedsiębiorstwach handlowych sprawa przedstawia się inaczej. Praca fizyczna ma tutaj naogół charakter mniej kształcący, natomiast praca biu-

---

[1]) Niemcy powiadają, że do powodzenia w interesach potrzebne są: „Geld, Geduld, Genie und Glück". Szanse zdobycia wyższego stanowiska, jakie posiada robotnik, zmieniają się cokolwiek zależnie od charakteru pracy; są największe w tych gałęziach przedsiębiorstw, gdzie staranność w szczegółach ma największe znaczenie i gdzie szeroka wiedza, czy to naukowa, czy też znajomość konjunktur światowych, ma znaczenie najmniejsze. Tak, naprzykład, „gospodarność i znajomość praktycznych szczegółów" — to najważniejsze warunki dobrych rezultatów pracy w przemyśle ceramicznym niższego rodzaju; to też większość tych ludzi, którzy w tym przemyśle osiągnęli dobre rezultaty, „wyszła ze sfery robotniczej, podobnie jak Josiah Wedgwood" (porównaj opinję komisji wykształcenia technicznego o I. Wedgwoodzie); to samo można powiedzieć o wielu gałęziach przemysłu w Sheffield. Niektórzy robotnicy wykazują wielkie uzdolnienie do spekulacji; jeżeli posiadają wiedzę faktyczną, która winna kierować spekulacją, o ile ta ma dawać pomyślne wyniki, to często wyprzedzają swoich współzawodników, którzy rozpoczęli w lepszych, niż oni, warunkach. Niektórzy z największych hurtowników, którzy operują łatwo psującemi się towarami, takiemi naprzykład, jak ryby i owoce, rozpoczęli swą karjerę życiową jako tragarze.

rowa więcej przygotowuje człowieka do kierowania przedsiębiorstwem handlowem, niż przemysłowem.

Istnieje więc naogół wielki ruch od dołu ku górze. Być może, nie tak wielu ludzi, jak dawniej, z robotnika zdobywa odrazu stanowisko pracodawcy; natomiast większa jest liczba ludzi, którzy podnoszą się pod względem swej sytuacji ekonomicznej i społecznej o tyle, iż mogą dać swym synom możność osiągnięcia najwyższych stanowisk. Dziś nie tak często zdobywa się najwyższe stanowiska w ciągu jednego pokolenia; częściej proces ten rozkłada się na dwa pokolenia, lecz dzisiaj zatacza on prawdopodobnie szersze kręgi, niż kiedykolwiek dawniej. I, być może, dla społeczeństwa jako całości lepiej jest, jeżeli ten proces zostaje rozłożony na dwa pokolenia. Robotnicy, którzy na początku XIX wieku w tak wielkiej ilości zdobywali stanowiska pracodawców, rzadko nadawali się na stanowiska kierownicze: często byli zbyt surowi i despotyczni; tracili panowanie nad sobą i nie byli ani prawdziwie szlachetni, ani prawdziwie szczęśliwi; dzieci ich zaś często były wyniosłe, rozrzutne, niczego sobie nie odmawiały, trwoniły pieniądze dla niskiej wulgarnej zabawy i odznaczały się najgorszemi wadami starej arystokracji, nie posiadając jej cnót. Przodownik lub dozorca, który musi jeszcze zarówno słuchać innych, jak i rozkazywać, który sam zdobywa wyższe stanowisko i który widzi, że prawdopodobnie dzieci jego zdobędą jeszcze wyższe, znajduje się w sytuacji pod wieloma względami bardziej godnej pozazdroszczenia, niż drobny majster samodzielny. Osiągnięte przez niego pomyślne rezultaty są mniej widoczne, lecz praca jego często ma większe znaczenie dla świata; charakter jego zaś jest bardziej łagodny i delikatny, a niemniej silny. Dzieci jego są dobrze wychowane; i jeżeli zdobędą majątek, to prawdopodobnie zrobią z niego zupełnie dobry użytek.

Trzeba przyznać jednak, że z szybkim rozwojem wielkich przedsiębiorstw, a szczególniej towarzystw akcyjnych, w wielu gałęziach przemysłu, łączy się tendencja ku temu, iż zdolni i gospodarni przodownicy, którzy mają wysokie ambicje, co się tyczy karjery synów, starają się umieścić ich w biurach. Tam grozi im niebezpieczeństwo, że utracą tężyznę fizyczną i siłę charakteru, która łączy się z konstrukcyjną pracą ręczną, oraz, że staną się przeciętnymi członkami niższej warstwy średniej klasy społecznej. Jeżeli natomiast potrafią zachować swe siły, to mają prawdopodobieństwo, że staną się przodującemi w świecie jednostkami, choć niekoniecznie w gałęzi przemysłu, w której pracował ojciec, i choć wobec tego nie wyciągną korzyści ze specjalnych tradycyj ojcowskich i uzdolnień.

§ 12. Gdy człowiek o wybitnych zdolnościach stanie już na czele samodzielnego przedsiębiorstwa, to bez względu na to, jaką drogą doszedł do tego stanowiska, będzie mógł przy mniej więcej pomyślnych okolicznościach wykazać w tym stopniu swą umiejętność obracania kapitałem, iż zdobędzie sobie w tej czy innej formie kredyt tak wielki, jaki mu tylko będzie potrzebny. Mając duże zyski, zwiększa swój własny kapitał, a ten zwiększony kapitał własny stanowi zabezpieczenie materjalne dalszych pożyczek; to zaś, iż kapitał ten zdobył on swemi własnemi siłami, sprawia, iż wierzyciele jego nie będą zbyt wymagający co do pełnego zabezpieczenia ich wierzytelności. Rzecz prosta, szczęście gra dużą rolę w interesach: człowiek bardzo zdolny może się spotkać z przeciwieństwami; to, że raz stracił pieniądze, może zmniejszyć jego zdolność kredytową. Jeżeli operuje kapitałem częściowo pożyczonym, to jedno niepowodzenie może nawet sprawić, że ci, którzy kapitał mu wypożyczali, odmówią prolongacji pożyczki, co może stanowić o tem, iż poniesie zupełną porażkę tam, gdzie skończyłoby się na przejściowem niepowodzeniu, gdyby operował tylko swoim własnym kapitałem [1]); na drodze jego karjery mogą wówczas stanąć wielkie troski, a nawet katastrofy. Lecz może on wykazać swe uzdolnienia równie dobrze w nieszczęściu, jak i w powodzeniu. Człowiek z natury swej jest optymistą i jest rzeczą dobrze znaną, że wielu ludzi wykazuje gotowość wypożyczania pieniędzy tym, którzy przeszli katastrofę handlową, nie tracąc swej sławy kupieckiej. Tak więc, mimo różnych kolei losu, zdolny człowiek interesów zazwyczaj przekonywa się, że na dłuższą metę kapitał, znajdujący się w jego rozporządzeniu, zwiększa się proporcjonalnie do jego umiejętności prowadzenia interesów.

Natomiast, jak widzieliśmy, kto przy małych uzdolnieniach rozporządza wielkim kapitałem, ten szybko go traci. Taki człowiek mógłby, być może, dobrze poprowadzić i umocnić małe przedsiębiorstwo, oparte na kredycie; lecz jeżeli nie ma talentu do prowadzenia interesów na szeroką skalę, to tem szybszy będzie jego upadek, im większy posiadał kapitał. Naogół bowiem wielkie przedsiębiorstwo

---

[1]) Niebezpieczeństwo, iż nie będzie mógł odnowić swoich pożyczek właśnie w chwili, gdy ich najwięcej będzie potrzebował, stawia go w położeniu mniej korzystnem w porównaniu z tymi, którzy obracają tylko swym własnym kapitałem, nietylko z tej racji, iż musi płacić odsetki od wypożyczonego kapitału. Gdy dojdziemy do tej części teorji rozdziału, która zajmuje się płacą za kierownictwo przedsiębiorcy, to przekonamy się, że i dla tej przyczyny między innemi zyski z przedsiębiortwa są cokolwiek większe, niż odsetki wraz z czystą płacą za kierownictwo, to znaczy z płacą odpowiadającą ściśle uzdolnieniom kierownika.

może iść dobrze tylko wtedy, gdy dokonywa tranzakcyj, które, gdy weźmiemy pod uwagę zwykłe ryzyko, dają bardzo niewielki odsetek zysku. Mały zysk przy dużych i szybkich obrotach da człowiekowi zdolnemu duży dochód ogólny; w przedsiębiorstwach zaś, dających szerokie pole dla dużych bardzo kapitałów, współzawodnictwo zazwyczaj sprowadza do bardzo małego quantum stopę zysków od poszczególnego obrotu. Handlarz wiejski może mieć od swego obrotu zysk o 5% mniejszy, niż jego sprytniejszy współzawodnik, a mimo to może się utrzymać na powierzchni. W tych wielkich przedsiębiorstwach przemysłowych i handlowych natomiast, w których obroty są bardzo szybkie, a rutyna przedsiębiorstwa ściśle określona, całkowity zysk z obrotów bywa często tak mały, że człowiek, który ma zyski, choćby tylko o drobny odsetek mniejsze, niż jego współzawodnicy, traci dużą sumę na każdym obrocie; w tych zaś wielkich przedsiębiorstwach, których prowadzenie jest trudne i nie opiera się na rutynie i które dają duże zyski z każdego obrotu przy rzeczywiście umiejętnem kierownictwie, — w tych przedsiębiorstwach człowiek, który podejmuje pracę przy miernych uzdolnieniach, nie może osiągnąć żadnego zysku.

Te dwie kategorje czynników, z których jedna wpływa na zwiększenie kapitału, pozostającego w rękach ludzi zdolnych, druga zaś niszczy kapitał, znajdujący się w rękach ludzi słabszych, łącznie dają ten wynik, że pomiędzy uzdolnieniem przedsiębiorcy, a wielkością przedsiębiorstwa istnieje znacznie dokładniejsza odpowiedniość, niżby się to mogło na pierwszy rzut oka wydać prawdopodobne. Jeżeli prócz tego faktu weźmiemy pod uwagę te liczne drogi, o których już mówiliśmy, jakiemi człowiek o wielkich przyrodzonych uzdolnieniach do interesów może wybić się w firmie prywatnej lub w towarzystwie akcyjnem, to możemy wyciągnąć wniosek, że w kraju, gdzie jest pole do pracy na wielką skalę, jak naprzykład w Anglji, z pewnością szybko się znajdują siły zdolne i kapitał potrzebny do przedsiębiorstwa.

Dalej, podobnie jak wykwalifikowanie i uzdolnienie przemysłowe z każdym dniem coraz więcej zależy od szybkości orjentacji, bystrości, punktualności, roztropności, staranności i wytrwałości — od własności duchowych, które nie przynależą specjalnie żadnej poszczególnej gałęzi przemysłu, lecz mniej lub więcej są pożyteczne we wszystkich — tak samo rzecz się ma, co się tyczy uzdolnień do prowadzenia przedsiębiorstw. Istotnie umiejętność prowadzenia przedsiębiorstwa zależy od tych ogólnych i niewyspecjalizowanych uzdolnień w większej mierze, niż wyszkolenie i umiejętność techniczna w zajęciach niższego rzędu. Im wyższy jest stopień umiejętności prowadzenia interesów, tem bardziej różnorodne jej zastosowania.

Ludzie, którzy posiadają uzdolnienie do prowadzenia interesów i rozporządzają potrzebnym kapitałem, przechodzą z wielką łatwością po linji poziomej z jednej gałęzi przemysłu, w której nagromadziło się zbyt wiele sił, do innej, która otwiera szersze perspektywy; ludzie ci poruszają się również z wielką łatwością po linji pionowej, zdolniejsi bowiem przechodzą na wyższe stanowiska w swej specjalności. Widzimy tedy już nawet na tym początkowym poziomie naszych badań, że istnieją dobre racje do przypuszczenia, iż w nowoczesnej Anglji podaż ludzi uzdolnionych do prowadzenia przedsiębiorstw i rozporządzających kapitałem przystosowuje się naogół sama przez się do popytu i że w ten sposób ustala się ściśle określona cena podaży.

Wreszcie, możemy uważać, że ta cena podaży zależy od trzech czynników. Pierwszy — to cena podaży kapitału; drugi — to cena podaży ludzi energicznych i uzdolnionych do prowadzenia przedsiębiorstwa; trzeci wreszcie — to cena podaży tej organizacji, dzięki której zostanie połączone uzdolnienie do prowadzenia interesów i potrzebny kapitał. Cenę pierwszego z tych trzech czynników nazwaliśmy c z y n s z e m (interest); cenę podaży drugiego, samego w sobie, możemy nazwać c z y s t ą p ł a c ą z a r o b k o w ą z a k i e r o w n i c t w o, cenę zaś podaży drugiego i trzeciego czynnika, wziętą razem, p ł a c ą z a r o b k o w ą b r u t t o z a k i e r o w n i c t w o.

ROZDZIAŁ XIII.

WNIOSKI. KORELACJA CZYNNIKÓW, WYWOŁUJĄCYCH ZWIĘKSZENIE, I CZYNNIKÓW, WYWOŁUJĄCYCH ZMNIEJSZENIE PRZYCHODU.

§ 1. Na początku tej księgi widzieliśmy, że nadwyżka przychodu w postaci surowego produktu, którą daje natura przy zwiększonym nakładzie kapitału i pracy, wykazuje na dłuższą metę tendencję ku zmniejszaniu się, o ile inne warunki pozostają bez zmiany. W dalszych rozdziałach tej księgi, a szczególniej w czterech ostatnich, przypatrywaliśmy się odwrotnej stronie medalu i widzieliśmy, że wydajność pracy ludzkiej zwiększa się wraz z rozległością produkcji. Rozważając najpierw czynniki, rządzące podażą pracy, widzieliśmy, że każdy przyrost siły fizycznej, duchowej i moralnej w danem pokoleniu zwiększa prawdopodobieństwo tego, że pokolenie to, o ile inne warunki się nie zmienią, wychowa i doprowadzi do wieku dojrzałego znaczną liczbę silnych dzieci. Przechodząc następnie do rozwoju bo-

gactwa, zauważyliśmy, że wszelki przyrost bogactwa ułatwia pod wieloma względami dalszy większy przyrost. Widzieliśmy wreszcie, że każdy przyrost bogactwa, każdy liczebny przyrost ludności i każde podwyższenie się jej poziomu umysłowego zwiększa możliwość powstania wysoce rozwiniętej organizacji przemysłowej, która zkolei zwiększa znacznie zbiorową wydajność kapitału i pracy.

Rozważając bardziej szczegółowo korzyści, jakie daje zwiększenie skali produkcji w różnych rodzajach przemysłu, skonstatowaliśmy, że korzyści te dzielą się na dwie klasy: na zależne od ogólnego rozwoju przemysłu oraz na zależne od środków, jakiemi rozporządza poszczególne przedsiębiorstwo w danej dziedzinie, i od sprawności jego kierownictwa; te dwie kategorje korzyści nazwaliśmy z e w n ę t r z n e m i i w e w n ę t r z n e m i.

Widzieliśmy, że te ostatnie korzyści podlegają stałym fluktuacjom, jeżeli weźmiemy pod uwagę poszczególną firmę. Człowiek zdolny, któremu, być może, pomaga w pewnej mierze fortuna, zdobywa mocne stanowisko w jakiejś gałęzi przemysłu, pracuje ciężko i żyje oszczędnie, kapitał jego szybko się powiększa, a kredyt, umożliwiający mu zwiększenie kapitału, wzrasta jeszcze szybciej; zbiera on w okół siebie podwładnych o większem uzdolnieniu i pracowitości, niż to bywa przeciętnie; w miarę tego, jak zwiększa się jego przedsiębiorstwo, wybijają się wraz z nim jego podwładni, darzą go zaufaniem i on ma zaufanie do nich; każdy z nich oddaje się z całą energją właśnie tej pracy, do której ma specjalne uzdolnienia, tak iż żadne wyższe uzdolnienie nie marnuje się w zbyt łatwej pracy i żadna trudna praca nie jest powierzana ludziom do niej niewyszkolonym. Równolegle do tej stale wzrastającej ekonomji sił wykwalifikowanych idzie wzrost podobnych ekonomij w dziedzinie maszyn specjalnych i wszelkiego rodzaju urządzeń; każda ulepszona metoda produkcji znajduje szybkie zastosowanie i staje się podstawą dalszych ulepszeń; powodzenie zwiększa kredyt, a kredyt zwiększa powodzenie. Kredyt i powodzenie pozwala utrzymać starą klientelę i zjednać nową; rozszerzenie przedsiębiorstwa daje duże korzyści przy zakupach; różne towary tego samego przedsiębiorstwa robią sobie nawzajem reklamę i zmniejszają w ten sposób trudności w wyszukaniu rynku zbytu. Zwiększenie się skali przedsiębiorstwa szybko zwiększa przewagę jego nad przedsiębiorstwami konkurencyjnemi i obniża ceny, po jakich może ono ofiarować swe towary. Może to trwać tak długo, jak długo energja i przedsiębiorczość, wynalazczość i zdolność organizacyjna właściciela przedsiębiorstwa zachowuje pełnię sił i świeżości, oraz tak długo, póki wskutek ryzyka, nierozdzielnie związanego z przedsiębiorstwem, nie poniesie ono wyjątkowo wielkich strat; gdyby ten stan rzeczy mógł trwać sto lat, to dane przedsiębior

stwo opanowałoby prawdopodobnie wraz z jednem czy dwoma innemi całą gałąź danego przemysłu. To, że produkcja tych przedsiębiorstw byłaby zakrojona na wielką skalę, dawałoby im wielkie korzyści i oszczędności; i o ileby pomiędzy niemi samemi istniała zaostrzona konkurencja, to oszczędności, zrobione przez przedsiębiorstwa, wychodziłyby na korzyść klienteli i cena towaru spadłaby bardzo nisko.

Tutaj może nas pouczyć to, jak młode drzewa w lesie przebijają sobie drogę ku górze poprzez przytłaczający cień starszych drzew współzawodników. Wiele z pośród tych młodych drzew pada w walce i tylko nieliczne drzewa się ostają; lecz te ostatnie stają się z każdym rokiem coraz silniejsze, zdobywają coraz więcej światła i powietrza, w miarę jak zwiększa się ich wysokość, aż wreszcie wznoszą się ponad drzewa sąsiednie, jak wieże, i zdaje się, jak gdyby miały rosnąć w górę bez końca i jak gdyby wciąż miały zdobywać coraz to większą moc i tężyznę. Lecz w rzeczywistości tak nie jest. Jedno drzewo zachowa dłużej pełnię sił i osiągnie większą wysokość, niż inne, lecz wcześniej czy później czas zrobi swoje. Choć wyższe z pośród tych drzew mają lepszy dostęp do powietrza i słońca, to przecież i one stopniowo tracą swą żywotność i, jedno za drugiem, ustępują miejsca innym drzewom, które, choć mniej mocne, mają w sobie tężyznę młodości.

Podobnie, jak z rozrostem drzew, rzecz się miała z reguły z rozwojem przedsiębiorstw do czasu olbrzymiego rozwoju wielkich towarzystw akcyjnych, które często wprawdzie wchodzą w stan stagnacji, lecz niełatwo upadają. Obecnie reguła ta daleka jest od powszechności, lecz zachowała jeszcze swą moc w wielu gałęziach przemysłu i handlu. Prawa natury ciążą na przedsiębiorstwach prywatnych, ograniczając długość życia pierwotnych założycieli przedsiębiorstwa i, jeszcze bardziej nawet, tę część ich życia, w ciągu której ich uzdolnienia osiągają i zachowują pełnię rozwoju. To też po pewnym czasie kierownictwo przedsiębiorstwa przechodzi w ręce ludzi mniej energicznych i mniej twórczych, jeżeli niemniej czynnie zainteresowanych w pomyślnym rozwoju przedsiębiorstwa. Jeżeli przedsiębiorstwo dane zostanie przekształcone na towarzystwo akcyjne, może ono zachować korzyści, wynikające z podziału pracy i ze specjalizacji robotników i maszyn; może nawet zwiększyć te korzyści przez dalsze zwiększenie kapitału; a przy pomyślnych warunkach może nawet zapewnić sobie na stałe wybitne stanowisko w produkcji. Z pewnością jednak straci ono tyle elastyczności i siły rozwojowej, że we współzawodnictwie z młodszemi i mniejszemi przedsiębiorstwami konkurencyjnemi przewaga nie będzie nadal wyłącznie po jego stronie.

Gdy więc rozważamy wpływ rozwoju bogactwa i przyrostu ludności na ekonomję produkcji, to na ogólny charakter naszych

wniosków nie wpływa w zbyt dużej mierze ten fakt, że większość tych korzyści, osiąganych w produkcji, pozostaje w bezpośredniej zależności od wielkości poszczególnych zakładów, należących do tej gałęzi produkcji, oraz od tego, że prawie w każdej gałęzi przemysłu i handlu wciąż powstają i upadają wielkie przedsiębiorstwa, tak iż w każdej dowolnej chwili jedne firmy są w fazie rozwoju, a inne w fazie upadku. Albowiem w czasach przeciętnie pomyślnych upadek jednych przedsiębiorstw równoważy z nadmiarem rozwój innych.

Jednocześnie zwiększenie ogólnej skali produkcji zwiększa, rzecz prosta, te korzyści, które bezpośrednio nie zależą od wielkości poszczególnych firm w danej gałęzi przedsiębiorstwa. Najważniejsze z pośród tych korzyści są wynikiem rozwoju współzależnych gałęzi przemysłu, które pomagają sobie wzajemnie, być może, skoncentrowane w jednem miejscu lub w jakikolwiek sposób wykorzystując nowoczesne ułatwienia komunikacyjne, jakie daje lokomocja parowa, telegraf i prasa. Korzyści, wypływające z takich źródeł, jak to, możliwe w każdej gałęzi produkcji, nie zależą wyłącznie od rozwoju danej gałęzi; niemniej z pewnością będą się zwiększały szybko i stale, jeżeli dana gałąź przemysłu będzie się rozwijała; będą zaś zmniejszały się pod pewnemi, jeżeli nie pod wszystkiemi względami, jeżeli dana gałąź chylić się będzie ku upadkowi.

§ 2. Te wyniki będą miały bardzo duże znaczenie, gdy przejdziemy do omawiania czynników, rządzących ceną podaży. Będziemy musieli wówczas zanalizować starannie normalny koszt produkcji towaru przy danem quantum całkowitej produkcji w danej chwili; w tym celu będziemy musieli rozważyć koszty przeciętnego *typowego producenta* przy danych rozmiarach ogólnej produkcji. Nie potrzebujemy w tym celu wybierać jakiegoś noworozpoczynającego producenta, który dopiero wchodzi w walkę, który pracuje w warunkach pod wieloma względami niekorzystnych i musi przez pewien czas zadowalać się małym zyskiem lub nie mieć żadnego, a któremu wystarcza to, że wyrabia sobie stosunki handlowe i klientelę i że stawia pierwsze kroki ku stworzeniu dobrze prosperującego przedsiębiorstwa. Z drugiej strony nie potrzebujemy wybierać firmy, która dzięki wyjątkowo długiej i umiejętnej pracy kierownika i dzięki sprzyjającym okolicznościom stworzyła wielkie przedsiębiorstwo i posiada dobrze urządzone wielkie warsztaty, co dawałoby jej przewagę prawie nad wszystkimi współzawodnikami. Firma typowa, którą mamy rozważyć, musi być firmą istniejącą dość dawno, dość pomyślnie się rozwijającą; musi nią kierować człowiek o normalnem uzdolnieniu; musi mieć dostęp do normalnych ekonomij wewnętrznych i zewnętrznych, możliwych przy danych rozmiarach produkcji ogólnej; należy

przytem wziąć w rachubę rodzaj produkowanych towarów, warunki ich zbytu i ogólną konjunkturę gospodarczą.

Tak więc firma typowa jest w pewnem znaczeniu firmą przeciętną. Lecz termin „przeciętny“ można interpretować na bardzo różne sposoby, gdy chodzi o przedsiębiorstwo. Firmą typową jest taka firma przeciętna, której zbadanie daje nam pojęcie o tem, w jakim stopniu w danym przemyśle i w danym kraju rozwinęły się i upowszechniły korzyści wewnętrzne i zewnętrzne produkcji na wielką skalę. Nie możemy wyrobić sobie o nich pojęcia, badając przypadkowo wziętą jedną lub dwie firmy; możemy natomiast stworzyć sobie jasne pojęcie, wybierając po dokonaniu ogólnego przeglądu firmę bądź prywatną, bądź akcyjną (a jeszcze lepiej, nie jedną), któraby w naszem rozumieniu najlepiej reprezentowała tę przeciętność.

Księga obecna wykazuje w swych ogólnych wywodach, że zwiększenie się rozmiarów ogólnej produkcji jakiegoś towaru pociąga za sobą naogół zwiększenie rozmiarów danej firmy typowej, a co zatem idzie, i osiąganych przez nią korzyści wewnętrznych; że, dalej, będzie ono zawsze wywoływać zwiększenie korzyści zewnętrznych, osiągalnych dla takiej firmy, co da jej możność produkowania ze stosunkowo mniejszym nakładem pracy i ofiar, niż poprzednio.

Innemi słowy, możemy powiedzieć ogólnie: natura jako czynnik produkcji wykazuje tendencję ku zmniejszeniu przychodu, człowiek zaś jest w produkcji czynnikiem, wykazującym tendencję ku zwiększeniu przychodu. Prawo zwiększania się przychodu można sformułować w sposób następujący: zwiększenie nakładu kapitału i pracy prowadzi naogół do ulepszenia organizacji, które zwiększa wydajność pracy i kapitału.

To też w tych gałęziach przemysłu, których zadaniem nie jest wytwarzanie produktów surowych, zwiększenie nakładu pracy i kapitału daje nadwyżkę przychodu, więcej niż proporcjonalną do nadwyżki nakładu; prócz tego ta ulepszona organizacja wykazuje tendencję do zmniejszenia lub nawet do zupełnego przezwyciężenia zwiększonego oporu, jaki natura może stawiać, gdy zwiększa się ilość wytwarzanych produktów surowych. Gdy działanie praw zwiększającego się i zmniejszającego się przychodu równoważy się, to otrzymujemy prawo stałego przychodu: nadwyżka produkcji jest wówczas ściśle proporcjonalna do nadwyżki nakładu pracy i kapitału.

Te dwie tendencje: ku zmniejszaniu się i ku zwiększaniu się przychodu, walczą stale ze sobą. W produkcji pszenicy i wełny, naprzykład, ostatnia tendencja ma prawie wyłączną przewagę w kraju o starej kulturze, który nie ma możności swobodnego importu. W przekształcaniu pszenicy na mąkę i wełny na kołdry wełniane

zwiększenie rozmiarów ogólnej produkcji daje pewne nowe, choć nieliczne korzyści; młynarstwo bowiem i fabrykacja kołder prowadzone są już na tak wielką skalę, że wszelkie nowe ekonomje, jakie te gałęzie przemysłu mogą osiągnąć, prawdopodobnie będą raczej skutkiem nowych wynalazków, niż ulepszenia organizacji. Natomiast w kraju, w którym fabrykacja kołder jest rozwinięta bardzo nieznacznie, te ostatnie mogą mieć bardzo duże znaczenie; może się też wówczas zdarzyć, że wzrost ogólnej produkcji kołder zmniejszy trudność produkcji właśnie w tej samej mierze, w jakiej zwiększa trudność wyprodukowania surowego materjału. W tym przypadku działanie praw zmniejszania się i zwiększania się przychodu może się zupełnie zneutralizować, a wówczas do fabrykacji kołder będzie się stosowało prawo stałego przychodu. Natomiast w większości tych gałęzi przemysłu, które produkują wytwory bardziej subtelne, gdzie koszt surowego materjału niewielkie ma znaczenie, oraz w większości gałęzi nowoczesnego przemysłu transportowego działa prawie bez żadnego przeciwdziałania prawo zwiększania się przychodu [1]).

Zwiększanie się przychodu jest stosunkiem pomiędzy ilością wysiłku i poświęcenia z jednej strony a ilością produktu — z drugiej. Ilości tych niepodobna wyznaczyć ściśle, ponieważ zmieniające się metody produkcji wymagają nowego rodzaju maszyn i pracy, wykwalifikowanej i niewykwalifikowanej, w innem ustosunkowaniu liczbowem. Lecz, ujmując rzecz ogólnie, można, być może, powiedzieć, że wydajność pewnego określonego nakładu kapitału i pracy w jakiejś poszczególnej gałęzi przemysłu zwiększyła się, powiedzmy, o jedną czwartą lub jedną trzecią w ciągu ostatnich dwudziestu lat. Mierzenie nakładów i przychodów zapomocą miary pieniężnej jest rzeczą tentującą, lecz niebezpieczną: porównywanie bowiem wydatków pieniężnych z pieniężnemi przychodami łatwo może się wślizgnąć w rozważania, dotyczące oceny stopy zysków od kapitału [2]).

---

[1]) W artykule o „Zmienności czynników wytwórczych", *Quarterly Journal of Economics* 1902, profesor Bullock poddaje myśl, że termin „ekonomja organizacji" powinien zająć miejsce terminu „zwiększanie się przychodu". Wykazuje on jasno, że czynniki, które są przyczyną zwiększania się przychodu, są różne od czynników, które wywołują zmniejszanie się przychodu: istnieją zaś niewątpliwie przypadki, w których lepiej jest zaakcentować tę różnicę, opisując przyczyny, niż skutki, i przeciwstawiając ekonomję organizacji nieelastyczności reakcji natury na intensyfikację uprawy.

[2]) Niema takiego ogólnego prawa, iżby dziedziny produkcji, które dają zwiększający się przychód, wykazywały również zwiększanie się zysków. Bez wątpienia, firma w pełni sił gospodarczych, która zwiększa skalę swego działania i osiąga znaczne (wewnętrzne) korzyści i oszczędności, jej tylko

§ 3. Możemy teraz zreasumować prowizorycznie rozważania, dotyczące związku pomiędzy ekspansją przemysłową i dobrobytem społecznym. Szybkiemu przyrostowi ludności towarzyszył często rozwój niezdrowych i denerwujących nawyków życiowych w miastach przeludnionych. Przyrost ludności może się dokonywać w warunkach niesprzyjających, może przewyższać zasoby materjalne ludności, zmuszając ją do nadmiernej eksploatacji ziemi przy pomocy niedoskonałych środków produkcji, i w ten sposób może wywołać ostre działanie prawa zmniejszania się przychodu w dziedzinie wytwarzania surowego produktu, przyczem może być niemożliwe zmniejszenie działania tego prawa. Gdy przyrost ludności zacznie się w takich warunkach, przy biedzie ludności, to dalsze zwiększanie się ludności może doprowadzić do konsekwencyj, do których prowadzi istotnie aż nazbyt często, mianowicie może spowodować to osłabienie charakteru, które czyni naród niezdolnym do rozwinięcia przemysłu o wysokiej organizacji.

Takie są te poważne niebezpieczeństwa: niemniej pozostaje prawdą to, że zbiorowa wydajność narodu o pewnej przeciętnej sile i energji jednostek może zwiększyć się więcej, niż proporcjonalnie do przyrostu ludności. Jeżeli ludność danego kraju może przez czas pewien uniknąć działania prawa zmniejszania się przychodu, importując żywność i inne surowe produkty na dostępnych warunkach, jeżeli jej majątek nie zostanie zniszczony w wielkich wojnach, i zwiększa się przynajmniej równie szybko, jak jej liczebność; jeżeli wreszcie ludność ta uniknie przyzwyczajeń życiowych, osłabiających jej energję, to wówczas każdemu przyrostowi liczebnemu będzie towarzyszyło prawdopodobnie przez czas pewien więcej, niż proporcjonalne zwiększenie się jej zdolności do zdobywania dóbr materjalnych. Przyrost liczebny bowiem zapewnia liczne korzyści, wynikające ze specjalizacji pracy i maszyn, z lokalizacji przemysłu i produkcji na wielką skalę. Daje on możność wprowadzenia wszelkiego rodzaju ułatwień transportowych i komunikacyjnych, gęstość zaś zaludnienia zmniejsza nakład czasu i wysiłku, potrzebny do porozumiewania się z sąsiadami, umożliwia i ułatwia rozrywki społeczne oraz osiągnięcie wygód i zbytków kulturalnych wszelkiego rodzaju. Prawda, że trzeba temu przeciwstawić zwiększającą się trudność znalezienia

właściwe, będzie miała zwiększający się przychód i coraz to większą stopę procentową zysków, zwiększanie się bowiem rozmiarów jej produkcji nie będzie w sposób znaczny wpływało na cenę jej produktów. Zyski mają natomiast tendencję do niskiego poziomu, jak to zobaczymy poniżej (ks. VI, rozdz. VIII, § 1 i 2) w takich dziedzinach, jak tkactwo w jego prostych działach, tutaj bowiem dzięki wielkim rozmiarom produkcji, organizacja produkcji i sprzedaży towarów została posunięta tak daleko, iż niemal całkowicie panuje tu rutyna.

samotności i spokoju, a nawet świeżego powietrza; niemniej w większości przypadków korzyści przeważają [1]).

Biorąc pod uwagę, że zwiększenie się gęstości zaludnienia pociąga za sobą naogół udostępnienie nowych rozrywek i przyjemności społecznych, możemy dać naszemu twierdzeniu ogólniejsze sformułowanie i powiedzieć: przyrost ludności, któremu towarzyszy równie wielki przyrost zasobów materjalnych, dających możność rozrywki i środki produkcji, spowoduje prawdopodobnie więcej, niż proporcjonalny przyrost ogólnego przychodu w postaci wszelkiego rodzaju przyjemności, lecz pod warunkiem, po pierwsze, że odpowiednią podaż surowych produktów można osiągnąć bez wielkich trudności, a powtóre, że niema takiego przeludnienia, któreby wpływało ujemnie na tężyznę fizyczną i moralną wskutek braku świeżego powietrza, światła oraz zdrowego i wesołego odpoczynku dla młodzieży.

Akumulacja bogactwa w krajach cywilizowanych jest dziś szybsza, niż przyrost ludności. I choć nawet, być może, prawdą jest, że bogactwo, obliczone na jednostkę, zwiększałoby się cokolwiek szybciej, gdyby ludność nie zwiększała się tak szybko, to jednak faktycznie zwiększaniu się ludności towarzyszyć będzie prawdopodobnie w dalszym ciągu więcej, niż proporcjonalny przyrost materjalnych środków produkcji. W Anglji, w obecnym czasie, przy łatwym dostępie do obfitej podaży zagranicznych surowców, przyrostowi ludności towarzyszy więcej, niż proporcjonalny przyrost środków zaspokojenia potrzeb ludzkich, wyłączając potrzebę świeżego powietrza, światła i t. d. Znaczną część tego przyrostu należy jednak przypisać nie zwiększeniu wydajności przemysłowej, lecz przyrostowi bogactwa, który mu towarzyszy, to też niekoniecznie musi on dawać korzyści tym, którzy w tem bogactwie udziału nie mają. Prócz tego podaż surowców zagranicznych może kiedyś zmniejszyć się w Anglji wskutek zmian w polityce handlowej innych krajów, może się nawet przerwać prawie zupełnie wskutek wielkiej wojny, a tymczasem wydatki na flotę i wojsko, niezbędne do tego, aby zabezpieczyć dobrze kraj przed tem niebezpieczeństwem, zmniejszyłyby znacznie korzyści, jakie Anglji daje działanie prawa zwiększania się przychodu.

---

[1]) Anglik Mill mówi z niezwykłym entuzjazmem (*Political Economy*, księga IV., rozdz. VI., § 2) o przyjemności, jaką daje samotna wędrówka po pięknych okolicach; wielu pisarzy amerykańskich zaś z zapałem opowiada o wzrastającem bogactwie ludzkiego życia w miarę tego, jak naokoło kolonisty, mieszkającego w odległych lasach, osiedlają się nowi koloniści, jak ustronna osada leśna przekształca się w wieś, wieś w miasteczko, miasteczko w miasto prowincjonalne, a miasto prowincjonalne w wielkie. (Porównaj naprzykład Carey'a *Principles of Social Science* i Henry George'a *Progress and Poverty*).

KSIĘGA V.

OGÓLNE ZWIĄZKI POMIĘDZY POPYTEM, PODAŻĄ I WARTOŚCIĄ.

ROZDZIAŁ I.

WSTĘP. O RYNKACH.

§ 1. Firma rozwija się, umacnia, następnie wchodzi, być może, w okres stagnacji, a później upada. W punkcie zwrotnym jej rozwoju zachodzi równowaga pomiędzy siłami rozwoju i upadku: ostatnia część księgi IV poświęcona była głównie rozważaniu takich równoważących się sił w rozwoju i upadku narodu oraz w organizacji przemysłu i handlu. Im bardziej posuwamy się w naszych rozważaniach, tem więcej musimy przedstawiać sobie siły gospodarcze na podobieństwo tych sił, które sprawiają, że młodzieniec rośnie i zdobywa siły, póki nie osiągnie kulminacyjnego punktu w swym rozkwicie, poczem stopniowo staje się bardziej ociężały, nieaktywny, aż wreszcie ustępuje miejsca innym, bardziej tęgim życiowo, ludziom. Ażeby jednak przygotować grunt do tych dalszych rozważań, musimy najpierw zbadać prostszą równowagę sił, która odpowiada raczej mechanicznej równowadze kamienia, zawieszonego na elastycznej nici, lub równowadze pewnej ilości kul, spoczywających jedna obok drugiej w naczyniu.

Mamy teraz zbadać ogólne związki pomiędzy popytem i podażą; szczególniej te związki, łączące się z przystosowaniem ceny, dzięki któremu popyt i podaż utrzymują się w „równowadze". Termin ten jest w powszechnem użyciu i możemy go używać w obecnem rozważaniu bez specjalnego wyjaśnienia. Wiążą się z nim jednak liczne bardzo trudności, o których traktować można tylko stopniowo: trudności te będą przedmiotem naszej uwagi w znacznej części księgi obecnej.

Ilustracje będziemy brali to z jednej dziedziny zagadnień ekonomicznych, to z innej , lecz w ogólnym toku rozumowania nie będziemy przyjmowali żadnych założeń, któreby specjalnie odnosiły się do jednej poszczególnej dziedziny.

Tak więc rozważania tej księgi nie będą opisem, ani też konstrukcyjnem traktowaniem rzeczywistych zagadnień. Księga ta kładzie teoretyczną podwalinę pod naszą wiedzę o czynnikach, które rządzą wartością, i w ten sposób przygotowuje grunt do konstrukcji, która zostanie podjęta w następnej księdze. Celem tej księgi jest nietyle zdobycie wiedzy, ile osiągnięcie umiejętności zdobywania i porządkowania wiedzy, dotyczącej dwóch przeciwnych szeregów sił, a mianowicie tych, które pobudzają człowieka do wysiłków i poświęceń ekonomicznych, oraz tych, które go od tego powstrzymują.

Musimy rozpocząć od krótkiego i prowizorycznego przedstawienia rynków, potrzebne to jest bowiem dla nadania ścisłości pojęciom, któremi operować będziemy w tej i następnej księdze. Lecz organizacja rynków jest ściśle związana, jako przyczyna i jako skutek, z pieniądzem, kredytem i handlem zagranicznym; wyczerpujące więc zbadanie sprawy rynków trzeba odłożyć do następnego tomu, gdzie zostanie podjęte w związku z badaniem fluktuacyj handlowych i przemysłowych oraz stowarzyszeń producentów i spożywców, pracodawców i pracowników.

§ 2. Gdy mówi się o popycie i podaży w ich wzajemnym stosunku, to, rzecz prosta, trzeba rozważać koniecznie jeden i ten sam rynek. Oto, co mówi w tej sprawie Cournot: „Przez termin r y n e k ekonomiści rozumieją nie poszczególny plac rynkowy, na którym rzeczy są kupowane i sprzedawane, lecz całą strefę, w której kupujący i sprzedający pozostają ze sobą w tego rodzaju stosunkach handlowych, że ceny tych samych towarów dążą szybko i łatwo do zrównania się“ [1]). Jevons znowu powiada: „Pierwotnie rynek był miejscem publicznem w mieście, gdzie były wystawione na sprzedaż artykuły spożywcze i inne przedmioty; lecz znaczenie tego wyrazu zostało uogólnione, tak iż oznacza on obecnie każdą grupę ludzi, którzy pozostają ze sobą w ścisłych stosunkach handlowych i przeprowadzają między sobą rozległe tranzakcje odnośnie do jakiegoś towaru. W wielkiem mieście może być tyle rynków, ile jest odrębnych gałęzi handlu, przyczem rynki te mogą być lub też nie być zlokalizowane. Ośrodkiem rynku jest giełda i sale licytacyjne, gdzie kupcy się spotykają i przeprowadzają tranzakcje. W Londynie giełda zbożowa, węglowa, cukrowa, giełda papierów publicznych i wiele innych mają określone siedziby. W Manchester zlokalizowany jest rynek bawełniany, rynek odpadków bawełnianych oraz inne. Lecz ta lokalizacja nie jest rzeczą konieczną. Kupcy mogą być rozproszeni po całem mieście, a nawet po całej

[1]) *Recherches sur les Principes Mathémathiques de la Théorie des Richesses*, Rozdział IV. Porównaj również ks. III, rozdz. IV, § 7.

strefie kraju, niemniej mogą tworzyć jeden rynek, o ile dzięki jarmarkom, zgromadzeniom, publikowaniu cen, komunikacji pocztowej lub innym środkom pozostają w ciągłej styczności ze sobą“ [1]).

Tak więc im doskonalszy jest rynek, tem silniejsza jest tendencja ku wyrównaniu ceny w danej chwili tej samej rzeczy we wszystkich częściach rynku; jeżeli jednak rynek jest rozległy, to, rzecz prosta, trzeba brać w rachubę koszt dostarczenia towaru różnym nabywcom: każdy z nich, należy przypuszczać, płaci prócz ceny rynkowej dodatkową sumę za dostarczenie mu towaru [2]).

§ 3. Stosując rozumowania ekonomiczno-naukowe w praktyce, trudno jest często określić, jak dalece fluktuacje podaży i popytu w jednem miejscu zależą od fluktuacyj w innem miejscu. Rzecz jasna, że telegraf, prasa i lokomocja parowa wykazuje ogólną tendencję ku rozszerzeniu sfery tych wpływów i ich wzmocnieniu. Cały świat zachodni można w pewnym sensie uważać za jeden rynek wielu rodzajów papierów procentowych i akcyj, bardziej wartościowych metali oraz, w mniejszym stopniu, za jeden rynek wełny, bawełny, a nawet pszenicy; koszty transportu i ewentualne cła muszą, rzecz prosta, być wzięte oddzielnie w rachubę. We wszystkich tych bowiem przypadkach koszty transportu łącznie z cłami nie są tak wielkie, aby odwodziły nabywców z różnych części zachodniego świata od współubiegania się o te same towary.

Istnieje wiele specjalnych czynników, które mogą rynek na jakiś poszczególny towar bądź rozszerzyć, bądź zwęzić; lecz prawie wszystkie te towary, których rynek jest bardzo rozległy, mają popyt powszechny i dadzą się łatwo i ściśle opisać. Tak, naprzykład, bawełna, pszenica i żelazo służą do zaspokojenia potrzeb palących i prawie powszechnych. Dadzą się łatwo opisać, tak iż można je kupować i sprzedawać na odległość. Jeżeli zachodzi tego potrzeba, można wziąć z nich próbę, wiernie przedstawiającą towar; towary te mogą być nawet klasyfikowane przez niezależny urząd, jak to się rzeczywiście praktykuje w Ameryce, co się tyczy zboża: nabywca może być pewien, że kupowany przezeń towar będzie odpowiadał danemu wzorowi, choć nigdy nie widział próby towaru, który kupuje, i choć, być może, nie byłby sam w stanie określić jego gatunku, gdyby próbę posiadał [3]).

---

[1]) *Theory of Political Economy*, rozdz. IV.

[2]) To też ceny towarów, mających duże rozmiary, podawane są zazwyczaj z zaznaczeniem „loco pokład“ statku w jakimś określonym porcie; każdy nabywca musi na własny koszt przetransportować je stamtąd do swego składu.

[3]) Tak, naprzykład, kierownicy publicznych i prywatnych elewatorów otrzymują ziarno od producenta, dzielą je na różne gatunki i dają producen-

Towary, na które rynek jest bardzo rozległy, muszą znosić dobrze daleki transport; muszą być trwałe i posiadać wartość znaczną w stosunku do swych rozmiarów. Rzecz o tak wielkich rozmiarach, że cena jej z konieczności znacznie się podnosi, gdy zostanie sprzedana do miejsca bardzo odległego od miejsca produkcji, musi z reguły mieć rynek wąski. Rynek na zwykłe cegły, naprzykład, w praktyce ogranicza się do najbliższego sąsiedztwa cegielni; daleki transport lądowy do okolicy, która posiada własne cegielnie, nie może się nigdy opłacać. Natomiast rynek na pewne szczególne rodzaje cegły obejmuje znaczną część Anglji.

§ 4. Zbadamy teraz bliżej i szczegółowiej rynki na rzeczy, które w szczególny sposób zadośćczynią tym warunkom, o których mówiliśmy, a mianowicie na rzeczy, które są przedmiotem ogólnego popytu, których łatwo można poznać gatunek i które łatwo można transportować. Do takich rzeczy, jak powiedzieliśmy, należą papiery procentowe i akcje oraz bardziej wartościowe metale.

Akcje czy obligacje jakiejś instytucji społecznej, papiery kredytowe państwowe, wszystkie mają tę samą wartość, o ile należą do jednej i tej samej emisji: nie może to robić żadnej różnicy dla nabywcy, który egzemplarz akcji kupi. Niektóre papiery, szczególnie akcje małych stosunkowo kopalń, przedsiębiorstw okrętowych oraz innych towarzystw, wymagają znajomości warunków lokalnych i dość trudno niemi operować poza giełdami najbliższych miast prowincjonalnych. Natomiast cała Anglja tworzy jeden rynek na akcje i udziały jakiejś wielkiej angielskiej kolei żelaznej. W normalnych warunkach spekulant giełdowy sprzeda, powiedzmy, akcje Midland Railway, jeżeli nawet sam ich nie posiada, wie bowiem, że zawsze znajdzie je na rynku, i ma pewność, że będzie je mógł tam kupić.

Najbardziej uderzającym jednak przykładem są akcje, zwane „międzynarodowemi“ z tej racji, iż są poszukiwane we wszystkich częściach kuli ziemskiej. Do tych należą papiery kredytowe największych państw, oraz akcje bardzo wielkich towarzystw akcyjnych, takich jak Towarzystwo Kanału Sueskiego lub Towarzystwo New-York Central Railway. Cena takich papierów utrzymuje się prawie dokładnie na tym samym poziomie na wszystkich giełdach świata dzięki komunikacji

---

towi świadectwa na taką ilość korcy każdego gatunku, jaką dostawił. Następnie ziarno przezeń dostawione zostaje zmieszane z ziarnem, dostarczonem przez innych rolników; otrzymane przezeń świadectwo zmieni prawdopodobnie wielokrotnie właściciela, nim dostanie się do rąk nabywcy, który zażąda rzeczywistego dostarczenia mu ziarna; nabywca otrzyma prawdopodobnie niewiele, albo nie otrzyma nic z tego ziarna, które dostarczył pierwotny właściciel świadectwa.

telegraficznej. Jeżeli cena takiego papieru wzrośnie w New-Yorku lub w Paryżu, w Londynie lub w Berlinie, to sama wieść o zwyżce sprawia, iż cena jego zaczyna się podnosić i na innych rynkach; jeżeli zaś dla jakiejkolwiek przyczyny zwyżka na innych rynkach się opóźnia, to prawdopodobnie wkrótce papiery te zostaną zaofiarowane na sprzedaż drogą telegraficzną na tym rynku, na którym cena jest wysoka, niezależnie zaś od tego spekulanci giełdowi, operujący na tym ostatnim, będą robili zakupy drogą telegraficzną na innych rynkach. Te zaofiarowania sprzedaży z jednej strony, a zakupy z drugiej wzmacniają tendencję ku ustaleniu się jednej i tej samej ceny na wszystkich rynkach i, o ile tylko jakiś rynek nie jest w warunkach anormalnych, to tendencja ta wkrótce zwycięża.

Na giełdzie może naogół spekulant giełdowy sprzedać papiery mniej więcej po tej samej cenie, po jakiej kupił, i często jest on gotów zakupywać pierwszorzędne papiery o $^1/_2$, $^1/_4$, $^1/_8$, a czasem nawet tylko o $^1/_{16}$% niżej ceny, po której w tej samej chwili sam je zaofiarowuje. Jeżeli dwa rodzaje papierów mają równą wartość, lecz jeden z nich należy do dużej emisji, drugi zaś do małej tego samego państwa, tak iż pierwszy stale znajduje się na rynku, a drugi bardzo rzadko, to wówczas spekulanci giełdowi tylko z racji różnej częstości zjawiania się ich na rynku ustalają w drugim wypadku większą różnicę pomiędzy ceną zakupu i ceną sprzedaży, niż w pierwszym [1]).

Jest to dobrą ilustracją doniosłego prawa, które orzeka, że, im większy jest rynek na dany rodzaj towaru, tem mniejsze naogół fluktuacje jego ceny i tem niższy procent od jednego obrotu, jaki sobie obliczają przy tranzakcjach handlujący nim spekulanci.

Giełdy na papiery wartościowe są zatem wzorem, według którego tworzyły się i tworzą rynki na wiele towarów, których gatunek łatwo i ściśle może być opisany, które łatwo dadzą się transportować i na które istnieje popyt powszechny. Towarami materjalnemi, posiadającemi te cechy w najwyższym stopniu, są złoto i srebro. Dla tej właśnie przyczyny zostały one przyjęte za ogólną zgodą, jako pieniądz, reprezentujący wartość innych rzeczy: rynek na te towary posiada bardzo

[1]) Co się tyczy akcyj bardzo małych i mało znanych towarzystw, to różnica pomiędzy ceną, po jakiej spekulant giełdowy gotów jest je nabyć, a ceną, po jakiej chce je sprzedać, może wynosić 5% więcej wartości sprzedażnej. Jeżeli spekulant akcję taką nabędzie, to będzie musiał, być może, trzymać ją przez czas długi, nim spotka kogoś, kto będzie chciał ją kupić od niego, a tymczasem może ona spaść w cenie. Gdy zaś podejmuje się dostarczenia jakiegoś papieru, którego sam nie posiada i który nie codziennie zjawia się na rynku, to wypełnienie zobowiązania może go kosztować wiele trudu i pieniędzy.

wysoką organizację, tutaj też znajdziemy bardzo subtelne i liczne ilustracje działania tych praw, które obecnie rozważamy.

§ 5. Na przeciwległym krańcu w stosunku do „międzynarodowych“ papierów i bardziej wartościowych metalów stoją po pierwsze rzeczy, które dlatego, aby czynić zadość potrzebom poszczególnych jednostek, muszą być robione na obstalunek, — takie, naprzykład, jak dobrze pasujące ubrania; powtóre zaś towary, łatwo psujące się, oraz rzeczy o wielkich rozmiarach, — przykładem świeże owoce i jarzyny, które rzadko można pomyślnie transportować na dalszy dystans. Co do pierwszych, to trudno powiedzieć, iżby miały wogóle rynek hurtowy; warunki, określające ich cenę, to warunki kupna i sprzedaży detalicznej, których badanie odkładamy na później [1]).

Na towary drugiego rodzaju istnieją w rzeczywistości rynki hurtowe, lecz bardzo ograniczone przestrzennie; typowym tego przykładem jest handel pospolitszemi rodzajami jarzyn w mieście prowincjonalnem. Okoliczni ogrodnicy ustalają ceny sprzedaży jarzyn dla mieszkańców miasta przy bardzo małej ingerencji z zewnątrz. Pewne granice cen wyznacza, być może, z jednej strony możność sprzedaży, z drugiej strony możność nabycia danej rzeczy gdzie indziej; lecz w zwykłych warunkach czynniki, ograniczające cenę, nie działają i może się zdarzyć, że handlarze zechcą w tym przypadku się zmówić i ustalić sztuczną cenę monopolową, to znaczy, cenę określoną nie na zasadzie kosztów produkcji, lecz głównie na zasadzie przewidywań co do tego, jaka cena na rynku da się osiągnąć.

Może się jednak zdarzyć, że niektórzy ogrodnicy mają prawie w równej bliskości drugie miasto prowincjonalne i że wysyłają swe jarzyny to do jednego miasta, to do drugiego, oraz, że niektórzy ludzie, kupujący czasem w pierwszem mieście, mają równie dobrą komunikację z drugiem. Najmniejsza różnica w cenie sprawia, iż wybierają rynek dla siebie dogodniejszy, przez co wprowadzają pewną zależność wzajemną rynków w tych dwóch miastach. Może się zdarzyć, że to drugie miasto pozostaje w ścisłych stosunkach handlowych z Londynem lub jakimś innym rynkiem centralnym, tak iż ceny w tem

---

[1]) Przy małych zakupach detalicznych nie troszczymy się zbyt wiele o ich cenę: płacimy w jednym sklepie pół korony za paczkę papieru, którą mogliśmy kupić w innym za dwa szylingi. Inaczej się rzecz ma z cenami hurtowemi. Fabrykant nie może sprzedawać ryzy papieru po sześć szylingów wtedy, gdy jego współzawodnik sprzedaje po pięć. Ludzie bowiem, którzy handlują papierem, znają dokładnie najniższą cenę, po jakiej go można kupić, i nie zapłacą zań więcej. Fabrykant musi sprzedawać mniej więcej po cenie rynkowej, to znaczy mniej więcej po tej cenie, po jakiej sprzedają inni fabrykanci.

mieście zależne są od cen na rynku centralnym; w tym przypadku ceny w pierwszem z naszych miast muszą również w znacznym stopniu przystosowywać się do cen na rynku centralnym. Podobnie, jak nowiny przechodzą z ust do ust, póki fama nie rozprzestrzeni się daleko od pierwotnego jej źródła, tak samo i na najbardziej odcięty od świata rynek mogą wpływać zmiany, o których kontrahenci na tym rynku nie wiedzą bezpośrednio, — zmiany, które mają źródło pierwotne bardzo daleko i które stopniowo się rozprzestrzeniają od rynku do rynku.

Tak więc z jednej strony istnieją rynki światowe, na których współzawodniczą ze sobą bezpośrednio wszystkie części świata; przeciwieństwem zaś ich są rynki zamknięte, na których wszelkie bezpośrednie współzawodnictwo z oddalenia jest wyłączone, choć pośrednie współzawodnictwo może się dać odczuć nawet i tutaj. Pośrednie miejsce pomiędzy temi dwoma krańcami zajmuje przeważająca większość tych rynków, które poznać powinien ekonomista i człowiek interesów.

§ 6. Dalej, rynki różnią się co do okresu czasu, w ciągu którego dana jest możność czynnikom popytu i podaży wzajemnego równoważenia się, jak również co do terenu, na jaki się rozciągają. Ten moment czasu przytem wymaga bardziej uważnego uwzględnienia właśnie obecnie, niż moment przestrzeni. Natura bowiem samej równowagi oraz czynników, które ją określają, zależy od długości okresu czasu, na który rozciąga się rynek. Przekonamy się, że, jeżeli okres ten jest krótki, to podaż jest ograniczona do tych zapasów dobra, które właśnie są pod ręką; jeżeli okres jest dłuższy, to na podaż wpłynie w mniejszym lub większym stopniu koszt produkcji danego towaru; jeżeli zaś okres ten jest bardzo długi, to na koszt produkcji zkolei wpłynie w mniejszym lub w większym stopniu koszt pracy i produkcji rzeczy materjalnych, potrzebnych do wyprodukowania danego towaru. Linja graniczna pomiędzy temi trzema rodzajami nie jest wprawdzie wyraźna: istnieje tu raczej niedostrzegalne stopniowanie. Rozpoczniemy od pierwszego rodzaju rynków i w następnym rozdziale rozważymy tę czasową równowagę popytu i podaży, przy której „podaż“ oznacza w istocie tylko istniejący w danej chwili zasób danego dobra, który może być sprzedany na rynku i na który koszt produkcji nie może mieć bezpośredniego wpływu.

ROZDZIAŁ II.

CZASOWA RÓWNOWAGA POPYTU I PODAŻY.

§ 1. Najprostszy przypadek równowagi pomiędzy pragnieniem i wysiłkiem zachodzi wtedy, gdy człowiek zaspokaja jedną ze swych potrzeb bezpośrednio przez własną pracę. Gdy ktoś zbiera jeżyny dlatego, aby je zjeść, to sama czynność zbierania jest prawdopodobnie przez jakiś czas przyjemna; przez dłuższy cokolwiek czas przyjemność jedzenia jest więcej, niż wystarczająca na to, aby wynagrodzić wysiłek zbierania. Lecz gdy już człowiek zje dość dużą ilość jeżyn, to chęć jedzenia się zmniejsza, czynność zaś zbierania zaczyna nużyć, przyczem znużenie może być w istocie raczej uczuciem monotonji, niż zmęczenia. Gdy wreszcie chęć jakiejś rozrywki i niechęć do zbierania przeciwważy chęć jedzenia, równowaga zostanie osiągnięta. Zadowolenie, jakie danemu człowiekowi może dać zbieranie jagód, doszło do swego maximum: aż do tej bowiem chwili każde nowe zerwanie jagody w większym stopniu zwiększało osiągniętą przyjemność, niż ją zmniejszało, od tej zaś chwili każde nowe zerwanie jagody będzie w większym stopniu zmniejszało quantum osiągniętej przyjemności, niż zwiększało [1]).

W dorywczej tranzakcji pomiędzy dwiema osobami, gdy naprzykład dwóch ludzi, zamieszkujących w głuszy leśnej, zamienia strzelbę na łódkę,—w takiej tranzakcji rzadko zachodzi to, co można właściwie nazwać równowagą popytu i podaży; prawdopodobnie istnieje tu po obu stronach jakaś granica zadowolenia, prawdopodobnie bowiem jeden byłby gotów dać coś więcej oprócz strzelby za łódkę, gdyby nie mógł inaczej zdobyć tej ostatniej, drugi zaś dałby w razie potrzeby coś więcej prócz łódki za strzelbę.

Możliwe jest wprawdzie, że przy systemie wymiany może powstać rzeczywista równowaga popytu i podaży, lecz wymiana, jakkolwiek historycznie wcześniejsza, niż kupno i sprzedaż, jest pod pewnemi względami sprawą bardziej od tamtych zawiłą. Najprostsze też przykłady prawdziwej równowagi pomiędzy dwiema wartościami spotykamy na rynkach u ludów stojących na wyższym poziomie cywilizacji.

Możemy pozostawić na stronie, jako rzecz bardzo małej wagi praktycznej, rodzaj tranzakcji, który zajmował dawniej dość dużo miejsca w literaturze ekonomicznej. Tranzakcje te odnoszą się do takich rzeczy, jak obrazy starych mistrzów, rzadkie monety oraz

[1]) Porównaj księgę IV, rozdział I, § 2 i Notę Matematyczną XII

inne rzeczy, których nie można wogóle rozklasyfikować na gatunki. Cena, za jaką rzecz taka zostaje sprzedana, będzie zależała w znacznej mierze od tego, czy znajdą się przy jej sprzedaży osoby bogate, którym ta rzecz szczególnie się podoba. Jeżeli nie, to kupi ją prawdopodobnie handlarz, który oblicza, że będzie ją mógł sprzedać z zyskiem. Różnice ceny, za jakie jeden i ten sam obraz zostaje sprzedany na różnych licytacjach, jakkolwiek są bardzo wielkie, byłyby jeszcze znacznie większe, gdyby nie wpływ zawodowych handlarzy, ustalający cenę.

§ 2. Zwróćmy się tedy do zwykłych tranzakcyj codziennych współczesnego życia; weźmy jako przykład rynek zbożowy w mieście prowincjonalnem i dla uproszczenia sprawy przyjmijmy, że wszystko zboże na rynku jest jednakowego gatunku. Quantum zboża, jakie każdy poszczególny rolnik lub inny sprzedawca ofiaruje na sprzedaż po jakiejś określonej cenie, jest zależne od jego obliczeń, dotyczących obecnych i przyszłych warunków na rynku, z którym jest związany, oraz od tego, w jakim stopniu potrzebuje gotówki. Są ceny, na które żaden sprzedawca nie zgodziłby się, są inne, których żadenby nie odrzucił. Są dalej ceny pośrednie, na które zgodziłoby się wielu lub wszyscy sprzedający przy większych lub mniejszych ilościach sprzedawanego zboża. Każdy stara się wymiarkować, jaki jest stan rynku, i pokierować odpowiednio do tego swem działaniem. Przypuśćmy, że na rynku jest 600 jednostek zboża, za które właściciele gotowi są wziąć cenę najniższą 35 szylingów za jednostkę; że właściciele dalszych 100 jednostek skłonni byliby je sprzedać po 36 szylingów, a właściciele dalszych 300 jednostek sprzedaliby je tylko po 37 szylingów. Przyjmijmy jednocześnie, że nabywcy skłonni są kupić tylko 600 jednostek po 37 szylingów, że następne 100 jednostek możnaby sprzedać po 36 szylingów, a jeszcze dalsze 200 jednostek po 35 szylingów. Wszystko to można wyrazić w następującej tablicy:

Po cenie	sprzedawcy gotowi są sprzedać	nabywcy gotowi są kupić
37 szylin.	1000 jednostek	600 jednostek
36 „	700 „	700 „
35 „	600 „	900 „

Wprawdzie niektórzy sprzedawcy, którzy w rzeczywistości są gotowi wziąć raczej 36 szylin., niż opuścić rynek, nie sprzedawszy zboża, nie zdradzą się odrazu z tem, że skłonni są przyjąć tę cenę. Podobną grę będą prowadzili nabywcy, udając, że mają

mniejszą ochotę nabycia, niż to jest w rzeczywistości. W ten sposób cena zaczyna skakać do góry i spadać, jak cel ruchomy, zależnie od tego, która strona lepiej umie prowadzić tę grę. Jeżeli jednak niema zbyt wielkiej różnicy pomiędzy uzdolnieniami handlowemi obu stron, jeżeli, naprzykład, jedna strona nie jest bardzo naiwna lub niezdolna, gdy chodzi o wyczucie postawy drugiej strony, to cena prawdopodobnie nigdy nie będzie daleka od 36 szylingów; ku końcowi tranzakcyj rynkowych zaś prawie na pewno będzie bardzo bliska 36 szylingów. Jeżeli bowiem sprzedawca myśli, że można znaleźć nabywców przy cenie 36 szylingów, to jednak nie będzie chciał pominąć ofert z wyższą ceną.

Kupujący ze swej strony będą robili podobne obliczenia i będą rozumowali, że jeżeli w pewnej chwili cena podniosłaby się znacznie ponad 36 szylingów, to podaż będzie znacznie większa przy tej cenie, niż popyt. To też nawet ci z pośród kupujących, którzyby raczej gotowi byli zapłacić tę cenę, niż odejść, nie zakupiwszy zboża, będą czekali, a czekając, przyczynią się do obniżenia ceny. Jeżeli zaś przeciwnie cena jest znacznie niższa, niż 36 szylingów, to nawet ci sprzedawcy, którzyby gotowi byli raczej wziąć tę cenę, niż opuścić rynek, nie sprzedawszy swego zboża, mogą spodziewać się, że przy takiej cenie popyt będzie znacznie większy, niż podaż; wobec tego czekają, a czekając, przyczyniają się do podwyższenia ceny.

Cenę 36 szylingów można więc słusznie uważać za cenę, rzeczywiście odpowiadającą równowadze popytu i podaży, a to dlatego, że gdyby została ustalona na samym początku i gdyby trzymano się jej w ciągu całego biegu tranzakcyj, to zrównoważyłaby dokładnie popyt i podaż (to znaczy, że ilość, którą nabywcy byliby gotowi zakupić po tej cenie, byłaby właśnie dokładnie równa ilości, którą przy tej cenie sprzedawcy gotowi byliby sprzedać); oraz dlatego, że każdy kupiec zbożowy, znający dobrze konjunktury tego rynku, oczekuje, iż ta cena właśnie się ustali. Jeżeli widzi on, że cena znacznie się różni od ceny 36 szylingów, to oczekuje, że wkrótce nastąpi zmiana, a oczekiwanie to przyśpiesza ustalenie się tej ceny.

Nie jest rzeczą niezbędną dla naszego rozważania, aby wszyscy ludzie, dokonywający tranzakcyj na rynku, znali gruntownie konjunktury tego rynku. Wielu nabywców może nie doceniać gotowości sprzedawców do wyzbycia się swego towaru, wskutek czego na pewien czas ustala się *maximum* ceny, przy jakiej wogóle mogą znaleźć się nabywcy. W ten sposób może być sprzedane 500 jednostek, nim cena spadnie poniżej 37 szylingów. Lecz później cena musi zacząć spadać, czego wynikiem będzie prawdopodobnie, że zostanie rozsprzedane 200 dalszych jednostek i tranzakcje rynkowe skończą

się przy cenie mniej więcej 36 szylingów. Gdy bowiem zostanie rozsprzedane 700 ćwierci, to żaden sprzedawca nie będzie się kwapił do sprzedaży, o ile nie osiągnie wyższej ceny ponad 36 szylingów, żaden zaś nabywca nie będzie chciał kupować, o ile cena nie będzie niższa od 36 szylingów. Podobnie, jeżeli sprzedawcy nie docenią gotowości nabywców do zapłacenia wysokiej ceny, to niektórzy z nich zaczynają sprzedawać po najniższej cenie, jakąby mogli wziąć, aby tylko nie zostać ze zbożem, i w tym przypadku wiele zboża może być sprzedane po cenie 35 szylingów; wkońcu jednak trazakcje będą zawierane po cenie 36 szylingów, a ogólna ilość sprzedanego zboża wynosić będzie 700 jednostek [1]).

§ 3. W przykładzie tym zostało *tacito consensu* przyjęte założenie, pozostające w zgodzie z rzeczywistemi stosunkami większości rynków; trzeba je jednak zaznaczyć wyraźnie, aby nie zakradło się tam, gdzie nie jest uzasadnione. Przyjęliśmy *tacito consensu*, że suma, którą nabywcy gotowi są zapłacić, a sprzedawcy przyjąć za siedmsetną jednostkę zboża, nie będzie zależała od tego, czy poprzednie tranzakcje były zawarte po wyższej czy też po niższej cenie. Przyjęliśmy, że zapotrzebowanie na zboże ze strony nabywców (graniczna użyteczność zboża dla nabywców) zmniejsza się w miarę tego, jak się zwiększa ilość nabyta. Nie robiliśmy natomiast przypuszczenia, iżby zachodziła jednocześnie jakaś większa zmiana, co się tyczy ich niechęci pozbycia się pieniędzy (zmiana użyteczności granicznej pieniądza); przyjęliśmy, że w praktyce użyteczność graniczna pieniądza byłaby ta sama bez względu na to, czy poprzednio zapłacone sumy były wysokie, czy niskie.

Przypuszczenie to jest zasadne w odniesieniu do większości tranzakcyj rynkowych, z któremi mamy do czynienia w praktyce. Gdy ktoś kupuje jakąś rzecz na swój własny użytek, to zazwyczaj wydaje na nią drobną część swoich zasobów pieniężnych, a gdy ją nabywa w celach handlowych, to myśli o jej sprzedaniu, wobec czego jego potencjalne zasoby też się nie zmniejszają. W obu wypadkach gotowość jego do wyzbycia się pieniędzy nie ulega widocznej zmianie; mogą znaleźć się wprawdzie jednostki, do których to się nie odnosi, lecz z pewnością znajdą się tacy kupcy z dużemi zasobami pieniężnemi; ich wpływ będzie działał w kierunku ustalenia ceny rynkowej [2]).

---

[1]) Ilustracja ta przedstawia prostą formę wpływu, jaki opinja wywiera na postawę kontrahentów, a co zatem idzie, i na cenę rynkową; później będziemy się wiele zajmowali bardziej złożonemi formami tego wpływu.

[2]) Tak naprzykład, nabywca jest czasem w kłopotach wskutek braku

Wyjątki są rzadkie i mało ważne na rynkach towarowych, natomiast na rynkach pracy są częste i duże mają znaczenie. Gdy robotnik obawia się głodu, to jego potrzeba pieniędzy (graniczna użyteczność pieniądza dla niego) jest bardzo wielka; jeżeli rozpoczyna od bardzo złej tranzakcji i otrzymuje pracę źle płatną, to potrzeba ta pozostaje nadal duża; wobec tego istnieje prawdopodobieństwo, że będzie on w dalszym ciągu po niskiej cenie sprzedawał swą pracę. Jest to tem bardziej prawdopodobne dlatego, że podczas gdy przeciętnie korzyści tranzakcji przypadają w równym stopniu obu kontrahentom na rynku towarowym, to na rynku pracy znacznie częściej przypadają nabywcom, niż sprzedawcom. Druga różnica pomiędzy rynkiem towarowym a rynkiem pracy wynika z tego, że każdy sprzedawca pracy rozporządza tylko jedną jednostką pracy. Są to dwa fakty, z pośród wielu, w których znajdziemy później wyjaśnienie instynktownej opozycji klasy robotniczej przeciw traktowaniu przez ekonomistów, a szczególniej przez przedsiębiorców, pracy po prostu jako towaru i przeciw uważaniu rynku pracy za podobny do wszelkich innych rynków; gdy tymczasem w rzeczywistości różnice pomiędzy

gotówki i jest zmuszony odrzucać oferty bynajmniej nie gorsze od tych, które chętnie przyjął uprzednio. Własne jego zasoby pieniężne wyczerpały się, być może, a pożyczyć mógłby tylko na warunkach, któreby pochłonęły cały zysk, jaki tranzakcja na pierwszy rzut oka dać mogła. Jeżeli jednak tranzakcja jest naprawdę korzystną, to niemal z pewnością znajdzie się ktoś inny, kto nie jest w takich kłopotach pieniężnych, i zawrze ją.

Możliwą jest również rzeczą, że wielu z pośród sprzedawców, którzy gotowi byli sprzedać zboże po cenie 36 szylingów, decydowało się na sprzedaż tylko dlatego, że bardzo potrzebowali pewnej sumy pieniężnej. Gdyby udało im się sprzedać pewną część zboża po wysokiej cenie, to, być może, wartość graniczna gotówki widocznieby się dla nich zmniejszyła, wskutek czego mogliby nie chcieć sprzedawać po 36 szylingów za jednostkę wszystkiego tego zboża, które sprzedaliby po tej cenie, gdyby nie sprzedali poprzednio części po wyższej cenie. W tym przypadku sprzedawcy, wobec osiągnięcia pewnych korzyści na początku tranzakcyj, mogą utrzymać ku końcowi cenę wyższą ponad właściwą cenę równowagi. Cena, przy jakiej zostały zakończone tranzakcje rynkowe, byłaby ceną równowagi, lecz nie właściwą ceną równowagi; prawdopodobnie jednak cena ta nie byłaby zbyt różna od ceny właściwej równowagi.

Odwrotnie, jeżeli tranzakcje rynkowe rozpoczęły się niekorzystnie dla sprzedawców i jeżeli sprzedali pewną ilość zboża bardzo tanio, tak iż wciąż jeszcze byli w wielkiej potrzebie gotówki, to użyteczność graniczna pieniądza mogła pozostać dla nich tak wysoka, że byliby gotowi zgodzić się sprzedawać po cenie znacznie niższej, niż 36 szylingów, póki nabywcy nie zaopatrzyliby się w całą potrzebną im ilość zboża. W tym przypadku tranzakcje zakończyłyby się w ten sposób, iż właściwa cena równowagi nie zostałaby dokładnie osiągnięta, lecz niemniej ceny faktyczne zbliżyłyby się do niej bardzo.

temi dwoma rodzajami rynków, jakkolwiek nie są zasadnicze z punktu widzenia teorji, są przecież jasne i wyraźne i w praktyce posiadają często duże znaczenie.

Teorja kupna i sprzedaży staje się więc bardziej złożona, gdy weźmiemy w rachubę, że użyteczność graniczna zależna jest zarówno od ilości pieniędzy, jak i od ilości towaru. Praktyczne znaczenie tego faktu nie jest wielkie. W Dodatku F przeciwstawiamy wymianę tranzakcjom, w których wchodzi jako jeden czynnik ogólna siła nabywcza. Przy wymianie zasób obu dóbr, stanowiących przedmiot tranzakcji, musi być przystosowany dokładnie do potrzeb indywidualnych każdego z kontrahentów. Jeżeli posiada zasób zbyt wielki, nie może dobrze go użyć. Jeżeli zaś zasób ten jest zbyt mały, to dana jednostka może mieć trudność znalezienia drugiej osoby, któraby z korzyścią dla siebie mogła jej odstąpić taką ilość danego dobra, jakiej właśnie potrzebuje i któraby potrzebowała właśnie tej rzeczy, którą pierwsza ma w nadmiarze. Gdy zaś posiada ogólną siłę nabywczą, to może nabyć rzecz jej potrzebną, skoro tylko znajdzie kogoś, kto ma jej nadmiar; nie musi teraz szukać przypadku tej „podwójnej zgodności“, przy której druga osoba zgromadziła właśnie to, czego jej samej brakuje, ona zaś zgromadziła to, czego braknie tej drugiej. To też każdy człowiek, a szczególnie handlarz zawodowy, stara się rozporządzać ogólną siłą nabywczą w możliwie jak największej ilości, posiadając ją zaś, może dokonywać znacznych tranzakcyj kupna, nie uszczuplając swego zasobu pieniężnego i nie zmieniając znacznie jego wartości granicznej.

ROZDZIAŁ III.

RÓWNOWAGA NORMALNEGO POPYTU I PODAŻY.

§ 1. Musimy przedewszystkiem zbadać, jakie czynniki rządzą cenami podaży, to znaczy cenami, które kupcy gotowi są wziąć za różne ilości towaru. W ostatnim rozdziale badaliśmy bieg tranzakcyj tylko w ciągu jednego dnia i przyjmowaliśmy, że zasób dobra, zaofiarowany na sprzedaż, już w całości istnieje. Lecz zasób ten, gdy chodzi o zboże, zależny jest od ilości ziarna, wysianego w roku poprzednim; na wartość tę zaś zkolei wpłynęły w znacznej mierze obliczenia przypuszczalne rolnika co do tego, jaką cenę będzie mógł osiągnąć w roku obecnym. Tę sprawę właśnie mamy omówić w obecnym rozdziale.

Nawet na rynku zbożowym miasta prowincjonalnego w dzień targowy cena równowagi podlega wpływom obliczeń, dotyczących przyszłych stosunków produkcji i konsumcji; na głównych rynkach

zbożowych Ameryki i Europy tranzakcje, dotyczące późniejszej dostawy, przeważają już dzisiaj i szybko wiążą w jedną nierozerwalną całość wszystkie główne nici handlu zbożem w całym świecie. Niektóre z tych tranzakcyj na przyszłość są tylko przypadkowemi manewrami spekulacyjnemi. Naogół jednak kierują niemi obliczenia, dotyczące z jednej strony światowej konsumcji, z drugiej zaś istniejących zapasów i przyszłych żniw na obu półkulach. Kupcy zbożowi biorą w rachubę wielkość obszarów, obsianych różnemi rodzajami ziarna, szybkość dojrzewania i wagę płodów, podaż artykułów, które mogą być używane jako zastępcze zamiast ziarna, oraz podaż rzeczy, które ziarno może zastępować. Tak, naprzykład, kupując i sprzedając jęczmień, biorą oni pod uwagę podaż takich rzeczy, jak cukier, którego można używać zamiast jęczmienia przy warzeniu piwa, oraz podaż wszelkich możliwych artykułów spożywczych, których brak mógłby podnieść wartość jęczmienia dla konsumcji w gospodarstwie rolnem. Jeżeli kupcy zbożowi mniemają, iż producenci rolni, wobec strat pieniężnych, jakie ponieśli w którejś części świata, zasieją prawdopodobnie mniejszą przestrzeń na przyszłe zbiory, to wyciągają stąd wniosek, że ceny prawdopodobnie podniosą się, skoro tylko staną się wiadome wyniki tych zbiorów i ich niedostateczność. Obliczenia, dotyczące tej przyszłej zwyżki, wywierają wpływ na obecne tranzakcje, dotyczące przyszłych dostaw, co z kolei wpływa na ceny teraźniejsze, tak iż te ceny zależą pośrednio od obliczeń, dotyczących kosztów produkcji następnych zbiorów.

W tym i następnym rozdziale zajmujemy się specjalnie fluktuacjami ceny w granicach czasowych znacznie większych, niż te, w których się mogą obracać, naogół biorąc, obliczenia najbardziej dalekowzrocznych kupców zbożowych; mamy tu rozważyć przystosowanie się rozmiarów produkcji do warunków rynkowych oraz ustalanie się ceny normalnej, odpowiadającej stałej równowadze normalnego popytu i normalnej podaży.

§ 2. W tych rozważaniach będziemy musieli często posługiwać się terminami: *koszty produkcji i nakłady produkcyjne;* nim pójdziemy dalej, trzeba pokrótce i prowizorycznie terminy te omówić.

Możemy powrócić do analogji pomiędzy ceną podaży, a ceną popytu jakiegoś dobra. Przypuszczając na chwilę, że wydajność produkcji zależy jedynie od wysiłków pracownika, doszliśmy do tego, że cenę, stanowiącą warunek tego, aby skłonić pracownika do podjęcia wysiłku, niezbędnego dla wytworzenia pewnej ilości określonej dobra, można nazwać c e n ą p o d a ż y tej ilości za ten okres czasu [1]).

[1]) Porównaj powyżej ks. IV, rozdz. I, str. 139.

Teraz zaś mamy wziąć w rachubę to, iż produkcja dobra wymaga nadzwyczaj wielu różnych rodzajów pracy i nakładu kapitału w różnych postaciach. Wysiłki, które pośrednio lub bezpośrednio związane są z różnemi rodzajami pracy, oraz wyrzeczenia, a raczej ofiary w postaci oczekiwania, potrzebne do zaoszczędzenia kapitału, koniecznego przy produkcji, — wszystkie te wysiłki i poświęcenia, razem wzięte, nazywać będziemy r z e c z y w i s t e m i k o s z t a m i p r o d u k c j i danego dobra. Sumy pieniężne, które trzeba zapłacić za te wysiłki i poświęcenia, nazywać będziemy pieniężnemi k o s z t a m i p r o d u k c j i lub w y d a t k a m i n a p r o d u k c j ę; są to ceny, które trzeba zapłacić, aby wywołać odpowiednią podaż wysiłków i ofiar, potrzebnych dla produkcji; innemi słowy, są to ceny podaży wysiłków i ofiar [1]).

Analizę wydatków na produkcję jakiegoś towaru możnaby prowadzić wstecz dowolnie daleko, lecz rzadko warto jest sięgać zbyt daleko. Często, naprzykład, wystarcza wziąć, jako dane podstawowe, ceny podaży różnych rodzajów surowców w jakiejś dziedzinie produkcji, nie rozkładając tych cen podaży na poszczególne składniki; w przeciwnym bowiem razie analiza nie miałaby nigdy końca. Możemy wówczas ugrupować rzeczy potrzebne do wytwarzania jakiegoś dobra tak, jak nam wygodnie i nazwać je c z y n n i k a m i p r o d u k c j i. Wydatki na produkcję danej rzeczy przy danem quantum produkcji równe są cenom podaży odpowiednich ilości czynników produkcji danego dobra. Suma zaś tych cen jest ceną podaży danej ilości dobra.

---

[1]) Mill i inni ekonomiści szli za mową potoczną, używając terminu „koszt produkcji“ w dwóch znaczeniach, czasem oznaczając nim trudność wyprodukowania jakiejś rzeczy, czasem znowu — nakład pieniężny, który trzeba zrobić, aby skłonić ludzi do przezwyciężenia tej trudności i wyprodukowania danej rzeczy. Przechodząc od jednego znaczenia terminu do drugiego i nie ostrzegając o tem wyraźnie, wywołali oni wiele nieporozumień i wiele czczych sporów. Atak na teorję Milla, dotyczącą kosztów produkcji w stosunku do wartości, który podjął Cairnes w swych *Leading Principles*, został opublikowany już po śmierci Mill'a i niestety interpretacja Cairnes'a słów Mill'a została ogólnie przyjęta, jako miarodajna, wobec tego, iż był on uważany za kontynuatora Mill'a. W artykule p. t. *Mills Theory of Value* (*Fortnightly Review*, kwiecień 1876) autor obecnej książki dowodzi, że Cairnes źle zrozumiał słowa Mill'a i że w rzeczywistości był on nie bliższy, lecz dalszy od prawdy, niż Mill.

Wydatki na produkcję jakiejś ilości surowego towaru można obliczyć najlepiej w odniesieniu do „granicy produkcji“, na której nie płaci się żadnej renty. Jest to jednak związane z dużemi trudnościami, gdy chodzi o dobro podlegające prawu zwiększaniu się przychodu. Zdaje się, że najlepiej będzie poprzestać na takiem krótkiem zaznaczeniu tej sprawy: szczegółowo rozważymy ją później w rozdziale XII.

§ 3. Jako typowy rynek nowoczesny często uważany jest ten rynek, na którym fabrykanci sprzedają towary hurtownikom po cenach, które obejmują bardzo drobne tylko koszty handlowe. Biorąc jednak rzecz szerzej, możemy uważać, że ceną podaży towaru jest cena, po której będzie on dostawiony tej grupie ludzi, której popyt na dany towar rozważamy w tej chwili czyli, innemi słowy, cena na rynku, który mamy na uwadze. Od charakteru tego rynku będzie zależało, w jakiej mierze koszty handlowe trzeba będzie wziąć w rachubę, obliczając cenę podaży [1]). Tak, naprzykład, cena podaży drzewa w pobliżu lasów Kanadyjskich często składa się prawie wyłącznie z ceny pracy drwali; natomiast na cenę podaży desek Kanadyjskich na rynku hurtowym w Londynie składają się w znacznej mierze koszty transportu; cena podaży zaś tych samych desek dla drobnego detalicznego nabywcy w angielskiem mieście prowincjonalnem więcej niż w połowie składa się z kosztów transportu koleją żelazną oraz z zysku pośredników, którzy dostarczyli mu tych desek do domu i trzymali je na składzie. — Cenę podaży jakiegoś określonego rodzaju rąk pracy można dla pewnych celów rozłożyć na koszty wychowania ogólnego oraz fachowego wykształcenia. Możliwe tu kombinacje są niezliczone, i jakkolwiek każda z nich może mieć swe specjalne właściwości, wymagające oddzielnego rozważenia, gdy chodzi o zupełne rozwiązanie jakiegoś zagadnienia, z nią związanego, to przecież w tym punkcie naszych dociekań możemy wszelkie takie szczególne właściwości pominąć, o ile chodzi o wywody ogólne, stanowiące przedmiot tej księgi.

Obliczając wydatki na produkcję jakiegoś dobra, musimy brać w rachubę to, że zmianom ilości produkcji prawdopodobnie towarzyszyć będą nawet wówczas, gdy niema żadnego nowego wynalazku, zmiany względnych ilości wielu czynników produkcji. Tak, naprzykład, przy zwiększaniu się skali produkcji siła konna lub parowa zastąpi prawdopodobnie pracę ręczną; materjały prawdopodobnie będą sprowadzane z większej odległości i w większych ilościach, zwiększając w ten sposób te koszty produkcji, które przypadają na opłacenie pracy ekspedytorów i pośredników wszelkiego rodzaju.

Producenci wybierają w każdym przypadku według najlepszego swego rozumienia i możności te czynniki produkcji, które najlepiej nadają się do ich celów. Suma cen podaży tych czynników, które zostają użyte, jest zazwyczaj mniejsza, niż suma cen podaży jakiego-

[1]) Zauważyliśmy już (księga II, rozdział III), że termin „produkcja“ w znaczeniu ekonomicznem obejmuje produkcję nowych użyteczności przez przeniesienie danej rzeczy z miejsca, w którem mniejsze jest na nią zapotrzebowanie, na miejsce, w którem jej więcej potrzeba, czyli przez umożliwienie konsumentom zaspokojenia ich potrzeb.

kolwiek innego zespołu czynników, któryby mógł tamte zastąpić; jeżeli zaś w mniemaniu producenta tak nie jest, to zazwyczaj stara się on o to, ażeby na miejsce bardziej kosztownej wprowadzić mniej kosztowną metodę produkcji. W dalszych rozważaniach przekonamy się, jak w mniej więcej podobny sposób społeczeństwo zastępuje przedsiębiorcę, który pracuje ze zbyt małą wydajnością w stosunku do swoich wymagań, przez innego przedsiębiorcę. Możemy to nazwać, ażeby mieć wygodne i krótkie określenie, z a s a d ą s u b s t y t u c j i.

Zasada ta znajduje zastosowanie prawie na każdym terenie badań ekonomicznych [1]).

§ 4. Sytuacja więc przedstawia się w ten sposób: badamy równowagę normalnego popytu i normalnej podaży w ich formie najbardziej ogólnej; pomijamy te cechy, których badanie należy do specjalnych działów ekonomiki, i zwracamy swą uwagę jedynie na te podstawowe stosunki, które spotyka się prawie we wszystkich jej działach. Tak więc przyjmujemy, że siły popytu i podaży działają swobodnie, że niema porozumienia i łączności ani pomiędzy nabywcami, ani sprzedawcami, lecz, że każdy poszczególny człowiek działa na własną rękę, to znaczy, że istnieje s w o b o d n a k o n k u r e n c j a: nabywcy swobodnie współubiegają się z innymi nabywcami, a sprzedawcy z innymi sprzedawcami. Jakkolwiek każdy działa na swoją rękę, to jednak przypuszczamy, że każdy z tych ludzi naogół poinformowany jest o tem, co robią inni, o tyle, iżby nie brać niższej ceny lub nie płacić wyższej, niż inni. Prowizoryczne to założenie robimy zarówno co do gotowych towarów i czynników ich produkcji, jak co do najmu pracy i wypożyczania kapitałów. Badaliśmy już w pewnej mierze i będziemy jeszcze badali dalej, jak dalece te założenia są zgodne z rzeczywistemi faktami. Tymczasowo jednak na tem przypuszczeniu oprzemy dalsze nasze wywody; zakładamy, że istnieje tylko jedna cena na rynku w jednej i tej samej chwili, co należy rozumieć w ten sposób, iż oddzielnie zostaje wzięta w rachubę, gdy zachodzi tego konieczność, różnica kosztów dostawy nabywcom, znajdującym się w różnych częściach rynku; przytem przyjmujemy, że koszty dostawy obejmują już specjalne koszty rozprzedaży detalicznej, jeżeli badany jest rynek detaliczny.

Na takim rynku istnieje cena popytu na każdą poszczególną ilość towaru, to znaczy, cena, po jakiej każda poszczególna ilość towaru może znaleźć nabywcę w określonej jednostce czasu. Warunki, które określają tę cenę dla danej ilości towaru, są pod względem swego charakteru różne w różnych przypadkach; lecz w każdym przypadku

[1]) Patrz ks. III, rozdz. V i ks. IV, rozdz. VII, § 8.

tem niższa jest cena, po jakiej towar znajduje nabywców, im większa jest na rynku ilość zaofiarowanego towaru. Innemi słowy, cena popytu na poszczególną jednostkę towaru zmniejsza się wraz z każdem zwiększeniem zaofiarowanej ilości.

Jednostkę czasu można wybrać zależnie od warunków w każdym poszczególnym przypadku: może to być jeden dzień, miesiąc, rok, a nawet okres życia jednego pokolenia. W każdym razie jednak musi ta jednostka być krótka w stosunku do całego okresu istnienia tego rynku, którego równowagę badamy. Należy przypuszczać, że ogólne warunki rynku pozostają niezmienne w ciągu całego tego okresu, że nie zachodzą, naprzykład, żadne zmiany mód i upodobań, że nie zjawiają się artykuły, któreby mogły dany towar zastąpić i w ten sposób wpłynąć na popyt, że wreszcie żaden nowy wynalazek nie zmienia warunków podaży.

Warunki normalnej podaży są mniej określone i dokładne ich badanie musimy zostawić na dalsze rozdziały. Okaże się przytem, że zmieniają się one w swych szczegółach wraz z długością okresu czasu, na jaki rozciąga się badanie, a to głównie dlatego, że zarówno kapitał materjalny włożony w maszyny i w inne urządzenia przedsiębiorstwa, jak i kapitał niematerjalny w postaci technicznego wyszkolenia, uzdolnień i organizacji rośnie powoli i powoli ulega zniszczeniu.

Przypomnijmy sobie tę typową firmę, w której korzyści i oszczędności produkcji, wewnętrzne i zewnętrzne, są zależne od ogólnych rozmiarów produkcji danego dobra [1]). Odkładając na później wszelkie dalsze badanie natury tej zależności, przyjmijmy, że normalna cena podaży każdej poszczególnej ilości danego towaru może być przyjęta za normalny koszt produkcji danego towaru przez daną firmę (włączając w to ogólny zysk przedsiębiorcy) [2]). To znaczy, przyjmijmy, że jest to cena, której oczekiwanie wystarcza właśnie do tego, aby utrzymać istniejące ogólne rozmiary produkcji; przyczem jedne firmy zwiększają i podnoszą swą produkcję, inne zaś obniżają i zmniejszają, lecz ogólna produkcja pozostaje bez zmiany. Cena, wyższa od tej, zwiększyłaby rozwój firm, które się wybijają, i uczyniłaby upadek innych firm powolniejszym, jeżeliby go już nie mogła zatrzymać; ostateczną zaś wypadkową byłoby zwiększenie ogólnej produkcji. Z drugiej strony cena niższa od tej przyspieszyłaby upadek firm, chylących się ku upadkowi, i zmniejszyłaby szybkość rozwoju firm, które się wybijają; naogół zaś zmnieszyłaby produkcję; zwyżka lub zniżka ceny w podobny sposób, choć, być może, nie w równym stopniu wpłynęłaby

[1]) Patrz ks. IV, rozdz. XIII, § 2.
[2]) Patrz ostatni paragraf księgi IV, rozdziału XII.

na rozwój tych towarzystw akcyjnych, które często przechodzą w stan stagnacji, lecz rzadko upadają.

§ 5. Aby nadać większą określoność pojęciom, weźmy ilustrację z przemysłu wełnianego. Przypuśćmy, że człowiek, dobrze znający się na przemyśle wełnianym, chce zbadać, jaka byłaby normalna cena rocznej podaży pewnej określonej liczby miljonów yardów jakiegoś rodzaju materjału. Musiałby on wziąć w rachubę (1) cenę wełny, węgla i innych materjałów potrzebnych do fabrykacji tego materjału, (2) zużycie i deprecjację budynków, maszyn oraz innych rodzajów kapitału stałego, (3) odsetki od całego kapitału i ubezpieczenie, (4) płace pracowników, zatrudnionych w fabryce, oraz (5) zarobki brutto kierowników przedsiębiorstwa (łącznie z ubezpieczeniem na wypadek strat), którzy podejmują ryzyko, organizują i dozorują pracę. Musiałby też, rzecz prosta wyznaczyć ceny podaży tych wszystkich czynników produkcji materjału wełnianego z uwzględnieniem tego, jaka ilość każdego z tych czynników byłaby potrzebna, wychodząc przytem z założenia, że warunki podaży byłyby normalne. Wszystkie te pozycje musiałby dodać, aby otrzymać cenę podaży materjału.

Przypuśćmy, że lista cen podaży (czyli tabela podaży) została sporządzona według podobnego planu do tego, jakiegośmy się trzymali przy układaniu naszej listy cen popytu [1]); cena podaży produkcji każdej poszczególnej ilości towaru w ciągu roku lub jakiejś innej jednostki czasu zostaje zapisana naprzeciw tej ilości [2]). W miarę, jak

[1]) Porównaj ks. III, rozdz. III, 4.

[2]) Odmierzając, podobnie jak przy wykreślaniu krzywej popytu, ilości towaru wzdłuż osi *Ox*, a ceny wzdłuż *Oy*, otrzymujemy dla każdego punktu *M* na osi *Ox* linję *MP*, przeprowadzoną pod kątem prostym do *Ox*; linja ta jest miarą ceny podaży ilości *OM*, zaś punkt *M* może być nazwany p u n k t e m p o d a ż y, cena bowiem *MP* składa się z cen podaży różnych czynników produkcji przy ogólnej ilości towaru *OM*. Miejsce geometryczne punktów *P* można nazwać k r z y w ą p o d a ż y. Przypuśćmy, naprzykład, że klasyfikujemy koszty produkcji naszej firmy typowej; ilość *OM* materjału wełnianego zostaje wyprodukowana przy następujących kosztach produkcji: (1) Mp_1, cena podaży wełny i innych rodzajów kapitału obrotowego, które zostaną zużyte dla wyprodukowania materjału (2) p_1p_2, odpowiada zużyciu i deprecjacji maszyn, budynków i innych rodzajów kapitału stałego; (3) p_2p_3, odsetki od całego kapitału i ubezpieczenia; (4) p_3p_4, płace pracowników fabryki oraz (5) p_4P; zyski brutto kierowników. W ten sposób, w miarę, jak *M* oddala się od *O* w prawą stronę, każdy z punktów p_1, p_2, p_3, p_4 wykreśli krzywą i ostateczna krzywa

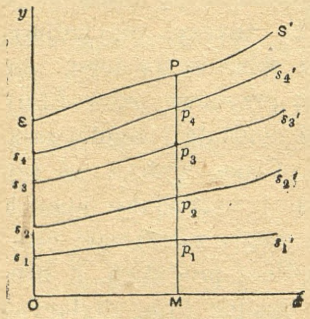


Fig. 18.

wzrasta ilość rocznej produkcji danego towaru, cena podaży może albo się zwiększać, albo zmniejszać; możliwe jest nawet i to, że będzie się kolejno to zwiększała, to zmniejszała [1]). Jeżeli bowiem natura z uporem przeciwstawia się wysiłkom człowieka, skierowanym ku wyciśnięciu z niej większej podaży surowca, i jeżeli jednocześnie nie można wprowadzić nowych znacznych ekonomij do fabrykacji danego towaru, to cena podaży będzie wzrastała; jeżeli natomiast rozmiary produkcji byłyby dość duże, to, być może, byłoby rzeczą korzystną zastąpić w znacznej mierze pracę ręczną przez pracę maszynową, a siłę mięśniową przez siłę pary; w tym przypadku zwiększenie się rozmiarów produkcji, zmniejszyłoby koszty produkcji danego towaru dla naszej firmy typowej. Lecz z temi przypadkami, w których cena podaży spada w miarę, jak ilość produkcji się zwiększa, związane są pewne szczególne trudności, tym przypadkom tylko właściwe. Omówimy je dopiero w rozdziale XII tej księgi.

§ 6. Jeżeli zatem w ciągu jednej jednostki czasu jest produkowana taka ilość towaru, iż cena popytu jest większa, niż podaży, to sprzedawcy otrzymują więcej, niż kwotę wystarczającą do tego, aby im się opłaciło dostarczyć na rynek towar w danej ilości; wówczas działa siła, wykazująca tendencję ku zwiększeniu ilości towaru, zaofiarowanego na sprzedaż. Gdy natomiast przeciwnie w ciągu jednostki czasu jest produkowana taka ilość towaru, iż cena popytu jest mniejsza od ceny podaży, wówczas sprzedawcy otrzymują sumę mniejszą, niż ta, któraby wystarczała, aby im się opłacało dostarczenie na rynek danego towaru w danej ilości; tak, iż ci, którzy właśnie wahali się,

---

podaży, wyznaczona przez punkt P, będzie przedstawiała się jako rezultat nałożenia krzywych podaży różnych czynników produkcji materjału wełnianego.

Trzeba pamiętać, że te ceny podaży są cenami nie jednostek poszczególnych czynników, lecz tych ilości różnych czynników produkcji, które potrzebne są do wyprodukowania jednego yarda materjału. Tak, naprzykład, $p_3 p_4$ jest ceną podaży nie jakiejś stałej ilości pracy, lecz tej ilości pracy, która jest potrzebna do wyprodukowania jednego yarda wówczas, gdy ogólna produkcja wynosi OM metrów (patrz powyżej § 3). Nie potrzebujemy tutaj zadawać sobie trudu i zastanawiać się nad tem, czy rentę gruntową fabryki należy przyjąć za oddzielną klasę: sprawa ta należy do grupy zagadnień, które będą omówione później. Nie bierzemy tu również pod uwagę podatków, które wistocie rzeczy producent winienby wziąć w rachubę.

[1]) To znaczy, że punkt poruszający się wzdłuż krzywej podaży w prawą stronę może albo się oddalać, albo się przybliżać do osi Ox, albo też nawet może kolejno raz przybliżać się, raz oddalać; innemi słowy, krzywa podaży może być nachylona bądź pozytywnie, bądź negatywnie, bądź wreszcie w jednych częściach swego przebiegu może być nachylona pozytywnie, a w innych negatywnie. Patrz odsyłacz na str. 95.

czy produkować w dalszym ciągu, są zdecydowani nie produkować dalej; działa wówczas siła, wykazująca tendencję ku zmniejszeniu ilości zaofiarowanej na sprzedaż. Gdy zaś cena popytu jest równa cenie podaży, wówczas nie powstaje tendencja, ani ku zwiększeniu, ani ku zmniejszeniu ilości produkcji; zachodzi wtedy równowaga.

Gdy pomiędzy popytem i podażą istnieje równowaga, wówczas ilość towaru, produkowaną w jednostce czasu, można nazwać ilością odpowiadającą równowadze, cenę zaś, po jakiej ta ilość jest sprzedawana, można nazwać ceną równowagi.

Taka równowaga jest stała, to znaczy, że, jeżeli cena odchyli się od ceny, odpowiadającej równowadze, to będzie wykazywała tendencję do powrotu do tego samego poziomu, podobnie jak wahadło oscyluje około swego najniższego położenia; jak się przekonamy, charakterystyczną cechą równowagi stałej jest to, że przy takiej równowadze cena popytu jest większa, niż cena podaży przy ilościach cokolwiek mniejszych, niż ilość odpowiadająca równowadze, i odwrotnie. Gdy bowiem cena popytu jest większa, niż cena podaży, powstaje tendencja ku zwiększeniu ilości produkcji; jeżeli zatem cena popytu jest większa, niż cena podaży przy ilościach cokolwiek mniejszych, niż ilość, odpowiadająca równowadze, to wówczas powstaje tendencja powrotu do położenia równowagi, o ile skala produkcji czasowo obniży się cokolwiek poniżej poziomu równowagi; tak więc równowaga jest stała, co się tyczy przesunięć w tym kierunku. Jeżeli cena popytu jest większa, niż cena podaży przy ilościach cokolwiek mniejszych, niż ilość odpowiadająca równowadze, to z pewnością będzie mniejsza, niż cena podaży przy ilościach cokolwiek większych. Jeżeli zatem skala produkcji podniesie się cokolwiek ponad poziom równowagi, to powstanie tendencja powrotu do poziomu równowagi i równowaga będzie stała również w stosunku do przesunięć w tym kierunku.

Jeżeli pomiędzy popytem i podażą zachodzi stała równowaga, wówczas w razie, gdyby jakiś przypadek zwiększył lub zmniejszył skalę produkcji w stosunku do jej poziomu równowagi, natychmiast zaczynają działać czynniki, zmierzające do przywrócenia produkcji do poziomu równowagi; zupełnie tak samo, jak wówczas, gdy kamień, zawieszony na sznurku, zostanie wyprowadzony z położenia równowagi: tutaj siła ciążenia będzie odrazu starała się doprowadzić go z powrotem do położenia równowagi. Wahania skali produkcji około poziomu jej równowagi będą miały mniej więcej podobny charakter [1]).

---

[1]) Porównaj księgę V, rozdz. I, § 1. Dla przedstawienia geometrycznego równowagi popytu i podaży, możemy narysować krzywe popytu i podaży na jednym rysunku, tak jak na figurze 19. Jeżeli *OR* przedstawia

W praktyce oscylacje takie rzadko są równie rytmiczne, jak wahania kamienia, zawieszonego swobodnie na sznurku. Porównanie byłoby bardziej ścisłe, gdybyśmy przypuścili, że sznur zawieszony jest w zburzonych wodach około upustu młyńskiego, gdzie promień wody to płynie swobodnie, to znowu zostaje częściowo zatrzymany. I takie nawet skomplikowanie porównania nie wystarcza do tego, aby zilustrować działanie wszystkich czynników, z któremi zarówno ekonomista, jak człowiek interesów liczyć się musi. Lepiej obrazować będzie istniejące tu trudności przykład człowieka, który trzyma sznurek w ręku i porusza go częściowo ruchami rytmicznemi, częściowo nierytmicznemi. Tabele popytu i podaży w praktyce nie pozostają długo niezmienne, lecz wciąż się zmieniają; każda zmiana przytem pociąga za sobą zmianę ilości i ceny, odpowiadających równowadze, i w ten sposób wyznacza nowe położenia ośrodków, około których oscyluje ilość podaży i popytu oraz cena.

Rozważania te wskazują na wielkie znaczenie momentu czasu dla popytu i podaży, którego badaniem zajmiemy się obecnie. Stopniowo odkryjemy bardzo wiele różnych ograniczeń teorji, według której cena, po jakiej dana rzecz może być produkowana, przedstawia rzeczywiste koszty jej produkcji, to znaczy, wysiłki i poświęcenia, które bezpośrednio i pośrednio zostały podjęte dla wyprodukowania danej rzeczy. W epoce szybkich zmian bowiem, takiej, jaką jest epoka dzisiejsza, równowaga normalnego popytu i normalnej podaży nie odpowiada

---

skalę produkcji w danej chwili i jeżeli *Rd*, cena popytu, jest większa, niż *Rs*, cena podaży, to produkcja jest wyjątkowo korzystna i będzie się zwiększała. *R*, wskaźnik ilości, jak go nazwać możemy, będzie poruszał się w stronę prawą. Jeżeli natomiast *Rd* jest mniejsze, niż *Rs*, to *R* będzie się poruszało w lewą stronę. Jeżeli zaś *Rd* jest równe *Rs*, to znaczy, jeżeli *R* znajduje się pionowo pod punktem przecięcia krzywych, to wówczas pomiędzy popytem i podażą zachodzi równowaga.

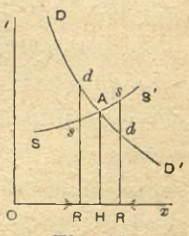


Fig. 19.

Można diagram ten wziąć za diagram typowy równowagi stałej dla dobra, którego produkcja podlega prawu zmniejszania się przychodu. Gdybyśmy natomiast *SS'* uczynili poziomą linję prostą, to przedstawilibyśmy wypadek „stałego przychodu", w którym cena podaży jest ta sama dla wszelkich ilości towaru. Gdybyśmy zaś nadali linji *SS'* pochylenie negatywne, lecz mniejsze, niż linji *DD'* (konieczność tego warunku stanie się bardziej zrozumiała później), wówczas otrzymalibyśmy przypadek stałej równowagi dla dobra, którego produkcja podlega prawu zwiększania się przychodu. We wszystkich tych przypadkach powyższe rozumowanie pozostaje bez zmiany jednego wyrazu lub nawet litery, w ostatnim jednak przypadku powstają trudności, które rozważymy później.

w ten sposób jakiemuś wyraźnemu stosunkowi pomiędzy jakiemś określonem quantum ogólnem przyjemności, osiągniętem przez konsumcję danego towaru, a ogólnem quantum wysiłków i poświęceń, potrzebnych do wyprodukowania tego towaru; odpowiedniości tej nie byłoby nawet wówczas, gdyby normalne płace zarobkowe i normalne oprocentowanie kapitału były ścisłą miarą wysiłków i poświęceń, za które płace i czynsz są zapłatą pieniężną. Takie jest właściwe znaczenie często cytowanej i często źle rozumianej teorji Adama Smitha oraz innych ekonomistów, według której normalną lub „naturalną“ wartością towaru jest ta, do której ustalenia dążą przy dłuższem działaniu siły ekonomiczne. Jest to wartość przeciętna, którą siły ekonomiczne ustaliłyby, gdyby ogólne warunki życiowe pozostawały niezmienne przez czas dość długi na to, iżby siły te mogły ujawnić całe swoje działanie [1]).

Nie możemy jednak dokładnie przewidzieć przyszłości. Mogą zajść wypadki nieoczekiwane; istniejące tendencje mogą ulec modyfikacji, nim upłynie okres czasu, potrzebny do tego, aby ujawniły się w całości wszystkie skutki ich działania. To, że ogólne warunki życiowe nie są zmienne, jest źródłem wielu trudności, z któremi się spotykamy, stosując teorje ekonomiczne do zagadnień praktycznych.

Oczywista, „normalny“ nie znaczy tyle, co „powstający w warunkach konkurencji“. Ceny rynkowe, podobnie jak ceny normalne, zależą od całego zespołu czynników, z których jedne mają charakter duchowy, inne — fizyczny, z których jedne powstają w warunkach konkurencji, inne bez nich. Gdy przeciwstawiamy ceny rynkowe i ceny normalne, lub gdy przeciwstawiamy węższe i szersze znaczenie terminu „cena normalna“, wówczas mamy na myśli trwałość działania normalnych czynników i czas, potrzebny do tego, aby czynniki dane przejawiły w pełni swe działanie [2]).

§ 7. W pozostałej części tego tomu zajmować się będziemy głównie interpretacją i ograniczaniem tej tezy, według której wartość rzeczy na dłuższą metę staje się odpowiednikiem kosztów produkcji. Szczególniej pojęcie równowagi, które było traktowane zbyt powierzchownie, zostanie rozważone bardziej starannie w rozdziałach V i XV tej księgi. Krótkie przedstawienie sporów co do tego, czy wartość zależy od „kosztów produkcji“, czy też od „użyteczności“, podamy w Dodatku I. Dobrze jednak będzie powiedzieć tu kilka słów w tej ostatniej sprawie.

Równie poważnie możemy dysputować o tem, które ostrze nożyc kraje papier, jak i o tem, czy wartość zależy od użyteczności, czy też

---

[1]) Porównaj poniżej ks. V, rozdz. V, § 2 i Dodatek H, 4.

[2]) Porównaj powyżej str. 31—34.

od kosztów produkcji. Prawda, że, jeżeli jedno ostrze jest nieruchome i krajanie papieru dokonywa się przez poruszanie drugiego, to możemy powiedzieć krótko, ale nieściśle, że krajanie odbywa się przy pomocy ruchomego ostrza; lecz zdanie to nie jest zupełnie ścisłe i można je przyjąć tylko o tyle, o ile będziemy je uważali za potoczne, nie zaś za ścisłe i naukowe przedstawienie rzeczywistego stanu rzeczy.

Podobnie, gdy jakaś rzecz już wyprodukowana ma być sprzedana, to ceny, jakie ludzie będą gotowi za nią płacić, będą zależne od ich pragnienia posiadania danej rzeczy oraz od ilości pieniędzy, jaką mogą na kupienie jej wydać. Ich pragnienie posiadania danej rzeczy zależy w części od tego, czy będą mieli możność nabycia po równie niskiej cenie innej rzeczy do niej podobnej, jeżeli tej rzeczy nie kupią; to zaś zależy od czynników, które rządzą podażą danej rzeczy, a ta z kolei od kosztów produkcji. Lecz może się zdarzyć, że zapasy przeznaczone na sprzedaż są, praktycznie biorąc, stałe. Taki stan rzeczy, naprzykład, istnieje na rynku rybnym, gdzie wartość ryb na dany dzień zależy prawie wyłącznie od stosunku pomiędzy wielkością zapasu ryb, znajdujących się w basenach, a popytem. Jeżeli ktoś zechce uważać zapas za stały i powie, że cena zależy od popytu, to krótkie jego powiedzenie można uznać za słuszne, o ile nie rości on pretensji do zupełnej ścisłości i dokładności. Podobnie można zgodzić się na powiedzenie, które również nie jest ścisłe i dokładne, że zmienne ceny, jakie można osiągnąć za rzadką książkę, sprzedając i odprzedając w sali licytacyjnej, zależą wyłącznie od popytu.

Jeżeli weźmiemy przypadek krańcowo przeciwny, to znajdziemy pewne towary, których produkcja podlega mniej więcej ściśle prawu stałego przychodu, to znaczy, takie, których przeciętny koszt produkcji jest prawie ten sam bez względu na to, czy produkcja odbywa się na wielką, czy na małą skalę. W takim przypadku poziomem normalnym, około którego waha się cena rynkowa, będzie właśnie ten określony i stały koszt (pieniężny) produkcji. Jeżeli zdarzy się, że popyt będzie wielki, to cena rynkowa podniesie się na pewien czas ponad poziom, lecz wskutek tego produkcja się zwiększy i cena rynkowa ostatecznie spadnie. Rzecz się będzie miała odwrotnie, jeżeli popyt spadnie, na pewien czas, poniżej zwykłego poziomu.

Jeżeli w takim przypadku ktoś zechce nie brać pod uwagę fluktuacyj rynkowych i przyjąć za rzecz pewną, że będzie na dany towar popyt dostateczny, aby mniejsza lub większa ilość tego towaru znalazła z pewnością nabywców po cenie równej temu kosztowi produkcji, to wówczas można mu wybaczyć to, iż nie bierze pod uwagę wpływu popytu i że mówi o zależności ceny (normalnej) od kosztów produkcji, — pod warunkiem jednak, że nie rości pretensji do naukowo ścisłego

wysłowienia swej tezy i że wyjaśni wpływ popytu na odpowiedniem miejscu.

Możemy tedy powiedzieć, że, *naogół biorąc*, im krótszy okres czasu rozważamy, tem większą uwagę należy zwrócić na wpływ popytu na wartość; im dłuższy zaś rozważamy okres czasu, tem większe znaczenie będzie miał wpływ kosztów produkcji na wartość. Wpływ zmiany kosztów produkcji wymaga bowiem naogół dłuższego czasu, aby się ujawnić całkowicie, niż wpływ zmian popytu. Aktualna wartość w jakiejś chwili czasu, czyli tak zwana często wartość rynkowa, często zależy więcej od przemijających zdarzeń i od czynników, działających sporadycznie i krótko, nie od czynników, *które działają stale*. W ciągu dłuższych okresów czasu natomiast czynniki sporadyczne równoważą się w znacznej mierze, tak iż na dłuższą metę trwałe czynniki całkowicie rządzą ceną. Lecz nawet najbardziej trwałe czynniki podlegają zmianom. Cała bowiem struktura produkcji ulega modyfikacjom z pokolenia na pokolenie, a koszty produkcji różnych rzeczy zmieniają się stale.

Rozważając koszty z punktu widzenia przedsiębiorcy kapitalistycznego, w rzeczywistości mierzymy je miarą pieniężną, wysiłki bowiem jego pracowników, potrzebne do produkcji, interesują go bezpośrednio tylko o tyle, że związane są z niemi płace pieniężne. Rzeczywiste koszty ich wysiłków i ich wyszkolenia, potrzebnego do pracy, interesują go tylko pośrednio, jakkolwiek pieniężne określenie własnej jego pracy jest niezbędne dla pewnych zagadnień, — jak się o tem później przekonamy. Rozważając natomiast koszty ze społecznego punktu widzenia, badając, czy koszt osiągnięcia pewnego określonego wyniku zwiększa się, czy zmniejsza w zależności od zmiany warunków ekonomicznych, interesujemy się rzeczywistemi kosztami różnorodnych wysiłków i rzeczywistym kosztem czekania. Jeżeli siła nabywcza pieniądza, wyrażona w mierze wysiłku, pozostała prawie niezmienna, i jeżeli również prawie niezmienna pozostała stopa wynagrodzenia za oczekiwanie, wówczas miara pieniężna kosztów odpowiada kosztom rzeczywistym: lecz takiej odpowiedności nigdy nie można łatwo ustalić. Te rozważania wystarczą naogół dla interpretacji terminu „koszt“ w dalszych naszych wywodach, nawet tam, gdzie z kontekstu nie wypływa żadna wyraźna wskazówka interpretacyjna.

ROZDZIAŁ IV.

NAKŁADY KAPITAŁU I ROZDZIAŁ CZYNNIKÓW PRODUKCJI.

§ 1. Pierwszą trudność, którą trzeba wyjaśnić w naszem badaniu wartości normalnych, stanowi natura motywów, które rządzą inwestycją czynników produkcji w celu otrzymania przychodu w odległej przyszłości. Dobrze będzie rozpocząć rozważania od badania działania człowieka, który nie kupuje tego, co mu jest potrzebne, ani nie sprzedaje tego, co produkuje, lecz pracuje dla siebie; który zatem zestawia i waży swe wysiłki i poczynania z przyjemnościami, których oczekuje jako ich wyniku, bez jakiegokolwiek współudziału środków pieniężnych.

Weźmy następujący przykład: jakiś człowiek, który buduje dla siebie dom na gruncie i z materjałów, które natura daje mu darmo, i sam wytwarza potrzebne mu narzędzia w miarę, jak się posuwa w budowie (przyczem pracę potrzebną do produkcji tych narzędzi uważać będziemy za część pracy potrzebnej do wybudowania domu). Człowiek ten musiałby oceniać wysiłki, potrzebne do wybudowania domu według jakiegoś określonego planu i dodawać prawie instynktownie kwotę, wzrastającą w stosunku geometrycznym (pewnego rodzaju procenty złożone) za okres czasu, który dzielić będzie każdy poszczególny wysiłek od chwili, w której dom będzie gotowy do użytku. Użyteczność domu ukończonego musiałaby mu dać kompensatę nietylko za wysiłki, lecz i za oczekiwania [1]).

---

[1]) Mógłby on bowiem użyć te wysiłki lub im równoważne na wytworzenie rzeczy, dających mu bezpośrednie zadowolenie; jeżeli zaś rozmyślnie wybierze zadowolenie, które się ma zrealizować w przyszłości, to uczyni to dlatego, że uważał, wziąwszy nawet w rachubę ujemne strony oczekiwania, przyszłe zadowolenie za większe, niż zadowolenie wcześniejsze, któreby mogło zastąpić tamto. Motywem więc, dążącym do odprowadzenia go od budowy domu, byłoby jego wartościowanie ogólnego quantum tych wysiłków, przyczem nieprzyjemność każdego poszczególnego wysiłku wzrastałaby w stosunku geometrycznym (rodzaj procentów złożonych) zależnie od okresu oczekiwania. Motywem zaś, skłaniającym go do budowy, byłoby oczekiwanie zadowolenia, jakie ma dać dom ukończony; to zadowolenie zaś możnaby rozłożyć na szereg wielu przyjemności mniej lub więcej odległych w czasie i mniej lub więcej pewnych, które według jego oczekiwania dałoby mu używanie domu. Jeżeli w jego mniemaniu zadowolenie, które dałby mu ukończony dom, składające się z szeregu zdyskontowanych wartości zadowoleń, będzie więcej niż rekompensatą za wszystkie jego wysiłki i oczekiwania, potrzebne do podjęcia budowy (porównaj księga III, rozdział V, § 3, oraz księga IV, rozdział VII, § 8), to zdecyduje się budować.

Gdyby dwa te motywy, jeden odwodzący, a drugi skłaniający, zdawały się równoważyć wzajemnie, to człowiek ten znajdowałby się w punkcie granicznym wahania. Być może, zysk przewyższałby znacznie „realne“ koszty, co się tyczy jakiejś poszczególnej części domu. Lecz gdyby zaczął on sobie robić plany coraz szersze, to doszedłby wreszcie do takiego punktu, że korzyści, jakieby dało dalsze rozszerzenie planu, zostałyby zrównoważone przez wysiłki i oczekiwania, potrzebne do zrealizowania tych planów. Te rozmiary budynku stanowiłyby ostateczną granicę zyskowności nakładu kapitału.

Poszczególne części domu możnaby prawdopodobnie zbudować w różny sposób i z różnego materjału; niektóre części, naprzykład, możnaby prawie równie dobrze zbudować z drzewa, jak z kamienia. Człowiek, budujący ten dom, porównałby, jaki kapitał należałoby włożyć w wykonanie jakiejś poszczególnej części budowli według różnych planów i jakieby to dawało korzyści. Przytem dotąd prowadziłby inwestycję w danym kierunku, pókiby nie doszedł do granicy zyskowności. Doszedłby w ten sposób do bardzo wielu punktów granicznych zyskowności: każdemu poszczególnemu planowi wykonania, każdej poszczególnej części budowli odpowiadałaby pewna granica zyskowności.

§ 2. Przykład ten może przyczynić się do unaocznienia nam tego, w jaki sposób wysiłki i poświęcenia, składające się na realny koszt produkcji jakiejś rzeczy, stanowią podstawę kosztów pieniężnych. Lecz, jak już zauważyliśmy przed chwilą, nowoczesny przedsiębiorca bierze zazwyczaj wypłaty, które musi dokonywać czy to za pracę, czy to za surowy materjał, tak jak je znajduje, nie zatrzymując się na rozważaniu, czy i o ile są dokładną miarą wysiłków i poświęceń, którym odpowiadają. Nakłady robi nowoczesny przedsiębiorca zazwyczaj częściowo. Im zaś dłużej według swych przewidywań będzie musiał oczekiwać na owoce jakiegoś nakładu, tem owoce te muszą być obfitsze, aby zrównoważyć poświęcenie, związane z oczekiwaniem. Wynik, na który liczy, może nie być pewny; w tym wypadku będzie musiał wziąć w rachubę ryzyko niepowodzenia. Uwzględniając to ryzyko, należy oczekiwać, że rezultat nakładu będzie przewyższał sam nakład o quantum, które niezależnie od wynagrodzenia samego przedsiębiorcy zwiększa się, jak procenty składane, w zależności od długości okresu oczekiwania [1]). Trzeba tu wziąć

[1]) Można, jeżeli tak zechcemy, uważać cenę własnej pracy przedsiębiorcy za część pierwotnego nakładu i obliczać procenty złożone od całości nakładu. Możemy też zastąpić procenty złożone przez pewnego rodzaju „zysk złożony“. Dwie te metody nie pokrywają się ściśle ze sobą; później przekonamy się, że w pewnych przypadkach należy wybrać pierwszą, w innych drugą.

również w rachubę znaczne koszty pośrednie i bezpośrednie, które każde przedsiębiorstwo musi włożyć w wyrobienie stosunków handlowych.

Dla krótkości możemy nazywać każdy składnik nakładu (po wzięciu w rachubę wynagrodzenia samego przedsiębiorcy), powiększony o obliczone w ten sposób procenty złożone, składnikiem *zakumulowanym*, podobnie, jak używaliśmy terminu *zdyskontowany* dla oznaczenia obecnej wartości przyszłego zadowolenia. Każdy składnik nakładu winien tedy być zakumulowany za przeciąg czasu, który upłynie pomiędzy zrealizowaniem tego nakładu, a jego wynikiem; ogół zaś tych zakumulowanych elementów nakładu stanowi nakład ogólny całego przedsiębiorstwa. Obliczenie, dotyczące wysiłków i zadowolenia, z nich wynikającego, można robić w odniesieniu do dowolnego punktu w czasie, który zostanie uznany za wygodny. Lecz bez względu na to, jaki punkt w czasie wybierzemy, trzeba trzymać się jednego prawidła: do każdego składnika, którego inwestycja jest wcześniejsza, niż punkt czasu obrany, trzeba dodać składane procenty za czas akumulacji; od każdego zaś elementu, którego inwestycja jest późniejsza, niż punkt obrany, trzeba odjąć procenty złożone za okres dyskonta. Jeżeli wybierzemy punkt czasu przed rozpoczęciem danego przedsięwzięcia, wówczas wszystkie składniki trzeba dyskontować. Jeżeli zaś, jak to zazwyczaj bywa w takich przypadkach, punktem obranym jest dzień ukończenia wysiłków, to znaczy, wykończenia domu w naszym przykładzie, wówczas trzeba dodać do każdego składnika zakumulowane procenty złożone do danego dnia: podobnie, do tego samego dnia trzeba zdyskontować wszystkie przyszłe zadowolenia.

Czekanie jest składnikiem kosztów zupełnie tak samo, jak wysiłek, i wchodzi w skład kosztów zakumulowanych, dlatego też nie oblicza się go oddzielnie. Podobnie z drugiej strony, każdy „wpływ“ w postaci pieniężnej lub w postaci zadowolenia jest częścią dochodu w danym okresie czasu; jeżeli ten okres poprzedza punkt obrany, to trzeba przeprowadzić akumulację, jeżeli zaś jest późniejszy, to należy dokonać dyskonta. Jeżeli dochód ten nie zostanie przekształcony w zadowolenie bezpośrednie, to staje się źródłem przyszłych dochodów i owych późniejszych dochodów nie należy wprowadzać do obliczeń, jako *dodatkowego* przychodu od inwestycji [1]).

[1]) W zestawieniu ogólnem dochód z sum zaoszczędzonych stanowi zazwyczaj pozycję większą, niż oszczędności, przytem zazwyczaj tem większą, im większa jest stopa procentowa, stanowiąca rekompensatę za oszczędzanie. Ponieważ jednak dochód z oszczędności zostanie zamieniony na bezpośrednie zadowolenie później, niż mogły być zamienione oszczędności pier-

Gdyby przedsięwzięcie polegało, powiedzmy, na wykonaniu basenu portowego na podstawie umowy, której mocą należność za robotę miałaby być wypłacona bez zwłoki po jej ukończeniu, gdyby przytem narzędzia, używane przy tej pracy miały się zużyć w ciągu jej wykonywania i stać się bezwartościowe po jej ukończeniu, to wówczas przedsięwzięcie opłacałoby się należnie, o ileby ten ogół nakładów, zakumulowanych do chwili płatności, był właśnie równy sumie wypłacanej.

Zazwyczaj jednak wypłaty dokonywane bywają w miarę dokonywania pracy; trzeba tu wyobrazić sobie zeszyt bilansowy, dający możność spoglądania wstecz i naprzód. Cofając się wstecz, należy zsumować nakłady netto i dodać zakulumowane procenty składane, przypadające na każdy składnik nakładu. Robiąc zaś obliczenia na przyszłość, należy zsumować wszystkie dochody netto, a następnie od tej sumy odjąć sumę procentów składanych za czas czekania, przypadających na każdy poszczególny składnik dochodu. Ogólną sumę czystych dochodów, w ten sposób zdyskontowanych, należy zestawić z ogólną sumą zakumulowanych nakładów; i jeżeli te dwie sumy będą równe, to przedsiębiorstwo będzie się opłacało. Obliczając nakłady, szef przedsiębiorstwa winien brać w rachubę wartość własnej pracy [1]).

---

wotne, przeto trzeba go dyskontować na dłuższy okres czasu, względnie akumulować na krótszy. Jeżeli zaś wprowadzimy go do bilansu inwestycyj zamiast pierwotnych oszczędności, to musi się wyrażać dokładnie tą samą sumą, co one. (Zarówno pierwotny dochód, który został zaoszczędzony, jak i dochód późniejszy, zdobyty dzięki tym oszczędnościom, podlega podatkowi dochodowemu, — z racyj podobnych do tych, które uzasadniają pobieranie większego podatku od człowieka, który prowadzi przedsiębiorstwo, niż od tego, kto żyje z procentów). Zasadnicze wywody tego paragrafu są wyrażone matematycznie w Nocie XIII.

[1]) Prawie każda gałąź przemysłu i handlu ma swe szczególne trudności i swe szczególne sposoby wartościowania kapitału włożonego w przedsiębiorstwo i obliczania deprecjacji, jakiej ulega kapitał wskutek zużycia, wskutek wpływu żywiołów, wskutek nowych wynalazków oraz zmian w konjunkturach danego przemysłu. Te dwa ostatnie czynniki mogą czasowo podnieść wartość niektórych rodzajów kapitału stałego, a jednocześnie obniżyć wartość innych rodzajów. Przytem ludzie, którzy mają różny charakter, lub których interesy w danej sprawie idą w różnych kierunkach, często będą bardzo znacznie różnili się w swych poglądach na to, jaką część wydatków, potrzebnych do tego, aby przystosować budynki i maszyny do zmieniających się warunków w danej dziedzinie przemysłu, można uważać za nakład nowego kapitału, jaką zaś część nakładu należy przyjąć za równoważnik deprecjacji i uważać za wydatek, który trzeba potrącić z wpływów bieżących, nim się określi czyste zyski lub rzeczywisty dochód z przedsiębiorstwa. Trudności te i wynikające z nich

§ 3. Na początku swego przedsięwzięcia i w każdem następnem stadjum człowiek interesów bezustannie dąży do takiego ułożenia warunków, aby otrzymać lepsze wyniki przy danem quantum nakładu lub wyniki równe przy mniejszym nakładzie. Innemi słowy, bezustannie stosuje zasadę substytucji w celu zwiększenia swych zysków, przyczem rzadko nie udaje mu się zwiększyć wydajności pracy i mocy władania naturą, jaką człowiekowi daje organizacja i wiedza.

Każda miejscowość ma swe szczególne właściwości, które w różny sposób wpływają na metody prowadzenia wszelkich przedsiębiorstw, mających w danej miejscowości swą siedzibę. Lecz nawet na tem samem miejscu i w tej samej dziedzinie przemysłu dwie osoby, dążące do tego samego celu, nie wybiorą ściśle jednej i tej samej drogi. Dążenie do zmiany jest główną przyczyną postępu; im bardziej uzdolnieni są przedsiębiorcy w jakiejś dziedzinie przemysłu, tem większe będzie to dążenie do zmiany. W niektórych gałęziach przemysłu, jak naprzykład w przędzalnictwie bawełny, zmiany mają zakreślone wązkie granice: nie może się tu utrzymać przedsiębiorca, nie używający we wszystkich działach pracy maszyn, i to maszyn najbardziej udoskonalonych. Natomiast w innych gałęziach przemysłu, jak naprzykład w niektórych gałęziach przemysłu drzewnego i metalowego, w rolnictwie, w prowadzeniu sklepów, może istnieć wielka różnorodność metod. Tak, naprzykład, w jednej i tej samej dziedzinie przemysłu jeden fabrykant będzie, być może, wydatkować więcej na płace zarobkowe, drugi zaś więcej wydawać będzie na maszyny; jeden kupiec detaliczny włoży większy kapitał w zapasy, drugi zaś wyda więcej na ogłoszenia i na inne sposoby stworzenia sobie niematerjalnego kapitału w postaci korzystnych stosunków handlowych i klienteli. Również i w drobnych szczegółach różnorodność możliwych metod jest niesłychanie wielka.

Sposób działania każdego poszczególnego człowieka zależy zarówno od szczególnych warunków, w jakich się znajduje, jak i od

---

różnice poglądów są największe tam, gdzie chodzi o nakład kapitału na zdobycie dla przedsiębiorstwa klienteli i stosunków handlowych, lub o właściwą metodę oceniania wartości klienteli. Sprawę tę traktuje obszernie Matheson w *Depreciation of Factories and their Valuation.*

Inny szereg trudności powstaje wskutek zmian ogólnej siły nabywczej pieniądza. Jeżeli siła ta zmniejszyła się lub, innemi słowy, jeżeli nastąpiła ogólna zwyżka cen, to może się zdawać, że wartość fabryki wzrosła, gdy tymczasem w rzeczywistości pozostała niezmienna. Stąd powstają w ocenie rzeczywistej zyskowności różnych rodzajów przedsiębiorstw większe błędy, niżby się to mogło na pierwszy rzut oka wydawać prawdopodobne. Lecz wszystkie zagadnienia tego rodzaju musimy odłożyć na później i rozważyć po omówieniu teorji pieniądza.

jego temperamentu i stosunków. Lecz każdy człowiek, będzie, biorąc w rachubę swe środki, robił nakłady kapitału w swem przedsiębiorstwie w wielu różnych kierunkach dotąd, póki nie dojdzie do punktu, który według jego mniemania jest granicą zyskowności, to znaczy do chwili, w której według jego mniemania nie będzie już żadnej dobrej racji, aby przypuszczać, że zyski, wynikające z dalszych nakładów w danym poszczególnym kierunku, kompensowałyby te nakłady. Granice zyskowności należy przedstawiać sobie nie jako poszczególny punkt na jednej jakiejś stałej linji możliwych inwestycyj, lecz jako linję graniczną nieprawidłowych kształtów, przecinającą jedne za drugim wszelkie możliwe kierunki inwestycyj.

§ 4. Ta zasada substytucji ściśle się wiąże i częściowo opiera na tendencji do zmniejszania się stopy przychodu od nadmiernych nakładów środków materjalnych i pracy w jakimś kierunku, — na tendencji, którą potwierdza ogólnie doświadczenie. W ten sposób zasada substytucji wiąże się z ogólną tendencją do zmniejszania się przychodu od zwiększających się nakładów kapitału i pracy w ziemię w krajach o starej kulturze, która to tendencja gra wybitną rolę w ekonomice klasycznej. Zasada ta tak dalece związana jest z zasadą zmniejszania się użyteczności granicznej, które jest wynikiem zwiększania się nakładów, że niektóre zastosowania tych dwóch zasad są niemal identyczne. Widzieliśmy już, że nowe metody produkcji powołują do życia nowe dobra i obniżają cenę dóbr dawniej znanych tak dalece, iż dobra te stają się dostępne dla większej liczby konsumentów; widzieliśmy z drugiej strony, że zmiany metod i rozmiarów konsumcji stają się przyczyną rozwoju produkcji w nowych kierunkach i nowego rozdziału środków produkcji; widzieliśmy wreszcie, że jakkolwiek niektóre metody konsumcji, które przyczyniają się najwięcej do podniesienia poziomu życia ludzkiego, w małym stopniu tylko przyczyniają się do posunięcia naprzód produkcji dóbr materjalnych, to jednak produkcja i konsumcja są jaknajściślej wzajemnie związane ze sobą [1]). Lecz teraz mamy rozważyć bardziej szczegółowo, o ile rozdział środków produkcji pomiędzy różne przedsięwzięcia wytwórcze jest odwrotną stroną i refleksem rozdziału zakupów kosumcyjnych pomiędzy różne klasy dóbr [2]).

Powróćmy teraz do gospodyni domu w pierwotnem gospodarstwie, która mając „ograniczoną ilość kłębków przędzy wełnianej

---

[1]) Porównaj str. 60—64 i 81—87.

[2]) Treść części tego paragrafu we wcześniejszych wydaniach znajdowała się w księdze VI, rozdział I, § 7. Zdaje się jednak, że rozważania te potrzebne są już tutaj jako przygotowanie głównych rozdziałów księgi V.

z rocznego strzyżenia owiec, rozważa wszelkie potrzeby domowe, dotyczące ubrania, i próbuje rozdzielić pomiędzy nie przędzę w ten sposób, aby jak można najwięcej zwiększyć dobrobyt rodziny. Będzie ona mniemała, iż źle się wywiązała ze swego zadania, jeżeli po dokonaniu podziału będzie miała zasadę do tego, aby żałować, że nie przeznaczyła więcej przędzy, powiedzmy na pończochy, a mniej na kurtki. Jeżeli natomiast zatrzymała się we właściwym punkcie, to zrobiła tyle właśnie pończoch i kurtek, iż otrzymała równe quantum dobra z ostatniego kłębka przędzy, użytego na pończochy, i z ostatniego kłębka, użytego na kurtki“ [1]). Jeżeli się zdarzyło, że otwarte są przed nią dwa sposoby wyrobu kurtki, które dałyby wyniki jednakowo zadawalniające, lecz z których jeden wymagałby zużycia cokolwiek większej ilości przędzy, przy cokolwiek mniejszym wysiłku, wówczas zagadnienia, z któremi gospodyni nasza się spotyka, są typem zagadnień, spotykanych na szerszym świecie ekonomicznym. Zagadnienia te dotyczyłyby przedewszystkiem tego, jakie z pośród różnych celów są najbardziej palące; powtóre tego, jakie korzyści dają różne sposoby osiągnięcia każdego z tych celów; po trzecie tego, gdzie leżą punkty graniczne, do których gospodyni mogłaby prowadzić z zyskiem dla siebie nakłady w każdym poszczególnym kierunku; rozwiązanie tego ostatniego pytania zależne jest od rozwiązania poprzednich.

Człowiek interesów, nim rozstrzygnie każde z tych zagadnień, musi przeprowadzić bardziej złożone zestawienia i bilanse, to też musi rozstrzygać te trzy rodzaje zagadnień na większą skalę, niż owa gospodyni domu [2]). Weźmy przykład z przemysłu budowlanego. Przypatrzmy się operacjom „spekulanta budowlanego“ w dodatniem znaczeniu tego terminu, to znaczy człowieka, który stawia sobie za zadanie budowanie domów dla zadośćuczynienia przyszłemu popytowi; który bierze na siebie odpowiedzialność i ryzyko za błędy w swych obliczeniach, gdy zaś obliczenia jego bieg wypadków potwierdzi, przysparza korzyści zarówno społeczeństwu, jak i sobie. Niechaj oto rozważa, czy ma wybudować domy mieszkalne, składy towarowe, fabryki lub sklepy. Umie on szybko wytworzyć sobie pogląd słuszny co do tego, w jaki sposób należy budować każdego rodzaju budowle,

[1]) Księga III, rozdział V, § 1, str. 113.

[2]) Pozostała część te paragrafu w znacznej mierze idzie po linjach, wytkniętych w pierwszej połowie Noty XIV. Dodatku Matematycznego, którą można przeczytać w związku z obecnym paragrafem. Temat jest tego rodzaju, iż język rachunku różniczkowego — nie zaś sposób rozumowania w tym rachunku — szczególniej pomaga do wyjaśnienia myśli: można jednak temat ten przedstawić w ogólnych zarysach również i w języku potocznym.

umie też obliczać z gruba koszty budowy. Oblicza on koszt różnych placów, odpowiednich na każdy rodzaj budowli; dolicza cenę, którą musiałby zapłacić za plac, do ogółu kosztów produkcji, podobnie jak koszty budowy fundamentów i temu podobne. Tę kalkulację kosztów zestawia z kalkulacją ceny, którą prawdopodobnie będzie mógł osiągnąć za dany budynek łącznie z placem. Jeżeli z wyliczeń tych wynika, że w żadnym przypadku cena popytu nie będzie przewyższała jego nakładów o taką sumę, iżby budowa dała mu dobry zysk i pewne zabezpieczenie od ryzyka, wówczas nie przystąpi do budowy, lub też, być może, zacznie budować z pewnem ryzykiem, aby utrzymać swych najcenniejszych pracowników i aby znaleźć jakieś zatrudnienie dla swych narzędzi i pomocników, którym płaci stałą pensję. Lecz o tem później.

Przypuśćmy teraz, iż zdecydował, że, powiedzmy, wille pewnego typu, naprzykład rezydencje, wzniesione na gruncie, który ma możność kupić, dadzą mu prawdopodobnie dobry zysk. Ustaliwszy w ten sposób cel główny, do którego ma dążyć, przystępuje do badania bardziej starannego środków, z których pomocą cel ten może osiągnąć i w związku z tem badaniem — do rozważania możliwych modyfikacyj szczegółów swego planu.

Ustaliwszy ogólny charakter domów, które ma budować, będzie musiał rozważyć, w jakich proporcjach użyć różnych materjałów — cegieł, kamieni, stali, cementu, drzewa, i t. d., aby otrzymać wynik, którym będzie dom, zadośćczyniący przy danych kosztach w największym stopniu potrzebom estetycznym przyszłego nabywcy i najlepiej zapewniający mu wygody. W ten sposób namyślając się, jaki będzie najlepszy sposób rozdziału jego środków pieniężnych na różne materjały, będzie on miał do czynienia z tem samem w istocie zagadnieniem, które rozważała owa gospodyni domu, która ma zdecydować, jak najlepiej i najekonomiczniej rozdzielić przędzę na różne potrzeby domowe.

Podobnie jak ona, musi i nasz spekulant wziąć w rachubę, że korzyść, którą da zużycie materjałów w pewnym poszczególnym kierunku, będzie stosunkowo duża do pewnego punktu, a następnie zmniejszać się będzie stopniowo. Podobnie jak gospodyni, musi on rozdzielić swe środki produkcji tak, iżby miały tę samą wartość graniczną we wszystkich sposobach użycia; musi zestawiać stratę, któraby wynikła ze zmniejszenia jednego wydatku, z zyskiem, któryby osiągnął przez zwiększenie innego wydatku. W rzeczywistości oboje, owa gospodyni domu i spekulant budowlany, trzymają się tych samych zasad w działaniu, które kierują rolnikiem, gdy wyznacza swe nakłady kapitału i pracy w ziemię w ten sposób, że żadne pole nie

jest pozbawione nakładu, który daje obfity przychód, i żadne nie otrzymuje takiej uprawy, iżby zbyt silnie miała się przejawić tendencja do zmniejszania się przychodu rolnego [1]).

Tak więc dzielny człowiek interesów, jak to już powiedzieliśmy, „posuwa inwestycję kapitału w jakimś określonym kierunku do punktu, który w jego rozumieniu jest punktem granicznym zyskowności; to znaczy, do takiego punktu, iż w jego rozumieniu niema dobrej racji, aby przypuszczać, że zyski z dalszych nakładów w tym samym kierunku pokryją nakłady". Nigdy nie zakłada on, iż metody okólne będą opłacały się na dłuższą metę. Natomiast zawsze szuka metod okólnych, któreby obiecywały większą wydajność w stosunku do swych kosztów, niż metody bezpośrednie i przyjmuje najlepszą z nich, jeżeli to leży w jego mocy.

§ 5. Musimy rozważyć obecnie pewne terminy techniczne, dotyczące kosztów. Gdy przedsiębiorca oblicza swe kapitały, obmyślając, z jakiemi środkami będzie prowadził przedsiębiorstwo, to baczy na to, aby ceny osiągnięte za różne produkty tego przedsiębiorstwa dały mu dostateczne odszkodowanie za poczynione nakłady; oczekuje przytem, że przy normalnych warunkach będzie mógł wyznaczyć na każdy z tych produktów dostateczną cenę, to znaczy taką cenę, która pokryje nie tylko koszty *specjalne*, *bezpośrednie*, lub *pierwotne*, lecz również odpowiednią część ogólnych kosztów prowadzenia przedsiębiorstwa; te ostatnie możemy nazwać *kosztami dodatkowemi*. Te dwa składniki, razem wzięte, tworzą *koszty całkowite* prowadzenia przedsiębiorstwa.

Termin „koszty pierwotne" używa się w życiu gospodarczem w bardzo wielu różnych znaczeniach. Tutaj wzięliśmy go w znaczeniu wąskiem. „Koszty dodatkowe" wzięte są tutaj w takiem znaczeniu, iż obejmują stałe pozycje, powstające wskutek tego, iż znaczna część kapitału przedsiębiorstwa jest włożona w trwałe urządzenia, oraz w płace wyższych pracowników, ciężary bowiem, jakie przedsiębiorstwo ponosi w postaci ich pensyj, nie dadzą się naogół szybko przystosować do zmian potrzebnego dla przedsiębiorstwa quantum ich pracy. Pozostają więc tylko koszty (pieniężne) surowego materjału, używanego w produkcji danego towaru, oraz prace zarobkowe za tę część pracy, wykonywanej w przedsiębiorstwie, która płatna jest dziennie lub tygodniowo, oraz zużycie urządzeń fabrycznych. To są te koszty specjalne, które fabrykant ma na względzie, gdy w jego przedsiębiorstwie panuje zastój,

[1]) Porównaj powyżej ks. III, rozdział III, § 1, oraz przypisek na str. 152—153.

gdy oblicza najniższą cenę, po jakiej opłaci się mu przyjąć zamówienie bez względu na to, iż w ten sposób może ewentualnie zepsuć rynek na przyszłe zamówienia i zatrzymać na pewien czas ruch w przedsiębiorstwie. Lecz w rzeczywistości musi on zazwyczaj brać w rachubę ten możliwy skutek: cena, po jakiej opłaci mu się produkować nawet wtedy, gdy jest zastój, jest w praktyce zazwyczaj znacznie wyższa, niż te koszty pierwotne, jak się o tem przekonamy w trzech następnych rozdziałach [1]).

§ 6. Koszty dodatkowe musi zazwyczaj w znacznej mierze pokrywać cena sprzedaży w ciągu krótkiego czasu. W ciągu dłuższego zaś okresu czasu cena sprzedaży musi pokryć te koszty w całości, gdy bowiem nie zostaną pokryte, produkcja się zatrzyma. Koszty dodatkowe są wielu różnych rodzajów; niektóre różnią się tylko stopniem od kosztów pierwotnych. Tak, naprzykład, gdy jakaś firma namyśla się, czy przyjąć obstalunek na lokomotywę za cenę stosunkowo niską, to absolutne koszty pierwotne obejmują tu wartość surowego materjału i płace zarobkowe rzemieślników i robotników, zajętych przy budowie lokomotywy. Niema natomiast wyraźnej reguły co do sztabu płatnych oficjalistów: gdy bowiem w przedsiębiorstwie będzie panował zastój, to mimo to będą oni przez pewien czas brali prawdopodobnie pensję i płace ich wobec tego zalicza się zazwyczaj do kosztów ogólnych lub dodatkowych. Lecz linja graniczna często tu jest niewyraźna. Tak, naprzykład, rzadko zwalnia się przodowników i odpowiedzialnych rzemieślników jedynie dlatego, że w przedsiębiorstwie panuje chwilowo zastój, i jakiś sporadyczny obstalunek zostaje przyjęty, aby wypełnić ich czas pracy, choć cena jego nie pokrywa ich płac zarobkowych i pensyj. To znaczy, że w tym przypadku nie można płac tych i pensyj uważać za koszty pierwotne. Lecz, oczywista, sztab oficjalistów firma może w pewnej mierze przystosowywać do ilości pracy, pozostawiając niezajęte wakanse lub nawet usuwając w czasach zastoju ludzi nieodpowiednich, w czasach zaś ożywienia pracy biorąc siły pomocnicze, lub nie przyjmując obstalunków.

---

[1]) Szczególniej w ks. V, rozdz. IX. „Istnieje wiele różnych interpretacyj pojęcia kosztów pierwotnych... My bierzemy termin „koszty pierwotne“ w znaczeniu, które faktycznie *implicite* zawarte jest w tych wyrazach, a mianowicie oznaczamy nim tylko pierwotne lub bezpośrednie koszty produkcji; w niektórych gałęziach przemysłu może zaś być rzeczą wygodną włączyć do kosztów produkcji pewną część kosztów pośrednich oraz straty, wynikające z deprecjacji urządzeń i budynków. Natomiast w żadnym wypadku nie należy włączać do kosztów produkcji odsetek od kapitału lub zysku“. (Garcke and Fells, *Factory Accounts* rozdz. I).

Jeżeli przejdziemy od takich zadań do zadań większych i rozłożonych na czas dłuższy, jak naprzykład wykonanie kontraktu stopniowej dostawy dużej liczby lokomotyw w ciągu wielu lat, wówczas znaczną część pracy oficjalistów, związaną z tym obstalunkiem, należy uważać za pracę specjalnie mu poświęconą, gdyby bowiem pracy tej nie dokonano i nie zastąpiono niczem innem, to pozycja pensyj w kosztach produkcji mogłaby być zredukowana niemal proporcjonalnie.

Sprawa przedstawia się jeszcze wyraźniej, gdy rozważamy stały rynek na jakiś rodzaj manufaktury w ciągu długiego czasu. Wówczas bowiem nakłady potrzebne do zgromadzenia sił wyspecjalizowanych i stworzenia organizacji, do skompletowania sztabu oficjalistów i do nabycia trwałych urządzeń składowych, — wszystkie te koszty można uważać za część kosztów niezbędnych do procesu produkcji. Te nakłady będą powiększane aż do punktu granicznego, w którym zdaje się zachodzić niebezpieczeństwo, iż dana gałąź manufaktury rozwija się nadmiernie w stosunku do istniejącego rynku.

W następnym rozdziale rozwijamy wywody, podane w rozdziale III-cim i obecnym. Wykazujemy bardziej szczegółowo, jak koszty te, które bardzo silnie wpływają na podaż i, co zatem idzie, na cenę, stają się małą i nieznaczną pozycją, gdy chodzi o pojedyńczą umowę, dotyczącą, powiedzmy, jednej lokomotywy; stanowią zaś zespół znacznie pełniejszy i odpowiadają znacznie lepiej ogólnym cechom struktury ekonomicznej, gdy chodzi o stałą podaż na trwały rynek ogólny: wpływ kosztu produkcji na wartość uwydatnia się wyraźnie jedynie w długich okresach czasu, i należy go oceniać, raczej biorąc pod uwagę całokształt procesu produkcji, niż poszczególną lokomotywę lub poszczególny dział dóbr. W rozdziałach VIII—X przeprowadzamy podobne badanie zmian charakteru tych kosztów pierwotnych i dodatkowych, które polegają na procentach (lub zyskach) od inwestycyj na czynniki produkcji — zmian, które są różne zależnie od tego, czy rozważamy okresy rynkowe długie, czy też krótkie.

Na razie możemy zaznaczyć, że różnica pomiędzy kosztami pierwotnemi i dodatkowemi istnieje w każdej fazie cywilizacji, jakkolwiek zwraca się na nią baczną uwagę prawdopodobnie jedynie w okresie kapitalistycznym. Robinson Crusoe miał do czynienia tylko z kosztami rzeczywistemi i z rzeczywistem zadowoleniem; i rodzina włościańska starego pokroju, która niewiele kupowała i niewiele sprzedawała, prawie w ten sam sposób przeprowadzała swoje nakłady w postaci obecnych „wysiłków i oczekiwań“ dla osiągnięcia przyszłych korzyści. Jeżeli zaś powstawała wątpliwość, czy warto wziąć lekką drabinę, aby zerwać dzikie owoce, wówczas zestawianoby tylko koszty pierwotne z oczekiwanemi korzyściami: a jednak przecież drabiny by nie zrobiono,

gdyby nie oczekiwano, że odda ona przy wykonywaniu różnych drobnych czynności tyle usług, iż będą one wystarczającem wynagrodzeniem za koszt jej produkcji. W ciągu dłuższego czasu drabina musi opłacić całkowite koszty jej produkcji, zarówno dodatkowe, jak pierwotne.

Nawet współczesny przedsiębiorca musi patrzeć na swą własną pracę, jako przedewszystkiem na koszt realny. Może on mniemać, że pewne jakieś przedsięwzięcie da prawdopodobnie nadwyżkę wpływów pieniężnych nad wydatkami pieniężnemi (przy należytem uwzględnieniu ryzyka i dyskonta zdarzeń przyszłych), lecz, że nadwyżka ta wynosić będzie mniej, niż ekwiwalent pieniężny jego trudów i wysiłków, które musi ponieść w związku z danem przedsięwzięciem: w tym przypadku przedsięwzięcia tego nie podejmie [1]).

ROZDZIAŁ V.

RÓWNOWAGA NORMALNEGO POPYTU I PODAŻY. (Ciąg dalszy).

Długie i krótkie okresy czasu.

§ 1. Różne znaczenia terminu n o r m a l n y, zależnie od tego, czy jest mowa o długich, czy też o krótkich okresach czasu, wskazaliśmy w rozdziale III. Jesteśmy teraz przygotowani do tego, aby je zbadać bardziej dokładnie.

W tym przypadku, jak i w wielu innych, ekonomista wyprowadza poprostu na światło dzienne trudności, tkwiące w potocznem ujęciu rzeczy: jasno je sobie uświadamiając, można je przezwyciężyć całkowicie. W życiu potocznem bowiem używa się zazwyczaj wyrazu „normalny“ w różnych znaczeniach, zależnie od tego, o jakim okresie czasu się mówi, i z kontekstu trzeba się orjentować, gdzie następuje przejście od jednego znaczenia do drugiego. Ekonomista idzie tą samą drogą, co życie potoczne; starając się zaś wskazywać te przejścia od jednego znaczenia do drugiego, czasem zdaje się komplikować sprawę tam, gdzie faktycznie tylko komplikację konstatuje.

---

[1]) Koszty dodatkowe, które według obliczeń i przewidywań właściciela fabryki będzie można dodać do pierwotnych kosztów produktów, są źródłem quasi-renty, którą będzie mu dawała fabryka. Jeżeli rzeczywistość odpowiada jego oczekiwaniom, wówczas przedsiębiorstwo daje dobre zyski, jeżeli zaś nie odpowiada, to przedsiębiorstwo zaczyna iść źle. Lecz twierdzenie to odnosi się tylko do problemów wartości, dotyczących długich okresów czasu, tutaj też różnica pomiędzy kosztami pierwotnemi i dodatkowemi nie ma specjalnego znaczenia. Ważna jest ona tylko dla krótkich okresów czasu.

Tak, naprzykład, gdy się mówi, że cena wełny pewnego dnia była nienormalnie wysoka przy nienormalnie niskiej cenie przeciętnej w roku, że płace górników, wydobywających węgiel, były nienormalnie wysokie w roku 1872, a nienormalnie niskie w 1879 r., że (realne) płace zarobkowe były nienormalnie wysokie w końcu XIV wieku i nienormalnie niskie w połowie XVI wieku, to wówczas każdy rozumie, że znaczenie terminu „normalny" nie było to samo we wszystkich tych przypadkach.

Najlepszą tego ilustrację dają fabryki, tu bowiem urządzenia są długotrwałe, wytwór zaś krótkotrwały. Gdy jakiś nowy fabrykat dopiero jest wprowadzany na rynek i urządzenia do produkowania go są jeszcze niewystarczające, normalna jego cena przez kilka miesięcy może być dwa razy większa, niż cena innych fabrykatów, których produkcja jest niemniej trudną, lecz umożliwiona dzięki temu, że istnieją wystarczające urządzenia, obfitość maszyn i rąk pracy wykwalifikowanych. Jeżeli weźmiemy pod uwagę długi okres czasu, możemy powiedzieć, że cena normalna nowego fabrykatu jest równa cenie innych fabrykatów. Jeżeli w ciągu kilku pierwszych miesięcy produkcji znaczna ilość tego fabrykatu zostanie zaofiarowana na sprzedaż w jakiejś masie upadłościowej, to możemy powiedzieć, że cena jego była nienormalnie niska, choćby o połowę była wyższa od ceny innych podobnych fabrykatów. Kontekst wskazuje każdorazowo, w jakiem znaczeniu użyto wyrazu „normalny" w danym przypadku. Rzadko też potrzebny jest formalny komentarz interpretacyjny, w zwykłej bowiem rozmowie nieporozumienia można usuwać w zarodku drogą pytań i odpowiedzi. Rozważmy teraz tę sprawę bardziej szczegółowo.

Widzieliśmy [1]), że fabrykant materjałów wełnianych musi obliczać koszty produkcji wszystkich tych różnorodnych rzeczy, które potrzebne są do wyprodukowania materjału, biorąc pod uwagę, jaka ilość każdej z nich będzie potrzebna, i przyjmując przedewszystkiem, że warunki podaży będą normalne. Teraz trzeba jeszcze wziąć pod uwagę to, że fabrykant musi nadawać terminowi „normalny" znaczenie bardziej szerokie lub wąskie, zależnie od tego, jak daleko sięgają jego obliczenia i przewidywania.

Tak, naprzykład, obliczając wysokość płac zarobkowych, potrzebną do tego, aby wywołać podaż pracy, konieczną do uruchomienia pewnej ilości warsztatów tkackich, może on wziąć za podstawę obecne płace za pracę podobną w innych sąsiednich przedsiębiorstwach; lub też może oprzeć się w swych obliczeniach na tem, że w okolicy brak tego poszczególnego rodzaju rąk pracy, że ceny bieżące na ten rodzaj

[1]) Księga V, rozdz. III, § 5.

pracy są w danem miejscu wyższe, niż w innych miejscowościach Anglji, i że, biorąc w rachubę możliwą imigrację w ciągu lat następnych, można przyjąć jako normalną wysokość płac zarobkowych płacę niższą, niż ta, która przeważa w chwili obliczeń. Wreszcie może uważać, że płace zarobkowe tkaczy w całym kraju są nienormalnie niskie w stosunku do płac innych robotników o tym samym poziomie kwalifikacyj, a to wskutek tego, że przed kilkunastu laty zbyt piękne robiono sobie nadzieje co do perspektyw, otwierających się przed daną gałęzią przemysłu. Fabrykant nasz może wyprowadzić stąd wniosek, że w tej gałęzi pracy nastąpiło nadmierne nagromadzenie sił roboczych, że rodzice zaczęli już wybierać swoim dzieciom inne rzemiosła, dające większe korzyści, choć niewiele trudniejsze, że wobec tego za kilka lat nastąpi spadek podaży pracy potrzebnej w jego przedsiębiorstwie, tak, iż patrząc na długą metę w przyszłość, trzeba przyjąć jako normalne płace zarobkowe wyższe, niż przeciętna płaca w chwili obliczeń [1]).

Obliczając znowu normalną cenę podaży wełny, nasz fabrykant weźmie przeciętną za wiele lat ubiegłych, uwzględni przytem wszelkie zmiany, które w bezpośredniej przyszłości wpłyną prawdopodobnie na podaż; weźmie też w rachubę skutki takich posuch, jakie od czasu do czasu zdarzają się w Australji i w innych miejscach; przychodzą bowiem zbyt często, aby uważać je za nienormalne. Natomiast nie weźmie tutaj w rachubę możliwości, iż Anglja zostanie wciągnięta w wielką wojnę, wskutek której mogłaby się przerwać dostawa wełny z Australji; będzie uważał, że możliwości tego rodzaju podpadają pod kategorję nadzwyczajnego ryzyka przy prowadzeniu przedsiębiorstwa, nie mają zaś nic wspólnego z jego obliczeniami normalnej ceny podaży wełny.

W ten sam sposób traktować będzie nasz fabrykant ryzyko na wypadek zamieszek wewnętrznych lub znacznych i długotrwałych zmian niezwykłych na rynku pracy; natomiast w swoich obliczeniach co do ilości pracy, jaką mogą wykonywać maszyny w normalnych warunkach, weźmie on prawdopodobnie pod uwagę drobniejsze przerwy, powstające wskutek walk ekonomicznych, które zdarzają się stale, i które zatem trzeba uważać za należące do zwykłego biegu wypadków, to znaczy nie za anormalne.

---

[1]) W niewielu tylko przypadkach, co prawda, obliczenia przedsiębiorcy muszą sięgać tak daleko ze względów praktycznych i rozciągać zakres terminu „normalny“ na okres całej generacji; natomiast w bardziej ogólnych zastosowaniach ekonomiki trzeba czasem rozciągać zakres tego terminu jeszcze bardziej i brać w rachubę powolne zmiany, dokonywujące się w ciągu stuleci i wpływające na cenę podaży pracy o danym poziomie kwalifikacji.

We wszystkich tych obliczeniach nie będzie on zajmował się specjalnie badaniem, jak dalece ludzkość pozostaje pod wyłącznym wpływem motywów egoistycznych. Może on uświadamiać sobie, że gniew i próżność, zazdrość i obrażona godność własna są prawie równie często przyczyną strajków i lokautów, jak chęć zysku pieniężnego: lecz to nie będzie wchodziło w jego obliczenia. Fabrykant musi wiedzieć o przyczynach strajków i lokautów tylko to, czy zdarzają się one z dostateczną prawidłowością, aby można było wziąć zasadnie w rachubę ich wpływ na przerywanie pracy i podnoszenie normalnej ceny podaży towarów [1]).

§ 2. Element czasu jest główną przyczyną tych trudności w badaniach ekonomicznych, które sprawiają, iż człowiek przy swoich ograniczonych środkach musi posuwać się naprzód krok za krokiem, rozkładając zagadnienia złożone, badając każde poszczególne pytanie oddzielnie i łącząc wreszcie częściowe rozwiązania w mniej lub więcej zupełne rozwiązanie całej zagadki. Rozkładając zagadnienie na części poszczególne, oddzielamy te czynniki, zakłócające bieg zjawisk, których rozważanie w danej chwili jest niewygodne, obejmując je zwrotem *ceteris paribus*. Badanie pewnej grupy czynników wydzielamy zapomocą przypuszczenia, że inne warunki pozostają bez zmiany: nie negujemy istnienia innych czynników, lecz pomijamy na pewien czas ich działanie, zmieniające bieg zjawisk. Im bardziej zwęzimy w ten sposób zakres badania, tem ściślej możemy zbadać dany przedmiot, lecz jednocześnie wyniki tego badania mniej ściśle odpowiadają realnemu życiu. Każde ścisłe i precyzyjne badanie zagadnienia wąskiego ułatwia jednak badanie bardziej ścisłe, niżby to było możliwe w innych warunkach, zagadnień ogólniejszych, w których zakres wchodzi to węższe zagadnienie. Im bardziej posuwamy się naprzód, tem więcej czynników można uwzględnić jednocześnie; ścisłe rozważania można uczynić mniej oderwanemi, a realistyczne mniej nieścisłemi, niż to było możliwe na wcześniejszym poziomie badania [2]).

---

[1]) Porównaj księgę I, rozdz. II, § 7.

[2]) Jak to wyjaśniliśmy w przedmowie, w obecnym tomie badamy głównie warunki normalne, które czasem opisuje się mianem warunków statycznych. W rozumieniu mojem jednak zagadnienie normalnej wartości należy do dynamiki ekonomicznej: w części dlatego, że statyka w rzeczywistości jest tylko działem dynamiki, w części zaś dlatego, że wszelkie koncepcje, dotyczące stanu statycznego w ekonomice, z których sama hipoteza stanu niezmiennego jest najważniejsza, są tylko prowizoryczne i są jedynie środkiem ilustrowania poszczególnych faz rozumowania; należy je odrzucić, gdy tę swoją rolę spełniły.

Nasz pierwszy krok w kierunku badania wpływów, jakie wywiera element czasowy na stosunki pomiędzy kosztami produkcji, a wartością, będzie polegał na tem, iż rozważymy słynną fikcję „stanu niezmiennego“, w którym wpływy te dają się odczuć bardzo nieznacznie; następnie zaś zestawimy wyniki, otrzymane na podstawie tej fikcji, z wynikami badania rzeczywistych warunków w świecie nowożytnym.

Stan niezmienny (stan stagnacji) otrzymuje swą nazwę z tej racji, iż w tym stanie ogólne warunki produkcji i konsumcji, rozdziału i wymiany pozostają bez zmiany. Niemniej jest on pełen ruchu, jest bowiem postacią życia. Przeciętny wiek ludności może być niezmienny, choć każda poszczególna jednostka albo znajduje się w okresie rozwoju pomiędzy wiekiem młodzieńczym, a dojrzałością, albo też chyli się ku starości. Podobnie można przyjąć, że ta sama ilość towarów na jednostkę ludzką jest produkowana temi samemi metodami przez te same klasy ludności w ciągu wielu pokoleń, oraz, że wskutek tego podaż narzędzi i środków produkcji miała dość czasu na przystosowanie się do stałego popytu.

Moglibyśmy przyjąć wprawdzie, że w naszym „niezmiennym stanie“ każde przedsiębiorstwo zachowuje wciąż te same rozmiary i utrzymuje wciąż tę samą klientelę. Lecz nie jest konieczne, abyśmy szli tak daleko w swych założeniach; wystarczy przypuścić, że firmy rozwijają się i upadają, lecz, że „firma typowa“ zachowuje wciąż te same rozmiary, podobnie jak typowe drzewo dziewiczego lasu, oraz że wskutek tego oszczędności i korzyści osiągane zapomocą własnych jej środków, są niezmienne; ponieważ zaś przyjęto uprzednio, że ogólne rozmiary produkcji są niezmienne, przeto niezmienne są również oszczędności i korzyści, które osiągają pomocnicze gałęzie przemysłu w najbliższej okolicy, i t. d. (To znaczy, że niezmienne są zarówno korzyści i oszczędności zewnętrzne, jak wewnętrzne. Cena, której oczekiwanie wystarczało właśnie do tego, aby skłonić ludzi do podjęcia produkcji, musi być wystarczająca na to, aby pokryła w ciągu dłuższego czasu koszty wytworzenia i ustalenia stosunków handlowych; odpowiednią część tych kosztów należy dodać do ogólnych kosztów produkcji).

W niezmiennym stanie rzeczy zatem słuszna byłaby prosta reguła, według której wartość zależy od kosztów produkcji. Każdy skutek zależałby tutaj głównie od jednej przyczyny; nie byłoby tu skomplikowanego działania i reakcji pomiędzy przyczyną, a skutkiem. Każdy składnik kosztów podlegałby prawom „natury“, przyczem pewien wpływ na koszty miałyby ustalone zwyczaje. Nie byłoby wówczas wzajemnego działania popytu, nie byłoby też zasadniczej różnicy pomiędzy bezpośredniemi, a wtórnemi skutkami czynników ekonomicznych. Nie

byłoby też różnicy pomiędzy normalną wartością, odpowiadającą okresowi długiemu i krótkiemu, przynajmniej gdybyśmy przypuścili, że w tym jednostajnym świecie zbiory same są zawsze jednakowe; wobec tego bowiem, że firma typowa miałaby tu zawsze te same rozmiary i zawsze spełniałaby te same zadania w tych samych rozmiarach i w ten sam sposób, że nie byłoby dla niej czasów zastoju, ani sezonów specjalnie wielkiego ruchu, przeto jej normalne wydatki, od których zależy normalna cena podaży, byłyby zawsze te same. Tabele cen popytu byłyby zawsze te same, podobnie jak tabele cen podaży, i cena normalna nigdyby się nie zmieniała.

Lecz żadne z tych założeń nie odpowiada temu, co się dzieje w świecie, w którym żyjemy. Tutaj działanie każdej siły ekonomicznej wciąż się zmienia pod wpływem innych sił z nią jednocześnie działających. Tutaj zmiany rozmiarów produkcji, jej metod i kosztów wciąż oddziaływują wzajemnie na siebie; wpływają zawsze na charakter i rozmiary popytu i same od tych ostatnich są zależne. Dalej potrzeba czasu na to, aby wszystkie te wzajemne wpływy mogły się ujawnić, przyczem zazwyczaj wpływy te nigdy nie ujawniają się z jednakową szybkością. W tym świecie więc, w którym rzeczywiście żyjemy, wszelka jasna i prosta teza co do stosunków pomiędzy kosztami produkcji, popytem i wartością jest z konieczności rzeczy fałszywa: im bardziej pozornie przejrzysta dzięki umiejętnemu przedstawieniu, tem łatwiej w błąd wprowadza. Człowiek może łatwiej być dobrym ekonomistą, jeżeli wierzy swemu zdrowemu rozsądkowi i instynktom praktycznym, niż gdy zapewnia, że studjuje teorję wartości i chce w łatwy sposób ją zbudować.

§ 3. Założyliśmy powyżej, że w niezmiennym stanie ekonomicznym niezmienna jest również ilość ludności. Lecz prawie wszystkie cechy wyróżniające takiego stanu może posiadać sytuacja tam, gdzie zarówno liczebność ludności, jak zamożność zwiększa się, pod warunkiem, że jedna i druga zwiększają się w tym samym stosunku i że niema braku ziemi, że dalej w nieznacznym stopniu zmieniają się metody produkcji i warunki danego przemysłu, że wreszcie i przedewszystkiem charakter samego człowieka pozostaje wielkością stałą. Przy takim bowiem stanie rzeczy znaczna większość istotnych i ważnych warunków produkcji i konsumcji, wymiany i rozdziału nie zmieni się pod względem jakości, a stosunki ogólne pomiędzy temi warunkami pozostaną te same, choćby wszystkie te warunki zmieniły się *in plus* ilościowo [1]).

---

[1]) Patrz poniżej, ks. V, rozdz. XI, § 6; porównaj Keynesa, *Scope and Method of Political Economy* VI, 2.

Rozluźniając w ten sposób więzy, jakie nałożyliśmy na bezwzględnie niezmienny stan rzeczy, zbliżamy się o krok jeden do rzeczywistych warunków życia; rozluźniając je zaś jeszcze dalej, zbliżymy się jeszcze bardziej. W ten sposób stopniowo podchodzimy do trudnego zagadnienia, które dotyczy wzajemnego oddziaływania niezliczonych czynników ekonomicznych. Przy niezmiennym stanie rzeczy wszystkie warunki produkcji i konsumcji pozostają bez zmiany; mniej radykalne założenia czyni metoda, zwana niezupełnie ściśle *statyczną*. Posługując się tą metodą, zwracamy naszą uwagę na jakiś warunek, jako na punkt centralny, i przypuszczamy, że warunek ten w danej chwili pozostaje *niezmienny*; opierając się na tem założeniu, badamy stosunek, zachodzący pomiędzy tym warunkiem, a innemi warunkami, czy siłami, istniejącemi współcześnie, oraz wszelkie tendencje, mogące tu występować, ku zrównoważeniu tych czynników Pewna liczba takich badań częściowych może utorować drogę do rozwiązania zagadnień, zbyt trudnych do ujęcia jednym wysiłkiem.

§ 4. Zagadnienia związane z rybołówstwem można zgruba rozklasyfikować w sposób następujący: po pierwsze zagadnienia, w których bierze się pod uwagę zmiany bardzo szybkie, jak naprzykład zmiany pogody; dalej zagadnienia, uwzględniające zmiany, które dokonywują się w ciągu dłuższego czasu, takie naprzykład, jak zwiększanie się popytu na ryby wskutek braku mięsa w ciągu roku lub dwóch lat po zarazie na bydło; wreszcie można rozważać wielki wzrost popytu na ryby w ciągu całego pokolenia, co mogło być rezultatem szybkiego rozwoju liczebnego ludności robotniczej przedenerwowanej i mało użytkującej swe mięśnie.

Oscylacje ceny ryb z dnia na dzień wskutek zmian pogody, i tym podobne, zależą, praktycznie rzecz biorąc, od tych samych czynników zarówno w Anglji nowoczesnej, jak i w fikcyjnym niezmiennym stanie ekonomicznym. Zmiany ogólnych warunków ekonomicznych, w których żyjemy, są szybkie, lecz nie są dość szybkie, aby mogły wpłynąć widocznie na normalny poziom, około którego waha się cena z dnia na dzień w ciągu krótkiego okresu czasu. Można je też pominąć (obejmują kategorją *caetera paria*) przy badaniu tych wahań.

Idźmy więc dalej i przypuśćmy, że nastąpiło znaczne zwiększenie ogólnego popytu na ryby, takie naprzykład, jakie mogłoby powstać wskutek choroby trzody, któraby sprawiła, iż mięso stałoby się na lat wiele pokarmem drogim i niebezpiecznym. Obecnie wahania, zależne od zmian pogody, obejmujemy kategorją *caetera paria* i prowizorycznie nie bierzemy ich pod uwagę: są one tak szybkie, że szybko wzajemnie się równoważą i wskutek tego nie mają wielkiego znaczenia dla zagadnień tego rodzaju. Z przeciwnej znowu racji pomijamy zmiany ilości

wykwalifikowanych rybaków morskich, te bowiem zmiany dokonywają się zbyt powoli, aby mogły wpłynąć widocznie w ciągu roku czy dwóch, gdy trwa brak mięsa. Wyłączywszy na pewien czas z zakresu naszych rozważań te dwa warunki, zwracamy całą naszą uwagę na takie czynniki, jak naprzykład wpływ dobrych zarobków w rybołówstwie na to, iż żeglarze skłonni są pozostać przez rok lub dwa w swych domach, w domu zająć się połowem ryb, zamiast pracować na okręcie. Rozważamy dalej, jakie z pośród starych łodzi rybackich, a nawet z pośród statków, które nie były specjalnie przeznaczone dla rybołówstwa, mogą być do tego celu przystosowane i użyte do połowu ryb w ciągu roku lub dwóch lat. Cena normalna jakiegoś określonego quantum podaży ryb, której szukamy obecnie, to cena, która s z y b k o przyciągnie do przemysłu rybackiego quantum kapitału i rąk pracy dostateczne na to, aby można było osiągnąć to przeciętne quantum podaży dziennej przy przeciętnie pomyślnych wynikach rybołówstwa; przytem wpływ, jaki cena ryb będzie miała na kapitał i pracę, które mogą znaleźć zastosowanie w przemyśle rybackim, zależy raczej od takich właśnie, jak wspomniane, czynników, działających w dość wąskim zakresie. Ten nowy poziom, około którego cena waha się w tych latach wyjątkowego popytu, będzie, rzecz oczywista, znacznie wyższy, niż poprzednio. Tutaj też widzimy ilustrację powszechnego niemal prawa, według którego wzrost p o p y t u z w i ę k s z a n o r m a l n ą c e n ę p o d a ż y w granicach krótkiego okresu czasu. Prawo to jest niemal powszechne nawet w odniesieniu do takich gałęzi przemysłu, w których w ciągu dłuższych okresów czasu ujawnia się tendencja do zwiększenia przychodu [1]).

Jeżeli teraz przejdziemy do badania czynników, które rządzą normalną ceną podaży w granicach d ł u g i c h o k r e s ó w c z a s u, to znajdziemy, że cena ta zależy od różnorodnych przyczyn i że przyczyny te różny mają wpływ na nią. Przypuśćmy bowiem, że niespożywanie mięsa w ciągu dłuższego czasu wywołało stały wstręt do spożywania go i że zwiększony popyt na ryby trwa dostatecznie długo, aby czynniki, rządzące podażą ryb, mogły w pełni ujawnić swe działanie (oczywista, wahanie z dnia na dzień i z roku na rok będzie trwało nadal, lecz możemy nie brać go tu w rachubę). Możliwe jest, że coraz mniejsza będzie obfitość ryb w morzu i że rybacy będą musieli przenieść połów na bardziej odległe brzegi i na głębsze wody wobec tego, że natura będzie dawała zmniejszający się przychód od zwiększających się nakładów kapitału i pracy tej samej wydajności. Z drugiej strony może się okazać, że słuszność mają ci, którzy myślą, że

[1]) Patrz ks. V, rozdz. XI, § 1.

człowiek jest odpowiedzialny tylko w nieznacznej mierze za ubytek ryb, stale się dokonywający; w tym przypadku łódź, wyjeżdżająca na połów z narzędziami pewnej określonej jakości i z załogą, posiadającą pewną określoną umiejętność fachową, prawdopodobnie powróci z połowem równie dobrym po zwiększeniu się rozmiarów przemysłu rybackiego, jak i przedtem. W każdym razie normalny koszt wyekwipowania łodzi w odpowiednią załogę nie będzie z pewnością wyższy, a prawdopodobnie będzie nawet niższy cokolwiek, gdy zwiększą się rozmiary produkcji rybackiej, to znaczy, ilość łowiących. Ponieważ kwalifikacje rybaków polegają tylko na pewnem wyszkoleniu specjalnem i nie wymagają żadnych przyrodzonych zdolności wyjątkowych, przeto liczba rybaków może w czasie krótszym, niż okres jednego pokolenia, osiągnąć niemal każdą wielkość, potrzebną do zaspokojenia popytu; gałęzie zaś przemysłu, związane z budowaniem łodzi i statków, wyrobem sieci, w których produkcja teraz odbywa się na wielką skalę, zostałyby zorganizowane lepiej i ekonomiczniej. Gdyby więc nie ujawniało się zmniejszenie obfitości ryb w morzu, możnaby zwiększyć podaż przy jednoczesnem obniżeniu ceny w ciągu czasu dostatecznie długiego na to, iżby normalne działanie czynników ekonomicznych mogło się całkowicie ujawnić: wobec tego, że termin „normalny“ odnosi się tu do długiego okresu czasu, cena normalna ryb zmniejszałaby się w miarę zwiększania się popytu [1]).

Możemy tedy podkreślić z naciskiem rozróżnienie, poprzednio już dokonane, pomiędzy ceną przeciętną a ceną normalną. Przeciętną cenę

---

[1]) Tooke (*History of Prices*, tom I, str. 104) powiada: „Są artykuły szczególne, na które popyt dla celów armji i marynarki wojennej stanowi tak wielką część w stosunku do całkowitej podaży, że żadne zmniejszenie konsumcji ze strony poszczególnych jednostek nie może dotrzymać kroku szybkiemu wzrostowi zapotrzebowania ze strony rządu; wskutek tego wybuch wojny sprawia, iż cena takich artykułów dochodzi do stosunkowo bardzo wysokiego poziomu. Lecz nawet i ilość tych artykułów zwiększy się (pod warunkiem, że nie powstaną jakieś naturalne lub sztuczne przeszkody w produkcji lub imporcie) tak znacznie, że cena powróci prawie do początkowego poziomu, o ile tylko zwiększanie się konsumcji nie odbywa się tak szybko, że podaż mimo zachęty, jaką stanowi względnie wysoka cena, nie może dorównać popytowi. To też można zauważyć, rozpatrując tabelę cen, że cena siarki, konopi, żelaza i t. d., po bardzo znacznem zwiększeniu się wskutek bardzo dużego zapotrzebowania dla celów armji i marynarki, wykazywała znowu tendencję zniżkową, o ile popyt ten nie zwiększał się progresywnie i szybko“. Tak więc stałe progresywne zwiększanie się popytu może podnieść cenę podaży nawet na całe lata; choć z drugiej strony stałe zwiększanie się popytu na daną rzecz, o ile nie odbywa się w tempie zbyt szybkiem, by mu mogła podaż dotrzymać kroku, obniżyłoby cenę podaży.

można wyznaczyć, biorąc ceny w szeregu tranzakcyj, dokonanych w ciągu jednego dnia, tygodnia, roku lub jakiegokolwiek innego okresu czasu; można też wziąć przeciętną tranzakcyj, dokonanych w jednym i tym samym czasie na wielu rynkach; może to wreszcie być przeciętna wielu takich przeciętnych. Natomiast warunki, które są normalne dla jednego szeregu tranzakcyj, nie będą prawdopodobnie w równej mierze normalne dla innych, to też tylko przypadkowo cena przeciętna będzie ceną normalną, to znaczy ceną, do której ustalenia dąży każdy zespół warunków. Tylko w niezmiennym stanie ekonomicznym, jak to już widzieliśmy powyżej, termin „normalny“ znaczy zawsze to samo: lecz tylko tam terminy „cena przeciętna“ i „cena normalna“ mają jednakowy zakres [1]).

§ 5. Sformułujemy teraz myśl główną naszych wywodów w inny sposób: wartości rynkowe zależą od stosunku popytu do zapasów, w danej chwili na rynku się znajdujących, przyczem w mniejszym lub większym stopniu należy uwzględnić podaż przyszłą, oraz pewien wpływ konjunktur ekonomicznych.

Lecz podaż bieżąca jest sama częściowo wynikiem przeszłej działalności producentów, działalność ta zaś zależała od wyniku porównania cen, które producenci mieli nadzieję osiągnąć za swe towary, z kosztami produkcji. Zakres kosztów, które producenci biorą w rachubę, zależy od tego, czy rozważają poprostu wydatki nadzwyczajne na jakieś quantum dodatkowej produkcji przy istniejących urządzeniach, czy też zastanawiają się nad tem, czy warto wprowadzić nowe urządzenia dla danego celu. Gdy chodzi naprzykład o obstalunek jednej lokomotywy, który rozważaliśmy powyżej [2]), to nie powstaje tu problem przystosowania narzędzi wytwórczych do popytu. Gdy natomiast chodzi o obstalunek dużej liczby lokomotyw, które mają być dostarczane stopniowo przez szereg lat, to prawie z pewnością trzeba będzie starannie wziąć pod uwagę pewne rozszerzenie urządzeń „specjalnie“ dla tego celu, które tu należy też uważać słusznie za pierwotne koszty graniczne. Bez względu na to, czy nowa produkcja, na którą zdaje się istnieć rynek zbytu, jest wielka, czy mała, ogólna reguła będzie jedna i ta sama: o ile tylko cena oczekiwana nie jest zbyt niska, to część podaży, która może być wyprodukowana najłatwiej, z małemi kosztami pierwotnemi, będzie wyprodukowana, — ta część prawdopodobnie nie będzie się znajdowała na granicy produkcji. W miarę, jak zwiększają się widoki na lepszą cenę,

[1]) Ks. V, rozdz. III, § 6. Rozróżnienie to zostanie jeszcze szerzej omówione w ks. V, rozdz. XII, i w Dodatku H. Porównać również Keynes'a, *Scope and Method of Political Economy*, rozdz. VII.

[2]) Str. 360—7.

większe quantum produkcji będzie dawało znaczną nadwyżkę ceny ponad koszty pierwotne i granica produkcji przesunie się wzwyż. Wszelkie zwiększenie ceny oczekiwanej skłania zazwyczaj pewnych ludzi, którzyby w innych warunkach nic nie wyprodukowali, do wyprodukowania pewnego niewielkiego quantum. Ci, którzy wyprodukowali pewne quantum przy niższej cenie, wyprodukują prawdopodobnie więcej przy cenie wyższej. Tę część produkcji, co do której ludzie ci wahają się, czy warto ją podjąć przy danej cenie, należy zaliczyć do jednej kategorji z produkcją tych ludzi, którzy wahają się, czy wogóle warto produkować: te dwie ilości tworzą razem produkcję graniczną przy danej cenie. O producentach, którzy wahają się co do tego, czy wogóle produkować, można powiedzieć, że stoją na granicy produkcji (lub, jeżeli są to rolnicy, na granicy uprawy). Zazwyczaj jednak jest ich bardzo niewielu, a możliwe jest nawet, że niema nikogo, ktoby był w tem położeniu; w każdym zaś razie ich decyzja jest znacznie mniej ważna, niż decyzja wielkiej liczby tych, którzy w każdym przypadku gotowi są produkować pewne quantum.

Tak tedy ogólne znaczenie terminu „normalna cena podaży“ jest zawsze to samo, bez względu na to, czy okres czasu, do którego termin ten się odnosi, jest krótki, czy długi; zachodzą natomiast wielkie różnice w szczegółach. W każdym przypadku brana jest pod uwagę dana skala ogółu produkcji, to znaczy produkcja pewnej określonej ogólnej ilości w ciągu dnia lub roku. W każdym przypadku cena jest taka, jakiej oczekiwanie wystarcza, i to zaledwie tylko wystarcza do tego, iżby producentom opłacało się wyprodukować tę właśnie określoną ilość towaru. W każdym przypadku koszt produkcji jest kosztem granicznym, to znaczy, jest to koszt produkcji tych dóbr, które znajdują się na granicy nieprodukowania i które nie zostałyby wyprodukowane, gdyby oczekiwana za nie cena była zbyt niska. Lecz czynniki, wyznaczające tę granicę, zmieniają się zależnie od długości rozważanego okresu. Gdy chodzi o małe okresy, przyjmują ludzie zasób środków produkcji za stały; oczekiwania, dotyczące popytu, grają rolę decydującą w ich rozważaniach co do tego, w jakim stopniu mają korzystać z tych środków. W długich okresach czasu producenci starają się uregulować ilość tych środków odpowiednio do popytu na dobra, do których wyprodukowania te środki służą. Rozważmy bliżej tę różnicę.

§ 6. Bezpośrednim skutkiem oczekiwania wysokiej ceny jest to, że ludzie wprowadzają w działanie wszystkie rozporządzalne urządzenia wytwórcze i produkują przy ich pomocy w ciągu całego czasu roboczego, a nawet ponad normę. Ceną podaży jest wówczas koszt

pieniężny produkcji tej części wytworów, która zmusza przedsiębiorcę do wynajmowania takich niewydajnych rąk pracy (być może, wskutek pracy ponad normę) po tak wysokiej cenie, oraz do ponoszenia tak wielu niewygód i podejmowania tak wielu wysiłków, iż przedsiębiorca staje na granicy wahania co do tego, czy warto część tę wyprodukować, czy też nie. Bezpośrednim wynikim oczekiwania ceny niskiej jest to, iż wiele urządzeń wytwórczych wycofuje się z użytku i zwalnia się tempo pracy, dokonywanej przy pomocy innych; i gdyby producenci nie obawiali się o to, że stracą swe rynki, najlepiejby im się opłacało produkować przez pewien czas po cenie, któraby pokrywała pierwotne koszty produkcji i dawała wynagrodzenie za własny ich trud.

W rzeczywistości jednak trzymają się zazwyczaj cen wyższych; każdy boi się stracić możność osiągnięcia później lepszej ceny od swych klientów; kto zaś produkuje dla dużego i otwartego rynku, ten mniej lub więcej obawia się narazić na niezadowolenie innych producentów, gdyby niepotrzebnie sprzedał po cenie, która psuje wspólny dla wszystkich rynek. Produkcją graniczną w tym przypadku jest produkcja tych wytwórców, którzy przy cokolwiek jeszcze większym spadku ceny byliby zmuszeni zawiesić produkcję z obawy, aby więcej nie psuć rynku, bądź ze względu na swój własny interes, bądź też wskutek formalnego lub nieformalnego porozumienia z innymi producentami. Cena, którą dla tych powodów producenci są już gotowi odrzucić, jest prawdziwą graniczną ceną podaży dla krótkich okresów czasu. Cena ta prawie zawsze jest wyższa, i zazwyczaj znacznie wyższa, niż specjalne, pierwotne koszty surowców, pracy i zużywania się urządzeń, które bezpośrednio jest złączone z tem, iż narzędzia produkcji, nie wyzyskane w całej pełni, zostają przeznaczone do dalszego użytku. Ta sprawa wymaga bliższego zbadania.

W przemyśle, który wymaga bardzo kosztownych urządzeń, pierwotny koszt towarów stanowi zaledwie drobną część całkowitych kosztów i obstalunek po cenie znacznie niższej, niż normalna, może dać znaczną nadwyżkę ponad te koszty pierwotne. Lecz, jeżeli producenci przyjmują takie obstalunki w obawie, aby maszyny nie stały bez roboty, to zapełniają nadmiernie rynek i przeciwdziałają podniesieniu się cen. W rzeczywistości jednak rzadko trzymają się oni tej polityki stale i bez miary. Gdyby to czynili, to zrujnowaliby wielu z pośród producentów danego przemysłu, a między innymi może i siebie. Pierwsze ożywienie popytu nie znalazłoby wówczas odpowiedzi w podaży i podniosłoby gwałtownie ceny towarów produkowanych w tym przemyśle. Nadmierne wahania tego rodzaju nie są na dłuższą metę korzystne, ani dla producentów, ani dla konsumentów,

i opinja ogólna nie jest wcale wroga dla tego kodeksu moralności zawodowej, który potępia działalność każdego, „kto psuje ceny“ przez zbytnią gotowość do przyjęcia ceny, zaledwie cokolwiek wyższej, niż pierwotne koszty produkcji jego towarów, i w bardzo małej mierze bierze w rachubę swe wydatki ogólne [1]).

Jeżeli, naprzykład, w danej chwili pierwotny koszt, w najwęższem tego słowa znaczeniu, sztuka sukna wynosi 100 Ł i jeżeli potrzeba drugich 100 Ł dla pokrycia przypadającej na tę jednostkę towaru części ogólnych kosztów prowadzenia przedsiębiorstwa, włączając w to normalny zysk właściciela, wówczas niema wielkiego prawdopodobieństwa, aby rzeczywista cena podaży, przy której odbywają się tranzakcje, spadła poniżej 150 Ł przy warunkach normalnych nawet na czas krótki, jakkolwiek, rzecz prosta, nieliczne poszczególne tranzakcje mogą być dokonane po cenach niższych, nie wpływając wiele na rynek ogólny.

Tak więc, jakkolwiek żaden inny czynnik, prócz pierwszych kosztów nie wchodzi bezpośrednio i w sposób konieczny w skład ceny podaży dla krótkich okresów czasu, to przecież prawdą jest, że pośrednio oddziaływają również w pewnym stopniu koszty dodatkowe. Producent rzadko oddziela koszty produkcji małych części ogólnej swej produkcji; jest skłonny uważać jakąś dużą część tej produkcji, a nawet w pewnych przypadkach całość produkcji, mniej lub więcej za jednostkę. Oblicza on, czy warto wprowadzić jakiś nowy dział do obecnego przedsiębiorstwa, czy warto wprowadzić jakąś nową maszynę i t. d. Traktuje dodatkowe quantum produkcji, które zostałoby osiągnięte drogą tych zmian, mniej lub więcej za jednostkę, a następnie oblicza ceny najniższe, na które gotów się zgodzić, z mniejszem lub większem uwzględnieniem całej tej dodatkowej produkcji, uważanej za jednostkę.

Innemi słowy, w większości swych tranzakcyj za jednostkę uważa on raczej zwiększenie się procesów produkcji, niż jakąś poszczególną część swych wytworów. I ekonomista analizujący musi iść za nim,

[1]) Tam, gdzie istnieje ścisłe porozumienie, ciche lub otwarte, producenci mogą czasem regulować cenę na duży przeciąg czasu z bardzo małem uwzględnieniem kosztów produkcji. Gdyby tem porozumieniem kierowali ci producenci, którzy mają najdogodniejsze warunki produkcji, to można byłoby powiedzieć, stając w pozornej, lecz nie rzeczywistej sprzeczności z tezami Ricarda, że cena zależy od tej części podaży, która została wyprodukowana najłatwiej. Faktycznie jednak producenci najsłabsi finansowo i zmuszeni do kontynuowania produkcji dla uniknięcia bankructwa, często narzucają swą politykę pozostałym producentom, będącym w porozumieniu. To też mówi się zazwyczaj, zarówno w Ameryce, jak w Anglji, że najsłabsi członkowie porozumienia często są jego kierownikami.

jeżeli chce pozostawać w ścisłym kontakcie z rzeczywistemi warunkami. Rozważania te mogą zatrzeć ostrość konturów teorji wartości, lecz nie wpływają na jej istotę [1]).

Zreasumujemy teraz to, co zostało powiedziane o krótkich okresach czasu. Podaż wyspecjalizowanych kwalifikacyj i uzdolnień, odpowiednich maszyn i innych rodzajów materjalnego kapitału, oraz odpowiedniej organizacji przemysłowej nie ma czasu na to, aby w zupełności przystosować się do popytu; producenci jednak muszą przystosować swoją podaż do popytu, jak mogą najlepiej, posługując się urządzeniami, jakie mają już w swem rozporządzeniu. Z jednej strony niema czasu na to, aby zwiększyć znacznie te urządzenia wytwórcze, jeżeli podaż ich jest niedostateczna. Z drugiej zaś strony, jeżeli podaż tych urządzeń jest nadmierna, to niektóre z nich nie zostają dostatecznie wykorzystane, niema bowiem czasu na to, aby podaż ich mogła stopniowo zredukować się znacznie bądź przez zużycie, bądź przez zastosowanie tych urządzeń do innych celów. Dochód, który dają te urządzenia, poszczególnie wzięte, n a r a z i e nie wpływa widocznie na podaż; nie wpływa też bezpośrednio na cenę towarów, wyprodukowanych przy ich pomocy. Jest to nadwyżka ogółu poborów ponad koszty pierwotne (to znaczy, ma ona coś z natury renty, jak się o tem bardziej jasno przekonamy w rozdziale VIII). Jeżeli jednak nadwyżka ta nie wystarcza do tego, aby na dłuższą metę pokryć odpowiednią część ogólnych kosztów prowadzenia przedsiębiorstwa, to produkcja będzie się stopniowo zmniejszała. W ten sposób czynniki, pozostające na drugim planie i przejawiające swe działanie w ciągu dłuższego czasu, wywierają wpływ kontrolujący na stosunkowo szybkie oscylacje ceny podaży w ciągu krótkich okresów czasu i obawa „zepsucia cen“ sprawia często, że czynniki te działają bardziej szybko, niżby działały w innych warunkach.

§ 7. W długich okresach czasu, z drugiej strony, jest czas na to, aby wszelkie nakłady kapitału i wysiłku w celu zaopatrzenia się w urządzenia materjalne i stworzenia organizacji przedsiębiorstwa, w celu zdobycia wiedzy fachowej i wyszkolenia specjalnego, — aby wszystkie te nakłady przystosować do dochodów, które według oczekiwania można będzie z nich osiągnąć; ocena tych dochodów zatem bezpośrednio

[1]) Ten opis ogólny może wystarczyć dla wielu bardzo celów, lecz w rozdziale XI zostanie przeprowadzone bardziej szczegółowe badanie tego nader złożonego pojęcia granicznego przyrostu procesów produkcji w firmie typowej; dane tam będzie również dokładniejsze wyjaśnienie, dlaczego konieczne jest uwzględnienie w naszych rozumowaniach warunków firmy typowej, szczególniej, gdy rozważamy gałęzie przemysłu, w których ujawnia się tendencja ku zwiększaniu się przychodu.

wpływa na podaż i wyznacza prawdziwą długoterminową normalną cenę podaży towarów produkowanych.

Duża część kapitału, wkładanego w przedsiębiorstwo, zostaje zazwyczaj użyta na stworzenie wewnętrznej organizacji przedsiębiorstwa i wyrobienie zewnętrznych stosunków handlowych. Jeżeli przedsiębiorstwo nie prosperuje, to cały ten kapitał zostaje stracony, choć nawet urządzenia materjalne dają możność wycofania znacznej części pierwotnych nakładów. Każdy, kto chce założyć nowe przedsiębiorstwo w jakiejkolwiek dziedzinie przemysłu, musi liczyć się z możliwością tej straty. Jeżeli założyciel jest człowiekiem przeciętnie uzdolnionym do danego rodzaju pracy, to może mieć nadzieję, że przedsiębiorstwo jego stanie się po niedługim czasie przedsiębiorstwem typowem w tem znaczeniu, w jakiem używaliśmy tego terminu, i że będzie mogło ciągnąć odpowiednie korzyści z produkcji na wielką skalę. Jeżeli wydaje się prawdopodobne, że czyste zarobki w takiem typowem przedsiębiorstwie będą większe, niż te, jakie dany człowiek mógłby osiągnąć przez podobne nakłady w innych gałęziach przemysłu, do których ma dostęp, to wybierze on właśnie tę pierwszą gałąź przemysłu. Tak więc nakład kapitału w jakiejś gałęzi przemysłu, od którego na dłuższą metę zależy cena produkowanego towaru, zależy z jednej strony od obliczenia wydatków, potrzebnych do stworzenia i prowadzenia firmy typowej, z drugiej zaś strony od dochodów, jakie w ciągu długiego okresu czasu można osiągać przy danej cenie.

W każdej poszczególnej chwili jedne przedsiębiorstwa będą powstawały, inne zaś będą upadały, lecz, ujmując sprawę czynników, rządzących normalną ceną podaży, dość szeroko, możemy nie troszczyć się o te drobne fale na powierzchni wielkich prądów. Jakiś poszczególny przyrost produkcji może być dziełem jakiegoś nowego fabrykanta, który walczy z trudnościami, który operuje niedostatecznie wielkim kapitałem i znosi wielkie prywacje w nadziei, że stopniowo będzie mógł stworzyć solidne przedsiębiorstwo. Przyrost taki może być również dziełem jakiej bogatej firmy, która, rozszerzając swe urządzenia, jest w możności zrobić nowe ekonomje i w ten sposób zwiększyć quantum produkcji przy niższych kosztach; wobec tego zaś, że to dodatkowe quantum produkcji będzie małe w stosunku do ogólnego quantum produkcji w danej gałęzi przemysłu, przeto nie obniży w dużej mierze ceny, — tak iż firma osiągnie wielkie zyski ze skutecznego przystosowania się do swego otoczenia. Te zmiany dotyczą losów poszczególnych indywidualnych przedsiębiorstw; poza tem jednak może istnieć stała tendencja ku zmniejszaniu się normalnej ceny podaży dla długiego okresu czasu, jako bezpośrednia konsekwencja wzrostu ogólnych rozmiarów produkcji.

§ 8. Niema wprawdzie wyraźnej i ostrej linji podziału pomiędzy „długiemi“ a „krótkiemi“ okresami. Natura nie przeprowadziła takich linij w warunkach ekonomicznych rzeczywistego życia i nie potrzeba ich tam, gdzie traktuje się o zagadnieniach praktycznych. Podobnie jak przeciwstawiamy sobie ludy cywilizowane i niecywilizowane i ustalamy wiele ogólnych zdań o każdej z tych grup, choć nie można przeprowadzić pomiędzy niemi wyraźnej i ostrej linji podziału, tak samo przeciwstawiamy długie i krótkie okresy, nie próbując wykreślać pomiędzy niemi wyraźnej granicy. Jeżeli dla celów jakiegoś poszczególnego rozumowania jest rzeczą konieczną oddzielić wyraźnie jeden przypadek od drugiego, to można to uczynić przez specjalne wyjaśnienie, lecz przypadki, w których jest to konieczne, nie są ani częste, ani ważne.

Można wyróżnić cztery rodzaje okresów czasu. W każdym z nich cena zależy od stosunku pomiędzy popytem i podażą. Gdy chodzi o *ceny rynkowe*, to przez „podaż“ rozumie się zasób danego towaru, znajdujący się w rozporządzeniu sprzedawców, a w każdym razie znajdujący się „na widoku“. Gdy chodzi o ceny *normalne* dla krótkich okresów, to „podaż“ oznacza wogóle cały towar, który może być wyprodukowany przy danej cenie z pomocą istniejącego w danej chwili zasobu urządzeń i rąk pracy. Gdy chodzi o ceny normalne dla *długich* wieloletnich okresów, „podaż“ oznacza wszystko, co można wyprodukować w danym czasie przy pomocy urządzeń, które same mogą być z korzyścią produkowane i używane w produkcji. Wreszcie istnieją jeszcze zmiany ceny normalnej, dokonywające cię w ciągu całych wieków, których przyczyną jest stopniowy rozwój wiedzy, wzrost ludności i kapitału oraz zmieniające się z pokolenia na pokolenie warunki popytu i podaży [1]).

---

[1]) Porównaj pierwszy paragraf tego rozdziału. Rzecz prosta, okresy potrzebne do tego, ażeby różne czynniki produkcji przystosowały się do popytu, mogą być bardzo różne; ilość wykwalifikowanych zecerów, naprzykład, nie może zwiększyć się tak szybko, jak podaż czcionek i pras drukarskich. Już to jedno uniemożliwiłoby przeprowadzenie wyraźnego podziału pomiędzy długiemi a krótkiemi okresami. W rzeczywistości długi okres, w zupełności odpowiadający teoretycznym warunkom, musi obejmować tak długi odcinek czasu, iżby możliwość przystosowania się do popytu istniała nietylko dla czynników produkcji danego towaru, lecz również dla czynników produkcji, służących do wyprodukowania tych pierwszych czynników produkcji i t. d.; to zaś, jeżeli wyprowadzimy wszystkie logiczne konsekwencje, opiera się, jak się okaże, na przypuszczeniu niezmiennego stanu ekonomicznego, w którym wymogi przyszłości mogą być obliczane zgóry na nieograniczony czas naprzód. Założenie tego rodzaju tkwi istotnie implicite w wielu popularnych przedstawieniach teorji wartości Ricarda, jeżeli nie

Pozostała część obecnego tomu traktuje głównie o trzeciej z klas wymienionych, to znaczy o normalnych stosunkach płac zarobkowych, zysków, cen i t. d., w granicach okresów wieloletnich. Czasem jednak trzeba brać pod uwagę zmiany, zachodzące w ciągu bardzo wielu lat; i jeden rozdział (ks. VI, rozdz. XII), poświęcony jest „wpływowi postępu na wartość", to znaczy, badaniu w i e k o w y c h zmian wartości.

---

we własnem jego sformułowaniu tej teorji; i temu właśnie więcej, niż czemukolwiek innemu, musimy przypisać tę prostotę i wyrazistość konturów, której doktryny ekonomiczne, modne w pierwszej połowie XIX wieku, zawdzięczały swój czar uwodzicielski, a w przeważającej mierze należy przypisać i to, że doktryny te mogły prowadzić do fałszywych wniosków praktycznych.

Zagadnienia, dotyczące względnie krótkich i długich okresów czasu, rozważa się zazwyczaj w sposób podobny. W obu przypadkach stosujemy bardzo skuteczną metodę, polegającą na częściowem lub całkowitem izolowaniu jakiejś grupy stosunków dla dokładnego jej zbadania. W obu przypadkach analizujemy i porównywamy podobne okoliczności, tak iżby się wzajemnie oświetlały; porządkujemy i koordynujemy fakty, uderzające przez swe podobieństwo, a jeszcze bardziej przez różnice, uwydatniające się poprzez podobieństwo. Lecz pomiędzy temi rodzajami okresów czasu istnieje również wyraźna różnica. Gdy chodzi o zagadnienia, dotyczące okresów stosunkowo krótkich, nie trzeba zbytnio naciągać faktów dlatego, iżby można było przyjąć, że siły i czynniki, nie stanowiące przedmiotu rozważań w danym kontekście, nie działają w rozważanym odcinku czasu.

Odbiegamy natomiast od rzeczywistości, gdy, rozważając okresy, powiedzmy, jednego pokolenia, zaliczamy do *caeteria paria* siły bardzo ważne z tej racji, że mają tylko pośrednie znaczenie dla omawianej sprawy. Albowiem nawet wpływy pośrednie mogą w ciągu całego pokolenia zaważyć bardzo poważnie, jeżeli działania ich się kumulują, i niebezpieczną jest rzeczą pomijać je nawet prowizorycznie w zagadnieniu praktycznem bez specjalnego zbadania. To też stosowanie metody statystycznej w zagadnieniach, dotyczących bardzo długich okresów czasu, jest niebezpieczne. Ostrożność i wstrzemięźliwość potrzebna tu jest na każdym kroku. Trudność i ryzykowność zadania dochodzi do punktu kulminacyjnego tam, gdzie badania dotyczą tych gałęzi przemysłu, które podlegają prawu zwiększania się przychodu; a tymczasem właśnie w tych zagadnieniach stosowanie metody statystycznej jest rzeczą najbardziej pociągającą. Musimy odłożyć te zagadnienia do rozdziału XII i do Dodatku H.

Tutaj zaś możemy odpowiedzieć na zarzut, że wobec tego „iż w świecie ekonomicznym zachodzą stałe zmiany i że stosunki coraz się bardziej komplikują..., przeto im dłuższy okres czasu, tem bardziej beznadziejną rzeczą sprostowanie prowizorycznych założeń"; tak, iż mówić o punkcie, do którego dąży w granicach dłuższego okresu czasu wartość, jest to traktować „zmienne jako stałe" (Devas *Political Economy* ks. IV, rozdz. V). Otóż prawdą jest, że prowizorycznie traktujemy zmienne, jako stałe. Lecz jest też prawdą, że jest to jedyna metoda, przy której pomocy nauka zawsze czyniła duże postępy w badaniu przedmiotów złożonych i zmiennych, czy to w świecie fizycznym, czy moralnym.

ROZDZIAŁ VI.

POPYT ŁĄCZNY I ZŁOŻONY. PODAŻ ŁĄCZNA I ZŁOŻONA.

§ 1. Chleb zaspokaja bezpośrednio potrzeby ludzkie i popyt na chleb nazywamy bezpośrednim. Natomiast młyn, mielący mąkę, i piec do pieczenia chleba zaspokajają potrzeby jedynie pośrednio jako środki pomocnicze do wyrobu chleba, i t. p., i popyt na te rzeczy nazywamy pośrednim. Bardziej ogólnie:

Popyt na surowe materjały i na inne środki produkcji jest popytem pośrednim i pochodnym w stosunku do bezpośredniego popytu na te bezpośrednio użyteczne produkty, do których wytworzenia tamte rzeczy są potrzebne.

Usługi, które oddaje młyn i piec do pieczywa, łączą się w ostatecznym wytworze, w chlebie: to też popyt na nie nazywa się popytem łącznym. Również chmiel i słód uzupełniają się wzajemnie i mają wspólne przeznaczenie, mianowicie wytworzenie piwa, i t. d. Tak więc popyt na każdą poszczególną rzecz z zespołu wielu rzeczy, uzupełniających się wzajemnie, pozostaje w zależności od usług, które one łącznie oddają w produkcji jakiegoś ostatecznego wytworu, jak naprzykład bochenka chleba lub beczki piwa. Innemi słowy, istnieje łączny popyt na usługi, które każda z tych rzeczy oddaje przy produkowaniu jakiejś rzeczy, zaspokajającej potrzeby bezpośrednio i, co za tem idzie, będącej przedmiotem bezpośredniego popytu: popyt bezpośredni na wytwór końcowy rozkłada się w rzeczywistości na wiele popytów pochodnych na rzeczy, używane w produkcji tego wytworu [1]).

Weźmy inny przykład. Bezpośredni popyt na domy jest źródłem łącznego popytu na pracę w zakresie wszelkich możliwych gałęzi przemysłu budowlanego, na cegły, kamień, drzewo i t. d., to znaczy, na rzeczy, które są czynnikami produkcji budowlanej. Popyt na każdy

[1]) Porównaj ks. III, rozdz. III, § 6. Czytelnik przypomina sobie, że rzeczy w postaci gotowej do bezpośredniego użytku zostały nazwane dobrami pierwszego rzędu lub dobrami konsumcyjnemi i że rzeczy, używane jako czynniki produkcji innych dóbr, zostały nazwane dobrami produkcyjnemi lub dobrami drugiego i wyższych rzędów, lub wreszcie dobrami pomocniczemi; i że trudno jest powiedzieć, kiedy dobra mają już w rzeczywistości postać ostateczną: wiele rzeczy uważamy zazwyczaj za gotowe dobra konsumcyjne, nim są w rzeczywistości gotowe do konsumcji, naprzykład mąkę. Porównać ks. II, rozdz. III, § 1. Na nieokreśloność pojęcia dóbr instrumentalnych, to znaczy, dóbr, których wartość zależy od wartości wytworzonych z ich pomocą produktów, wskazywaliśmy w ks. II, rozdz. IV, § 13.

z tych czynników, jak naprzykład na pracę tynkarzy, jest tylko popytem pośrednim lub pochodnym.

Rozważmy tę ostatnią ilustrację ze względu na pewną grupę zjawisk, które występują często na rynku pracy; okres czasu, na który rozciągają się te zjawiska, niechaj będzie krótki, a czynniki, które mamy wziąć w rachubę, jako przystosowujące wzajemnie popyt i podaż, niechaj będą tylko takie, które mogą działać w ciągu krótkiego okresu.

Ten przypadek ma duże znaczenie praktyczne; ze względu na to znaczenie należy też nań zwrócić szczególną uwagę; trzeba jednak zauważyć, że przypadek ten, będąc ilustracją procesów, zachodzących w krótkich okresach czasu, jest wyjątkiem w naszej ogólnej regule, z którą zgodnie w tym i następnych rozdziałach wybieramy takie przykłady, w których okres czasu jest dość długi na to, aby mogły rozwinąć w pełni swe działanie siły, rządzące popytem w granicach długich okresów czasu.

Przyjmijmy tedy, że w chwili, gdy podaż i popyt na produkcję budowlaną równoważą się, strajkuje jedna grupa robotników, powiedzmy tynkarze, lub że jakaś inna przyczyna zmienia podaż pracy tynkarskiej. Chcąc wydzielić i poddać oddzielnemu badaniu popyt na ten czynnik produkcji, przyjmujemy po pierwsze, że ogólne warunki popytu na nowe domy pozostają niezmienne (to znaczy, że pozostaje słuszna tabela popytu na nowe domy; powtóre zaś przyjmujemy, że nie zachodzi żadna zmiana w warunkach podaży innych czynników, do których między innemi należą, rzecz prosta, uzdolnienia przedsiębiorcze majstrów budowlanych oraz organizacja przedsiębiorstwa budowlanego (to znaczy, przyjmujemy, że pozostaje również słuszna lista cen podaży tych rzeczy). W takich warunkach czasowe zmniejszenie podaży pracy tynkarskiej wywoła proporcjonalne doń zmniejszenie się produkcji budowlanej: cena popytu na zmniejszoną ilość domów będzie cokolwiek większa, niż poprzednio, ceny podaży zaś innych czynników produkcji nie będą większe, niż poprzednie[1]). Tak więc nowe domy mogą być teraz sprzedawane po cenach, które przewyższają znacznie sumę cen, za jakie można nabyć te inne rzeczy, niezbędne do budowy domów; ta nadwyżka stanowi granicę możliwego wzrostu ceny, jaką można ofiarować za pracę tynkarzy, o ile praca tynkarska jest nieodzownie potrzebna. Wielkość tej nadwyżki, odpo-

[1]) To jest w pewnej mierze słuszne przy wszelkich warunkach: mniej będzie dopłat za godziny płacy ponad normę, a cena pracy cieśli, murarzy i innych robotników prawdopodobnie spadnie raczej, niż pójdzie w górę; to samo da się powiedzieć o cegłach i innych materjałach budowlanych.

wiadająca różnym stopniom zmniejszenia się podaży pracy tynkarskiej, podlega następującej regule ogólnej:

Cenę, która zostanie zaofiarowana za jakąś rzecz, używaną przy produkcji danego dobra, ogranicza dla każdej poszczególnej ilości tego dobra nadwyżka ceny, po jakiej ta ilość dobra może znaleźć nabywców, ponad sumę cen, przy których powstanie podaż odpowiednich ilości innych rzeczy, potrzebnych do wyprodukowania tegoż dobra.

Używając terminów technicznych, możemy powiedzieć: tabelę popytu na jakiś czynnik produkcji danego dobra można ułożyć *na podstawie* tabeli popytu na dane dobro przez odliczenie od ceny popytu każdej poszczególnej ilości danego dobra sumy cen podaży odpowiednich ilości innych czynników[1]).

§ 2. Gdy przystępujemy do zastosowania tej teorji do warunków rzeczywistych życia, trzeba jako rzecz ważną pamiętać, że, jeżeli zachodzi jakieś zaburzenie w podaży jednego czynnika, to prawdopodobnie powstaną również zaburzenia w podaży innych czynników; w szczególności, gdy czynnikiem, którego podaż uległa zmniejszeniu, jest praca ręczna, naprzykład, praca tynkarska, wówczas zarobki przedsiębiorcy spełniają zazwyczaj rolę buforu. To znaczy, strata

---

[1]) Ogólne ujęcie rzeczy, podane w tekście, może wystarczyć dla wielu celów i czytelnik niefachowy dobrze zrobi, być może, jeżeli pominie dalsze przypiski w tym rozdziale. Trzeba pamiętać, że ta *tabela pochodna* jest słuszna tylko o tyle, o ile przyjmiemy, że poddany zostaje izolacji tylko ten jeden czynnik produkcji dla szczegółowego zbadania; że warunki podaży tego czynnika uległy zaburzeniu, że w tej samej chwili nie zachodzi żadna niezależna zmiana podaży innych czynników, wchodzących tu w grę, że wreszcie, co za tem idzie, co do każdego z pozostałych czynników produkcji można przyjąć, iż cena sprzedaży koincyduje zawsze z ceną podaży.

Ilustrując to zapomocą diagramu, dobrze będzie dla zwięzłości wysłowienia podzielić koszty produkcji dobra na ceny podaży dwóch rzeczy, z których dobro to się składa; tak więc, naprzykład, cenę podaży noża będziemy rozważali, jako sumę cen podaży ostrza i rękojeści, pomijając koszty złożenia tych dwóch rzeczy. Niechaj $s s'$ będzie krzywą podaży rękojeści, a $S S'$ niechaj będzie krzywą podaży noży; jeżeli tedy M będzie punktem na Ox, a $M q Q$ zostanie przeprowadzone prostopadle w ten sposób, iż przetnie $s s'$ w punkcie q, a $S S'$ w Q, to $M q$ będzie ceną podaży za $O M$ rękojeści, $q Q$ zaś będzie ceną podaży za $O M$ ostrzy, a $M Q$ ceną podaży za $O M$ noży. Niechaj $D D'$, krzywa popytu na noże, przecina $S S'$ w A i niechaj $A a B$ będzie prostopadłą do Ox; wówczas przy równowadze $O B$ noży zostaje sprzedane po cenie $B A$, z której $B a$ przypada na rękojeść, $a A$ zaś na ostrze.

W przykładzie tym możemy przyjąć, że siłom, które rządzą ceną podaży, dane jest dość czasu na to, aby mogły wyraźnie i w całej pełni przejawić swe działanie; mamy też prawo nadać naszym krzywym podaży pochylenie negatywne. Zmiana ta nie wpłynie na istotę naszego rozumo-

obciąża w pierwszym rzędzie zarobki przedsiębiorcy; oddalając jednak jednych robotników i zmniejszając pracę innym, pracodawcy ostatecznie rozkładają znaczną część tej straty na inne czynniki produkcji. W szczegółach rozkład ten dokonywa się w różny sposób i zależy od konjunktur przemysłowych, od tranzakcji na rynku i od innych czynników, które nas w danej chwili nie interesują.

Zbadajmy teraz, w jakich warunkach zmniejszenie się podaży jakiejś rzeczy, potrzebnej nie dla bezpośredniego użytku, lecz jako czynnik produkcji, może wywołać bardzo znaczną zwyżkę ceny tej rzeczy. Pierwszym warunkiem jest to, iżby dana rzecz była sama przez się warunkiem istotnym lub prawie istotnym produkcji danego dobra,

---

wania; naogół jednak najlepiej wziąć jako przykład typowy krzywą podaży nachyloną pozytywnie.

Przypuśćmy teraz, że chcemy izolować dla oddzielnego zbadania popyt na rękojeści. W tym celu przyjmujemy, że popyt na noże i podaż ostrzy podlegają prawom, wyrażonym w krzywych, im odpowiadających, a jednocześnie, że krzywa podaży rękojeści pozostaje bez zmiany i odwzorowuje warunki normalnej podaży rękojeści, choć podaż ta czasowo uległa zmianom. Niechaj $M\,Q$ przecina $D\,D'$ w punkcie P; wówczas $M\,P$ jest ceną popytu $O\,M$ noży, a $Q\,q$ jest ceną podaży $O\,M$ ostrzy. Wybierzmy punkt p na $M\,P$ w ten sposób, iżby $P\,p$ równe było $Q\,q$, ażeby zatem $M\,p$ było różnicą pomiędzy $M\,P$ i $Q\,q$; wówczas $M\,p$ jest ceną popytu na $O\,M$ rękojeści. Niechaj $d\,d'$ będzie miejscem geometrycznem punktów p, powstałem przez przesuwanie ciągłe punktu M wzdłuż osi $O\,x$ i wyznaczanie odpowiednich położeń punktu p; wówczas $d\,d'$ jest w podobny sposób otrzymaną krzywą popytu na rękojeści. Krzywa ta przechodzi przez a. Możemy teraz pominąć w naszej figurze wszystko, prócz krzywych $d\,d'$ i $s\,s'$ i krzywe te rozważać jako odwzorowanie stosunków popytu i podaży rękojeści przy innych warunkach niezmiennych, to znaczy, przy nieistnieniu jakichkolwiek czynników, któreby wywierały wpływ na działanie prawa podaży ostrzy i prawa popytu na noże. $B\,a$ jest wówczas ceną równowagi na rękojeści, około której oscyluje cena rynkowa w sposób, któryśmy badali w poprzednim rozdziale, pod wpływem podaży i popytu, których tabele odwzorowują krzywe $d\,d'$ i $s\,s'$. Zaznaczyliśmy już powyżej, że krzywe zwykłego popytu i podaży mają wartość praktyczną tylko w bezpośredniem sąsiedztwie punktu równowagi. To samo, nawet w większej mierze, stosuje się do równania popytu pochodnego.

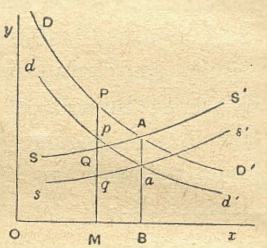


Fig. 20.

(Ponieważ $M\,p - M\,q = M\,P - M\,Q$, a zatem, wobec tego, że A jest punktem stałej równowagi, równowaga w punkcie a jest również stała. To twierdzenie trzeba cokolwiek uzupełnić, jeśli krzywe podaży są nachylone negatywnie: porów. Dodatek H).

W przykładzie, który został dopiero co omówiony, jednostka każdego z czynników pozostaje niezmienna bez względu na ilość wyprodukowanego dobra; do każdego poszczególnego noża bowiem potrzebne jest zawsze jedno

iżby po cenie umiarkowanej nie można jej było zastąpić przez rzecz innego rodzaju.

Drugim warunkiem jest to, iżby popyt na dobro, w którego produkcji dana rzecz jest czynnikiem niezbędnym, był niezmienny i nieelastyczny, tak iżby zmniejszenie się jego podaży sprawiało, że konsumenci dawaliby zań znacznie zwiększoną cenę, byle go otrzymać. W tem, rzecz prosta, mieści się warunek, iż nie można nabyć po cenie, bardzo niewiele wyższej od ceny równowagi, dobra, któreby dane dobro zastępowało. Jeżeli zastój w budowaniu domów zwiększa cenę domów bardzo znacznie, to przedsiębiorcy budowlani, starając się zapewnić sobie te wyjątkowe zyski, będą przelicytowali się wzajemnie w cenach, ofiarowywanych za pracę tynkarską, którą można zdobyć na rynku [1]).

Trzeci warunek polega na tem, iż tylko niewielką część kosztów produkcji winna stanowić cena rozważanego czynnika. Wobec tego, że zarobki tynkarzy stanowią bardzo nieznaczną część ogólnych kosztów budowy domu, przeto zwiększenie tych płac zarobkowych nawet o 50% bardzo niewiele zwiększyłoby procentowo koszty produkcji domu i w bardzo małym stopniu zmniejszyłoby popyt na ten rodzaj pracy [2]).

Czwartym warunkiem jest to, iżby nawet małe zmniejszenie popytu na pozostałe czynniki wywoływało znaczny spadek cen podaży tych czynników produkcji, to bowiem będzie zwiększało możliwość podniesienia ceny rozważanego czynnika izolowanego [3]). Jeżeli, naprzykład, mularze i inni robotnicy, lub sami pracodawcy nie mogą

---

ostrze i jedna rękojeść. Gdy zaś zmiana ilości produkowanego dobra wywołuje zmianę ilości każdego poszczególnego czynnika, potrzebnego do wyprodukowania jednostki danego dobra, wówczas krzywe popytu i podaży tego czynnika, które otrzymuje się przez stosowanie powyższej metody, nie są wyrażone w stałych jednostkach czynnika. Trzeba je przetłumaczyć z powrotem na stałe jednostki, nim będzie można zrobić z nich użytek. (Porównaj Notę Matematyczną XIV bis).

[1]) Musimy zbadać, przy jakich warunkach ułamek $\frac{p\,M}{a\,B}$ będzie miał wartość największą (gdzie $p\,M$ jest ceną popytu na rozważany czynnik, odpowiadającą podaży, zredukowanej z $O\,B$ na $O\,M$. to znaczy zredukowanej o $B\,M$). Drugi warunek polega na tem, iżby $P\,M$ było duże; ponieważ zaś miarą elastyczności popytu jest iloraz $\frac{B\,M}{PM - AB}$, przeto im większe $P\,M$, tem mniejsza *caeteris paribus* elastyczności popytu.

[2]) Ten trzeci warunek polega na tem, że, gdy $P\,M$ przewyższa $A\,B$ w pewnym określonym stosunku, $p\,M$ musi przewyższać $B\,a$ w większym stopniu, co *caeteris paribus* wymaga, iżby $B\,a$ było bardzo małą częścią $B\,A$.

[3]) To znaczy, gdyby $Q\,q$ było mniejsze, niż jest w rzeczywistości. $P\,p$ byłoby również mniejsze, $M\,p$ zaś byłoby większe. Porówn. również Notę Matematyczną XV.

znaleźć łatwo innego zajęcia, a nie mogą też dopuścić do tego, ażeby zostać bez pracy, to możliwe jest, że będą gotowi pracować za znacznie niższą cenę, niż poprzednio, to zaś zwiększy wysokość graniczną płac, jakie można będzie dać tynkarzom. Cztery te warunki są od siebie niezależne, a działanie trzech ostatnich kumuluje się.

Płace zarobkowe tynkarzy nie zwiększyłyby się, gdyby było rzeczą możliwą domów nie tynkować, albo też, gdyby pracę tynkarską mogli wykonywać dostatecznie dobrze i po cenie umiarkowanej ludzie, nie mający zawodowego wyszkolenia. Tyranję jednego czynnika produkcji danego dobra w stosunku do innych czynników produkcji, możliwą w pewnych wypadkach, zmniejsza i miarkuje zasada substytucji [1]).

Wzrastającą trudność zdobycia jednego z czynników produkcji jakiegoś towaru można często usunąć, modyfikując charakter ostatecznego wytworu. Pewna ilość robót tynkarskich może być przy budowie domu nieodzowna, lecz ludzie, którzy budują domy, często zastanawiają się nad tem, w jakich rozmiarach warto wykonać roboty tynkarskie, i jeżeli cena tych robót się podniesie, to zmniejszą ich ilość. Ilość zadowolenia, którego zostaliby pozbawieni, gdyby zmniejszyli cokolwiek ilość tynków, stanowi użyteczność graniczną robót tynkarskich; cena, którą jeszcze gotowi są zapłacić za te roboty, jest właściwą ceną popytu na roboty do wysokości tego quantum, które zostaje istotnie wykonane.

Podobnie istnieje łączny popyt na słód i chmiel w piwie. Lecz stosunek ilościowy tych dwóch rzeczy może się zmieniać. Wyższą cenę można osiągnąć za piwo, różniące się od innych gatunków tylko tem, iż zawiera więcej chmielu, i ta nadwyżka ceny jest wyrazem popytu na chmiel [2]).

Stosunek pomiędzy tynkarzami, murarzami i innymi robotnikami odzwierciadla w sposób typowy wiele rzeczy pouczających i romantycznych w historji porozumień i walk pomiędzy związkami zawodowemi w pokrewnych gałęziach przemysłu. Lecz najbardziej liczne przykłady łącznego popytu daje popyt na surowce i na ręce pracy, które je obrabiają: naprzykład, popyt na bawełnę, jutę, żelazo lub miedź, oraz

---

[1]) W doskonałej pracy p. t. *Grundzüge der Theorie des wirtschaftlichen Güterwerts* (*Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik*, tom XIII, str. 59), wykazuje Böhm-Bawerk rzecz następującą: gdy wszystkie czynniki produkcji jakiegoś dobra, prócz jednego, mogą być zastąpione w nieograniczonej ilości przez inne czynniki (przez co własna ich cena jest niezmiennie ustalona), wówczas pochodna cena podaży na pozostały jeden czynnik będzie równa różnicy pomiędzy ceną popytu na gotowy produkt, a sumą ustalonych niezmiennie cen podaży pozostałych czynników. Jest to interesujący przypadek szczególny prawa, podanego w tekście.

[2]) Porównaj Notę Matematyczną XVI.

na pracę tych ludzi, którzy materjały te obrabiają. Podobnie zmieniają się znacznie ceny różnych artykułów spożywczych wraz z podażą wykwalifikowanej pracy kucharskiej; tak, naprzykład, wiele rodzajów mięsa i jarzyn, które są prawie zupełnie bezwartościowe w Ameryce, gdzie wykwalifikowani kucharze są rzadcy i kosztowni, ma dużą wartość we Francji, gdzie sztuka gotowania jest szeroko rozpowszechniona.

§ 3. Rozważaliśmy już [1]), jak to ogólny popyt na jakiś towar składa się z popytu różnych grup ludzi, towaru tego potrzebujących. Obecnie możemy rozciągnąć to pojęcie p o p y t u z ł o ż o n e g o na środki produkcji, potrzebne wielu różnym grupom producentów.

Prawie każdy surowiec i prawie każdy rodzaj pracy znajduje zastosowanie w wielu różnych gałęziach przemysłu i przyczynia się do produkcji wielu różnorodnych dóbr. Na każde z tych dóbr istnieje popyt bezpośredni; na podstawie tego popytu można obliczyć popyt pochodny na każdą z rzeczy, używanych w produkcji danego dobra; każda z tych rzeczy „zostaje rozdzielona pośród różne sposoby jej użytkowania" tak, jak to już mówiliśmy powyżej [2]). Te różne sposoby zużytkowania danej rzeczy rywalizują i współzawodniczą ze sobą; odpowiednie popyty pochodne są tedy popytami w s p ó ł z a w o d n i c z ą c e m i pomiędzy sobą. Natomiast w stosunku do podaży produktu współdziałają one ze sobą wobec tego, iż „składają się" na jeden popyt ogólny, który pochłania podaż, zupełnie tak samo, jak częściowe popyty różnych klas społecznych na jakiś towar gotowy łączą się lub składają w popyt ogólny na dany towar [3]).

---

[1]) Porównaj ks. III, rozdz. V, § 2 i 4.

[2]) ks. III, rozdz. V.

[3]) Przypuśćmy, naprzykład, że jakiś czynnik produkcji ma trojakie zastosowanie. Niechaj $d_1 d'_1$ będzie krzywą popytu na dany towar przy pierwszym sposobie jego użycia. Z punktu N, znajdującego się na osi Oy, przeprowadźmy $N p_1$, równolegle do osi Ox, do przecięcia z krzywą $d_1 d'_1$ w punkcie p'_1; wówczas $N p_1$ odpowiada ilości popytu na pierwszy sposób użycia po cenie ON. Przedłużmy $N p_1$ do punktu p_2, a następnie do punktu P, w ten sposób ustalając odcinki $p_1 p_2$ i $p_2 P$ takiej długości, iżby odpowiadały ilościom popytu na dany towar po cenie ON dla drugiego, względnie dla trzeciego sposobu jego użycia. Punkt p_2 wykreśli krzywą $d_2 d'_2$, a punkt P — krzywą DD', w miarę jak punkt N porusza się wzdłuż osi Oy. Tak więc $d_2 d'_2$ byłoby krzywą popytu na daną rzecz, gdyby istniał tylko pierwszy i drugi sposób użycia, DD' zaś jest krzywą popytu na tę rzecz przy trojakim sposobie jej użycia. Rzecz to nieistotna.

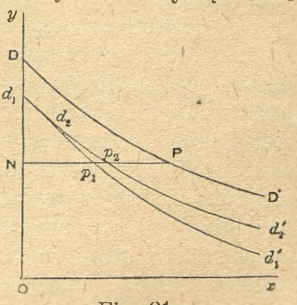


Fig. 21.

§ 4. Możemy teraz przejść do rozważania łącznych produktów, to znaczy, rzeczy, które niełatwo jest wyprodukować oddzielnie, które łączy ze sobą wspólne źródło powstania i o których zatem można powiedzieć, że istnieje łączna ich podaż; do takich rzeczy należą, naprzykład: mięso wołowe i skóry, ziarno i słoma [1]). Ten rodzaj rzeczy odpowiada rodzajowi rzeczy, na który istnieje łączny popyt; i można o nim mówić prawie temi samemi słowami, podstawiając poprostu termin „popyt“ na miejsce „podaż“ i odwrotnie. Podobnie jak istnieje łączny popyt na rzeczy, pozostające ze sobą w łączności przez wspólne swoje przeznaczenie, tak też istnieje łączna podaż rzeczy, mających wspólny początek. Poszczególna podaż z jednego wspólnego źródła rozkłada się na wiele podaży pochodnych rzeczy, które powstają jednocześnie z tego wspólnego źródła [2]).

Tak, naprzykład, od czasu zniesienia „praw zbożowych“ spożywano w Anglji wiele zboża importowanego, — przyczem, oczywista, importowano je bez słomy. To spowodowało brak słomy, a wskutek tego i zwyżkę ceny na słomę, i obecnie rolnik, który uprawia zboże, liczy, że słoma jest znaczną częścią wartości zbiorów. Wartość słomy jest tedy wysoka w krajach, które importują zboże, niska zaś w krajach, które je eksportują. Podobnie, cena baraniny w okręgach Australji, które produkują wełnę, była przez pewien czas bardzo niska. Wełnę

---

w jakim porządku weźmiemy różne sposoby jej użycia. W przypadku tutaj przedstawionym popyt dla drugiego sposobu jej użycia zaczyna się przy cenie niższej, a popyt dla trzeciego sposobu — przy cenie wyższej, niż popyt dla pierwszego sposobu użycia. (Porównaj Notę Matematyczną XVII.).

[1]) Profesor Dewsnup (*American Economic Review, Supplement* 1914, str. 89) wypowiada myśl, iż należy mówić o produktach łącznych, gdy „całkowity koszt ich produkcji przy pomocy jednego i tego samego urządzenia wytwórczego i jednych środków produkcji są mniejsze, niż suma kosztów ich produkcji zapomocą różnych urządzeń i środków“. Ta definicja jest mniej ogólna, niż podana w tekście, lecz w wielu specjalnych przypadkach jest wygodna.

[2]) Jeżeli chcemy izolować stosunek popytu i podaży na jakiś łączny produkt, to cenę podaży pochodnej znajdujemy zupełnie w ten sam sposób, jak cenę pochodnego popytu na jakiś czynnik produkcji w równoległym przypadku popytu. Trzeba przyjąć przytem, że wszystkie inne warunki pozostają niezmienne (to znaczy, trzeba przyjąć, że pozostaje słuszna dla całego procesu produkcji zarówno tabela podaży, jak i tabela popytu na wszystkie produkty łączne z wyjątkiem tego jednego, który ma być izolowany. Cenę pochodnej podaży znajdujemy wówczas na podstawie reguły, według której cena podaży musi być równa nadwyżce ceny podaży dla całego procesu produkcji ponad sumę cen popytu na wszystkie inne produkty łączne, przyczem ceny w każdym przypadku są ustalone według odpowiednich ilości.

Możemy to zilustrować jeszcze na jednym prostym przykładzie. Załóżmy, że względne ilości dwóch produktów łącznych są niezmienne. Niechaj

eksportowano, mięso zaś spożywano na miejscu. Ponieważ zaś nie było wielkiego popytu na nie, cena wełny musiała pokrywać niemal wszystkie koszty łączne produkcji wełny i mięsa. Później niska cena mięsa stała się bodźcem do rozwoju produkcji konserw na eksport i obecnie cena mięsa w Australji jest wyższa.

Bardzo niewiele jest łącznych produktów, dla których koszt produkcji łącznej byłby ściśle taki sam, jak koszt produkcji jednego tylko z produktów. Póki produkt jakiegoś przedsiębiorstwa ma wartość rynkową, póty prawie z pewnością będzie mu poświęcone pewne specjalne staranie i będą robione na jego produkcję nakłady, które będą się zmniejszały lub nawet zredukują się do zera, jeżeli popyt na ten produkt zmniejszy się bardzo. Tak, naprzykład, gdyby słoma nie miała wartości, rolnicy staraliby się więcej o to, iżby kłos był możliwie jak największy w stosunku do łodygi. Inny przykład: import zagranicznej wełny do Anglji stał się przyczyną tego, iż drogą rozumnego krzyżowania i selekcji wytworzono nową odmianę owcy angielskiej; owca ta wcześnie osiąga dużą wagę i ma dobre mięso, choć kosztem tego, iż wełną jej jest trochę gorsza. Tylko wtedy, gdy z dwóch rzeczy wytwarzanych w jednym procesie produkcji jedna jest wprawdzie bezużyteczna i nie jest przedmiotem sprzedażnym, ale usunięcie jej nie wymaga wielkich kosztów, — tylko wtedy niema powodu do tego, iżby czynić próbę zmienienia jej ilości. I tylko w tych wyjątkowych

---

SS' będzie krzywą podaży młodych buhajów, które dają stałe ilości mięsa i skóry; $d\,d'$ zaś niechaj będzie krzywą popytu na ich mięso. Z punktu M, leżącego na $O\,x$, przeprowadźmy $M\,p$ prostopadle do $O\,x$, aż do przecięcia z krzywą $d\,d'$ w punkcie p i przedłużmy tę prostopadłą do punktu P, tak, iż $p\,P$ będzie odpowiadało cenie popytu na $O\,M$ skór. Wówczas $M\,P$ jest ceną popytu na $O\,M$ buhajów, $D\,D'$ zaś, miejsce geometryczne punktów P, jest krzywą popytu na buhaje: można ją nazwać krzywą całkowitego popytu. Niechaj $D\,D'$ przecina $S\,S'$ w punkcie A; przeprowadźmy teraz $A\,a\,B$, jak na figurze. Wówczas w położeniu równowagi $O\,B$ buhaje są dostarczane i sprzedawane po cenie $B\,A$, z której to ceny $B\,a$ przypadą na mięso, $a\,A$ zaś na skórę.

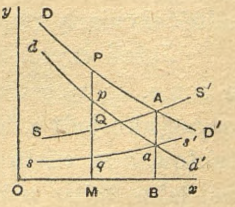


Fig. 22.

Niechaj $M\,P$ przecina $S\,S'$ w punkcie Q. Na linji $Q\,M$ odetnijmy odcinek $Q\,q$, równy $P\,p$; wówczas q jest punktem, leżącym na krzywej podaży pochodnej na mięso. Jeżeli bowiem przyjmiemy, że cena sprzedaży $O\,M$ skór jest zawsze równa odpowiedniej cenie popytu $P\,p$, to wynika stąd, że wobec tego, iż koszta produkcji każdego z $O\,M$ buhajów wynoszą $Q\,M$, przeto pozostaje $Q\,M - P\,p$ czyli $q\,M$ jako cena każdej z $O\,M$ skór. Teraz $s\,s'$, miejsce geometryczne punktów Q, i $d\,d'$ są krzywemi podaży i popytu na skóry. (Porównaj Notę Matematyczną XVIII).

przypadkach niema sposobu określenia oddzielnej ceny podaży dla każdego z poszczególnych łącznych produktów. Gdy bowiem możliwa jest zmiana ustosunkowania tych produktów, wówczas można zawsze określić, jaką część ogólnych kosztów produkcji zaoszczędzilibyśmy, zmieniając to ustosunkowanie tak nieznacznie, iżby zmniejszyć quantum jednego z łącznych produktów, nie wpływając w ten sposób na quantum innych. Ta część kosztów jest kosztem produkcji granicznego elementu danego produktu; jest to cena podaży, której właśnie poszukujemy [1]).

Lecz są to przypadki wyjątkowe. Znacznie częściej bywa tak, że dla poszczególnego przedsiębiorstwa, a nawet dla całej gałęzi przemysłu, jest rzeczą korzystniejszą posługiwać się temi samemi urządzeniami, siłami technicznemi i tą samą organizacją przy produkcji wielu rodzajów dóbr. W takich przypadkach koszt użycia jakiejś rzeczy dla różnych celów musi być pokryty przez wytwory wszystkich tych rodzajów produkcji, razem wzięte. Lecz rzadko istnieje jakieś prawidło natury, któreby wyznaczało bądź względne znaczenie różnych sposobów użycia danego środka produkcji, bądź proporcje, w jakich koszt całkowity produkcji należałoby podzielić pomiędzy otrzymane produkty: wiele tu zależy od zmiennych warunków rynku [2]).

§ 5. Możemy przejść teraz do zagadnienia złożonej podaży, które jest analogiczne do zagadnienia złożonego popytu. Zgodnie z zasadą substytucji może być często wiele sposobów zaspokojenia danego popytu. Te różne sposoby współzawodniczą ze sobą; odpowiednie podaże dóbr są również podażami współzawodniczącemi, lub rywalizującemi, jedna w stosunku do drugiej. Natomiast w stosunku do popytu współdziałają one ze sobą, łącząc się w jedną podaż ogólną, zadośćczyniającą popytowi [3]).

Jeżeli czynniki, od których zależy ich produkcja, są mniej więcej te same, to współzawodniczące te dobra można dla wielu celów traktować jako jedno dobro [4]). Tak, naprzykład, wołowinę i baraninę można traktować w wielu wypadkach jako odmiany jednego dobra, w innych zaś, jako dobra różne; naprzykład wówczas, gdy wchodzi w grę podaż wełny. Rzeczy współzawodniczące ze sobą są jednak często nie gotowemi dobrami, lecz czynnikami produkcji: istnieje, naprzykład, wiele

---

[1]) Porównaj Notę Matematyczną XIX.

[2]) Cokolwiek więcej powiemy o tej sprawie w następnym rozdziale; szczegółowo omówiliśmy ją w dziele *Industry and Trade.*

[3]) Zwrotu „dobra współzawodniczące" używa prof. Fisher w swych *Mathematical Investigations in the theory of value and prices*, które rzucają wiele światła na zagadnienia omawiane w obecnym rozdziale.

[4]) Porównać Jevonsa *l. c.*, str. 145, 6; porównać również dopiski na str. 96-7 i 101-2.

współzawodniczących substancyj włóknistych, używanych dla produkcji zwykłego papieru drukarskiego. Widzieliśmy przed chwilą, że bezwzględne działanie popytu pochodnego na podaż jednego z wielu dóbr dopełniających się, naprzykład, na podaż pracy tynkarskiej, mogło ulegać zmniejszeniu, gdy popyt spotykał się z podażą rzeczy rywalizującej, która może rzecz daną zastąpić [1]).

---

[1]) Potrzebę, której wszystkie rzeczy rywalizujące starają się zadośćuczynić, zaspokaja podaż złożona, przyczem całkowita podaż przy jakiejś określonej cenie jest sumą podaży częściowych przy tejże cenie.

Tak, naprzykład, niechaj N będzie punktem na Oy; przeprowadźmy teraz $N q_1 q_2 Q$ równolegle do Ox, tak iżby $N q_1$, $q_1 q_2$ i $q_2 Q$ reprezentowały odpowiednio ilości pierwszego, drugiego i trzeciego współzawodniczącego dobra, które mogą być zaofiarowane po cenie ON. Wówczas NQ jest całkowitą podażą złożoną po tej cenie, miejsce geometryczne punktów Q jest krzywą całkowitej podaży środków zaspokojenia potrzeby, o której mowa. Rzecz prosta, jednostki tych współzawodniczących ze sobą rzeczy muszą być tak obrane, iżby każda z nich zaspokajała to samo quantum potrzeby. W przypadku, przedstawionym na figurze, małe ilości pierwszego ze współzawodniczących dóbr mogą być rzucone na rynek po cenie zbyt niskiej na to, iżby mogła wywołać podaż dwóch pozostałych, małe zaś ilości drugiego dobra mogą być sprzedane po cenie zbyt niskiej na to, iżby wywołać popyt trzeciego. (Porównać Notę Matematyczną XX).

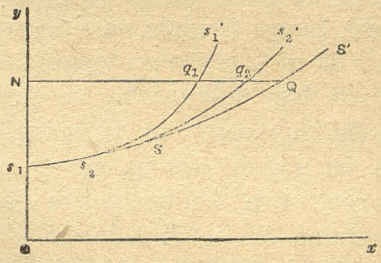


Fig. 23.

Stałe współzawodnictwo pomiędzy różnemi dobrami możliwe jest naogół tylko wtedy, gdy podażą żadnego z dóbr współzawodniczących nie rządzi prawo zwiększania się przychodu. Równowaga jest stała tylko wtedy, gdy żadne z dóbr nie może wyprzeć innych; to zaś ma miejsce wtedy, gdy wszystkie podlegają prawu zmniejszania się przychodu; jeżeli bowiem w tym przypadku jedno z dóbr współzawodniczących zdobędzie czasową przewagę nad innemi i spożycie jego się zwiększy, wówczas cena podaży się podniesie i pozostałe towary zaczną mu robić skuteczną konkurencję. Gdyby natomiast jedno z tych dóbr podlegało prawu zwiększania się przychodu, to współzawodnictwo wkrótceby się skończyło; skoro bowiem tylko dobro to osiągnęłoby czasową przewagę nad swemi współzawodnikami, to zwiększone jego spożycie obniżyłoby cenę jego podaży i, co zatem idzie, zwiększyło jego sprzedaż; cena jego podaży obniżałaby się znowu jeszcze bardziej i t. d. W ten sposób jego przewaga nad współzawodnikami zwiększałaby się stale, pókiby dobro to nie wyparło ich zupełnie z rynku. Istnieją, prawda, pozorne wyjątki w tej regule, i rzeczy, podlegające prawu zwiększania się przychodu, zdają się czasem przez czas długi współzawodniczyć na rynku z innemi; tak się rzecz ma, jak się zdaje, z różnemi rodzajami siewników i różnemi rodzajami oświetlenia elektrycznego. W tych przypadkach jednak rzeczy współzawodniczące nie zaspokajają w rzeczywistości tych samych potrzeb, lecz zadośćczynią potrzebom i upodobaniom w pewnej mierze różnym. Istnieje

§ 6. Wszystkie cztery główne zagadnienia, które zostały omówione w tym rozdziale, mają pewne znaczenie, gdy chodzi o czynniki, określające wartość niemal każdego dobra; wielu z pośród najbardziej ważnych związków pomiędzy wartościami różnych towarów nie widzi się na pierwszy rzut oka.

Tak, naprzykład, gdy przy produkcji żelaza używano powszechnie węgla drzewnego, cena skóry zależała w pewnej mierze od ceny żelaza i garbarze składali petycje o zakaz wwozu żelaza zagranicznego w tym celu, iżby popyt angielskich giserów żelaza na węgiel drzewny z dębu mógł wpłynąć na podniesienie produkcji dębu angielskiego i w ten sposób przeszkodzić podniesieniu ceny kory dębowej [1]). Ten przykład przypomina nam, w jaki sposób nadmierny popyt na jakąś rzecz może przyczynić się do zniszczenia źródeł podaży tej rzeczy, przez co podaż łącznych produktów, z tą rzeczą związanych, może znacznie się zmniejszyć: popyt bowiem na drzewo ze strony wytwórców żelaza doprowadził do nielitościwego tępienia wielu lasów w Anglji. Podobnie uważano przed laty kilkunastu, że przyczyną ówczesnego braku owiec jest nadmierny popyt na baraninę, choć inni znowu twierdzili przeciwnie, że, im wyższa jest na wiosnę cena na jagnięta, które nabywają ludzie bogaci, tem korzystniejsza jest produkcja owiec, i tem tańsza jest baranina dla ogółu ludności. Faktem jest, że zwiększenie popytu może mieć w dwóch różnych przypadkach skutki przeciwne, zależnie od tego, czy działanie jego jest, czy też nie jest tak nagłe, iżby uniemożliwiało producentom przystosowanie doń planów produkcji.

Rozwój kolei żelaznych i innych środków komunikacji, korzystny dla jednej gałęzi przemysłu, naprzykład, dla produkcji zboża w jednych Stanach Ameryki lub dla produkcji srebra w innych, znacznie obniża niektóre z pośród głównych kosztów produkcji niemal wszystkich innych produktów, wyrabianych w tych okręgach. Ceny sody znowu, materjały blicharskie i inne produkty tych gałęzi przemysłu, których głównym surowym materjałem jest sól, wzrastają i spadają jedne w stosunku do drugich prawie z każdem ulepszeniem różnorodnych procesów, stosowanych w tych gałęziach przemysłu. Każda zmiana zaś tych cen wpływa na ceny wielu innych dóbr, różnorodne bowiem

jeszcze pewna różnica poglądów co do ich względnej wartości, lub też, być może, niektóre z nich są opatentowane, albo w jakiś inny sposób stały się monopolem poszczególnych firm. W takich przypadkach zwyczaj i działanie reklamy mogą przez czas długi utrzymać na rynku wiele towarów współzawodniczących; szczególniej, jeżeli producenci tych rzeczy, które w stosunku do kosztów ich produkcji są rzeczywiście najlepsze, nie umieją się dobrze reklamować i zbywać swe towary przez komiwojażerów i agentów.

[1]) Toynbee, *Industrial Revolution*, str. 80.

produkty tych gałęzi przemysłu solnego są mniej lub więcej ważnemi czynnikami wielu innych gałęzi produkcji.

Również bawełna i olej z nasienia bawełnianego są produktami łącznemi i niedawny spadek bawełny jest w znacznej mierze skutkiem ulepszeń w produkcji i zastosowań oleju z nasienia bawełnianego; dalej, jak wskazuje historja głodu bawełnianego, cena bawełny wpływa w znacznej mierze na ceny wełny, płótna i innych towarów tego rodzaju, olej z nasienia bawełnianego zaś rywalizuje z coraz to nowemi produktami tego samego rodzaju. Jeszcze jeden przykład: słoma znajduje w przemyśle coraz to nowe sposoby zastosowania; i wynalazki te, oraz wzrost ludności miejskiej na Zachodzie, dają wysoką wartość słomie, którą dawniej zazwyczaj palono; podniesienie się wartości słomy obniża wartość pszenicy [1]).

---

[1]) Ponieważ owce i krowy współzawodniczą o pastwiska, przeto skóra i wełna współzawodniczą pośrednio o użytkowanie jednego i tego samego czynnika produkcji. Również w warsztacie tapicera współzawodniczą one ze sobą, jako że jedna i druga dostarczają środków dla zaspokojenia jednej i tej samej potrzeby. Tak więc istnieje popyt złożony tapicerów i szewców na skórę; tak samo na sukno, gdy cholewka trzewika jest wyrabiana z sukna: powstaje łączny popyt na sukno i skórę, potrzebne do wyrobu trzewika, są to bowiem czynniki uzupełniające się w produkcji. Przykładów podobnych możnaby podać nieskończenie wiele. (Porównaj Notę Matematyczną XXI). Teorja austrjacka „wartości przypisywanej“ (imputed value) ma pewne punkty wspólne z teorją wartości pochodnej, podaną w tym rozdziale. Bez względu na to, który termin będzie używany, jest rzeczą ważną, iżbyśmy widzieli ciągłość pomiędzy dawną teorją wartości i nową, iżbyśmy wartości przypisywane czy pochodne traktowali jedynie jako poszczególne czynniki, wchodzące w zakres ogólnego zagadnienia rozdziału i wymiany wraz z wieloma innemi czynnikami. Te nowe terminy dają poprostu możność wprowadzenia w pewnej mierze do spraw potocznego życia tej ścisłości wyrażania, która jest specjalną cechą języka matematycznego. Producenci zawsze winni myśleć o tem, w jaki sposób popyt na jakiś surowiec, który ich interesuje, jest zależny od popytu na te rzeczy, do których wyrobu jest używany, i w jaki sposób wpływa nań każda zmiana popytu na te ostatnie; to zaś zagadnienie w rzeczywistości jest szczególnym przypadkiem zagadnienia, które dotyczy określania rzeczywistej wartości i znaczenia każdego z czynników, współdziałających ku jednemu wspólnemu wynikowi. W języku matematycznym ten wspólny wynik nazywa się f u n k c j ą różnych czynników; (graniczne) współdziałanie każdego z tych czynników w wytworzeniu danego wyniku reprezentuje (mała) zmiana wyniku, powstająca wskutek (małej) zmiany danego czynnika, to znaczy, — w s p ó ł c z y n n i k r ó ż n i c z k o w y wyniku w stosunku do danego czynnika. Innemi słowy, wartością pochodną jakiegoś czynnika produkcji, jeżeli czynnik ten używany jest przy produkcji tylko jednego wytworu, jest współczynnik różniczkowy tego produktu w stosunku do danego czynnika; podobnie w przypadkach bardziej złożonych, jak to wskazują Noty Matematyczne XIV—XXI. (Pewne zarzuty przeciw niektórym założeniom teorji wartości pochodnych prof. Wieser'a dobrze przedstawił Edgeworth, *Economic Journal*, tom V, str. 279—85).

ROZDZIAŁ VII.

KOSZTY PIERWOTNE I CAŁKOWITE I ICH STOSUNEK DO ŁĄCZNYCH PRODUKTÓW. KOSZTY SPRZEDAŻY. UBEZPIECZENIE OD RYZYKA. KOSZT REPRODUKCJI.

§ 1. Możemy teraz przejść do rozważania kosztów pierwotnych i dodatkowych, uwzględniając szczególnie należyty rozdział tych ostatnich pomiędzy produkty łączne jednego przedsiębiorstwa.

Często się zdarza, iż rzecz, wyprodukowana w jednym dziale przedsiębiorstwa, używana jest jako surowiec w innym dziale, a wówczas na pytanie co do względnej zyskowności tych dwóch działów przedsiębiorstwa można ściśle odpowiedzieć jedynie na podstawie skrupulatnego systemu podwójnego książkowania, choć w praktyce obliczenia odnośne opierają się częściej na ocenach, dokonywanych zgruba drogą mniej więcej instynktownego domysłu. Najlepsze przykłady tej trudności znajdujemy w rolnictwie, szczególniej gdy w tej samej fermie znajdują się wieczne pastwiska i ziemia orna, uprawiana systemem rotacyjnym o długich okresach rotacji [1]).

Z inną trudnością spotyka się właściciel okrętu, który ma rozłożyć proporcjonalnie koszty swego okrętu pomiędzy towary ciężkie i towary o dużej objętości, lecz nieciężkie. Stara się on, o ile to tylko możliwe, stworzyć ładunek mieszany z obu rodzajów towaru; w walce o byt rywalizujących ze sobą portów ważnym czynnikiem niekorzystnym jest, jeżeli dany port może dawać ładunek, tylko składający się z towarów o dużej objętości, lub też tylko z towarów ciężkich: ta jednostronność portu stanowi jego stronę ujemną. Port, z którego są wywożone głównie towary ciężkie, lecz nie mające wielkiej objętości, przyciąga do okolic pobliskich te gałęzie przemysłu, które wyrabiają na eksport towary, które mogą być transportowane okrętem z tego portu przy niskiej cenie frachtu. Zakłady ceramiczne w Staffordshire, naprzykład, zawdzięczają pomyślny swój rozwój w części niskim kosztom transportu przy przewożeniu ich przez okręty, płynące z Mersey z żelazem i innemi ciężkiemi ładunkami.

W przemyśle okrętowym istnieje wolna konkurencja; możliwa tu jest wielka rozmaitość, co się tyczy objętości i kształtu okrętów, dróg, jakie sobie obierają, i metody prowadzenia całego przedsiębiorstwa; to też w różny sposób może tu znaleźć zastosowanie ogólna zasada, według

[1]) Można zastosować tutaj analizę matematyczną i napół matematyczną, którą stosowaliśmy w poprzednim rozdziale w niektórych najtrudniejszych praktycznie przypadkach podwójnego książkowania.

której stosunek pomiędzy łącznemi produktami przedsiębiorstwa winien być tak unormowany, iżby koszty graniczne produkcji każdego poszczególnego produktu były równe granicznej cenie popytu na ten produkt [1]). Innemi słowy: quantum siły transportowej, odpowiadającej każdemu rodzajowi ładunku, wykazuje stałą tendencję do zbliżania się do poziomu równowagi w punkcie, w którym cena popytu na to quantum przy normalnych konjunkturach wystarcza właśnie na to, iżby pokryć koszty podaży. Przytem koszty te należy obliczać w ten sposób, iżby obejmowały nietylko pierwotne koszty (pieniężne) transportu, lecz również wszystkie te ogólne koszty przedsiębiorstwa, które w ciągu dłuższego okresu czasu obciążają pośrednio lub bezpośrednio dane quantum środków transportowych [2]).

W niektórych gałęziach przemysłu robi się zazwyczaj pierwsze przybliżone obliczenie całkowitych kosztów produkcji jakiegoś rodzaju towarów, zakładając, że część ogólnych kosztów przedsiębiorstwa, na ten rodzaj towarów przypadająca, jest proporcjonalna albo do ich kosztów pierwotnych, albo do kosztów specjalnych pracy włożonej w ich produkcję. Można następnie wprowadzać poprawki, chcąc uwzględnić takie przypadki, w których towary wymagają ilości miejsca lub świata, większej, lub też mniejszej, niż przeciętna, zastosowania kosztownej maszynerji i t. d.

§ 2. Dwa są składniki ogólnych kosztów przedsiębiorstwa, których rozdzielenie pomiędzy różne działy przedsiębiorstwa wymaga pewnej szczególnej uwagi. Są to mianowicie koszty sprzedawania towaru i koszty ubezpieczenia od ryzyka.

Niektóre rodzaje dóbr sprzedaje się łatwo; istnieje na nie stały popyt i zawsze można bez ryzyka produkować je na zapas. Lecz z tej właśnie racji współzawodnictwo nie pozwala, aby cena tych dóbr podniosła się znacznie ponad bezpośrednie koszty produkcji. Czasem sprawę produkcji i sprzedaży dóbr można uczynić niemal automatyczną, tak że część kosztów prowadzenia przedsiębiorstwa i rozprzedaży, obciążająca te dobra, będzie bardzo mała. W praktyce nie jest rzeczą

[1]) Porównaj rozdz. VI, § 4.

[2]) Rzecz prosta, nie stosuje się to do stawek kolejowych. Towarzystwo kolei żelaznej bowiem, posiadając małą elastyczność, co się tyczy metod działania, a często mając małe współzawodnictwo z zewnątrz, nie ma żadnego powodu do tego, iżby przystosowywać stawki, które ustala na różne rodzaje transportu, do własnych kosztów. Faktycznie, jakkolwiek może ono dość łatwo określić koszty pierwotne w każdym przypadku, to jednak nie może dokładnie oznaczyć, jaki jest stosunek pomiędzy całkowitemi kosztami transportu szybkiego i wolnego, transportu na dystansy krótkie i długie, ani też wreszcie kosztów transportu poza normalnym rozkładem ruchu z jednej strony, gdy linje i pociągi są przeciążone, z drugiej zaś, gdy są prawie zupełnie wolne.

rzadką, że dobra takie obciąża się odsetkiem kosztów nawet cokolwiek mniejszym, niż rzeczywisty, i że używa się tych dóbr jako środka do osiągnięcia i utrzymania stosunków handlowych, które ułatwią sprzedaż innych rodzajów dóbr, których produkcji nie można równie łatwo zrutynizować; w zakresie tych ostatnich bowiem niema tak wielkiego współzawodnictwa. Fabrykanci, szczególniej w gałęziach przemysłu, związanych z produkcją mebli i ubrania, oraz kupcy detaliczni prawie we wszystkich dziedzinach handlu, często uważają, że najlepiej jest używać pewnych towarów z pośród tych, jakie produkują lub sprzedają, jako środka reklamowego dla innych towarów, obciążając pierwsze towary mniejszym odsetkiem kosztów dodatkowych, drugie zaś większym, niż na każdy z nich właściwie przypada. Do pierwszej klasy zaliczają te towary, które mają charakter tak jednorodny i które są konsumowane w tak szerokiej mierze, że prawie wszyscy nabywcy znają dobrze ich wartość; do drugiej klasy zaś zaliczają te towary, w których nabywaniu kupujący kieruje się więcej fantazją, niż chęcią kupienia po najniższej możliwej cenie.

Wszystkie trudności tego rodzaju zwiększają się znacznie wskutek niestałości cen podaży, która występuje zawsze, gdy tendencja do zwiększenia się przychodu działa silnie. Widzieliśmy, że, szukając normalnej ceny podaży w takich przypadkach, musimy wybrać, jako typowe, przedsiębiorstwo prowadzone z normalną umiejętnością w ten sposób, iżby osiągało należne ekonomje zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne, wynikające z organizacji przemysłowej, widzieliśmy też, że ekonomje te, jakkolwiek ulegają fluktuacji zależnie od losów poszczególnego przedsiębiorstwa, zwiększają się jednak naogół, gdy zwiększa się ilość produkcji. Otóż jest rzeczą jasną, że, gdy przemysłowiec wytwarza towar, którego zwiększona produkcja dałaby znacznie większe ekonomje wewnętrzne, osiągalne dla niego, to opłaca mu się poświęcić dość dużo na to, iżby zdobyć dla swego towaru nowe rynki. Jeżeli posiada znaczny kapitał, a towar ma duży popyt, wydatki jego na ten cel mogą być bardzo wielkie, mogą nawet przewyższać te sumy, które poświęca bezpośrednio na produkcję towaru. Jeżeli zaś, co jest rzeczą prawdopodobną, stara się on jednocześnie pchnąć na rynek inne towary, to można tylko ustalić bardzo ogólnikowe przypuszczenie co do tego, jaka część tych kosztów zdobycia rynku obciąży cenę sprzedażną tych towarów w roku bieżącym, jaka zaś przypadnie na lata późniejsze.

Istotnie, gdy produkcja jakiegoś towaru podlega prawu zwiększania się przychodu w ten sposób, iż daje znaczną przewagę wielkim producentom, to łatwo może wpaść prawie całkowicie w ręce niewielu wielkich firm. A wówczas normalna cena graniczna podaży nie da się

izolować według przedstawionego dopiero co planu, ponieważ plan ten opiera się na przypuszczeniu, że istnieje duża bardzo liczba współzawodniczących przedsiębiorstw różnych rozmiarów, z których jedne powstały niedawno a inne bardzo dawno, z których jedne są w fazie rozwoju, a inne w fazie upadku. Produkcja takiego dobra rzeczywiście w znacznej mierze ma charakter monopolu; i cena jego będzie prawdopodobnie tak dalece zależała od przebiegu kampanji pomiędzy współzawodniczącymi producentami, z których każdy walczy o rozszerzenie swego rynku zbytu, iż nie będzie tu chyba rzeczywistego normalnego poziomu.

Postęp ekonomiczny otwiera stale coraz to nowe możliwości sprzedawania towarów na odległość: nietylko obniża koszty transportu, lecz, co często jest rzeczą ważniejszą, daje możność wejść w kontakt producentom i spożywcom, znacznie odległym od siebie. Mimo to przewaga producenta, który mieszka na miejscu, jest w wielu dziedzinach bardzo wielka; pozwala mu często ostać się wobec współzawodników z miejsc odległych, choćby ich metody produkcji były bardziej ekonomiczne. Może on sprzedawać swe towary na miejscu równie tanio, jak jego odlegli współzawodnicy, jakkolwiek bowiem produkcja danego towaru kosztuje go więcej, niż tamtych, unika on znacznej części kosztów, które ponoszą tamci, dostarczając towar na rynek. Czas jednak sprzyja bardziej ekonomicznym metodom produkcji; i odlegli współzawodnicy naszego producenta stopniowo zdobędą silniejszą pozycję na miejscowym jego rynku, o ile on sam lub jakiś nowy wytwórca nie przyjmie ulepszonych metod, któremi tamci się posługują.

Pozostaje zbadać bardziej szczegółowo, w jakim stosunku jest ubezpieczenie od ryzyka w przedsiębiorstwie do ceny podaży poszczególnych dóbr, w niem produkowanych.

§ 3. Przemysłowiec i kupiec zazwyczaj ubezpieczają się od ognia i od strat na morzu; stawki asekuracyjne, które płacą, należą do kosztów ogólnych, których odpowiednią część należy dodać do kosztów pierwotnych, aby określić całkowite koszty poszczególnych dóbr. Nie można jednak ubezpieczyć się od bardzo znacznej większości niebezpieczeństw, stanowiących źródło ryzyka w przedsiębiorstwie.

Nawet co się tyczy strat z powodu ognia i wypadków na morzu, towarzystwa ubezpieczeniowe muszą brać w rachubę możliwe niedbalstwo i podstęp; muszą zatem, niezależnie od tego, iż uwzględniają w obliczeniach wszystkie swe koszty i zyski, ustalać stawki znacznie wyższe, niż rzeczywisty odpowiednik ryzyka i niebezpieczeństwa, które grozi budynkom i okrętom, gdy ich właściciele troszczą się dobrze o swą własność. Lecz szkoda, która powstaje w razie ognia lub katastrofy morskiej, jest zazwyczaj, jeśli już zdarzy się wypadek, tak

wielka, że, naogół biorąc, warto płacić tę nadwyżkę; w części ze specjalnych względów handlowych, lecz głównie dlatego, że całkowita użyteczność zwiększającego się bogactwa zwiększa się mniej, niż proporcjonalnie do quantum bogactwa. Przeważnie jednak ryzyko w przedsiębiorstwie jest tak nieodłącznie związane z ogólnem prowadzeniem przedsiębiorstwa, że towarzystwo ubezpieczeniowe, któreby wzięło na siebie to ryzyko, w rzeczywistości wzięłoby na siebie odpowiedzialność za przedsiębiorstwo: to też każda firma musi spełniać rolę instytucji ubezpieczeniowej wobec samej siebie, gdy chodzi o to ryzyko. Obciążenia, które z tej racji spadają na nie, stanowią część ogólnych kosztów prowadzenia przedsiębiorstwa, i pewną część tych kosztów trzeba doliczać do kosztów pierwotnych każdego dobra, które ono produkuje.

Lecz tutaj powstają dwie trudności. W pewnych przypadkach ubezpieczenie od ryzyka łatwo może nie być wzięte w rachubę, w innych znowu łatwo się może zdarzyć, że będzie wliczone dwukrotnie. Tak, naprzykład, właściciel dużego przedsiębiorstwa okrętowego nie chce czasem ubezpieczać na całą wartość swych okrętów i odkłada przynajmniej część sumy, którąby musiał zapłacić, jako premjum ubezpieczeniowe, tworząc w ten sposób własny fundusz ubezpieczeniowy. Lecz musi on, obliczając całkowity koszt zbudowania okrętu, niemniej dodać do kosztów pierwotnych pewną stawkę ubezpieczeniową. Musi też zrobić to samo, w tej lub innej formie, aby się zabezpieczyć od tych możliwości ryzyka, przeciw którym nie mógłby kupić polisy ubezpieczeniowej na warunkach możliwych, nawet gdyby zechciał. Tak, naprzykład, co pewien czas niektóre z pośród jego okrętów będą stały nieczynne w porcie, lub też będą zarabiały bardzo niewiele: otóż, ażeby uczynić swe przedsiębiorstwo zyskownem na dłuższą metę, musi on w tej czy innej formie obciążyć cenę transportu w czasie podróży zyskownej stawką asekuracyjną na wypadek strat, które ponieść może, gdy podróż będzie niezyskowna.

Naogół jednak przedsiębiorca okrętowy zabezpiecza się przed tem ryzykiem nie przez formalne wprowadzenie do swych rachunków oddzielnej pozycji, lecz w ten sposób, iż w swych obliczeniach bierze przeciętną zyskownych i niezyskownych podróży. Przy takim sposobie kalkulacji, ubezpieczenie od ryzyka nie może wchodzić jako oddzielna pozycja w skład ceny produkcji, jeśli ta sama suma nie ma być wliczona dwukrotnie. Zdecydowawszy się wziąć to ryzyko na siebie, nasz przedsiębiorca prawdopodobnie poniesie koszty cokolwiek większe, niż przeciętnie jego współzawodnicy, aby uchylić niebezpieczeństwo; i ta nadwyżka wydatków wchodzi do jego kalkulacji jako pozycja oddzielna. Jest to w rzeczywistości stawka asekuracyjna w innej formie; dlatego też nie może on wliczać oddzielnie ubezpieczenia przeciw

danemu niebezpieczeństwu, wówczas bowiem pozycja ta byłaby liczona dwukrotnie [1]).

Gdy przedsiębiorca bierze przeciętną za długi okres czasu swych obrotów materjałami na ubrania i opiera swoją przyszłą działalność na wynikach swojego dotychczasowego doświadczenia, to już wziął w rachubę ryzyko, wynikające z tego, że maszyny stracą na wartości wskutek nowych wynalazków, które je uczynią przestarzałemi, oraz to ryzyko, że jego towary stracą na wartości wskutek zmian mody. Gdyby w kalkulacji swej brał oddzielnie w rachubę stawkę ubezpieczeniową od ryzyka w obu tych wypadkach, to wprowadzałby do rachunku dwukrotnie tę samą rzecz [2]).

§ 4. Tak więc, gdy za podstawę obliczeń wzięliśmy w przedsiębiorstwie, połączonem z ryzykiem, przeciętne wpływy, to nie możemy wprowadzać, jako oddzielnej pozycji, całkowitej stawki ubezpieczeniowej od ryzyka; można jednak wprowadzić stawkę niższą, jako odpowiednik niepewności przewidywania. Prawda, że zajęcia, z ryzykiem związane, takie, naprzykład, jak poszukiwanie złota, są dla niektórych ludzi szczególnie pociągające: możliwość strat w mniejszym stopniu takich ludzi od tych zajęć odstrasza, niż możliwość wielkich zysków przyciąga, choćby wartość tych zysków, zdyskontowana w stosunku do chwili teraźniejszej, była znacznie mniejsza, niż wartość w ten sam sposób zdyskontowanych strat. Już Adam Smith zwracał na to uwagę, że zajęcie ryzykowne, w którem jest pewien element awanturniczości, często przyciąga taką ilość ludzi, iż przeciętne zarobki w niem są niższe, niż byłyby, gdyby nie było w niem ryzyka [3]). W większości jednak przypadków możliwość ryzyka ma wpływ wręcz

[1]) Niektóre towarzystwa ubezpieczeniowe w Ameryce przyjmują ubezpieczenia na wypadek pożaru w fabryce według taryfy, znacznie niższej, niż zwykłe stawki, pod warunkiem, że fabryka przedsięweźmie pewne ostrożności, takie, naprzykład, jak zaopatrzenie budynku w automatyczne sikawki, że zabezpieczy należycie ściany i podłogi. Koszty tych urządzeń stanowią w istocie rzeczy stawkę ubezpieczeniową; trzeba też uważać, aby sumy tej nie wprowadzać dwukrotnie do rachunku. Fabryka, która bierze na siebie ryzyko pożaru, będzie musiała dodać do pierwotnych kosztów produkcji swych towarów stawkę ubezpieczeniową niższą, niż zwykła, o ile posiada przeciwogniowe urządzenia.

[2]) Gdy fermer obliczył koszty sprzętu jakiegoś poszczególnego zbioru w odniesieniu do przeciętnego roku, to nie powinien wprowadzać do kalkulacji dodatkowo ubezpieczenia na wypadek, że zbiory będą złe wskutek złej pogody: biorąc bowiem w obliczeniach rok przeciętny, wyrównał już możliwości wyjątkowo dobrego i wyjątkowo złego zbioru. Gdy zarobki przewoźnika zostały obliczone na podstawie przeciętnego roku, to już wzięta jest w rachubę możliwość, że czasem będzie przejeżdżał przez rzekę pustym promem.

[3]) *Wealth of Nations*, księga I, rozdział X.

przeciwny; akcja kolei żelaznych, która z pewnością da 4% dywidendy, będzie miała wyższą cenę, niż akcja, która równie dobrze może dać 1%, jak 7%.

Każda dziedzina przemysłu i handlu ma swe szczególne właściwości; w większości jednak przypadków możliwość ryzyka ma w kalkulacji pewne, choć niezbyt wielkie znaczenie: w niektórych przypadkach, gdy cena przeciętna jest średnią arytmetyczną pomiędzy możliwościami bardzo od siebie różnemi i niepewnemi, musi być ona cokolwiek wyższa dlatego, iżby mogła skłonić do wydatkowania pewnej sumy, niż gdy przedsiębiorca może spokojnie liczyć na przychód, bardzo nieznacznie różny od przeciętnej przychodu. Do ceny przeciętnej więc musimy dodawać premjum za niepewność, o ile niepewność ta jest niezwykle wielka; gdybyśmy natomiast dodali ubezpieczenie od ryzyka, to większą część tej sumy obliczylibyśmy podwójnie [1]).

§ 5. W rozważaniach, dotyczących ryzyka w przedsiębiorstwie, znowu spotkaliśmy się z faktem, że wartość jakiejś rzeczy, jakkolwiek wykazuje tendencję do zrównania się z normalnym (pieniężnym) kosztem jej produkcji, nie jest mu nigdy dokładnie równa, a jeśli byłaby równa, to tylko przypadkiem. Carey, zauważywszy to, poddał myśl, że należałoby raczej mówić o stosunku wartości do „pieniężnego“ kosztu reprodukcji, niż o stosunku do kosztu produkcji.

Myśl ta nie ma jednak znaczenia, o ile chodzi o wartości normalne, normalny koszt produkcji bowiem i normalny koszt reprodukcji — to terminy zamienne, i niema istotnej różnicy między powiedzeniem, że normalna wartość jakiejś rzeczy wykazuje tendencję do zrównania się z normalnym (pieniężnym) kosztem reprodukcji a powiedzeniem, że tendencja ta odnosi się do normalnego kosztu produkcji. Pierwszy zwrot jest mniej prosty, niż drugi, lecz znaczy to samo.

Nie można też oprzeć argumentacji, przemawiającej za wprowadzeniem pojęcia kosztów reprodukcji zamiast pojęcia kosztów produkcji, na fakcie, który istotnie łatwo skonstatować, że w pewnych przypadkach wartość rynkowa danej rzeczy jest bliższa kosztów jej reprodukcji, niż rzeczywistych kosztów wyprodukowania danej poszczególnej rzeczy. Obecna cena żelaznego statku, naprzykład, zbudowanego przed wprowadzeniem w czasach niedawnych wielkich ulepszeń w produkcji żelaza, mogłaby mniej różnić się od kosztów reprodukcji takiegoż statku, to znaczy od kosztów wyprodukowania zupełnie takiego samego statku zapomocą nowoczesnych metod, niż od kosztów rzeczywistych,

---

[1]) Zło, wynikające z niepewności, która nieodłącznie wiąże się z ryzykiem wielkiego przedsiębiorstwa, dobrze przedstawia von Thünen (*Isolirter Staat*, II, I, str. 82).

jakie pochłonęła jego produkcja. Lecz cena starego statku byłaby mniejsza, niż koszt jego reprodukcji, ponieważ sztuka planowania okrętów robiła równie szybkie postępy, jak produkcja żelazna; co więcej, stal zajęła miejsce żelaza, jako materjał budowlany w budowie okrętów. Można wprawdzie powiedzieć, że cena danego okrętu jest równa cenie zbudowania okrętu, który miałby tę samą wartość użytkową, na podstawie nowoczesnego planu i według nowoczesnych metod. Lecz to nie znaczyłoby to samo, co powiedzenie, że wartość okrętu jest równa kosztom jego produkcji; i w rzeczy samej, gdy, jak się to często zdarza, nieoczekiwany brak okrętów sprawia, iż cena frachtu wzrasta nader szybko, ludzie pragnący ciągnąć korzyści z zyskownego przedsiębiorstwa, zapłacą za okręt, który może wyruszyć w drogę, cenę znacznie wyższą, niż cena, za jaką zakład budowy okrętów podjąłby się zbudować nowy okręt równie dobry i dostarczyć po pewnym czasie. Koszty reprodukcji wywierają znaczniejszy wpływ bezpośredni na wartość danej rzeczy tylko wtedy, gdy nabywcy mogą bez szkody i straty czekać na wyprodukowanie nowych zapasów.

Niema też zależności pomiędzy kosztami reprodukcji a ceną, gdy chodzi o środki spożywcze w oblężonem mieście, o ładunek chininy na wyspie, dotkniętej febrą, o obraz Rafaela, o książkę, której nikt czytać nie myśli, o okręt wojenny przestarzałego typu, o ryby, gdy rynek jest niemi przeładowany, o dzwon pęknięty, o materjał na ubranie, który wyszedł z mody, lub o dom w wiosce opuszczonej w sąsiedztwie wyczerpanych pokładów górniczych.

Czytelnikowi, który nie jest jeszcze wprawny w analizy ekonomiczne, zaleca się opuścić następne siedem rozdziałów i przejść odrazu do rozdziału XV, który zawiera krótkie streszczenie tej księgi. Prawda, że cztery rozdziały o granicznych kosztach w ich stosunku do wartości, a szczególniej rozdziały VIII i IX, dotyczą pewnych trudnych zagadnień, które tkwią w zwrocie „czysty wytwór pracy“, i że ten zwrot jest używany w księdze VI. Lecz ogólne wyjaśnienie tego zwrotu, podane w księdze VI, wystarczy prowizorycznie w znacznej większości rozważań; subtelne trudności zaś, związane z tym zwrotem, będzie mógł czytelnik zrozumieć dokładnie dopiero wówczas, gdy już cokolwiek posunie się naprzód w studjach ekonomicznych.

ROZDZIAŁ VIII.

KOSZTY GRANICZNE I STOSUNEK ICH DO WARTOŚCI.

Zasady ogólne.

§ 1. Ten rozdział i trzy następne poświęcone są zbadaniu stosunku pomiędzy granicznemi kosztami wytworów i wartością tych wytworów z jednej strony, z drugiej zaś — stosunku tych kosztów do wartości ziemi, maszyn i różnych urządzeń, używanych przy produkcji danych wytworów. Badanie dotyczy warunków normalnych i wyników, otrzymanych w przeciągu dłuższych okresów czasu. O tem trzeba stale pamiętać. Wartość rynkowa jakiejś rzeczy może być znacznie wyższa lub też niższa od normalnego kosztu produkcji, a koszty graniczne danego poszczególnego producenta w pewnej określonej chwili czasu mogą nie pozostawać w żadnym ścisłym związku z kosztami granicznemi w normalnych warunkach [1]).

Wskazywaliśmy już w końcu rozdziału VI, że nie można poszczególnych składników zagadnienia izolować od pozostałych. Stosunkowo bardzo mało jest rzeczy, na które popyt nie jest w dużej mierze zależny od popytu na inne rzeczy, których użyteczność zależna jest od pierwszych. I można nawet powiedzieć, że na większość artykułów w handlu popyt nie jest bezpośredni, lecz że jest pochodną popytu na te towary, do których wytworzenia pierwsze są potrzebne jako materjały i jako narzędzia produkcji. Popyt ten, jako pochodny, jest w znacznej mierze zależny od podaży innych rzeczy, które razem z danemi potrzebne są do wytworzenia dóbr bezpośredniego popytu. Podaż rzeczy zaś, znajdujących zastosowanie w produkowaniu jakiegoś dobra, jest w dużej mierze zależna od popytu na to dobro, który znowu zkolei może być popytem pochodnym, wynikającym z użyteczności danego dobra dla produkcji innych dóbr; zależność ta może się w dalszym ciągu powtarzać. Te zależności wzajemne można i trzeba pomijać w potocznych i pośpiesznych rozważaniach, dotyczących spraw ekonomicznych. Badanie natomiast, które ma rozczenie jakiekolwiek do gruntowności, nie może uchylić się od dokładnego rozważania tych związków wza-

[1]) Liczne zarzuty podnoszono z tej racji, że współczesna analiza ekonomiczna wyznacza tak wydatne miejsce kosztom granicznym. Łatwo się jednak przekonać, że większość tych zarzutów opiera się na wywodach, w których twierdzeniom, dotyczącym normalnych warunków i normalnej wartości, przeciwstawia się twierdzenia, dotyczące warunków nienormalnych lub szczególnych.

jemnych. Rozważanie to wymaga, iżbyśmy jednocześnie pamiętali o wielu rzeczach: z tej racji też ekonomika nigdy nie może się stać nauką prostą [1]).

Obecny zespół rozdziałów dotyczy małego terenu zagadnień, lecz teren to bardzo trudny: będziemy musieli opracowywać go bardzo skrupulatnie i to nie z jednego punktu widzenia, pełno na nim bowiem głazów, o które się można potknąć, i dołów, w które wpaść łatwo. Rozważamy tu najpierw zyski z ziemi, z maszyn i z innych materjalnych czynników produkcji. Zasadniczy tok rozumowania, tutaj przeprowadzonego, jest ten sam, gdy chodzi o zarobki istot ludzkich; te ostatnie jednak są zależne od pewnych czynników, które nie wpływają na zyski z materjalnych czynników produkcji: zagadnienia te są dostatecznie trudne, jeśli nawet nie będziemy w nie wprowadzali dalszych komplikacyj.

§ 2. Zacznijmy od przypomnienia zasady substytucji. W świecie nowoczesnym prawie wszystkie środki produkcji przechodzą przez ręce przedsiębiorców i innych ludzi interesu, którzy się specjalizują w organizowaniu sił gospodarczych ludności. Każdy z tych ludzi w każdym poszczególnym przypadku wybiera te czynniki produkcji, które według niego są najodpowiedniejsze dla jego celu. I zazwyczaj suma cen, które płaci za te czynniki produkcji, jest mniejsza, niż suma cen, które musiałby zapłacić za każdy inny zespół czynników produkcji: gdzie bowiem okaże się, że tak nie jest, tam przedsiębiorca, naogół biorąc, zacznie zastępować urządzenia i sposoby wytwórcze bardziej kosztowne przez mniej kosztowne [2]).

To twierdzenie zgadza się dokładnie z takiemi znanemi powiedzeniami potocznemi, jak to, że „każda rzecz dąży do właściwego jej poziomu“, że „większość ludzi zarabia właśnie tyle, na ile zasługuje“, że „jeżeli jeden człowiek może zarabiać dwa razy tyle, co inny, to wskazuje to, iż wartość jego pracy jest dwa razy większa“, że „maszyny zastępują pracę ręczną, ilekroć mogą wykonać pracę daną taniej“. Zasada substytucji w rzeczywistości znajduje pewne wyjątki. Może ograniczyć jej działanie zwyczaj lub prawo, etyka zawodowa lub postanowienia związku zawodowego; może osłabiać jej działanie brak przedsiębiorczości, może łagodzić szlachetna niechęć rozstawania się z dawnymi towarzyszami; lecz nigdy nie przestaje ona działać i prze-

[1]) Przypominamy czytelnikowi przypisek na str. 375 ze szczególnem uwzględnieniem zwięzłego matematycznego ujęcia centralnego zagadnienia wartości, którego początek znajduje się w nocie XIV Dodatku Matematycznego, a główne rozwinięcie w nocie XXI.

[2]) Porównać ks. V, rozdz. III, 3, oraz ks. V, rozdz. IV, 3, 4; oraz notę XIV w Dodatku Matematycznym.

jawia się we wszelkich przeobrażeniach ekonomicznych w świecie nowoczesnym.

Tak, naprzykład, są pewne rodzaje pracy rolnej, w których siła końska wyraźnie jest bardziej odpowiednia, niż siła pary, i *vice versa*. Teraz przypuśćmy, że w ostatnich czasach nie było znacznych ulepszeń w posługiwaniu się siłą pociągową konia, czy też maszyny parowej, i że wobec tego doświadczenie przeszłości dało rolnikom możność stopniowego zastosowania prawa substytucji; otóż, jeżeli zrobimy takie przypuszczenia, to zastosowanie siły pary zostanie posunięte dokładnie tak daleko, iż wszelkie dalsze jej zastosowanie zamiast siły konia nie przyniosłoby już żadnej czystej korzyści. Pozostanie jednak pewna linja graniczna, na której obie te siły mogłyby być stosowane równie dobrze; na tej granicy czysta wydajność każdej z tych sił, o ile chodzi o zwiększenie wartości pieniężnej całkowitego wytworu, będzie proporcjonalna do kosztów jej użytkowania [1]).

Podobnie, jeżeli istnieją dwie metody otrzymywania tego samego wyniku, jedna — zapomocą pracy wykwalifikowanej, a druga zapomocą pracy niewykwalifikowanej, to zostanie zastosowana ta metoda, która jest bardziej wydajna w stosunku do kosztów jej zastosowania. Będzie tu pewna granica, na której obie będą mogły być stosowane w równej mierze [2]). Na tej linji granicznej wydajność każdej z tych metod jest proporcjonalna do ceny pracy, przyczem należy wziąć w rachubę specjalne warunki różnych okręgów przemysłowych i różnych wytwórni w tym samym okręgu. Innemi słowy, stosunek pomiędzy płacą zarobkową za pracę wykwalifikowaną i za niewykwalifikowaną będzie taki sam, jak stosunek pomiędzy wydajnością obu na linji granicznej.

Będzie też istniało współzawodnictwo pomiędzy siłą ręczną i siłą maszyny, podobne do współzawodnictwa pomiędzy dwoma różnemi

---

[1]) Ta granica zmienia się zależnie od warunków lokalnych oraz od nawyków, skłonności i środków ekonomicznych poszczególnego fermera. Trudność używania maszyn parowych na małych polach i na gruntach nierównych zostaje przezwyciężona w większym stopniu w tych okolicach, w których mała jest podaż rąk roboczych, niż tam, gdzie ich jest wiele, szczególniej, jeżeli, jak to jest prawdopodobne, w pierwszych węgiel jest tańszy, a pasza dla koni droższa, niż w drugich.

[2]) Wykwalifikowana praca ręczna zazwyczaj znajduje zastosowanie tam, gdzie chodzi o rzeczy, których wytwarza się niewiele według jednego wzoru, lub o specjalne obstalunki; praca niewykwalifikowana, wspomagana przez wyspecjalizowane maszyny, ma zastosowanie w produkcji innych rzeczy. W każdym dużym warsztacie widzimy obie metody obok siebie w podobnych do siebie procesach wytwórczych; lecz położenie linji granicznej pomiędzy temi metodami będzie zmieniało się cokolwiek od warsztatu do warsztatu.

rodzajami siły ręcznej lub pomiędzy dwoma rodzajami siły maszynowej. Tak, naprzykład, siła ręczna jest bardziej przydatna w niektórych czynnościach produkcyjnych, takich jak siew cennych zbóż, które rosną w sposób nieprawidłowy; siła końska zkolei jest wyraźnie bardziej odpowiednia, gdy chodzi o obsianie pola ziarnem żyta; i każda z nich będzie stosowana na każdym poszczególnym terenie dotąd, póki jej zastosowanie będzie dawało jeszcze czysty zysk. Na granicy obojętności (powiedzenie Jevons'a) pomiędzy siłą ręczną i siłą konia cena każdej z nich musi być proporcjonalna do jej wydajności; w ten sposób więc wpływ zasady substytucji będzie tu zmierzał do ustalenia bezpośredniej zależności pomiędzy płacami zarobkowemi za pracę ręczną, a ceną, którą trzeba płacić za siłę konia.

§ 3. Zazwyczaj do produkcji jakiegoś dobra potrzebna jest praca różnego rodzaju, różnorodne surowe materjały, maszyny i inne urządzenia, wreszcie organizacja produkcji, zarówno zewnętrzna, jak wewnętrzna: i korzyści, jakie daje wolność ekonomiczna, nigdy nie są tak uderzająco oczywiste, jak wtedy, gdy człowiek interesów, obdarzony wyjątkowemi zdolnościami, przedsiębierze eksperymenty na własne ryzyko, chcąc się przekonać, czy jakaś nowa metoda lub kombinacja starych metod nie będzie bardziej wydajna, niż dawna. W rzeczywistości każdy człowiek interesów, zależnie od swej energji i uzdolnień, stale usiłuje zbadać, jaka jest względna wydajność każdego poszczególnego czynnika produkcji, którym operuje, jak również wydajność tych czynników, któremi mógłby ewentualnie zastąpić ten lub ów czynnik, który stosuje dotychczas. Oblicza on, jak może najlepiej, o ile zwiększy się jego p r o d u k c j a n e t t o (to znaczy, jaka będzie czysta nadwyżka wartości całkowitej jego produkcji), gdy zwiększy w takim, a w takim stopniu dodatkowe quantum poszczególnych czynników produkcji; produkcja n e t t o — to znaczy, quantum produkcji, które otrzyma po odjęciu wszelkich wydatków nadzwyczajnych, które pośrednio wywołać może dana zmiana, i po dodaniu ewentualnych oszczędności. Stara się on stosować w produkcji każdy poszczególny czynnik aż do tej granicy, poza którą jego produkcja netto nie przewyższałaby już ceny, jaką producent gotowy jest za dane quantum tego czynnika zapłacić. Przytem kieruje się zazwyczaj raczej wyrobionym w pracy instynktem, niż formalną kalkulacją; metody jego są w istocie swojej podobne do metod, któreśmy wskazali, rozważając popyt wtórny; z innego punktu widzenia można określić te metody jako te, które możnaby zdobyć przez złożone i subtelne księgowanie systemem podwójnej buchalterji [1]).

[1]) Zmiany, do których dąży producent, mogą być tego rodzaju, iż będą osiągalne tylko przy produkcji na wielką skalę, jak naprzykład wówczas,

Zbadaliśmy już takie proste obliczenia na kilku przypadkach. Widzieliśmy, naprzykład, jak można zmieniać stosunek chmielu i słodu w piwie, jak nadwyżka ceny, którą można osiągnąć za piwo, zwiększając w niem ilość chmielu, jest wykładnikiem tych czynników, które rządzą przyczynowo ceną popytu na chmiel. Jeżeli przyjmiemy, że powiększenia ilości chmielu, używanego w produkcji piwa, nie pociąga za sobą żadnych dalszych zmian w kosztach produkcji, i że korzyść ze zwiększenia ilości chmielu jest wątpliwa, to dodatkowa wartość, którą damy w ten sposób piwu, będzie granicznym produktem netto chmielu,— produktem, którego właśnie poszukujemy. W tym przypadku, podobnie jak w większości innych, produkt netto polega na podniesieniu jakości lub na ogólnem przyczynieniu się do zwiększenia wartości dobra; produkt netto nie jest tu jakąś określoną częścią produkcji, którą możnaby wydzielić od reszty. Tylko w wyjątkowych przypadkach możnaby to uczynić [1]).

§ 4. Pojęcie granicznego stosowania jakiegoś czynnika produkcji opiera się *implicite* na założeniu, że możliwa jest tendencja do zmniejszenia przychodu przy zwiększaniu dalszem danego czynnika produkcji.

Nadmierne stosowanie jakiegokolwiek środka do osiągnięcia jakiegokolwiek celu w każdej dziedzinie wytwórczości z pewnością dają przychód zmniejszający się: można powiedzieć, że dzieje się tak we wszystkich sprawach życiowych. Możemy wziąć kilka dodatkowych przykładów zasady, którą już poprzednio ilustrowaliśmy przykładami [2]). Przy produkcji maszyn do szycia niektóre części można zupełnie dobrze robić z lanego żelaza; dla innych wystarczy pospolity rodzaj stali;

---

gdy chodzi o zastąpienie siłą pary siły ręcznej w jakiejś fabryce; w tym przypadku ze zmianą łączyłoby się ryzyko i niepewność. Takie zerwanie ciągłości jest jednak rzeczą nieuniknioną zarówno w produkcji, jak w konsumcji, jeżeli chodzi o postępowanie poszczególnych jednostek. Lecz podobnie jak na wielkim rynku kapeluszy, zegarków, czy ciastek istnieje stały popyt, choć każda poszczególna jednostka kupuje niewiele tych rzeczy (patrz ks. III, rozdz. III, 5), tak też będą zawsze istniały dziedziny wytwórczości, w których małe przedsiębiorstwa najbardziej ekonomicznie mogą być prowadzone bez siły pary, wielkie zaś przedsiębiorstwa — z użyciem tej siły; przedsiębiorstwa średniej wielkości będą stały tu na granicy. Dalej, nawet w wielkich zakładach, w których siła parowa jest już stosowana, będą zawsze wykonywane ręcznie pewne rzeczy, które gdzieindziej wykonywane są maszynowo; i tak dalej.

[1]) Porównać str. 369 i Notę Matematyczną XIV; porównać dalej inne przykłady w ks. V, rozdz. VI i VII. Dalszą ilustrację stosunku pomiędzy płacą zarobkową „owczarza granicznego“ i produktem netto jego pracy omówimy szczegółowo w księdze VI, rozdział I, 7.

[2]) Porównać ks. V, rozdz. IV, 4; porównać również przypisek, omawiający pogląd von Thünena, poniżej tom II, ks. VI, rozdz. I, 10.

jeszcze inne jednak trzeba wykonywać ze szczególnie kosztownej stali; przyczem wszystkie te części muszą być wykończone mniej lub więcej gładko, tak, iżby maszyna mogła łatwo pracować. Otóż gdyby jakiś przedsiębiorca dysproporcjonalnie wiele czasu i pieniędzy poświęcał na to, aby wybierać materjał na mniej ważne potrzeby, to możnaby powiedzieć słusznie, iż nakład pracy i pieniędzy daje tutaj przychód szybko się zmniejszający i że lepiej byłby zrobił przedsiębiorca, gdyby część tego nakładu zużył na to, iżby sprawniej pracowały jego maszyny, lub nawet na nowe maszyny. Rzecz przedstawiałaby się nawet jeszcze gorzej, gdyby przedsiębiorca zbyt wielkie nakłady poświęcał na piękne wykończenie wyrabianych przedmiotów, a jednocześnie używał nisko gatunkowego metalu tam, gdzie potrzebny jest metal wyższego gatunku.

To rozważanie na pierwszy rzut oka zdaje się upraszczać zagadnienia ekonomiczne; w rzeczywistości jednak jest to, przeciwnie, główne źródło trudności i pomieszania pojęciowego. Jakkolwiek bowiem jest pewna analogja pomiędzy wszelkiemi temi różnorodnemi tendencjami do zmiejszenia przychodu, to jednak nie są one wszystkie identyczne ze sobą. Tak, naprzykład, zmniejszanie się przychodu, które powstaje wskutek złego ustosunkowania różnych czynników produkcji w jakimś poszczególnym procesie wytwórczym, mało ma wspólnego z ogólną tendencją do tego, iż tam, gdzie ludność wzrasta szybko i jest bardzo skupiona terytorjalnie, powstaje brak środków spożywczych. Wielkie klasyczne prawo zmniejszania się przychodu ma główne zastosowanie nie do jakiegoś jednego poszczególnego płodu rolniczego, lecz do wszystkich najważniejszych płodów rolniczych, które służą człowiekowi za pożywienie. Prawo to opiera się na założeniu, że rolnicy kultywują zazwyczaj te rośliny, które najbardziej odpowiadają ich ziemi i innym środkom produkcji, i że biorą przytem w rachubę względny popyt na różne rodzaje płodów rolniczych; oraz to, że rozdzielają swe środki produkcji pomiędzy poszczególne działy produkcji w sposób właściwy. Prawo zmniejszania się przychodu nie przypisuje rolnikom nieograniczonej inteligencji i mądrości, lecz tylko przyjmuje, iż, biorąc wszystkich rolników razem, można o nich powiedzieć, że wykazują dostateczne staranie i rozumienie rzeczy, gdy chodzi o rozdział środków produkcji na różne cele. Prawo to odnosi się do takich krajów, w których ziemia jest już w rękach ludzi czynnych i praktycznych, którzy mogą uzupełniać własny kapitał przez pożyczki bankowe, gdy tylko będą mogli wykazać, iż pożyczone pieniądze będą dobrze użyte; prawo to stwierdza dalej, że zwiększenie całej sumy kapitału, włożonego w rolnictwo danego kraju, będzie dawało w sumie zmniejszający się przychód. To twierdzenie jest podobne, a przecież jednak zupełnie różne od twierdzenia, że, jeżeli rolnik zrobił zły rozdział swych środków produkcji

na różne cele produkcji, to otrzyma przychód wyraźnie zmniejszający się od tych części nakładu, które były nadmiernie wielkie.

Tak, naprzykład, w każdym przypadku istnieje pewne ustosunkowanie pomiędzy sumami, które z największym pożytkiem można włożyć w orkę i bronowanie lub nawożenie. Mogą być pewne różnice poglądów w tej sprawie, lecz tylko w granicach bardzo wąskich. Człowiek niedoświadczony, który kilkakrotnie orał ziemię, znajdującą się w zupełny dobrym stanie mechanicznej uprawy, a który dał bardzo mało, albo wcale, nawozu, którego ziemia ta potrzebowała, zazwyczaj będzie skazany na to, że wskutek nadmiernego nakładu w orkę otrzyma przychód szybko się zmniejszający; lecz ten wynik złego zastosowania środków produkcji nie ma ścisłego związku z tendencją, jaką wykazuje rolnictwo w krajach o starej kulturze, do zmniejszania się przychodu przy ogólnem powiększeniu nakładów dobrze zastosowanych; istotnie, dokładnie podobne przypadki zmniejszania się przychodu od danych poszczególnych nakładów, zastosowanych nie we właściwej proporcji, można znaleźć nawet w dziedzinach przemysłu, które dają przychód zwiększający się od zwiększających się nakładów kapitału i pracy, rozdzielonych właściwie [1]).

---

[1]) Porównać powyżej księgę IV, rozdz. III, § 8 i dzieło Carver'a *Distribution of Wealth*, rozdz. II, oraz przypiski na stronicy 319, 320 powyżej. J. A. Hobson jest pisarzem, który przedstawia żywo i sugestywnie realistyczną stronę ekonomiki: lecz jako krytyk doktryn Ricarda jest, być może, skłonny nie doceniać trudności zagadnień, które omawia. Rozumuje on, że, jeżeli graniczna doza jakiegoś czynnika produkcji zostanie okrojona, to w ten sposób produkcja zdezorganizuje się tak dalece, iż każdy pozostały czynnik tej produkcji będzie mniej wydajny, niż poprzednio, i że wskutek tego całkowita wynikająca stąd strata obejmować będzie nie tylko prawdziwy produkt graniczny czynnika okrojonego, lecz również część produktów zależnych od innych czynników. Zdaje się jednak, że Hobson przeoczył rzeczy następujące: (1) Stale działają siły, które dążą do tego, aby tak unormować rozdział środków pomiędzy różne cele, iżby wszelkie złe regulowanie rozdziału zostawało powstrzymane, nim posunie się zadaleko: rozumowanie Hobsona natomiast nie zaznacza wyraźnie, iżby miało się odnosić do przypadków wyjątkowo złego uregulowania rozdziału. (2) Jeżeli rozdział przeprowadzony jest w ten sposób, iż daje najlepsze wyniki, mała zmiana ustosunkowania czynników produkcji zmniejsza wydajność danego sposobu rozdziału o quantum bardzo małe w porównaniu z samą zmianą: mówiąc technicznie, będzie to quantum „nieskończenie małą drugiego stopnia" i wobec tego można go nie brać w rachubę zestawieniu z daną zmianą. (W czysto matematycznym języku wydajność będzie tutaj funkcją ustosunkowania czynników; gdy wydajność osiąga maximum, jej współczynnik różniczkowy w stosunku do każdej z tych dóz, wchodzących w skład optymalnego nakładu, jest równy zeru). Byłoby to więc bardzo poważnym błędem, gdyby zostały wzięte w rachubę w jakikolwiek sposób te elementy, które według Hobsona

§ 5. Łatwo jest źle zrozumieć rolę, jaką gra w nowożytnej teorji rozdziału produkt netto na granicy produkcji. W szczególności wielu zdolnych pisarzy przypuszczało, że produkt ten reprezentuje graniczną użyteczność danej rzeczy, jako d e c y d u j ą c ą o wartości całości. W rzeczywistości tak nie jest; teorja rozdziału powiada, iż musimy dojść do linji granicznej, aby zbadać działanie tych sił, które rządzą wartością całości: ale to rzecz zupełnie inna. Wprawdzie zmniejszenie konsumcji, powiedzmy, żelaza tam, gdzie użycie jego jest rzeczą bezwzględnie konieczną, miałoby ten sam wpływ na jego wartość, jak zmniejszenie jego dóz granicznych. Ciśnienie w kotle parowym obniży się tak samo wówczas, gdy para wydostanie się z jakiegokolwiek miejsca w kotle, jak i wówczas, gdy uchodzić będzie bezpośrednio z pod klapy bezpieczeństwa: w rzeczywistości jednak para uchodzi z kotła jedynie przez klapę bezpieczeństwa. Podobnie żelazo, czy też jakiś inny czynnik produkcji, zostaje wyprowadzony z użycia (w normalnych warunkach) tylko tam, gdzie dalsze stosowanie go nie daje już dalszej nadwyżki zysku; to znaczy, każdy czynnik produkcji zostaje usunięty z użycia tylko na granicy jego użyteczności.

Wskazówka wagi automatycznej określa ciężar, w tem znaczeniu, iż w s k a z u j e wagę, której szukamy. Podobnie uchodzenie pary z pod klapy bezpieczeństwa, przyciśniętej sprężyną, reprezentującą ciśnienie stu funtów na cal kwadratowy, określa ciśnienie pary w kotle w tem znaczeniu, iż wskazuje, że para osiągnęła ciśnienie, równe stu funtom na cal kwadratowy. Przyczyną ciśnienia jest ciepło; sprężyna w klapie bezpieczeństwa rządzi ciśnieniem, pozwalając, aby uszła

---

pominięto niesłusznie. (3) W ekonomice, podobnie jak w fizyce, zmiany mają zazwyczaj charakter ciągły. Mogą tu wprawdzie zachodzić zmiany nagłe, lecz trzeba je rozważać oddzielnie: przykład zmiany nagłej nie może rzucać prawdziwego światła na procesy normalnej i stałej ewolucji. W tem specjalnem zagadnieniu, które w tej chwili rozważamy, to zastrzeżenie ma szczególnie wielką wagę: gwałtowne zatrzymanie podaży jednego jakiegoś czynnika produkcji może łatwo uczynić wszystkie inne czynniki bezużytecznemi; może zatem spowodować stratę zupełnie nieproporcjonalną do szkody, jaką przyczyni małe zmniejszenie podaży tego samego czynnika, gdy będzie chodziło o dozę graniczną: to znaczy, gdy zachodzi wątpliwość, czy będzie się opłacała ta nadwyżka czystego produktu, którą można osiągnąć przez małe dodatkowe powiększenie dozy danego czynnika. Badanie zmian, gdy chodzi o złożone stosunki ilościowe, często sprowadzone zostaje na błędne tory przez to, iż zapomina się o tem wszystkiem. Hobson skłonny jest właśnie, jak się zdaje, nie brać rozważań tych w rachubę: potwierdzającym tego przykładem są jego uwagi o „granicznym owczarzu“ w *The Industrial System*, str. 110. Porównać mistrzowskie analizy dwóch przykładów, wspomnianych w tym przypisku, przeprowadzone przez profesoa Edgewortha w *Quarterly Journal of Economics*, 1904, str. 167, oraz w *Scientia*, 1910, str. 95-100.

pewna ilość pary, gdy jest jej w kotle tak dużo przy danej temperaturze, że ciśnienie jej przewyższa opór sprężyny.

Podobnie, gdy chodzi o maszyny i inne narzędzia produkcji, wytwarzane przez człowieka, to istnieje granica, która jest jakgdyby klapą bezpieczeństwa w stosunku do dodatkowej podaży, przewyższającej opór sprężyny, która tutaj nazywa się „kosztem produkcji". Gdy bowiem podaż tych środków produkcji jest tak mała w stosunku do popytu, iż zyski, których można oczekiwać z nowych ilości podaży, są więcej niż wystarczające do tego, iżby dać normalny procent (lub normalne zyski, jeżeli płaca za kierownictwo jest objęta rachubą) od kosztu ich produkcji, po uwzględnieniu deprecjacji, to wówczas klapa się otwiera i zostają wprowadzone nowe quanta podaży. Gdy zyski nie wystarczają na zabezpieczenie procentu, klapa pozostaje zamknięta. Ponieważ zaś istniejący zasób wciąż podlega procesowi powolnego zniszczenia wskutek zużycia i przez sam bieg czasu, przeto podaż wciąż się kurczy, gdy klapa jest zamknięta. Klapa bezpieczeństwa, to ta część maszyny, zapomocą której ogólne ustosunkowania popytu i podaży rządzą wartością. Dozy graniczne natomiast nie rządzą wartością; niemi samemi bowiem i wartością rządzą owe warunki i stosunki ogólne.

§ 6. Tak więc, póki środki produkcji danego indywidualnego wytwórcy mają postać ogólnej siły nabywczej, będzie on posuwał każdy nakład aż do granicy, na której nie oczekuje już większego czystego przychodu, niż ten, jaki mógłby otrzymać przez włożenie pieniędzy w jakiś inny materjał, maszynę lub reklamę, lub w wynajem dodatkowych rąk pracy: każdą inwestycję posunie nasz przedsiębiorca tak daleko, póki klapa bezpieczeństwa przeciwstawiać będzie siłę oporu większą niż siła ekspanzywna danego nakładu. Gdy przedsiębiorca wkłada kapitał w materjał lub w pracę, to wkrótce kapitał ten ucieleśnia się w jakimś produkcie, który może być sprzedany: sprzedaż uzupełnia jego kapitał bieżący, który znowu zostaje użyty na inwestycje, aż do granicy, na której dalsza inwestycja dałaby przychód tak zmniejszony, iż nie przynosiłby już zysków.

Gdy natomiast dany jednostkowy producent robi inwestycje w ziemię, w jakiś trwały budynek lub maszynę, przychód, który otrzymuje ze swego nakładu, może bardzo różnić się od tego przychodu, jakiego oczekiwał. Przychód ten będzie zależny od rynku na jego wytwory, którego charakter może się zmieniać w szerokich granicach w okresie funkcjonowania maszyny, wskutek nowych wynalazków, zmian mody i rzeczy temu podobnych, — nie mówiąc już o tem, że zmiany te mogą się dokonywać wciągu wiecznego istnienia ziemi. Dochody, które w ten sposób może on ciągnąć z nakładu kapitału w ziemię i maszyny z indywidualnego jego stanowiska różnią się głównie pod tym względem,

że ziemia istnieje dłużej, niż maszyna. Co się zaś tyczy produkcji wogóle, to zasadnicza różnica pomiędzy nakładem, umieszczonym w ziemi, a nakładem umieszczonym w maszynie, polega na tem, że ilość ziemi jest stała (jakkolwiek w krajach nowo-kolonizowanych ilość ziemi, wziętej na użytek człowieka, może się zwiększać), gdy tymczasem ilość maszyn może się zwiększać bez granic. I różnica ta ma znaczenie dla indywidualnego wytwórcy. Jeżeli bowiem żaden wielki nowy wynalazek nie uczyni przestarzałemi jego maszyn, a na rzeczy, które on wytwarza, będzie istniał stały popyt, to będą one stale w sprzedaży po cenie równej mniej więcej kosztowi ich produkcji; jego maszyny zaś będą mu naogół dawały normalne zyski od tego kosztu produkcji, zmniejszone o pewien odsetek amortyzacyjny.

Tak więc, stopa procentowa jest stosunkiem: a rzeczy, które stosunek ten wiąże, są sumami pieniędzy. Póki kapitał jest „wolny", i suma pieniędzy, czyli ogólna siła nabywcza, którą daje dany kapitał, jest znana, można przedstawić czysty dochód pieniężny, którego oczekujemy od danego kapitału, odrazu w ustosunkowaniu do danej sumy (stosunek ten będzie się wyrażał czterema, pięcioma czy też dziesięcioma od sta). Gdy natomiast wolny kapitał został włożony w jakąś poszczególną rzecz, to, naogół biorąc, nie można ustalić jego wartości pieniężnej inaczej, jak przez skapitalizowanie czystego dochodu, który rzecz dana daje: wskutek tego przyczyny, które rządzą kapitałem, będą prawdopodobnie w większym lub mniejszym stopniu podobne do przyczyn, które rządzą rentami.

W ten sposób stajemy wobec centralnego zagadnienia tej części ekonomiki: „to, co słusznie uważane jest za procent od „wolnego" lub „płynnego" kapitału, lub też od nowych inwestycyj kapitału, słuszniej można traktować jako pewien rodzaj renty — jako q u a s i - r e n t ę — od starych inwestycyj kapitału. Niema też wyraźnej linji granicznej pomiędzy kapitałem płynnym i kapitałem, który został zaangażowany w jakiejś poszczególnej gałęzi produkcji; niema też takiej ostrej linji pomiędzy nowemi, a staremi inwestycjami kapitału: każda grupa przechodzi stopniowo w inną. Tak nawet rentę gruntową można rozpatrywać nie jako rzecz *sui generis*, lecz jako gatunek typowy szerszego rodzaju; jakkolwiek w istocie posiada ona pewne szczególne właściwości, które mają żywotne znaczenie zarówno z punktu widzenia teorji, jak praktyki" [1]).

[1]) Ten ustęp wzięty jest z przedmowy do pierwszego wydania tej książki.

ROZDZIAŁ IX.

KOSZTY GRANICZNE I STOSUNEK ICH DO WARTOŚCI.

Zasady ogólne (ciąg dalszy).

§ 1. Warunki dzierżawy ziemi są tak różnorodne i tak złożone, a związane z niemi liczne zagadnienia praktyczne wywołały tyle sporów, dotyczących zagadnienia wartości, że dobrze będzie uzupełnić nasz poprzedni przykład, dotyczący ziemi. Możemy dobrać inny przykład, biorąc jakiś fikcyjny wytwór, tak wybrany, iżby można było wyraźnie ustalić każdą fazę problemu, nie narażając się na zarzut, że niema takich wyraźnych linij w ukształtowaniu rzeczywistych stosunków pomiędzy właścicielem ziemi, a dzierżawcą.

Nim jednak przystąpimy do rozważania takiego przykładu, przygotujemy grunt do tego, ażeby posługiwać się przykładami, zaczerpniętemi z praktyki podatkowej, dla ubocznego oświetlenia zagadnienia wartości. Znaczna część ekonomiki bowiem zajmuje się w istocie rzeczy sprawą rozpowszechniania się w społeczności zmian ekonomicznych, które pierwotnie dokonywują się w jakiejś poszczególnej dziedzinie produkcji lub konsumcji. I niema chyba zagadnienia ekonomicznego, któregoby nie można było dobrze zilustrować, rozważając przesuwanie się ciężaru jakiegoś podatku „naprzód", to znaczy w kierunku ostatecznego spożywcy, i odsuwanie go od producenta surowych materjałów i narzędzi produkcji, lub też rozważając przesuwanie w kierunku przeciwnym, czyli przesuwanie „wstecz". Szczególnie jednak stosuje się to do klasy zagadnień, które rozważamy obecnie [1]).

Jest to zasadą ogólną, że, jeżeli jakiś podatek zostaje nałożony na rzeczy, które jedna grupa ludzi używa do produkcji dóbr lub usług, przeznaczonych dla innej grupy ludzi, to podatek wykazuje tendencję do powstrzymania produkcji. To zaś wywołuje tendencję do przerzucenia znacznej części ciężaru podatkowego naprzód, na konsumentów, małej części zaś wstecz na tych, którzy dostarczają rzeczy potrzebne do produkcji pierwszej grupie producentów. Podobnie podatek konsumcyjny od jakiejśkolwiek rzeczy przesuwa się w większym lub mniejszym stopniu wstecz na jej producenta.

Tak, naprzykład, nieoczekiwany i uciążliwy podatek od druków obciążyłby bardzo dotkliwie drukarzy, gdyby bowiem spróbowali podnieść znacznie ceny, popyt spadłby bardzo szybko: lecz ciężar ten

[1]) Treść tego ustępu jest wzięta z odpowiedzi na zapytania, przedłożone przez Royal Commission in Local Taxation. Porów. (C. 9528), 1899, str. 112—126.

spadłby w nierównej mierze na różne klasy ludzi, zaangażowanych w drukarstwie. Ponieważ maszyny drukarskie i zecerzy nie mogą łatwo znaleźć zatrudnienia poza drukarstwem, przeto ceny maszyn drukarskich i zarobki zecerów przez pewien czas utrzymywałyby się na niskim poziomie. Z drugiej strony budynki i maszyny parowe nie czekałyby na to, aż liczba ich drogą powolnego procesu naturalnego upadku przystosuje się do zmniejszonego popytu, podobnie nie czekaliby na to mechanicy, tragarze i urzędnicy, zatrudnieni w drukarstwie. Część zarówno maszyn, jak ludzi szybko znalazłaby zatrudnienie w innych gałęziach przemysłu i tylko bardzo mała część ciężaru obarczałaby tych z pośród nich, którzy pozostali w drukarstwie. Natomiast znaczna część ciężaru przypadłaby na pomocnicze gałęzie przemysłu, naprzykład, na papiernictwo i na odlewnie czcionek, — rynek bowiem na wytwory tych dziedzin przemysłu zmniejszyłby się teraz. Autorzy i wydawcy również ucierpieliby w pewnej mierze; byliby bowiem zmuszeni bądź podnieść ceny książek, wskutek czego zmniejszyłaby się ich rozsprzedaż, bądź też zgodzić się na to, że większą część ich przychodu surowego pochłaniałyby koszty. W ostatecznym wyniku ogólna ilość księgarzy zmniejszyłaby się i ucierpieliby oni cokolwiek na podniesieniu podatku w drukarstwie.

Dotąd przyjmowaliśmy, że podatek rozciąga swą sieć bardzo szeroko i obejmuje wszystkie miejsca, do których przemysł drukarski mógłby być łatwo przeniesiony. Gdyby natomiast podatek był tylko lokalny, zecerzy przewędrowaliby tam, dokąd on nie sięga, i właściciele drukarni musieliby ponieść znacznie większą, nie zaś mniejszą część ciężaru, niż ci, których środki gospodarcze byłyby bardziej wyspecjalizowane, lecz bardziej ruchome. Gdyby podatku lokalnego nie skonpensował jakiś skutek, wytwarzający tendencję do przyciągnięcia ludności, część ciężaru spadłaby na miejscowych piekarzy, właścicieli handlów korzennych i temu podobnych, których obroty handlowe by się zmniejszyły.

Teraz przypuśćmy, że podatek obciąża maszyny drukarskie, nie zaś gotowe druki. W tym przypadku, jeżeli drukarze nie posiadają napół przestarzałych maszyn, które mieliby chęć zniszczyć, albo pozostawić bez pracy, to podatek nie wpłynie ujemnie na produkcję graniczną: nie wpłynie bezpośrednio na ilość druków, ani, wskutek tego, na ich cenę. Pochłonie jedynie pewną część zarobków, jakie maszyny dają właścicielom i obniży quasi-rentę od maszyn drukarskich. Nie wpłynie natomiast na wysokość stopy czystych zysków, która była potrzebna do tego, aby skłonić ludzi do lokowania płynnego kapitału w maszynach drukarskich. To też w miarę, jak stare maszyny będą się zużywały, podatek zwiększy wydatki graniczne, to znaczy, wy-

datki, które producent mógł był bądź według własnej woli ponieść, bądź też nie ponosić, i co do których właśnie miał wątpliwości, czy je ponosić. Wskutek tego podaż druków zmniejszyłaby się, cena by zaś podniosła się; i nowe prasy drukarskie wprowadzanoby tylko do tej granicy, na której według przeciętnych przewidywań drukarzy maszyny te mogłyby jeszcze pokryć podatek, i poza tem jeszcze dać normalne zyski od wkładu pieniężnego. Skoroby to stadjum zostało osiągnięte, rozłożenie ciężaru podatkowego na maszyny drukarskie byłoby prawie to samo, jak rozłożenie podatku na druki: różnica polegałaby tylko na tem, że teraz większa byłaby chęć znacznego wzmożenia wydajności każdej maszyny. Tak, naprzykład, większość maszyn pracowałaby teraz, być może, na dwie zmiany, mimo, że praca nocna związana jest ze specjalnemi kosztami.

Przejdziemy teraz do zastosowania tych zasad ogólnych przenoszenia ciężaru podatkowego do naszego głównego przykładu.

§ 2. Przypuśćmy, że spadł na ziemię grad paru tysięcy dużych kamieni, cięższych niż djamenty, w jedno miejsce; że wyzbierano je odrazu, i że dalsze poszukiwania nie dałyby już żadnego wyniku. Kamienie te, mogące ciąć każdy materjał, zrewolucjonizowałyby wiele dziedzin przemysłu i właściciele tych kamieni mieliby w produkcji znaczną przewagę nad innymi, którąby mogła im dać duży zysk producenta. Ten zysk byłby całkowicie zależny od niezbędności i wielkości popytu na usługi kamieni z jednej strony, od liczby tych kamieni zaś z drugiej: nie mógłby nań wpływać koszt zdobycia dalszego quantum podaży, ponieważ za żadną wogóle cenę nie możnaby powiększyć zasobu kamieni. Koszt produkcji mógłby wprawdzie wpływać pośrednio na wartość kamieni: lecz byłby to koszt produkcji narzędzi z twardej stali i innych materjałów, których podaż można zwiększyć tak, iżby dotrzymywała kroku popytowi. O ile kamieni tych używaliby inteligentni wytwórcy w pracach, które mogłyby być równie dobrze wykonane takiemi stalowemi narzędziami, wartość kamienia nie mogłaby przewyższać bardzo kosztów produkcji narzędzi (łącznie z kosztami amortyzacji), równie wydajnych jak kamień w pracach niższego rodzaju.

Kamienie, jako bardzo twarde i wobec tego nie podlegające zużyciu, byłyby prawdopodobnie w użyciu w ciągu całego dnia roboczego. Gdyby zaś ich praca była bardzo wartościowa, mogłyby się opłacać godziny nadliczbowe pracy, a nawet praca na dwie, czy też trzy zmiany, tak, aby wyciągnąć z nich jak największą korzyść. Lecz im intensywniej byłyby używane w produkcji, tem mniejszy czysty

przychód dawałaby każda dodatkowa usługa, wyciśnięta z ich używania; to byłoby ilustracją tego prawa, że intensywne eksploatowanie nie tylko ziemi, lecz wogóle każdego środka produkcji, będzie dawało prawdopodobnie przychód zmniejszający się, o ile eksploatacja zostanie dość daleko posunięta.

Całkowity zasób naszych kamieni jest stały. Lecz każdy poszczególny wytwórca przemysłowy mógł otrzymać prawie tyle tych kamieni, ileby zechciał kupić: na dłuższą metę będzie on przytem oczekiwał, że wydatek poniesiony na ich zakup zwróci mu się z procentami (lub z zyskiem, jeżeli wynagrodzenie za własną jego pracę nie było wzięte w rachubę oddzielnie), zupełnie tak samo, jak gdyby kupował jedną z tych maszyn, których zasób może się zwiększać w sposób nieograniczony, tak, iż cena jej mniej więcej ściśle odpowiada kosztom jej produkcji.

Gdy już producent raz nabył te kamienie, zmiany procesów produkcji lub zmiany popytu na rzeczy produkowane zapomocą tych kamieni mogą dochód z nich bądź uczynić wielokrotnie większym, bądź też wielokrotnie mniejszym, niż przewidywał to przedsiębiorca. W drugim przypadku dochód ten byłby podobny do dochodu, jaki daje maszyna, która, nie mając ostatnich ulepszeń, daje wskutek tego tylko połowę tego, co nowa maszyna tej samej ceny. Wartość kamienia i wartość maszyny można ustalić w ten sam sposób, kapitalizując dochód, który każde z nich dać może; dochód ten zkolei byłby zależny od usług, jakie oddaje w produkcji kamień, względnie maszyna. Zdolność zarobkowa, a zatem i wartość każdego z nich, byłaby niezależna od kosztów produkcji tych narzędzi, byłaby natomiast zależna od ogólnego popytu na rzeczy, z ich pomocą produkowane, i od jego ustosunkowania do ogólnej podaży tych rzeczy. Co do maszyny, to podaż byłaby zależna od kosztu podaży nowych maszyn, równie wydajnych, jak ona; co zaś tyczy się kamienia, to ograniczenia takiego nie byłoby, póki wszystkie kamienie, jakie tylko istnieją, byłyby używane w pracy, której nie można bez nich wykonać.

Rozumowanie to można ująć w inną jeszcze formę. Ponieważ każdy, kto kupowałby kamienie, brałby je od innych wytwórców, to fakt nabywania tych kamieni nie wpływałby w sposób istotny na ogólne ustosunkowanie popytu na pracę kamienia do podaży tej pracy. Fakt ten nie wpłynąłby zatem na cenę kamieni, którą w dalszym ciągu byłaby skapitalizowana wartość pracy tych kamieni, użytej tam, gdzie potrzeba jej była najmniej paląca. I gdybyśmy powiedzieli, że nabywca oczekiwał normalnego procentu od ceny, która reprezentowała skapitalizowaną wartość pracy kamienia, popełnilibyśmy błędne koło.

stwierdzilibyśmy bowiem w ten sposób, że wartość usług, jakie oddaje kamień, jest zależna od wartości tych samych usług [1]).

Przypuśćmy teraz, że kamieni nie znaleziono wszystkich odrazu, lecz że rozproszyły się, upadając, po powierzchni ziemi na terenach, stanowiących własność publiczną, i że można oczekiwać, iż pracowite poszukiwania zostałyby wynagrodzone znalezieniem jednego kamienia tutaj, a drugiego gdzieindziej. Wówczas ludzie poszukiwaliby tych kamieni tylko do tego punktu, czy do tej granicy, na której prawdopodobnie zysk z poszukiwania na dłuższą metę właśnieby jeszcze opłacał nakład pracy i kapitału; na dłuższą metę zaś normalna wartość kamieni byłaby taka, że utrzymałaby się równowaga pomiędzy popytem i podażą, na dłuższą metę bowiem ilość zebranych w ciągu roku kamieni byłaby właśnie taka, iż normalna cena popytu byłaby równa normalnej cenie podaży.

Wreszcie przystosujmy nasz przykład kamieni do tego, jak się rzecz ma z lżejszemi maszynami i innemi urządzeniami, powszechnie używanemi w wytwórczości fabrycznej: przypuśćmy mianowicie, że kamienie były kruche i że wkrótce się zużyły, oraz że istnieje zasób

---

[1]) Takie błędne koła w rozumowaniu są czasem prawie zupełnie nieszkodliwe: zawsze jednak przesłaniają rzeczywiste zagadnienia. Przytem czasem stosują takie rozumowania w celach niedozwolonych agenci towarzystw, oraz obrońcy jakichś specjalnych interesów, którzy chcą wpłynąć na bieg pracy ustawodawczej w sposób dla siebie korzystny. Tak, naprzykład, bywa często, że napółmonopolistyczne zrzeszenie przedsiębiorstw lub trust zostaje „przekapitalizowany". W tym celu wybiera się czas, w którym dana gałąź produkcji znajduje się w warunkach nienormalnie pomyślnych: gdy, naprzykład, jakieś solidne firmy w tej gałęzi dają pięćdziesiąt procent czystych zysków od kapitału rocznie, w ten sposób wyrównując chude lata przeszłe i przyszłe, w których ich przychód będzie zaledwie cokolwiek większy, niż koszty pierwotne. Finansiści zainteresowani w tej sprawie urządzają nawet rzecz w ten sposób, że przedsiębiorstwo, które ma być zaoferowane publiczności, dostaje znaczną liczbę zamówień po cenach szczególnie korzystnych, przyczem stratę biorą na siebie samych lub też na towarzystwa, któremi kierują. Zyski, które ma zapewnić sprzedaż napół monopolistyczna, oraz, być może, inne dalsze oszczędności zostają szczególnie rozreklamowane, i wszystkie akcje trustu rozkupuje publiczność. Jeżeli później powstaną zarzuty przeciw postępowaniu trustu, a szczególniej przeciw wzmocnieniu jego napół monopolistycznej pozycji wskutek wysokiej taryfy lub jakiegoś innego przywileju, wówczas odpowiadają zainteresowani, że udziałowcy utrzymują zaledwie bardzo umiarkowany procent od swych wkładów. Takie wypadki nie są rzadkie w Ameryce. Tam bardziej umiarkowane rozdrabnianie akcyj niektórych kolei stosowano czasem jako pośrednią obronę akcjonarjuszy przeciw obniżeniu stopy procentowej, która grozi sprowadzeniem dywidendy od nagromadzonego nadmiernie kapitału poniżej stopy procentowej, która jest słusznem oprocentowaniem solidnego kapitału.

niewyczerpany, z którego można czerpać nowe dodatkowe ilości szybko, niezawodnie i zawsze przy jednakowym prawie koszcie. W tym przypadku wartość kamieni odpowiadałaby zawsze ściśle temu kosztowi. Zmiany popytu miałyby tutaj bardzo niewielki wpływ na cenę kamieni, ponieważ nawet nieznaczna zmiana ceny wywołałaby szybko dużą zmianę zasobu kamieni na rynku. W tym przypadku dochód, który daje poszczególny kamień (biorąc w rachubę zużycie), byłby zawsze bliski procentów od kosztów wyprodukowania, to znaczy dostarczenia kamienia na rynek.

§ 3. Ten szereg hipotez przechodzi w sposób ciągły od jednego krańca, na którym dochód z kamieni jest rentą w najściślejszem znaczeniu tego słowa, do tego drugiego krańca, na którym należy go zaliczyć raczej do tej samej klasy, co procenty od wolnego, czyli płynnego kapitału. W pierwszym krańcowym przypadku kamienie nie ulegają zużyciu, ani zniszczeniu, nie można też ich znaleźć. Wprawdzie działa tutaj tendencja, która sprawia, że kamienie zostają rozdzielone na różne cele, do których się nadają, w ten sposób, iż niema żadnego sposobu ich zużycia, gdzieby znalazł zastosowanie zwiększony ich zasób, bez zmniejszenia jednocześnie ilości, użytej w inny sposób i przynoszącej czystą korzyść conajmniej równie wartościową. Te granice zastosowania kamieni w różnych kierunkach i dla różnych celów zależą więc od stosunku, w jakim niezmienny zasób kamieni pozostaje do całkowitego popytu na wszelkie możliwe cele. Wobec tej zależności zaś wskaźnikiem cen, które będą ludzie płacili za nie, jest wartość usług granicznych, jakie oddają w różnych dziedzinach zastosowania.

Podatek od tych kamieni, w jednakowej wysokości pobierany we wszystkich dziedzinach ich zastosowania, obniży czysty przychód, który one dają, we wszystkich dziedzinach w jednakowym stopniu; nie wpłynie on na rozmieszczenie kamieni w różnych dziedzinach i obciąży całkowicie właściciela, być może dopiero po pewnym niedługim czasie, potrzebnym do przezwyciężenia pewnych tarć i oporów w procesie przystosowania.

Na przeciwległym krańcu naszego łańcucha hipotez kamienie tak szybko ulegają zniszczeniu i tak szybko zostają zastąpione nowymi, przy jednakowych mniej więcej kosztach, że po zmianach intensywności potrzeby i jej rozmiarów w poszczególnych dziedzinach zastosowania tych kamieni będą tak szybko następowały zmiany rozporządzalnego ich zasobu, iż usługi, które one oddają, nigdy nie mogą mieć wartości dużo większej, lub dużo mniejszej, niż normalny procent od kosztów pieniężnych otrzymania dodatkowych kamieni. W tym przypadku przedsiębiorca, obliczając koszt realizacji jakiegoś planu, do którego

potrzebne są te kamienie, może uważać procenty (lub, jeżeli łącznie oblicza własną swą pracę, i zyski) za czas, w ciągu którego te kamienie będą używane (biorąc w rachubę ich zużycie), jako część pierwotnych, specjalnych lub pośrednich wydatków swego przesiębiorstwa. W tych warunkach podatek od kamieni obciążyłby całkowicie tego, kto choćby w najkrótszym nawet czasie po wejściu w życie podatku zawarłby umowę na wyprodukowanie jakiejkolwiek rzeczy, do której wyrobu potrzebne jest zużycie kamieni.

Przyjmując co do długości czasu istnienia kamieni i co do szybkości, z jaką nowe ich ilości mogą być zdobyte, hipotezę pośrednią, znajdujemy, że opłaty, które wypożyczający kamienie będzie musiał prawdopodobnie zapłacić, i dochód, na który może liczyć właściciel kamieni w jakiejś chwili czasu, może czasowo różnić się w pewnej mierze od procentów (czy też zysków) od kosztu kamieni. Zmiany intensywności i wielkości popytu na nie w różnych dziedzinach ich zastosowania mogą bowiem sprawić, że wartość usług granicznych, które one oddają, będzie w pewnych granicach podnosić się lub spadać, jakkolwiek nie było żadnej znacznej zmiany, co się tyczy trudności ich otrzymania. I jeżeli to zmniejszenie lub zwiększenie, wynikające ze zmiany popytu na kamienie, nie zaś ze zmian kosztu ich zdobycia, będzie, być może, bardzo znaczne w ciągu całego okresu realizacji jakiegoś przedsięwzięcia lub okresu kształtowania jakiejś poszczególnej wartości, która jest przedmiotem rozważania, to wówczas w ramach danych rozważań dochód, który dają kamienie, należy uważać za bardziej podobny do renty, niż do procentów od kosztu produkcji kamienia. Podatek od kamieni w takim przypadku wykazywałby tendencję do obniżenia czynszu, który będzie płacą za ich używanie i, co za tem idzie, do zmniejszenia gotowości wkładania w nie kapitału i czynienia wysiłków w celu zdobycia dodatkowych ilości kamieni. Podatek zahamowałby tedy podaż i sprawiłby, że ci, którzy potrzebują kamieni, musieliby płacić stopniowo coraz to większy czynsz za ich używanie, i czynsz ten wzrastałby aż do tego punktu, w którym całkowicie pokrywałby koszty produkcji kamieni. Lecz czas, potrzebny do tego przystosowania, mógłby być długi: do chwili zaś, w której ten proces ostatecznie by się dokonał, większa część podatku obciążałaby właścicieli kamieni.

Gdyby istnienie kamieni było długie w stosunku do tego procesu produkcji, w którym kamienie znajdują zastosowanie, zasób gotowy kamieni mógłby przewyższać ilość potrzebną do wykonania wszelkiej pracy, do której kamienie się nadają specjalnie. Część ich mogłaby nawet leżeć prawie zupełnie bez użytku i właściciel tych kamieni mógłby obliczać cenę graniczną, za którą już właśnie byłby

gotów pracę niemi wykonywać, nie włączając do swego obliczenia procentów od wartości kamieni. To znaczy, że pewne koszty, które byłyby uważane za koszty pierwotne, gdyby chodziło o umowy lub inne tranzakcje, odnoszące się do dłuższych okresów czasu, zaliczonoby teraz do kosztów dodatkowych, gdyby chodziło o jakąś poszczególną tranzakcję, dotyczącą bardzo krótkiego czasu, którą przedsiębiorca wziął wogóle pod uwagę tylko dlatego, że przedsiębiorstwo idzie w danej chwili ospale.

Na dłuższy przeciąg czasu jest wprawdzie rzeczą równie istotną zarówno to, iżby cena osiągnięta pokrywała koszty ogólne, czy dodatkowe, jak i to, iżby pokrywała koszty pierwotne. Na dłuższą metę dana gałęź przemysłu zostanie poderwana w swem istnieniu równie niechybnie tem, że nie będzie dawała nawet umiarkowanych procentów od kapitału, włożonego w maszyny parowe, jak tem, że nie będzie pokrywała ceny węgla lub surowego materjału, używanego codziennie w produkcji: zupełnie tak samo, jak działalność człowieka, którą zatrzyma równie niechybnie pozbawienie go pożywienia, jak zakucie w kajdany. Lecz człowiek może zupełnie dobrze pracować przez jeden dzień bez pożywienia; gdy natomiast zostanie zakuty w łańcuchy, praca jego skończy się odrazu. Podobnie jakaś gałęź przemysłu może i często rzeczywiście dość intensywnie pracuje w ciągu całego roku lub nawet dłużej, osiągając niewiele więcej ponad koszty pierwotne, tak, iż maszyny muszą „pracować za darmo". Lecz gdy cena spada tak nisko, iż nie pokrywa w ciągu roku całego codziennych wydatków na płace pracowników i na surowy materjał, na węgiel i na światło, wówczas zachodzi prawdopodobieństwo, że nastąpi nagłe zatrzymanie produkcji.

Taka jest zasadnicza różnica pomiędzy dochodem, który dają czynniki produkcji i który należy uważać za rentę lub quasi-rentę, a dochodem, który (po uwzględnieniu wydatków na zastąpienie maszyn zużytych i usunięcie innych uszkodzeń) można uważać za procenty (zyski) od bieżących inwestycyj kapitału. Różnica to zasadnicza, lecz różnica tylko stopnia. Biologja stara się wykazać, że królestwa zwierząt i roślin mają wspólny początek. Niemniej istnieją zasadnicze różnice pomiędzy zwierzętami ssącemi i drzewami; w znaczeniu węższem również różnice pomiędzy dębem i jabłonią są zasadnicze, w znaczeniu jeszcze węższem istnieją zasadnicze różnice również pomiędzy jabłonią i krzakiem różanym, jakkolwiek obie rośliny należą do jednej klasy *rosaceae*. Tak tedy naszą centralną tezą jest to, że pomiędzy procentami od kapitału wolnego i quasi-rentą od dawnych nakładów kapitału niema ostrej granicy, lecz stopniowe przejście;

nawet renta z ziemi nie jest rzeczą *sui generis*, lecz tylko typowym gatunkiem szerszego rodzaju [1]).

§ 4. Czyste elementy rzadko są izolowane od innych przez samą naturę, zarówno w świecie fizycznym, jak w duchowym. Trudno znaleźć gdziekolwiek rentę czystą w ścisłem tego słowa znaczeniu: prawie każdy dochód z ziemi zawiera mniej lub więcej ważne elementy, które są zależne od wysiłków, włożonych w budowę domów i innych budynków, w drenowanie ziemi, i temu podobne. Lecz ekonomiści nauczyli się rozpoznawać różnorodność elementów w tych rzeczach złożonych, które język potoczny nazywa rentą, zyskiem, płacą zarobkową i t. d.; doszli do przekonania, że jest element rzeczywistej renty w złożonym wytworze, który potocznie nazywa się płacą zarobkową, że jest element płacy zarobkowej w tem, co pospolicie nazywa się rentą i t. d. Krótko mówiąc, ekonomiści nauczyli się wzorować na chemikach, którzy szukają rzeczywistych własności każdego elementu, którzy umieją operować zwykłym tlenem lub sodą, jaka jest w handlu, choć substancje te zawierają domieszki innych elementów [2]).

Ekonomiści przyszli do przekonania, że prawie każdy obszar ziemi, pozostający w danej chwili w uprawie, zawiera w sobie element kapitału, że inaczej musi się układać rozumowanie, dotyczące tej części

---

[1]) Porównaj powyżej, str. 393.

[2]) Prof. Fetter zdaje się zapominać o tej nauce w artykule p. t. „*The passing away of the concept of rent*“ w *Quarterly Journal of Economics*, maj 1901, str. 419; mówi on tam, że, „jeżeli tylko te rzeczy, które nie zawdzięczają nic pracy, nazywa się ziemią i jeżeli następnie wykazuje się, że w krajach zasiedlonych niema jednej rzeczy materalnej, o której możnaby powiedzieć, że nic nie zawdzięcza pracy, to stąd wynika, że każda rzecz musi być uważana za kapitał“. Zdaje się on nie rozumieć rzeczywistego znaczenia i wagi tez, które poddaje krytyce, wówczas gdy (tamże, str. 423—9) występuje przeciw uznaniu „rozciągłości przestrzennej za zasadniczą cechę ziemi i za podstawę renty“. Faktem jest, że rozciągłość ta (a raczej zespół „stosunków przestrzennych ziemi“) jest główną, choć nie jedyną, cechą ziemi, która sprawia, że dochód z ziemi (w kraju o starej kulturze) zawiera znaczny odsetek rzeczywistej renty, i że element rzeczywistej renty, który tkwi w dochodzie, jaki daje ziemia, czyli „renta z ziemi“ w popularnem znaczeniu tego terminu, jest w praktyce o tyle ważniejszy, niż inne rodzaje, iż nadał specjalny charakter historycznemu rozwojowi teorji renty. Gdyby kamienie pochodzenia meteorycznego, absolutnie twarde, mające duży popyt, i dane w niezmiennej ilości, były odegrały bardziej ważną rolę w historji gospodarczej świata, niż ziemia, wówczas cechy rzeczywistej renty, które zwracały na siebie główną uwagę badaczy, byłyby się skojarzyły z cechą twardości; i toby nadało specjalny ton i charakter rozwojowi teorji renty. Lecz ani rozciągłość przestrzenna, ani twardość nie jest istotną własnością wszystkich rzeczy, które dają rzeczywistą rentę. Prof. Fetter źle zrozumiał tedy, jak się zdaje, główną myśl teorji renty, quasi-renty i procentów, przedstawionej powyżej.

wartości ziemi, która zależy od wysiłków człowieka, włożonych w ziemię dla celów produkcji, a inaczej rozumowanie, dotyczące części jej wartości, która od wysiłków takich nie zależy. Przyszli dalej do przekonania, że wyniki obu rodzajów rozumowania trzeba łączyć, gdy rozważamy jakiś poszczególny przypadek tego dochodu, który pospolicie nazywa się rentą, który jednak nie jest w całości swej rentą w ściślejszem i węższem znaczeniu tego terminu. Sposób, w jaki oba te rodzaje rozumowania należy łączyć, zależy od natury zagadnienia. Czasem proste mechaniczne „składanie sił" wystarcza; częściej trzeba uwzględniać to, że różne siły działają na podobieństwo reakcji chemicznej; we wszystkich zaś prawie zagadnieniach o szerszym zakresie i szerszem znaczeniu trzeba mieć na uwadze biologiczne pojęcie rozwoju.

§ 5. Wreszcie musimy słów kilka powiedzieć o rozróżnieniu, czasem spotykanem, pomiędzy „rentą, wynikającą z rzadkości dobra", a „rentą różniczkową". W pewnem znaczeniu każda renta wynika z rzadkości dobra, i jednocześnie każda jest rentą różniczkową. W pewnych jednak przypadkach jest rzeczą wygodną oceniać rentę z jakiegoś poszczególnego czynnika produkcji, porównywując to, co on daje, z tem, co daje czynnik niższego rodzaju (być może, czynnik graniczny), gdy operuje się nim w sposób podobny, używając właściwych środków pomocniczych. W innych zaś przypadkach najlepiej jest odrazu rozważać zasadniczy stosunek popytu do rzadkości lub obfitości środków, potrzebnych do produkcji tych dóbr, do których wyprodukowania dany czynnik jest użyteczny.

Przypuśćmy, naprzykład, że wszystkie kamienie meteoryczne, jakie istnieją, są jednakowo twarde i niezniszczalne i że znajdują się w rękach jednego człowieka; przypuśćmy dalej, że ten człowiek zdecydował, iż nie będzie korzystał ze swej sytuacji monopolisty w tym celu, aby ograniczyć produkcję, tak, iżby sztucznie podniosła się jej cena, lecz, że postanowił, iżby każdy kamień pracował w całej pełni w granicach, w jakich praca jego może być zyskowna (to znaczy, do punktu granicznego, w którym ciśnienie przeciwne byłoby tak intensywne, iż produkcja otrzymana mogłaby osiągnąć cenę, którąby zaledwie pokrywała koszty i zyski, absolutnie nie dając żadnej nadwyżki za używanie kamienia). Wówczas cena usług, które dają kamienie, byłaby zależna od małej z natury rzeczy liczebności (rzadkości) całego ich zasobu w porównaniu do popytu na usługi, przez nie oddawane; całkowitą nadwyżkę, czyli rentę, najłatwiej możnaby tu przedstawić jako nadwyżkę tej ceny, wynikającej z rzadkości kamieni, ponad ogół kosztów związanych z pracą kamieni. Tutaj więc renta byłaby uważana za rentę, wynikającą z rzadkości dobra. Lecz z drugiej strony możnaby ją uważać za różniczkową nadwyżkę łącznej wartości usług netto

kamieni ponad tę wartość, którąby osiągnięto, gdyby wszystkie zastosowania tych kamieni były równie nieprodukcyjne, jak zastosowania graniczne. Zupełnie to samo byłoby wówczas, gdyby kamienie były w rękach różnych producentów i gdyby ci wskutek konkurencji byli zmuszeni używać w produkcji swoje kamienie aż do punktu granicznego, na którym dalsze stosowanie przestawałoby być zyskowne.

Ten ostatni przykład dobraliśmy tak, iżby uwydatnić, że zarówno rozważanie renty jako „różniczkowej“, jak rozważanie jej, jako „wynikającej z rzadkości dóbr“, jest niezależne od istnienia czynników produkcji niższego rodzaju: korzystność bardziej zyskownych sposobów użycia kamieni można wykazać przez porównanie użytku granicznego dobrych kamieni równie jasno, jak przez porównanie użytku kamieni niższego gatunku, które stoją na granicy, poza którą nie opłaca się już wogóle ich używać.

W związku z temi rozważaniami można tu zaznaczyć, że pogląd, iż istnienie obszarów ziemi o mniej wartościowej glebie, czy też istnienie innych czynników produkcji wpływa na podniesienie renty od czynników produkcji wyższego gatunku, nie jest poprostu fałszywy. Jest to odwrócenie prawdy. Gdyby bowiem zła ziemia została zalana przez wodę i stała się w ten sposób zupełnie nieprodukcyjna, uprawa pozostałych obszarów musiałaby być bardziej intensywna; wskutek tego cena płodów byłaby wyższa i renty ogólnie byłyby wyższe, niż wówczas, gdy zła ziemia bierze udział nieznaczny w produkcji całkowitego zasobu płodów rolniczych [1]).

---

[1]) Porównaj Cassel'a *Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag*, str. 81. Wiele fałszywych poglądów, dotyczących natury quasi-renty, które się pojawiły w pismach najzdolniejszych nawet ekonomistów, zdaje się mieć źródło w tem, iż nie zwrócono dostatecznej uwagi na różnicę pomiędzy krótkiemi i długiemi okresami w rozważaniach, dotyczących wartości i kosztów. Tak więc, naprzykład, mówiono, że quasi-renta jest „niekoniecznym zyskiem“ i że „nie jest częścią kosztu“. Quasi-rentę słusznie można uważać za zysk niekonieczny, gdy chodzi o okresy krótkie, ponieważ w krótkich okresach nie potrzeba ponosić żadnych kosztów „specjalnych“ ani pierwotnych dla produkcji maszyny, która ex hypothesi jest już gotowa i czeka na to, iżby ją zatrudniono. Jest to natomiast zysk konieczny, jeżeli weźmiemy pod uwagę te inne (dodatkowe) koszty, które trzeba ponosić poza kosztami pierwotnemi, gdy chodzi o dłuższe okresy, i które w pewnych gałęziach produkcji, naprzykład w komunikacji telegraficznej podmorskiej, są znacznie większe, niż koszty pierwotne. Quasi-renta nie jest natomiast nigdy częścią kosztów; lecz pełne ufności oczekiwanie, że proces produkcji da quasi-rentę, jest koniecznym warunkiem do tego, aby przedsiębiorca wkładał kapitał w maszyny i wogóle, ażeby ponosił dodatkowe koszty.

Quasi-rentę ujmowano również jako pewien rodzaj zysku, wynikającego z „konjunktury“, czy też z dogodnych warunków i jednocześnie zupełnie,

ROZDZIAŁ X.

STOSUNEK POMIĘDZY KOSZTAMI GRANICZNEMI I WARTOŚCIĄ DÓBR ROLNICZYCH.

§ 1. Od rozważań ogólnych przechodzimy obecnie do badań, dotyczących ziemi; rozpoczynamy przytem od wywodów, dotyczących specjalnie terenów rolniczych w dawno zamieszkałym kraju.

Przypuśćmy, że wojna, której nie oczekiwano do ostatnich czasów, odcina dostawę do Anglji środków żywnościowych. Anglicy zaczęliby się teraz starać o to, aby ziemia dawała im większe zbiory i wkładaliby w nią takie ilości dodatkowe kapitału i pracy, które prawdopodobnie przyniosłoby szybko przychód; badaliby wyniki sztucznego nawożenia, stosowania maszyn, podnoszących mechaniczną uprawę ziemi i t. d.; i im bardziej korzystne byłyby te czynniki, tem mniejsza byłaby zwyżka ceny płodów rolniczych w następnym roku, którąby rolnicy uważali właśnie za koniecznie potrzebną na to, aby się im opłaciły dodatkowe nakłady na nawozy i maszyny. Wojna miałaby natomiast bardzo mały wpływ na podjęcie takich ulepszeń, których skutki miałyby się w pełni ujawnić dopiero po jej zakończeniu. W badaniu więc, dotyczącem przyczyn, które określają ceny zboża w okresie krótkim, ta urodzajność, którą gleba zawdzięcza powolnym ulepszeniom, musi być uważana za niezmienną, niemal tak, jak gdyby była rzeczą jedynie zależną od natury. Tak, dochód z tych trwałych ulepszeń daje pewną nadwyżkę

---

w tem samem niemal zdaniu, uznawano, że nie jest to ani zysk, ani procenty, lecz tylko renta. Dla chwili obecnej, jest to dochód, wynikający z konjunktury: natomiast oczekuje się, że na dłuższą metę dochód ten da normalne procenty (jeżeli zaś płaca za kierownictwo jest nim objęta, — zyski) od wolnego kapitału, reprezentowanego przez pewną określoną sumę pieniężną, włożoną w zdobycie tego dochodu. Na podstawie definicji stopa procentowa jest pewnym stosunkiem dwóch liczb (porównaj powyżej, str. 393). Maszyna zaś nie jest liczbą; wartość jej może być pewną liczbą funtów, czy dolarów, lecz wartość maszyny oblicza się, jeżeli to nie jest maszyna zupełnie nowa, na podstawie łącznej sumy wszystkich zarobków, jakie ona daje, zdyskontowanych w odpowiedni sposób, czyli na podstawie quasi-renty. Gdy maszyna jest nowa, to producent jej oblicza, że ta całkowita suma będzie dla nabywców prawdopodobnie równoważnikiem tej ceny, jaką będą gotowi za nią zapłacić: w tym przypadku zatem cena maszyny jest z reguły zarówno ceną kosztu, jak i ceną, która przedstawia ogół przyszłych dochodów, zdyskontowanych po przeciętnej dla danej chwili stopie procentowej. Gdy zaś maszyna jest stara, i konstrukcja jej w części przestarzała, wówczas niema ścisłej zależności pomiędzy jej wartością i kosztem jej produkcji: tutaj wartość jej jest poprostu łączną sumą zdyskontowanej w powyższy sposób wartości quasi-rent, które według oczekiwania ma ona dać w przyszłości.

ponad pierwotne, czy specjalne koszty, potrzebne do wyprodukowania nadwyżki płodów. Lecz nie jest to prawdziwa nadwyżka w tem znaczeniu, w jakiem jest nadwyżką renta właściwa, to znaczy, nie jest to nadwyżka ponad całkowite koszty produkcji: jest ona potrzebna do pokrycia ogólnych kosztów przedsiębiorstwa.

Ujmijmy teraz rzecz bardziej ściśle. Jeżeli nadwyżka dochodu, wynikająca z ulepszeń gleby, które były zrobione przez jej indywidualnego właściciela, jest obliczona w ten sposób, iż nie obejmuje żadnej korzyści, którą ziemi dał ogólny postęp społeczny niezależnie od wysiłków i ofiar jej właściciela, wówczas z reguły cała ta nadwyżka jest potrzebna, aby go wynagrodzić za wysiłki i ofiary. Właściciel mógł był niedocenić zysków, które mu owe wysiłki i ofiary przyniosą; lecz równie prawdopodobną jest rzeczą, że je przecenił. Jeżeli oceniał je słusznie, to interes nakazywał mu robić nakłady, skoro tylko były widoki, że będą one korzystne: i w braku specjalnej racji przeciwnej, możemy przyjąć, że tak też postępował. Jeżeli tedy będziemy rozważali dłuższy okres czasu, to czyste przychody od nakładu kapitału w ziemię (jeśli łącznie rozważać będziemy przychody, które wypadły pomyślnie i niepomyślnie) stanowią nie więcej, jak słuszny i dostateczny motyw do takich nakładów. Gdyby właściciel danej ziemi oczekiwał przychodu mniejszego, niż ten, jaki zazwyczaj jest podstawą obliczeń, wówczas dokonałby mniejszej ilości ulepszeń.

To znaczy, dla okresów, które są długie w porównaniu z czasem, potrzebnym do wprowadzenia jakichś ulepszeń i do całkowitego zrealizowania ich wyników, czysty dochód, z ulepszeń tych otrzymany, jest tylko ceną wysiłków i ofiar, które w nie włożono: wydatki poniesione na przeprowadzenie tych ulepszeń wchodzą tedy bezpośrednio w skład granicznych kosztów produkcji i stanowią jeden z bezpośrednich czynników, rządzących ceną podaży na przeciąg długich okresów czasu. W granicach krótkich okresów czasu natomiast, to znaczy okresów czasu, krótkich w porównaniu do czasu, który potrzebny jest do przeprowadzenia ulepszeń, o których mowa, i osiągnięcia z nich pełnych rezultatów, konieczność, iżby takie ulepszenia przynosiły na dłuższą metę dochód czysty, wystarczający do zabezpieczenia normalnych zysków od ich kosztu, — konieczność ta nie ma takiego bezpośredniego wpływu na cenę podaży. To też, gdy rozpatrujemy takie krótkie okresy, dochody te można uważać za quasi-rentę, zależną od ceny produktu [1]).

[1]) Charakter i zakres ulepszeń zależy wprawdzie częściowo od warunków dzierżawy ziemi i od tego, jaka jest przedsiębiorczość i uzdolnienia właścicieli i dzierżawców, oraz jakiemi rozporządzają kapitałami w danem miejscu i w danym czasie. Stąd też, gdy przyjdziemy do badania dzierżawy

Możemy tedy wyprowadzić konkluzje następujące: (1) Ilość otrzymanych płodów, a co za tem idzie, i pozycja granicznego punktu uprawy (to znaczy, granicznego punktu zyskownego nakładu kapitału i pracy zarówno w ziemię dobrą, jak w złą) jest zależna od ogólnych warunków popytu i podaży. Z jednej strony rządzi niemi popyt, to znaczy, liczba ludzi, którzy spożywają dane płody, intensywność ich potrzeby, dotyczącej tych płodów, oraz środki pieniężne dla ich nabycia. Z drugiej strony zależą od podaży, to znaczy od rozciągłości przestrzennej i urodzajności ziemi rozporządzalnej, oraz od liczby tych, którzy gotowi są ziemię uprawiać, i od środków, któremi rozporządzają. Tak więc koszt produkcji, intensywność popytu, granica produkcji, oraz cena produktów są od siebie wzajemnie zależne i nie popełniamy błędnego koła, gdy mówimy, że każda z tych rzeczy zależy częściowo od innych. (2) Ta część produktu, która stanowi rentę, zostaje rzucona na rynek i oddziaływa na ceny zupełnie tak samo, jak każda inna część. Ogólne warunki popytu i podaży, ich ustosunkowanie wzajemne, nie są jednak zależne od podziału produktu na część, przypadającą na renty, oraz na część, która czyni zyskownym nakład fermera. Wielkość tej renty nie jest czynnikiem, który rządzi popytem i podażą; sama ona zależy od płodności ziemi, od ceny produktu i od położenia punktu granicznego produkcji: jest nadwyżką wartości całości przychodu, który daje kapitał i praca, włożona w ziemię, ponad przychód, który dałby nakład tegoż kapitału i pracy w warunkach równie niesprzyjających, jak warunki na granicy uprawy. (3) Gdyby koszt produkcji był obliczony dla części produktu, które nie pochodzą z produkcji granicznej, należałoby istotnie do obliczenia wprowadzić pewną sumę jako rentę; i gdybyśmy obliczenie to wzięli za podstawę badania czynników, które rządzą ceną produktu, wówczas w rozumowaniu naszem byłoby błędne koło. To bowiem, co jest całkowicie wynikiem, rozważalibyśmy jaką częściową przyczynę tych rzeczy, których jest wynikiem. (4) Koszt produkcji granicznego produktu można ustalić bez błędnego koła w rozumowaniu. Nie można

---

ziemi, przekonamy się, że trzeba szeroko uwzględniać warunki specjalne w różnych miejscach.

Zauważmy jednak, iż właściwą rentę oblicza się na podstawie przypuszczenia, iż pierwotne zasadnicze własności gleby pozostają bez zmiany. I gdy dochód od ulepszeń rozważamy jako quasi-rentę, należy również rozumieć, że ulepszenia zachowują pełną swą wydajność: jeżeli natomiast wydajność ich się zmniejsza, to ekwiwalent powstającej w ten sposób szkody należy odliczyć od dochodu, który ulepszenia te dają, nim wyznaczymy ten dochód n e t t o, który uważać będziemy za quasi-rentę od danych ulepszeń. Ta część dochodu, która pokrywa zużycie, ma podobieństwo do opłat za dzierżawę terenów górniczych, które również pokrywają tylko szkodę, którą czyni wydobywanie z ziemi produktów kopalnych.

natomiast bez błędnego koła ustalić kosztu produkcji innych części produktu. Koszt produkcji na granicy zyskownego nakładu kapitału i pracy jest to ten koszt, do którego dąży cena całego produktu w zależności i pod wpływem ogólnych warunków popytu i podaży: koszt ten nie rządzi ceną, lecz ogniskuje w sobie przyczyny, które ceną rządzą.

§ 2. Wypowiadano nieraz myśl, że, gdyby wszystkie tereny ziemi były jednakowo dobre do uprawy i wszystkie były wzięte pod uprawę, to dochód z ziemi miałby charakter renty monopolowej: zdaje się jednak, że pogląd ten jest błędny. Wrawdzie można sobie pomyśleć, że właściciele ziemscy porozumieli się w celu ograniczenia produkcji, bez względu na to, czy obszary, stanowiące ich własność, są jednakowo urodzajne, czy niejednakowo; ceny w tym przypadku osiągnięte za produkt byłyby cenami monopolowemi i dochody właścicieli byłyby raczej dochodem z monopolu, niż rentą. Natomiast przy wolnej konkurencji dochody z ziemi byłyby rentą i rządziłyby tą rentą te same przyczyny i w jednakowy sposób, zarówno w kraju, gdzie wszystkie tereny ziemi mają jednakowo korzystne własności, jak i w krajach, gdzie dobra i zła ziemia znajduje się obok siebie [1]).

Prawda, że, gdyby ziemi było tak dużo, i to ziemi jednakowo urodzajnej iż każdy mógłby posiadać jej tyle, ile potrzeba, aby w całej pełni zużyć kapitał, który gotów jest w nią włożyć, to wówczas ziemia nie mogłaby dawać renty. Lecz to jest jedynie ilustracją starego paradoksu, że woda, gdy jest w wielkiej obfitości, nie ma ceny rynkowej: jakkolwiek bowiem pewna ilość wody jest niezbędna do podtrzymania życia, to przecież każdy może bez wysiłku zdobyć jej tyle, iż dalsze ilości nie będą miały dlań żadnej wartości. Gdy każdy właściciel zagrody ma studnię, z której może czerpać tyle wody, ile mu potrzeba, z takim samym, a nie większym wysiłkiem, z jakim ze swej studni wydobywa wodę jego sąsiad, wówczas woda w studni niema żadnej wartości. Lecz wyobraźmy sobie, że przychodzi posucha, tak, iż płytsze studnie wysychają i że nawet głębsze studnie są zagrożone; wówczas właściciele tych ostatnich mogą pobierać pewną opłatę za każdy kubeł wyciągniętej wody. Im gęstsze staje się zaludnienie, tem liczniejsze będą okazje, w których można będzie pobierać takie opłaty (w przypuszczeniu, że nie będą powstawały nowe studnie): i ostatecznie każdy właściciel studni może w niej znaleźć stałe źródło dochodu.

W ten sam sposób powstaje stopniowo w kraju nowozamieszkałym wartość ziemi, oparta na jej braku. Wcześniejszy osadnik nie ma

[1]) Porównać ks. V, rozdz. IX, 5.

żadnych wyłącznych przywilejów, ponieważ robi tylko to, co każdy inny ma możność robić. Ponosi on wiele trudów i niewygód, jeżeli nie osobistych niebezpieczeństw; ponosi przytem, być może, pewne ryzyko, że ziemia okaże się zła i że będzie musiał opuścić ją, dokonawszy już pewnych ulepszeń. Lecz przedsięwzięcie jego może również udać się dobrze. Prąd kolonizacji może popłynąć utorowaną przez niego drogę i wartość jego ziemi może wkrótce dać tak znaczną nadwyżkę ponad jego nakłady w ziemię, jaką zdobywają rybacy, gdy wracają do domu z pełną łodzią. Lecz w nadwyżce tej niema nic ponadto, co potrzebne jest, aby skłonić go do przedsięwzięcia uprawy i podjęcia ryzyka. Zaangażował się w przedsiębiorstwo ryzykowne, które podjąć mógł każdy inny człowiek, i energja jego i sprzyjający los dały mu wyjątkowo wysoką nagrodę: każdy inny człowiek mógłby postawić na kartę szczęścia tak, jak on to uczynił. Tak więc dochód, którego oczekuje on w przyszłości z ziemi, wchodzi w rachubę w kalkulacjach osadnika, i przewidywanie tego dochodu jest jednym z motywów, które określają jego postępowanie, gdy zachodzi wątpliwość, w jakich granicach prowadzić uprawę ziemi. „Wartość zdyskontowaną“ [1]) tego dochodu rozważa kolonizator jako zyski od swego kapitału i jako zarobek z własnej pracy, o ile uprawę wykonywa własnemi rękami.

Osadnik często bierze pod uprawę ziemię, jakkolwiek przewiduje, że wartość produkcji, którą mu da owa ziemia w czasie, gdy będzie w jego posiadaniu, nie będzie wystarczającą nagrodą za jego trudy, za jego pracę i za nakłady. Oczekuje, że nagrodą będzie dla niego w pewnej części wartość samej ziemi, którą, być może, po pewnym czasie sprzeda jakiemuś późniejszemu przybyszowi, który nie ma w swej naturze danych na to, aby być pionierem. Czasem nawet, jak się o tem przekonywują fermerzy angielscy, kosztem własnego doświadczenia, nowy osadnik uważa zbiory zboża niemal za rzecz uboczną, za produkt wtórny; głównym produktem, dla którego pracuje, jest sama ferma, jej przyszła wartość, którą chce podnieść przez uprawę: oblicza, że wartość ziemi stale będzie wzrastała nietyle dzięki jego własnym wysiłkom, ile wskutek zwiększania się udogodnień, powstawania i rozwoju rynków zakupu i zbytu — rzeczy, które są wytworem wzrastającego dobrobytu ogólnego.

Rzecz tę można ująć jeszcze inaczej. Ludzie naogół niechętnie podejmują trudy i godzą się na odosobnione życie pioniera w rolnictwie, o ile nie mogą z pewną wiarą i ufnością oczekiwać w przyszłości zarobków znacznie wyższych, niż te, jakie mogą osiągnąć w domu,

[1]) Porównać ks. III, rozdz. V, § 3 i ks. V, rozdz. IV, § 2.

przyczem miarą jednych i drugich są rzeczy pierwszej potrzeby. Górników nie można przyciągnąć do bogatych kopalni, oddalonych od większych środowisk społecznych i pozbawionych wszelkich udogodnień cywilizacyjnych, jedynie obietnicą wysokich płac zarobkowych. I kierownicy przedsiębiorstw, którzy dozorują eksploatacji swoich własnych inwestycyj w takich kopalniach, również oczekują bardzo wysokich zysków. Z podobnych powodów pierwsi osadnicy rolni oczekują wysokich zysków (na które składają się z jednej strony wpływy ze sprzedaży płodów rolnych, z drugiej — zwyżka wartości ziemi), jako nagrody za ich pracę i trud. I dany obszar ziemi zostaje zaludniony do tej tylko granicy, na której daje właśnie jeszcze zyski, wystarczające jako takie zadośćuczynienie za pracę i trudy, nie pozostawiając żadnej nadwyżki jako renty, — o ile ziemia nie jest obarczona żadnemi ciężarami. Gdy istnieją jakieś ciężary, to imigracja dochodzi tylko do tej granicy, na której zyski pozostawiają jeszcze pewną nadwyżkę o charakterze renty na pokrycie owych ciężarów po odciągnięciu sumy, stanowiącej zadośćuczynienie za trudy i pracę.

§ 3. Rozważając te rzeczy, trzeba pamiętać, że ziemia jest tylko szczególną formą kapitału z punktu widzenia indywidualnego wytwórcy. Pytania, czy dany rolnik posunął uprawę poszczególnego kawałka ziemi do granicy zyskowności i czy winien próbować wyciągnąć z niej jeszcze więcej, czy też winien wziąć nowy kawałek ziemi pod uprawę, — pytania te mają zupełnie ten sam charakter, jak pytanie, czy należy kupić nowy pług, czy też próbować wykonać cokolwiek większą ilość pracy zapomocą pługów posiadanych, używając ich czasem i wówczas, gdy ziemia nie jest w warunkach zbyt korzystnych, i bardziej obficie karmiąc swe konie. Zastanawiając się, czy dobrać kawałek ziemi pod uprawę, rolnik zestawia w myśli produkt n e t t o nowego kawałka z tem, co osiągnąć może, obracając na inny użytek tę sumę, którąby musiał włożyć w nowy kawałek ziemi. Zupełnie podobnie, gdy chodzi o kupno nowego pługa, zestawia produkt netto, który osiągnie przy pomocy posiadanych pługów w warunkach niekorzystnych, z produktem, który otrzyma, zwiększając ilość swych pługów i pracując wskutek tego w warunkach bardziej korzystnych. Można powiedzieć przytem, że ta część produktu, co do której się waha, czy ją otrzymać przez dodatkowe użycie pługów już posiadanych czy też przez wprowadzenie nowego pługa, — że część ta odpowiada granicznemu użyciu pługa. To graniczne użycie nie przyczynia się zupełnie do podwyższenia dochodu netto z pługa (cały produkt, który daje, pokrywa tylko wartość zużycia pługa).

W taki sam sposób fabrykant, czy kupiec, będąc właścicielem ziemi i budynków, ujmuje stosunek ziemi i budynków, których jest

właścicielem, do swego przedsiębiorstwa. I ziemia, i budynki będą mu początkowo dawały szczodrą pomoc i duże ułatwienia w prowadzeniu przedsiębiorstwa; później, w miarę tego, jak będzie się starał je coraz więcej i więcej eksploatować, będą dawały przychód coraz to mniejszy, aż wreszcie zacznie się zastanawiać nad tem, czy przepełnienie warsztatów i składów nie stało się źródłem takich trudności, iż lepiej będzie, gdy zużyje więcej miejsca. Gdy zaś ma zdecydować, czy należy rozszerzyć fabrykę, zajmując większy kawałek ziemi, czy też nadbudować fabrykę o jedno piętro, waży wówczas i zestawia dochód netto, który otrzyma z jednego nakładu, z dochodem, który mu da drugi nakład. Ta część jego produkcji, którą wyciska z wysiłkiem z posiadanych w tej chwili urządzeń (wahając się, czy nie lepiej będzie powiększyć te urządzenia, niż eksploatować bardziej intensywnie istniejące), nie powiększa dochodu netto, który mu dają istniejące urządzenia. Rozumowanie to nie przesądza, czy urządzenia dane są dziełem człowieka, czy też częścią zasobu dóbr, danego przez naturę; stosuje się ono w równej mierze do renty i do quasi-renty.

Z punktu widzenia społecznego natomiast różnica istnieje. Gdy jedna osoba posiada fermę, mniej ziemi pozostaje dla innych. To, że dany rolnik eksploatuje fermę, uniemożliwia eksploatację innym ludziom; gdy natomiast wkłada kapitał w ulepszenia ziemi lub w budynki, stojące na niej, nie zmniejsza przez to w sposób dostrzegalny możliwości podobnych nakładów dla innych ludzi. Jest więc pewne podobieństwo, lecz są i różnice pomiędzy ziemią i urządzeniami, które są tworem człowieka. Są różnice, ponieważ ziemia w kraju o starej kulturze jest mniej więcej (a w pewnem znaczeniu i bezwzględnie) *ilością stałą i niezmienną*; tymczasem urządzenia i ulepszenia, dokonane przez człowieka, czy to jako nakłady w ziemię, w budynki czy w maszynę, są wielkością zmienną, która może zwiększać się lub zmniejszać, zależnie od zmian rzeczywistego popytu na produkty, do których otrzymania służą dane ulepszenia. Tyle, co do różnic. Z drugiej strony istnieje i podobieństwo pod tym względem, że *dla krótkich okresów czasu* i te ulepszenia są, praktycznie rzecz biorąc, *wielkością niezmienną*, wielu z nich bowiem nie można dokonać szybko: to też dla krótkich okresów czasu dochód, który ulepszenia te dają, pozostaje w tym samym stosunku do wartości produktów, dzięki nim otrzymanych, w jakim pozostaje rzeczywista renta [1]).

[1]) Stosunek pomiędzy rentą i zyskiem był przedmiotem rozważań ekonomistów poprzedniego pokolenia; z pośród nich należy szczególniej wymienić Seniora i Mill'a, Hermanna i Mangoldt'a. Senior, jak się zdaje, był bardzo

§ 4. Zastosujmy teraz te rozważania do przypadku, gdy stały podatek jest pobierany od ziarna w tem znaczeniu terminu „ziarno", w jakiem klasycy ekonomiczni używali go jako skrótu dla oznaczenia wszelkich płodów rolniczych. Rzeczą jest oczywistą, że fermer będzie się starał, aby przynajmniej część podatku przerzucić na spożywcę. Lecz wszelkie podniesienie ceny zmniejszy popyt i w ten sposób oddziała z kolei na fermera. Aby ustalić, jaka część tego podatku zostanie przerzucona na spożywcę, musimy zbadać, jaka jest granica zyskownego nakładu — i ustalić, czy to będzie granica małego nakładu włożonego w ziemię biedną i położoną w dużej odległości od dobrych rynków, czy też granica wielkiego nakładu w ziemię bogatą i znajdującą się w pobliżu gęsto zaludnionych okręgów przemysłowych.

Jeżeli w pobliżu punktu granicznego uprawy ilość wyprodukowanego ziarna jest mała, to umiarkowany spadek ceny netto, którą otrzyma fermer, nie wpłynie zbyt wydatnie na podaż zboża. Nie będzie też wielkiej zwyżki ceny, którą płaci za zboże spożywca; i ciężar podatku spadnie na niego w bardzo nieznacznej części. Natomiast nadwyżka wartości zboża ponad koszty jego produkcji zmniejszy się znacznie. Fermer, jeżeli uprawia własną ziemię, poniesie większą część ciężaru podatkowego. Gdyby zaś ziemię dzierżawił, mógłby żądać znacznego obniżenia tenuty dzierżawnej.

Jeżeli zaś w pobliżu punktu granicznego uprawy zebrano dużą ilość zboża, to podatek wywoła znaczne ograniczenie produkcji. Idąca

---

bliski zrozumienia, że klucz zagadnienia leży w elemencie czasu: lecz tutaj, jak i w wielu innych rzeczach, poprzestał na rzuceniu sugestyj, których nie rozwinął szczegółowo. Mówi on (*Political Economy*, str. 129): „We wszelkich rozważaniach różnica pomiędzy zyskami i rentą znika, skoro tylko kapitał, z którego powstaje dany dochód, stał się drogą darowizny lub dziedziczenia własnością osoby, która go nie stworzyła swojem powstrzymaniem się od konsumcji i wyrzeczeniem". Podobnie mówi Mill w *Political Economy*, ks. III, rozdz. V, § 4: „Wszelka różnica na korzyść pewnych producentów lub na korzyść produkcji w pewnych określonych warunkach jest źródłem zysku, który, jakkolwiek nazywa się rentą tylko wtedy, gdy jedna osoba wypłaca ją drugiej okresowo, podlega zupełnie tym samym prawom, co renta".

Znaną jest rzeczą, że spekulant, który, nie wpływając na ceny przez wprowadzanie w błąd czy też inaczej, trafnie przewiduje przyszłość i który czerpie swe zyski z przebiegle dokonanych tranzakcyj kupna i sprzedaży na giełdzie towarowej, lub na rynkach żywnościowych, — że taki spekulant na ogół oddaje społeczeństwu usługi, popychając naprzód produkcję tam, gdzie jest potrzebna, i zatrzymując ją tam, gdzie jest niepotrzebna; że natomiast spekulant, który handluje ziemią w kraju o starej kulturze, nie może oddawać podobnych usług, ponieważ ilość ziemi jest stała. W najlepszym razie może on zapobiec temu, aby miejscowość o wielkich możliwościach nie pozostała niewyzyskana należycie wskutek ignorancji, nieroztropności lub braku środków pieniężnych jej właściciela.

za tem ograniczeniem zwyżka ceny będzie mu przeciwdziałała, dając możność fermerowi prawie tak samo intensywnej uprawy, jak poprzednio, i tenuta dzierżawna, którą otrzymuje właściciel ziemi, zmniejszy się bardzo niewiele [1]).

Tak więc z jednej strony podatek, który ohamowuje uprawę ziemi, czy też budowanie nowych budynków na tej ziemi, zostaje zazwyczaj przerzucony naprzód na konsumenta płodów rolniczych. Lecz z drugiej strony podatek od tej części (rocznej) wartości ziemi, którą ziemia zawdzięcza swemu położeniu, swej rozciągłości, swemu rocznemu quantum pochłoniętego światła słonecznego i ciepła, deszczu i powietrza, — ten podatek nie może obciążyć nikogo innego, niż właściciela ziemi, przyczem dzierżawca jest tutaj chwilowym właścicielem. Tę (roczną) wartość ziemi nazywa się zazwyczaj „wartością pierwotną“ lub „wartością wewnętrzną“ ziemi; lecz znaczna część tej wartości jest w istocie rzeczy wynikiem działania ludzi, choć nie indywidualnych posiadaczy danego obszaru ziemi. Tak, naprzykład, nieurodzajna ziemia, pokryta wrzosowiskami, może nagle nabrać wielkiej wartości wskutek tego, że w pobliżu rozwinie się gęsto zaludniony okręg przemysłowy: nabierze ziemia tej wartości, jakkolwiek jej właściciele pozostawili ją nietkniętą, taką, jaką była z natury. To też poprawniej, być może, byłoby nazywać tę część rocznej wartości ziemi jej „wartością społeczną“; tę część zaś, która zależna jest od pracy i nakładów kapitału indywidualnych posiadaczy ziemi, można nazwać jej „wartością prywatną“. Stare terminy „wartość wewnętrzna“ i „wartość pierwotna“ można jednak zachować na użytek potoczny, pamiętając, że są częściowo nieścisłe. Używając przytem innego terminu, na którego korzyść przemawia dotychczasowy sposób jego używania, możemy mówić o rocznej wartości społecznej ziemi jako o „rzeczywistej rencie“.

Podatek od społecznej wartości ziemi nie zmniejsza znacznie gotowości do intensywnej uprawy ziemi i do stawiania budynków. Taki podatek więc nie zmniejsza w sposób znaczny ilości płodów rolniczych, zaofiarowanych na rynku, ani też nie podnosi ceny płodów; co za tem idzie, właściciel ziemi nie może przerzucić na innych tego podatku.

Rozważanie poprzednie opiera się na przypuszczeniu, że rzeczywista renta z ziemi, od której pobierany jest podatek, jest obliczona w stosunku do ogólnych własności ziemi, nie zaś ze względu na specjalny użytek, na który ziemię tę przeznaczył właściciel: wymiar po-

[1]) Przystosowanie tenuty (renty) do rzeczywistej nadwyżki, jaką daje ziemia, jest w rzeczywistości bardzo powolne i nieprawidłowe. Te sprawy omawiam w księdze VI, rozdz. IX i X, wpływ zaś podatku od ziarna przy pewnych raczej dowolnie wybranych warunkach badam dość szczegółowo w Dodatku K.).

datku opiera się na przypuszczeniu, że produkt netto będzie tu taki, jaki mógłby otrzymać rolnik o normalnem przeciętnem uzdolnieniu i przedsiębiorczości, gospodarując według najlepszego swego zrozumienia. Jeżeli ulepszony sposób uprawy rozwija utajone własności dodatnie ziemi, dając przychód zwiększony znacznie wyższy, niż przychód, któryby pokrywał nakłady i zostawiał znaczny odsetek zysków, to wówczas owa nadwyżka czystego przychodu ponad zyski normalne stanowi część renty właściwej. A przecież, jeżeli będzie wiadome lub nawet tylko oczekiwane, że bardzo uciążliwy podatek specjalny od rzeczywistej renty obciąży tę nadwyżkę dochodu, to samo to oczekiwanie może odwieść właściciela od wprowadzenia ulepszonego sposobu uprawy [1]).

§ 5. Mówiliśmy już przy sposobności o współubieganiu się różnych gałęzi przemysłu o ten sam surowy materjał lub te same urządzenia wytwórcze. Teraz mamy rozważyć współubieganie się różnych gałęzi rolnictwa o tę samą ziemię. Sprawa przedstawia się tu prościej, niż wówczas, gdy chodzi o ziemię w miastach, prowadzenie bowiem gospodarstwa rolnego jest jednem przedsiębiorstwem, gdy obejmuje tylko produkowanie płodów rolniczych, jakkolwiek kultywowanie drzew doborowych (włączając w to prowadzenie winnic), kwiatów, jarzyn i temu podobnych, otwiera pole dla różnych rodzajów wyspecjalizowanych uzdolnień przedsiębiorczych. To też klasyczni ekonomiści mieli rację, przyjmując prowizorycznie, że wszelkie rodzaje płodów rolniczych można uważać za równoważniki pewnych ilości zboża, i że cała ziemia uprawna jest używana dla celów rolniczych z wyjątkiem placów zabudowanych, które stanowią małą i prawie niezmienną część całości. Lecz gdy ześrodkujemy uwagę na jednym jakimś płodzie, naprzykład na chmielu, to może się wydawać, że została tu wprowadzona jakaś nowa zasada. W rzeczywistości jednak tak nie jest. Przypatrzmy się temu bliżej.

Chmiel uprawia się w różnych płodozmianach z innemi roślinami, i fermer często nie wie, czy ma uprawiać chmiel, czy co innego. Tak więc różne rodzaje zbóż współubiegają się ze sobą o ziemię; i jeżeli jedna roślina okaże się bardziej popłatna w stosunku do innych, rolnicy przeznaczą na jej uprawę więcej ziemi i większe nakłady. Zmianę może opóźnić nawyk, nieufność, upór, brak znajomości rzeczy ze strony rolnika lub wreszcie warunki dzierżawy. Naogół jednak będzie prawdą, że każdy rolnik — przypominamy raz jeszcze podstawową zasadę substytucji — „jeżeli weźmiemy w rachubę jego środki, posunie

[1]) Wyjęcie placów, na których mają stanąć zabudowania, z pod podatków od pełnej wartości ziemi opóźnia budowanie. Porównać Dodatek G.

nakład kapitału w swem przedsiębiorstwie w każdym z możliwych kierunków aż do tego punktu, który w jego rozumieniu będzie granicą zyskowności, to znaczy, póty będzie robił nakłady, póki będzie uważał, że ma dobrą rację, aby się spodziewać, iż wyniki osiągnięte z dalszych nakładów w danym poszczególnym kierunku będą pokrywały koszt nakładów".

Gdy będzie zachodziła taka równowaga, owies i chmiel i wszystkie inne rodzaje roślin będą dawały ten sam czysty przychód od tego nakładu kapitału i pracy, który rolnik gotów jest jeszcze zrobić. Gdyby się bowiem rzecz miała inaczej, kalkulacja rolnika byłaby błędna; nie osiągnąłby bowiem tego *maximum* rekompensaty za nakład uczyniony, który może osiągnąć; przytem miałby zawsze możliwość zwiększyć swe zyski, zmieniając ustosunkowanie uprawy poszczególnych roślin, zwiększając uprawę jednych, a zmniejszając innych [1]).

W ten sposób dochodzimy do pytania, jaki stosunek zachodzi pomiędzy opodatkowaniem, a współzawodnictwem różnych rodzajów roślin o jeden i ten sam kawałek ziemi. Przypuśćmy, że zostaje nałożony podatek na chmiel i że obejmuje wszelką uprawę, — że nie jest podatkiem lokalnym. Rolnik może uchylić się od części ciężaru podatkowego, zmniejszając intensywność uprawy ziemi, na której plantuje chmiel; może się uchylić jeszcze bardziej radykalnie, zastępując uprawę chmielu uprawą jakiejś innej rośliny. Ucieknie się do tego drugiego środka, o ile będzie uważał, że uprawa nieopodatkowana innej rośliny

---

[1]) O ile fermer produkuje na rynek surowe materjały lub produkty spożywcze, nawet wówczas rozdział jego środków produkcji na różne cele jest zagadnieniem ekonomji przedsiębiorstwa; o ile zaś produkuje na własne domowe spożycie, jest to przynajmniej w części zagadnienie ekonomji gospodarstwa domowego. Porównaj ks. V, rozdz. IV, § 4. Dodam, że Nota XIV w Dodatku Matematycznym podkreśla fakt, iż ów rozdział nakładów na różne cele, który da *maximum* ogólnego przychodu, jest wyznaczony tym samym zespołem równań, jak podobny rozdział w zakresie gospodarstwa domowego.

Mill (*Principles*, ks. III, rozdz. XVI, 2), omawiając „łączne produkty", zauważył, że wszystkie zagadnienia, dotyczące współubiegania się różnych roślin uprawnych o poszczególne kawałki ziemi, komplikują się wskutek płodozmianu i dzięki innym podobnym czynnikom; trzebaby prowadzić złożony rachunek podwójny ujemnych i dodatnich stron różnych elementów płodozmianu. Doświadczenie i instynktowne poczucie daje rolnikowi możność zupełnie dobrego wypełnienia tego zadania. Całe zagadnienie możnaby wyrazić w prostych matematycznych wzorach. Lecz wzory te byłyby nudne, a może i bezpłodne. Przytem nie miałyby zastosowania, póki pozostawałyby abstrakcyjnemi wzorami, jakkolwiek należą one do wzorów, które mogą być bardzo pożyteczne w wyższym ujęciu nauki o rolnictwie, gdy ta posunie się tak daleko, iż będzie mogła zapuszczać się w realistyczne szczegóły.

da mu lepszy wynik, niż opodatkowana uprawa chmielu. W tym przypadku myśl, że można osiągnąć nadwyżkę z uprawy, powiedzmy, owsa zamiast chmielu, przyjdzie rolnikowi wówczas, gdy będzie decydował, w jakich rozmiarach ma produkować chmiel. Lecz nawet tutaj nie będzie istniał prosty stosunek liczbowy pomiędzy nadwyżką czyli rentą, którą da ziemia pod owsem, a kosztami granicznemi, które musi pokryć cena chmielu. Fermer zaś, którego ziemia produkuje chmiel wyjątkowo wysokiej jakości i dla którego w danej chwili warunki uprawy chmielu układają się szczególniej korzystnie, nie będzie miał żadnej wątpliwości co do tego, że najlepiej uprawiać w dalszym ciągu chmiel; wskutek nałożenia podatku postanowi on tylko, być może, zmniejszyć cokolwiek nakład, włożony w uprawę [1]).

---

[1]) Gdyby, naprzykład, obliczył, że może otrzymać nadwyżkę trzydziestu funtów szterlingów ponad wydatki (poza tenutą dzierżawną) mimo podatku, uprawiając chmiel, a tylko nadwyżkę dwudziestu funtów ponad podobne wydatki, uprawiając inne rośliny, wówczas nie można byłoby słusznie powiedzieć, że renta, którą pole dane może dać przy uprawie innych roślin, „wchodzi“ w cenę graniczną owsa. Łatwiej jednak klasyczną doktrynę, w myśl której renta nie wchodzi w koszt produkcji, interpretować w sensie, w którym doktryna ta nie jest prawdziwa, i w tej interpretacji ją wydrwiwać, niż nadać jej interpretację właściwą i prawdziwą. To też najlepiej unikać tego zwrotu.

Sprzeciwia się to potocznemu rozróżnieniu rzeczy, gdy mówimy, że renta nie wchodzi w cenę owsa; wszak każdy widzi, że zwiększenie popytu na ziemię dla innych celów przejawia się w podwyżce wartości rentowej obszarów ziemi, znajdujących się w sąsiedztwie, i pozostawia mniej wolnej ziemi na uprawę owsa; wskutek tego podniesienie wydajności zbiorów owsa z pozostałych pod uprawę owsa ziemi staje się rzeczą popłatną i w ten sposób zwiększają się koszty graniczne uprawy owsa oraz jego cena. Podniesienie renty dzierżawnej jest więc tym czynnikiem pośrednim, dzięki któremu dochodzi do wiadomości przeciętnego rolnika fakt, że coraz większy jest brak ziemi pod uprawę chmielu i innych roślin; i niema racji zmuszać go, ażeby sięgnął poza te objawy zewnętrzne zmiany warunków do rzeczywistych przyczyn. Stąd też nie jest rzeczą wskazaną mówić, że renta nie wchodzi w skład ceny. Lecz więcej niż niewskazaną rzeczą jest mówić, że renta wchodzi w skład ceny płodów: to bowiem jest wprost fałszem.

Jevons zapytuje (przedmowa do *Theory of Political Economy*, LIV): „gdyby ziemię, która dawała dotychczas dwa funty szterlingi renty z akra, jako pastwisko, zorać i użyć pod pszenicę, czyż nie trzebaby przeciwstawić tych dwóch funtów z akra kosztom produkcji pszenicy?“ Odpowiedź na to pytanie jest przecząca, niema bowiem żadnego związku pomiędzy tą szczególną sumą dwóch funtów, a kosztami produkcji tej ilości pszenicy, której produkcja zaledwie tylko się opłaca. Tutaj należałoby powiedzieć: Gdy ziemia, na której można uprawiać jedną roślinę, zostanie użyta na uprawę innej, cena pierwszej podnosi się wskutek ograniczenia pola jej produkcji. Cenę drugiej rośliny będą stanowiły koszty produkcji, (płace zarobkowe i zy-

Tymczasem tendencja do ogólnego ohamowania podaży chmielu miałaby ten skutek, iż podniosłaby jego cenę. Gdyby popyt na chmiel był bardzo stały i gdyby dobrych gatunków chmielu nie można było łatwo importować z poza strefy danego podatku, to cena mogłaby podnieść się o całą niemal wysokość podatku. W tym przypadku tendencja ohamowująca mogłaby przestać działać i uprawa chmielu mogłaby pozostać liczbowo prawie taka sama, jaka była przed nałożeniem podatku. I tutaj, podobnie jak wówczas, gdy chodziło o podatek od druków, o którym niedawno mówiliśmy, skutek podatku lokalnego jest wyraźnie przeciwny do skutków podatku ogólnego. O ile bowiem podatek lokalny nie rozciągałby się na przeważającą część gruntów kraju, na których można uprawiać chmiel w dobrym gatunku, to skutkiem tego podatku byłoby przeniesienie uprawy chmielu poza dany okręg podatkowy: podatek ten dawałby małe wpływy, miejscowi fermerzy trochęby ucierpieli wskutek wprowadzenia go, a ogół płaciłby wyższą cenę za chmiel.

§ 6. Wywody ostatniego paragrafu stosują się, o ile chodzi o okresy krótkie, do siły zarobkowej zabudowań gospodarskich i do innych quasi-rent. Gdy istniejące budynki gospodarskie lub inne urządzenia, które mogłyby służyć przy produkcji jakiegoś jednego wytworu, zostają przeznaczone na produkcję innego dobra, ponieważ popyt na to drugie jest taki, iż budynki te i urządzenia będą dawały wyższy dochód w drugim przypadku,—wówczas w ciągu pewnego czasu podaż pierwszego dobra będzie mniejsza, a cena jego wyższa, niż gdyby dane urządzenia nie mogły dawać wyższego dochodu przy innym sposobie ich użycia. Tak więc, gdy jakieś urządzenia mogą być używane więcej, niż w jednej gałęzi rolnictwa, wówczas koszt graniczny w każdej z tych gałęzi będzie zależny od tego, w jakim stopniu poszukiwane są te urządzenia w innych gałęziach. Inne czynniki produkcji będą stosowane bardziej intensywnie w pierwszej gałęzi, mimo zmniejszającego się przychodu; wartość zaś jej produkcji będzie się zwiększała, ponieważ tylko przy wyższej wartości cena będzie w równowadze. Będzie się wydawało, że zwiększająca się siła zarobkowa urządzeń, wynikająca z popytu zewnętrznego, jest przyczyną tego zwiększenia wartości: będzie ona bowiem przyczyną tego, że

---

ski) tego quantum tej rośliny, którego uprawa zaledwie się tylko opłaca, to znaczy, którego uprawa stoi na granicy wydatków zyskownych. Jeżeli zaś w jakichkolwiek wywodach bierzemy pod uwagę ogół kosztów produkcji na całym kawałku ziemi i rozdzielamy te koszty na całe quantum danej rośliny, wówczas renta, którą winniśmy wliczyć, nie jest tą rentą, którą ziemia dałaby przy uprawie pierwszej, lecz tą, którąby dała przy uprawie drugiej rośliny".

odczuwać się będzie względny brak tych urządzeń w danej gałęzi produkcji, a wskutek tego podniosą się koszty graniczne. Od tego zaś twierdzenia zdaje się na pierwszy rzut oka prowadzić proste przejście do twierdzenia, że zwiększona siła zarobkowa urządzeń wchodzi w skład tych kosztów, które rządzą wartością. Ale przejście to jest nieuzasadnione. Niema prostej liczbowej zależności pomiędzy przyrostem ceny pierwszego dobra, a dochodem, który mogą dać dane urządzenia, przeniesione do drugiej gałęzi przemysłu i do niej przystosowane.

Podobnie, jeżeli podatek zostanie nałożony na fabryki w jednej gałęzi przemysłu, to pewna ich ilość zacznie wytwarzać rzeczy, należące do innego przemysłu; wskutek tego koszty graniczne i, co za tem idzie, wartość produktów w tym drugim przemyśle się obniży; jednocześnie zaś nastąpi chwilowa zniżka czystej wartości rentowej fabryk we wszystkich gałęziach przemysłu. Lecz zniżka ta będzie niejednakowo wysoka w różnych przypadkach i pomiędzy spadkiem cen produktów i rent, czy raczej quasi-rent nie będzie żadnego związku liczbowego stałego.

Te zasady nie odnoszą się do kopalń, ani w stosunku do długich, ani krótkich okresów czasu. Opłata od wydobycia (royalty) z kopalni nie jest rentą, jakkolwiek często ją tak nazywają; wyjąwszy bowiem wypadki, gdzie kopalnie, kamieniołomy, i tak dalej, praktycznie są niewyczerpalne, wszędzie nadwyżka dochodu z nich ponad bezpośrednie wydatki musi być uważana, przynamniej częściowo, za cenę osiągniętą ze sprzedaży gotowego zapasu dóbr — wprawdzie zapasu zgromadzonego przez naturę, lecz obecnie traktowanego jako własność prywatna; dlatego też graniczna cena podaży minerałów obejmuje opłaty od wydobycia wraz z granicznemi kosztami eksploatacji kopalni. Wprawdzie właściciel pragnie otrzymywać opłaty od wydobycia bez niepotrzebnej zwłoki; i umowa pomiędzy nim, a dzierżawcą często z tej właśnie racji przewiduje zarówno rentę, jak i opłatę od wydobycia. Ta ostatnia, obliczona od tonny węgla, jeżeli jest wyznaczona słusznie i właściwie, reprezentuje to zmniejszenie wartości kopalni, jako źródła bogactwa w przyszłości, które zostało spowodowane wydobyciem jednej tonny z zapasu, nagromadzonego przez naturę [1]).

---

[1]) Porównać powyżej, stronica 165. Adama Smitha atakował Ricardo za to, że stawia rentę na jednej płaszczyźnie z płacami zarobkowemi, jako części (pieniężnego) kosztu produkcji; i bez wątpienia Smith czasem rzeczywiście to czyni. A jednak w innem miejscu mówi on: „renta, należy zauważyć, wchodzi w skład ceny wytworów w inny sposób, niż płace zarobkowe i zyski. Wysokie lub niskie płace zarobkowe i zyski są przyczyną wysokiej lub niskiej

ROZDZIAŁ XI.

KOSZTY GRANICZNE, A WARTOŚĆ REALNOŚCI MIEJSKICH.

§ 1. W trzech ostatnich rozdziałach badaliśmy stosunek, w jakim pozostaje koszt produkcji do dochodu, który daje prawo własności do „pierwotnych sił ziemi“ i do innych wolnych darów natury, oraz do dochodu, zależnego bezpośrednio od nakładu kapitału prywatnego. Istnieje jeszcze trzecia klasa, która zajmuje miejsce pośrednie między temi dwiema i składa się z tych dochodów, a raczej z tych części

---

ceny: wysoka lub niska renta jest jej skutkiem. Cena danego poszczególnego dobra jest wysoka lub niska, ponieważ trzeba płacić wysokie lub niskie płace zarobkowe i dawać duże zyski, aby dobro to znalazło się na rynku. Natomiast daje ono rentę wysoką, niską lub wogóle wcale renty nie daje, zależnie od tego i dlatego, że jego cena jest albo znacznie wyższa, albo cokolwiek wyższa, albo równa sumie, która pokrywa owe zarobki i zyski“ (*Wealth of Nations*, I, rozdz. XI). W tym, jak i wielu innych przypadkach, antycypował słusznie Smith pewne prawdy w jednem miejscu swego dzieła, którym w innych miejscach zdawał się przeczyć.

Adam Smith rozważa, po jakiej cenie „może być sprzedawany węgiel w pewnym okresie czasu“ i twierdzi, że kopalnia najbardziej wydajna reguluje cenę węgla we wszystkich innych kopalniach sąsiednich. Nie jest rzeczą jasną, co chciał przez to powiedzieć; zdaje się jednak, że niema tu na myśli jakiegoś czasowego sprzedawania węgla po zbyt niskiej cenie; zdaje się przytem, że zakłada Smith, iż kopalnie są wydzierżawione na pewną ilość lat. Ricardo, idąc pozornie tą samą drogą, przychodzi do przeciwnej konkluzji, że „najmniej wydajna kopalnia reguluje cenę“; co jest, być może, bliższe prawdy, niż teza Smitha. W rzeczywistości jednak, gdy opłata za eksploatację kopalni pobierana jest głównie w formie opłat od wydobycia, to żadne z tych dwóch zdań zdaje się nie być słuszne. Ricardo miał formalnie rację (a w każdym razie pogląd jego nie był całkowicie fałszywy), gdy twiedził, że renta nie wchodzi w skład granicznego kosztu produkcji wytworów mineralnych. Winien był jednak dodać, że, jeżeli kopalnia jest, praktycznie biorąc, niewyczerpalna, to dochód z niej jest częściowo rentą, częściowo opłatą za wydobycie; przytem renta nie wchodzi, natomiast minimalna opłata od wydobycia wchodzi bezpośrednio w skład kosztów wydobycia każdej dozy produkcji, zarówno granicznej, jak i niegranicznej.

Opłata od wydobycia oblicza się wprawdzie nie według tych żył kopalnych, które są wyjątkowo bogate i wydajne, ani według tych, które są wyjątkowo biedne i trudne do eksploatacji. Niektóre żyły pokrywają zaledwie koszt eksploatacji; niektóre zaś nie pokrywają nawet tych kosztów. W całem tem rozumowaniu przyjmuje się *implicite*, że odnosi się ono do warunków, jakie istnieją w krajach dawno zamieszkałych. Prof. Taussig ma prawdopodobnie słuszność, mając na uwadze warunki w kraju nowozamieszkałym, że „wątpi, aby właściciel bardzo biednych pokładów kopalnych mógł sobie zabezpieczyć jakieś dochody, jeśli przyjmiemy, że nic nie uczyni na to, aby kopalnię rozwinąć“ (*Principles* II, str. 96).

dochodów, które są pośrednim wynikiem ogólnego postępu społecznego raczej, niż wynikiem bezpośrednim indywidualnego kapitału i pracy w celach zysku. Tę klasę dochodów zbadamy obecnie ze szczególnem uwzględnieniem wartości realności miejskich.

Zauważyliśmy już, że natura daje prawie zawsze przychód mniej niż proporcjonalny od zwiększających się nakładów kapitału i pracy w uprawę ziemi, o ile mierzyć będziemy ów przychód ilością otrzymanych produktów; z drugiej strony jednak, jeżeli bardziej intensywna uprawa jest wynikiem zwiększenia się nierolniczej ludności w sąsiedztwie, to samo to skupienie ludzi łatwo może wywołać zwyżkę wartości produktu. Widzieliśmy, jak wpływ ten przeciwdziała i zazwyczaj przeważa działanie prawa zmniejszania się przychodu, gdy za zmianę produktu bierzemy wartość jego dla producenta, nie zaś jego ilość. Rolnik zdobywa w ten sposób dobre rynki, na których może zarówno zaspokoić swoje potrzeby, jak sprzedać swe produkty, kupuje taniej, sprzedając jednocześnie drożej, i coraz dostępniejsze stają się dla niego udogodnienia i rozrywki, które daje życie społeczne [1]).

Widzieliśmy już, jak korzyści, które wynikają z wysokiego stopnia zorganizowania przemysłu, często tylko w małej mierze zależą od środków, któremi rozporządzają poszczególne firmy. Te wewnętrzne korzyści i oszczędności, które w każdem poszczególnem przedsiębiorstwie muszą być osiągane indywidualnie, często są bardzo małe w porównaniu z temi korzyściami zewnętrznemi, które wynikają z ogólnego postępu środowiska przemysłowego. Sytuacja, w jakiej znajduje się przedsiębiorstwo, prawie zawsze gra dużą rolę, gdy chodzi o wyznaczenie zakresu, w jakim może ono wyzyskać korzyści wewnętrzne; i wartość sytuacyjna, którą realność zawdzięcza wzrostowi bogatej i czynnej ludności w najbliższem jej sąsiedztwie, lub powstaniu kolei zelaznych, czy innych dobrych środków komunikacyjnych, łączących tę realność z istniejącemi rynkami, jest najbardziej uderzającym ze wszystkich wpływów, jakie zmiany, zachodzące w środowisku przemysłowem, wywierają na koszt produkcji.

Jeżeli w jakiejś gałęzi przemysłu rolniczego lub innego dwaj producenci mają pod wszelkiemi względami równe możliwości, wyjąwszy to jedno, że jeden z producentów ma sytuację wygodniejszą, niż drugi, i może na tych samych rynkach dokonywać tranzakcyj handlowych na swe wytwory, ponosząc mniejsze koszty transportu, wówczas przewaga korzyści, którą mu daje jego sytuacja, wyraża się sumą kosztów transportowych, które dodatkowo musi ponieść jego

[1]) Porów. ks. IV, rozdz. III, § 6.

współzawodnik. Możemy przyjąć, że i inne korzyści, które daje sytuacja, takie naprzykład, jak łatwy dostęp do rynku pracy, specjalnie przystosowanego do danej gałęzi przemysłu, można w podobny sposób wyrazić w sumie pieniężnej. Gdy to uczynimy i dodamy wszystkie takie sumy do siebie, otrzymamy wartość pieniężną korzyści, jakie daje sytuacja pierwszemu przedsiębiorstwu w stosunku do drugiego: te korzyści stają się jego specjalną wartością sytuacyjną, jeżeli drugie przedsiębiorstwo nie ma wartości sytuacyjnej i jeżeli o wartości jego realności stanowi jedynie wartość rolnicza ziemi. Dochód dodatkowy, który można osiągnąć z realności bardziej uprzywilejowanej, staje się tem, co można nazwać specjalną rentą sytuacyjną, i cała wartość jako placu każdego kawałka ziemi, na którym znajdują się budynki, jest tą ceną, którą ziemia ta miałaby, gdyby na niej nie było budynków i gdyby była przedmiotem sprzedaży na wolnym rynku. „Roczna wartość jako placu", że użyjemy wygodnego, choć niezupełnie poprawnego zwrotu, jest to dochód, który ta cena rynkowa dałaby w ciągu roku przy istniejącej stopie oprocentowania. Wartość ta przewyższa oczywiście specjalną wartość sytuacyjną jedynie o wartość rolniczą, która często w porównaniu z tamtą jest wielkością prawie zupełnie znikomą [1]).

§ 2. Jest rzeczą oczywistą, że większa część wartości sytuacyjnej jest „wartością społeczną" [2]). Są jednak wyjątkowe przypadki, na

[1]) Jeżeli przypuścimy, że dwie fermy, które sprzedają swe płody na tym samym rynku, dają jako przychód od jednakowych nakładów kapitału i pracy niejednakowe ilości wytworów, i że pierwsza ferma ma przewagę nad drugą wskutek tego, iż druga obciążona jest większemi kosztami transportowemi, wówczas renta z tych dwóch ferm jest jednakowa. (Przypuszczamy, że kapitał i praca, włożone w obie fermy, są spowadzone do tej samej miary pieniężnej, lub, co na jedno wychodzi, przypuszczamy, że obie fermy mają jednakowo dobry dostęp do rynku zakupu). Przypuśćmy teraz, że dwa źródła mineralne, *A* i *B*, dają wodę zupełnie jednakowej jakości i że oba te źródła można eksploatować nieograniczenie przy niezmiennych kosztach pieniężnych eksploatacji; niechaj te koszty wynoszą, powiedzmy, dwa pensy od butelki, gdy chodzi o źródło *A*, i 2½ pensa, gdy chodzi o źródło *B*; wówczas te miejscowości, do których koszt transportu jednej butelki ze źródła *B* jest o pół pensa mniejszy, niż koszt transportu z *A*, będą stanowiły strefę neutralną współzawodnictwa obu źródeł. (Jeżeli koszt transportu będze proporcjonalny do odległości, to ta strefa neutralna będzie przedstawiała hiperbolę, której ogniskami będą *A* i *B*). *A* będzie zwyciężało we wszystkich miejscowościach, które leżą bliżej od źródła *A*, i vice versa; i w obrębie własnej strefy każde z tych źródeł będzie mogło osiągnąć rentę monopolową ze sprzedaży swej wody. Oto typ cokolwiek sztucznego, lecz nie pozbawionego znaczenia problemu, — jednego z problemów, które łatwo same się na myśl nasuwają. Porównaj piękne badania von Thünena w *Der isolierte Staat*.

[2]) Porównaj powyżej str. 413-14.

które należy zwrócić uwagę. Czasem plan rozbudowy całego miasta, lub nawet całego okręgu oparty jest na zasadach handlowych i ma charakter przedsięwzięcia, które na własny koszt i ryzyko przeprowadza jedna osoba lub towarzystwo. Motywy tego planu mogą być częściowo filantropijne lub religijne, lecz podstawą jego finansową będzie w każdym razie fakt, że skupienie dużej ilości ludzi na jednem miejscu jest samo przez się przyczyną zwiększonej wydajności ekonomicznej. W zwykłych warunkach główne zyski, wynikające z tej wydajności, przypadłyby tym, którzy już posiadają kawałki ziemi w danem miejscu lub okręgu; lecz główne nadzieje powodzenia, jakie żywią ci, którzy podejmują kolonizację nowego okręgu lub budowę nowego miasta, są zazwyczaj oparte na rachubach na to, iż zyski te zdobędą oni dla siebie.

Gdy, naprzykład, Salt i Pullman postanawiali przenieść swe fabryki na wieś i założyć Saltaire City i Pullman City, to przewidywali, że ziemia, którą mogli kupić po cenie, odpowiadającej jej wartości rolniczej, nabierze specjalnej wartości sytuacyjnej, jaką realności miejskie posiadają dzięki bezpośredniej bliskości dużych środowisk ludzkich. Podobnemi rozważaniami kierowali się ci, którzy, zwróciwszy uwagę na miejsca, z natury odpowiednie na miejscowości kąpielowe, zakupili ziemię i włożyli wielkie sumy w to, ażeby rozwinąć ich naturalne właściwości: byli gotowi czekać długo na jakikolwiek dochód czysty ze swych nakładów, mając nadzieję, że po pewnym czasie ich ziemia zyska wysoką wartość sytuacyjną dzięki powstaniu dużego siedliska ludzkiego [1]).

We wszystkich przypadkach podobnych dochód roczny, który daje ziemia, (a w każdym razie tę część dochodu, która stanowi nadwyżkę ponad rentę rolną) należy w wielu zagadnieniach rozpatrywać raczej jako zysk, niż jako rentę. I stosuje się to w równej mierze zarówno wtedy, gdy chodzi o ziemię, na której pobudowana jest sama fabryka, tak, naprzykład, jak w Saltaire lub Pullman City, jak i wtedy, gdy ziemia daje wysoką „rentę gruntową“ jako plac, na którym stoją sklepy lub magazyny, których położenie daje możność duzych obrotów handlowych wskutek tego, że pracownicy tej fabryki robią w nich zakupy. We wszystkich przypadkach podobnych bowiem trzeba ponosić duże ryzyko; we wszystkich zaś przedsiębiorstwach, w których istnieje ryzyko dużych strat, muszą być odpowiednio duże nadzieje

[1]) Przypadki tego rodzaju są bardzo częste w krajach nowokolonizowanych, lecz nie są też zbyt rzadkie w krajach o dawnej kulturze: Saltaire jest oczywistym tego przykładem; bliższym w czasie i wyjątkowo interesującym przykładem jest powstanie Letchworth Garden City.

wielkich zysków. Normalne koszty produkcji dobra muszą obejmować premjum asekuracyjne, wystarczające, aby ci, którzy wahają się, czy podjąć ryzyko produkcji, czy też nie, uważali prawdopodobne czyste zyski — czyste, to znaczy po odliczeniu prawdopodobnych strat — za dostateczną kompensatę swych niepokojów i nakładów. Że zaś zyski, które daje produkcja, połączona z takiem ryzykiem, są zaledwie cokolwiek więcej, niż wystarczające, aby skłonić do ryzyka — o tem świadczy fakt, że podejmowanie takich przedsięwzięć nie jest rzeczą bardzo powszechną. Przedsięwzięcia takie mogą być częstsze raczej w tych gałęziach przemysłu, które znajdują się w rękach bardzo poważnych towarzystw. Wielkie towarzystwo kolejowe, naprzykład, może stworzyć takie zakłady budowy taboru kolejowego, jak zakłady w Crewe lub w New Swindon, nie ponosząc wielkiego ryzyka [1]).

Rzecz się ma mniej więcej podobnie, gdy grupa właścicieli ziemskich stowarzysza się, aby zbudować kolej żelazną, nie oczekując, iżby opłaty na przejazd koleją dały jakieś dostateczne oprocentowanie kapitału zaangażowanego, lecz licząc na to, że kolej podniesie znacznie wartość ich ziemi. W tych przypadkach część zwyżki ich dochodów jako właścicieli ziemi należy uważać za zyski od kapitału, włożonego w ulepszenie ziemi, jakkolwiek kapitał został włożony w budowę kolei, nie zaś bezpośrednio w ziemię.

Inne przykłady podobne — to plany drenowania i inne plany polepszenia ogólnych warunków własności rolnej lub miejskiej, o ile realizują je właściciele ziemi własnym kosztem, czy to na mocy umowy prywatnej, czy też drogą specjalnego opodatkowania. Podobnie rzecz się będzie miała, gdy naród będzie robił nakłady kapitału w udoskonalenie i umacnianie społecznej i politycznej organizacji, w rozpow-

---

[1]) Przedsiębiorstwa rządowe mają wielką łatwość realizowania przedsięwzięć podobnych, szczególniej, gdy chodzi o wybór miejsca na nowe miasta garnizonowe, arsenały, i zakłady, wyrabiające materjał wojenny. W zestawieniach kosztów produkcji, jakie ponoszą przedsiębiorstwa rządowe i firmy prywatne, często oblicza się wartość placów pod budynkami rządowemi jako równą jedynie ich wartości rolniczej. Lecz taki sposób ujęcia rzeczy wprowadza w błąd. Towarzystwo prywatne musi albo płacić wysokie opłaty roczne za swoje place, albo też podejmować bardzo wielkie ryzyko, jeżeli próbuje własnemi siłami zbudować miasto. Aby więc dowieść, że przedsiębiorstwa rządowe są równie wydajne i ekonomiczne, jak przedsiębiorstwa prywatne, należy w bilansach zakładów rządowych uwzględnić całkowitą wartość miejską ich placów. W tych wyjątkowych gałęziach produkcji, w których rząd może stworzyć osadę fabryczną, czy miasto, nie ponosząc ryzyka, jakie w podobnym przypadku musiałoby podjąć towarzystwo prywatne, ta okoliczność słusznie może być uznana za argument, przemawiający za przedsiębiorstwem rządowem.

szechnianie oświaty ludowej lub w rozwój źródeł swego materjalnego bogactwa.

Tak więc te ulepszenia środowiska, które zwiększają wartość ziemi i innych darmych darów natury, są w bardzo wielu przypadkach w części wynikiem planowego nakładu kapitału, dokonanego przez właścicieli ziemi w celu podniesienia jej wartości; stąd też część odpowiednią wynikającej stąd zwyżki dochodu możemy rozpatrywać jako zysk, gdy rozważamy długie okresy. Lecz w wielu przypadkach rzecz się ma inaczej; i wszelką zwyżkę czystego dochodu z darmych darów natury, która nie jest wynikiem i której osiągnięcie nie było bezpośrednim motywem żadnego specjalnego nakładu ze strony właścicieli ziemi, należy we wszelkich zagadnieniach rozważać jako rentę.

Sprawa w pewnej mierze analogicznie przedstawia się wówczas, gdy właściciel niewielkiej posiadłości w sąsiedztwie rozwijającego się miasta „przygotowuje“ swą ziemię na place budowlane. Wytyka drogi, decyduje, gdzie domy mają stać bezpośrednio jeden koło drugiego, a gdzie każdy z osobna; ustala, jaki ma być ogólny styl architektury, a być może nawet i to, jakie mają być minimalne koszty budowy każdego domu: wygląd estetyczny bowiem każdego domu zwiększa wartość ogólną wszystkich. Ta wartość zbiorowa, którą w ten sposób tworzy, ma charakter wartości społecznej i jest niezależna w przeważającej mierze od tej wartości społecznej utajonej, którą ta realność jako całość zdobywa przez to, że się w jej sąsiedztwie rozwija pomyślnie miasto.

A jednak tę część tej wartości, która jest wynikiem przezorności właściciela, jego zdolności twórczych i jego nakładów, należy uważać za premjum za przedsiębiorczość raczej, niż za przywłaszczenie wartości społecznej przez osobę prywatną.

Z temi wyjątkowemi przypadkami trzeba się liczyć. Ogólnie jednak słuszna jest reguła, że ilość i charakter budynków, postawionych na każdej jednostce ziemi, jest w zasadzie taka, z jakiej można oczekiwać najbardziej zyskownych wyników, przyczem w bardzo małym stopniu lub zgoła wcale nie wchodzi w rachubę wpływ sąsiedztwa na wartość sytuacyjną. Innemi słowy, wartość kawałka ziemi, jako placu, zależy od przyczyn, które w większości leżą poza kontrolą tego, kto decyduje, jakie budynki mają być postawione: ten przystosowuje swoje nakłady w budynki do oczekiwanego dochodu, jaki mu mogą dać różne sposoby zabudowania placu.

§ 3. Właściciel placów budowlanych czasem sam na nich buduje; czasem sprzedaje je; czasem wydzierżawia na dziewięćdziesiąt dziewięć lat za stałą rentę gruntową, poczem ziemia i budynki (które zgodnie z umową muszą być utrzymywane w dobrym stanie) powra-

cają do jego prawnego następcy. Rozważmy teraz, co stanowi o wartości, za jaką właściciel może sprzedać swą ziemię, i o rencie gruntowej, za którą może ją wydzierżawić.

Skapitalizowana wartość jakiegoś kawałka ziemi jest zaktualizowaną, zdyskontowaną wartością całego czystego dochodu, jaki prawdopodobnie dany kawałek ziemi dać może, przytem z jednej strony trzeba wziąć w rachubę wszystkie wydatki, włączając w to wydatki, związane z poborem renty, z drugiej zaś strony mineralne bogactwa ziemi, jej możliwości rozwojowe w równych rodzajach przedsiębiorstw, i wartość jej materjalną, społeczną i estetyczną jako rezydencji. Równoważnik pieniężny tej sytuacji społecznej i różnych korzyści osobistych, które daje posiadanie ziemi, nie występuje jako pozycja w dochodzie pieniężnym z ziemi, lecz wchodzi w skład jej wartości pieniężnej jako kapitału [1]).

Rozważmy teraz z kolei, co rządzi „rentą gruntową“, którą właściciel może otrzymać za kawałek ziemi, który dzierżawi, powiedzmy, na lat 99 pod budynki. Obecna wartość zdyskontowana ogółu stałych opłat czynszowych za cały czas trwania dzierżawy dąży do wyrównania się z obecną wartością ziemi jako kapitału; przyczem trzeba odjąć po pierwsze odpowiednik pieniężny zobowiązania zwrotu ziemi z budynkami następcy prawnemu obecnego właściciela w końcu okresu dzierżawy, a powtóre wartość możliwych trudności, wynikających z ograniczenia używalności ziemi, jeśli takie ograniczenia za-

[1]) Wartość rolniczą ziemi zazwyczaj wyraża się jako pewną ilość razy powtórzoną bieżącą rentę pieniężną, lub, innemi słowy, jako pewną ilość rocznych rent: i wartość ta *ceteris paribus* będzie tem większa, im znaczniejsze będą te bezpośrednie korzyści z jednej strony, im większe zaś z drugiej prawdopodobieństwo, że korzyści te i dochód pieniężny z ziemi będą się zwiększały. Suma, za którą nabywa się ową roczną rentę, zwiększać się będzie również wskutek oczekiwanego w przyszłości spadku bądź normalnej stopy procentowej, bądź nabywczej siły pieniądza.

Wartość zdyskontowana bardzo odległej w czasie zwyżki wartości ziemi jest znacznie mniejsza, niż to się zazwyczaj przypuszcza. Tak, naprzykład, jeżeli przyjmiemy stopę procentową 5%, (a w wiekach średnich przyjęta była powszechnie stopa wyższa), to jeden funt szterling da przy procentach złożonych około siedemnastu tysięcy funtów szterlingów w ciągu 200 lat, w ciągu 500 lat zaś da 40,000,000,000. A zatem wydatkowanie jednego funta szterlinga przez państwo dla zabezpieczenia zwyżki wartości ziemi, która ujawniłaby się po raz pierwszy dopiero teraz, byłoby złym zużyciem kapitału, o ile wartość tej zwyżki nie przewyższa 17.000 funtów — jeżeli wydatkowanie jednego funta miało miejsce 200 lat temu; jeżeli zaś miało miejsce 500 lat temu, to zwyżka dzisiejsza musiałaby wynosić 40,000,000,000. Rozumowanie nasze opiera się na założeniu, że możliwą jest rzeczą ulokować sumę wielką na 5%: w rzeczywistości rzecz taka nie byłaby możliwa.

warte są w umowie dzierżawy. Wskutek tych odliczeń byłaby renta raczej mniejsza niż „roczna wartość“ ziemi jako placu, gdybyśmy przypuścili, że ta ostatnia pozostanie w ciągu całego okresu czasu niezmienna. W rzeczywistości jednak oczekuje się, że wartość ta będzie się podnosiła wskutek zwiększenia się ludności i wskutek innych przyczyn: stąd też renta gruntowa jest zazwyczaj cokolwiek wyższa od rocznej wartości jako placu w początku okresu dzierżawy, znacznie niższa zaś ku końcowi tego okresu [1]).

Do przewidywanych wydatków na dany budynek, które należy odjąć od przewidywanych dochodów brutto, nim się ustali, jaka jest wartość przywileju wzniesienia tego budynku na jakimś określonym kawałku ziemi, należą podatki (państwowe i lokalne), które według oczekiwania będą nałożone na własność i które będzie musiał zapłacić właściciel. Lecz tu powstają trudne zagadnienia uboczne, które odkładamy do Dodatku G.

§ 4. Powróćmy teraz do faktu, że prawo zmniejszania się przychodu stosuje się do ziemi jako placu budowlanego i jako do miejsca, na którem odbywa się praca [2]). Wprawdzie w przedsiębiorstwie budowlanem, podobnie jak w rolnictwie, możliwą jest rzeczą, że nakłady kapitału będą zbyt małe. Podobnie jak kolonista może uważać, że większy będzie miał zbiór, uprawiając tylko połowę przydzielonych mu 160 akrów, niż rozkładając swą pracę na całą przestrzeń, tak nawet wówczas, gdy grunt posiada wartość znikomą, niski dom może być drogi w stosunku do urządzeń i wygód, jakie przedstawia. Lecz podobnie jak w rolnictwie pewna doza nakładów kapitału i pracy na jednostkę przestrzeni daje najwyższy przychód, tak też i w sprawach

[1]) Wartość ziemi jako placu spadała w rzadkich przypadkach tam, gdzie ludność zmniejszyła się wskutek tego, że dana miejscowość przestała być modną, lub, że przestała być ogniskiem handlowem. Lecz z drugiej strony roczna wartość placu wzrosła tak, iż stała się wielokrotnie większa od renty gruntowej, w tych przypadkach, gdzie ziemia została oddana w dzierżawę, gdy nie miała żadnej specjalnej wartości sytuacyjnej, potem zaś stała się głównym ośrodkiem modnych miejscowości lub ośrodkiem handlu; a w jeszcze większym stopniu wówczas, gdy umowa dzierżawna była zawarta w pierwszej połowie XVI wieku, gdy złota była mało i gdy dochody wszystkich klas ludności w mierze pieniężnej były bardzo małe. Obecna wartość zdyskontowana własności, która powróci za sto lat do właściciela i która wówczas wynosić będzie 1000 funtów, jest być może, mniejsza, niż zazwyczaj się przypuszcza, choć tutaj błąd nie jest tak wielki, jak przy dyskoncie za kilkusetletni okres czasu, o którem mówiliśmy w przypisku poprzednim: jeżeli przyjmiemy jako stopę procentową 3%, to wartość zdyskontowana wynosić będzie mniej więcej 50 funtów; jeżeli zaś 5%, jak to było przyjęte przed 100 mniej więcej laty, to wyniesie zaledwie 8 funtów.

[2]) Porównać ks. IV, rozdz. III, § 7.

budowlanych. Quantum kapitału na jednostkę przestrzeni, które daje przychód najwyższy, zmienia się w rolnictwie zależnie od natury uprawianych roślin, od stanu umiejętności rolniczych i od charakteru rynków, które mają być płodami rolnemi zaopatrzone; podobnie, gdy chodzi o budynki, kapitał w stosunku do stopy kwadratowej, który da przychód największy, o ile plac nie ma wartości, która pochodzi z braku placów, — kapitał ten zmienia się zależnie od celu, na jaki potrzebny jest dany budynek. Gdy natomiast plac ma wartość, wynikającą z braku, to warto wówczas wyjść raczej w inwestycji kapitału poza to maximum, niż ponosić dodatkowe koszty na zakup ziemi, aby rozszerzyć plac. W miejscowościach, w których wartość ziemi jest wysoka, każda stopa kwadratowa daje, powiedzmy, dwa razy większą ilość wygód mieszkaniowych przy więcej niż podwójnym koszcie, niżby dawała, gdyby użyta była dla podobnych celów tam, gdzie wartość ziemi jest niska.

Możemy używać terminu granica budowania w odniesieniu do tych wygód, które zaledwie jeszcze warto wyciągnąć z danego placu, i których nie można byłoby już zeń wyciągnąć, gdyby ziemia była dana w większej ilości. Dla ustalenia tych pojęć wyobraźmy sobie, że te wygody graniczne reprezentuje najwyższe piętro budynku [1]).

Wznosząc to piętro najwyższe, zamiast zająć na budynek większą powierzchnię, właściciel oszczędza na koszcie ziemi pewną sumę, która właśnie jest zaledwie kompensatą nadwyżki wydatków i trudności, związanych z wybudowaniem tego piętra. Wygody

---

[1]) Domy często mają windę, która funkcjonuje na koszt właściciela domu; w takich razach, przynajmniej w Ameryce, najwyższe piętro wynajmuje się za wyższą cenę, niż niższe. Jeżeli plac jest bardzo drogi i prawo nie ogranicza wysokości domów w interesie domów sąsiednich, to jest rzeczą możliwą, że właściciel będzie budował bardzo wysoko: lecz ostatecznie dojdzie do granicy budowania. Dojdzie bowiem do punktu takiego, że dodatkowe wydatki na umocnienie fundamentów, na powiększenie grubości murów i na windę oraz pewne obniżenie wartości niższych pięter wskutek wysokości domu, stanowić będą dlań większą stratę, niż wysokość zysku, który przyniesie podwyższenie domu o jedno piętro. Dodatkowe urządzenia budowlane, które według rozumienia właściciela jeszcze właśnie warto wykonać, należy tedy uważać za punkt graniczny budowania, choćby nawet czynsz brutto z wyższych pięter był większy, niż z niższych. Porównaj przypisek na str. 164.

W Anglji natomiast ograniczenia prawne nie pozwalają jednostce budować tak wysoko, iżby to pozbawiało światła i powietrza posesje sąsiednie. Kto chce wznosić wysokie budowle, ten z czasem będzie zmuszony pozostawiać około swojego domu tak dużą wolną przestrzeń, że budowanie wysokich domów nie będzie się opłacało.

mieszkaniowe, które daje to piętro, są, gdy się weźmie w rachubę związane z niemi strony ujemne, zaledwie warte tyle, ile piętro to kosztuje (bez uwzględnienia renty od ziemi), podobnie koszty produkcji rzeczy, wytwarzanych na tem piętrze, jeżeli stanowi ono część fabryki, zaledwie właśnie pokrywa cena tych wytworów. Niema tu nadwyżki renty gruntowej. Koszty produkcji wytworów manufakturowych zatem można wyznaczyć, jako koszty tych dóbr, które są produkowane na granicy budowania tak, iż nie dają renty z ziemi. To znaczy, że renta z ziemi nie wchodzi w skład tego zespołu wydatków na granicy produkcji, na której działanie sił popytu i podaży na wartość można zaobserwować najwyraźniej.

Wyobraźmy sobie, naprzykład, że ktoś planuje budowę hotelu lub fabryki i rozważa, jaką przestrzeń zająć na ten cel. Jeżeli ziemia jest tania, weźmie przestrzeń dużą; jeśli zaś droga, zajmie przestrzeń mniejszą i wzniesie wyższe budynki. Przypuśćmy, że obliczył koszty budowy i eksploatacji swych zakładów dla dwóch przypadków: dla budynku z frontem długości 100 stóp i dla budynku z frontem 110 stóp, które, naogół biorąc, będą równie wygodne i dla niego samego i dla jego klientów i pracowników, a co za tem idzie, równie zyskowne dla niego. Przypuśćmy, że znalazł, iż różnica pomiędzy dwoma temi planami, po skapitalizowaniu przyszłych wydatków, wynosi pięćset funtów szterlingów na korzyść planu, który przewiduje zużycie większej przestrzeni. Wówczas przedsiębiorca będzie skłonny do realizowania tego planu, o ile ziemia będzie kosztowała mniej, niż pięćdziesiąt funtów w stosunku do jednej stopy frontu i tylko pod tym warunkiem; pięćdziesiąt funtów będzie tutaj wartością graniczną ziemi dla budującego. Mógłby on osiągnąć ten wynik, licząc, że większa będzie wartość przedsiębiorstwa, urządzonego z tym samym pod innymi względami nakładem, na większym placu, w porównaniu z wartością przedsiębiorstwa urządzonego na mniejszym placu, lub też porównywując koszty budowy na mniej kosztownym terenie z kosztami budowy na terenie, mającym mniejszą wartość sytuacyjną. W jakikolwiek sposób będzie nasz przedsiębiorca przeprowadzał swoją kalkulację, będzie ona miała charakter podobny do tej, na której podstawie decyduje, czy warto nabyć jakieś urządzenia, potrzebne do jego przedsiębiorstwa. Czysty dochód (po uwzględnieniu deprecjacji), którego oczekuje z obu tych nakładów, pozostaje w jego rozumieniu w tym samym ogólnym stosunku do jego przedsiębiorstwa; jeżeli zaś korzyści sytuacyjne są takie, iż każdy kawałek ziemi, który można zdobyć dla przedsiębiorstwa, może znaleźć takie lub inne przeznaczenie, którego użyteczność graniczna odpowiada wartości kapitału

50 funtów szterlingów w stosunku do jednej stopy frontu, wówczas te 50 funtów będą stanowiły bieżącą wartość ziemi.

§ 5. Rozumowanie to opiera się na przypuszczeniu, że współzawodnictwo o ziemię na różne cele będzie sprawiało, iż w każdej miejscowości i dla każdego celu prace budowlane będą prowadzone do tej granicy, na której nakład kapitału w tę samą jednostkę placu przestaje być zyskowny. W miarę, jak popyt na ziemię pod budynki mieszkalne i dla celów przemysłowych wzrasta w jakimś okręgu, zaczyna się opłacać nabywanie ziemi za coraz to wyższą cenę dla uniknięcia kosztów i trudności, związanych z wydobyciem większych korzyści z jednostki terenu.

Przypuśćmy, naprzykład, że wartość ziemi w Leeds wzrasta wskutek zwiększającego się współzawodnictwa o place na magazyny, składy, fabryki żelaza i stali, i tym podobne; wówczas fabrykant towarów wełnianych, znajdując, że koszty jego produkcji się zwiększyły, przeniesie się, być może, do innego miasta lub na wieś i pozostawi ziemię, na której znajdowało się jego przedsiębiorstwo, pod budowę składów i magazynów, dla których sytuacja, jaką daje miasto, jest bardziej wartościowa, niż dla fabryk. Możliwe jest bowiem, że fabrykant ów uzna, iż oszczędności, jakie zrobi na koszcie ziemi, przenosząc się na wieś, wraz z innemi korzyściami, które mu da ta zmiana, przeważą znacznie te koszty i niewygody, jakie będą z przeniesieniem się związane. W rozważaniu co do tego, czy warto się przenieść, wartość rentową placu, na którym znajduje się jego fabryka, będzie on uważał za jeden ze składników kosztu produkcji swego towaru — i słusznie.

Musimy iść dalej poza ten fakt. Ogólne ustosunkowanie popytu i podaży sprawia, że produkcja dochodzi do tej granicy, na której koszty produkcji (bez uwzględnienia renty) są tak wysokie, że wytwórcą gotów jest raczej zapłacić wyższą sumę za dodatkowy kawałek ziemi, aby uniknąć niewygód i kosztów, wynikających ze skupienia pracy wytwórczej na zbyt małym terenie. Te czynniki rządzą wartością placów; dlatego też wartość placu niesłusznie jest uważana za czynnik, decydujący o kosztach granicznych.

Tak więc popyt przemysłu na ziemię pod każdym względem ma charakter analogiczny do popytu rolnictwa na ziemię. Koszty produkcji owsa zwiększają się wskutek tego, że ziemia, która mogłaby dawać dobre zbiory owsa, jest bardzo poszukiwana dla uprawy innych płodów rolniczych, które dają możność osiągnięcia wyższej renty. Zupełnie tak samo prasy drukarskie, które w Londynie pracują często na wysokości 60 stóp ponad ziemią, mogłyby dawać wytwór tańszy cokolwiek, gdyby popyt na ziemię dla innych celów nie pod

nosił tak wysoko granicy budowania. Podobnie chmielarz może uważać, że wobec wysokiej renty, jaką musi płacić za ziemię, cena jego chmielu nie pokryje kosztów produkcji, wobec czego albo przestanie produkować chmiel, albo poszuka innej, tańszej ziemi; ziemia, którą opuści, zostanie, być może, wydzierżawiona ogrodnikowi, który dostarcza swe płody bezpośrednio na rynek miejski. Po pewnym czasie popyt na ziemię w sąsiedztwie naszego ogrodnika może znowu zwiększyć się tak znacznie, że suma ogólna, jaką ogrodnik osiąga ze sprzedaży swych produktów, nie będzie pokrywała kosztów produkcji, włączając w nie rentę; teraz z kolei ogrodnik ustąpi miejsca, powiedzmy, jakiemuś towarzystwu budowlanemu.

W każdym przypadku zwiększenie popytu na ziemię zmienia granicę, do której intensywne użytkowanie ziemi jest zyskowne: koszty produkcji na tej granicy są objawem działania tych podstawowych czynników, które rządzą wartością ziemi. Jednocześnie same one są temi kosztami, do których wskutek ogólnych warunków popytu i podaży przystować się musi cena; i dlatego też słuszną będzie rzeczą, jeśli dla celów naszych rozważań przejdziemy wprost do nich, jakkolwiek takie badanie nie miałoby znaczenia, gdyby chodziło o bilans prywatny.

§ 6. Popyt na place miejskie, wyjątkowo wartościowe, ze strony przedsiębiorców handlowych z różnych dziedzin handlu hurtowego i detalicznego, jest większy, niż popyt przedsiębiorców przemysłowych; i może dobrze będzie powiedzieć tu cośkolwiek o tych bardzo interesujących cechach popytu, które są mu właściwie w tym przypadku.

Jeżeli dwie fabryki w tej samej gałęzi przemysłu mają jednakową produkcję, to jest rzeczą pewną, że będą zajmowały prawie jednakową powierzchnię. Niema natomiast takiego ścisłego ustosunkowania pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa handlowego i jego obrotami. Dla tych ostatnich obszerne pomieszczenia są rzeczą raczej wygody i źródłem zysków dodatkowych; nie są natomiast fizycznie niezbędne. Im większe jednak pomieszczenie, tem większą ilość towarów można magazynować na miejscu pod ręką, i tem większa łatwość pokazywania klientom towaru; szczególniej tak się rzecz ma w tych dziedzinach handlu, w których zachodzą szybkie zmiany smaku i mody. Tutaj przedsiębiorcy starają się zebrać w stosunkowo małem pomieszczeniu modele i próbki rzeczy najbardziej wartościowych, jakie są w danej chwili w modzie, a jeszcze więcej — próbki i modele rzeczy, które prawdopodobnie będą w modzie. I im większa wartość rentowa placów, na których znajdują się ich przedsiębiorstwa, tem prędzej będą zmuszeni wyzbywać się nawet ze stratą

takich rzeczy, które już są cokolwiek przestarzałe i nie wpływają na podwyższenie wartości zasobu magazynowanych towarów. Jeżeli w danej miejscowości klientów tentować będzie prawdopodobnie raczej dobór rzeczy o wysokiej wartości, niż niskie ceny, to sprzedający będą ustanawiali ceny, które dają wysoki procent zysków przy stosunkowo małym obrocie; w przeciwnym razie zaś będą kalkulowali ceny niskie i będą się starali o osiągnięcie dużych obrotów w stosunku do swego kapitału i do wielkości zajmowanych pomieszczeń. Rzecz się tu będzie miała podobnie, jak z ogrodnikami: w jednych miejscowościach ogrodnik będzie uważał, że najlepiej zrywać groszek, gdy jest młody i ma smak najsubtelniejszy, w innych natomiast miejscowościach uzna, że lepiej pozwolić mu rosnąć, póki nie nabierze dużej wagi. Którąkolwiek drogę przedsiębiorca wybierze, będzie zawsze istnieć pewna doza produkcji, co do której przedsiębiorca się waha, czy warto ją zaofiarować publiczności; oblicza bowiem, że zwiększenie obrotu, osiągnięte przez sprzedaż tej dozy, zaledwie tylko się opłaca i nie daje żadnej nadwyżki na pokrycie renty. W skład kosztów produkcji i sprzedaży tych dóbr, które stanowią tę dozę graniczną, renta nie wchodzi tak samo, jak nie wchodzi w skład kosztów produkcji tej ilości groszku, która zaledwie się opłaca ogrodnikowi.

W niektórych sklepach, które płacić muszą bardzo wysoką rentę, ceny są bardzo niskie wskutek tego, że ich liczną klientelę stanowią ludzie, którzy nie mogą sobie pozwolić na to, aby płacić wysokie ceny za zaspokojenie swych fantazyj; właściciel sklepu wie, że musi sprzedawać tanio, albo nie będzie sprzedawał wcale. Musi zadowolić się małym zyskiem z każdego poszczególnego obrotu kapitału. Ponieważ jednak potrzeby jego klientów są proste, może nie trzymać na składzie wielkiego zapasu towarów, i może obracać swym kapitałem wiele razy w ciągu roku. W ten sposób jego czyste zyski roczne są bardzo duże i gotów on jest płacić bardzo znaczną rentę za to, aby znajdować się w tej sytuacji, w której zyski te może zdobywać. Na niektórych spokojnych ulicach bogatszych dzielnic Londynu natomiast i w sklepach wiejskich ceny są bardzo wysokie: w pierwszym przypadku bowiem klientelę przyciągać musi doborowy towar, który można sprzedawać tylko bardzo powoli; w drugim zaś przypadku obrót roczny jest bardzo mały. Ani w jednym, ani w drugim przypadku właściciel sklepu nie może osiągnąć takich zysków, któreby mu dały możność płacenia tak wysokiej renty, jaką mają możność płacić tanie, lecz zawsze przepełnione klientelą sklepy wschodnich dzielnic Londynu.

Prawdą jest jednak, że, jeżeli klientela się nie zwiększa i sytuacja danego miejsca staje się bardziej wartościowa dla innych celów, niż prowadzenie handlu, wówczas tylko ci właściciele sklepów będą się mogli utrzymać, którzy potrafją zabezpieczyć sobie dostatecznie dużą klientelę w porównaniu do ceny swoich towarów i do ich rodzajów. To też zmniejszy się ilość właścicieli sklepów we wszystkich tych gałęziach handlu, w których nie zwiększył się popyt: ci zaś, którzy się zostaną, będą mogli kalkulować ceny wyższe, niż poprzednio, nie dając większych udogodnień i większego doboru towarów swym klientom. Zwyżka wartości gruntu w danym okręgu będzie tedy wskaźnikiem braku placów, braku, który przy innych warunkach niezmiennych wpłynie na podniesienie detalicznych cen towarów, — zupełnie tak samo, jak zwyżka renty (czynszów dzierżawnych) w rolnictwie będzie wskaźnikiem braku ziemi, który podniesie graniczne koszty produkcji i, co za tem idzie, cenę poszczególnych płodów rolniczych.

§ 7. Renta z domu lub z innego budynku jest rentą złożoną, której jedna część przypada na plac, druga zaś na same budynki. Stosunek pomiędzy temi częściami jest bardzo złożony i lepiej będzie odłożyć omówienie tej sprawy do Dodatku G. Kilka słów jednak trzeba tutaj powiedzieć o rentach złożonych wogóle. Na pierwszy rzut oka może się wydać, że tkwi pewna sprzeczność w twierdzeniu, iż ta sama rzecz daje jednocześnie dwie renty: renta z tej rzeczy jest w pewnym sensie nadwyżką dochodu ponad koszty jej produkcji i nie może być dwóch nadwyżek, gdy chodzi o jeden i ten sam proces wytwórczy i ten sam przychód. Gdy jednak rzecz jest złożona, wówczas jej części mogą być tak produkowane każda z osobna, iż każda z nich będzie dawała nadwyżkę dochodu ponad koszty produkcji. Rentę odpowiadającą każdej części można zawsze wyróżnić analitycznie, a czasem można je oddzielić nawet handlowo [1]).

Tak, naprzykład, renta z młyna wodnego składa się z renty z placu, na którym młyn jest zbudowany, i z renty, jaką daje siła wodna, która młyn porusza. Przypuśćmy, że ktoś się zastanawia nad tem, czy postawić młyn w miejscu, gdzie istnieje ograniczona siła wodna, którą możnaby zużyć równie dobrze na jednem z wielu innych miejsc; wówczas renta, którą daje siła wodna wraz z rentą

[1]) Trzeba pamiętać, że, jeżeli dom nie odpowiada pod względem swego charakteru placowi, na którym stoi, renta całkowita nie będzie przewyższała renty z placu o pełną rentę z budynku, jaką dałby ten sam dom, postawiony na odpowiednim placu. Podobne ograniczenia stosuje się do renty złożonej w większości przypadków.

z placu, wybranego pod młyn, jest sumą dwóch rent: jedna jest równoważnikiem tych specjalnych korzyści, które daje posiadanie danego placu we wszelkiego rodzaju produkcji, druga zaś jest równoważnikiem tych korzyści specjalnych, które daje posiadanie siły wodnej w jakiemkolwiek miejscu przy eksploatacji młyna. Te dwie renty, bez względu na to, czy przypadkowo skupiają się w jednem ręku, czy też nie, można wyraźnie rozróżnić i oddzielnie ocenić zarówno w teorji, jak w praktyce.

Nie można tego uczynić, jeżeli niema innych placów, na których możnaby zbudować młyn: w tym przypadku, gdyby siła wodna i plac należały do różnych osób, nie pozostałoby nic innego, jak uporczywe „targowanie się“ o to, jaka część nadwyżki wartości łącznej młyna i placu ponad wartość, którą ma plac dla innych celów, ma przypaść na właściciela placu. I gdyby nawet były inne place, na których siła wodna mogłaby znaleźć zastosowanie, lecz z wydajnością nierówną, nawet wówczas nie byłoby sposobu zdecydowania, jak mają podzielić pomiędzy siebie właściciel placu i właściciel siły wodnej nadmiar zysku producenta, który osiągnęli przez wspólne działanie, ponad sumę tego zysku, któryby plac dał przy zużytkowaniu na inne cele, i tego, któryby dała siła wodna, inaczej zużyta. Młyn prawdopodobnie nie zostałby zbudowany, póki nie dokonanoby umowy o dostarczanie siły wodnej w ciągu dłuższego okresu czasu; lecz w końcu tego czasokresu powstałyby podobne trudności co do podziału łącznego zysku producenta, jaki daje siła wodna i plac, na którym młyn stoi.

Trudności tego rodzaju powstają wciąż, gdy chodzi o próby przedsiębiorstw częściowo monopolistycznych, takich jak koleje żelazne, towarzystwa gazowe, elektryczne, aby podnieść opłaty, pobierane od konsumentów, którzy przystosowali urządzenia w swych przedsiębiorstwach do gazu lub elektryczności, lub, być może, nawet na własny koszt przeprowadzili kosztowne urządzenia. Tak, naprzykład, w Pittsburgh'u, gdy wytwórcy przerobili właśnie piece do topienia kruszców z węglowych na gazowe, cena gazu nagle została podwojona. Historja kopalni daje wiele przykładów tego, jakie trudności tego rodzaju robią sąsiedni właściciele ziemi co do prawa korzystania z dróg, oraz właściciele sąsiednich osad, kolei żelaznych i doków [1]).

[1]) Stosunek pomiędzy interesami różnych klas robotników w tem samem przedsiębiorstwie przemysłowem lub handlowem wiąże się ze sprawą rent złożonych. Patrz poniżej tom II, ks. VI, rozdz. VIII, § 9—10.

ROZDZIAŁ XII.

RÓWNOWAGA NORMALNEGO POPYTU I PODAŻY (ciąg dalszy), A PRAWO ZWIĘKSZANIA SIĘ PRZYCHODU.

§ 1. Możemy obecnie podjąć ciąg dalszy rozważań, rozpoczętych w rozdziałach III i V, i zbadać pewne trudności, związane z ustosunkowaniem popytu i podaży dóbr, w których produkcji ujawnia się tendencja zwiększania się przychodu.

Zaznaczyliśmy już powyżej, że tendencja ta rzadko ujawnia się bezpośrednio po zwiększeniu się popytu. Weźmy przykład: pierwszym skutkiem powstania nagłego popytu na aneroidy w kształcie zegara byłaby czasowa zwyżka ceny, jakkolwiek do ich produkcji nie są potrzebne jakieś rzadkie materjały. Trzebaby bowiem ściągnąć z innych dziedzin przemysłu wysoko opłacanych pracowników, którzy nie mają specjalnego wyszkolenia w tej pracy; dużo wysiłku musiałoby przytem pójść na marne i na pewien czas rzeczywiste i pieniężne koszty produkcji zwiększyłyby się.

Gdyby jednak popyt na aneroidy tego rodzaju trwał przez czas dłuższy, wówczas koszt produkcji obniżałby się stopniowo, gdyby nawet nie dokonano w dziedzinie tej produkcji żadnego nowego wynalazku. Wyszkoliłaby się bowiem z czasem dostateczna ilość sił wyspecjalizowanych i odpowiednio przygotowanych pod względem wysokości kwalifikacji do różnych rodzajów pracy, jaką trzeba wykonywać przy wytwarzaniu aneroidów. Stosując szeroko metodę części zamiennych, możnaby przy pomocy specjalnych maszyn wykonywać znaczną część pracy, obecnie prowadzonej ręcznie, dużo taniej i lepiej; w ten sposób stałe zwiększanie się rocznej produkcji aneroidów obniżyłoby znacznie ich cenę.

Tutaj należy zaznaczyć ważną różnicę pomiędzy popytem i podażą. Zniżka ceny zaofiarowania dobra wpływa na popyt zawsze w jednym kierunku. Popyt może się ilościowo zwiększyć znacznie lub nieznacznie, zależnie od tego, czy jest elastyczny, czy nieelastyczny: i zależnie od tego potrzebny będzie długi lub krótki okres czasu na to, aby dane dobro znalazło nowe i szersze zastosowanie dzięki obniżeniu ceny [1]). W każdym razie jednak — jeżeli pominiemy przypadki wyjątkowe, w których wskutek spadku cen rzecz jakaś wychodzi z mody — wpływ ceny na popyt jest podobny wszędzie. Dalej, gdy popyt wykazuje wysoką elastyczność w ciągu dłuższego czasu, to wykazuje ją niemal odrazu: tak, iż, pomijając znowu nieliczne wy-

[1]) Patrz powyżej ks. III, rozdz. VI, § 5.

jątki, możemy mówić o popycie na jakąś rzecz, że posiada wysoką lub małą elastyczność, nie wyszczególniając, jaki okres czasu mamy na myśli.

Niema takich prostych reguł, gdy chodzi o podaż. Zwyżka ceny, którą nabywcy zaofiarowują za towar, zawsze zwiększa wprawdzie podaż; tak więc prawdą jest, że, jeżeli będziemy rozważali tylko krótkie okresy czasu, i w szczególności tranzakcje na rynku handlowym, to będzie można mówić słusznie o „elastyczności podaży", która odpowiada ściśle elastyczności popytu. To znaczy: dana zwyżka ceny wywoła dużą lub małą zwyżkę dokonanych tranzakcyj, zależnie od tego, czy sprzedawcy rozporządzają dużemi, czy też małemi rezerwami towaru, i zależnie od tego, czy przewidują niskie, czy też wysokie ceny w najbliższej przyszłości. Ta reguła stosuje się prawie zupełnie tak samo do rzeczy, które na dłuższą metę wykazują tendencję do zmniejszania się przychodu, jak i do rzeczy, które wykazują tendencję przeciwną. Istotnie, jeżeli duży zespół urządzeń wytwórczych, potrzebnych w jakiejś gałęzi przemysłu, jest całkowicie zajęty w produkcji, i jeśli nie można go szybko zwiększyć, to zwyżka ceny zaofiarowanej za wytwory nie będzie miała przez znaczny okres czasu dostrzegalnego wpływu na ilość wyprodukowaną; tymczasem podobne zwiększenie się popytu na wytwory ręczne może szybko wywołać znaczne zwiększenie się podaży, choćby na dłuższą metę podaż danej rzeczy podlegała prawu stałego lub nawet zmniejszającego się przychodu.

W bardziej podstawowych zagadnieniach, dotyczących długich okresów czasu, sprawa jest jeszcze bardziej złożona. Teoretycznie bowiem w ciągu bardzo długiego czasu podaż przystosowałaby się nawet przy cenach bieżących w sposób nieograniczony do popytu; wobec czego elastyczność podaży dobra, która zgodna jest z prawem zwiększania się przychodu lub nawet z prawem przychodu stałego, jest teoretycznie nieograniczona dla długich okresów czasu [1]).

§ 2. Następna rzecz, którą należy zaznaczyć, to to, iż ta tendencja do obniżenia się ceny wytworu, jako wynik stopniowego roz-

[1]) Biorąc ściśle, ilość produkcji i jej cena sprzedażna są funkcjami jedna drugiej, jeśli się uwzględni długość czasu, potrzebną na wyprodukowanie odpowiedniego kompleksu urządzeń wytwórczych i na zorganizowanie produkcji na wielką skalę. W praktycznem życiu natomiast koszt produkcji na jednostkę oblicza się na podstawie oczekiwanej ilości produkcji, nie zaś *vice versa*. Ekonomiści zazwyczaj przyjmują ten sam sposób rozumowania; idą też za praktyką życia codziennego, odwracając ten porządek, gdy chodzi o popyt. To znaczy, częściej biorą pod uwagę zwiększenie się ilości tranzakcyj, które nastąpi po danej redukcji ceny, niż zmniejszenie ceny, potrzebne do tego, aby wywołać określone zwiększenie się tranzakcyj.

woju przemysłu, którego rzecz dana jest wytworem, jest sprawą zupełnie różną od tendencji do szybkiego wprowadzania nowych oszczędności przez poszczególną firmę, która rozszerza swe przedsiębiorstwo.

Widzieliśmy, jak każdy krok naprzód zdolnego i przedsiębiorczego producenta czyni krok następny łatwiejszym i szybszym: w ten sposób przedsiębiorstwo danej jednostki może się rozwijać tak długo, póki dopisuje jej szczęście i póki zachowuje ona swą pełną energję i sprężystość oraz zamiłowanie do ciężkiej pracy. Lecz te rzeczy nie mogą trwać bez końca, skoro zaś tylko zaczną zawodzić, przedsiębiorstwo łatwo może ulec rozkładowi wskutek działania tych samych przyczyn, które mu dały możność rozwoju, o ile oczywista jego właściciel nie będzie mógł oddać go w ręce równie silne, jak jego własne były poprzednio. Tak więc rozwój i upadek poszczególnych firm może odbywać się w tempie szybkiem, a jednocześnie cała gałąź przemysłu, do której one należą, może przechodzić przez jedną długą oscylację, a nawet stale się rozwijać, podobnie jak liście drzewa (powtarzam dawną ilustrację) rozwijają się, dochodzą do kulminacyjnego punktu rozwoju i opadają powielekroć, gdy jednocześnie drzewo stale się rozwija i rośnie z roku na rok [1]).

Tak więc czynniki, które rządzą zdolnością wytwórczą poszczególnej firmy, podlegają zupełnie innym prawom, niż czynniki, które regulują całkowitą wydajność danej gałęzi przemysłu. Przeciwieństwo, być może, jeszcze wzrasta, gdy weźmiemy pod uwagę trudności rozsprzedaży towaru. Tak, naprzykład, te fabryki, które przystosowane są do potrzeb specjalnych, będą prawdopodobnie produkowały na małą skalę; mają one zazwyczaj taki charakter, że maszyny i metody organizacji, które rozwinęły się już w innych gałęziach przemysłu, możnaby łatwo tutaj zastosować, tak, iż znaczne zwiększenie skali produkcji tych fabryk z pewnością pociągnęłoby za sobą odrazu wprowadzenie znacznych oszczędności. Lecz są to właśnie te gałęzie przemysłu, w których każde przedsiębiorstwo prawdopodobnie ma ograniczony mniej lub więcej rynek zbytu; jeżeli zaś rynek ten jest bardzo ograniczony, to każde szybkie zwiększenie produkcji obniży prawdopodobnie cenę popytu na danym rynku zupełnie nieproporcjonalnie do zwiększenia się oszczędności, w ten sposób osiągniętych, choćby nawet produkcja danego przedsiębiorstwa była zupełnie mała w stosunku do wielkości tego rynku, dla którego w sensie bardziej ogólnym ono produkuje.

W rzeczywistości, gdy w danej dziedzinie produkcji panuje zastój, producent często stara się sprzedać część nadmiaru swych

[1]) Porównaj ks. IV, rozdz. IX—XIII, a szczególniej rozdz. XI, § 5.

towarów poza własnym, ograniczonym rynkiem po cenach, zaledwie cokolwiek wyższych, niż koszty pierwotne, a jednocześnie w granicach swego rynku wciąż jeszcze stara się sprzedawać po cenach, które mniej więcej pokrywają koszty dodatkowe; znaczną część zaś tych ostatnich stanowi przychód, oczekiwany od kapitału, włożonego w stworzenie zewnętrznej organizacji przedsiębiorstwa [1]).

Koszty dodatkowe, dalej, są zazwyczaj znacznie większe w porównaniu do kosztów pierwotnych, gdy chodzi o rzeczy, które podlegają prawu zwiększania się przychodu, niż gdy chodzi o inne rzeczy [2]); ich produkcja bowiem wymaga inwestycji znacznego kapitału w urządzenia techniczne i dla zdobycia stosunków handlowych. To zwiększa intensywność tych obaw o popsucie sobie rynku lub narażenie sobie innych wytwórców z powodu popsucia wspólnego rynku, — obaw, o których już wiemy z rozważań poprzednich, że są czynnikiem kontrolującym cenę podaży dóbr dla okresów krótkich, w których urządzenia wytwórcze nie są w pełni eksploatowane.

Nie możemy tedy uważać warunków podaży indywidualnego wytwórcy za typowy wyraz tych warunków, które kształtują podaż ogólną na rynku. Musimy wziąć w rachubę, że bardzo niewiele firm ma istnienie długotrwałe i aktywną linję rozwoju, i to, że stosunek pomiędzy indywidualnym wytwórcą, a jego rynkiem specjalnym, różni się w sposób istotny od stosunku pomiędzy ogółem wytwórców i rynkiem ogólnym [3]).

---

[1]) Można to wyrazić w sposób następujący: gdy rozważamy indywidualnego producenta, należy krzywą jego podaży zestawić nie z krzywą ogólną popytu na jego towar na rynku dużym, lecz ze specjalną krzywą popytu na własnym jego węższym rynku. Ta krzywa specjalna bywa zazwyczaj bardzo stroma; być może, tak stroma, jak stroma krzywa własnej jego podaży nawet wówczas, gdy duże quantum produkcji da mu znaczną zwyżkę korzyści wewnętrznych.

[2]) Wprawdzie reguła ta nie jest powszechna. Tak naprzykład, czysta strata omnibusu, który ma mało pasażerów na przestrzeni całego swojego kursu i traci czteropensową opłatę, jest bliższa czterech pensów, niż trzech, jakkolwiek przedsiębiorstwo omnibusowe podlega, być może, prawu stałego przychodu. Gdyby nie obawa zepsucia sobie rynku, szewcy na Regent Street, których towar jest roboty ręcznej i którzy mają bardzo wielkie koszty handlowe, byliby bardziej skłonni obniżyć znacznie swą cenę normalną, aby uniknąć postradania jakiegoś specjalnego obstalunku, niż fabrykant obuwia, który wytwarza obuwie przy pomocy kosztownych maszyn i czerpie naogół korzyści z produkcji na wielką skalę. Istnieją inne jeszcze trudności, związane z dodatkowemi kosztami wytworów łącznych, naprzykład, sprawa sprzedawania pewnej ilości towaru po cenie kosztów pierwotnych dla celów reklamy (porównaj powyżej ks. V, rozdz. VII, § 2), lecz tych trudności możemy tutaj nie rozważać szczegółowo.

[3]) Rozumowanie abstrakcyjne, dotyczące skutków ekonomij produkcji, które firma indywidualna osiąga wskutek zwiększenia ilości produkcji, łatwo

§ 3. Tak więc dzieje firmy poszczególnej nie mogą stać się dziejami całej gałęzi przemysłu, zupełnie tak samo, jak dzieje jednostki ludzkiej nie mogą być dziejami ludzkości. Niemniej historja ludzkości jest wynikiem dziejów jednostek, a całość produkcji dla rynku ogólnego jest wynikiem motywów, które skłaniają wytwórców indywidualnych do zwiększenia lub zmniejszenia produkcji. Tutaj właśnie nasz pomysł rozważania firmy typowej przychodzi nam z pomocą. Wyobraźmy sobie firmę, która ma wszystkie te wewnętrzne i zewnętrzne korzyści, jakie związane są ze skalą ogólnej produkcji w tym przemyśle, do którego firma należy. Przyjmujemy, że wielkość takiej firmy, częściowo zależna od zmian w technice i od kosztów transportu, zależy *ceteris paribus* od ogólnej ekspansji przemysłu. Przyjmujemy dalej, że kierownik tej firmy kalkuluje, czy warto wprowadzić jakąś inowację w przedsiębiorstwie, czy kupić jakąś nową maszynę, i tak dalej. Przyjmujemy wreszcie, że traktuje on ilość produkcji, która byłaby wynikiem danej zmiany, mniej więcej jako jedną całość i że waży w myśli i zestawia koszty i zyski [1]).

To więc jest ten graniczny koszt, na którym zatrzymujemy naszą uwagę. Nie oczekujemy, iżby miał się zmniejszyć wskutek nagłego zwiększenia popytu. Przeciwnie, oczekujemy, że cena podaży będzie wzrastała w ciągu krótkiego okresu czasu wraz ze wzrostem produkcji. Lecz oczekujemy równocześnie, że stopniowy wzrost popytu wpłynie na stopniowe zwiększanie się rozmiarów i wydajności firmy typowej oraz na zwiększenie się korzyści i oszczędności, zarówno wewnętrznych, jak zewnętrznych, jakiemi firma ta może dysponować.

---

może prowadzić do błędnych wniosków, nietylko w szczegółach, lecz nawet w rzeczach ogólnych. Rozumowanie takie często jest błędne wskutek trudności raczej ukrytych i niewidocznych, które są szczególnie duże, gdy zapomocą wzorów matematycznych próbujemy wyrazić warunki równowagi ekonomicznej. Niektórzy ekonomiści, a do nich należy zaliczyć samego Cournota, mają na uwadze to, co w rzeczywistości jest tabelą podaży firmy indywidualnej, tabelą, która wyraża ten fakt, że zwiększenie ilości produkcji danego przedsiębiorstwa daje mu tak wielkie korzyści wewnętrzne, iż zmniejsza znacznie jego koszty produkcji. Ekonomiści ci idą odważnie za tokiem swych matematycznych wywodów, lecz, jak się zdaje, nie zauważają, że ich przesłanki prowadzą w sposób nieuchronny do konkluzji, iż skoro jakaś indywidualna firma wyprzedzi inne, to osiągnie monopol w swojej dziedzinie przemysłu na cały swój okręg. Inni ekonomiści, unikając tej alternatywy, twierdzą, że niema wogóle równowagi, gdy chodzi o rzeczy, które podlegają prawu zwiększania się przychodu; inni zaś jeszcze podawali w wątpliwość słuszność i przydatność wszelkich tabel podaży, które przedstawiają ceny, zmniejszające się w miarę zwiększania się ilości produkcji. Porównaj Notę Matematyczną XIV, gdzie nawiązujemy do tej dyskusji.

[1]) Patrz powyżej, ks. V, rozdz. V, § 6.

To znaczy, że, tworząc tabelę w tych gałęziach przemysłu cen podaży na długie okresy czasu, zestawiamy zmniejszoną cenę podaży ze zwiększoną ilością obrotu, rozumiejąc przez to, że ta ilość zwiększona z biegiem czasu będzie zaofiarowana z zyskiem po tej niższej cenie, jako zaspokojenie i odpowiednik mniej więcej stałego popytu. Wyłączamy z rozważania wszelkie korzyści i oszczędności, które mogą wynikać z ważnych nowych wynalazków; włączamy natomiast te, które, jak można oczekiwać, powstaną w sposób naturalny dzięki zastosowaniu praktycznemu istniejących już pomysłów; szukamy też położenia równowagi pomiędzy siłami postępu i zniszczenia, która zostałaby osiągnięta, gdyby przypuścić, że warunki, które mamy na uwadze, będą istniały niezmiennie w ciągu dłuższego czasu. Takiemi pojęciami jednak trzeba z konieczności operować tylko zgruba. Próba wyprecyzowania ich przechodzi nasze siły. Jeżeli w sferę naszych rozważań włączymy wszystkie, mniej lub więcej, warunki rzeczywistego życia, zagadnienie stanie się zbyt trudne do rozważania; jeżeli zaś weźmiemy pod rozwagę tylko nieliczne warunki wybrane, wówczas dotyczące ich długie i subtelne rozumowanie stanie się raczej naukową zabawką, niż narzędziem pracy praktycznej.

Teorja stałej równowagi normalnego popytu i normalnej podaży przyczynia się istotnie do nadania określonych kształtów naszym pojęciom; w swych elementarnych fazach rozwoju teorja ta nie odbiega od rzeczywistych faktów życia tak daleko, iżby nie mogła dać mniej więcej wiernego obrazu głównych sposobów działania zespołu najpotężniejszych i najtrwalszych czynników ekonomicznych. Gdy jednak przejdziemy do bardziej odległych i skomplikowanych konsekwencyj logicznych, teorja ta odchyla się od warunków rzeczywistego życia. Faktycznie przechodzimy tutaj do ważnej kwestji postępu ekonomicznego; tutaj szczególniej tedy trzeba pamiętać, że zagadnienia ekonomiczne są ujęte niedokładnie, gdy traktujemy je jako zagadnienia równowagi statycznej, nie zaś jako zagadnienia rozwoju ekonomicznego. Jakkolwiek bowiem tylko statyczne ujmowanie rzeczy może nam dać precyzję i wyrazistość myśli, i jakkolwiek wskutek tego jest ono koniecznym wstępem do bardziej filozoficznego traktowania społeczeństwa, jako organizmu, niemniej jest tylko wstępem.

Statyczna teorja równowagi jest tylko wstępem do badań ekonomicznych; i jest wstępem nawet jedynie do badań, dotyczących postępu i rozwoju tych gałęzi wytwórczości, które wykazują tendencję do zwiększania się przychodu. Granic słuszności tej teorji nie widzą stale ludzie, którzy rozważają te sprawy, a szczególniej ci, którzy przybliżają się do niej, wychodząc z abstrakcyjnego punktu widzenia tak, iż jest rzeczą wprost niebezpieczną nadawać jej wogóle określoną formę.

Niemniej, z tem zastrzeżeniem, można podjąć ryzyko ścisłego jej ujęcia; w Dodatku H podamy krótkie rozważanie tego zagadnienia.

ROZDZIAŁ XIII.

TEORJA ZMIAN NORMALNEGO POPYTU I NORMALNEJ PODAŻY I JEJ STOSUNEK DO TEORJI NAJWIĘKSZEGO ZADOWOLENIA.

§ 1. W poprzednich rozdziałach tej księgi, a szczególniej w rozdziale XII, rozważaliśmy stopniowe zmiany wzajemnego przystosowania popytu i podaży. Lecz każda znaczna i trwała zmiana mody, każdy nowy ważny wynalazek, każde zmniejszenie się ludności wskutek wojny lub zarazy, każde zwiększenie lub zmniejszenie źródła podaży rozważanego dobra, lub podaży surowca, potrzebnego do dobra tego produkcji, lub wreszcie podaży innego dobra, które może je w konsumcji zastąpić i z niem rywalizować — każda taka zmiana może przyczynić się do tego, że ceny, ustalone przy danej rocznej (lub dziennej) konsumcji i produkcji tego dobra, przestają być jego normalnemi cenami popytu i podaży dla danej ilości konsumcji i produkcji; innemi słowy, zmiany te mogą sprawić, że konieczna się stanie nowa tabela popytu lub nowa tabela podaży, lub nawet obie. Przechodzimy obecnie do rozważania zagadnień, które się tutaj nasuwają.

Ze zwiększeniem normalnego popytu na jakieś dobro zwiększa się cena, po której każda poszczególna ilość tego dobra znajdzie nabywców; inaczej mówiąc, zwiększa się dla każdej ceny ilość dobra, która znajdzie nabywców. To zwiększenie popytu może być skutkiem tego, że dana rzecz wchodzi bardziej w modę, że znajduje nowe dziedziny zastosowania, lub nowe rynki, że stale zmniejsza się podaż innych dóbr, które dane dobro może zastępować, że stale zwiększa się bogactwo i ogólna siła nabywcza danej społeczności i t. d. Zmiany w przeciwnym kierunku wywołają spadek popytu i obniżenie się cen popytu. Podobnie, zwiększenie normalnej podaży oznacza zwiększenie ilości danego dobra, które mogą być zaofiarowane przy poszczególnych cenach, oraz zmniejszenie ceny, za którą poszczególna ilość może być zaofiarowana [1]). Przyczyną tej zmiany może być powstanie no-

[1]) Zwyżka lub zniżka cen popytu lub podaży pociąga za sobą podniesienie się lub spadek krzywej popytu lub podaży.

Jeżeli zmiana jest stopniowa, krzywa podaży będzie przyjmowała kolejno szereg położeń, z których każde jest cokolwiek niższe, niż poprzednie. W ten sposób moglibyśmy byli przedstawić skutki stopniowego ulepszania organizacji przemysłowej, które wynika ze zwiększenia się skali produkcji i które przedstawiliśmy, przypisując mu wpływ na cenę podaży

wych źródeł podaży bądź dzięki ulepszeniu środków transportu, bądź w jakiś inny sposób; może być postęp techniki produkcji, taki naprzykład, jak wynalezienie nowego sposobu produkcji lub nowej maszyny; może być wreszcie premjowanie produkcji. Odwrotnie, zmniejszenie normalnej podaży (czyli zwiększenie się liczb w tabeli podaży) może być skutkiem zamknięcia nowych źródeł podaży lub nałożenia podatku.

§ 2. Musimy więc rozważać skutki zwiększenia się normalnego popytu z trzech punktów widzenia, zależnie od tego, czy dane dobro podlega prawu stałego, zmniejszającego się lub zwiększającego się przychodu, — to znaczy, zależnie od tego, czy cena podaży danego dobra jest w praktyce niezmienna dla wszelkich ilości, czy też zwiększa się lub zmniejsza wraz ze zwiększeniem się ilości produkowanej.

W pierwszym przypadku zwiększenie popytu poprostu zwiększa ilość wyprodukowaną, nie zmieniając jej ceny; normalną cenę towaru, który podlega prawu stałego przychodu, wyznacza bowiem w sposób absolutny koszt produkcji tego towaru: popyt nie ma żadnego wpływu na tę sprawę, poza tem, że rzecz dana nie będzie wogóle wcale produkowana, o ile niema na nią popytu przy danej cenie.

Jeżeli dane dobro podlega prawu zmniejszania się przychodu, to zwiększenie popytu podnosi jego cenę i wywołuje zwiększenie produkcji, lecz nie w takim stopniu, w jakimby podniosło produkcję, gdyby dana rzecz podlegała prawu stałego przychodu. Z drugiej zaś strony, jeżeli dane dobro podlega prawu zwiększania się przychodu, to zwiększenie popytu wywołuje zwiększenie produkcji, przyczem produkcja będzie większa, niż gdyby to dobro podlegało prawu stałego przychodu, — jednocześnie zaś obniża cenę. Jeżeli, naprzykład, tysiąc rzeczy jakiegoś rodzaju produkowano i sprzedawano po cenie 10 szylingów, cena zaś podaży dwóch tysięcy tygodniowo wynosiłaby 9 szylingów, wówczas małe zwiększenie się normalnego popytu może sprawić, że stopniowo ta druga cena staje się ceną normalną; rozważamy tu bowiem okresy dostatecznie długie na to, iżby mogły w pełni ujawnić swe działanie normalne te czynniki, które decydują o kształtowaniu

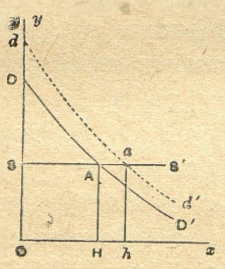
---

dla długich okresów czasu. W interesującym artykule, drukowanym jako druk prywatny, Sir H. Cunynghame rzuca myśl, która, jak się zdaje, zaczyna się realizować, iżby krzywe podaży dla długich okresów czasu uważać jako reprezentujące w pewien sposób szereg krzywych dla krótkich okresów czasu; każda z tych krzywych przedstawiałaby na całej swej rozciągłości ten stopień rozwoju organizacji przemysłowej, który odpowiada skali produkcji, którą wyobraża odległość od *Oy* punktu, w którym ta krzywa przecina krzywą podaży dla długich okresów czasu (porównaj Dodatek H, 3); podobnie rzecz się ma, gdy chodzi o popyt.

się podaży. Odwrotnie rzecz się będzie miała, gdy normalny popyt będzie się zmniejszał, zamiast się zwiększać [1]).

Rozważanie, któreśmy tutaj podali, uważali niektórzy pisarze za podstawę twierdzenia, że cło protekcyjne na manufaktury zwiększa naogół rynek wewnętrzny na te towary i że, wywołując działanie prawa zwiększania się przychodu, o s t a t e c z n i e obniża ich cenę na rynku wewnętrznym. Taki wynik można istotnie osiągnąć ostatecznie przy mądrze obmyślonym systemie „ochrony powstających gałęzi wytwórczości“ w kraju nowym, gdzie fabryki, podobnie jak małe dzieci, odznaczają się zdolnością szybkiego rozwoju. Lecz nawet w tych krajach polityka ochronna może minąć się z właściwym swym celem, ku zbogaceniu poszczególnych jednostek: te bowiem gałęzie

[1]) Diagramy będą szczególniej pomocne, gdy chodzi o umożliwienie zrozumienia zagadnień rozważanych w tym rozdziale. Trzy figury 24, 25 i 26 obrazują nam trzy przypadki: stałego, zmniejszającego i zwiększającego się przychodu. Przychód w ostatnim przypadku zmniejsza się w początkach zwiększania się produkcji, lecz zwiększa się później po osiągnięciu pierwotnego położenia równowagi, to znaczy dla ilości wytworu, większych



Flg. 24.

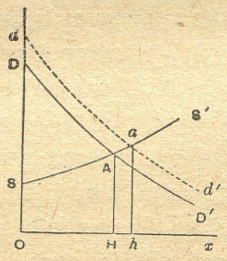


Fig. 25.

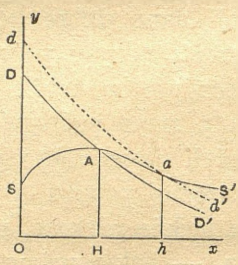


Fig. 26.

niż *O H*. We wszystkich trzech przypadkach *SS'* jest krzywą podaży, *DD'* jest pierwotnem położeniem krzywej popytu, *dd* położeniem krzywej popytu po zwiększeniu się normalnego popytu. Na wszystkich diagramach *A* i *a* przedstawiają pierwotne i nowe położenie równowagi, *AH* i *ah* reprezentują pierwotną i nową cenę normalną lub cenę równowagi, *OH* i *oh* — pierwotną i nową ilość produkcji w położeniu równowagi. *Oh* jest we wszystkich przypadkach większe, niż *OH*, lecz na fig. 25 jest tylko cokolwiek większe, na fig. 26 zaś jest znacznie większe. (Te analizy możnaby prowadzić dalej według planu, który przyjęliśmy w dalszem rozważaniu przy omawianiu podobnego, lecz bardziej ważnego, zagadnienia, dotyczącego skutków, jakie mają zmiany warunków normalnej podaży). Na fig. 24 *ah* jest równe *AH*, na fig. 25 jest większe, na fig. 26 jest mniejsze, niż *AH*.

Skutek zmniejszania się normalnego popytu można zobrazować na tych samych diagramach, rozpatrując teraz *dd'* jako pierwotne, *DD'* jako nowe położenie krzywej popytu; *ah* będzie tutaj pierwotną ceną równowagi, *AH* — nową.

przemysłu, które mogą wysłać największą ilość głosów do urn wyborczych, osiągnęły już tak duży stopień rozwoju, że dalszy ich rozrost dałby bardzo niewielkie nowe oszczędności i korzyści. Istotnie przemysł w kraju, w którym tak dawno wprowadzono maszyny, jak w Anglji, przeszedł już naogół to stadjum, na którem mogła mu być rzeczywistą pomocą taka ochrona celna: gdy tymczasem ochrona celna jakiejkolwiek gałęzi wytwórczości wywołuje zwężenie rynków, szczególniej rynków zagranicznych, dla innych gałęzi wytwórczości. Tych kilka uwag wykazuje, że zagadnienie jest złożone: to tylko było też ich celem.

§ 3. Widzieliśmy, że zwiększenie się normalnego popytu, zawsze prowadząc do zwiększenia produkcji, w jednych przypadkach podniesie, w innych zaś obniży ceny. Teraz zaś zobaczymy, że zwiększona łatwość podaży będzie zawsze (wywołując obniżenie tabeli podaży) obniżała normalną cenę, jednocześnie prowadząc do zwiększenia ilości produkcji. Póki bowiem normalny popyt pozostaje niezmienny, zwiększone quantum podaży może być sprzedane tylko po zmniejszonej cenie; lecz spadek cen, następujący po danej zwyżce podaży, będzie w jednych przypadkach znacznie większy, niż w innych. Będzie mały, jeżeli dane dobro podlega prawu zmniejszania się przychodu; wówczas bowiem trudności, powstające przy zwiększaniu się produkcji, będą przeciwdziałały nowym ułatwieniom podaży. Jeżeli natomiast dane dobro podlega prawu zwiększania się przychodu, to zwiększenie produkcji przyniesie większą łatwość podaży, która będzie współdziałała z temi pomyślnemi możliwościami, jakie powstają wskutek zmiany ogólnych warunków podaży; te dwie rzeczy razem umożliwią zaś wielki wzrost produkcji i idącą za nią zniżkę cen, nim zniżkę ceny podaży prześcignie spadek ceny popytu. Jeżeli zaś zdarzy się, że popyt będzie bardzo elastyczny, wówczas małe zwiększenie się łatwości normalnej podaży, naprzykład dzięki nowemu wynalazkowi, nowemu zastosowaniu maszyn, powstaniu nowych i tańszych źródeł podaży, zniesieniu podatku lub ustanowieniu premjum, może wywołać niezmiernie wielką zwyżkę produkcji i spadek ceny [1]).

---

[1]) Wszystko to najjaśniej można zrozumieć przy pomocy diagramów: są pewne strony problemów, których nie można traktować w sposób zadowalniający bez ich pomocy. Trzy figury: 27, 28 i 29, przedstawiają odpowiednio trzy przypadki stałego, zmniejszającego się i zwiększającego się przychodu. We wszystkich przypadkach *DD'* jest krzywą popytu, *SS'* pierwotnem położeniem, *ss'* nowem położeniem krzywej podaży. *A* jest punktem pierwotnego, *a* punktem nowego położenia stałej równowagi. *Oh* jest we wszystkich przypadkach większe, niż *OH*, *ah* zaś jest mniejsze, niż *AH*; lecz różnice te są nieznaczne na fig. 28, duże zaś na fig. 29. Oczywista, krzywa

Jeżeli weźmiemy pod uwagę okoliczności, w których powstaje złożony i łączny popyt lub takaż podaż, okoliczności, o których mó-

popytu musi leżeć poniżej pierwotnej krzywej podaży na prawo od A, inaczej bowiem A nie byłoby punktem stałej, lecz niestałej równowagi.

Wobec tego warunku, im elastyczniejszy będzie popyt, to znaczy im krzywa popytu bliższa będzie linji poziomej w punkcie A, tem bardziej odległe będzie a od A, a wskutek tego tem większa będzie zwyżka produkcji i spadek ceny.

Cały wynik jest dość złożony. Możnaby go jednak ująć w sposób następujący. Po pierwsze, jeśli popyt w punkcie A jest elastyczny, to zwiększenie się ilości produkcji i spadek ceny będą tem znaczniejsze, im większy będzie przychód od dodatkowej dozy kapitału i pracy, włożonej w produkcję.

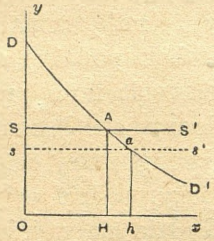


Fig. 27.

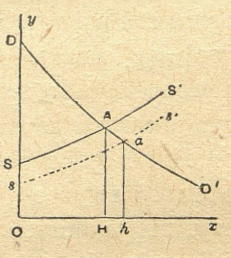


Fig. 28.

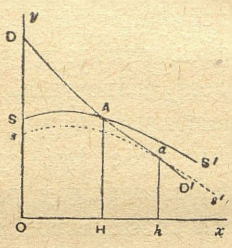


Fig. 29.

To znaczy, będą one tem znaczniejsze, im bliższa linji poziomej będzie krzywa podaży w punkcie A na fig. 28, oraz im bardziej stromo nachylona będzie ta sama krzywa na fig. 29. (Pod warunkiem, o którym mówiliśmy poprzednio, a mianowicie, że nie będzie ona leżała poniżej krzywej popytu po prawej stronie od A, w przeciwnym bowiem razie A stałoby się położeniem niestałej równowagi). Powtóre, przy danej pozycji krzywej podaży w punkcie A, im większa jest elastyczność popytu, tem większe będzie zwiększenie produkcji w każdym przypadku, lecz tem mniejszy będzie spadek ceny na fig. 28, tem większy zaś na fig. 29; fig. 27 można uważać za przypadek graniczny bądź fig. 28, bądź fig. 29.

Całe to rozumowanie opiera się na założeniu, że wytwór produkcji podlega w całej rozciągłości bądź prawu zmniejszania się, bądź też prawu zwiększania się przychodu. Gdy zaś początkowo podlega jednemu, a następnie drugiemu, tak, iż krzywa popytu jest w jednej swej części nachylona pozytywnie, a w drugiej negatywnie, wówczas nie można ustalić ogólnej reguły co do wpływu, jaki zwiększona łatwość podaży ma na ceny, jakkolwiek w każdym przypadku zwiększona łatwość musi wywołać zwiększenie ilości produkcji. Wielką różnorodność ciekawych wyników można otrzymać, nadając krzywej podaży różne kształty, szczególniej takie, iżby przecinała krzywą popytu więcej, niż raz.

Ta metoda badania nie da się zastosować do podatku od zboża, o ile zboże to spożywa klasa robotnicza, która znaczną część swych dochodów wydaje na chleb. Metody tej nie można zastosować do ogólnego podatku od wszelkich wytworów i towarów: w żadnym bowiem z tych dwóch przypadków nie można przyjąć, iżby graniczna wartość pieniądza dla jednostki pozostawała w przybliżeniu ta sama po ściągnięciu podatku, jaka była poprzednio.

wiliśmy w rozdziale VI, to staniemy wobec nieskończonej niemal różnorodności problemów, które można opracować i zbadać zapomocą metod przyjętych w tych dwóch rozdziałach.

§ 4. Możemy teraz rozważyć, w jaki sposób zmiana warunków podaży może mieć wpływ na nadwyżkę konsumenta, czyli na rentę. Aby uprościć wysłowienie rozważań, możemy przyjąć, że podatek jest wykładnikiem tych zmian, które mogą wywołać ogólną zwyżkę, premjum zaś — wykładnikiem tych zmian, które mogą wywołać powszechne zmniejszenie normalnej ceny podaży za każdą poszczególną ilość danego dobra.

Po pierwsze, jeżeli dane dobro jest takie, iż jego produkcja podlega prawu stałego przychodu, tak, iż cena podaży jest ta sama dla wszelkich ilości danego dobra, to zysk konsumenta ulegnie zmniejszeniu o kwotę większą, niż przyrost sumy, którą spożywca płaci producentowi; w przypadku szczególnym zaś, gdy chodzi o podatek — o kwotę większą, niż pobory brutto, otrzymane przez państwo. Na tej bowiem części konsumcji danego dobra, która się utrzymała, konsument traci to, co państwo otrzymuje; od tej zaś części, którą zwyżka ceny usuwa, ginie zysk konsumenta; z tej ostatniej nie otrzymuje żadnych wpływów ani producent, ani państwo [1]). Odwrotnie, zwiększenie zysku konsumenta, które wywołuje premjum od jakiegoś wytworu, podlegającego prawu stałego przychodu, jest mniejsze, niż samo premjum. Z tej bowiem części konsumcji, która

---

[1]) Najjaśniej można to przedstawić przy pomocy diagramu. *SS'*, krzywa podaży przy stałym przychodzie, w swem pierwotnem położeniu, przecina *DD'* krzywą popytu, w punkcie *A*: *DSA* jest zyskiem konsumenta. Gdy następnie zostanie nałożony podatek *Ss*, nowy stan równowagi powstanie w punkcie *a* i zyskiem konsumenta będzie *Dsa*. Całość podatku będzie przedstawiał tylko prostokąt *sSKa*, to znaczy, został pobrany podatek z *sa* danego dobra przy stopie podatkowej *Ss*. Prostokąt ten jest mniejszy o pole *aKA* od straty zysku konsumenta. Przy innych warunkach niezmiennych czysta strata *aKA* jest mała lub wielka, zależnie od tego, czy *aA* jest pochylone pod dużym, czy pod małym kątem do osi poziomej. Tak więc strata ta jest najmniejsza dla tych dóbr, na które popyt jest najbardziej nieelastyczny, to znaczy, dla przedmiotów koniecznej potrzeby. Jeżeli tedy pewna określona suma ma być ściągnięta nielitościwie jako podatek ze wszystkich klas społecznych, to zmniejszy zysk konsumenta mniej wydatnie, jeżeli będą opodatkowane rzeczy koniecznej potrzeby, niż gdyby były opodatkowane rzeczy wygody; chociaż w rzeczywistości konsumcja rzeczy zbytku, a w mniejszym stopniu rzeczy wygody, wykazuje, że rzeczy te mogą znieść opodatkowanie.

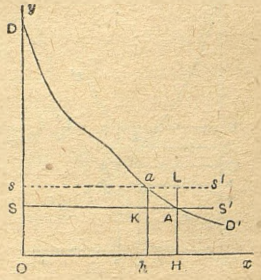


Fig. 30.

istniała przed ustaleniem premjum, zysk konsumenta zwiększył się dokładnie o wysokość premjum; gdy tymczasem od nowej konsumcji, którą wywołuje premjum, przyrost zysku konsumenta jest mniejszy, niż premjum [1]).

Jeżeli natomiast dane dobro podlega prawu zmniejszania się przychodu, wówczas podatek, podnosząc cenę dobra i zmniejszając jego konsumcję, obniży koszty jego produkcji, wyjąwszy sam podatek: wynikiem tego będzie, że cena podaży podniesie się mniej, niż o pełną wysokość podatku. W tym przypadku ogół wpływów podatkowych może być większy, niż wynikające stąd zmniejszenie zysku konsumenta. Będzie zaś większy, jeżeli prawo zmniejszania się przychodu działa tak intensywnie, iż małe zmniejszanie konsumcji wywołuje znaczne obniżenie kosztów produkcji, wyjąwszy sam podatek [2]).

Z drugiej strony premjum od wytworu, który podlega prawu zmniejszania się przychodu, wywoła zwiększenie się produkcji i przesunie granicę produkcji do takiego punktu, w którym koszty produkcji są większe, niż poprzednio (o ile pominiemy premjum). W ten sposób premjum to w mniejszym stopniu obniży cenę dla konsumenta i zwiększy zysk konsumenta, niż gdyby chodziło o produkcję wytworu,

---

[1]) Jeżeli teraz przyjmiemy ss' za krzywą podaży w pierwotnem położeniu, która przesunęła się niżej do położenia SS' wskutek ustalenia premjum, wówczas widzimy, że przyrost zysku konsumenta przedstawia nam czworobok $sSAa$. Premjum przedstawia prostokąt $sSAL$ (wynosi ono Ss od ilości wytworu SA); prostokąt ten jest większy o pole aLA od przyrostu zysku konsumenta.

[2]) Niechaj pierwotne położenie krzywej podaży będzie SS' na fig. 31 i niechaj nałożenie podatku przesunie tę krzywą do położenia ss'; punkty A i a niech będą pierwotnem i nowem położeniem równowagi, a przez te punkty niechaj będą przeprowadzone proste, równoległe do osi Ox i Oy, jak na tej figurze. Gdy teraz podatek zostanie ściągnięty, jak wskazuje diagram, przy stopie podatkowej aE od jednostki i gdy Oh, to znaczy, CK jednostek zostanie wyprodukowane w nowem położeniu równowagi, wówczas ogół wpływów podatkowych będzie stanowił $cFEa$, a strata nadwyżki konsumenta wynosić będzie $cCAa$; to znaczy, ogół wpływów z podatku będzie większy, bądź mniejszy, niż zmniejszenie zysku konsumenta, zależnie od tego, czy $CFEK$ jest większe, czy też mniejsze, niż aKA; na naszym diagramie wpływy te są znacznie większe. Jeżeli SS' zostanie poprowadzone tak, iż będzie wykazywało bardzo nieznaczne działanie prawa zmniejszania się przychodu, to znaczy, jeżeli w bezpośredniem sąsiedztwie punktu A krzywa ta będzie prawie pozioma, wówczas EK będzie bardzo małe i $CFEK$ stanie się mniejsze, niż aKA.

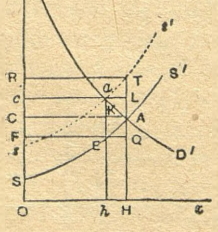


Fig. 31

który podlega prawu stałego przychodu. W tamtym przypadku przyrost zysku konsumenta był, jak widzieliśmy, mniejszy, niż bezpośredni koszt premjum dla państwa; w tym więc przypadku przyrost ten jest tembardziej znacznie mniejszy [1]).

Zapomocą podobnego rozumowania można wykazać, że podatek od wytworu, który podlega prawu zwiększania się przychodu, jest bardziej szkodliwy dla konsumenta, niż podatek od wytworu, który podlega prawu stałego przychodu. Podatek ten bowiem zmniejsza popyt, a wskutek tego i ilość produkcji. W ten sposób zaś prawdopodobnie zwiększa cokolwiek koszty produkcji: podnosi cenę więcej, niż o stawkę podatkową i ostatecznie zmniejszą zysk konsumenta znacznie więcej, niż o wszystkie wpływy z podatku, które otrzymuje skarb [2]). Z drugiej strony premjum od takiego wytworu wywołuje tak wielki spadek jego ceny dla konsumenta, że wynikający

---

[1]) Dla zilustrowania tego przypadku możemy przyjąć, że *ss'* na fig. 31 jest położeniem krzywej podaży przed ustaleniem premjum, że zaś *SS'* jest położeniem krzywej po ustaleniu. Tak więc *a* było punktem pierwotnej równowagi, *A* zaś jest punktem, ku któremu przesuwa się równowaga, gdy zostanie ustalone premjum. Przyrost zysku konsumenta stanowi więc tutaj tylko *cCAa*, podczas gdy państwo wypłaca premję, jak wskazano na figurze, płacąc *AT* od każdej jednostki wytworu. W nowem położeniu równowagi ilość produkcji równa się *OH*, to znaczy, *CA* jednostek, cała zaś produkcja wynosi *RCAT*, które obejmuje i z konieczności jest większe, niż przyrost zysku konsumenta.

[2]) Jeżeli w ten sposób przyjmiemy tedy na fig. 32 *SS'* za pierwotne położenie krzywej podaży, *ss'* zaś za położenie późniejsze po nałożeniu podatku, punkty *A* i *a* zaś za pierwotny i nowy punkt równowagi, wówczas tak samo, jak na fig. 31, *cFEa* będzie przedstawiało ogół wpływów z podatku, *CcAa* zaś — zmniejszenie zysku konsumenta. Przyczem pierwszy będzie zawsze większy, niż drugie.

Twierdzenie w tekście jest ujęte ogólnie i w sposób uproszczony. Gdybyśmy je zastosowali do zagadnień praktycznych, należałoby wziąć w rachubę różne warunki, które zostały pominięte. Gałąź przemysłu, która daje zwiększający się przychód, prawie z pewnością jest w stadjum rozwoju i, co za tem idzie, w stadjum zdobywania nowych korzyści i oszczędności z produkcji na wielką skalę. Jeżeli podatek jest mały, może poprostu opóźnić ten rozwój i nie wywoływać pozytywnego cofnięcia się produkcji. Jeśli nawet podatek jest uciążliwy i dany przemysł cofa się w rozwoju, wiele oszczędności i korzyści, już osiągniętych, przynajmniej w części zostanie zachowane. Wyjaśnia tę rzecz bliżej Dodatek H. Wobec tego *ss'* nie może mieć właściwie tego samego kształtu, co *SS'*, i odległość *aE* winna być mniejsza, niż *AT*.

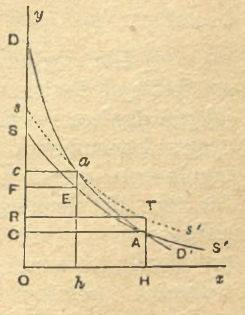


Fig. 32.

stąd przyrost zysku konsumenta może przewyższyć ogół sum, wypłaconych przez państwo producentom tytułem premjum. Rzecz z pewnością będzie się tak miała w przypadkach, gdy prawo zwiększania się przychodu działa bardzo intensywnie [1]).

Te wyniki poddają myśl o pewnych zasadach opodatkowania, które wymagają starannego uwzględnienia we wszelkich badaniach, dotyczących polityki finansowej, gdy będzie zachodziła konieczność wzięcia w rachubę kosztu ściągania podatków czy też rozdzielenia premjów i wielu pośrednich skutków częściowo ekonomicznych, częściowo moralnych, które podatek lub premjum prawdopodobnie wywoła. Lecz te częściowe wyniki nadają się dobrze do tego, ażeby zbadać bardziej dokładnie, niż badaliśmy dotąd, ogólną tezę, według której położenie równowagi (stałej) popytu i podaży jest jednocześnie położeniem największego zadowolenia. Istnieje jedno abstrakcyjne i dobitne sformułowanie tej tezy, bardzo rozpowszechnione swego czasu, szczególniej od czasu *Harmonies Economiques* Bastiata, które wchodzi w ramy obecnego roztrząsania.

§ 5. Istnieje jedna interpretacja tej tezy, z którą zgodnie każde położenie równowagi popytu i podaży można uważać słusznie za położenie największego zadowolenia [2]). Prawdą jest bowiem, że póki cena popytu przewyższa cenę podaży, póty tranzakcje kupna mogą być dokonywane po cenach, które dają nadwyżkę zadowolenia bądź kupującemu, bądź sprzedającemu, bądź obu. Użyteczność graniczna tego, co dana strona otrzymuje, jest większa, niż tego, co oddaje — co najmniej dla jednej ze stron; druga zaś, jeśli nie zyskuje nic na zamianie, to w każdym razie nie traci. W ten sposób każda nowa tranzakcja zamiany czy kupna zwiększa ogólne quantum zadowolenia obu stron. Gdy zaś równowaga zostaje osiągnięta, cena popytu staje się obecnie równa cenie podaży i niema teraz wskutek tego miejsca

---

[1]) Dla wyjaśnienia tego przypadku możemy przyjąć na fig. 32, że *ss'* jest położeniem krzywej podaży przed ustanowieniem premjum, *SS'* zaś jej położeniem po ustanowieniu. Wówczas tak samo, jak na fig. 31, przyrost zysku konsumenta będzie wyobrażało pole *cCAa*, sumy zaś bezpośrednio wypłacone przez państwo tytułem premjum reprezentować będzie *RCAT*. Na fig. 32 pierwszy jest znacznie większy, niż drugie. Gdybyśmy jednak narysowali *ss'* tak, iżby wyobrażało słabe działanie prawa zwiększania się przychodu, to znaczy, gdyby *ss'* było prawie poziome w sąsiedztwie punktu *a*, wówczas premjum zwiększyłoby się znacznie w stosunku do przyrostu zysku konsumenta i sprawa różniłaby się tylko nieznacznie od przypadku, gdy premjum dotyczy wytworu, który podlega prawu stałego przychodu, jak to jest przedstawione na fig. 30.

[2]) Porównaj ks. V, rozdz. I, § 1. Równowagi niestałej możemy obecnie nie brać pod uwagę.

na nadwyżkę: użyteczność graniczna tego, co każda ze stron przy zamianie otrzymuje, nie przewyższa już użyteczności tego, co w zamian oddaje, i gdy produkcja wzrośnie poza położenie równowagi, wówczas wobec tego, iż cena popytu będzie mniejsza, niż cena podaży, nie będzie można ustalić w ten sposób warunków wymiany, iżby je z jednej strony kupujący mógł przyjąć, i żeby z drugiej tranzakcja nie dawała straty sprzedającemu.

Prawdą jest tedy, że położenie równowagi popytu i podaży jest położeniem największego zadowolenia w tym ograniczonym sensie, że ogólne quantum zadowolenia obu stron zainteresowanych wzrasta dotąd, póki to położenie nie zostanie osiągnięte; i że wszelka produkcja poza położenie równowagi nie może się na stałe utrzymać, o ile kupujący i sprzedający działają swobodnie jako jednostki, każdy we własnym interesie.

Lecz czasem powiadają teoretycy wyraźnie, a bardzo często twierdzą *implicite*, że położenie równowagi popytu i podaży jest położeniem największego ogólnego quantum zadowolenia w pełnem znaczeniu tego słowa: to znaczy, że zwiększenie produkcji poza poziom równowagi zmniejszyłoby bezpośrednio (to znaczy, niezależnie od trudności kształtowania produkcji i od wszelkich pośrednich złych skutków, które owo zwiększenie mogłoby za sobą pociągnąć) ogólne quantum zadowolenia obu stron. Teza ta w tej interpretacji nie jest powszechnie prawdziwa.

Przedewszyskiem, teza ta w tem sformułowaniu przyjmuje, że wszelkie różnice pomiędzy stanem dobrobytu stron zainteresowanych można pominąć i że zadowolenie, któremu jedna strona nadaje wartość szylinga, można przyjąć za równe zadowoleniu, które warte jest szylinga dla drugiej strony. Tymczasem jest rzeczą oczywistą, że gdyby producenci stanowili klasę znacznie uboższą, niż konsumenci, wówczas ogólne quantum zadowolenia mogłoby wzrosnąć wskutek ograniczenia podaży, o ileby to ograniczenie wywołało znaczną zwyżkę ceny popytu (to znaczy, o ile popyt jest nieelastyczny). Oczywistą też jest rzeczą, że gdyby spożywcy stanowili klasę znacznie biedniejszą, niż producenci, to ogólne quantum zadowolenia mogłoby wzrosnąć przez rozszerzenie produkcji poza punkt równowagi i przez sprzedawanie danego dobra ze stratą [1]).

---

[1]) W tym przykładzie jedną z dwóch rzeczy wymienianych jest ogólna siła nabywcza; lecz argumentacja ta pozostałaby słuszna, gdyby chodziło o ubogą ludność, która zajmuje się połowem pereł i która, co się tyczy środków żywności, zależna jest od ludności bogatej, biorącej perły wzamian za żywność.

Tę sprawę jednak można zupełnie dobrze zostawić do dalszych rozważań. W rzeczywistości jest to tylko szczególny przypadek w stosunku do ogólnego twierdzenia, że ogólne quantum zadowolenia można, jak się wydaje, na pierwszy rzut oka, zwiększyć przez rozdział dobrowolny lub przymusowy pewnej ilości rzeczy, należących do ludzi bogatych, pomiędzy biednych; są przytem słuszne racje ku temu, iżby to twierdzenie w ogólnej jego postaci pominąć w pierwszych fazach dociekań, które dotyczą istniejących warunków ekonomicznych. To założenie tedy można wprowadzić zupełnie zasadnie, pod warunkiem jedynie, iżbyśmy o niem nie zapominali.

Lecz z drugiej strony teorja największego zadowolenia opiera się na założeniu, że każdy spadek ceny, jaką producenci otrzymują za dane dobro, przyprawia ich o odpowiednio wielką stratę; założenie to nie jest słuszne, gdy chodzi o spadek ceny, która jest wynikiem ulepszeń organizacji przemysłowej. Gdy jakieś dobro podlega prawu zwiększania się przychodu, wówczas zwiększenie się produkcji tego dobra poza punkt równowagi może wywołać znaczny spadek ceny podaży; i jakkolwiek cena popytu na tę zwiększoną ilość produkcji może obniżyć się nawet jeszcze bardziej, tak iż produkcja da pewną stratę wytwórcom, to jednak ta strata może być znacznie mniejsza, niż wartość pieniężna zysku, który osiągają nabywcy i którego wykładnikiem jest przyrost zysku konsumenta.

Gdy więc chodzi o dobra, w których produkcji przejawia się ostro naogół działanie prawa zwiększania się przychodu lub, innemi słowy, o dobra, których normalna cena podaży szybko się zmniejsza w miarę zwiększania się rozmiarów produkcji, wówczas suma premjowa, wystarczająca do tego, aby wywołać znaczne zwiększenie podaży przy znacznem obniżeniu ceny, byłaby znacznie mniejsza, niż wynikający stąd przyrost zysku konsumenta. I gdyby można było osiągnąć ogólne porozumienie konsumentów, możnaby ustalić warunki w ten sposób, iż taka akcja byłaby bardzo korzystna dla wytwórców i jednocześnie pozostawiałaby znaczne korzyści spożywcom [1]).

[1]) Przypadek wielorakich położeń (stałej) równowagi, jakkolwiek nie ma wielkiego praktycznego znaczenia, jest dobrą ilustracją błędu, który tkwi w teorji największego zadowolenia, gdy ją rozumiemy jako prawdę powszechną. Pozycję bowiem, w której produkowana jest mała ilość, sprzedawana po wysokiej cenie, osiąga produkcja najwcześniej; zgodnie z tą teorją zaś położenie to należałoby uważać za to, które daje absolutne maximum ogólnego zadowolenia. Lecz inne położenie równowagi, odpowiadające większej produkcji i niższej cenie, byłoby równie zadowalniające dla producentów; konsumentom zaś dawałoby zadowolenie znacznie większe, różnica pomiędzy zyskiem konsumenta w drugim i w pierwszym przypadku reprezentowałaby wzrost sumy zadowolenia.

§ 6. Jednym takim prostym sposobem byłoby to, iżby społeczność pobierała podatek od dochodów własnych jej członków lub od produkcji dóbr, które podlegają prawu zmniejszania się przychodu, i poświęcała wpływy podatkowe na premjowanie produkcji tych dóbr, w których dziedzinie ostro się przejawia działanie prawa zwiększania się przychodu. Nim jednak dana społeczność zdecydowałaby się na taki sposób działania, musiałaby wziąć w rachubę rozważania, które nie wchodzą w ramy zajmującej nas tutaj ogólnej teorji, lecz niemniej mają wielkie znaczenie praktyczne. Trzebaby tu wziąć w rachubę bezpośrednie i pośrednie koszty ściągania podatku i premjowania; trudności zabezpieczenia tego, iżby ciężary podatkowe i korzyści premjowe były rozdzielone sprawiedliwie; trzebaby dalej wziąć w rachubę możliwości oszustwa i korupcji; niebezpieczeństwa, iż w gałęzi przemysłu, która otrzymała premjum, i w innych gałęziach, które miały na premjum nadzieje, ludzie, zamiast skierować swoją energję na prowadzenie własnego przedsiębiorstwa, zużyją ją na to, ażeby wpłynąć na osoby, od których premjowanie zależy.

Poza temi napół etycznemi zagadnieniami powstaną tu inne, o charakterze ściśle ekonomicznym, dotyczące skutków i wpływu, jaki poszczególny podatek lub premjum mieć będzie na interesy właścicieli ziemi w mieście i na wsi, których ziemia przystosowana jest właśnie do produkcji danego dobra. Są to zagadnienia, których przeoczać nie można; w szczegółach swych są jednak tak różne, że nie można ich tutaj należycie omówić [1]).

[1]) Wpływ podatku na produkcję rolną zbadany później przy pomocy diagramów, podobnych do tych, któremi posługiwaliśmy się dla przedstawienia urodzajności ziemi (porównaj ks. IV, rozdz. III). Renta właściciela ziemi pochłania pewną część łącznej sumy cen sprzedażnych wszystkich niemal dóbr, lecz stanowi szczególnie wydatną pozycję tam, gdzie dobro podlega prawu zmniejszania się przychodu; i założenie, bynajmniej nie odchylające się zbytnio od rzeczywistego stanu rzeczy, da nam możność przedstawienia zgruba na fig. 33 (która jest odtworzeniem fig. 31) najważniejszych rysów problemu.

Wykażemy w Dodatku H, 1, że właściwie nie można dowolnie przyjmować, jakoby koszty produkcji rolnej na ziemiach bogatszych i w warunkach bardziej korzystnych były niezależne od rozmiarów produkcji; zwiększenie produkcji bowiem łatwo może pociągnąć za sobą ulepszenie organizacji, jeżeli nie samego przemysłu rolnego, to w każdym razie przedsiębiorstw pomocniczych, a szczególniej przemysłu transportowego. Możemy niemniej pozwolić sobie na wprowadzenie prowizoryczne tego założenia, aby w ten sposób osiągnąć jasny pogląd na najważniejsze punkty zagadnienia; nie możemy tylko zapominać, że w każdem

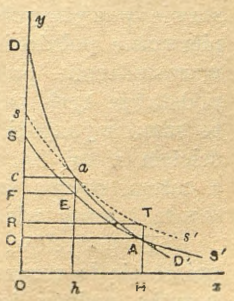


Fig. 33.

§ 7. Dosyć już powiedzieliśmy, aby wskazać charakter drugiego ważnego ograniczenia, które należy wprowadzić do teorji, w myśl której *maximum* zadowolenia można osiągnąć n a o g ó ł, zachęcając każdą jednostkę do tego, iżby wydawała swe zasoby pieniężne tak, jak to jej najlepiej odpowiada. Jest rzeczą jasną, że, jeżeli jednostka wydaje swój dochód tak, iż zwiększa popyt na usługi ludzi biednych i przyczynia się w ten sposób do zwiększenia ich dochodu, to w ten sposób przyczynia się do zwiększenia ogólnej szczęśliwości cokolwiek więcej, niż gdyby spowodowała zwiększenie o to samo quantum dochodów człowieka bogatego; zadowolenie bowiem, które człowiekowi biednemu daje jeden dodatkowy szyling, jest znacznie większe, niż zadowolenie, które dodatkowy szyling daje człowiekowi bogatemu. Jest też rzeczą jasną, że dobrze robi ten, kto kupuje rzeczy, których produkcja podnosi charakter wytwórcy, nie zaś rzeczy, których pro-

---

zastosowaniu ogólnych wywodów, opartych na tem założeniu, trzeba brać w rachubę te fakty, które tutaj pominęliśmy. Na podstawie tego założenia tedy, jeżeli *SS'* będzie krzywą podaży przed wprowadzeniem podatku, to rentę właściciela ziemi przedstawiać będzie *CSA*. Po nałożeniu podatku krzywa popytu podniesie się do położenia *ss'*, a renta właściciela ziemi stanowić będzie sumę, reprezentowaną przez pole *FSE*, które stanowi różnicę pomiędzy *cOha*, całkowitą ceną osiągniętą ze sprzedaży produktu *Oh* po *ha*, i całkowitą sumą wpływów podatkowych *cFea* wraz z *OhES*, całkowitemi kosztami produkcji produktu *Oh*, wyłączając rentę. (Na figurze krzywa *ss'* ma ten sam kształt, co *SS'*, co oznacza, że podatek ma charakter s p e c y f i c z n y, to znaczy, że jest jednorodnem obciążeniem każdej jednostki dobra wyprodukowanego, bez względu na jej wartość. Wywód nasz dotąd nie opiera się na tem założeniu; jeżeli je zaś zrobimy, to możemy krótszą drogą otrzymać nową rentę właściciela ziemi, reprezentowaną przez pole *csa*, równe polu *FSE*). Tak więc renta właściciela ziemi zmniejsza się o *CFEA*; gdy stratę tę dodamy do *CcAa*, co reprezentuje obniżenie zysku konsumenta, wówczas otrzymamy pole *cFEAa*, które o *aAE* przewyższa wpływy podatkowe.

Z drugiej strony bezpośrednie wypłaty premjowe przewyższałyby przyrost zysku konsumenta i zysk właściciela ziemi, obliczone na podstawie powyższych założeń. Gdybyśmy bowiem przyjęli położenie *ss'* za pierwotne położenie krzywej podaży, krzywą *SS'* za położenie krzywej po wprowadzeniu premjum, to wówczas nowy zysk właściciela ziemi na podstawie tych założeń byłby reprezentowany przez pole *CSA*, lub, co na to samo wychodzi, przez *RsT*; to pole zaś przewyższa pierwotną rentę właściciela ziemi *csa* o *RCaT*. Przyrost zysku konsumenta stanowi tu *cCAa*; a zatem, ogólna suma premjowa, *RCAT*, przewyższa przyrost zysku konsumenta i renty właściciela ziemi, wziętych razem, o pole *TaA*.

Z powodów, wyłuszczonych w Dodatku H3, założenie, na którem opiera się to rozumowanie, nie da się zastosować do przypadków, w których krzywa podaży jest pochylona negatywnie.

dukcja charakter jego obniża [1]). Lecz, dalej, jeżeli nawet przyjmiemy, że wartość przyjemności, jaką daje szyling, jest równa dla każdego, kto go utrzymuje, i że każdy zysk konsumenta wartości jednego szylinga ma jednakowe znaczenie, bez względu na to, jakie dobro zysk ten daje, to i teraz będziemy musieli przyznać, że to, w jaki sposób poszczególna jednostka wydaje swe dochody, jest rzeczą, która ma bezpośrednie ekonomiczne znaczenie dla całej społeczności. O ile bowiem jednostka wydaje swój dochód na rzeczy, które podlegają prawu zmniejszania się przychodu, to utrudnia w ten sposób osiągnięcie tych rzeczy dla swych sąsiadów i obniża rzeczywistą siłę nabywczą ich dochodów; o ile zaś wydaje swój dochód na rzeczy, które podlegają prawu zwiększania się przychodu, to ułatwia tem samem osiągnięcie tych rzeczy innym ludziom i w ten sposób zwiększa rzeczywistą siłę nabywczą ich dochodów.

Mówi się powszechnie, że równy podatek, proporcjonalny do wartości, od wszelkich dóbr ekonomicznych (materjalnych i niematerjalnych), lub, co na jedno wychodzi, podatek od wydatków, jest na pierwszy rzut oka podatkiem najbardziej sprawiedliwym, ponieważ nie zmienia naturalnych tendencyj i sposobów wydatkowania jednostki. Widzieliśmy teraz, że rozumowanie to jest niesłuszne. Lecz pomijając nawet chwilowo fakt, że bezpośredni skutek ekonomiczny podatku lub premjum nigdy nie jest jedynym czynnikiem, a bardzo często nie jest nawet głównym pośród czynników, które należy rozważyć, nim zostanie podatek wprowadzony, — pomijając nawet ten fakt, znaleźliśmy, co następuje. Po pierwsze, że podatek od obrotu zazwyczaj więcej obniża zysk konsumenta, niż podatek, pobierany wyłącznie od dóbr, w których produkcji małe mają znaczenie korzyści z produkowania na wielką skalę i które podlegają prawu zmniejszania się przychodu; powtóre zaś, że mogłoby być nawet korzystne dla społeczeństwa, gdyby rząd pobierał podatki od dóbr, które podlegają prawu zmniejszania się przychodu i część poborów podatkowych poświęcał na premjowanie rzeczy, które podlegają prawu zwiększania się przychodu.

Konkluzje te, trzeba zwrócić na to uwagę, same przez się nie dają dostatecznej podstawy do ingerencji rządu. Wskazują natomiast, że wiele pozostaje do zrobienia w dziedzinie starannego zestawiania danych statystycznych, dotyczących popytu i podaży, i naukowego interpretowania wyników statystyki, aby ustalić, w jakich granicach społeczność może ingerować z pożytkiem w celu zwrócenia działal-

[1]) Porównaj ks. III, rozdz. VI.

ności ekonomicznej jednostek w takim kierunku, iżby przyczyniała się najbardziej do zwiększenia ogólnej sumy szczęśliwości [1]).

ROZDZIAŁ XIV.

TEORJA MONOPOLÓW.

§ 1. Nigdy nie przypuszczano, że monopolista, szukając własnej korzyści, z natury rzeczy zwraca się w tym kierunku, który w największej mierze prowadzi do dobrobytu społeczeństwa, jako całości, i że on sam wchodzi tu w rachubę tylko na równi z innymi członkami społeczeństwa. Teorja największego zadowolenia nigdy nie była stosowana do popytu i podaży dóbr zmonopolizowanych. Tymczasem wiele można się nauczyć, badając stosunek pomiędzy interesami monopolisty, a interesami społeczeństwa, oraz warunki ogólne, przy których byłoby rzeczą możliwą wprowadzić politykę przedsiębiorstwa, bardziej dobroczynną dla społeczeństwa, jako całości, niż ta, którą prowadziłby monopolista, gdyby miał na uwadze wyłącznie swe własne interesy. Mając ten cel na widoku, będziemy teraz szukali metody porównania ilościowego korzyści, które może dać społeczeństwu, względnie monopoliście, przyjęcie przez tego ostatniego różnych sposobów działania.

---

[1]) Jest rzeczą godną uwagi, iż Malthus (*Political Economy* rozdz. III, § 9) dowodził, że jakkolwiek trudności importowania zagranicznego zboża, które powstały w czasie wielkiej wojny (z Napoleonem), sprawiły, iż kapitał od bardziej zyskownych inwestycyj przemysłowych przeszedł do mniej zyskownych inwestycyj rolnych, to jednak, jeżeli zostanie wzięta w rachubę powstała stąd zwyżka renty rolnej, można przyjść do wniosku, że nowy kierunek działania gospodarczego był „bardziej zyskowny ze stanowiska narodowego, choć mniej zyskowny ze stanowiska indywidualnego". W tem niewątpliwie miał słuszność; lecz przeoczył bez porównania ważniejszą szkodę, jaką ludności przyniosła powstała stąd zwyżka ceny zboża i wynikające obniżenie zysku konsumenta. Senior bierze w rachubę interesy konsumenta w swych badaniach, dotyczących różnych skutków z jednej strony wzmożonego popytu, z drugiej — opodatkowania w dziedzinie produktów rolnych i fabrycznych (*Political Economy*, str. 118—23). Zwolennicy polityki protekcyjnej w krajach, które eksportują produkt surowy, posługiwali się argumentacją, zmierzającą w tym samym kierunku, co argumenty, podane w rozdziale obecnym; podobnemi argumentami posługują się obecnie, szczególniej w Ameryce (naprzykład H. C. Adams) dla uzasadnienia aktywnego udziału państwa w tych dziedzinach produkcji, które podlegają prawu zwiększania się przychodu. Metodę graficzną stosował w sposób cokolwiek podobny do tego, jaki przyjęliśmy w rozdziale obecnym, Dupuit w roku 1844; niezależnie od niego później, w roku 1871, Fleeming Jenkin (*Edinburgh Philosophical Transactions*).

W tomie następnym przeprowadzimy badanie proteuszowskich form nowoczesnych stowarzyszeń ekonomicznych i monopolów, pośród których najważniejsze, naprzykład trusty, rozwinęły się stosunkowo niedawno. Obecnie rozważamy tylko te ogólne czynniki, wyznaczające wartość monopolową, które można wykazać i ustalić w sposób mniej lub więcej wyraźny w każdym przypadku, w którym pojedyncza osoba lub zrzeszenie ma możność ustalenia bądź ilości towaru zaofiarowanego na sprzedaż, bądź ceny podaży.

§ 2. Na pierwszy rzut oka w interesie właściciela monopolu jest, rzecz jasna, przystosowanie podaży do popytu nie w ten sposób, iżby cena, za którą może sprzedać swój towar, miała pokrywać zaledwie koszty produkcji, lecz w taki, żeby dawało mu możliwie największy całkowity dochód czysty.

Lecz tutaj spotykamy pewną trudność, dotyczącą znaczenia terminu „czysty dochód". Cena podaży towaru, produkowanego w warunkach wolnej konkurencji, obejmuje normalne zyski; całe te zyski, a w każdym razie to, co z nich pozostanie po odjęciu procentów od kapitału zaangażowanego i ubezpieczenia od straty, często klasyfikuje się, nie przeprowadzając subtelniejszych rozróżnień, jako dochód czysty. Gdy zaś ktoś sam kieruje własnem przedsiębiorstwem, często nie rozróżnia dość starannie tej części zysków, które w rzeczywistości są płacą zarobkową za kierownictwo, od zysków wyjątkowych, które wynikają z tego, iż dane przedsiębiorstwo ma w pewnej mierze charakter monopolu.

Tej trudności unikamy w znacznym stopniu, gdy chodzi o towarzystwa, gdzie wszystkie, lub prawie wszystkie wydatki na kierownictwo wchodzą do ksiąg rachunkowych, jako określone sumy i zostają odjęte od ogółu wpływów towarzystwa, nim zostatnie ustalony czysty jego dochód.

Czysty dochód, rozdzielany pomiędzy udziałowców, obejmuje procenty od kapitału zaangażowanego i ubezpieczenie od ryzyka, nie obejmuje natomiast, lub obejmuje tylko w małym stopniu zarobki za kierownictwo, tak iż suma, o którą dywidenda przewyższa sumę, która może być uważana za procenty i ubezpieczenie, jest dochodem monopolowym, którego właśnie szukamy.

Ponieważ jest znacznie łatwiej ustalić ściśle wielkość tego czystego dochodu, gdy monopol jest własnością towarzystwa akcyjnego, niż gdy jest w ręku jednostki lub firmy prywatnej, przeto weźmiemy teraz jako przykład typowy towarzystwo gazowe, które ma monopol dostarczania gazu w jakiemś mieście. Dla uproszczenia sprawy przypuśćmy, że towarzystwo dane włożyło już cały swój własny kapitał w urządzenia i że pożycza nowy kapitał, którego potrzebuje dla

rozszerzenia przedsiębiorstwa, emitując zobowiązania, oprocentowane w pewien określony sposób.

§ 3. Tabela popytu na gaz pozostaje zupełnie taka sama, jakaby była, gdyby gaz był dobrem, produkowanem na zasadach wolnej konkurencji; podaje ona cenę tysiąca stóp, za którą konsumenci miejscy będą mogli zużywać poszczególne ilości gazu. Tabela podaży natomiast musi przedstawiać normalne koszty produkcji każdej poszczególnej ilości gazu; koszty te zaś obejmują procenty od wszelkiego kapitału, zaangażowanego w przedsiębiorstwie gazowem, — zarówno od kapitału, który stanowi własność akcjonarjuszy, jak i od kapitału pożyczonego, oprocentowanego według stopy normalnej; koszty te obejmują dalej płace zarobkowe dyrektorów i stałych urzędników, przystosowane (mniej lub więcej dokładnie) do pracy, jaką ludzie ci muszą wykonywać, i, co za tem idzie, zwiększające się w miarę zwiększenia się produkcji gazu. Tabelę dochodu monopolowego można tedy zbudować w sposób następujący. Stawiając obok każdej poszczególnej ilości produkowanego dobra jego cenę popytu i cenę podaży, obliczoną według dopiero co przedstawionej zasady, należy odjąć każdą cenę podaży od odpowiedniej ceny popytu i różnicę postawić w kolumnie dochodu monopolowego obok odpowiedniej ilości dobra.

Tak, naprzykład, jeżeli tysiąc miljonów stóp możnaby sprzedać rocznie po cenie 3 *sz.* za tysiąc stóp i jeżeli cena podaży tej ilości wynosiłaby 2 *sz.* 9 pensów za tysiąc, to w tabeli dochodu monopolowego obok tej ilości stałyby 3 pensy, wskazując pośrednio, że cały dochód czysty przy sprzedaży tej ilości wynosiłby trzy miljony pensów, czyli 12.500 fun. szterlingów. Celem towarzystwa, jeśli będzie ono miało na względzie tylko własne bezpośrednie dywidendy, będzie ustalenie takiej ceny gazu, iżby całkowity dochód czysty był możliwie największy [1]).

---

[1]) Niechaj więc DD' będzie krzywą popytu, a SS' krzywą, odpowiadającą tabeli podaży, opisanej w tekście. Przeprowadźmy teraz MP_2P_1 prostopadle do Ox z jakiegokolwiek punktu M na Ox; niechaj linja przetnie SS' w P_2, DD' — w P_1; na tej prostopadłej odetnijmy teraz $MP_3 = P_2P_1$; wówczas punkt P_3 będzie się znajdował na trzeciej krzywej QQ', którą możemy nazwać krzywą dochodu monopolowego. Cena podaży małej ilości gazu będzie, rzecz oczywista, bardzo wysoka; to też w sąsiedztwie osi Oy krzywa podaży będzie się znajdowała powyżej krzywej popytu i, co za tem idzie, krzywa czystego dochodu biec będzie poniżej Ox. Ta ostatnia krzywa przetnie Ox w K i po raz drugi w H, — w punktach, które znajdują się na jednej prostopadłej odpowiednio pod B i A, pod dwoma punktami przecięcia krzywych popytu i podaży. Największy dochód monopolowy znajdziemy tedy, wyszukawszy punkt q_3 na QQ', taki, iżby Lq_3, poprowadzone

§ 4. Przypuśćmy teraz, że zachodzi zmiana warunków podaży: trzeba teraz ponieść nowe koszty, lub można uniknąć jakiegoś dawnego nakładu; lub też, być może, został nałożony nowy podatek na przedsiębiorstwo, lub też wreszcie przyznano mu jakieś premjum.

---

prostopadle do Ox, pomnożone przez OL dawało: $OL \times Lq_3$ jako maximum. Lq_3 przy przedłużeniu przecina SS' w q_2 i DD' w q_1; wobec tego towarzystwo gazowe, jeżeli zechce osiągnąć najwyższy bezpośredni dochód monopolowy, ustali cenę od tysiąca stóp, odpowiadającą odcinkowi Lq_1 i sprzeda zatem OL tysięcy stóp; koszty produkcji będą tu wynosiły Lq_2 od tysiąca, cały zaś dochód czysty wyniesie $OL \times q_1q_2$ lub, co na jedno wychodzi, $OL \times Lq_3$.

Linje przerywane na diagramie, znane są matematykom, jako hiperbole; możemy je nazwać krzywemi stałego dochodu: mają bowiem tę własność że, jeżeli z punktu dowolnego na tych krzywych poprowadzimy prostopadłą do Ox i do Oy, (z których pierwsza przedstawiać będzie dochód od tysiąca stóp, a druga — ilość stóp sprzedanych), to iloczyn tych dwóch odcinków będzie liczbą stałą dla wszystkich punktów na jednej i tej samej krzywej. Ten iloczyn jest wprawdzie mniejszy dla krzywych położonych bliżej współrzędnych, niż dla krzywych bardziej od współrzędnych oddalonych.

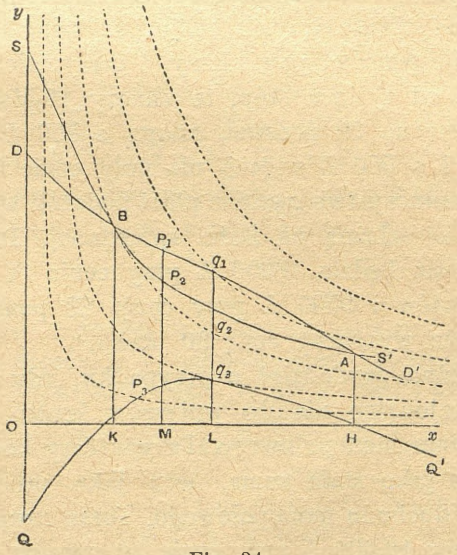


Fig. 34.

A zatem, ponieważ P_3 znajduje się na krzywej mniejszego stałego dochodu, niż krzywa, na której znajduje się q_3, przeto $OM \times MP_3$ jest mniejsze, niż $OL \times Lq_3$. Należy zaznaczyć, że q_3 jest punktem, w którym QQ' dotyka jednej z tych trzech krzywych. To znaczy, że q_3 znajduje się na krzywej większego stałego dochodu, niż jakikolwiek inny punkt na QQ'; co za tem idzie, $OL \times Lq_3$ jest większe, niż $OM \times MP_3$, nie tylko przy tem położeniu punku M, jakie ma on na figurze, lecz również przy wszelkiem położeniu, jakie M może przyjąć na osi Ox. Znaczy to, że q_3 zostało wyznaczone słusznie

Początkowo przyjmijmy, że to zmniejszenie lub zwiększenie kosztów jest sumą stałą i że dotyczy przedsiębiorstwa, jako niepodzielnej całości i nie zmienia się zależnie od ilości produkcji. Wówczas bez względu na to, jaka jest cena i jaką ilość dobra sprzedano, dochód monopolowy zwiększy się lub zmniejszy o tę właśnie sumę i, co za tem idzie, ta cena sprzedażna, która dawała maximum dochodu monopolowego przed zmianą, będzie dawała maximum również i po niej; stąd też zmiana ta nie będzie dla monopolisty pobudką do tego, iżby zmieniał plan swego działania. Przypuśćmy naprzykład, że maximum dochodu monopolowego przedsiębiorstwo osiąga, sprzedając rocznie tysiąc dwieście miljonów stóp sześciennych, i że taką ilość sprzedaje przy cenie 30 pensów; przypuśćmy dalej, że koszty produkcji przy tej ilości wynoszą 26 pensów, tak iż pozostaje dochód monopolowy 4 pensów od tysiąca stóp, to znaczy 20.000 funtów szterlingów ogółem. To jest wysokość maximalna tego dochodu: gdyby towarzystwo ustaliło cenę wyższą, powiedzmy 31 pensów, i sprzedało tylko tysiąc sto miljonów stóp, to otrzymałoby dochód monopolowy 4.2 pensy od tysiąca stóp, to znaczy 19.250 Ł ogółem; ażeby zaś sprzedać tysiąc trzysta miljonów, towarzystwo musiałoby obniżyć cenę do 28 pensów, powiedzmy, i otrzymałoby dochód monopolowy 3,6 pensa od tysiąca stóp, to znaczy 19,500 Ł ogółem. Tak więc, ustalając cenę na 30 pensów, osiąga o 750 Ł więcej, niż przy cenie 31 pensów, i o 500 Ł więcej, niż przy cenie 28 pensów. Przypuśćmy teraz, że towarzystwo gazowe płaci podatek wynoszący 10000 Ł jako sumę stałą, niezależną od ilości sprzedanej. Teraz jego dochód monopolowy wynosić będzie 10000 Ł przy cenie 30 pensów, 9225 Ł przy cenie 31 pensów i 9500 Ł przy cenie 28 pensów. Wobec tego towarzystwo i teraz wyznaczy cenę 30 pensów.

To samo można powiedzieć o przypadku, gdy podatek lub premjum jest proporcjonalne nie do wpływów brutto przedsiębiorstwa, lecz do jego dochodu monopolowego. Przypuśćmy bowiem, że podatek jest pobierany nie jako stała suma, lecz jako procent pewien, powiedzmy 50%, od dochodu monopolowego. Teraz towarzystwo zachowa dochód monopolowy 10,000 Ł przy cenie 30 pensów, otrzyma 9,625 Ł

---

jako punkt na QQ' odpowiadający największemu całkowitemu dochodowi monopolowemu. W ten sposób więc otrzymujemy regułę: jeżeli przez punkt, w którym QQ' dotyka jednej z szeregu krzywych stałego dochodu, zostanie przeprowadzona prostopadła, przecinająca krzywą popytu, wówczas odległość tego punktu przecięcia od Ox będzie ceną, po której towar dany winien być ofiarowany na sprzedaż, aby osiągnąć maximum dochodu monopolowego. Porów. notę XXII w Dodatku Matematycznym.

przy cenie 31 pensów i 9,750 Ł przy cenie 28 pensów. I teraz więc pozostanie cena 30 pensów [1]).

Z drugiej strony podatek proporcjonalny do ilości produkcji skłania monopolistę do zmniejszenia produkcji i podwyższenia ceny; w ten sposób bowiem monopolista zmniejsza swoje koszty. Nadwyżkę ogółu wpływów ponad ogół nakładów można tedy zwiększyć teraz przez zmniejszenie produkcji, gdy tymczasem przed nałożeniem podatku tą drogą nadwyżka by się zmniejszyła. Jeżeli przed nałożeniem podatku czysty dochód był tylko cokolwiek większy, niż dochód, któryby dały znacznie mniejsze obroty, to monopolista mógłby zyskać przez znaczne bardzo zredukowanie produkcji; stąd też w przypadkach takich, jak obecny, istnieje prawdopodobieństwo, że opodatkowanie wywoła bardzo znaczne zmniejszenie produkcji i zwyżkę ceny. Skutki przeciwne wywoła zmiana, polegająca na zmniejszeniu kosztów prowadzenia przedsiębiorstwa monopolowego, o sumę, która zmienia się w bezpośredniej zależności od ilości wyprodukowanej.

W ostatnim przykładzie podatek dwóch pensów od tysiąca stóp obniżyłby dochód monopolowy do 10083 Ł, gdyby towarzystwo pobierało 31 *p.* od tysiąca stóp i wobec tego sprzedało tysiąc sto miljonów stóp; zmniejszyłby zaś do 10000 Ł, gdyby towarzystwo pobierało 30 *p.* i sprzedało tysiąc dwieście miljonów; dochód ten zaś wynosiłby tylko 8666 Ł przy cenie 28 *p.* za tysiąc stóp, przy ogólnej ilości sprzedanej tysiąc trzysta miljonów stóp. Podatek więc skłania tutaj towarzystwo do podniesienia ceny cokolwiek powyżej 30 pensów; być może, towarzystwo ustali cenę 31 *p.*, a może nawet wyższą cokolwiek; nasze

---

[1]) Jeżeli koszty prowadzenia monopolu zwiększą się (drogą opodatkowania lub w inny sposób) o ryczałtową sumę, niezależną od ilości wyprodukowanej, to wynikiem tego będzie, że każdy punkt krzywej dochodu monopolowego przesunie się na dół do punktu jakiegoś na krzywej dochodu stałego, reprezentującej dochód stały, mniejszy o pewne stałe quantum od dochodu, który obecnie reprezentuje. A zatem punkt maximalnego dochodu na nowej krzywej dochodu monopolowego leży poniżej punktu na starej krzywej, na tej samej prostopadłej; to znaczy, że cena sprzedaży i ilość produkcji pozostaje bez zmiany. Rzecz się będzie miała odwrotnie, gdy będzie chodziło o stałe premjum lub inne stałe zmniejszenie ogółu kosztów produkcji. Co się tyczy skutków podatku proporcjonalnego do dochodu monopolowego, porównać Notę XXIII w Dodatku Matematycznym.

Należy jednak zaznaczyć, że gdy podatek lub inny nowy koszt dodatkowy przewyższa maximum dochodu monopolowego, wówczas uniemożliwia prowadzenie produkcji monopolowej; zamienia on cenę, która dawała maximum dochodu monopolowego, w cenę, przy której do minimum sprowadzałaby się strata, wynikająca z dalszego prowadzenia przedsiębiorstwa monopolowego.

diagramy nie wskazują dokładnie, jakie podwyższenie ceny będzie dawało największą korzyść.

Gdyby natomiast produkcja gazu była premjowana, w stosunku 2 *p.* od sprzedanego tysiąca stóp, to dochód monopolowy podniósłby się do 28,416 Ł przy cenie 31 *p.*, do 30,000 Ł przy cenie 30 *p.* i do 30,333 Ł przy cenie 28 *p.*: tutaj premjum spowodowałoby tedy obniżenie ceny. Taki sam skutek miałoby, rzecz oczywista, ulepszenie metod produkcji gazu, któreby obniżyło koszt produkcji o 2 *p.* na na 1000 stóp [1]).

[1]) Przyjęliśmy w tekście, że podatek lub premjum jest proporcjonalne do obrotów: gdy jednak rzecz dokładnie zbadamy, to okaże się, że wywód nasz nie opiera się na żadnem innem założeniu prócz tego, iż ogólne sumy podatkowe lub premjowe wzrastają z każdem zwiększeniem się tej ilości; wywody nasze w rzeczywistości nie wymagają założenia, jakoby sumy te wzrastały ściśle proporcjonalnie do ilości produkcji.

Wielce pouczające będzie, jeżeli wykreślimy diagramy, reprezentujące różne warunki popytu i (monopolowej) podaży, i otrzymamy w ten sposób w wyniku różne kształty krzywej monopolowej. Staranne zbadanie kształtu krzywych, w ten sposób otrzymanych, pomoże więcej, niż jakiekolwiek subtelne rozumowanie, do zrozumienia wielorakich form działania sił ekonomicznych w zakresie przedsiębiorstw monopolowych. Wykreślić można te krzywe na jednym z diagramów, na których przedstawiliśmy krzywe stałego

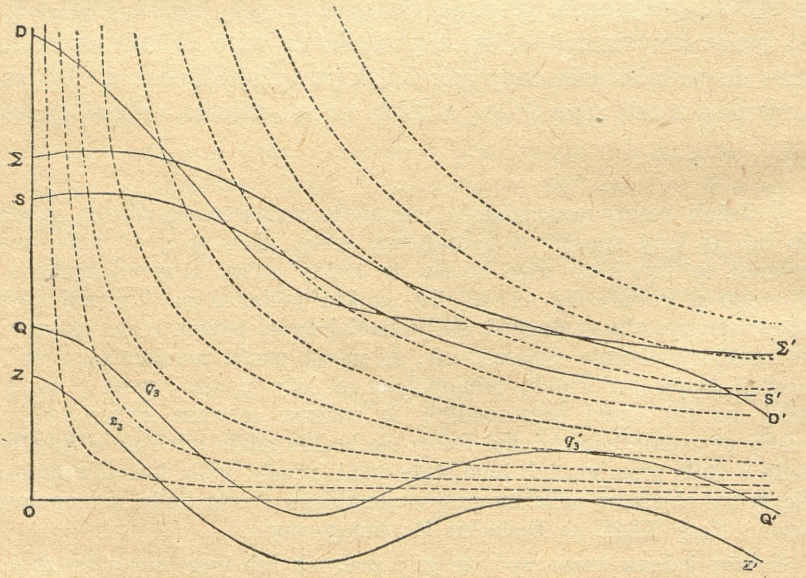


Fig. 35.

dochodu: krzywe te, zestawione na jednym rysunku z krzywą dochodu monopolowego, wyznaczą odrazu punkt, czy punkty największego dochodu. Znajdziemy bowiem, nietylko wtedy, gdy krzywe popytu i podaży przeci-

§ 5. Monopolista straciłby cały swój dochód monopolowy, gdyby produkował na sprzedaż ilość tak wielką, iż cena podaży, taka, jak ją tutaj zdefinjowaliśmy, byłaby równa cenie popytu: ilość produkcji, która daje maximum dochodu monopolowego, jest zawsze znacznie mniejsza. Może się tedy wydawać, jak gdyby ilość produkcji przy istnieniu monopolu była znacznie mniejsza, a cena jej dla konsumenta zawsze większa, niż wówczas, gdy niema monopolu; lecz w rzeczywistości tak nie jest.

Gdy bowiem produkcja jest całkowicie w rękach jednej osoby lub jednego towarzystwa, wówczas całkowite koszty produkcji są zazwyczaj mniejsze, niż byłyby, gdyby ta sama ogólna ilość produkcji była rozdzielona pomiędzy wielu stosunkowo małych i rywalizujących ze sobą producentów. Musieliby walczyć ze sobą o zwrócenie na siebie uwagi konsumentów i z konieczności rzeczy musieliby wydatkować

---

nają się więcej, niż raz, lecz również wtedy, gdy raz tylko się przecinają, że często bywa, jak to widać na fig. 35, iż istnieje wiele punktów na krzywej dochodu monopolowego, w których styka się ona z krzywą dochodu stałego.

Każdy z tych punktów będzie wyznaczał rzeczywiste maximum dochodu monopolowego; lecz zazwyczaj jeden z tych punktów będzie się szczególniej uwydatniał jako maximum dzięki swemu położeniu na krzywej większego stałego dochodu, niż dochód, który reprezentują inne krzywe i, co zatem idzie, dzięki temu, że punkt ten będzie wyznaczał większy dochód monopolowy, niż inne punkty.

Jeżeli rzecz się ma tak, jak na fig. 35, jeżeli, mianowicie główne to maximum q'_3 jest znacznie oddalone na prawo od mniejszego maximum q_3, wówczas nałożenie podatku na dany towar lub jakakolwiek inna zmiana, przesuwająca w górę krzywą podaży w całej jej rozciągłości, obniżyłaby w tym samym stopniu krzywą przychodu monopolowego. Niechaj krzywa podaży podniesie się z położenia SS' do położenia $\Sigma\Sigma'$ i niechaj wskutek tego krzywa dochodu monopolowego przesunie się na dół z położenia QQ' do położenia ZZ'; wówczas główny punkt największego dochodu przesunie się z położenia q'_3 do położenia z_3, co będzie wyrazem znacznego zmniejszenia produkcji, znacznego podniesienia ceny i znacznej szkody, poniesionej przez konsumentów. Wręcz przeciwne skutki takich zmian, jak premjowanie danego dobra, które obniżają cenę podaży i podnoszą krzywą przychodu monopolowego, można zobrazować na diagramie, przyjmując ZZ' za pierwotne, QQ' zaś za nowe położenie krzywej. Chwila zastanowienia wystarczy, aby uczynić oczywistem to (dobrze jednak byłoby zilustrować rzecz przez wykreślenie odpowiednich diagramów), że im bardziej krzywa dochodu monopolowego zbliża się do kształtu krzywej dochodu stałego, tem więcej zmienia się położenie punktu dochodu maksimalnego wskutek danej zmiany kosztów produkcji towaru. Zmiana ta jest znaczna na fig. 35 nie dlatego, że DD' i SS' przecinają się więcej, niż jednokrotnie, lecz dlatego, że dwie części krzywej QQ', oddzielone od siebie znaczną odległością, znajdują się w sąsiedztwie tej samej krzywej stałego dochodu.

ogółem znacznie więcej na reklamę w różnych jej formach, niż pojedyncza firma; mieliby też mniejszą możność wykorzystania wielu różnorakich ekonomij, związanych z produkcją na wielką skalę. W szczególności nie mogliby wydatkować tak wiele na ulepszenie metod produkcji i maszyn, jak jedna wielka firma, która wie, że ma wszelką pewność, iż sama będzie zbierała wszystkie owoce dokonanych ulepszeń.

Rozumowanie to opiera się wprawdzie na przypuszczeniu, że owa jedna firma ma kierownictwo sprawne i rzutkie i że rozporządza w sposób nieograniczony kapitałem: założenie to jednak nie zawsze odpowiada rzeczywistości. Tam, gdzie je można uczynić, możemy wnioskować ogólnie, iż tabela podaży na dane dobro, gdyby nie było monopolu, wykazywałaby wyższe ceny podaży, niż ceny w tabeli podaży monopolowej; a zatem ilość produkcji danego dobra, odpowiadająca równowadze w warunkach wolnej konkurencji, byłaby mniejsza, niż ilość, na którą cena popytu jest równa cenie podaży monopolowej [1]).

Jednem z najbardziej interesujących i trudnych zastosowań teorji monopolu jest zastosowanie jej do zagadnienia, czy rzeczą najkorzystniejszą dla interesów publicznych jest przydzielenie oddzielnych terenów poszczególnym wielkim kolejom żelaznym i wyłączenie na tych terenach konkurencji. Dla uzasadnienia odpowiedzi twierdzącej wysuwa się argument, że kolej może taniej przewieźć dwa miljony pasażerów lub dwa miljony ton ładunku, niż jeden miljon i że podział popytu na usługi dwóch linij kolejowych uniemożliwi obu zaofiarowanie tanich usług. Trzeba przyjąć, że *ceteris paribus* cena monopolowa, ustalona przez kolej, będzie ulegała zniżce przy każdem zwiększeniu popytu na usługi kolei, i *vice versa*. Doświadczenie wykazało jednak, że wobec tego, iż natura ludzka jest taka, jaka jest, przełamanie monopolu przez otwarcie nowej kolei przyspiesza raczej, niż opóźnia obniżenie taryfy na kolei dawniej istniejącej. Pozostaje jeszcze do rozważenia uwaga, że po pewnym czasie obie koleje połą-

---

[1]) Innemi słowy, jakkolwiek L z konieczności leżeć musi w znacznej odległości na lewo od H (zgodnie z fig. 34), to jednak krzywa podaży danego dobra, gdyby nie było monopolu, mogłaby leżeć o tyle niżej od obecnego położenia SS', że jej punkt przecięcia z DD' leżałby na tej figurze znacznie na lewo od A i mógłby nawet leżeć na lewo od L. Mówiliśmy już (ks. IV, rozdz. XI i XII, oraz ks. V, rozdz. XI) o przewadze, jaką jedna potężna firma ma nad mniejszymi swymi współzawodnikami w tych dziedzinach przemysłu, w których w sposób ostry działa prawo zwiększania się przychodu; mówiliśmy też jednocześnie o tem, że miałaby taka firma szanse zdobycia faktycznego monopolu w swej dziedzinie produkcji, gdyby przez wiele pokoleń kolejnych kierownikami jej byli ludzie, dorównujący umysłem, przedsiębiorczością i energją pierwotnym założycielom przedsiębiorstwa.

czą się i obciążą publiczność kosztami, straconemi na podwojenie środków transportu. Lecz i ta uwaga wprowadza tylko nowe przedmioty sporu. Teorja monopolów nasuwa raczej, niż rozwiązuje podobne zagadnienia; musimy też odłożyć na później rozważanie tych zagadnień [1]).

§ 6. Dotąd wychodziliśmy z założenia, że właściciel monopolu ustala cenę towaru, mając wyłącznie na względzie bezpośredni dochód czysty, który może osiągnąć. W rzeczywistości jednak, jeżeli nawet nie obchodzą go interesy konsumentów, prawdopodobnie będzie on myślał o tem, że popyt na jakąś rzecz zależy w znacznej mierze od tego, w jakim stopniu nawykli ludzie do jej używania lub spożywania; będzie też prawdopodobnie zdawał sobie sprawę z tego, że, jeżeli może zwiększyć ilość sprzedaży, biorąc cenę cokolwiek niższą, niż ta, która mu daje czysty dochód maksimalny, to zwiększone zapotrzebowanie na jego towar w niedługim czasie powetuje mu straty obecne. Im niższa jest cena gazu, tem większe prawdopodobieństwo, że ludzie zaprowadzą sobie instalacje gazowe; gdy zaś już raz będzie zaprowadzona instalacja, to prawdopodobnie będą gazu używali, choćby nawet jakiś inny sposób ogrzewania i oświetlania, naprzykład zapomocą elektryczności, lub olejów mineralnych, zaczął później konkurować z gazem. Rzecz ta przedstawia się jeszcze wyraźniej, gdy towarzystwo kolejowe ma faktyczny monopol transportowy i komunikacyjny w kierunku jakiegoś portu morskiego lub w kierunku miejscowości podmiejskiej, która dotychczas tylko częściowo jest zabudowana. Towarzystwo kolejowe może tu uważać, że będzie korzystne dla jego interesów, gdy będzie pobierało opłaty znacznie niższe, niż te, któreby mu dały maximum czystego dochodu, a to w tym celu, aby przyzwyczaić kupców do korzystania z danego portu i zachęcić mieszkańców portu do powiększenia doków i składów; w drugim przypadku zaś w tym celu, aby pomóc spekulantom budowlanym w nowem przedmieściu do taniego budowania domów i do

[1]) Dokładne zbadanie teoretyczne zagadnień, dotyczących wpływu, jaki cena monopolowa wywiera na zwiększenie popytu, wymaga stosowania matematyki; z takim sposobem traktowania zapozna się czytelnik w artykule o monopolach profesora Edgewortha w *Giornale degli Economisti* za październik 1897. Lecz rozpatrzenie figury 34 przekona, że przy równomiernem podnoszeniu do góry krzywej DD' przesunie się L znacznie na prawo i wynikające stąd położenie punktu q_1 będzie prawdopodobnie niższe, niż poprzednio. Jeżeli jednak osiedli się w danym okręgu nowa grupa rezydentów tak zamożnych, że ich gotowość podróżowania bardzo mało jest zależna od taryf kolejowych, wówczas kształt krzywej DD' się zmieni: lewa jej strona podniesie się więcej, niż prawa, i nowe położenie q_1 może być wyższe, niż pierwotne.

szybkiego znalezienia lokatorów, przez co przedmieście szybko nabierze charakteru zamożności i w ten sposób zapewni sobie na przyszłość trwały rozwój. To poświęcenie przez monopolistę części swych obecnych zysków, aby rozwinąć przedsiębiorstwo w przyszłości, różni się raczej pod względem zakresu, niż rodzaju od ofiar, które zazwyczaj czyni młoda firma dla zdobycia sobie klienteli.

W takich przypadkach, jak przytoczone, towarzystwo kolejowe, jakkolwiek nie rości sobie pretensji do kierowania się motywami filantropijnemi, to jednak znajduje, że własne jego interesy są tak ściśle związane z interesami jego klientów, iż zyskuje ono na tem, gdy czasowo poświęca część swych czystych dochodów w celu zwiększenia zysku konsumenta. Jeszcze ściślejszy związek pomiędzy interesami spożywcy i wytwórcy zachodzi wówczas, gdy naprzykład właściciele ziemscy w jakimś okręgu porozumiewają się ze sobą w celu przeprowadzenia bocznicy kolejowej, nie mając wielkiej nadziei na to, że opłaty taryfowe dadzą bieżącą stopę procentową od kapitału, który wkładają — to znaczy, nie mając wielkiej nadziei, iżby dochód monopolowy z kolei, jak go określiliśmy powyżej, był inny, niż negatywny, — lecz oczekując, że kolej tak podwyższy wartość ich majątków, iż przedsięwzięcie ich naogół będzie zyskowne. Gdy zaś władze municypalne przedsiębiorą dostawę gazu i wody lub ułatwiają transport i komunikację, polepszając drogi, budując nowe mosty, prowadząc linje tramawajowe, wówczas powstaje zawsze pytanie, czy skala opłat powinna być tak wysoka, iżby opłaty dawały dobry dochód czysty i pokrywały procenty od włożonego kapitału, czy też opłaty winny być niskie, tak, iżby większy był zysk konsumenta.

§ 7. Jest tedy rzeczą jasną, iż trzeba zbadać obliczenia, na których podstawie monopolista wytycza kierunek swego działania, przyjmując, że uważa on zwiększenie zysku konsumenta, jako równie pożądane dla niego samego, jeśli nie na równi z takiem samem zwiększeniem jego własnego dochodu monopolowego, to w każdym razie na równi ze zwiększeniem własnych dochodów o połowę lub o trzy czwarte mniejszem.

Jeżeli zysk konsumenta, który wynika ze sprzedaży danego dobra po jakiejś określonej cenie, dodamy do dochodu monopolowego, otrzymanego przy tej cenie, wówczas suma obu jest miarą pieniężną czystych korzyści, płynących ze sprzedaży danego dobra dla producentów i konsumentów łącznie, lub, jakbyśmy to inaczej mogli powiedzieć, suma ta jest *całkowitą korzyścią* ze sprzedaży tego dobra. Jeśli monopolista uważa, że zysk konsumenta jest dla niego równie ważny, jak równy zysk własny, to celem jego

będzie wyprodukować taką właśnie ilość dobra, przy której całkowita ta korzyść osiągnie maximum [1]).

---

[1]) Na fig. 36 DD', SS', QQ' są krzywemi popytu, podaży i dochodu monopolowego, wykreślonemi w taki sam sposób, jak na fig. 34. Z punktu P_1 przeprowadźmy P_1F prostopadle Oy; wówczas DFP_1 jest zyskiem konsumenta, osiągniętym ze sprzedaży OM tysięcy stóp gazu po cenie MP_1. Na MP_1 weźmy punkt P_4 tak, iżby $OM \times MP_4 =$ polu DFP_1: wówczas w miarę tego, jak punkt M będzie się przesuwał wzdłuż Ox, poczynając od O, P_4 będzie wykreślało czwartą naszą krzywą OR, którą możemy nazwać krzywą zysku konsumenta. (Oczywista, krzywa ta przechodzi przez O, gdy bowiem ilość sprzedana dobra jest równa zeru, zysk konsumenta znika również).

Teraz od P_3P_1 odetnijmy $P_3P_5 = MP_4$, tak, iż $MP_5 = MP_3 + MP_4$. Wówczas $OM \times MP_5 = OM \times MP_3 + OM \times MP_4$. Lecz $OM \times MP_3$ jest to cały dochód monopolowy, gdy ilość OM została sprzedana po cenie MP_1;

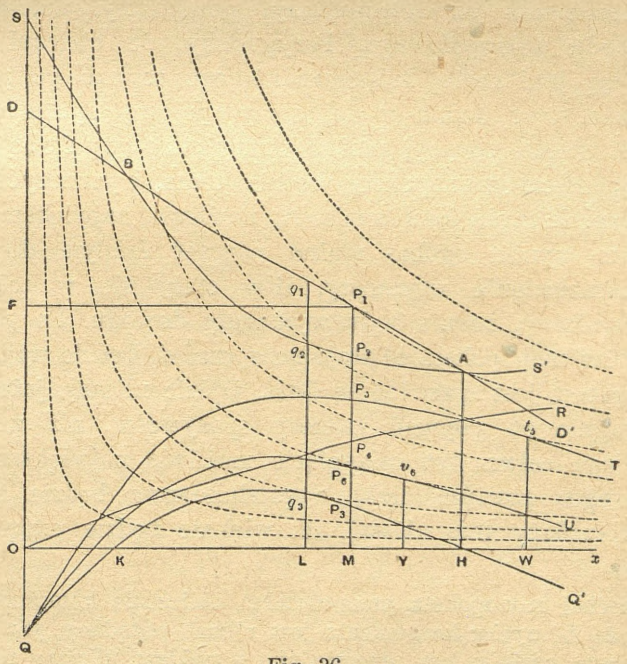


Fig. 36.

$OM \times MP_4$ zaś jest odpowiednim zyskiem konsumenta. $OM \times MP_5$ tedy jest sumą dochodu monopolowego i zysku konsumenta, to znaczy, jest miarą pieniężną całej korzyści, jaką społeczeństwo osiągnie z danego dobra, gdy zostanie wyprodukowana ilość OM. Miejscem geometrycznem punktów P_5 jest nasza piąta krzywa QT, którą możemy nazwać krzywą całkowitej korzyści. Styka się ona z jedną z krzywych stałego dochodu w punkcie t_5, co wskazuje, że pieniężna miara całkowitej korzyści osiąga maximum, gdy ilość zaofiarowana na sprzedaż wynosi OW, lub, co na jedno wychodzi, gdy cena sprzedaży jest równa cenie popytu na ilość OW.

Rzadko się jednak zdarza, iżby monopolista mógł i chciał traktować Ł1 zysku konsumenta jako równie pożądany, jak Ł1 dochodu monopolowego. Nawet rząd, który uważa, że jego własne interesy utożsamiają się z interesami ludności, musi liczyć się z faktem, że, jeżeli zrezygnuje z jednego źródła dochodu, to musi, naogół biorąc, uciec się do innych źródeł, które również mają swe strony ujemne. Z konieczności bowiem będą się z niemi wiązały tarcia i koszty, oraz pewne szkody dla ludności, takie naprzykład, które powyżej oznaczyliśmy, jako stratę zysku konsumenta. I nie można nigdy poborów tych unormować zupełnie sprawiedliwie, szczególniej, jeżeli weźmiemy w rachubę, iż nierówny jest udział różnych członków społeczeństwa w korzyściach, dla których rząd miałby rezygnować z części swych dochodów.

Przypuśćmy tedy, że monopolista woli kompromis i że uważa Ł1 zysku konsumenta za równoważny, powiedzmy, dziesięciu szylingom dochodu monopolowego. Przypuśćmy, że obliczył on dochód monopolowy, jaki może dać sprzedaż jego towaru po pewnej określonej cenie, i że dodał do tej sumy połowę zysku konsumenta: sumę tych dwóch pozycyj można nazwać k o r z y ś c i ą k o m p r o m i s o w ą; celem monopolisty będzie teraz wyznaczyć taką cenę, która uczyni korzyść kompromisową możliwie największą [1]).

Dalsze wyniki ogólne można poprzeć ścisłym dowodem, lecz chwila zastanowienia wystarczy, iżby stały się w tak oczywisty sposób prawdziwe, że nie będą wymagały dowodu. Po pierwsze ilość towaru, którą monopolista ofiaruje na sprzedaż, będzie większa (a cena, za którą gotów jest sprzedać tę ilość, będzie niższa), jeżeli w pewnej mierze pragnie on poprzeć interesy spożywców, niż wówczas, gdy jedynym jego celem jest osiągnięcie możliwie największego dochodu monopolowego; powtóre, ilość wyprodukowana będzie tem większa (a cena sprzedaży tem niższa), im większe będzie pragnienie mono-

[1]) Niechaj monopolista przeprowadza obliczenie kompromisowe na tej podstawie, że *Ł1* zysku konsumenta jest równie pożądany, jak *Ł2n* dochodu monopolowego, gdzie n jest odpowiednim ułamkiem. Weźmy teraz punkt P_6 na P_3P_5 w ten sposób, iżby $P_3P_6 = n.P_3P_5$, lub, co na jedno wychodzi, $n.MP_4$. Wówczas $OM \times MP_6 = OM \times MP_3 + n.OM \times MP_4$; to znaczy = dochodowi monopolowemu, otrzymanemu ze sprzedaży ilości OM po cenie $PM_1 + n.$ wzięty zysk konsumenta, otrzymany ze sprzedaży: jest to więc korzyść kompromisowa ze sprzedaży. Miejsce geometryczne punktów P_6 jest naszą szóstą krzywą, QU, którą możemy nazwać k r z y w ą k o r z y ś c i k o m p r o m i s o w e j. Styka się ona z jedną z krzywych stałego dochodu w punkcie u_6, co wskazuje, że korzyść kompromisowa osiąga swe maximum, gdy zostaje sprzedana ilość OY, lub, co na jedno wychodzi, gdy cena sprzedaży jest równa cenie popytu na ilość OY.

polisty poparcia interesów spożywcy; to znaczy, im bliższy będzie producent tego, iżby zysk konsumenta stawiać na równi ze swoim własnym dochodem [1]).

§ 8. Przed kilkudziesięciu laty rozumowano powszechnie w sposób następujący: „Ustawodawca angielski, który uważa siebie za sługę ludności, dla której ustanawia prawa, winien troszczyć się o to, iżby nie kierować jej energji wytwórczej do takich dziedzin produkcji, w których wyniki nie opłacają pracy, lub — że przetłumaczymy to na język bardziej potoczny — winien troszczyć się o to, iżby nie angażować ludności w takie rzeczy, które nie dadzą dochodu wystarczającego na pokrycie procentów od ich kosztu“ [2]). Takie powiedzenia i zwroty, jak przytoczone, mogą znaczyć niewiele więcej, niż to, iż rzecz, której konsumenci nie byli skłonni zdobywać za wysoką cenę i na wielką skalę, prawdopodobnie przedstawiałaby się jako korzystna i pożyteczna przeważnie tylko w obłudnych radach tych ludzi, którzy mieli jakiś osobisty interes w proponowanem przedsięwzięciu; lecz częściej prawdopodobnie zwroty takie były wyrazem niedoceniania tego, jak wielki interes mają konsumenci w istnieniu niskiej ceny, interes, który nazywamy tutaj zyskiem konsumenta [3]).

---

[1]) To znaczy, że po pierwsze OY na fig. 36 jest zawsze większe, niż OL, a po drugie, że, im większe n, tem większe OY (porównać Notę XXIII *bis* w Dodatku Matematycznym).

[2]) Słowa przytoczone z artykułu wstępnego w *The Times*, 30 lipca 1874 r.; są one dobrym wyrazem opinji publicznej.

[3]) Możemy przyjąć, że fig. 37 obrazuje nam sprawę jakiegoś przedsięwzięcia rządowego w Indjach. Krzywa podaży na całej swojej rozciągłości znajduje się ponad krzywą popytu, co wskazuje, że przedsięwzięcie, do którego się odnosi, jest niepopłatne w tem znaczeniu, iż jakąkolwiek cenę ustalą producenci, poniosą stratę pieniężną; ich dochód monopolowy będzie wartością ujemną. Lecz QT, krzywa całkowitej korzyści, wznosi się ponad Ox i styka się z krzywą stałego dochodu w punkcie t_5. Jeżeli teraz zostaje zaofiarowana na sprzedaż ilość OW (lub, co na jedno wychodzi, jeżeli zostanie ustalona cena równa cenie popytu dla OW), to wynikający stąd zysk konsumenta, obliczony w pełnej jego wartości, przeważy stratę, którą daje produkcja, o ilość, reprezentowaną przez pole $OW \times Wt_5$. Lecz przypuśćmy, że dla pokrycia deficytu rząd musi pobierać podatki, i że, jeśli weźmiemy w rachubę wszystkie koszty pośrednie i wszelkie zło, podatki te kosztują ludność dwa razy więcej, niż przynoszą rządowi; wówczas trzeba będzie liczyć, że dwie rupje zysku konsumenta kompensują wydatek rządu w wysokości jednej tylko rupji. Ażeby przedstawić czysty zysk przedsiębiorstwa na podstawie tego założenia, musimy wykreślić krzywą korzyści kompromisowej QU, jak na fig. 36, lecz przyjmując $n = ½$. W ten sposób $MP_6 = MP_3 + ½\ MP_4$. (Ujmując to samo, moglibyśmy raczej powiedzieć, że QU zostało wykreślone na połowie odległości pomiędzy krzywą negatywną dochodu monopolowego QQ' i krzywą korzyści całkowitej QT). W ten sposób

Jednym z głównych warunków powodzenia prywatnego przedsiębiorstwa jest zdolność obliczania korzyści i stron ujemnych planowanego przedsięwzięcia i przypisywania im tego znaczenia, jakie mają rzeczywiście. Kto na podstawie praktyki i dzięki przyrodzonym uzdolnieniom zdobył umiejętność należytej oceny każdego czynnika produkcji, ten już jest na dobrej drodze do majątku; i zwiększenie wydajności naszych sił wytwórczych jest w znacznej mierze dziełem dużej liczby ludzi zdolnych, którzy poświęcili się nieustannemu zdobywaniu tych instynktów gospodarczych. Lecz, niestety, korzyści i straty, oceniane w ten sposób, to niemal zawsze korzyści i straty producenta; i niewielu znajdzie się ludzi, którzyby zechcieli zestawiać i oceniać porównawczo interesy zarówno spożywcy, jak producenta, w różnych możliwych przedsięwzięciach. Tylko bardzo niewielu ludzi bowiem zna z bezpośredniego swego doświadczenia fakty potrzebne, i ci nieliczni znają je tylko w bardzo ograniczonym zakresie i bardzo niedokładnie. Co więcej, gdy jakiś bardzo uzdolniony administrator

---

przeprowadzona na fig. 37 krzywa QU styka się z krzywą stałego dochodu w punkcie u_6, co wskazuje, że, jeżeli ilość OY zostanie zaofiarowana na

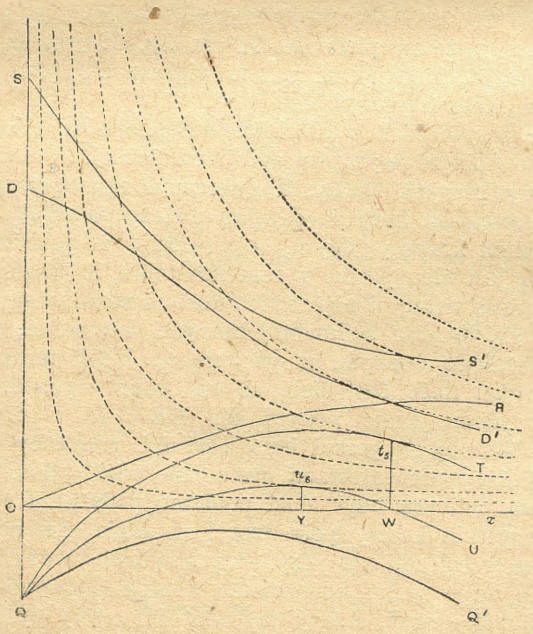


Fig. 37.

sprzedaż, lub, co na jedno wychodzi, jeżeli zostanie ustalona cena, równa cenie popytu na OY, wówczas czysty zysk będzie się wyrażał iloczynem $OY \times Yu_6$.

zdobył te instynkty w zakresie interesów publicznych, które zdolni ludzie interesów mają we własnych swoich sprawach, to niema wielkiego prawdopodobieństwa, aby miał możność zrealizowania swych planów bez ograniczeń. W każdym razie w kraju demokratycznym niema co do żadnego wielkiego przedsięwzięcia publicznego pewności, iż będzie przez czas dłuższy prowadzone konsekwentnie według pewnych wytycznych, o ile nie można jasno wykazać korzyści z niego płynących, nietylko tym nielicznym, którzy mają bezpośrednie doświadczenie w ważnych sprawach publicznych, lecz również tej licznej rzeszy ludzi, którzy nie mają takiego doświadczenia i którzy muszą tworzyć sobie sąd na podstawie danych, jakie im inni dostarczą.

Sądy tego rodzaju muszą zawsze być mniej wartościowe, niż sądy, które tworzy sobie zdolny człowiek interesów, kierując się instynktami, opartemi na długiem doświadczeniu, zdobytem w prowadzeniu własnych interesów. Lecz sądy te można uczynić znacznie bardziej zasadnemi, niż są obecnie, jeżeli będzie można je oprzeć na statystycznej mierze odpowiednich korzyści i szkód, które różne sposoby prowadzenia spraw publicznych dadzą różnym klasom społeczeństwa. Wiele błędów polityki ekonomicznej rządów i wiele niesprawiedliwości, które były jej wynikiem, powstało wskutek braku danych statystycznych. Mała grupa ludzi, jednostronnie zainteresowanych w sprawach ekonomicznych, zabierała w nich głos stale i zbiorowo, a donośnie; gdy tymczasem niewiele słyszano z drugiej strony od tej wielkiej masy ludności, której interesy pozostawały w sprzeczności z interesami pierwszych. Jeśli bowiem nawet zwracano uwagę mas na te sprawy, to jednak mało się znalazło ludzi, którzyby chcieli włożyć duży wysiłek w sprawę, w której poszczególna jednostka ma drobny tylko udział i interes. Ci pierwsi tedy osiągnęli to, czego chcieli, jakkolwiek mogłoby się okazać, gdyby można było oprzeć się na pomiarach statystycznych wchodzących tu w rachubę interesów, że suma interesów tej nielicznej pierwszej grupy stanowiła tylko jedną dziesiątą, lub nawet tylko jedną setną część ogólnej sumy interesów tej licznej masy, która milczała.

Bez wątpienia dane statystyczne łatwo interpretować fałszywie; często też wprowadzają one w błąd, gdy po raz pierwszy opieramy się na nich, rozważając nowe problemy. Można jednak wyraźnie i ściśle ustalić, jakie są te najważniejsze błędy, które bywają popełniane przy fałszywem interpretowaniu danych statystycznych i rzecz tę w sposób jasny wyłożyć, tak iż wreszcie nikt nie będzie się ośmielał ich powtarzać, nawet wówczas, gdy zwracać się będzie do audytorjum, nie znającego się na rzeczy. Naogół wywody, które

można sprowadzić do formy statystycznej, choć pozostają jeszcze na niskim poziomie, robią postępy bardziej pewne i bardziej szybkie, niż jakiekolwiek inne metody rozumowania, zmierzające do osiągnięcia powszechnego porozumienia wszystkich tych, którzy badają jedno i to samo zagadnienie. Wobec szybkiego rozwoju interesów zbiorowych i wzrastającej tendencji do działania zbiorowego w pracach ekonomicznych, staje się z każdym dniem rzeczą coraz bardziej ważną, iżbyśmy wiedzieli, jakie miary ilościowe interesów publicznych są najbardziej potrzebne i jakich danych statystycznych do tego potrzeba; równie ważną jest rzeczą, iżbyśmy przystąpili do zbierania tych danych.

Nie jest, być może, nierozumna nadzieja, że statystyka konsumcji zostanie z czasem zorganizowana w ten sposób, iż będzie dawała tabele popytu dostatecznie wiarogodne na to, aby mogły obrazować na diagramach, przemawiających do oka, wielkość zysku konsumenta, którą dają różne metody i kierunki działalności publicznej i prywatnej. Badanie tych diagramów może wyszkolić stopniowo umysł i dać mu umiejętność tworzenia sobie bardziej słusznego pojęcia o względnej wielkości korzyści, jaką społeczeństwu dają różne sposoby prowadzenia interesów publicznych i prywatnych. Być może, zdrowsze teorje zajmą miejsce tych tradycyj poprzedniego pokolenia, które, możliwe, miały korzystny wpływ w swoim czasie, które jednak przytłumiły zapał społeczny, rzucając podejrzenie na wszelkie projekty samodzielnych przedsiębiorstw publicznych, któreby nie wykazywały w bilansie bezpośredniego zysku pieniężnego.

Polityczne znaczenie wielu wywodów abstrakcyjnych, które przeprowadziliśmy ostatnio, stanie się w pełni widoczne dopiero przy końcu obecnego traktatu. Mimo to wydawało się nam, że będzie korzystne wprowadzić te wywody już tak wcześnie, w części ze względu na ich ścisły związek z podstawową teorją równowagi popytu i podaży, w części zaś ze względu na to, że rzucają ubocznie światło na charakter i cele tego badania czynników rządzących rozdziałem, których rozważaniem mamy się właśnie zająć.

§ 9. Dotychczas zakładaliśmy, że monopolista może kupować i sprzedawać według własnej woli. W rzeczywistości jednak monopolistyczne porozumienia w jednej dziedzinie wytwórczości sprzyjają takimż porozumieniom w tych gałęziach, które od danej kupują, lub które jej sprzedają; konflikty i aljansy pomiędzy takiemi stowarzyszeniami mają coraz większą i ważniejszą rolę w ekonomice nowoczesnej. Oderwane rozumowanie o charakterze ogólnym niewiele ma do powiedzenia na ten temat. Jeżeli dwa monopole bezwzględne

dopełniają się wzajemnie, tak, iż żaden z nich nie może wyzyskać swej produkcji bez pomocy drugiego, to niema sposobu, iżby wyznaczyć wysokość ceny ostatecznego produktu. Przypuśćmy, naprzykład, idąc za Cournotem, że miedź i cynk mają jedno tylko zastosowanie, mianowicie jako składniki mosiądzu; przypuśćmy dalej, że jeden człowiek, *A*, jest właścicielem wszelkich źródeł podaży miedzi, inny zaś, *B*, jest właścicielem wszelkich źródeł cynku. Wówczas nie będzie można określić z góry, jaka ilość mosiądzu zostaje wprodukowana, ani też ceny, za którą mosiądz będzie sprzedawany. Każdy z nich będzie się starał zdobyć większe korzyści, i jakkolwiek wynik tego współzawodnictwa będzie w znacznej mierze dotykał nabywców, nie będą oni mogli nań wpłynąć [1]).

Przy sformułowanych przed chwilą warunkach *A* nie mógłby liczyć na to, że przypadną mu wszystkie korzyści (a nawet jakakolwiek ich część) ze zwiększenia się sprzedaży, które powstaną wskutek obniżenia ceny miedzi na rynku, na którym cena cynku jest stała dzięki pewnym warunkom naturalnym raczej, niż wskutek strategji kupieckiej. Gdyby bowiem *A* obniżył swą cenę, *B* mógłby wziąć to za znak słabości ekonomicznej i mógłby podwyższyć cenę cynku, wskutek czego *A* straciłby i na cenie i na ilości sprzedanej. To też każdy z nich starałby się oszukać drugiego; i konsumenci mogliby skonstatować, że na rynek zjawia się mniejsza ilość mosiądzu i że wskutek tego cena jego jest wyższa, niżby była, gdyby jeden monopolista był właścicielem wszystkiej miedzi i wszystkiego cynku: ten bowiem mógłby na dłuższą metę widzieć swój zysk w niskiej cenie, pobudzającej konsumcję. Lecz ani *A*, ani *B* nie może obliczyć skutku swojego działania, o ile się nie porozumieją i nie zgodzą na pewną wspólną politykę, to znaczy, o ile nie dokonają częściowego i, być może, czasowego tylko połączenia swoich monopolów. Z tej racji, a również i dlatego, że monopole łatwo mogą wpływać ujemnie

[1]) Jest też pewna daleka analogja pomiędzy tym przykładem, a przykładem złożonej renty z siły wodnej i z jednego placu, na którym siła ta może być użyta (porównaj powyżej ks. V, rozdz. XI, 7); analogja ta dotyczy nieokreśloności zasad podziału zysku producenta. Lecz w przykładzie obecnym niema sposobu wyznaczenia tego, jaki będzie zysk producenta. Podstawowe równania Cournot'a są oparte, jak się zdaje, na założeniach sprzecznych wewnętrznie (porównać jego *Recherches sur les Principes mathématiques des Richesses*, rozdz. IX, str. 113). Tutaj, jak w wielu innych razach, otworzył on nowe perspektywy, lecz przeoczył jednocześnie rzeczy najbardziej oczywiste. Prof. H. L. Moore (*Quarterly Journal of Economics*, luty 1906), opierając się częściowo na pracach Bertranda i prof. Edgeworth'a, jasno przedstawia założenia, potrzebne w rozważaniu zagadnień, dotyczących monopolu.

na pokrewne gałęzie przemysłu, można słusznie argumentować, iż naogół interes publiczny wymaga, aby dopełniające się wzajemnie monopole znajdowały się w jednem ręku.

Lecz są też racje przeciwne, być może, jeszcze ważniejsze. W rzeczywistości bowiem w życiu niema monopolów tak absolutnych i trwałych, jak te, o których dopiero co mówiliśmy. Przeciwnie, w świecie nowoczesnym istnieje wciąż wzrastająca tendencja do zastąpienia nowemi metodami i rzeczami starych rzeczy i metod, które nie rozwijają się postępowo zgodnie z interesami konsumentów; i konkurencja bezpośrednia i pośrednia, która tutaj działa, prawdopodobnie będzie osłabiała pozycję dwóch dopełniających się monopolów nie w jednakowym stopniu. Tak, naprzykład, jeżeli w jakimś małym i izolowanym kraju będzie istniała tylko jedna przędzalnia i tylko jedna tkalnia, to w pewnym okresie czasu może leżeć w interesie publicznym to, iżby obie znajdowały się w tych samych rękach. Lecz od takiego monopolu będzie znacznie trudniej się uwolnić, niż gdyby istniały dwa oddzielne przedsiębiorstwa monopolowe.

Weźmy teraz jakąś bezpośrednią linję komunikacyjną, częściowo kolejową, częściowo okrętową, pomiędzy dwoma wielkiemi ośrodkami przemysłowemi. Gdyby konkurencja na obu częściach drogi była na stałe niemożliwa, to prawdopodobnie byłoby dla publiczności rzeczą korzystną, iżby okręty i koleje znajdowały się tu w tych samych rękach. W rzeczywistości jednak nie można wypowiadać takiego ogólnego twierdzenia. W pewnych warunkach jest rzeczą korzystniejszą dla interesów publicznych, aby oba przedsiębiorstwa były w jednych rękach; w innych warunkach, które, być może, istnieją w rzeczywistości najczęściej, najkorzystniejsze jest dla ogółu, aby pozostały w różnych rękach.

Podobnie, argumenty na korzyść łączenia się karteli monopolistycznych lub innych towarzystw w dopełniających się wzajemnie gałęziach przemysłu, jakkolwiek na pierwszy rzut oka są często prawdopodobne, a nawet przekonywujące, to jednak przy dokładniejszem zbadaniu okazują się zwodnicze. Kładą one nacisk na to, że w ten sposób usuwa się tarcia społeczne i ekonomiczne; lecz dzieje się to kosztem większych i bardziej długotrwałych konfliktów w przyszłości [1]).

---

[1]) Ks. III dzieła mego pod tytułem *Industry and Trade* zajmuje się badaniem zagadnień pokrewnych zagadnieniom, któreśmy szkicowo rozważali w tym rozdziale.

ROZDZIAŁ XV.

STRESZCZENIE OGÓLNEJ TEORJI RÓWNOWAGI POPYTU I PODAŻY.

§ 1. W rozdziale obecnym nie zajmujemy się żadnem nowem zagadnieniem: podajemy poprostu streszczenie wyników księgi V. Druga część tego rozdziału może być pożyteczna dla tych czytelników, którzy opuścili późniejsze rozdziały: wskaże im bowiem, choć nie będzie mogła wyjaśnić, ogólne myśli tych rozdziałów.

W księdze V badaliśmy teorję wzajemnego ustosunkowania popytu i podaży w ich formie najbardziej ogólnej, uwzględniając, jak można najmniej specjalne przypadki zastosowania teorji i odkładając do następnej księgi badanie znaczenia tej ogólnej teorji dla poszczególnych czynników produkcji, a mianowicie dla pracy, kapitału i ziemi.

Trudności, związane z tem zagadnieniem, zależą głównie od tego, że rynki badane mogą mieć różną rozciągłość przestrzenną i czasową; przyczem czas ma większe znaczenie, niż przestrzeń (rozdział I).

Nawet na rynku bardzo krótkotrwałym, takim, naprzykład, jak targ prowincjonalny na zboże, tranzakcje będą prawdopodobnie oscylowały około pewnego przeciętnego poziomu ceny, która będzie miała pewne prawo do tego, aby nazywać się ceną równowagi. Lecz to, że kontrahenci będą ofiarowywali jedną cenę, a odrzucali inną, będzie zależało w bardzo małej mierze, jeśli wogóle będzie zależało, od obliczeń dotyczących kosztu produkcji. Będą oni mieli na względzie głównie obecny popyt z jednej strony, z drugiej zaś rozporządzalne w danej chwili zapasy danego dobra. Prawda, że będą się liczyli w pewnej mierze z takiemi procesami produkcji w bliskiej przyszłości, które mogą wpłynąć na dalsze kształtowanie się rynku; lecz będą sięgali wzrokiem bardzo niedaleko poza chwilę obecną, gdy chodzić będzie o dobra zniszczalne. Koszt produkcji, naprzykład, nie ma żadnego dostrzegalnego wpływu na tranzakcje na jednodniowym targu rybnym (rozdział II).

W niezmiennym stanie ekonomicznym, w którym podaż mogłaby się dokładnie przystosować w każdym szczególe do popytu, normalne koszty produkcji, koszty graniczne i koszty przeciętne (włączając w to rentę) byłyby jednem i tem samem, zarówno dla długich, jak i dla krótkich okresów czasu. Przy rzeczywistym stanie ekonomicznym natomiast zarówno język pisarzy zawodowych, jak i ludzi interesu,

wykazuje wielką elastyczność, co się tyczy używania terminu „normalny“ w zastosowaniu do przyczyn, wyznaczających wartość. Tutaj wymaga zbadania jeden ze sposobów podziału okresów czasu, zarysowujący się najwyraźniej.

W tym podziale jeden kraniec stanowią długie okresy, w których może w pełni się przejawić normalne działanie sił ekonomicznych, w których zatem można usunąć czasowy brak wykwalifikowanych pracowników lub jakiegoś innego czynnika produkcji; w których wreszcie mają czas się zrealizować te oszczędności i ekonomje, które normalnie są wynikiem zwiększenia skali produkcji — normalnie, to znaczy bez pomocy jakiegoś zasadniczo nowego wynalazku. Wydatki firmy typowej, kierowanej z normalnem uzdolnieniem i mającej normalną możność osiągania korzyści wewnętrznych i zewnętrznych z produkcji na wielką skalę, można przyjąć za podstawę oceny normalnych kosztów produkcji: i gdy okres rozważany jest dostatecznie długi na to, iżby inwestycję kapitału, włożonego w stworzenie i rozwinięcie nowego przedsiębiorstwa, zostały przeprowadzone całkowicie i wydały w całej pełni owoce, wówczas graniczna cena podaży jest taka, jakiej oczekiwanie wystarcza właśnie zaledwie na dłuższą metę, aby skłonić kapitalistów do zaangażowania kapitałów materjalnych, a pracowników wszelkiego rodzaju — do włożenia swego kapitału osobistego w dany przemysł.

Na drugim krańcu podziału stoją okresy czasu dość długie na to, aby producenci mogli przystosować swoją produkcję do zmian popytu, o ile to można zrobić przy istniejącej w danej chwili liczbie pracowników wykwalifikowanych, przy danym zasobie kapitału wyspecjalizowanego i przy danej organizacji przemysłowej. Okresy te jednak nie są dostatecznie długie na to, aby producenci mogli wprowadzić jakieś znaczne zmiany w podaży tych czynników produkcji. Dla takich okresów należy przyjąć, że zasób środków materjalnych produkcji i osobistych uzdolnień jest w znacznej mierze niezmienny i że graniczny przyrost podaży jest zależny od obliczeń wytwórców, dotyczących tego, jaką ilość opłaci się wyprodukować przy pomocy danych środków. Gdy panuje ożywienie w życiu ekonomicznem, energja produkcji dochodzi do najwyższego stopnia; zostają wykorzystane jak najbardziej wszelkie środki produkcji, praca odbywa się poza zwykłemi godzinami, i wówczas granice produkcji raczej wyznacza brak możliwości, niż brak woli dalszej i szybszej produkcji. Gdy natomiast w życiu ekonomicznem panuje zastój, wówczas każdy wytwórca musi łamać sobie głowę nad tem, przy jak dalece bliskiej kosztów pierwotnych cenie opłaci mu się przyjmować nowe obstalunki. Lecz tutaj

niema żadnego określonego prawa, i głównym czynnikiem decydującym jest obawa zepsucia rynku, ta zaś działa w różny sposób i z różną siłą na różnych ludzi i różne grupy gospodarcze. Głównym motywem wszelkich jawnych umów i wszelkich nieformalnych „zwyczajowych" porozumień tajnych, czy to pracobiorców, czy pracodawców, jest konieczność zapobieżenia temu, iżby jednostki nie psuły wspólnego rynku, działaniu, które może im przynieść bezpośrednie zyski, lecz kosztem większej straty dla całego przemysłu (rodziały III, IV, V).

§ 2. Następnie zrobiliśmy pewną dygresję, chcąc rozważyć stosunek pomiędzy popytem i podażą rzeczy, które muszą współdziałać, aby zadośćuczynić łącznemu popytowi; najważniejszym tego przykładem jest wyspecjalizowany kapitał materjalny i wyspecjalizowane kwalifikacje osobiste, które muszą współdziałać w każdej dziedzinie produkcji. Niema bowiem bezpośredniego popytu ze strony spożywców, ani na jeden, ani na drugie, lecz tylko jest popyt łączny na kapitał i na pracę wykwalifikowaną. Popyt na każdy z tych czynników zosobna jest popytem pochodnym, który *ceteris paribus* zwiększa się, gdy zwiększa się popyt na wspólny wytwór i gdy zmniejsza się cena podaży łącznych czynników produkcji. Podobnie dobra, których podaż jest łączna, takie, naprzykład, jak gaz i koks, lub mięso wołowe i skóry, mogą każde z osobna mieć tylko cenę podaży pochodnej, zależną od kosztów całego procesu produkcji z jednej strony, z drugiej zaś — od popytu na pozostałe produkty łączne.

Złożony popyt na jakąś rzecz, wynikający z tego, iż jest używana dla wielu różnych celów, i złożona podaż jakiejś rzeczy, która ma różne źródła produkcji, nie przedstawiają przy badaniu żadnej specjalnej trudności; różne ilości popytu na różne cele, lub podaży z różnych źródeł można dodać jedne do drugich według tej samej metody, którą przyjęliśmy w księdze III, wyznaczając popyt łączny ludzi bogatych, średnio zamożnych i biednych na jedno i to samo dobro (rozdział VI).

Następnie zbadaliśmy pokrótce sprawę rozdziału kosztów dodatkowych przedsiębiorstwa pomiędzy różne produkty tego przedsiębiorstwa — a specjalnie tych kosztów, które związane są ze zdobyciem stosunków handlowych, z rozsprzedażą towaru i z ubezpieczeniem (rozdział VII).

§ 3. Wracając do tych najważniejszych trudności w badaniu równowagi normalnego popytu i normalnej podaży, które związane są z elementem czasu, zbadaliśmy bardziej wyczerpująco stosunek pomiędzy wartością poszczególnego środka produkcji, a wartością rzeczy wyprodukowanych z jego pomocą.

Gdy różni producenci mają różną korzyść z produkowania jakiejś rzeczy, to cena jej musi być wystarczająca na to, iżby pokryć koszty produkcji tych producentów, którzy nie mają żadnych specjalnych i wyjątkowych ułatwień produkcji; gdyby bowiem cena ta nie pokrywała tych kosztów, wytwórcy zaprzestaliby produkcji lub zmniejszyliby ją i wskutek niewystarczającej podaży w stosunku do intensywności popytu cenaby się podniosła. Gdy na rynku panuje równowaga i dana rzecz jest sprzedawana po cenie, która pokrywa te koszty, wówczas pozostaje pewna nadwyżka ponad koszty produkcji dla tych wytwórców, którym sprzyjają wyjątkowo korzystne warunki. Jeżeli warunki te polegają na możności korzystania z darmych darów natury, nadwyżka ta nazywa się zyskiem producenta lub rentą producenta: w każdym razie istnieje tutaj nadwyżka i jeżeli właściciel darmego daru natury wynajmuje go komuś innemu, to zazwyczaj może otrzymać za jego używanie dochód pieniężny, równoważny owej nadwyżce.

Cena produktu jest równa kosztowi produkcji jego dozy granicznej, to znaczy, dozy, wyprodukowanej w warunkach tak niekorzystnych, iż produkcja nie daje już renty. Koszty tej ilości można obliczyć, nie popełniając błędnego koła w rozumowaniu; kosztów innych ilości natomiast obliczyć bez błędnego koła nie można.

Jeżeli okaże się, że ziemia, na której uprawiano chmiel, może dawać wyższą rentę, jako ziemia ogrodowa, wówczas niewątpliwie zostanie zmniejszony teren uprawy chmielu; to podniesie graniczny koszt produkcji chmielu i, co za tem idzie, jego cenę. Renta, którą ziemia da przy jednym rodzaju produkcji, zwraca naszą uwagę na to, że popyt na ziemię dla tego rodzaju produkcji zwiększa trudność podaży innych rodzajów, jakkolwiek bezpośrednio nie wchodzi w skład kosztów produkcji tych innych rzeczy. Podobne rozumowanie stosuje się do zależności pomiędzy miejską wartością placów i kosztami rzeczy produkowanych na tych placach.

Tak więc, gdy szeroko ujmiemy zagadnienie normalnej wartości, gdy badamy czynniki, wyznaczające na dłuższą metę wartość normalną, gdy przedstawiamy „ostateczne“ skutki czynników ekonomicznych, — wówczas dochód, który daje kapitał w tych formach, wchodzi w skład wpływów, z których mają być pokryte koszty produkcji rozważanego dobra; i obliczenia co do prawdopodobnej wysokości tego dochodu wywierają bezpośredni wpływ na decyzję producentów, którzy stoją na granicy produkcji i namyślają się, czy zwiększyć środki produkcji, czy też nie. Lecz z drugiej strony, gdy rozważamy czynniki, wyznaczające ceny normalne dla okresu, który

jest krótki w porównaniu z czasem, potrzebnym do znacznego zwiększenia podaży środków produkcji, wówczas wpływ tych czynników na wartość jest głównie pośredni i mniej więcej podobny do wpływu, jaki mają darme dary natury. Im krótszy okres, który rozważamy, i im wolniejszy proces produkcji tych środków, tem mniejszą rolę będą grały zmiany wysokości dochodu, które środki te dają, jako czynnik ohamowujący lub zwiększający podaż dobra z ich pomocą produkowanego, i jako czynnik podnoszący lub obniżający cenę podaży tego dobra (rodziały VIII—XI).

§ 4. To nas prowadzi do rozważania pewnych trudności o charakterze technicznym, związanych z granicznemi kosztami produkcji dobra, które podlega prawu zwiększania się przychodu. Te trudności wynikają stąd, iż powstaje pokusa, aby przedstawiać cenę podaży jako zależną od ilości produkcji, nie biorąc pod uwagę długości czasu, którego z konieczności potrzebuje każde indywidualne przedsiębiorstwo dla rozszerzenia swej organizacji wewnętrznej, a jeszcze bardziej — zewnętrznej; to też trudności te najbardziej uwydatniają się w matematycznych i w napółmatematycznych roztrząsaniach teorji wartości. Gdy bowiem zmiany ceny podaży i ilości produkcji uważamy za zależne wyłącznie jedna od drugiej, nie uwzględniając stopniowego rozwoju, to wydaje się zasadną rzeczą rozumowanie, że cena graniczna podaży dla każdego indywidualnego wytwórcy jest tą sumą jego ogólnych kosztów produkcji, które ponosi na wyprodukowanie ostatniej dozy, i że ta cena graniczna prawdopodobnie w wielu przypadkach zmniejszy się przez zwiększenie ilości produkcji znacznie więcej, niż zmniejszyłaby się cena popytu z tej samej przyczyny na rynku ogólnym.

Statyczna teorja równowagi nie da się tedy zastosować w całości do dóbr, które podlegają prawu zwiększania się przychodu. Należałoby jednak zwrócić uwagę na to, że w wielu gałęziach przemysłu każdy producent ma swój specjalny rynek, na którym jest dobrze znany i którego szybko rozszerzyć nie może; wskutek tego, choćby miał możność fizyczną szybkiego zwiększenia produkcji, ryzykowałby, że obniży bardzo cenę popytu na swym rynku specjalnym, lub też będzie musiał mniej korzystnie sprzedawać nadwyżkę swej produkcji poza tym rynkiem. I jakkolwiek są dziedziny produkcji, w których każdy producent ma dostęp do dużego pojemnego rynku, to jednak i w tych dziedzinach zwiększenie produkcji daje tylko nieznaczne korzyści i oszczędności wewnętrzne, gdy istniejące urządzenia wytwórcze są już dobrze wyzyskane. Bez wątpienia istnieją dziedziny przemysłu, do których nie odnosi się żadne z tych twierdzeń: są to dziedziny w stadjum przejściowem i trzeba przyznać, że statyczna teorja równowagi normalnego popytu i normalnej podaży nie da się z pożytkiem do

nich zastosować. Lecz przypadki takie nie są liczne; w stosunku zaś do wielkiej ilości dziedzin przemysłu związek pomiędzy ceną podaży i ilością produkcji ma zasadniczo inny charakter w granicach krótkich, niż w granicach długich okresów czasu.

W granicach krótkich okresów czasu trudności przystosowania organizacji wewnętrznej i zewnętrznej przedsiębiorstwa do szybkich zmian ilości produkcji są tak wielkie, że trzeba przyjąć naogół, iż cena podaży zwiększa się wraz ze zwiększeniem ilości produkcji, a zmniejsza się wraz ze zmniejszeniem.

W długich okresach czasu natomiast zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne korzyści i oszczędności, wynikające z produkcji na wielką skalę, mają czas, aby w pełni się zrealizować. Graniczną ceną podaży nie są koszty produkcji jakiejś dowolnej dozy dobra: stanowi ją ogół kosztów (włączając w to ubezpieczenie i płacę za kierownictwo) dozy granicznej ogółu procesów produkcji i rozsprzedaży (rozdział XII).

§ 5. Badanie skutków opodatkowania, uważanego za przykład specjalny zmiany ogólnych warunków popytu i podaży, nasuwa myśl że, gdy uwzględnimy należycie interesy spożywców, to na podstawie rozważań ogólnych jest, na pierwszy rzut oka, mniej racyj, niż przypuszczali dawniej ekonomiści, do uznawania za słuszną ogólnej teorji, zwanej teorją „największego zadowolenia“; to znaczy, teorji, według której kierowanie się każdej jednostki swoim własnym bezpośrednim interesem sprawi, że producenci będą rozporządzali swym kapitałem i pracą, konsumenci — zaś swemi wydatkami, w taki sposób, który jest najbardziej pożyteczny dla interesów ogólnych. W obecnej fazie naszego badania, ograniczonego do analizy rzeczy najbardziej ogólnych, nie dotykamy kwestji, o ile przy takiej naturze ludzkiej, jaką jest obecnie, działanie zbiorowe jest mniej wartościowe i niższe od działania jednostkowego pod względem energji i elastyczności, inwencji i celowości; nie poruszamy też zagadnienia, czy wskutek tego działanie zbiorowe, wobec swej praktycznej niewydajności nie daje strat, które przewyższają zyski wynikające z uwzględnienia wszelkich interesów, związanych z tem działaniem. Lecz jeżeli nawet nie będziemy brali w rachubę zła, które wynika z nierównego rozdziału bogactwa, to na pierwszy rzut oka jest racja, aby mniemać, że ogólna suma zadowolenia, daleka w danej chwili od możliwego maximum, mogłaby znacznie się zwiększyć przez działanie zbiorowe, popierające produkcję i konsumcję rzeczy, co do których prawo zwiększania się przychodu działa szczególnie silnie (rozdział XIII).

To mniemanie potwierdzają badania teorji monopolów. Leży w bezpośrednim interesie monopolisty takie unormowanie produkcji i sprzedaży towarów, aby czysty jego dochód osiągnął maximum;

i droga, którą w tym celu wybierze, prawdopodobnie nie będzie tą drogą, która prowadzi do największej ogólnej sumy zadowolenia. Rozbieżność pomiędzy interesami indywidualnemi i zbiorowemi jest na pierwszy rzut oka mniej znaczna, gdy chodzi o te rzeczy, które podlegają prawu zmniejszania się przychodu, niż gdy chodzi o rzeczy, podlegające prawu zwiększania się przychodu: gdy chodzi o te drugie, to istnieje na pierwszy rzut oka poważna racja, aby mniemać, że interwencja społeczna bezpośrednia lub pośrednia, może często leżeć w interesie społeczeństwa, ponieważ znacznie zwiększona produkcja powiększyłaby znacznie bardziej zysk konsumenta, niż ogólną sumę kosztów produkcji. Bardziej precyzyjnie pojęcia, dotyczące stosunku pomiędzy popytem i podażą, szczególniej, gdy zostaną wyrażone w formie diagramów, mogą być nam pomocne w ustaleniu, jakie dane statystyczne należy zbierać i jak z nich korzystać przy ocenie porównawczej wielkości różnych sprzecznych interesów ekonomicznych, publicznych i prywatnych.

Ricard'a teorja kosztu produkcji i stosunku tego kosztu do wartości stanowi pozycję tak ważną w historji ekonomiki, że wszelkie nieporozumienia co do rzeczywistego jej charakteru muszą z konieczności być bardzo szkodliwe dla naszej nauki; tymczasem teorja ta sformułowana jest niestety w ten sposób, iż sama niemal prowokuje nieporozumienia. Wskutek tego szeroko rozpowszechnione jest mniemanie, że było rzeczą konieczną, iżby obecne pokolenie ekonomistów podjęło jej rekonstrukcję. W Dodatku I podajemy rację, dla której odrzucamy ten pogląd i dla której twierdzimy przeciwnie, iż podstawy tej teorji, takie, jakie pozostawił Ricardo, pozostają nienaruszone; że później wiele do nich dodano, i wiele na nich zbudowano, lecz bardzo niewiele z nich ujęto. W Dodatku tym wywodzę, że Ricardo wiedział, iż popyt gra istotną rolę w wyznaczaniu wartości, lecz że uważał jego działanie za rzecz mniej ciemną, niż znaczenie kosztu produkcji, i że dlatego to przeszedł nad nim łatwo do porządku w notatach, które sporządzał dla użytku własnego i swoich przyjaciół, — nigdy bowiem nie próbował pisać formalnego traktatu. Dalej wywodzę tam, że Ricardo uważał, iż koszt produkcji jest zależny nie — jak to o nim mniemał Marx — od samej ilości pracy, włożonej w produkcję, lecz w równej mierze od jakości, jak od ilości pracy, — oraz od ilości zasobów kapitału, potrzebnych jako pomoc dla pracy, i od długości czasu, w którego ciągu pomoc ta jest potrzebna.

KONIEC TOMU PIERWSZEGO.

ZASADY EKONOMIKI

BIBLJOTEKA WYŻSZEJ SZKOŁY HANDLOWEJ W POZNANIU

ALFRED MARSHALL
Profesor Uniwersytetu w Cambridge,
Wiceprezydent Królewskiego Towarzystwa Ekonomicznego

ZASADY EKONOMIKI

Z ORYGINAŁU ANGIELSKIEGO

PRINCIPLES OF ECONOMICS

PRZEŁOŻYŁ

CZESŁAW ZNAMIEROWSKI
Doktór prawa i filozofji,
Profesor Uniwersytetu Poznańskiego.

TOM II.



1 9 2 8

WYDAWNICTWO M. ARCTA W WARSZAWIE



DRUKARNIA ZAKŁADÓW WYDAWNICZYCH
M. ARCT, SP. AKC. W WARSZAWIE
CZERNIAKOWSKA 225

37425/2

SPIS RZECZY

KSIĘGA VI

ROZDZIAŁ DOCHODU NARODOWEGO

ROZDZIAŁ I. **Wstępny przegląd zagadnień, dotyczących rozdziału dóbr.** § 1. Główna myśl tej księgi. — § 2. Fizjokraci przyjmowali, zgodnie ze szczególnemi warunkami ich czasu i kraju, że zarobki znajdują się na najniższym poziomie możliwym, i że mniej więcej tak samo jest z procentem od kapitału. Te założenia, przyjęte przez nich jako niewzruszone, zostały częściowo skorygowane przez Adama Smith'a i Malthusa. — §§ 3—6. Szereg przykładów fikcyjnych wpływu popytu na rozdział, wziętych ze społeczności, w której problemat stosunku pomiędzy kapitałem i pracą nie istnieje. — § 7. Czysty produkt poszczególnego rodzaju pracy, zilustrowany na przykładzie pracownika o *wydajności normalnej*, którego zatrudnienie nie jest połączone z żadnym dodatkowym kosztem pośrednim, lecz którego praca znajduje się na tym właśnie punkcie granicznym, na którym przedsiębiorca nie osiąga z tej pracy czystego zysku. — § 8. Popyt na kapitał wogóle. — § 9. Streszczenie prowizoryczne. — § 10. Inna definicja dochodu narodowego, czyli dywidendy . . . . . str. 1—21.

ROZDZIAŁ II. **Wstępny przegląd zagadnień** (ciąg dalszy). § 1. Przyczyny, wyznaczające podaż czynników produkcji, jednocześnie wywierają wpływ na rozdział dóbr, łącznie z przyczynami, które określają popyt. — §§ 2—4. Powtórny przegląd czynników, omawianych w księdze IV, które wpływają na podaż różnych rodzajów pracy i kapitału. Nie dający się ująć w stałe prawa wpływ, jaki zwiększenie wynagrodzenia wywiera na wielkość wysiłku, który gotowa jest podjąć jednostka. Więcej prawidłowa jest zależność pomiędzy normalnemi zarobkami i zwiększaniem się ludności i jej energji. Ogólny wpływ, jaki korzyści, które może dać oszczędzanie, wywierają na gromadzenie kapitału i innych form bogactwa. — § 5. Ziemię można uważać za specjalną formę kapitału, zarówno co się tyczy wpływu popytu na rozdział dóbr, jak i nakładu środków danej jednostki w produkcji; różni się natomiast ziemia od kapitału, co się tyczy tego normalnego wpływu czynników podaży na rozdział dóbr, który rozważamy w rozdziale obecnym. — § 6. Prowizoryczna konkluzja jednej fazy wywodów. — § 7. Stosunek wzajemny pomiędzy zarobkami a wydajnością różnych grup pracowników. — § 8. W całych naszych rozważaniach nie zakładamy, iżby pracownicy i przedsiębiorcy mieli więcej przedsiębiorczości, znajomości rzeczy i swobody współzawodnictwa, niż to jest faktycznie w danym czasie i na danem miejscu. — § 9. O stosunkach

pomiędzy pracą wogóle a kapitałem wogóle. Kapitał jest pomocą dla pracy. Współzawodniczy on z pracą o teren zastosowania, lecz zdanie to wymaga starannej interpretacji. — § 10. To, że zarobki zależą od sum, wypłacanych zgóry przez kapitał, jest prawdą tylko w pewnem wąskiem znaczeniu. Porównać Dodatki J i K . . . . . str. 21—41.

ROZDZIAŁ III. **Zarobki, które otrzymuje praca.** § 1. Zakres wywodów w rozdziałach III—X. — § 2. Współzawodnictwo wykazuje tendencję do tego, iżby uczynić tygodniowe zarobki w podobnych zatrudnieniach nie równemi, lecz proporcjonalnemi do wydajności pracowników. Zarobki za czas. Zarobki od sztuki, zarobki za wydajność. Zarobki za czas nie mają tendencji do wyrównania; mają ją natomiast zarobki za wydajność. — §§ 3—5. Płaca realna i nominalna. Należy brać pod uwagę zmiany nabywczej siły pieniądza ze szczególnem uzwzględnieniem konsumcji pracowników tego stopnia, o który w danym przypadku chodzi; należy również wziąć pod uwagę koszty handlowe oraz wszystkie przypadkowe dodatnie i ujemne strony sytuacji. Zarobki wypłacane częściowo w naturze: *Truck System*. — § 6. Niepewność osiągnięcia powodzenia i niestałość zatrudnienia. — § 7. Zarobki dodatkowe, zarobki rodziny. — § 8. Siła pociągająca jakiejś dziedziny wytwórczości zależy nietylko od zarobków pieniężnych, lecz również od czystych korzyści, jakie daje dana praca. Wpływ charakteru indywidualnego i narodowego. Specjalne warunki, w jakich się znajdują pracownicy najniższego stopnia . . str. 41—54.

ROZDZIAŁ IV. **Zarobki za pracę** (ciąg dalszy). § 1. Znaczenie wielu cech swoistych działania popytu i podaży pracy zależy w znacznym stopniu od kumulatywności skutków tego działania; pod tym względem działanie to podobne jest do wpływu obyczajów. — §§ 2—4. Pierwsza cecha swoista. Pracownik sprzedaje swoją pracę, lecz sama jego osoba nie posiada ceny. Wobec tego nakład kapitału w pracownika jest wyznaczony i ograniczony przez środki, jakiemi rozporządzają jego rodzice, oraz przez ich zdolność przewidywania przyszłości i nieegoistyczne uczucia. Ważny jest bardzo punkt życiowego startu. Wpływ czynników moralnych. — § 5. Druga cecha swoista: pracownik jest nierozdzielny od pracy. — § 6. Trzecia i czwarta cecha: praca jest rzeczą, która ginie w czasie, a ci, którzy ją sprzedają, często znajdują się w położeniu niekorzystnem, gdy pertraktują o jej sprzedaż . . . . str. 54—64.

ROZDZIAŁ V. **Zarobki za pracę** (ciąg dalszy). § 1. Piąta cecha swoista pracy polega na tem, że potrzeba długiego okresu czasu, aby powstała dodatkowa podaż wyspecjalizowanych uzdolnień. — § 2. Rodzice, wybierając zawód dla swych dzieci, winni patrzyć o całe jedno pokolenie naprzód. Trudności w przewidywaniu przyszłości. — § 3. Przechodzenie pracowników dojrzałych z jednego zawodu do innego ma coraz większe znaczenie ekonomiczne wskutek tego, że zwiększa się popyt na ludzi ogólnie uzdolnionych. — §§ 4—6. Streszczenie rozróżnienia długich i krótkich okresów czasu co się tyczy wartości normalnej. Fluktuacje zarobków specjalnych za pracę wykwalifikowaną i za uzdolnienia; różnica pomiędzy temi zarobkami a temi, które są wynagrodzeniem za wysiłek, jakiego wymaga każde poszczególne dzieło. — § 7. Zarobki, jakie osiąga człowiek o rzadkich uzdolnieniach przyrodzonych, dają nadwyżkę ponad koszt wychowania i wykształcenia i nadwyżka ta pod pewnemi względami podobna jest do renty . . . . . str. 64—73.

ROZDZIAŁ VI. **Procent od kapitału.** §§ 1—3. Teorja procentu została w ostatnich czasach poprawiona w wielu szczegółach, lecz nie podległa żadnej zmianie

istotnej. Źle ją ujmowano w średniowieczu, źle ją ujmował również i Rodbertus i Malthus. — §§ 4—5.—Procent brutto, który płaci wypożyczający, obejmuje pewną stawkę ubezpieczeniową od ryzyka, zarówno realnego, jak personalnego, oraz pewien zarobek za kierownictwo, obok właściwego, czyli czystego, procentu. To też procent brutto nie wykazuje tendencji do wyrównania, jaką ma procent czysty. — § 6. Termin „stopa procentowa" winien być stosowany ostrożnie, gdy chodzi o dawne nakłady kapitału. — § 7. Stosunek pomiędzy zmianami siły nabywczej pieniądza a zmianami stopy procentowej . . . . . str. 73—87.

ROZDZIAŁ VII. **Zyski od kapitału i zdolność kierowania przedsiębiorstwem.** § 1. Walka o byt pomiędzy ludźmi interesów. Usługi, które oddają pionierzy. — §§ 2—4. Wpływ zasady substytucji na zarobki za kierownictwo, zilustrowany przez porównanie: po pierwsze usług, jakie oddają przodownicy, z usługami, jakie oddają zwykli pracownicy, powtóre usług, jakie oddają kierownicy przedsiębiorstw i przodownicy, wreszcie usług, jakie oddają kierownicy wielkich i małych przedsiębiorstw. — § 5. Stanowisko człowieka interesów, który operuje dużą ilością pożyczonego kapitału. — § 6. Towarzystwa akcyjne. Ogólna tendencja nowoczesnych metod prowadzenia przedsiębiorstwa w tym kierunku, ażeby przystosować zarobki za kierownictwo do trudności dokonywanej pracy. . . . . str. 87—99

ROZDZIAŁ VIII. **Zyski od kapitału a zdolność kierowania przedsiębiorstwem** (ciąg dalszy). § 1. Musimy przedewszystkiem zbadać, czy stopa zysków wykazuje ogólną tendencję do ujednostajnienia. W dużem przedsiębiorstwie pewne zarobki za kierownictwo klasyfikuje się jako płace najemne; w małem zaś znaczną część płac zarobkowych za pracę podciąga się pod kategorję zysków; wskutek tego zyski zdają się być wyższe w małych przedsiębiorstwach, niż są rzeczywiście. — § 2. Normalna roczna stopa zysków od kapitału włożonego w przedsiębiorstwo jest wysoka tam, gdzie kapitał obrotowy jest duży w stosunku do kapitału stałego. Ekonomje produkcji na wielką skalę, jeżeli są upowszechnione ogólnie w całej dziedzinie wytwórczości danego rodzaju, nie podnoszą stopy zysków w tej dziedzinie. — §§ 3—4. W każdej dziedzinie przedsiębiorstw istnieje zwykła lub przeciętna stopa zysków od obrotu. — § 5. Zyski są elementem składowym normalnej ceny podaży; lecz dochód, który daje kapitał już uprzednio włożony w postaci materjalnej lub jako suma nabytego wykwalifikowania, zależy od popytu na produkty, wytworzone przez ten kapitał. — §§ 6—8. Porównanie pomiędzy zyskami i innemi rodzajami zarobku, z uwzględnieniem fluktuacji cen, nierówności pomiędzy różnemi jednostkami oraz stosunku pomiędzy całością, która jest właściwym zarobkiem za wysiłek, a zarobkiem, który dają uzdolnienia przyrodzone. — §§ 9—10. Stosunek pomiędzy interesami różnych klas pracowników w tej samej dziedzinie wytwórczości, a szczególniej w tem samem przedsiębiorstwie . . . . str. 99—119

ROZDZIAŁ IX. **Renta gruntowa.** §§ 1—2. Renta gruntowa jest gatunkiem szerszego rodzaju. Dla rozważań obecnych przyjmujemy, że ziemia jest uprawiana przez właścicieli. Streszczenie poprzednich roztrząsań. — § 3. Zwiększenie realnej wartości produktów podnosi ogólnie wartość nadwyżki, wyrażoną w produktach, a wartość jej realną nawet jeszcze więcej. Rozróżnienie pomiędzy wartością, wyrażoną w mierze pracy, a ogólną wartością nabywczą produktu. — § 4. Wpływ ulepszeń rolniczych na rentę. — § 5. Cen-

tralna teza, dotycząca renty, ma zastosowanie niemal do wszystkich systemów dzierżawy ziemi. Lecz w nowoczesnym systemie angielskim wielka linja podziału pomiędzy częścią przypadającą właścicielowi a częścią przypadającą dzierżawcy jest jednocześnie linją, która dla nauki ma największe znaczenie. Porównać Dodatek L. . . . . str. 119—127

ROZDZIAŁ X. **Dzierżawa ziemi.** § 1. Pierwotne formy dzierżawy ziemi opierały się ogólnie na spółce, której warunki określał obyczaj raczej, niż świadoma umowa; tak zwany landlord jest naogół spólnikiem cichym. — §§ 2—3. Lecz obyczaj jest znacznie bardziej plastyczny i zmienny, niż się to wydaje na pierwszy rzut oka, jak to wskazują nawet dzieje Anglji w czasach ostatnich. Analizę Ricarda należy stosować ostrożnie, gdy chodzi o nowoczesne zagadnienia rolne w Anglji i o ustroje pierwotniejsze. Warunki spółki w tych ustrojach były niejasno określone, elastyczne i mogły niepostrzeżenie zmieniać się pod wieloma względami. — §§ 4—5. Dodatnie i ujemne strony metayage'u i włościańskiej własności rolnej. §§ 6—7. System angielski daje możność landlordowi dostarczenia tej części kapitału, której użycie może on łatwo i skutecznie kontrolować; ten system daje znaczną swobodę działania siłom selekcyjnym, choć mniejszą, niż w innych dziedzinach wytwórczości. — §§ 8—9. Wielkie i małe jednostki gospodarcze. Kooperacja. — § 10. Trudność decydowania o tem, co jest normalnym zbiorem. Dzierżawca ma swobodę, co się tyczy wprowadzania ulepszeń i ciągnięcia stąd zysków. — § 11. Konflikt pomiędzy interesami publicznemi i prywatnemi, gdy chodzi o budynki, otwarte przestrzenie i inne sprawy. str. 127—151

ROZDZIAŁ XI. **Ogólny pogląd na rozdział dóbr.** §§ 1—3. Streszczenie poprzednich ośmiu rozdziałów, w których przeprowadzona została ciągła linja rozumowania, zaznaczona w Księdze V, rozdz. XIV, polegająca na stwierdzeniu jedności przyczyn, które rządzą normalną wartością różnych czynników i środków produkcji, zarówno materjalnych, jak ludzkich. — § 4. Różne czynniki produkcji mogą współzawodniczyć o zatrudnienie, lecz jednocześnie są jedynem źródłem zatrudnienia jedne dla drugich. Jak zwiększenie kapitału wzbogaca teren zatrudnienia dla pracy. — § 5. Zwiększenie zarówno ilości pracowników jakiejś grupy, jak i ich wydajności naogół daje korzyści innym grupom pracowników; zwiększenie ilościowe grupy przynosi szkodę jej członkom; natomiast zwiększenie wydajności przynosi im samym korzyści. To ostatnie zmienia wielkość produktu granicznego ich własnej pracy oraz innych rodzajów pracy i w ten sposób wpływa na zarobki. Potrzebna jest wielka staranność w ocenianiu normalnego produktu granicznego. str. 151—158

ROZDZIAŁ XII. **Ogólne skutki rozwoju gospodarczego.** § 1. Możliwość zatrudnienia dla kapitału i pracy w kraju nowokolonizowanym zależy częściowo od dostępu do rynków, na których ten kapitał i praca mogą sprzedać swoje dobra i zastawić swe przyszłe dochody za nabyte w danej chwili towary. — §§ 2—3. Handel zagraniczny Anglji zwiększył jej możność nabywania rzeczy komfortu i zbytku; natomiast dopiero w ostatnich latach znacznie zmniejszyła się możność zdobywania rzeczy niezbędnych do życia. — § 4. Jej zyski bezpośrednie z rozwoju przemysłu były mniejsze, niż się to zdaje na pierwszy rzut oka, natomiast większe, niż się wydaje, były zyski z nowych środków transportu. — § 5. Zmiany wartości (wyrażonej w mie-

rze pracy), zboża, mięsa, mieszkań, opału, ubrania, wody, światła, wiadomości i podróży. — §§ 6—8. Postęp zwiększył w Anglji wartość ziemi, wyrażoną w mierze pracy, i to gruntów miejskich i wiejskich, wziętych razem; natomiast obniżył wartość większości urządzeń, potrzebnych do produkcji; zwiększenie się zaś kapitału obniżyło stopę dochodu od niego, choć nie obniżyło całości dochodu. — §§ 9—10. Charakter i przyczyny zmian stopy zarobkowej w różnych rodzajach wytwórczości. — § 11. Zarobki za uzdolnienia wyjątkowe. — § 12. Postęp przyczynił się więcej, niż się to myśli potocznie, do podwyższenia płac za pracę i prawdopodobnie zmniejszył raczej, niż zwiększył, niestałość zatrudnienia pracy . . . str. 159—179

ROZDZIAŁ XIII. **Postęp w zakresie przeciętnej stopy życia.** §§ 1—2. Stopa aktywności i potrzeb; stopa życia i komfortu. Zwiększenie się stopy komfortu mogłoby podnieść znacznie płacę w Anglji przed wiekiem, zatrzymując jednocześnie przyrost ludności; ponieważ jednak łatwo można było zdobyć środki żywności i surowce z nowych krajów, przeto przyrost ludności nie został zahamowany. — §§ 3 — 6. Wysiłki ku uregulowaniu pracy przez zmniejszenie jej godzin. Nadmiernie długa praca jest nieekonomiczna; lecz zmniejszenie dnia pracy umiarkowanie długiego zmniejsza ogólnie ilość produkcji. To też, jakkolwiek bezpośredni skutek skrócenia dnia pracy może dać impuls do zatrudnienia nowych pracowników, to jednak wkrótce musi zmniejszyć ilość zatrudnienia dobrze wynagradzanego, — chyba że czas wolny zostanie zużyty na ukształtowanie wyższych i szerzej sięgających rodzajów aktywności. Niebezpieczeństwo emigracji kapitału. Trudność wskazywania rzeczywistych przyczyn obserwowanych faktów. Wyniki bezpośrednie i ostateczne często mają charakter przeciwny. — §§ 7—9. Pierwotnym celem związków zawodowych było dać pracownikowi niezależność i w ten sposób podnieść jego stopę życia i jego zarobki. To, że cel ten został osiągnięty, wskazuje, iż wielkie znaczenie ma główna broń, jaką związki się posługiwały, a mianowicie reguła zwyczajowa. Lecz surowe przestrzeganie litery tego prawa łatwo może wywołać błędną standardyzację pracy i hamować przedsiębiorczość, odstraszyć kapitał i pod innemi względami przynieść szkodę klasom robotniczym i całemu narodowi. — § 10. Trudności, związane ze zmianami nabywczej siły pieniądza, szczególniej co się tyczy fluktuacji kredytowej. — §§ 11—15. Prowizoryczna konkluzja, co się tyczy możliwości postępu społecznego. Równy rozdział narodowej dywidendy zmniejszyłby dochody wielu rodzin rzemieślniczych. Wyjątkowo traktować należy residuum społeczne; lecz najlepszym środkiem podwyższenia płac pracowników niewykwalifikowanych jest takie gruntowne ukształcenie charakteru i uzdolnień we wszystkich klasach ludności, iżby z jednej strony zmniejszyła się znacznie liczba tych, którzy mogą wykonywać pracę niewykwalifikowaną, z drugiej zaś, iżby zwiększyła się ilość ludzi zdolnych do pracy, wymagającej wyższych uzdolnień wyobraźni, która jest głównem źródłem władzy człowieka nad naturą. Prawdziwie wysokiego poziomu życia nie można osiągnąć, póki człowiek nie nauczył się dobrze używać czasu wypoczynkowego; to zaś jest jedną z wielu wskazówek, że gwałtowne zmiany ekonomiczne przynoszą szkodę, jeżeli wyprzedzają powolne przekształcanie się charakteru, jaki ludzie dziedziczyli po długich wiekach egoizmu i walki.

str. 179—213

DODATEK A. **Rozwój swobodnego życia gospodarczego i swobodnej przedsiębiorczości.** § 1. Czynniki fizyczne działają najsilniej w pierwotnych stadjach cywilizacji, które z natury rzeczy powstały w klimacie ciepłym. — § 2. Własność, rozdzielona i zindywidualizowana, zwiększa siłę zwyczaju i stawia opór zmianom. — § 3. Grecy połączyli energję ludzi północy z kulturą wschodu; lecz uważali, że praca wytwórcza jest przedewszystkiem rzeczą niewolników. — § 4. Podobieństwo pomiędzy warunkami ekonomicznemi Rzymu i świata nowoczesnego jest powierzchowne; lecz filozofja stoików i kosmopolityczne poglądy późniejszych prawników rzymskich miały znaczny wpływ pośredni na myśl i praktykę ekonomiczną. — § 5. Germanie powoli uczyli się od tych, których pobili: naukę przy życiu utrzymywali saraceni. — §§ 6—7. Lud mógł rządzić sam sobą w wolnych miastach. — § 8. Wpływ rycerstwa i kościoła. Powstawanie wielkich armij doprowadziło do upadku wielkich miast. Lecz nadzieje postępu zwiększyły się znowu przez wynalezienie druku, dzięki Reformacji i odkryciu Nowego Świata. — § 9. Korzyści z odkryć morskich przypadły najpierw półwyspowi Pirenejskiemu, lecz wkrótce owoce tych odkryć zaczęła zbierać Holandja, Francja i Anglja. — § 10. Charakter Anglików wcześnie zaczął wykazywać rysy, które później przybrały postać nowoczesnych uzdolnień do zorganizowanego działania. Organizacja kapitalistyczna rolnictwa torowała drogę do takiejże organizacji przemysłu. — §§ 11—12. Wpływ Reformacji. — § 13. Angielskiej przedsiębiorczości sprzyjało zwiększanie się ilości konsumentów za morzami, którzy potrzebowali dużych ilości dóbr, produkowanych według prostych wzorów. Przedsiębiorcy początkowo organizowali poprostu podaż, nie poddając nadzorowi procesów wytwórczych; później zaczęli zbierać pracowników, którzy produkowali dla nich w faktorjach. — §§ 14—15. Praca wytwórcza była teraz najmowana hurtowo. Nowa organizacja miała bardzo wiele złych stron, z których jednak liczne wynikały z innych przyczyn. W każdym razie nowy system ocalił Anglję przed armjami francuskiemi. — §§ 16—17. Telegraf i prasa drukarska daje ludziom obecnie możność decydowania o środkach na zło, które ich dotyka; stopniowo idziemy też ku tym formom kolektywizmu, które będą wyższe, niż dawne, jako że opierają się na silnej indywidualności, poddanej wewnętrznej dyscyplinie . . str. 213—249.

DODATEK B. **Rozwój ekonomiki.** § 1. Nowoczesna ekonomika zawdzięcza wiele myśli dawnej pośrednio, lecz niewiele bezpośrednio. Dawne więzy, które krępowały życie ekonomiczne, rozluźnili cokolwiek merkantyliści. — §§ 2—3. Fizjokraci. Adam Smith rozwinął ich doktrynę o wolnym handlu i w teorji wartości znalazł wspólny ośrodek, który jednoczył całą ekonomikę. — §§ 4—5. Badania faktów następcy jego nie zaniedbywali, jakkolwiek niektórzy z pośród nich mieli skłonność szczególną do rozumowania dedukcyjnego. — §§ 6—8. Nie uwzględniali oni jednak dostatecznie charakteru człowieka od warunków. Wpływ w tych rzeczach tendencyj socjalistycznych i badań biologicznych. John Stuart Mill. Charakterystyka badań współczesnych . . . . . str. 249—269

DODATEK C. **Zakres i metoda ekonomiki.** § 1. Zjednoczona nauka społeczna jest pożądana, lecz nieosiągalna. Wartość koncepcyj pozytywnych Comte'a, słabość jego krytyk. — § 2. Metody ekonomiki, fizyki i biologji. — § 3. Wyjaśnienie i przepowiadanie przyszłości są tą samą czynnością umysłu i różnią się tylko kierunkiem zastosowania. Tylko takie interpretacje faktów prze-

szłości, które są oparte na dokładnej analizie, mogą być dobrym przewodnikiem w przewidywaniu przyszłości. — §§ 4—6. Niewyćwiczony zdrowy rozsądek często może daleko naprzód posunąć analizę, lecz rzadko jest w stanie odkryć przyczyny ukryte, a szczególniej przyczyny dalsze. Funkcjonowanie aparatu naukowego . . . . . str. 269—282

DODATEK D. **Rozumowania abstrakcyjne w ekonomice.** § 1. W ekonomice niema możności wprowadzania długich łańcuchów rozumowania dedukcyjnego: charakter i granice usług, jakie oddaje tu wyszkolenie w myśleniu matematycznem. — §§ 2—3. Twórcza wyobraźnia jest główną siłą w badaniu naukowem: działanie jej ujawnia się nie w tworzeniu oderwanych hipotez, lecz w wynajdywaniu korelacyj pomiędzy różnorodnemi wpływami sił gospodarczych, działających na szerokim terenie życia ekonomicznego. str. 282—286.

DODATEK E. **Definicje kapitału.** § 1. Kapitał przedsiębiorczy nie obejmuje wszelkiego bogactwa, które daje zatrudnienie pracy. — §§ 2—3. Bezpłodność kontrowersyj, dotyczących tego, która z dwóch istotnych cech kapitału, prospektywność czy produktywność, ma większe względne znaczenie. str.286—293.

DODATEK F. **O wymianie.** Pertraktacje na rynku są trudniejsze, gdy chodzi o wymianę jednych dóbr na inne, niż o kupno za pieniądze; w części dlatego, że człowiek może, naogół biorąc, wydać lub pobrać pewne określone *quantum* (nie zaś pewien określony procent) wartości w postaci pieniężnej, nie zmieniając znacznie granicznej użyteczności, jaką pieniądz ma dla niego; inaczej jest, gdy chodzi o inne dobra . . . . . str. 293—297

DODATEK G. **Nakładanie podatków lokalnych. Pewne myśli, dotyczące polityki podatkowej.** § 1. To, kogo obciąża ostatecznie podatek, zależy w znacznej mierze od tego, czy ludność przenosi się z miejsca na miejsce, czy też jest osiadła, oraz od tego, czy podatek jest uciążliwy czy też dobroczynny. Szybkie zmiany warunków uniemożliwiają dokładne przewidywanie przyszłości. — § 2. „Wartość budowlana" ziemi wraz z jej wartością sytuacyjną tworzą wartość całkowitą, pod warunkiem, że budynek odpowiada sytuacji; natomiast nie zachodzi ten stosunek, gdy niema odpowiedniości. — § 3. Podatki uciążliwe od wartości sytuacyjnej obciążają głównie właścicieli; jeżeli zaś nie były przewidziane, dzierżawców. — § 4. Natomiast takie podatki uciążliwe od wartości budowlanej, które są jednakowe na całym obszarze kraju, obciążają głównie wynajemcę. Wyjątkowo uciążliwe podatki lokalne płaci jednak w znacznej mierze właściciel lub dzierżawca, nawet wówczas, gdy są wymierzane na podstawie wartości budowlanej. — § 5. Rozkład ciężaru podatków dawno nałożonych w bardzo małej mierze zależy od tego, że pobiera się go od wynajemcy; natomiast szybkie zwiększenie podatków uciążliwych jest dotkliwym ciężarem dla wynajemcy, szczególniej dla właściciela sklepu, przy obecnym systemie poboru. — § 6. Obciążenie podatkowe pustych placów budowlanych na podstawie ich wartości kapitałowej i częściowe przeniesienie obciążenia z budynku na wartość sytuacyjną, mogłoby być korzystne, pod warunkiem, żeby było stopniowe i żeby mu towarzyszyły surowe prawa uzupełniające co do stosunku pomiędzy wysokością budynku i przestrzeni nie zabudowanej. — § 7. Pewne dalsze obserwacje co do podatków wiejskich. — §§ 8—9. Pewne sugestje praktyczne. Stałe ograniczenia podaży ziemi i duże znaczenie działania zbiorowego sprawiają, że ziemię należy traktować, jako oddzielną kategorję przy nakładaniu podatków . . . . . str. 297—312

DODATEK H. **Ograniczona wartość danych statystycznych, gdy chodzi o zwiększający się przychód.** §§ 1—4. Założenie, że tabela podaży jest niezmienna, prowadzi do konkluzji, iż możliwe są wielorakie położenia równowagi, stałej i niestałej. Lecz założenie to tak odbiega od rzeczywistych warunków, gdy chodzi o dochód wzrastający, że można się na niem opierać tylko tytułem próby i to tylko w ograniczonym zakresie. W związku z tem konieczna jest ostrożność w używaniu terminu „normalna cena podaży". . . . str. 312—322

DODATEK I. **Teorja wartości Ricarda.** §§ 1—3. Jakkolwiek teorja ta wyrażona była niejasno, to jednak antycypowała w większym stopniu współczesną teorję, dotyczącą stosunku kosztów, użyteczności i wartości, niż to uznawał Jevons i inni krytycy . . . . . str. 322—333.

DODATEK J. **Teorja funduszu płac zarobkowych.** § 1. Brak kapitału, jaki odczuwano przed wiekiem, sprawił, że ekonomiści kładli nadmierny nacisk na rolę podaży kapitału w kształtowaniu płac zarobkowych. — §§ 2—3. Tę przesadę widzimy w rozważaniach płacy w drugiej księdze Mill'a, które poprzedzały jego wywody o wartości; niema już natomiast takiej przesady w jego wywodach o rozdziale dóbr w czwartej księdze. Częściowa symetrja wzajemnego stosunku kapitału i pracy, oraz produkcji i konsumcji. — § 4. Stosunek płac zarobkowych do kapitału przedsiębiorczego i innych form bogactwa. str. 333—343

DODATEK K. **Pewne rodzaje nadwyżki.** Łączny koszt realny w każdym dziale produkcji jest mniej, niż proporcjonalny do granicznego kosztu czynników składowych; każdemu z tych czynników odpowiada coś, co możnaby uważać za nadwyżkę z pewnego szczególnego punktu widzenia. Lecz tylko te rodzaje nadwyżki, które rozważaliśmy w tekście, zdają się wymagać starannego badania . . . . . str 343—347

DODATEK L. **Teorja Ricarda, dotycząca podatków i ulepszeń w rolnictwie.** Część jego rozumowań opiera się na ukrytych nieprawdopodobnych założeniach; i jakkolwiek rozumowanie jego jest logicznie poprawne, nie da się zastosować do rzeczywistych warunków życia . . . . . str. 347—353

DODATEK MATEMATYCZNY . . . . . str. 354—383

KSIĘGA VI

ROZDZIAŁ DOCHODU NARODOWEGO

Rozdział I

WSTĘPNY PRZEGLĄD ZAGADNIEŃ, DOTYCZĄCYCH ROZDZIAŁU DÓBR

§ 1. Główną myślą tej księgi jest to, że wolnych istot ludzkich nie można zmusić do pracy w ten sam sposób, jak się zmusza maszynę, konia lub niewolnika. Gdyby było przeciwnie, bardzo mała zachodziłaby różnica pomiędzy tą stroną wartości, która dotyczy rozdziału, a tą, która dotyczy wymiany; każdy bowiem czynnik produkcji otrzymywałby przychód dostateczny do tego, iżby pokryć koszty jego produkcji, jego zużycie i t. d.; przytem w każdym razie trzeba byłoby wziąć w rachubę przypadki, gdy podaż nie przystosowuje się do popytu. Przy takim stanie rzeczy, jaki istnieje w rzeczywistości, wzrastająca nasza władza nad naturą zmusza ją do tego, że daje nam coraz to większą nadwyżkę dóbr ponad rzeczy niezbędne; i nadwyżki tej nie pochłania nieograniczony przyrost ludności. Powstają tedy pytania: jakie są ogólne przyczyny, rządzące rozdziałem tej nadwyżki pomiędzy ludźmi? Jaką rolę grają rzeczy niezbędne konwencjonalnie, to znaczy przeciętna stopa komfortu? Jaką rolę, dalej, ma wpływ metod konsumcji i sposobów życia wogóle na wydajność; jaką rolę grają potrzeby i różne formy aktywności, to znaczy przeciętna stopa życia? Jaką rolę gra wielostronne działanie zasady substytucji i jaką walka o byt pomiędzy pracownikami fizycznymi a umysłowymi różnych klas i stopni? Jaka, dalej, jest rola mocy, którą rozporządzanie kapitałem daje tym, w których ręku jest kapitał? I jaka wreszcie część ogólnego przychodu przypada jako wynagrodzenie tym, którzy pracują (włączając w to i podejmowanie ryzyka) i „czekają", w przeciwstawieniu do tych, którzy pracują i odrazu spożywają owoce swoich wysiłków. Dalsze rozważania tej księgi są próbą odpowiedzi w ogólnych zarysach na te i tym podobne pytania.

Rozpoczniemy wstępny przegląd zagadnień, konstatując, że francuscy i angielscy pisarze z przed wieku przedstawiali wartość jako

zależną niemal całkowicie od kosztu produkcji, przyczem wyznaczali popytowi miejsce podrzędne. Przekonamy się w dalszych rozważaniach, jak bliskie prawdy byłyby te wyniki, gdyby chodziło o niezmienny stan ekonomiczny, i jakie poprawki trzeba wprowadzić, aby uzgodnić je z rzeczywistemi warunkami życia i pracy: tak więc pozostałą część rozdziału I poświęcimy głównie popytowi na pracę.

W rozdziale II zbadamy przedewszystkiem podaż pracy w warunkach nowoczesnych; następnie zaś postaramy się stworzyć sobie pogląd ogólny na przyczyny, które określają ogólne zasady podziału dochodu narodowego pomiędzy pracę z jednej, a właścicieli kapitału i ziemi z drugiej strony. W tym szybkim przeglądzie pominiemy wiele szczegółów, których rozważenie, przynajmniej w części, jest zadaniem dalszych rozdziałów księgi. Część jednak tych szczegółów będziemy mogli rozważyć dopiero w następnym tomie.

§ 2. W najprostszy sposób przedstawili czynniki, które określają rozdział dochodu narodowego, ekonomiści francuscy, którzy bezpośrednio poprzedzali Adama Smith'a; przedstawienie to bierze za podstawę te warunki specjalne, w jakich znajdowała się Francja w drugiej połowie XVIII wieku. Podatki i inne pobory, które płacić musiał chłop francuski, były ograniczone tylko jego zdolnością płatniczą; i mało było ludzi wśród klas pracujących, którzy byliby dalecy od zupełnego wyniszczenia. To też Ekonomiści lub Fizjokraci, jak ich nazywano, przyjmowali dla uproszczenia rozważań, że istnieje prawo rozwoju ludności, według którego płace zarobkowe za pracę są zawsze bliskie granicy śmierci głodowej [1]).

Nie przypuszczali oni, iżby twierdzenie to odnosiło się do całej ludności pracującej, lecz wyjątki były tak nieliczne, iż mniemali, że ogólne wrażenie, jakie dawało ich twierdzenie, było słuszne; mniej więcej tak samo, jak przy początkach nauczania o ziemi: przystępując do opisywania kształtów ziemi, dobrze jest powiedzieć na początku

[1]) Tak, naprzykład, Turgot, którego, o ile chodzi o te zagadnienia, można zaliczyć do Fizjokratów, powiada *(Sur la Formation et Distribution des Richesses,* § VI) „W każdym rodzaju zajęcia musi dojść do tego, i rzeczywiście do tego dochodzi, że płace zarobkowe robotnika są ograniczone do minimum, które jest niezbędne, aby dać mu możność istnienia... Zarabia on niewiele więcej, niż na życie *(Il ne gagne que sa vie).* Gdy jednak Hume w swoich pismach wykazał, że twierdzenie to prowadzi do wniosku, iż podatek od płac zarobkowych musi je podnieść i że konkluzja ta jest tedy niezgodna z obserwowanym faktem, z tem mianowicie, iż płace są często niskie tam, gdzie podatki są wysokie i *vice versa,* wówczas Turgot odpowiedział (marzec 1767), iż jego spiżowe prawo w jego rozumieniu nie stosuje się całkowicie do okresów krótkich, lecz tylko do długich. Porównać Say'a *Turgot,* wydanie angielskie, str. 53 i dalsze.

tek, iż ziemia jest wydłużonym sferoidem, jakkolwiek niektóre góry zwiększają jej promień mniej więcej o jedną tysiączną nawet ponad długość przeciętną.

Fizjokraci wiedzieli dalej, że stopa procentowa w Europie obniżała się w ciągu ostatnich pięciu stuleci, wskutek tego mianowicie, iż „oszczędność brała górę naogół nad zbytkiem". Lecz uderzała ich w wysokim stopniu wrażliwość kapitału i szybkość, z jaką uciekał przed naciskiem poborcy podatkowego, wymykając się z pod jego władzy; stąd też wyprowadzali konkluzję, że niema wielkiej sprzeczności z faktami w przypuszczeniu, iż kapitał szybko zostałby skonsumowany lub wywędrowałby, gdyby zyski od niego obniżyły się poniżej ówczesnego poziomu. To też przyjmowali, znowu dla uproszczenia rozważań, że istnieje pewnego rodzaju naturalna konieczna stopa zysków, odpowiadająca w pewnej mierze naturalnej stopie płac zarobkowych; przyjmowali dalej, że gdyby bieżąca stopa zysków przewyższyła ten poziom konieczny, kapitał wzrastałby szybko dotąd, póki nie obniżyłby stopy zysków do poziomu koniecznego; mniemali wreszcie, że gdyby stopa bieżąca zysków była niższa, niż poziom konieczny, wówczas kapitał zacząłby się szybko kurczyć, a stopa zysków znówby się podniosła. Fizjokraci myśleli, że przy takiem ustaleniu płac zarobkowych i zysków przez prawa natury, wartość naturalna każdej rzeczy jest wyznaczana przez te prawa poprostu jako suma płac zarobkowych i zysków, koniecznych do wynagrodzenia producentów [1]).

Adam Smith rozwinął tę konkluzję w sposób bardziej pełny, niż fizjokraci; jednakże dopiero Ricardo miał uczynić rzeczą jasną to, że aby wyeliminować element renty, należy pracę i kapitał, potrzebne do produkcji, oceniać na granicy uprawy. Lecz Adam Smith widział również i to, że praca i kapitał w Anglji nie znajdują się nad przepaścią, tak jak we Francji. W Anglji płace zarobkowe znacznej części robotni-

[1]) Z tych przesłanek Fizjokraci wyprowadzali logicznie konkluzję, że jedynym czystym produktem wsi, który może podlegać opodatkowaniu, jest renta z ziemi; że, gdy podatki obciążają kapitał lub pracę, wówczas zmniejsza się ilość jednego lub drugiego dotąd, póki cena *netto* nie podniesie się do poziomu naturalnego. Właściciele ziemi muszą według rozumowania Fizjokratów płacić cenę ogólną, która jest większa od tej ceny *netto* o podatki wraz z kosztami ich ściągania od poszczególnych płatników i o równoważnik wszystkich tych utrudnień, które poborca podatkowy stawia na drodze swobodnego rozwoju pracy wytwórczej; to też właściciele ziemi mniejby tracili na dłuższą metę, gdyby jako właściciele jedynej prawdziwej nadwyżki, jaka istnieje, zaczęli płacić bezpośrednio wszelkie podatki, jakich od nich wymaga król; a szczególnie, gdyby król się zgodził *„laisser faire laisser passer"*, to znaczy, gdyby się zgodził pozwolić na to, iżby każdy czynił to, co chce, i wybierał sobie pracę i wysyłał swe towary, gdzie mu się podoba.

ków wystarczały na to, aby można było za nie zdobyć znacznie więcej niż rzeczy niezbędne do istnienia; kapitał zaś miał zbyt bogaty i pewny teren działania, ażeby mogło powstać prawdopodobieństwo, iż istnieć przestanie lub wyemigruje poza granice. To też, gdy Smith waży skrupulatnie swe słowa, wówczas jego sposób użycia terminów „naturalna stopa płac zarobkowych" i „naturalna stopa zysku" nie ma tego ściśle określonego i ustalonego znaczenia, jakie miał w ustach Fizjokratów. Przytem Smith robi znaczny krok naprzód ku wyjaśnieniu, jak fluktujące wciąż warunki popytu i podaży określają zarówno stopę płac, jak zysku. A nawet kładzie nacisk na to, że szczodre wynagradzanie pracy „zwiększa pracowitość ludzi" i że „obfitość środków do życia zwiększa siłę cielesną robotnika; przyjemna zaś nadzieja polepszenia warunków życia i zabezpieczenia sobie, być może, nawet łatwej i dostatniej egzystencji na starość ożywia robotnika i skłania do możliwie wielkiego napięcia sił w pracy. Gdzie tedy płace zarobkowe są wysokie, tam znajdziemy zawsze, że robotnik jest bardziej czynny i pracowity i że szybciej pracuje, niż tam, gdzie płace są niskie: w Anglji, naprzykład, będzie bardziej czynny i pracowity, niż w Szkocji, w sąsiedztwie wielkich miast bardziej, niż w odległych miejscowościach prowincjonalnych" [1]).

A jednak Smith powraca czasem do dawnego sposobu mówienia i wskutek tego nieuważny czytelnik przypuszcza, że według niego prawo spiżowe ustala przeciętny poziom płac zarobkowych za pracę na wysokości rzeczy, najniezbędniejszych do życia.

Malthus znowu, w swym pięknym przeglądzie rozwoju płac zarobkowych w Anglji od XIII do XVIII wieku, wykazuje, jak przeciętny ich poziom wahał się z wieku na wiek, obniżając się czasem do pół ćwierci buszla żyta na dzień, czasem zaś podnosząc się do półtorej ćwierci, a nawet, jak w XV wieku, mniej więcej do dwóch. Lecz jakkolwiek zauważa on, iż „niski poziom życia może być zarówno przyczyną, jak i skutkiem biedy", to jednak przyczynę niskiego poziomu życia widzi niemal wyłącznie we wzroście liczebnym ludności; nie był on poprzednikiem ekonomistów dzisiejszych w ich poglądzie na doniosłe znaczenie wpływu, jaki nawyki życiowe mają na wydajność i, co za tem idzie, na zdolność zarobkową pracownika [2]).

---

[1]) *Wealth of Nations*, Ks. I., rozdz. VIII.

[2]) *Political Economy*, IV, 2. Zachodzą pewne wątpliwości co do tego, jakie były rozmiary zwyżki realnych płac zarobkowych w wieku XV. Dopiero w ostatnich latach kilkudziesięciu realne płace zarobkowe za zwykłą pracę ręczną przewyższyły w Anglji dwie ćwierci żyta.

Język Ricarda jest jeszcze bardziej nieścisły, niż Adama Smith'a i Malthusa. Prawda, że mówi on wyraźnie [1]: „Nie należy rozumieć, jakoby naturalna cena pracy, wyrażona w środkach żywnościowych i rzeczach niezbędnych do życia, była absolutnie stała i niezbędna... Zależy ona w sposób istotny od nawyków i zwyczajów ludności". Lecz raz to powiedziawszy, nie zadaje sobie trudu i nie powtarza tego stale; a większość jego czytelników zapomina, iż to powiedział. W toku swoich wywodów często mówi w sposób podobny, jak mówili Turgot i Fizjokraci [2] i zdaje się twierdzić *implicite*, że tendencja do tego, iż ludność wzrasta szybko, skoro tylko płace zarobkowe podniosą się ponad poziom rzeczy niezbędnie koniecznych do życia, — że tendencja ta sprawia, iż „prawo natury" ustala płace zarobkowe na poziomie tych właśnie rzeczy koniecznych. Prawo to, szczególniej w Niemczech, nazywano „spiżowem prawem" Ricarda: wielu niemieckich socjalistów mniema, że prawo to działa nawet obecnie w świecie zachodnim i że działać będzie dotąd, póki plan, według którego organizowana jest produkcja, pozostaje „kapitalistyczny", lub „indywidualistyczny"; powołują się przytem na Ricarda, jako na swój autorytet [3].

W rzeczywistości zaś Ricardo nietylko uświadomił sobie, że żadne spiżowe prawo nie ustala koniecznej czy naturalnej granicy płac zarobkowych i że płace te zależą od lokalnych warunków i zwyczajów każdego poszczególnego miejsca i czasu; co więcej, rozumiał doskonale znaczenie wyższego poziomu życia i wzywał przyjaciół ludzkości do tego, ażeby podtrzymywali w klasie pracującej opór przeciw obniżaniu gdziekolwiek płac zarobkowych do poziomu rzeczy niezbędnie potrzebnych do życia [4].

---

[1]) Principles V.

[2]) Porównać tom I, ks. IV, rozdział III, § 8.

[3]) Niektórzy niemieccy ekonomiści, którzy nie są socjalistami i którzy mniemają, że niema takiego prawa, twierdzą jednak, iż prawdziwość teoryj Ricarda i jego uczniów jest zależna całkowicie od prawdziwości tego prawa; inni zaś jeszcze (naprzykład Roscher w *Geschichte der National-Oekonomie in Deutschland*, str. 1022) protestują przeciwko błędnemu rozumieniu Ricarda przez socjalistów.

[4]) Dobrze będzie zacytować tu własne słowa Ricarda: „Przyjaciele ludzkości szczerze pragną, by klasy pracujące miały we wszystkich krajach upodobanie do wygód i przyjemności, by wszelkiemi legalnemi sposobami zachęcano je do ich zdobywania. Niemasz lepszego nad to zabezpieczenia przed nadmiarem ludności. W krajach, gdzie klasy pracujące posiadają najmniej potrzeb i zadowalają się najtańszemi środkami żywności, lud wystawiony jest na największe zmienności losu i najgorszą nędzę. Niema już dlań ucieczki żadnej przed nieszczęściem: nie znajdzie ucieczki w lepszych warunkach bytu, gdyż nędzniejszych już być nie może nad te, jakie obecnie posiada. Gdy wypadnie nieurodzaj głównego środka pożywienia, niewiele innych może go zastąpić, drożyźnie zaś towarzyszą zazwyczaj

Upór, z jakim wielu pisarzy w dalszym ciągu przypisuje mu wiarę w prawo spiżowe, można wytłumaczyć tylko jego upodobaniem do „przedstawiania sobie wypadków krańcowych" i jego zwyczajem niepowtarzania uwagi, którą był już raz zrobił, a mianowicie, że opuszcza dla uproszczenia wywodów warunki i ograniczenia, które są potrzebne do tego, aby wyniki jego badań mogły znaleźć zastosowanie do realnego życia [1]).

Mill nie posunął znacznie teorji płac zarobkowych poza stadjum, do którego doprowadzili ją jego poprzednicy, mimo że starał się usilnie o podkreślanie ludzkiego elementu w ekonomice. Mill szedł śladami Malthusa, gdy zastanawiał się nad temi lekcjami historji, które wskazują, że, jeżeli wskutek obniżenia się płac zarobkowych klasa pracująca musi obniżyć swój poziom komfortu, to „szkoda, która stąd dla nich powstanie, będzie trwała i że pogorszone warunki życia tej klasy staną się nowem minimum, które będzie miało tendencję do utrwalenia się, tak jak poprzednio utrwaliło się wyższe minimum [2]).

---

wszystkie okropności głodu". *Zasady*, str. 63 i 64 tłum. polskiego M. Borsteinowej, 1919. Warto zwrócić uwagę na to, że Mc Culloch, któremu niezupełnie niesłusznie stawiano zarzut, że przyjął najbardziej krańcową interpretację Ricarda i stosował ją ostro i konsekwentnie, daje przecież czwartemu rozdziałowi swego traktatu „O płacach zarobkowych" *(On wages)* tytuł: „Strony ujemne niskich płac i tego, że pracownicy odżywiają się zazwyczaj najtańszym rodzajem pożywienia. Strony dodatnie płac wysokich".

[1]) O tym zwyczaju Ricarda mówię w Dodatku I (porównać również ks. V, rozdz. XIV, § 5). Angielscy ekonomiści klasyczni często mówili, że minimum płac zarobkowych zależy od ceny zboża. Lecz terminu „zboże" używali jako skróconego oznaczenia dla produktów rolniczych wogóle, mniej więcej tak, jak Petty *(Taxes and Contributions*, rozdz. XIV) mówi o „gospodarności w rozporządzaniu zbożem, przez które będziemy rozumieli wszelkie rzeczy niezbędne do życia, podobnie jak w modlitwie pańskiej rozumiemy wyraz ‚chleb'." Ricardo zresztą istotnie mniej optymistycznie zapatrywał się na widoki klasy pracującej, niż my. Dzisiaj nawet robotnik rolny może wyżywić dobrze swoją rodzinę i jeszcze coś zaoszczędzić, gdy tymczasem za czasów Ricarda, szczególniej po złych zbiorach, nawet rzemieślnik musiał oddać całą swoją płacę zarobkową na to, aby kupić dostateczną ilość dobrego pożywienia dla swej rodziny. Prof. Ashley podkreśla z naciskiem, jak skromne były na przyszłość nadzieje Ricarda, w porównaniu z nadziejami naszych czasów; opisuje interesująco historję fragmentu, przytoczonego w przypisku poprzednim, i wykazuje, że nawet Lasalle nie przypisywał absolutnej niezmienności spiżowemu prawu Ricarda. Porównaj Dodatek I, 2.

[2]) Ks. II, rozdz. XI, § 2. Wyrażał on nawet żal, że Ricardo uważał poziom komfortu za niezmienny, przeoczywszy, jak się zdaje, takie miejsca w dziełach Ricarda, jak przytoczone w przedostatnim przypisku. Uświadamiał sobie jednak dobrze, że „minimalna stopa płac" Ricarda zależy od przeważającego w danej chwili poziomu komfortu i nie ma żadnego związku z rzeczami niezbędnemi do życia.

Lecz dopiero za naszych czasów rozpoczęto staranne badania wpływu, jaki mają wysokie płace na zwiększenie się wydajności nietylko tych, którzy je otrzymują, lecz również ich dzieci i wnuków. W tych badaniach przodujące miejsce zajął Walker i inni ekonomiści amerykańscy; stosowanie zaś metody porównawczej badań do zagadnień produkcji różnych krajów starego i nowego świata skierowuje stale i coraz bardziej uwagę na fakt, że wysoko opłacana praca jest naogół wydajna i, co za tem idzie, nie jest droga; fakt ten, jakkolwiek, gdy chodzi o przyszłość rodu ludzkiego, daje więcej nadziei i perspektyw, niż jakikolwiek inny fakt nam znany, wywiera, jak się okaże, bardzo komplikujący wpływ na teorję rozdziału.

Stało się teraz rzeczą pewną, że zagadnienie rozdziału jest znacznie trudniejsze, niż sobie wyobrażali dawniejsi ekonomiści i że żadne rozwiązanie tego zagadnienia, które ma uroszczenia do prostoty, nie może być prawdziwe. Większa część dawnych prób podania łatwej odpowiedzi na to pytanie, to w rzeczywistości odpowiedzi na pytania fikcyjne, które mogłyby powstać w innych światach, niż nasz, których warunki życia byłyby bardzo proste. Jednakże praca, włożona w szukanie odpowiedzi na te pytania, nie zginęła bez śladu. Bardzo trudne zagadnienie bowiem najlepiej rozwiązywać, rozbijając je na części: każde zaś z owych prostych pytań było składnikiem tego wielkiego i trudnego problemu, który my mamy rozwiązać. Wykorzystajmy tedy to doświadczenie i szukajmy własnej drogi rozwiązania, przechodząc w pozostałej części tego rozdziału fazy kolejne ku zrozumieniu przyczyn ogólnych, które w życiu realnem rządzą popytem na pracę i kapitał [1]).

§ 3. Zacznijmy od badania wpływu popytu na zarobki pracy. Weźmy za przedmiot rozważań świat fikcyjny; niechaj każdy będzie tu właścicielem kapitału, którym posługuje się przy pracy, tak iż problem stosunków pomiędzy kapitałem i pracą nie powstaje w tym świecie. To znaczy, przypuśćmy, że znajduje zastosowanie niewielka ilość kapitału, i że każdy jest właścicielem kapitału, którym się posługuje, oraz że dary natury są tak obfite, iż każdemu są dostępne i nie należą do nikogo. Przypuśćmy dalej, że wszyscy ludzie nietylko mają jednakowe zdolności, lecz i jednakową chęć do pracy, i że faktycznie jednakowo ciężko pracują. Dalej, że wszelka praca jest pracą niewykwalifikowaną, lub raczej niewyspecjalizowaną, w tem znaczeniu, że gdyby jacykolwiek dwaj ludzie mieli zamienić się swemi zajęciami, każdy z nich w nowym rodzaju pracy wykonywałby tyleż pracy i równie do-

[1]) Porównać ks. V, rozdz. V, szczególniej §§ 2 i 3.

brze, jak jego poprzednik. Wreszcie przypuśćmy, że każdy człowiek produkuje rzeczy gotowe na sprzedaż bez pomocy innych ludzi i że sam oddaje je bezpośrednio w ręce ostatecznych spożywców, tak iż popyt na każdą rzecz jest bezpośredni.

W tym przypadku zagadnienie wartości jest bardzo proste. Wymianą jednych rzeczy na drugie rządzi ilość pracy włożonej w produkcję każdej z nich. Gdy podaż jakiejś rzeczy zmniejszy się, wówczas, być może, przez krótki czas będzie sprzedawana po cenie cokolwiek wyższej, niż jej cena normalna, to znaczy, że będzie wymieniana na rzeczy, których produkcja wymagała więcej pracy, niż jej produkcja; lecz jeżeli rzecz się tak mieć będzie, ludzie porzucą inną pracę, aby produkować tę rzecz właśnie i w bardzo krótkim czasie jej wartość spadnie do normalnego poziomu. Mogą zachodzić nieznaczne zmiany czasowe, lecz naogół zarobki wszystkich ludzi będą równe. Innemi słowy, wszyscy będą mieli jednakowy udział w czystej sumie ogółu rzeczy i usług wyprodukowanych, lub, jak możemy powiedzieć inaczej, w *dochodzie narodowym* (dywidendzie); ta cząstka dochodu narodowego będzie wyrazem popytu na pracę [1]).

Jeżeli teraz nowy jakiś wynalazek zdwoi wydajność pracy we wszystkich dziedzinach wytwórczości tak, iż każdy człowiek będzie mógł wytworzyć dwa razy większą ilość rzeczy w ciągu jednego roku, nie potrzebując dodatkowych urządzeń, wówczas wartość tych rzeczy obniży się do połowy poprzedniej wartości wymiennej. Efektywny popyt na pracę każdego człowieka zwiększyłby się cokolwiek i udział każdego w przychodzie narodowym byłby cokolwiek większy, niż poprzednio. Każdy człowiek mógłby, gdyby zechciał, wziąć dwa razy więcej rzeczy danego rodzaju, quantum zaś innych rzeczy na niego przypadających byłoby takie, jak dawniej; lub też mógłby wziąć cokolwiek więcej wszystkich rzeczy niż poprzednio. Gdyby nastąpiło zwiększenie wydajności produkcji w wielu dziedzinach, wówczas wspólny dochód narodowy byłby znacznie większy; dobra, produkowane w tych gałęziach wytwórczości, będą wytwarzały znacznie większy popyt na dobra produkowane w innych gałęziach i zwiększą siłę nabywczą zarobków każdego producenta.

§ 4. Niewiele też zmieniłaby się sytuacja, gdybyśmy przypuścili, że pewne specjalne wykwalifikowanie jest potrzebne w każdej gałęzi wytwórczości, o ile tylko inne warunki pozostaną bez zmiany: to znaczy, o ile: wszyscy pracownicy będą w dalszym ciągu jednakowo zdolni i pracowici, wszystkie rodzaje pracy będą jednakowo przyjemne

[1]) Patrz poniżej § 10.

i jednakowo łatwo będzie się ich nauczyć. Normalna stopa zarobkowa będzie w dalszym ciągu ta sama we wszystkich gałęziach pracy; jeśli bowiem dzienna praca w jednej gałęzi wytwarza ilość rzeczy, za które można dostać ilość innych rzeczy, wyprodukowaną więcej niż w ciągu jednego dnia, i jeżeli ta nierówność wykazuje znamiona stałości, to ludzie będą uczyli swe dzieci przedewszystkiem tej pracy uprzywilejowanej. Prawda, że mogą powstać tu pewne drobne nieprawidłowości. Przerzucenie się z jednej pracy do innej wymaga pewnego czasu. I pewne rodzaje pracy mogą tymczasem otrzymywać więcej, niż normalny swój udział w dochodzie narodowym, podczas gdy inne otrzymują mniej, a nawet pozostają bez zatrudnienia. Lecz mimo tych zaburzeń normalnego stanu bieżąca wartość każdej rzeczy będzie oscylowała około poziomu jej normalnej wartości, która w tym przypadku, jak i w poprzednim, zależy poprostu od ilości pracy, włożonej w rzecz daną: normalna wartość bowiem wszelkich rodzajów pracy pozostanie jeszcze równa. Zdolność wytwórcza społeczności zwiększy się przez podział pracy i wspólny dochód narodowy będzie większy; ponieważ zaś każdy chce, pomijając przejściowe naruszenia warunków normalnych, mieć w tym dochodzie taki sam udział, jak inni, każdy będzie miał możność kupić za owoce własnej pracy rzeczy bardziej dla niego pożyteczne, niż te, które sam mógłby wyprodukować dla siebie.

W tem stadjum, podobnie jak w rozważanych poprzednio, pozostaje prawdą, że wartość każdej rzeczy odpowiada ściśle ilości pracy, którą w nią włożono, i że zarobki każdego człowieka zależą poprostu od natury i od postępu metod produkcji.

§ 5. A teraz pomińmy jeszcze wpływ, jaki ma wielkość nakładu w wychowanie i wyszkolenie pracowników na ich wydajność, pozostawiając omówienie tej sprawy do następnego rozdziału, gdzie ją rozważymy wraz z innemi zagadnieniami, dotyczącemi znaczenia podaży w sprawie rozdziału dóbr; i przyjrzyjmy się wpływowi, jaki mają zmiany liczebności ludności na dochody, które daje natura. Przypuszczamy tedy, że zwiększanie się ludności odbywa się z szybkością bądź stałą, bądź w każdym razie niezależną od stopy płac zarobkowych: mogą na nią wpływać zmiany zwyczajów, opinji moralnej i wiedzy lekarskiej. Zakładamy też, że wszelka praca jest równa i że dochód narodowy dzieli się równo pomiędzy rodziny, pominąwszy pewne nieznaczne przejściowe nierówności. W tym przypadku każde udoskonalenie metod produkcji czy transportu, każde nowe odkrycie, każde nowe zwycięstwo nad naturą zwiększy w równym stopniu wygody i zbytki, przypadające w udziale każdej rodzinie.

Przypadek ten jednak różni się od poprzedniego; tutaj bowiem wzrost ludności, jeżeli utrzyma się dostatecznie długo, musi ostatecznie wyprzedzić udoskonalenia metod produkcji i sprawić, że prawo zmniejszania się przychodu zacznie działać w rolnictwie. To znaczy, ludzie, którzy pracują na roli, będą otrzymywali mniej zboża i innych produktów wzamian za swą pracę i kapitał. Praca, wykonana w ciągu jednej godziny, będzie odpowiednikiem mniejszej ilości zboża, niż poprzednio, we wszystkich gałęziach rolnictwa, a pośrednio i we wszystkich innych gałęziach wytwórczości; założyliśmy bowiem, że wszelka praca jest równa i że zarobki wobec tego są naogół równe we wszystkich gałęziach produkcji.

Musimy dalej zauważyć, że wartość rentowa ziemi będzie miała tendencję zwyżkową. Wartość bowiem wszelkiego rodzaju produktów musi być równa wartości pracy, która według naszego założenia posługuje się wszędzie tą samą ilością kapitału; równa, to znaczy równa wartości pracy, która potrzebna jest do wytworzenia danego produktu na dobrej, czy też na złej ziemi, na której produkcja zaledwie się opłaca, czyli w warunkach granicznych. Teraz potrzeba będzie więcej, niż poprzednio, pracy i kapitału, ażeby wyprodukować, powiedzmy, ćwierć pszenicy na granicy produkcji; a zatem, zboże i inne produkty, które natura dawała za pracę przy warunkach korzystniejszych, będą miały większą wartość w stosunku do pracy i kapitału, niż poprzednio; innemi słowy, zboże to da większą nadwyżkę wartości ponad wartość pracy i kapitału, które włożono w produkcję.

§ 6. Usuńmy teraz założenie, że praca jest tak ruchliwa, iż może zapewnić jednakowe wynagrodzenie za jednakowe wysiłki w obrębie całej społeczności, i zbliżmy się bardziej do rzeczywistych warunków życia, zakładając, że wartość pracy ma różne stopnie. Przypuśćmy więc, że rodzice zawsze przygotowują swe dzieci do zajęcia, które należy do tego samego stopnia, co ich własne zajęcie. Wreszcie przypuśćmy, że wzrost liczebny pracowników w obrębie każdego stopnia pracy zależy od czynników, które nie są czynnikami ekonomicznemi: podobnie jak poprzednio przytem wzrost ten może być stały, lub też może zależeć od zmian zwyczaju, opinji moralnej i temu podobnych. Również i w tym przypadku całość dochodu narodowego będzie zależała od tego, jak szczodrze będzie natura dawała swe wytwory wzamian za pracę człowieka przy istniejącym stanie metod produkcji; lecz teraz rozdział dochodu narodowego pomiędzy różne stopnie pracy będzie nierówny. Będzie nim rządził popyt na samych tych ludzi. Udział w tym dochodzie ludzi, pracujących w pewnej gałęzi produkcji, będzie tem większy, im szerszy jest zakres potrzeb i im bardziej palące są potrzeby innych

ludzi, którym dana gałąź produkcji dostarcza dóbr dla zaspokojenia tych potrzeb i którzy mają duży udział w dochodzie narodowym.

Przypuśćmy naprzykład, że artyści sami tworzą pewien stopień lub kastę producentów; wówczas, o ile liczba ich będzie stała, a przynajmniej zależna od przyczyn, nie pozostających w związku z zarobkami, zarobki ich będą zależały od środków i zainteresowania produkcją artystyczną tych klas ludności, dla których wogóle jakąś wartość przedstawiają wytwory sztuki.

§ 7. Możemy teraz opuścić świat fikcyjny, w którym każdy jest właścicielem kapitału, potrzebnego mu przy pracy, i powrócić do naszego świata, w którym stosunki pomiędzy pracą i kapitałem grają znaczną rolę w zakresie zagadnienia produkcji. Ograniczmy jednak i teraz jeszcze nasze rozważania do rozdziału dywidendy narodowej pomiędzy różne czynniki produkcji odpowiednio do ilości każdego czynnika i usług, jakie oddaje; wpływ wtórny, jaki obdzielenie każdego z tych czynników cząstką dochodu wywiera na podaż tego czynnika, rozważymy w rozdziale następnym.

Widzieliśmy, że sprężysty człowiek interesów zawsze szuka najbardziej korzystnej lokaty dla swych środków i usiłuje stosować każdy poszczególny czynnik produkcji do samej granicy, poza którą byłoby już dla niego korzystniej obrócić małą część nakładu na inny czynnik produkcji; widzieliśmy, że w ten sposób człowiek interesów, o ile tylko sięga jego wpływ, jest tem medjum, poprzez które zasada substytucji tak normuje użycie każdego poszczególnego czynnika produkcji, że w nakładzie granicznym koszt jego jest proporcjonalny do dodatkowego czystego produktu, który zostaje otrzymany dzięki granicznej dozie nakładu. Mamy teraz zastosować to rozumowanie ogólne do wynajmu pracy [1]).

Człowiek interesów, starannie prowadzący swe sprawy, stale myśli o tem, czy zatrudnia właściwą ilość ludzi. W pewnych przypadkach decydują tu same urządzenia wytwórcze: na każdej lokomotywie pociągu pośpiesznego musi być jeden i tylko jeden maszynista. Lecz niektóre pociągi pośpieszne mają tylko jednego konduktora i gdy ruch

[1]) Porównać powyżej, ks. V, rozdz. IV, §§ 1—4. Cokolwiek niżej będziemy musieli rozważyć, pod jakiemi względami wynajem pracy różni się od wynajmu domu lub maszyny; dla rozważań obecnych możemy pominąć tę różnicę i rozpatrzyć zagadnienie tylko w ogólnych zarysach. Lecz nawet przy takiem postawieniu sprawy spotkamy na drodze pewne trudności techniczne; trzeba też, ażeby czytelnicy, którzy zgodnie z radą, jaką dałem w końcu ks. V, rozdz. VII, opuścili ostatnie rozdziały tamtej księgi, powrócili do tych rozdziałów i przeczytali ks. V, rozdz. VIII i IX, o ile nie wystarczają im ogólne rozważania, podane tutaj.

pasażerski jest duży, tracą one pewną ilość czasu, którąby można było zaoszczędzić, gdyby był drugi konduktor: dlatego też sprężysty kierownik stale ma w pamięci pytanie, jaki byłby czysty produkt w postaci oszczędności czasu i trudu pasażerów, któryby można było osiągnąć dzięki wprowadzeniu drugiego konduktora w jakimś ważnym pociągu, i rozważa, czy opłaciłby się ten produkt. Zagadnienie to, choć prostsze, jest podobne rodzajowo do zagadnienia, czy „opłaciłoby się" wprowadzić dodatkowy pociąg do rozkładu jazdy, któryby wymagał dodatkowego nakładu na tabor kolejowy i na pracę.

Słyszy się czasem, że jakiś rolnik niszczy swą ziemię, oszczędzając na pracy. Być może, ma on dostateczną ilość koni i narzędzi; lecz „gdyby wziął jeszcze jednego człowieka, zwróciłyby mu się jego pieniądze i miałby jeszcze znaczny dochód": to znaczy, czysty produkt, otrzymany dzięki pracy dodatkowego robotnika, dałby więcej, niż pokrycie płacy zarobkowej tego robotnika. Przypuśćmy, że fermer stawia sobie takie pytanie, co się tyczy ilości pasterzy owiec. Dla uproszczenia możemy przypuścić, że dodanie jednego robotnika nie wymagałoby dodatkowego nakładu na urządzenia; że dodatkowy robotnik zaoszczędziłby fermerowi dokładnie taką samą ilość trudów i kłopotów w jednych rzeczach, jaką mu przysparza w innych, tak iż fermer nic tu nie zyskuje, ani nie traci, o ile chodzi o zarobki kierownika (nawet, jeżeli termin ten interpretować szeroko, tak iżby obejmował ubezpieczenie od ryzyka i temu podobne); przypuśćmy wreszcie, że fermer oblicza, iż przez przyjęcie nowego robotnika zapobiegnie zdychaniu jagniąt w tym stopniu, iż zwiększy o dwadzieścia owiec w dobrym stanie swoją roczną produkcję. To znaczy, liczy on, że dodatkowy czysty produkt, wynikający z dodania jednego robotnika wynosić będzie dwadzieścia owiec. Jeżeli można tego robotnika dostać za cenę znacznie mniejszą, niż cena dwudziestu owiec, wówczas skrzętny rolnik z pewnością najmie tego robotnika; jeżeli zaś można go dostać tylko za cenę mniej więcej równą cenie owiec, fermer będzie na granicy produkcji i robotnika, o którym mowa, można będzie nazwać pasterzem *granicznym*, ponieważ użycie go w produkcji będzie graniczne.

Najlepiej jest przyjąć w toku całych rozważań, że robotnik ten ma normalną wydajność. Byłby on istotnie pasterzem granicznym nawet wówczas, gdyby posiadał wydajność wyjątkową, o ile tylko czysty produkt, który daje jego praca, jest równy jego płacy zarobkowej: fermer obliczył, powiedzmy, że pasterz o wydajności normalnej zwiększyłby produkcję roczną tylko o szesnaście owiec, i wobec tego gotów byłby nająć danego człowieka, płacąc mu o jedną czwartą więcej, niż zwykle. Lecz byłoby bardzo niewygodnie zakładać, że wydajność jego jest

tak wyjątkowa. Trzeba raczej, ażeby człowiek ten reprezentował wydajność przeciętną, normalną [1]).

Jeżeli zaś jest pasterzem typowym i jeżeli pracodawca jego również jest typowym pracodawcą, wówczas dwadzieścia owiec będzie reprezentowało czysty produkt i, co zatem idzie, siłę zarobkową pracy pasterza. Lecz jeżeli pracodawca jest złym kierownikiem, jeżeli, naprzykład, nie daje swym ludziom rzeczy niezbędnych dla owiec, wówczas praca jednego człowieka może dać nadwyżkę tylko piętnastu, powiedzmy, zamiast dwudziestu owiec. Czysty produkt wówczas tylko jest wykładnikiem normalnych płac zarobkowych, gdy rozważamy normalnego pracownika i normalne warunki jego pracy.

[1]) Porównać uwagi o ustaleniu przeciętnych pracy poniżej, ks. VI, rozdz. XIII, §§ 8—9.

Następująca tablica daje arytmetyczną ilustrację. Kolumna (2) przedstawia ilość owiec, które będą prawdopodobnie na sprzedaż w ciągu roku, wraz z odpowiednim dodatkiem wełny, z dużego angielskiego stada, przy 8, 9, 10, 11, 12 pasterzach (w Australazji, gdzie ludzi jest mało, a ziemi obfitość, i gdzie owca ma stosunkową małą wartość, często przypada mniej, niż 10 ludzi na 2000 owiec, wyjąwszy czas strzyżenia; sir Albert Spicer w Ashley'a *British Dominions*, str. 61). Przyjmujemy, że zwiększenie się liczby pasterzy z 8 na 10 nie zwiększa ogólnych kosztów prowadzenia fermy i że zdejmuje z fermera tyleż kłopotów, ile nań nakłada, tak iż pod względem trudów kierownictwa niema tu żadnej różnicy. Ilość produktu tedy, otrzymana dzięki każdemu następnemu robotnikowi dodatkowemu, podana w kolumnie (3), jest nadwyżką, stanowiącą różnicę pomiędzy odpowiednią liczbą kolumny (2) i liczbą poprzednią tejże samej kolumny. Kolumnę (4) otrzymujemy przez podzielenie liczb kolumny (2) przez liczby kolumny (1). Kolumna (5) przedstawia koszt pracy pasterzy, biorąc 20 owiec na człowieka. Kolumna (6) zaś wskazuje nadwyżkę, która pozostaje na koszty ogólne, które obejmują już również zysk i rentę fermera:

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
liczba pasterzy	liczba owiec	ilość produktu otrzymana dzięki ostatniemu robotnikowi	przeciętna ilość produktu na robotnika	płaca zarobkowa	nadwyżka kolumny (2) nad (5)
8	580	—	$72^1/_2$	160	420
9	615	35	$68^1/_3$	180	435
10	640	25	64	200	440
11	660	20	60	220	440
12	676	16	$56^1/_3$	240	436

Liczby w kolumnie (3) stale się zmniejszają, natomiast w kolumnie (6) początkowo się zwiększają, następnie pozostają bez zmiany, a wreszcie się zmniejszają. Wskazuje to, że dla interesów fermera jednakowo korzystną rzeczą jest najem zarówno dziesięciu, jak jedenastu ludzi; mniej korzystną natomiast najem ośmiu, dziewięciu lub dwunastu. Jedenasty człowiek (zakładając, że posiada normalną wydajność) jest człowiekiem granicznym, gdy ceny na rynku pracy i owiec są takie, iż jednego człowieka można nająć na rok za cenę dwudziestu owiec. Gdyby cena rynkowa pracy odpowiadała cenie 25 owiec, wówczas liczby w kolumnie (6) byłyby: 380, 390, 390, 385, 376. Wobec tego dany poszczególny fermer *prawdopodobnie* zatrudniłby o jednego

Produkt dodatkowy, który można osiągnąć dzięki pracy tego pasterza, w znacznej mierze zależy od ilości pasterzy, którzy już poprzednio byli na służbie fermera. To zaś zkolei zależy od ogólnych warunków popytu i podaży, specjalnie zaś od ilości ludzi, z pośród których mogli się byli rekrutować pasterze w obecnej generacji; zależy też od popytu na mięso baranie i na wełnę i od wielkości terenów, poświęconych na hodowlę owiec; zależy dalej od wydajności pracy pasterzy na wszystkich innych fermach, i tak dalej. Ilość produktu granicznego jest dalej w znacznej mierze zależna od tego, czy ziemia potrzebna jest na inny użytek: popyt na ziemię pod uprawę owsa czy w celach budowlanych, dla utrzymania racjonalnego polowania i na rzeczy temu podobne, zmniejsza teren, którym może rozporządzać hodowla owiec [1]).

---

pasterza mniej i posłałby mniej owiec na rynek. W licznej masie hodowców owiec z *pewnością* byłaby znaczna ilość takich, którzyby tak zrobili.

Przeprowadzaliśmy długie rozważania w odniesieniu do przypadków podobnych (ks. V, rozdz. VIII, §§ 4 i 5), wywodząc, że cena, którą fermerowi zaledwie opłaci się dać za tę pracę, jest miarą wyniku wielorakich przyczyn, jakie rządzą płacą zarobkową pasterzy, podobnie jak ruchy klapy bezpieczeństwa mogą być miarą wyniku wielorakich przyczyn, rządzących ciśnieniem w kotle. Teoretycznie należy z tego wydedukować, że fermer, rzucając dwadzieścia dodatkowych owiec na rynek, obniży ogólnie cenę owiec i w ten sposób poniesie pewną małą stratę na innych swych owcach. Ta korektura może mieć dość duże znaczenie w przypadkach specjalnych. Natomiast w rozważaniach ogólnych, takich jak obecne, w których mamy do czynienia z bardzo małym przyrostem podaży, powstającym dzięki temu, iż jeden z wielu producentów posłał na pojemny rynek ilość cokolwiek większą — w takich rozważaniach znaczenie korektury jest bardzo małe (matematycznie: jest to ilość mała drugiego stopnia i można ją pominąć). Porównać powyżej przypisek na str. 390.

Czysty produkt pracy pasterza w tym wyjątkowym przypadku nie gra zresztą w kształtowaniu płacy zarobkowej pasterzy większej roli, niż czysty produkt pracy któregokolwiek z pasterzy granicznych na fermach, w których praca ich nie może być wyzyskana korzystnie bez znacznego nakładu dodatkowego w innych kierunkach, naprzykład, bez nakładu w ziemię, budynki, narzędzia, pracę kierowniczą i temu podobne.

Kolumna (4) w powyższej tablicy jest obliczona podobnie, jak trzecia, na podstawie pierwszej i drugiej. Tablica powyższa wskazuje, ilu ludzi fermer może nająć, rozporządzając danemi środkami, gdy ludzi tych można nająć za płacę równoważną wartości liczby owiec, wskazanej w kolumnie (3). Wobec tego tablica ta sięga do rdzenia problemu płac zarobkowych; natomiast kolumna (4) nie ma bezpośredniego znaczenia dla tego problemu. To też zdaje się mylić J. A. Hobson, który, komentując podobną tablicę, zestawioną przez siebie (w której jednak liczby nie są wybrane odpowiednio dla hipotezy, którą poddaje krytyce), powiada: „Innemi słowy tak zwana produkcyjność graniczna nie jest, jak się okazuje, niczem innem, niż produkcyjnością przeciętną... Cała koncepcja, zakładająca, że istnieje jakaś produkcyjność graniczna, jest całkowicie błędna“ *(The Industrial System,* str. 110).

[1]) Porównać ks. V, rozdz. X, § 5.

Ilustrację tę wzięliśmy z prostej dziedziny wytwórczości. Lecz jakkolwiek forma może być różna, treść problemu jest ta sama w każdej gałęzi wytwórczości. Płace zarobkowe, zależne od warunków, wskazanych w przypisku, lecz mało ważnych dla naszego głównego celu, w każdej dziedzinie pracy wykazują tendencję do tego, ażeby zrównać się z czystym produktem dodatkowej dozy pracy granicznego pracownika [1]).

Doktrynę tę przedstawiano czasem, jako teorję płac zarobkowych. Takie uroszczenie jednak nie ma dostatecznego uzasadnienia. Teza, że zarobki pracownika wykazują tendencję do tego, ażeby zrównać się z czystym produktem jego pracy, sama przez się nie ma realnego znaczenia; aby bowiem ocenić czysty produkt, musimy przyjąć, jako dane uprzednio, wszystkie koszty produkcji dobra, które pracownik wytwarza, wyjąwszy własną jego płacę.

Zarzut powyższy stosuje się do uroszczenia, jakoby teza ta zawierała teorję płac zarobkowych; nie stosuje się natomiast do uroszczenia, że teza ta rzuca światło na działanie jednego z czynników, rządzących płacami zarobkowemi.

§ 8. W dalszych rozdziałach będziemy musieli wziąć inne ilustracje dla celów specjalnych przy omawianiu zasady, którą ostatnio ilustrowaliśmy na przykładzie pracy ręcznej; szczególniej zaś będziemy musieli wykazać, jak można zmierzyć wartość pewnych stron pracy kierownika przedsiębiorstwa, gdy znajdujemy, iż rzeczywista produkcja jakiegoś przedsiębiorstwa zwiększyła się dzięki jakiemuś dodatkowemu nadzorowi o tyle, o ileby wzrosła przez najem jednego dodatkowego zwykłego pracownika. Zarobki znowu, jakie daje maszyna, można czasem obliczyć przez przyrost produkcji fabryki, który dana maszyna mogłaby dać w pewnych przypadkach bez specjalnych nakładów dodatkowych.

Biorąc za podstawę uogólnienia pracę poszczególnej maszyny i przechodząc do zespołu maszyn o pewnej ogólnej danej wartości,

[1]) Taką metodę, ilustracyjną w odniesieniu do czystego produktu pracy jednego człowieka, niełatwo zastosować do gałęzi wytwórczości, w których znaczną ilość kapitału i trudu trzeba włożyć w stopniowe zdobywanie i utrwalanie stosunków handlowych, w szczególności zaś, jeżeli dane gałęzie wytwórczości podlegają prawu zwiększającego się przychodu. Jest to trudność praktyczna tego samego rodzaju, jak trudności, omówione w ks. V, rozdz. XIII i w Dodatku H. Porównać również ks. IV, rozdz. XII; ks. V, rozdz. VII, §§ 1 i 2 i rozdz. XI. Wpływ dodatkowego pracownika, zatrudnionego w jakiemś znacznem przedsiębiorstwie, na oszczędności ogólne tego przedsiębiorstwa, możnaby również rozważać z czysto abstrakcyjnego punktu widzenia; lecz wpływ ten jest zbyt znikomy, aby go brać poważnie (porównać przypisek na str. 390).

możemy założyć, że w jakiejś określonej fabryce można zwiększyć ilość maszyn o wartość £ 100 tak, iżby to nie pociągało żadnych dalszych kosztów i aby czysta produkcja fabryki zwiększyła się o £ 4 w stosunku rocznym, po odliczeniu amortyzacji maszyn. Jeżeli ci, którzy zrobią nakład kapitału, włożą go we wszystkie zajęcia, w których według prawdopodobieństwa da on duże zyski, i jeżeli, skoro nakład został zrobiony i równowaga znaleziona, będzie się jeszcze opłacało, lecz tylko zaledwie opłacało, użyć do produkcji danego zespołu maszyn, wówczas możemy wnioskować z tego, że roczna stopa procentowa wynosi 4%. Lecz przykłady tego rodzaju przedstawiają jedynie część działania tych wielkich czynników, które rządzą wartością. Nie można z nich uczynić teorji procentu, ani teorji płac zarobkowych, nie wpadając w błędne koło.

Może być jednak dobrze pójść cokolwiek dalej w naszym przykładzie, ilustrującym naturę popytu na kapitał dla różnych celów, i przyjrzeć się, jak łączny popyt na kapitał tworzy się z poszczególnych popytów na różne poszczególne cele.

Ażeby ustalić pojęcia, weźmy pewną poszczególną gałąź wytwórczości, naprzykład kapelusznictwo, i zbadajmy, co określa ilość kapitału, który ono absorbuje. Przypuśćmy, że przy zupełnie dobrem zabezpieczeniu stopa procentowa wynosi 4% rocznie i że kapelusznictwo absorbuje kapitał miljona funtów. To znaczy, że przemysł kapeluszniczy może użyć cały miljon funtów o tyle dobrze, iż właściciele przedsiębiorstw kapeluszniczych gotowi są dać raczej 4% rocznie za wypożyczenie kapitału, niż się bez niego obywać [1].

Przedsiębiorcy potrzebują koniecznie pewnych rzeczy; muszą mieć nietylko pewną ilość środków żywnościowych, domów mieszkalnych, ubrania, lecz również pewien kapitał bieżący (obrotowy) w postaci surowego materjału i pewien kapitał stały, taki jak narzędzia i, być może, pewną niewielką ilość maszyn. I jakkolwiek konkurencja uniemożliwia, ażeby ten niezbędny kapitał dał choćby cokolwiek więcej, niż zwykłe zyski z przedsiębiorstwa, to jednak utrata jego przyniosłaby tak wielkie szkody, że przedsiębiorcy gotowi byliby zapłacić nawet 50%, gdyby nie mogli dostać go na warunkach lepszych. Przypuśćmy, że są jakieś inne maszyny, bez których przemysł nie chciałby się obywać, gdyby stopa procentowa wynosiła 20% rocznie, z których natomiast

[1] Przemysłowcy z racji swych długów ponoszą większe ciężary, niż 4% rocznie. Lecz, jak się przekonamy w rozdziale VI, ciężary te obejmują inne rzeczy poza właściwym czystym procentem. Przed ostatniem wielkiem zniszczeniem kapitału przez wojnę zdawało się, że można słusznie mówić o 3%; dla lat, które nastąpiły bezpośrednio po wojnie, może nawet 4% będzie zbyt mało.

zrezygnowałby przy stopie wyższej. Przy stopie 10% przemysł kapeluszniczy zastosowałby jeszcze większą ilość maszyn, przy stopie 6% zastosowałby jeszcze większą, przy stopie zaś 4% używa jeszcze większą. Gdy ilość użytych maszyn jest taka właśnie, miarą granicznej użyteczności maszyn, to znaczy użyteczności maszyn, które zaledwie tylko opłaca się używać, jest 4%.

Gdyby zwiększyła się stopa procentowa, zmniejszyłaby się ilość używanych maszyn; przedsiębiorcy bowiem unikaliby używania maszyn, któreby nie dawały rocznej czystej nadwyżki większej, niż 4% wartości. Zniżka stopy procentowej zaś sprawiłaby, że przedsiębiorcy szukaliby większej ilości kapitału i wprowadziliby maszyny, które dają czystą nadwyżkę roczną cokolwiek mniejszą, niż 4% w stosunku do ich wartości. Im niższa stopa procentowa, tem solidniejsze będą budynki fabryczne i domy mieszkalne dla robotników przemysłu kapeluszniczego; zniżka stopy procentowej prowadzi też do użycia większej ilości kapitału w przemyśle kapeluszniczym w postaci większych zapasów surowca i gotowego towaru w rękach kupców detalicznych [1]).

Metody użycia kapitału mogą bardzo się zmieniać nawet w granicach tej samej dziedziny wytwórczości. Każdy przedsiębiorca, mając na uwadze swoje własne środki, posunie nakład kapitału w swem przedsiębiorstwie we wszystkich kierunkach aż do punktu, w którym według jego rozumienia zostanie osiągnięta granica zyskowności; granica ta zaś, jak już powiedzieliśmy, jest graniczną linją, która przecina jedną za drugą wszystkie linje możliwych nakładów i która przesuwa się nieprawidłowo w górę we wszystkich kierunkach, skoro tylko następuje zniżka stopy procentowej, przy której można otrzymać dodatkowy kapitał. Tak, naprzykład, popyt na wypożyczenie kapitału jest agregatem popytów wszystkich ludzi we wszystkich gałęziach przemysłu i podlega temu samemu prawu, które dotyczy sprzedaży towarów: zupełnie tak samo, jak pewna ilość towaru, która może znaleźć nabywców przy jakiejś danej cenie. Gdy cena się zwiększa, zmniejsza się ilość, która może być sprzedana; tak samo rzecz się ma z kapitałem.

Podobnie jak z pożyczkami na cele produkcyjne, rzecz ma się z pożyczkami jednostek komunalnych i rządów, które zastawiają swoje przyszłe źródła dochodu w celu otrzymania środków na bezpośrednie wydatki. Prawda, że działalnością tych zbiorowych jednostek

[1]) Porównać ks. V, rozdz. IV, oraz Dodatek I, 3, gdzie podane są pewne uwagi, dotyczące teorji procentu Jevons'a.

gospodarczych często tylko w małej mierze kieruje chłodna kalkulacja i że jednostki te często decydują o wysokości pożyczki, która ma być zaciągnięta, bardzo mało uwzględniając cenę, jaką muszą zapłacić za wypożyczenie kapitału; niemniej stopa procentowa ma widoczny wpływ nawet na zaciąganie pożyczek tego rodzaju.

§ 9. Streszczając całe rozważanie w zwięzłej, choć trudnej do ujęcia tezie, możemy powiedzieć: istnieje tendencja do tego, ażeby każdy czynnik produkcji, — więc ziemia, maszyna, praca wykwalifikowana, praca niewykwalifikowana, — znalazł jak najbardziej zyskowne zastosowanie w produkcji. Jeżeli przedsiębiorca, czy jakiś inny człowiek interesów mniema, iż może otrzymać lepszy wynik, używając cokolwiek większej ilości jakiegoś czynnika produkcji, to go użyje. Oblicza on wartość czystego produktu (to znaczy, przyrost netto wartości pieniężnej swej produkcji po włożeniu dodatkowego nakładu), który otrzyma dzięki cokolwiek większemu nakładowi w danym kierunku lub w innym; i jeżeli może coś zyskać przez jakieś małe przesunięcie nakładów z jednej dziedziny w drugą, to z pewnością to uczyni [1]).

Tak więc użycie każdego poszczególnego czynnika produkcji zależy od ustosunkowania ogólnych warunków popytu do podaży: to znaczy, z jednej strony od tego, o ile paląca jest potrzeba zastosowania danego czynnika w różnych kierunkach, oraz od tego, jakiemi środkami rozporządzają ci, którzy tego czynnika produkcji potrzebują; z drugiej strony zaś zależy od tego, jakie są rozporządzalne zasoby tego czynnika. Równość wartości tego czynnika dla różnych celów zachowuje się dzięki temu, że istnieje stała tendencja do tego, iż użycie jego wzrasta tam, gdzie ma większą wartość, zmniejsza się zaś, gdzie ma mniejszą, zgodnie z zasadą substytucji.

Jeżeli, naprzykład, zmniejsza się użycie pracy niewykwalifikowanej lub jakiegoś innego czynnika, to racją tego będzie, że w pewnym punkcie, w którym ludzie znajdowali się na granicy wątpienia, czy warto zastosować dany czynnik, że w punkcie tym zdecydowali, iż go stosować nie warto. To właśnie mamy na myśli, gdy mówimy, że należy baczyć na użytek *graniczny* i na *graniczną* wydajność każdego czynnika. Należy baczyć dlatego poprostu, że tylko na tej granicy mogą zachodzić te przesunięcia, w których znajdują wyraz zmiany ustosunkowania popytu i podaży.

---

[1]) To twierdzenie idzie ściśle w kierunku, wytkniętym w ks. V, rozdz. IV i VIII.

Gdybyśmy pominęli różnicę pomiędzy różnemi stopniami pracy, i uważali wszelką pracę za równą, lub co najmniej rozważali różne rodzaje pracy, wyrażając je zapomocą jednego rodzaju pracy o pewnej typowej wydajności, wówczas moglibyśmy szukać granicy obojętności pomiędzy bezpośredniem użyciem pracy i bezpośredniem użyciem kapitału materjalnego; i moglibyśmy krótko powiedzieć, że przytoczę tu słowa von Thünen'a, iż „wydajność kapitału musi być miarą jego zarobków, gdyby bowiem praca kapitału była tańsza, niż praca ludzi, przedsiębiorca zwolniłby pewną ilość pracowników, gdyby zaś rzecz się miała przeciwnie, zwiększyłby ich ilość“ [1]).

Lecz zwiększona konkurencja kapitału o teren zastosowania ma inny charakter, niż konkurencja maszyn o teren zastosowania w jakiejś poszczególnej gałęzi wytwórczości. Ta ostatnia konkurencja może usunąć całkowicie i pozbawić zatrudnienia pracę ręczną jakiegoś poszczególnego rodzaju; pierwsza konkurencja natomiast nie może całkowicie usunąć pracy, musi bowiem zwiększyć zatrudnienie tych ludzi, którzy wyrabiają rzeczy, mające właśnie zastosowanie, jako kapitał. To też, gdy kapitał ruguje pracę, w rzeczywistości praca, połączona z dłu-

---

[1]) *Der Isolirte Staat*, II, rozdz. I, str. 123. Thünen wywodzi (tamże, str. 124), że wobec tego „stopa procentowa“ jest elementem, w którym wyraża się stosunek wydajności kapitału do wydajności pracy ludzkiej; w końcu zaś swoich rozważań, w zwrocie, który ostatnio stał się sławny, choć sam autor zdobył mało uznania dla tej myśli, powiada (str. 162): „użyteczność ostatniej drobnej cząstki kapitału, która zostaje użyta, jest czynnikiem, który określa wysokość stopy procentowej“. Z charakterystyczną dla siebie szerokością poglądów formułuje Thünen ogólne prawo zmniejszania się przychodu dla kolejnych dóz kapitału we wszystkich gałęziach produkcji; i to, co powiedział o tym przedmiocie, nawet dziś jest interesujące w znacznej mierze, chociaż Thünen nie wskazuje, jak pogodzić fakt, iż zwiększenie kapitału włożonego w jakąś dziedzinę przemysłu może zwiększyć produkcję więcej, niż proporcjonalnie, z faktem, że stały dopływ kapitału do jakiejś dziedziny przemysłu musi ostatecznie obniżyć stopę zysków, jakie kapitał tu osiąga. Jego sposób ujęcia tych i innych zasad ekonomicznych, jakkolwiek pierwotny pod wieloma względami, stoi jednak na innym poziomie, niż jego fantastyczne i nierealne założenia co do przyczyn, które rządzą akumulacją kapitałów, i co do stosunku, w jakim płace zarobkowe pozostają do zasobów nagromadzonych kapitału. Z tych to ostatnich założeń wyprowadza Thünen osobliwą konkluzję, w myśl której naturalna stopa płac zarobkowych za pracę jest średnią geometryczną pomiędzy rzeczami niezbędnemi do życia dla robotnika a tą częścią produktu, która powstaje dzięki jego pracy przy pomocy kapitału. Przez stopę naturalną pracy rozumie on najwyższą, jaka może być utrwalona; jeżeli pracownikowi udałoby się w ciągu pewnego czasu osiągnąć płacę powyżej tej stopy, to, wywodzi nasz autor, podaż kapitału zostałaby tak zahamowana, że na dłuższą metę pracownik więcejby stracił, niż zyskał.

giem oczekiwaniem, ruguje inne formy pracy, połączone z oczekiwaniem krótszem [1]).

§ 10. Gdy mówimy o dywidendzie narodowej, lub o czystym dochodzie, którym rozporządza cały naród, że dzieli się na części, przypadające w udziale ziemi, pracy i kapitałowi, to musimy jasno zdawać sobie sprawę z tego, jakie rzeczy obejmujemy tem pojęciem, a jakie z jego zakresu wyłączamy. Rzadko będzie to rzeczą bardzo doniosłą dla naszych wywodów, czy używamy wszystkich terminów w znaczeniu szerokiem, czy wąskiem. Ważną natomiast jest rzeczą, aby nasz sposób użycia terminów był niezmienny w granicach jednego wywodu. I aby wszystko, co zostanie uwzględnione po jednej stronie w przedstawieniu popytu i podaży ziemi, pracy i kapitału, zostało również uwzględnione i po drugiej.

Praca i kapitał kraju, operując naturalnemi jego zasobami, wytwarza corocznie pewną ilość dóbr *netto*, materjalnych i niematerjalnych, włączając w to i usługi wszelkiego rodzaju. Ograniczające słówko *netto* jest tu potrzebne dlatego, ażeby uwzględnić zużycie materjałów surowych i półproduktów, oraz zniszczenie i deprecjację urządzeń, potrzebnych w produkcji: wszelką tego rodzaju stratę należy, oczywista, odjąć od ilości produktu *brutto*, nim będzie można znaleźć rzeczywisty lub czysty dochód. Czysty dochód zaś z inwestycyj robionych poza granicą kraju należy dodać [2]). To jest prawdziwy czysty dochód roczny danego kraju lub dywidenda narodowa: oczywiście, możemy ją obliczać w stosunku rocznym lub w stosunku do jakiegoś innego okresu czasu. Terminy: „dochód narodowy“ i „dywidenda narodowa“ są zamienne; tylko ostatni termin ma pełniejsze znaczenie, gdy patrzymy na dochód narodowy jako na sumę nowych środków zaspokojenia potrzeb, które podlegają rozdziałowi. Najlepiej iść tu za praktyką potoczną i nie włączać do dochodu narodowego czy dywidendy rzeczy, które potocznie nie są uważane za część dochodu jednostki. Tak więc, naprzykład, usług, które człowiek oddaje samemu sobie, oraz usług, które oddaje bezpłatnie członkom swojej rodziny i przyjaciołom, korzyści, które otrzymuje z używania własnych dóbr personalnych, lub własności publicznej, takiej, jak wolne od opłaty mosty, — wszystkich tych rzeczy nie wliczamy do dywidendy narodowej, lecz bierzemy w rachubę oddzielnie (o ile nie jest powiedziane wyraźnie, że rozumieć należy przeciwnie).

---

[1]) Uświadamiał to sobie dobrze von Thünen, tamże, str. 127; porównać również poniżej ks. VI, rozdz. II, §§ 9 i 10.

[2]) Porównać powyżej ks. II, rozdz. IV, § 6.

Pewna część produkcji idzie na to, aby powiększyć zasób surowca, maszyn, nie zaś na to, aby poprostu zastąpić zużyty materjał lub zniszczone maszyny; ta część dochodu narodowego nie przechodzi bezpośrednio do spożycia osobistego. Przechodzi natomiast w sferę spożycia w szerokiem znaczeniu tego terminu, w którem używa go zazwyczaj wytwórca, powiedzmy, maszyn drukarskich, gdy oddaje maszynę w ręce właściciela drukarni. W tem szerokiem znaczeniu prawdą jest, że celem wszelkiej produkcji jest konsumcja i że termin „dywidenda narodowa" jest terminem równoznacznym z terminem „suma ogólna czystej produkcji" oraz z terminem „suma ogólna konsumcji". W zwykłych warunkach produkcja i konsumcja idą razem: wszelkie spożycie zostało uprzednio przygotowane przez odpowiednią produkcję i po każdej produkcji następuje konsumcja, która była celem pierwszej. W poszczególnych gałęziach produkcji może wprawdzie powstać jakieś błędne obliczenie, a ohamowanie kredytu handlowego może na czas pewien zapełnić niemal wszystkie składy nierozprzedanemi towarami. To są jednak warunki wyjątkowe i nie wchodzą w zakres naszych rozważań obecnych [1]).

Rozdział II

WSTĘPNY PRZEGLĄD ZAGADNIEŃ, CIĄG DALSZY

§ 1. Jak powiedzieliśmy na początku poprzedniego rozdziału, mamy teraz uzupełnić badanie wpływu, jaki ma popyt na rozdział dochodu, badaniem wtórnego wpływu w kierunku przeciwnym, jaki wynagrodzenie ma na podaż różnych czynników produkcji. Musimy połączyć rozważanie tych dwóch wpływów we wstępnym przeglądzie ogólnym, w którym rozważymy rolę, jaką gra koszt produkcji i użyteczność, gdy chodzi o rozdział dywidendy narodowej pomiędzy różne rodzaje pracy i pomiędzy właścicieli kapitału i ziemi.

Ricardo i zdolni ludzie interesów, którzy poszli w jego ślady, przyjmowali działanie popytu za rzecz zbyt oczywistą i nie wymagającą wyjaśnienia: nie kładli też na zagadnienie popytu nacisku i nie badali go z dostateczną starannością; z tego zaniedbania wynikło wiele pomieszań pojęciowych i wiele ważnych prawd uległo zaciemnieniu. Gdy później powstała reakcja przeciw tej jednostronności, zbyt wiele nacisku kładli uczeni na fakt, że zarobki każdego czynnika produkcji płyną z wartości produktu, w którego wytworzeniu dany czyn-

[1]) Porównać powyżej ks. V, rozdz. XIV, § 5 oraz Dodatek J, 3.

nik bierze udział, i że są głównie od niej zależne; że wreszcie zarobki każdego czynnika kształtują się według tej samej zasady, jak renta z ziemi. Niektórzy zaś myśleli nawet, że można stworzyć całą teorję rozdziału dochodu, opierając się na wielorakich zastosowaniach prawa renty. Ci jednak nie dojdą do tego celu. Ricardo i jego następcy słuszną, jak się zdaje, kierowali się intuicją, przyjmując milcząco, że siły rządzące podażą wymagają przedewszystkiem badania i że w tem badaniu tkwią większe trudności.

Gdy badamy, co rządzi (graniczną) wydajnością jakiegoś czynnika produkcji, bez względu na to, czy to będzie jakiś rodzaj pracy lub kapitału materjalnego, znajdujemy, że, aby bezpośrednio rozwiązać to zagadnienie, trzeba wiedzieć, jaka jest podaż danego czynnika; jeśli bowiem podaż się zwiększy, rzecz dana znajdzie zastosowanie w kierunkach, w których jest mniej potrzebna i mniej wydajna. Ostateczne rozwiązanie zagadnienia wymaga również znajomości przyczyn, które określają tę podaż. Nominalna wartość każdej rzeczy, bez względu na to, czy to będzie poszczególny rodzaj pracy, kapitału lub cokolwiek innego, znajduje się, podobnie jak główna kolumna sklepienia, w stanie równowagi pomiędzy dwoma ciśnieniami z dwóch stron przeciwnych; siły popytu wywierają ciśnienie z jednej strony, siły podaży z drugiej.

Produkcja każdej rzeczy, zarówno czynnika produkcji, jak dobra gotowego do bezpośredniego spożycia, zostaje doprowadzona do tego punktu granicznego, w którym zachodzi równowaga pomiędzy siłami popytu i podaży. Ilość danej rzeczy i jej cena, ilości różnych czynników produkcji, potrzebnych do jej wyprodukowania i ich ceny— wszystkie te elementy wyznaczają się wzajemnie i jeżeli jakaś zewnętrzna przyczyna zmieniłaby jeden z nich, wówczas wpływ tej zmiany rozciągnąłby się i na inne czynniki.

Podobnie, gdy kilka kul znajduje się w czaszy, to położenie każdej z nich jest współzależne od położenia innych; podobnie gdy jakiś duży ciężar jest zawieszony na kilku elastycznych linach, różnej wytrzymałości i długości (przyczem wszystkie są w napięciu), umocowanych w różnych punktach sufitu, wówczas położenie równowagi wszystkich tych lin i zawieszonego na nich ciężaru jest zależne od położenia wszystkich innych. Jeżeli skrócimy jedną z tych lin, wszystkie pozostałe elementy układu zmienią swoje położenie; zmieni się też długość każdej pozostałej liny i jej napięcie.

§ 2. Widzieliśmy, że efektywna podaż każdego czynnika produkcji w jakimś określonym czasie jest zależna przedewszystkiem od istniejącego jej zasobu, a po drugie od gotowości tych, którzy nią

rozporządzają, użycia jej w produkcji. O gotowości tej nie decyduje poprostu bezpośredni, oczekiwany przychód, choć może istnieć niższa granica, którą w pewnych wypadkach można nazwać kosztem pierwotnym, poniżej której nikt nie podejmie nakładu. Właściciel fabryki, naprzykład, nie waha się odrzucić obstalunku, który nie pokryje dodatkowych nakładów pieniężnych, związanych z wykonaniem danej pracy, i amortyzacji maszyn; mniej więcej podobne rozważania stosują się do zużycia siły robotnika i do trudu i niewygód, związanych z jego pracą. I jakkolwiek w obecnej chwili interesuje nas raczej koszt i wynagrodzenie w warunkach normalnych, niż bezpośredni koszt, jaki ponosi jednostka przy wykonaniu poszczególnej określonej pracy, to jednak dobrze będzie przedstawić tę rzecz pokrótce, aby uniknąć nieporozumień.

Zaznaczyliśmy już powyżej [1]), że, gdy człowiek ma siły świeże i ochoczość do pracy, i pracuje w dziedzinie przez niego wybranej, to praca ta w rzeczywistości nic go nie kosztuje. Jak bowiem wywodzą niektórzy socjaliści z przesadą, którą można wybaczyć, mało jest ludzi, którzyby wiedzieli, ile zadowolenia daje im umiarkowana praca, póki nie zdarzy się cokolwiek, co im pracę uniemożliwi całkowicie. Lecz słusznie, czy niesłusznie, większość ludzi ma przekonanie, że przeważająca część pracy, którą wykonywają dla zarobku, nie daje im nadwyżki przyjemności, lecz przeciwnie, kosztuje ich mniej lub więcej. Radzi są, gdy przychodzi godzina ukończenia pracy; zapominają, być może, że wcześniejsze godziny pracy nie kosztowały ich tak wiele, jak ostatnie; skłonni są raczej myśleć, że dziesięciogodzinna praca kosztuje ich dziesięć razy tyle, co ostatnia godzina pracy; i rzadko im się zdarza myśleć o sobie, że otrzymują nadwyżkę lub rentę przez to, że płacą im za każdą godzinę pracy tak, iż płaca jest wystarczającą kompensatą za ostatnią, najbardziej przykrą godzinę pracy [2]).

[1]) Porównać ks. II, rozdz. III, § 2; ks. IV, rozdz. I, § 2 i ks. IV, rozdz. IX, § 1.

[2]) Dyskusje lat ostatnich o ośmiogodzinnym dniu pracy bardzo często mało uwzględniały sprawę zmęczenia pracą; jest bowiem istotnie wiele dziedzin pracy, które wymagają tak małego wysiłku, czy to fizycznego, czy psychicznego, że wysiłek, który tu jest rzeczywiście potrzebny, można raczej uważać za środek, usuwający nudę, niż za źródło zmęczenia. Człowiek jest na swym posterunku pracy: jego obowiązkiem być gotowym, gdy zajdzie potrzeba; być może, w ciągu całego dnia nawet przez godzinę nie wykonywa żadnej pracy; a jednak będzie się skarżył na długie godziny warty, ponieważ pozbawiają jego życie różnorodności, możliwości osiągnięcia przyjemności domowych i społecznych, wreszcie, być może, wygodnego spożycia posiłku i odpoczynku.

Gdy człowiek może zaprzestać pracy wtedy, gdy mu się podoba, przerywa ją wówczas, gdy korzyści, które może osiągnąć, kontynuując pracę, zdają się już nie

Im dłużej człowiek pracuje, czy też nawet, im dłużej pozostaje tylko na posterunku pracy, tem więcej pragnie wypoczynku, o ile, oczywista, praca nie wprowadziła go w stan odrętwienia; każda zaś godzina dodatkowej pracy daje mu większą zapłatę i zbliża go do punktu, w którym najbardziej palące jego potrzeby zostaną zaspokojone; im wyższa zaś zapłata, tem wcześniej osiągnie on ten punkt. Zależy to tedy od jednostki, czy ze zwiększeniem się płacy powstają nowe potrzeby i nowe pragnienia zdobycia dla innych lub dla siebie nowych wygód w latach następnych; możliwe jest, że dana jednostka wkrótce zaspokoi zupełnie te potrzeby, które można zaspokoić tylko pracą, i wówczas zapragnie więcej wypoczynku i możliwości poświęcenia się tym rodzajom aktywności, które same przez się są przyjemne. Nie można ustalić tu żadnej reguły powszechnej; lecz doświadczenie zdaje się wskazywać, że rasy i jednostki mniej oświecone i bardziej flegmatyczne, szczególniej, jeżeli mieszkają w kli-

---

równoważyć stron ujemnych. Gdy człowiek pracuje z innymi ludźmi, wówczas długość jego dnia pracy często jest ustalona niezależnie od niego; w niektórych zaś gałęziach wytwórczości jest ustalona, niezależnie od niego, praktycznie biorąc, nawet ilość dni pracy w roku. Natomiast niema chyba takich dziedzin pracy, w których byłaby niezmiennie ustalona ilość wysiłku, jaki człowiek wkłada w swą pracę. Jeżeli jest niezdolny lub nie chce włożyć w pracę wysiłku, stanowiącego w danej gałęzi wytwórczości minimum typowe, to może zazwyczaj znaleźć zatrudnienie gdzie indziej, gdzie minimum jest niższe; minimum to w każdej miejscowości ustala się w ten sposób, że miejscowa ludność robotnicza tak a nie inaczej ocenia dodatnie i ujemne strony pracy o różnej intensywności. Przypadki tedy, w których wola człowieka nie gra żadnej roli przy określaniu ilości pracy, którą wykonywa on w ciągu roku, są równie wyjątkowe, jak przypadki, w których człowiek musi zamieszkiwać dom o wiele większy lub mniejszy, niżby sobie życzył, jedynie tylko dlatego, że niema innego domu. Prawda, że człowiek, który wolałby raczej pracować osiem godzin dziennie, niż dziewięć, przy tych samych dziesięciu pensach za godzinę, a który zmuszony jest pracować dziewięć godzin lub nie pracować wcale, cierpi na tem, że musi pracować dziewiątą godzinę. Lecz takie przypadki są rzadkie i gdy się zdarzają, należy brać dzień jako jednostkę. Lecz ogólnego prawa kosztów fakt ten nie narusza tak samo, jak nie narusza ogólnego prawa użyteczności fakt, że należy brać za jednostkę koncert lub filiżankę herbaty, i że człowiek, który raczej zapłaciłby wolał pięć szylingów za połowę koncertu, niż dziesięć za cały, lub dwa pensy za pół filiżanki herbaty, niż cztery pensy za całą, ponosi stratę, płacąc za drugą połowę. Tak więc, zdaje się nie mieć dostatecznego uzasadnienia myśl Böhm-Bawerka *(The Ultimate Standard of Value,* § IV, ogłoszony w *Zeitschrift für Volkswirtschaft,* tom II), że wartość musi zależeć, ogólnie biorąc, od popytu, nie zależy natomiast bezpośrednio od kosztów, ponieważ rzeczywista podaż pracy jest wielkością stałą: gdyby bowiem nawet ilość godzin pracy w roku była niezmiennie stała, co w rzeczywistości nie jest prawdą, to i tak intensywność pracy pozostawałaby wielkością elastyczną.

macie południowym, będą poświęcały mniej czasu na pracę, a w czasie pracy mniej będą w nią wkładały wysiłku, o ile stopa płacy tak się podniesie, iż da im tę ilość zadowolenia, do której przywykli, wzamian za mniejszą, niż poprzednio, ilość pracy. Natomiast ludzie, o szerszym horyzoncie duchowym i bardziej stałym i elastycznym charakterze, będą pracowali tem ciężej i dłużej, im wyższa stopa płacy, którą mogą osiągnąć; o ile, oczywista, nie wolą raczej zwrócić swojej energji ku wyższym celom, niż praca dla zysku materjalnego. Tę sprawę trzeba będzie omówić dokładniej, rozważając wpływ postępu na wartość. Narazie możemy ustalić jako konkluzję, że zwiększone wynagrodzenie wywołuje z reguły bezpośrednie zwiększenie podaży pracy wydajnej. I że wyjątki z tego prawa, zaznaczone powyżej, są rzadkie, jeśli weźmiemy dużą ilość przykładów, choć nie są pozbawione znaczenia [1])

§ 3. Gdy natomiast przejdziemy od bezpośredniego wpływu, jaki zwyżka płac zarobkowych ma na pracę jednostki, do dalekich skutków po upływie lat kilkudziesięciu, wówczas wynik jest mniej niepewny. A mianowicie, jakkolwiek czasowe polepszenie warunków da bardzo wielu młodym ludziom możność wstąpienia w związki małżeńskie i założenia domu, na którą oczekiwali, to jednak stałe zwiększenie dobrobytu daje zupełnie jednakowe prawdopodobieństwo, że odsetek narodzin się zmniejszy, jak tego, że się zwiększy. Lecz z drugiej strony zwiększenie płac zarobkowych niemal z pewnością wywołuje obniżenie odsetka śmiertelności, o ile wzrost płac nie został osiągnięty za cenę tego, że matki zaniedbują swe domowe obowiązki. Sprawa ta przedstawia się jeszcze bardziej wyraźnie, gdy zważymy wpływ wy-

[1]) Porównać rozdz. XII. Złe zbiory, ceny wojenne, zaburzenia obrotu kredytowego, w różnych czasach zmuszały robotników, zarówno mężczyzn, kobiety jak dzieci, do pracy ponad siły. W dawnych czasach nie były zbyt rzadkie przypadki, choć nie tak liczne, jak się to często przypuszcza, że robotnik pracował ze stale zwiększającym się wysiłkiem przy stale obniżającej się płacy zarobkowej. Można to porównać z wysiłkami upadającej firmy, która chce sobie zabezpieczyć zwrot choćby części nakładów, przyjmując obstalunki po cenie cokolwiek niższej, niż równoważnik jej kosztów pierwotnych, czyli specjalnych i bezpośrednich. Z drugiej strony niemal w każdym okresie dziejów, w naszych czasach, być może, mniej, niż w wielu innych, są ludzie, którzy przy nagłym wzroście dobrobytu zadowolili się płacami zarobkowemi, które można osiągnąć małą ilością pracy, i w ten sposób przyczynili się do tego, że rozwój dobrobytu się zatrzymał. Lecz sprawy te musimy odłożyć na później, do chwili, gdy omówimy już fluktuacje handlowe. W czasach zwykłych rzemieślnik, pracownik zawodowy, czy przedsiębiorca kapitalistyczny decyduje jako jednostka lub jako członek związku zawodowego o tem, przy jakiej minimalnej cenie będzie jeszcze chciał pracować.

sokich płac zarobkowych na siłę fizyczną i duchową następnego pokolenia.

Jest bowiem pewna ilość konsumcji, ściśle niezbędna dla danego stopnia pracy w tem znaczeniu, że, jeżeli ją zmniejszymy, praca nie będzie mogła być wydajna: wprawdzie dorośli mogliby myśleć o zaspokojeniu swoich potrzeb kosztem swych dzieci, lecz to opóźniłoby tylko obniżenie wydajności o jedno pokolenie. Dalej, są rzeczy niezbędne konwencjonalnie, których obyczaj i nawyk wymaga tak bezwzględnie, że ludzie naogół gotowi byliby raczej wyrzec się rzeczy niezbędnie potrzebnych do życia w ścisłem tego słowa znaczeniu, niż tamtych. Po trzecie są pewne wygody, do których ludzie się przyzwyczaili i których pewni ludzie, choć nie wszyscy, nie wyzbyliby się całkowicie nawet pod naciskiem wielkiej potrzeby. Wiele z pośród tych rzeczy niezbędnych konwencjonalnie i wygód, które weszły w zwyczaj, jest wcieleniem materjalnego i moralnego postępu, a zakres ich jest inny w każdym okresie czasu i na każdem miejscu. Im ich jest więcej, tem człowiek jest mniej ekonomicznym czynnikiem produkcji. Jeżeli jednak są wynikiem mądrego wyboru, to osiągają w stopniu najwyższym cel wszelkiej produkcji: podnoszą bowiem wówczas ton ludzkiego życia.

Każde zwiększenie się konsumcji, które jest ściśle niezbędne dla wydajności, opłaca się w równej mierze i powiększa, choć jednocześnie o tyleż zmniejsza, dywidendę narodową. Natomiast zwiększenie konsumcji, które nie jest konieczne w ten sposób, można osiągnąć tylko przez zwiększenie władzy człowieka nad naturą: co może nastąpić dzięki temu, że zwiększy się wiedza i posuną się naprzód metody produkcji, że zostanie ulepszona organizacja i zdobyty dostęp do większych i bogatszych źródeł surowca, wreszcie dzięki temu, że zwiększy się kapitał i środki materjalne, potrzebne do tego, ażeby móc osiągnąć cele upragnione.

Tak więc zagadnienie, w jakim stopniu podaż pracy odpowiada popytowi na nią, w znacznej mierze sprowadza się do zagadnienia, jaka część obecnej konsumcji składa się z rzeczy w ścisłem znaczeniu niezbędnych do życia i wydajności młodszego i starszego pokolenia; jaka część konsumcji składa się z rzeczy niezbędnych konwencjonalnie, bez których teoretycznie możnaby się obyć, które jednak w praktyce większość ludzi przekłada ponad pewne z pośród rzeczy rzeczywiście niezbędnych dla wydajności; wreszcie, jaka część konsumcji jest zbędna jako środek produkcji, choć konsumcja ta może mieć niezmiernie wielkie znaczenie, gdy na nią spojrzymy, jako na cel sam w sobie.

Pierwsi ekonomiści francuscy i angielscy, jak to zaznaczyliśmy

na początku poprzedniego rozdziału, zaliczali niemal całą konsumcję klasy robotniczej do pierwszej kategorji. A to dlatego w części, że upraszczali w ten sposób sprawę, w części zaś z tej racji, że klasa robotnicza była wówczas biedna w Anglji, a bardzo biedna we Francji; ekonomiści owi wnioskowali, że podaż pracy przystosowałaby się do zmian rzeczywistego popytu na nią w ten sam sposób, jak podaż maszyn zmienia się zależnie od popytu na nie, — choć oczywista, niezupełnie tak szybko. I teraz nawet, gdy chodzi o kraje mniej posunięte w rozwoju, odpowiedź na powyższe pytanie niewieleby się różniła od ich odpowiedzi. W większości bowiem krajów świata współczesnego klasa robotnicza może sobie pozwolić na bardzo małą ilość rzeczy zbytkownych, a nawet na niewielką rzeczy niezbędnych konwencjonalnie i każde zwiększenie się zarobków robotnika pociągnęłoby za sobą tak wielkie zwiększenie liczby robotników, że zarobki ich szybkoby się obniżyły do dawnego niemal poziomu, przy którym zaledwie mogliby wychowywać swoje dzieci. W większości krajów dzisiejszego świata płacami zarobkowemi rządzi niemal dokładnie tak zwane prawo śpiżowe; prawo to utrzymuje płace bardzo blisko tego poziomu, przy którym możliwe jest wychowanie i podtrzymanie życia tylko mało wydajnych robotników.

Co się tyczy nowoczesnego świata zachodniego, to odpowiedź na nasze pytanie jest zasadniczo różna; tak wielkiego tu bowiem dokonano postępu w ostatnich czasach, co się tyczy wiedzy i swobód, siły i zdrowia, tak dalece został ułatwiony dostęp do dalekich, a bogatych źródeł podaży środków spożywczych i surowego materjału. Lecz nawet dla dzisiejszej Anglji prawdą jest jeszcze, że szeroka masa ludności konsumuje przeważnie tylko tyle, ile potrzeba do podtrzymania jedynie życia i energji ludzi, w sposób, być może, nie najbardziej ekonomiczny, lecz w każdym razie bez wielkich strat. Bezwątpienia pewne rodzaje konsumcji są pozytywnie szkodliwe; lecz konsumcja ta zmniejsza się stosunkowo, przyczem najważniejszy wyjątek stanowi prawdopodobnie gra w karty. Większość wydatków, które nie są ściśle potrzebne, jako warunek wydajności, przyczynia się przecież do wytworzenia nawyków przedsiębiorczości ekonomicznej i daje to urozmaicenie życiu, bez którego ludzie tępieją, zatrzymują się w rozwoju i niewiele rzeczy doprowadzają do końca, choć bardzo się, być może, mozolą; i dobrze znaną jest rzeczą, że nawet w świecie zachodnim praca wykwalifikowana jest naogół tam tańsza, gdzie płace zarobkowe są najwyższe. Można się zgodzić na to, że rozwój przemysłowy Japonji zdaje się wskazywać, iż wyzbycie się pewnych najbardziej kosztownych potrzeb konwencjonalnych mogłoby nie pociągnąć za sobą ob-

niżenia wydajności: lecz jakkolwiek doświadczenie to może dać owocne i daleko sięgające wyniki w przyszłości, to jednak małe ma znaczenie dla przeszłości i teraźniejszości. Prawdą pozostaje, że, jeśli weźmiemy człowieka, jakim jest i jakim był dotychczas, to w świecie zachodnim zarobki, które daje praca wydajna, nie przewyższają bardzo zarobków najniższych, które są niezbędne do tego, ażeby pokryć koszt wychowania i wyćwiczenia wydajnych pracowników, podtrzymania ich istnienia i wyzyskania całej ich energji [1]).

Tak tedy wzrost płac zarobkowych, o ile praca nie odbywa się w warunkach niehigjenicznych, niemal zawsze zwiększa energję fizyczną, duchową, a nawet moralną następnego pokolenia; *caeteris paribus* zaś zwyżka płac zarobkowych, które można osiągnąć pracą, wywołuje zwiększenie ilości rąk pracy, innemi słowy, zwyżka ceny popytu na pracę wywołuje zwiększenie jej podaży. Przy danym stanie wiedzy oraz zwyczajów społecznych i domowych można powiedzieć, że energja i siła ludności wziętej jako całość (jeśli nie liczebność ludności), a w każdej poszczególnej dziedzinie wytwórczości również liczebność i energja pracowników ma cenę podaży w tem znaczeniu, iż istnieje pewien określony poziom ceny popytu, przy którym energja i liczebność ludności będzie się utrzymywała na niezmiennym poziomie, i że wyższa cena wywoła zwyżkę, niższa zaś zniżkę podaży.

Tak więc widzimy znowu, że popyt i podaż łącznie wpływają na płace zarobkowe; żaden z tych dwóch czynników nie rości pretensji do przewagi, tak samo, jak niema takich roszczeń żadne z dwóch ostrzy nożyczek ani żadna z dwóch kolumn łuku. Płace zarobkowe mają tendencję do zrównania się z czystym produktem pracy; graniczna produkcyjność pracy rządzi ceną popytu na tę pracę; z drugiej zaś strony płace zarobkowe mają tendencję do tego, ażeby pozostawać w ścisłym, choć pośrednim i zawiłym związku z kosztem wychowania, wyćwiczenia i podtrzymania istnienia pracowników wydajnych. Różne elementy

[1]) Na każdej lokomotywie znajdują się części bronzowe lub miedziane, które są ornamentem i które możnaby usunąć, nie obniżając wydajności maszyny. Ilość takich ornamentów jest bardzo różna, zależnie od upodobania funkcjonarjuszy, którzy wybierają wzory lokomotyw. Mogłoby jednak być tak, że zwyczaj wymagałby takich ornamentów i nie dopuszczał żadnych argumentów: zarządy kolei nie mogłyby odważyć się na to, aby oprzeć się zwyczajowi. W tym przypadku, rozważając okres czasu, w którym istnieje taki zwyczaj, musielibyśmy włączać koszt ornamentów metalowych do kosztu produkcji lokomotywy o pewnej sile, zupełnie tak samo, jak koszt tłoku. Jest wiele praktycznych zagadnień, szczególniej takich, które odnoszą się do okresów czasu średniej długości, w których potrzeby konwencjonalne i realne można uważać za równie ważne.

tego zagadnienia wyznaczają się wzajemnie; w pewnych przypadkach sprawia to, że cena podaży i cena popytu dążą do wyrównania się: płacami zarobkowemi nie rządzi ani cena popytu, ani cena podaży, lecz cały zespół czynników, które rządzą popytem i podażą [1]).

Słów kilka trzeba powiedzieć o zwrocie potocznym: „ogólna stopa płac zarobkowych" i „ogólna płaca zarobkowa za pracę". Zwroty takie są wygodne, gdy chodzi o szeroki rzut oka na sprawę rozdziału, a szczególniej, gdy rozważamy ogólne stosunki pomiędzy kapitałem i pracą. W rzeczywistości jednak w cywilizacji współczesnej niema takiej rzeczy, jak ogólna stopa płac zarobkowych. Każda z pośród stu, czy więcej, grup robotniczych ma swój własny problemat pracy, w każdej działa własny zespół czynników specjalnych, naturalnych i sztucznych, które regulują cenę podaży i ograniczają ilość członków grupy; każda ma własną cenę popytu, zależną od tego, w jakim stopniu potrzebują jej usług inne czynniki produkcji.

§ 4. Mniej więcej podobne trudności powstają w związku ze zwrotem „ogólna stopa procentowa". Lecz tutaj główna trudność wynika stąd, że dochód płynący z kapitału już włożonego w poszczególne rzeczy, takie naprzykład, jak fabryki czy okręty, jest właściwie quasi-rentą, i że można go rozpatrywać jako procent tylko wtedy, gdy założymy, że wartość nakładu jako kapitału pozostała bez zmiany. Pomijając tę trudność w obecnych rozważaniach [2]) i pamiętając, że zwrot „ogólna stopa procentowa" stosuje się, ściśle biorąc, tylko do spodziewanych czystych zarobków z nowych inwestycyj swobodnego kapitału, możemy sformułować krótko wyniki naszych wcześniejszych badań rozwoju kapitału.

Widzieliśmy [3]), że akumulacją bogactwa rządzi wiele rozmaitych czynników: zwyczaj, nawyk panowania nad sobą i wyobrażania sobie

---

[1]) Przypomnienie w tym rozdziale wywodów poprzednich było, jak się zdaje, rzeczą nieuniknioną wobec tego, że różni krytycy źle rozumieli zasadniczą myśl księgi obecnej; do tych trzeba również zaliczyć nawet przenikliwie myślącego profesora Böhm-Bawerk'a. W artykule bowiem, niedawno przytoczonym (szczególniej § 5) zdaje się on twierdzić, że z konieczności tkwi sprzeczność wewnętrzna w twierdzeniu, iż płace zarobkowe odpowiadają zarówno czystemu produktowi pracy, jak i kosztowi wychowania i wyćwiczenia rąk pracy, oraz podtrzymania ich wydajności (lub krócej, choć nie tak ściśle, kosztowi produkcji pracy). Z drugiej strony wzajemne oddziaływania najważniejszych sił ekonomicznych zostały ujęte w dobrym artykule prof. Carvera w *Quarterly Journal of Economics* za lipiec 1894; porównać również jego *Distribution of Wealth*, rozdz. IV.

[2]) Porównać poniżej ks. VI, rozdz. IV, § 6.

[3]) Ks. IV, rozdz. VII, streszczenie w § 10.

przyszłości, a nadewszystko siła uczucia rodzinnego. Bezpieczeństwo jest też koniecznym warunkiem akumulacji, a postęp wiedzy i rozwój inteligencji sprzyja jej pod wieloma względami. Lecz jakkolwiek oszczędzanie zależy naogół od wielu przyczyn poza samą stopą procentową, i jakkolwiek to, że wielu ludzi robi oszczędności, w bardzo małej mierze jest zależne od stopy procentowej, a tylko nieliczni są tacy ludzie, którzy postanowili sobie zabezpieczyć dochód pewnej określonej wysokości dla siebie lub dla swej rodziny i zrobią mniejsze oszczędności przy wysokiej stopie, niż przy niskiej: niemniej przeważają znacznie argumenty, które zdają się przemawiać za poglądem, iż zwiększenie się stopy procentowej, czyli ceny popytu na oszczędności, powoduje zwiększenie się oszczędności.

Tak więc procent, będąc ceną rynkową, którą się płaci za korzystanie z kapitału, dąży do takiego poziomu równowagi, iż całkowity popyt na kapitał na danym rynku przy danej stopie procentowej jest równy całkowitemu zasobowi kapitału, który się zjawia na rynku przy tej stopie. Jeżeli rynek rozważany jest mały — naprzykład pojedyńcze miasto lub poszczególna gałąź wytwórczości w kraju, gdzie przemysł jest rozwinięty — wówczas zwiększenie się popytu na kapitał na danym rynku wywoła szybko zwiększoną podaż kapitału z okręgów sąsiadujących lub z innych gałęzi przemysłu. Jeżeli natomiast będziemy rozważali świat cały lub nawet tylko jakiś rozległy kraj w całości jako jeden rynek kapitału, wówczas nie możemy przyjąć, iżby całkowita podaż kapitału zmieniała się tak szybko i w tak znacznej mierze wskutek zmiany stopy procentowej. Główna masa kapitału bowiem jest produktem pracy i oczekiwania; dodatkowa praca i dodatkowe oczekiwanie, do których pobudziłby mogło zwiększenie stopy procentowej, nie dałyby w krótkim czasie takiego quantum oszczędności, któreby stanowiło znaczną sumę w porównaniu z pracą i oszczędnościami, których wynikiem jest całkowity istniejący zasób kapitału. Znaczne więc zwiększenie popytu na kapitał wogóle wywoła na krótką metę nietyle zwiększenie podaży, ile zwyżkę stopy procentowej, co sprawi, że kapitał wycofa się częściowo z tych dziedzin, w których najniższa jest jego użyteczność graniczna. Powoli tylko i stopniowo zwyżka stopy zarobkowej zwiększać będzie ogólny zasób kapitału.

§ 5. Ziemia jako czynnik produkcji różni się od samego człowieka i czynników, wytworzonych przez człowieka, włączając w to ulepszenia, dokonane przez człowieka w samej ziemi [1]). Podczas bo-

[1]) Wywody tego paragrafu są ujęte w sposób ogólny. Techniczne i bardziej szczegółowe ujęcie znajdzie czytelnik w ks. V, rozdz. X.

wiem, gdy podaż wszystkich innych czynników produkcji przystosowuje się w różnym stopniu i w różny sposób do popytu, ziemia nie wykazuje takiego przystosowania. Tak więc wyjątkowa zwyżka zarobków jakiejś klasy pracowników wywołuje tendencję do tego, iż zwiększa się jej liczebność lub wydajność, lub zwiększają się obie; zwiększenie się zaś podaży pracy wydajnej danego rodzaju wykazuje tendencję do obniżenia ceny usług, które praca ta oddaje społeczności. Jeżeli dana klasa ludności wzrasta liczebnie, to stopa zarobków każdego pracownika obniża się do dawnego poziomu. Jeżeli natomiast zwiększa się wydajność pracowników danej klasy, wówczas, jakkolwiek prawdopodobnie każdy poszczególny pracownik będzie zarabiał więcej, niż poprzednio, to zysk ten będzie płynął ze zwiększenia dywidendy narodowej i nie będzie opłacony stratą dla innych czynników produkcji. To samo tyczy się kapitału, natomiast nie tyczy się ziemi. Wartość ziemi, równie jak wartość innych czynników produkcji, podlega tym wpływom, które omawialiśmy w końcu poprzedniego rozdziału; natomiast nie podlega tym wpływom, któreśmy wzięli pod rozwagę w roztrząsaniu obecnem.

Prawda, że ziemia z punktu widzenia indywidualnego przedsiębiorcy czy rolnika jest tylko poszczególną formą kapitału; i ziemia podlega też działaniu prawa popytu i prawa substytucji, któreśmy omawiali w rozdziale ostatnim, ponieważ istnieje tendencja do tego, iżby rozporządzalny jej zasób, podobnie jak zasób kapitału lub pracy jakiegokolwiek rodzaju, znajdował coraz to nowe zastosowania dotąd, póki zmiana zastosowania daje jakąkolwiek korzyść dla produkcji. I o ile chodzi o rozważania ostatniego rozdziału, to dochód, który daje fabryka, skład towarowy lub pług (biorąc pod uwagę zużycie i amortyzację), podlega tym samym prawom, co dochód z ziemi. We wszystkich przypadkach dochód dąży do zrównania się z wartością granicznego produktu czystego, jaki daje dany czynnik: i we wszystkich przypadkach wartość ta na krótką metę zależy od całkowitego zasobu tego czynnika i od tego, w jakim stopniu jego pomoc jest potrzebna innym czynnikom.

To jest jedna strona zagadnienia. Druga polega na tem, że ziemia (w kraju o starej kulturze) nie podlega wpływom wtórnym w przeciwnym kierunku, omawianym w tym rozdziale; tym wpływom, jakie wysoka stopa zarobkowa wywiera na podaż innych czynników produkcji i, co za tem idzie, na ich udział w wytworzeniu dywidendy narodowej, i, co za tem dalej jeszcze idzie, na realną cenę, za którą inne czynniki produkcji zdobywają ich usługi. To, że na dodatkowym terenie jednej fabryki zostanie wzniesiony budynek lub że jedna ferma zakupi pług

dodatkowy, to naogół nie pozbawia danego terenu lub pługa inną fabrykę lub fermę; naród powiększa teren fabryczny lub dodaje pług do swego przedsiębiorstwa tak samo, jak jednostka. Tak więc powstaje większa dywidenda narodowa, podlegająca podziałowi, i na długą metę zarobki jednego fabrykanta czy fermera zwiększają się naogół nie kosztem innych wytwórców. W przeciwstawieniu do tego zasób ziemi (w kraju o starej kulturze), w każdej chwili jest zasobem danego kraju po *wszystkie* czasy; i gdy fabrykant czy rolnik postanawia zwiększyć cokolwiek ilość ziemi, zajętej przez swe przedsiębiorstwo, postanawia w rzeczywistości odebrać ją jakiemuś innemu przedsiębiorstwu. Dany poszczególny wytwórca zwiększa cokolwiek teren swego indywidualnego przedsiębiorstwa; lecz naród nie zwiększa terenu swego przedsiębiorstwa, i zmiana sama nie zwiększa dochodu narodowego.

§ 6. Kończąc konkluzją to stadjum naszych wywodów, możemy powiedzieć: czysta suma wszystkich dóbr wytworzonych jest właściwem źródłem, z którego płyną ceny popytu na wszystkie te dobra i, co za tem idzie, ceny czynników produkcji, potrzebnych do wytworzenia tych dóbr. Ujmując to samo w inny sposób, możemy powiedzieć, że ta dywidenda narodowa jest jednocześnie sumą czystego produktu wszystkich czynników produkcji danego kraju i jedynem źródłem, z którego czerpane są płace, przypadające w udziale każdemu z tych czynników produkcji: dywidenda ta zostaje rozdzielona na zarobki rąk pracy, na procenty od kapitału i wreszcie na nadwyżkę producenta czyli rentę z ziemi i z innych uprzywilejowanych warunków produkcji, które nie są jednakowe dla wszystkich producentów. Dywidenda narodowa jest całkowitą sumą wszystkich tych pozycyj, i całość tej dywidendy zostaje rozdzielona na te pozycje; im większa jest dywidenda, tem większa, *caeteris paribus*, będzie suma, przypadająca na każdą z tych pozycyj.

Dywidenda narodowa zostaje rozdzielona, biorąc ogólnie, pomiędzy te czynniki produkcji proporcjonalnie do tego, w jakim stopniu są potrzebne ich usługi, to znaczy, proporcjonalnie do użyteczności *granicznej*, nie zaś do użyteczności *całkowitej*. Rozumiemy przez to użyteczność w tym punkcie, w którym człowiek wykazuje niezdecydowanie, czy nabyć cokolwiek większe quantum usług (lub owoców tych usług) danego czynnika, czy też dalszą dozę swych środków poświęcić na nabycie usług (lub owoców tych usług) innych czynników. Przy innych warunkach niezmiennych ilość każdego czynnika będzie się prawdopodobnie zwiększała tem szybciej, im większy jest udział tego czynnika w dywidendzie, o ile naturalnie ilość ta wogóle może się zwiększać. Każde zaś takie zwiększenie przyczyni się w pewnym stopniu do

zaspokojenia bardziej palących potrzeb, dotyczących danego czynnika, i w ten sposób zmniejszy użyteczność graniczną i cenę, za którą można będzie czynnik ten znaleźć na rynku. To znaczy, zwiększenie udziału jakiegoś czynnika produkcji w dywidendzie narodowej lub jego stopy wynagrodzenia prawdopodobnie wprowadzi w grę siły, które zmniejszą ten udział i pozostawią znaczniejszą część dywidendy do podziału między inne czynniki. To działanie odwrotne może być powolne, lecz jeżeli niema gwałtownych zmian w metodach produkcji lub w ogólnych warunkach społecznych, wówczas podaż każdego czynnika produkcji będzie ściśle zależna od kosztów wyprodukowania go: przyczem należy wziąć w rachubę te rzeczy konieczne konwencjonalnie, których zakres stale się zwiększa, w miarę jak zwiększające się bogactwo i dochód narodowy daje kolejno coraz to nowej klasie społecznej coraz to większą nadwyżkę ponad rzeczy konieczne dla wydajności.

§ 7. Badając wpływ, jaki zwiększająca się wydajność i zwiększanie się zarobków w jednej dziedzinie wytwórczości wywiera na warunki w innych dziedzinach, możemy wziąć za punkt wyjścia ogólny fakt następujący: przy innych warunkach równych, im większa podaż jakiegoś czynnika produkcji, tem dalej zostanie posunięte jego zastosowanie w tych kierunkach, w których nie wykazuje specjalnego przystosowania; i tem niższa będzie cena popytu, którą będzie się musiał zadowolić w tych kierunkach zastosowania, w których użycie go doszło do punktu granicznego, gdzie już nie jest zyskowne; i o ile konkurencja wyrównywa cenę, jaką czynnik ten osiąga w różnych sposobach zastosowania, cena ta będzie ceną tego czynnika we wszystkich sposobach jego użycia. Nadwyżka produkcji, wynikająca ze zwiększenia ilości danego czynnika w produkcji, przyczyni się do zwiększenia dywidendy narodowej, i inne czynniki produkcji wyciągną stąd korzyść: natomiast sam ten czynnik produkcji będzie musiał poddać się temu, że stopa jego wynagrodzenia się obniży.

Tak, naprzykład, jeżeli bez innej jakiejś zmiany zwiększa się szybko kapitał, wówczas stopa procentowa musi spadać; jeżeli bez innej jakiejś zmiany zwiększa się liczba ludzi gotowych do wykonywania jakiegoś określonego rodzaju pracy, ich płace zarobkowe muszą się obniżać. W każdym z tych przypadków wynikiem będzie zwiększenie produkcji i zwiększenie dywidendy narodowej: w każdym też przypadku strata, którą ponosi jeden z czynników produkcji, musi dać w wyniku zysk dla innych czynników, lecz niekoniecznie dla wszystkich. Tak, naprzykład, rozwój eksploatacji bogatych kamieniołomów, lub zwiększenie liczby czy wydajności robotników w kamieniołomach, spowodowałoby, że domy byłyby lepiej budowane, i zwiększyłoby popyt na pracę

murarzy i cieśli, podwyższając ich prace zarobkowe. Natomiast wyrządziłoby to tym, którzy wyrabiają dachówki z łupku, jako producentom materjału budowlanego, szkodę, która znacznie przewyższałaby korzyść, jaką osiągną jako konsumenci. Zwiększenie podaży tego jednego czynnika produkcji zwiększa cokolwiek popyt na inne czynniki, na niektóre nawet bardzo znacznie; lecz jednocześnie popyt na inne nawet zmniejsza.

Wiemy, że płaca zarobkowa pracownika, powiedzmy, robotnika w fabryce obuwia, wykazuje tendencję do zrównania się z czystym produktem pracy, którą robotnik ten wykonywa. Nie zależy ona od tego czystego produktu; czysty produkt bowiem, podobnie jak wszystkie inne momenty użytku granicznego, zależy, równie jak wartość, od ogólnych warunków podaży i popytu [1]). Lecz załóżmy teraz, że 1) całkowity nakład kapitału i pracy w przemysł obuwniczy został doprowadzony do tej granicy, na której dodatkowe dozy produktu przy dalszych dozach nakładu mogłyby się zaledwie opłacać; 2) że rozdział środków pomiędzy urządzenia, pracę i inne czynniki produkcji został dokonany w sposób właściwy; 3) że mamy na uwadze fabrykę, pracującą z normalnie pomyślnym wynikiem, prowadzoną z normalną umiejętnością, i że zachodzi wątpliwość, czy przyjąć dodatkowego robotnika o normalnem uzdolnieniu i energji, który ofiarowuje swą pracę za płacę normalną. Gdy wszystkie te trzy warunki są spełnione, wówczas możemy słusznie wyprowadzić wniosek, że to, iż dany człowiek nie będzie pracował, prawdopodobnie przyczyni się do zmniejszenia czystej sumy produkcji fabryki, której wartość byłaby, mniej więcej, równa jego płacy zarobkowej. Odwracając to zdanie, możemy powiedzieć, że płaca zarobkowa danego człowieka jest mniej więcej równa temu czystemu produktowi (oczywista, czystego produktu pracy jednostki nie można oddzielić mechanicznie od pracy innych ludzi, którzy pracują razem z nim) [2]).

Praca, wykonywana przez różnych robotników w fabryce obuwia, nie we wszystkich działach jest jednakowo trudna; możemy natomiast pominąć różnicę stopnia wartości wytwórczej różnych rodzajów pracy i przypuścić, że wszystkie rodzaje są równowartościowe (to założenie

---

[1]) Ks. V, rozdz. VIII, § 5 i ks. VI, rozdz. I, § 7.

[2]) Porównać powyżej, str. 13—14. Za czysty produkt fabryki przyjmujemy obecnie powszechnie, podobnie jak w oficjalnej statystyce produkcji, pracę, która zostanie włożona w przerabiany materjał: tak więc wartość czystego produktu pracy równa się różnicy pomiędzy wartością *brutto* produktu pracy a wartością użytego materjału.

znacznie upraszcza wysłowienie wywodu, nie zmieniając jego ogólnego charakteru).

W szybko zmieniających się warunkach pracy łatwo się zdarzać może w czasach dzisiejszych, że od czasu do czasu ta lub owa gałąź przemysłu będzie miała nadmiar rąk pracy, to znowu, że brak ich w niej będzie: przytem porozumienia, ograniczające dopływ pracowników, oraz inne wpływy łatwo mogą zwiększyć te nieuniknione wahania. Niemniej, płynność czynnika pracy jest wystarczająco wielka, ażeby prawdą było, że płace zarobkowe za pracę tego samego stopnia na całym obszarze jednego kraju wykazują tendencję wyrównawczą w różnych rodzajach zatrudnienia. To też niema zbyt wielkiej nieścisłości w twierdzeniu, że, naogół biorąc, każdy pracownik tego samego stopnia, co normalny pracownik przemysłu obuwniczego, będzie mógł kupić parę butów (o ile uwzględnimy koszt materjału, z których są zrobione) za płacę zarobkową, którą zdobywa za czas pracy mniej więcej ten sam, jaki jest potrzebny, aby ten pracownik obuwniczy powiększył czystą produkcję fabryki właśnie o jedną parę butów. Ujmując to twierdzenie w formę bardziej ogólną, możemy powiedzieć, że każdy pracownik będzie mógł naogół za zarobki studniowe kupić czysty produkt studniowej pracy innych pracowników tego samego stopnia, co on: może on wybierać produkt ich pracy w sposób, jaki tylko zechce, do wysokości tej sumy ogólnej.

Jeżeli normalne zarobki pracownika innego stopnia są o połowę wyższe, niż zarobki robotnika obuwniczego, to ten ostatni będzie musiał wydać płacę trzydniową na to, ażeby nabyć czysty produkt dwudniowej pracy pierwszego. Podobnie w innych przypadkach.

Tak więc, przy innych warunkach równych, każde zwiększenie czystej wydajności pracy w jakiejkolwiek dziedzinie produkcji, włączając wytwórczość obuwia, podniesie w tym samym stosunku realną wartość tej części płacy zarobkowej robotnika szewckiego, którą on wydaje na produkty danej gałęzi przemysłu; a dalej, przy innych warunkach równych, poziom równowagi płacy realnej pracownika obuwniczego zależy bezpośrednio od przeciętnej wydajności różnych rodzajów produkcji (włączając jego własną), które wytwarzają te rzeczy, na jakie on wydaje swoje zarobki; wraz z tą wydajnością też bezpośrednio zmienia się ów poziom. Odwrotnie, odrzucenie przez pracowników jakiegoś przemysłu ulepszenia, dzięki któremu wydajność tego przemysłu mogłaby się zwiększyć o 10%, daje pracownikowi obuwniczemu stratę, równą 10% tej części jego płacy zarobkowej, którą wydaje on na produkty danego przemysłu. Natomiast zwiększenie się wydajności pracy tych ludzi, którzy produkują rzeczy, konkurujące z wy-

tworami jego własnej pracy, może wyrządzić mu szkodę niewielką, szczególniej jeżeli sam nie jest konsumentem tamtych rzeczy.

Pracownik obuwniczy osiągnie zysk z każdej rzeczy, która zmienia ustosunkowanie różnych stopni pracy w ten sposób, iż podnosi wartość jego pracy w stosunku do innych rodzajów. Zyska on dzięki zwiększeniu się ilości lekarzy, których pomocy czasem potrzebuje. Zyska znacznie więcej, jeżeli wskutek napływu nowych sił z innych rodzajów pracy zwiększy się znacznie liczba tych ludzi, którzy zajmują się głównie kierowaniem przedsiębiorstw, czy to przemysłowych, czy też handlowych: wówczas bowiem płace za kierownictwo obniżą się w sposób stały w stosunku do płac za pracę fizyczną, wobec czego zwiększy się czysty produkt każdego rodzaju pracy fizycznej. I nasz pracownik obuwniczy, przy innych warunkach równych, zdobędzie większą ilość każdego rodzaju dobra, na które wydaje swe zarobki, reprezentujące czysty produkt jego własnej pracy.

§ 8. Proces substytucji, któryśmy już omawiali, jest jedną z postaci współzawodnictwa, i dobrze będzie podkreślić raz jeszcze z naciskiem, że nie zakładamy bynajmniej, iżby współzawodnictwo to było doskonałe. Doskonała konkurencja wymaga dokładnej wiedzy o stanie rynku; i jakkolwiek nie odchylimy się zbytnio od warunków faktycznych życia, jeżeli przyjmiemy, że taką dokładną wiedzę posiadają spekulanci, którzy robią interesy na Lombard Street, na giełdzie towarowej lub na rynku hurtowym produktów, to jednak byłoby to założenie nierozumne, gdybyśmy je uczynili, badając czynniki, które rządzą podażą pracy w obrębie niższych jej stopni. Gdyby bowiem jakiś człowiek posiadał dostateczną umiejętność dokładnego poznania warunków rynku na jego pracę, to zdobyłby sobie warunki zbyt korzystne na to, ażeby długo pozostawał na niskim stopniu pracy. Dawniejsi ekonomiści, pozostając w stałym kontakcie z aktualnemi faktami życia ekonomicznego, musieli byli dobrze o tem wiedzieć; lecz często zdaje się, iż zakładali istnienie tej zupełnej znajomości rynku pracy, — a to częściowo wskutek tego, że chcieli wyrażać się krótko i prosto, w części zaś dlatego, że termin „wolna konkurencja“ stał się niemal monetą zdawkową; w części wreszcie dlatego, że nie usystematyzowali dostatecznie i nie zaopatrzyli ograniczającemi warunkami swych tez.

Specjalnie tedy ważną jest rzeczą, ażeby podkreślić z naciskiem, iż nie zakładamy bynajmniej, jakoby członkowie jakiejś grupy przemysłowej byli obdarzeni większemi uzdolnieniami i większą możnością przewidywania, lub też jakoby kierowały nimi motywy inne, niż te, które są w rzeczywistości normalne dla członków danej grupy i które im przypisywać będzie każda dobrze poinformowana osoba; należy

przytem brać w rachubę ogólne warunki czasu i miejsca. Działania mogą w znacznej mierze być nieobliczalne i impulsywne, niskie i szlachetne; motywy mogą się łączyć ze sobą; istnieje jednak stała tendencja w każdym człowieku, aby wybierać takie zajęcia dla siebie i swych dzieci, jakie naogół zdają mu się najbardziej korzystne z pośród dostępnych ze względu na jego środki i na wysiłki, które ma możność i gotów jest zrobić, aby dojść do nich [1]).

§ 9. Ostatnia grupa zagadnień, które jeszcze pozostają do omówienia, dotyczy stosunku kapitału wogóle do płac zarobkowych wogóle. Jest rzeczą oczywistą, że jakkolwiek kapitał wogóle wciąż współzawodniczy z pracą o możliwości użycia w poszczególnych gałęziach wytwórczości, to przecież, ponieważ sam kapitał jest wcieleniem zarówno pracy, jak oszczędzania, przeto konkurencja w rzeczywistości zachodzi pomiędzy jednym rodzajem pracy, korzystającym z pomocy pewnego quantum oszczędności, a innym rodzajem pracy, który korzysta z mniejszego quantum oszczędności. Gdy, naprzykład, mówi się, że „kapitalistyczna produkcja maszynowa zastąpiła znaczną ilość pracy ręcznej, zatrudnionej przy wyrobie obuwia", to znaczy to, iż dawniej było wielu ludzi, którzy obuwie produkowali ręcznie, mało zaś bardzo takich, którzyby robili szydła i inne narzędzia, posługując się niewielkiem quantum oszczędności; gdy tymczasem teraz jest znacznie mniej ludzi, zatrudnionych pracą szewcką i wytwarzających znacznie większą, niż poprzednio, ilość obuwia przy pomocy potężnych maszyn, które produkują zkolei mechanicy, korzystając z pomocy znacznej ilości oszczędności. Pomiędzy pracą wogóle a oszczędnościami wogóle zachodzi rzeczywista i skuteczna konkurencja. Obejmuje ona jednak małą część całego terenu wytwórczości i ma małe znaczenie w stosunku do korzyści, jakie praca ciągnie z tego, że otrzymuje tanio pomoc kapitału, a co za tem idzie, i metod wydajnych w produkcji rzeczy, których potrzebuje [2]).

Mówiąc bowiem ogólnie, zwiększenie możności i gotowości oszczędzania sprawi, że nagromadzone oszczędności będą oddawały usługi w coraz to większym zakresie w każdym kierunku, co uniemożliwi im

---

[1]) Różnice pomiędzy przystosowaniem wzajemnem popytu i podaży, gdy chodzi o dobra materjalne z jednej, a o pracę z drugiej strony, omawiamy w następnych rozdziałach.

[2]) Pozostawiamy tu na stronie konkurencję o zastosowanie w produkcji pomiędzy pracą w węższem znaczeniu tego słowa a pracą samego przedsiębiorcy, jego pomocników i werkmajstrów. Znaczną część rozdziału VII i VIII poświęcamy temu ważnemu i trudnemu zagadnieniu.

osiągnięcie tak wysokiej stopy procentowej, jak poprzednio. To znaczy, stopa procentowa będzie stale spadała, o ile jakiś wynalazek nie otworzy nowych korzystnych sposobów zastosowania. Lecz ten wzrost kapitału pociągnie za sobą zwiększenie dywidendy narodowej, otworzy nowe i bogate pola dla zastosowania pracy w innych kierunkach i da w ten sposób więcej, niż kompensatę za częściowe zastąpienie usług pracy przez usługi oszczędności [1]).

Zwiększenie dywidendy narodowej dzięki wzrostowi kapitału i wynalazkom z pewnością wpływa na wszystkie rodzaje dóbr; szewcowi, naprzykład, daje możność nabycia za jego zarobki większej ilości pożywienia i ubrania, wody, światła i ciepła, dokonania podróży, i tak dalej. Można przyjąć, że niektóre ulepszenia, przynajmniej początkowo, odbijają się tylko na dobrach, spożywanych przez ludzi bogatych; i że żadna cząstka odpowiadającego im wzrostu dywidendy narodowej nie przechodzi bezpośrednio do klas pracujących; że wreszcie klasa pracująca nie zyskuje narazie nic, coby kompensowało prawdopodobne straty, jakie niektórzy z pośród jej członków poniosą w poszczególnych gałęziach wytwórczości. Lecz takie przypadki są rzadkie i naogół mają małe znaczenie: i tutaj nawet niemal zawsze znajdzie się jakaś kompensata pośrednia. Udoskonalenia bowiem produkcji, mające na oku przedewszystkiem rzeczy zbytkowne dla ludzi bogatych, wkrótce znajdują zastosowanie w rzeczach wygody, których potrzebują inne klasy społeczne. I jakkolwiek nie jest to konsekwencją konieczną, to przecież faktycznie obniżenie ceny rzeczy zbytku prowadzi naogół różnemi drogami do tego, że ludzie bogaci w większym stopniu zaczynają pragnąć posiadania wyrobów ręcznych i wykazują większe zapotrzebowanie usług osobistych; zwiększają się również środki, któremi rozporządzają dla zadośćuczynienia tym pragnieniom. To zwraca naszą uwagę na inną stronę stosunku pomiędzy kapitałem wogóle a pracą wogóle.

§ 10. Należy rozumieć, że udział w dywidendzie narodowej, który jakaś poszczególna klasa wytwórcza otrzymuje w ciągu roku, składa się bądź z rzeczy, które zostały wyprodukowane w ciągu roku, bądź z równoważników tych rzeczy. Wiele bowiem z pośród rzeczy, które zostały wyprodukowane częściowo lub całkowicie w ciągu tego roku, prawdopodobnie pozostanie w posiadaniu kapitalistów i przedsiębior-

[1]) Kapitał rozważamy tutaj w szerokiem znaczeniu tego słowa: nie ograniczamy go do kapitału handlowego. Sprawa ta ma drugorzędne znaczenie i została przeniesiona do Dodatku J, 4.

ców przemysłowych i powiększy zasób kapitału; kapitaliści i przedsiębiorcy zaś zkolei oddadzą bezpośrednio lub pośrednio w ręce klasy pracującej pewne rzeczy, które zostały wyprodukowane w latach poprzednich.

Zwykła tranzakcja pomiędzy pracą a kapitałem polega na tem, że ten, kto pobiera płacę, otrzymuje do swego rozporządzenia dobra w postaci gotowej do bezpośredniego spożycia, wzamian zaś za to dobra, należące do jego pracodawcy, posuwa o pewne stadjum naprzód ku temu punktowi, w którym będą gotowe do bezpośredniego spożycia. Można to powiedzieć słusznie o większości pracowników; lecz nie będzie to prawdą w odniesieniu do tych, którzy doprowadzają proces produkcji do końca. Tak, naprzykład, ci, którzy zestawiają części zegarka i wykończają go, dają swym pracodawcom znacznie większą ilość dóbr w postaci gotowej do bezpośredniego spożycia, niż to quantum, które otrzymują jako płacę zarobkową. I jeżeli weźmiemy pod rozwagę łącznie różne pory roku, tak iżby uwzględnić okres zasiewów i okres żniw, to znajdujemy, że pracownicy, wzięci jako całość, oddają do rąk swych pracodawców więcej gotowych dóbr, niż otrzymują jako płacę. Lecz w pewnem, naciąganem znaczeniu możemy słusznie powiedzieć, że zarobki rąk pracy zależą od zaliczek, jakie kapitał daje pracy. Nie biorąc już bowiem w rachubę maszyn i fabryk okrętów oraz kolei, domy wynajmowane robotnikom, a nawet materjały surowe w różnem stadjum ich obrobienia, które zostaną przez robotników przerobione na dobra, spożywane przez nich samych, reprezentują znacznie większą ilość kapitału, oddanego na użytek robotników, niż równoważnik zaliczek pracy, które robotnicy dają zgóry kapitaliście nawet wówczas, gdy pracują dla niego przez miesiąc, nim otrzymają płacę.

W tem wszystkiem niema rzeczy, którąby sprawiała, iżby stosunek pomiędzy kapitałem wogóle a pracą wogóle różnił się znacznie od stosunku pomiędzy jakiemikolwiek czynnikami produkcji, gdy chodzi o ogólny schemat rozdziału, przedstawiony powyżej. Nowoczesna teorja stosunków pomiędzy pracą i kapitałem jest wynikiem, do którego prowadziły wszystkie wcześniejsze teorje, dotyczące tego przedmiotu; i tylko pod względem swej większej ścisłości, zupełności i jednorodności różni się od teorji, podanej przez Mill'a w trzecim rozdziale czwartej księgi jego dzieła: w jedynem miejscu, w którem Mill zestawia razem wszystkie różnorodne elementy zagadnienia.

Zamykając tę fazę naszych wywodów, możemy podać następującą konkluzję: kapitał wogóle i praca wogóle współdziałają ze sobą w tworzeniu dywidendy narodowej i ciągną z niej swe zarobki odpo-

wiednio do swej względnej (granicznej) wydajności. Wzajemna ich zależność jest jak najbardziej ścisła. Kapitał bez pracy jest martwy; pracownik bez pomocy własnego lub czyjegoś kapitału nie mógłby długo utrzymać się przy życiu. Gdzie pracownik jest energiczny, tam kapitał zbiera wysokie zyski i szybko się zwiększa; dzięki kapitałowi i wiedzy zwykły pracownik w świecie zachodnim pod wieloma względami lepiej się odżywia, ubiera i lepiej mieszka, niż książęta w czasach dawnych. Współdziałanie kapitału i pracy jest rzeczą tak samo nierozerwalną, jak współdziałanie tego, kto przędzie nić, i tego, kto tka materjał na ubranie: wcześniejsze cokolwiek miejsce zajmuje wprawdzie ten, kto przędzie nić, lecz to nie daje mu żadnej przewagi. Dobrobyt każdego z nich jest zależny od siły i energji drugiego, choć każdy z nich może zdobyć czasowo, jeżeli nie na stałe, cokolwiek większy udział w dywidendzie narodowej kosztem drugiego.

W świecie nowożytnym przedsiębiorcy prywatni i pracownicy towarzystw akcyjnych, z pośród których wielu posiada zaledwie niewielki kapitał własny, stanowią ośrodek wielkiego koła wytwórczego. Interesy kapitalistów i robotników ku nim i od nich promieniują. Oni też trzymają w swych rękach całość życia gospodarczego. To też oni są ośrodkiem tych rozważań, które dotycza fluktuacyj zatrudnienia rąk pracy i płac zarobkowych; omówienie tych fluktuacyj odkładamy do następnego tomu tego traktatu; będą też one ważną, choć nie najważniejszą pozycją w rozważaniu wtórnych cech wpływu, jaki ma popyt i podaż w dziedzinie pracy, kapitału i ziemi. To rozważanie wypełni osiem najbliższych rozdziałów.

W Dodatku J przedstawimy pokrótce teorję „funduszu płac zarobkowych". Podamy tam rację, która skłania do mniemania, że teorja ta położyła nadmierny nacisk na popyt na pracę z pominięciem czynników, które rządzą podażą, i że poddała myśl o korelacji pomiędzy *zasobem* kapitału a prądem płac zarobkowych, zamiast poddać myśl o rzeczywiście istniejącej korelacji pomiędzy prądem produktów pracy, korzystającej z pomocy kapitału, a prądem płac zarobkowych. Podamy tam również racje, uzasadniające pogląd, że sami klasyczni ekonomiści — jakkolwiek, być może, nie wszyscy ich uczniowie — przy dokładniejszem wysondowaniu ich poglądów, usunęliby prowadzące do nieporozumienia sugestje, jakie nasuwa ta teorja. I w ten sposób uzgodniliby ją ściśle z teorjami współczesnemi w zakresie tych spraw, których ona dotyczyła. W Dodatku K przeprowadzimy krótkie badanie różnych rodzajów nadwyżki producenta i konsumenta, podnosząc zagadnienia o pewnem znaczeniu oderwanem, choć małem znaczeniu praktycznem.

Jak już powyżej wspomnieliśmy, wydajność (całkowita i graniczna) różnych czynników produkcji, ich współdziałanie bezpośrednie i pośrednie w wytworzeniu ogólnej sumy czystego produktu, czyli dywidendy narodowej, i udział w tej dywidendzie, który im z różnych stron przypada, pozostają w korelacji, wyrażającej się w dużej liczbie oddziaływań wzajemnych tak złożonych, że niepodobna objąć całości w jednem twierdzeniu. Przy pomocy zwięzłego i ścisłego języka matematyki można dojść do mniej więcej jednolitego poglądu ogólnego, jakkolwiek, to prawda, język ten nie może ująć różnic jakościowych, o ile nie można ich przetłumaczyć mniej lub więcej zgruba na różnice ilościowe [1]).

Rozdział III

ZAROBKI, KTÓRE OTRZYMUJE PRACA

§ 1. Omawiając ogólną teorję popytu i podaży w księdze poprzedniej i przedstawiając w ogólnych zarysach centralne zagadnienie rozdziału i wymiany w dwóch pierwszych rozdziałach tej księgi, nie braliśmy pod uwagę, o ile to było możliwe, specjalnych jakości i właściwości przypadkowych, jakie wykazują czynniki produkcji. Nie badaliśmy szczegółowo, jak dalece ogólne teorje, dotyczące stosunku pomiędzy wartością urządzeń wytwórczych a wartością wytworzonych przez nie produktów, dadzą się zastosować do dochodów, zdobytych dzięki uzdolnieniom naturalnym lub dzięki wykwalifikowaniu i wiedzy, zdobytym dawno, czy to będzie chodziło o przedsiębiorców, czy o pracowników, czy też o zawody wyzwolone. Unikaliśmy trudności, związanych z analizą zysków, nie zwracając uwagi na wiele różnych zakresów, jakie mowa rynkowa nadaje temu terminowi i bardziej jeszcze elementarnemu terminowi „procent"; nie braliśmy też w rachubę zupełnie wpływu, jaki różnorodność warunków dzierżawy ma na formę popytu na ziemię. Te i pewne inne braki można będzie uzupełnić przez bardziej szczegółową analizę w trzech następujących grupach rozdziałów, których pierwsza dotyczyć będzie stosunku pomiędzy popy-

[1]) Taki przegląd ogólny podałem w zwięzłem ujęciu w notach XIV—XXI Dodatku Matematycznego. Ostatnia z nich jest łatwa do zrozumienia i daje pojęcie o złożoności zagadnień. Większa część uwag pozostałych to rozwinięcie szczegółów, wynikających z noty XIV, której część przełożyłem na język potoczny w ks. V, rozdz. IV.

tem i podażą na pracę, druga stosunku pomiędzy popytem i podażą na kapitał i na środki prowadzenia przedsiębiorstwa, trzecia wreszcie — popytu i podaży na ziemię.

Zagadnienia, dotyczące metod oceny i obliczenia zarobków, którym poświęcony jest rozdział obecny, należą głównie do dziedziny arytmetyki lub książkowania: wiele błędów powstało stąd, że traktowano je niedbale.

§ 2. Przypatrując się działaniu popytu i podaży na jakieś dobro materjalne, stale spotykamy się z trudnością, polegającą na tem, iż dwie rzeczy, które zostają sprzedane pod tą samą nazwą na tym samym rynku, nie są w rzeczywistości rzeczami tej samej jakości, ani nie mają tej samej wartości dla nabywców. Zresztą nawet jeżeli rzeczy jakieś są rzeczywiście podobne, to nawet przy najbardziej silnej konkurencji mogą być sprzedane po cenach nominalnie różnych, ponieważ warunki sprzedaży nie są te same: tak, naprzykład, część kosztów lub ryzyka dostawy, które w jednym przypadku ponosi sprzedawca, może w innym spadać na nabywcę. Lecz trudności tego rodzaju są znacznie większe, gdy chodzi o pracę, niż gdy chodzi o dobra materjalne: realna cena, którą się płaci za pracę, często różni się znacznie, i to w sposób, który niełatwo uchwycić, od ceny, którą się płaci nominalnie.

Pierwsza trudność dotyczy terminu „wydajność". Gdy się mówi, że osoby o mniej więcej jednakowej wydajności osiągają na dłuższą metę w różnych rodzajach zajęć mniej więcej jednakowe zarobki (lub raczej jednakowe „czyste korzyści" [1]), wówczas termin „wydajność" należy interpretować szeroko. Musi on oznaczać ogólną wydajność wytwórczą tak, jak ją zdefinjowaliśmy powyżej [2]). Gdy natomiast chodzi o różnicę siły zarobkowej różnych ludzi w tym samym rodzaju zajęcia, wówczas wydajność należy oceniać, biorąc pod uwagę specjalną te szczególne elementy wydajności, które są potrzebne do danego zajęcia.

Mówi się zazwyczaj, że konkurencja wykazuje tendencję do wyrównania zarobków ludzi pracujących w tej samej gałęzi wytwórczości lub w gałęziach równie trudnych; lecz twierdzenie to wymaga starannej interpretacji. Konkurencja bowiem wykazuje tendencję do tego, ażeby uczynić nierównemi zarobki, jakie otrzymują dwie jednostki, które pracują niejednakowo wydajnie w ciągu jakiejś jednostki czasu, powiedzmy, dnia lub roku; i podobnie wykazuje tendencje nie do wyrównania, lecz do wytworzenia nierówności pomiędzy przeciętnemi

[1]) Ks. II, rozdz. IV, § 2.
[2]) Ks. IV, rozdz. V, § 1.

nemi płacami tygodniowemi w dwóch okręgach, w których przeciętny poziom wydajności jest nierówny. Jeżeli przeciętna siła i energja robotników jest większa na północy Anglji, niż na południu, wówczas, im dokładniej „konkurencja wyznacza każdej rzeczy właściwy jej poziom", tem jest rzeczą pewniejszą, że przeciętne płace tygodniowe będą wyższe na północy, niż na południu [1]).

Cliffe Leslie i inni pisarze naiwnie kładli nacisk na to, że lokalne różnice płac zarobkowych dowodzą, iż klasa robotnicza jest bardzo mało ruchliwa i że konkurencja pomiędzy robotnikami o zatrudnienie ma małe znaczenie. Lecz większość faktów, które autorzy ci przytaczają, odnosi się do płac, obliczanych dziennie lub tygodniowo: jest to tylko połowa danych faktycznych; gdy druga połowa zostanie uzupełniona, fakty potwierdzają naogół konkluzję przeciwną tej, którą potwierdzać miały. Znajdujemy bowiem, że pomiędzy lokalnemi różnicami płac tygodniowych i różnicami wydajności istnieje naogół odpowiedniość i że fakty raczej dowodzą dużego znaczenia konkurencji, o ile wogóle mają jakieś znaczenie dla tej sprawy. Obecnie przekonamy się jednak, że dokładne wytłumaczenie takich faktów jest zadaniem bardzo trudnem i złożonem.

Zarobki lub płace, które jednostka otrzymuje za pewien okres czasu, powiedzmy, dzień, tydzień lub rok, można nazwać jej *zarobkami za czas* lub *płacą za czas*. Możemy teraz powiedzieć, że przykłady Cliffe Leslie'go nierównych płac za czas raczej popierają, niż osłabiają naogół presumcję, iż w miejscowościach sąsiadujących współzawodnictwo przystosowuje zarobki w zajęciach jednakowo trudnych do wydajności robotników.

Lecz nie usunęliśmy jeszcze dwuznaczności zwrotu „wydajność pracowników". Gdy wynagrodzenie za pracę jakiegoś rodzaju jest proporcjonalne do ilości i jakości wytworzonego dzieła, mówi się, że stopa płac od sztuki (akordowa) jest jednakowa; i jeżeli dwie osoby pracują w tych samych warunkach, rozporządzając równie dobrym aparatem

[1]) Mniej więcej przed trzydziestu laty pomiędzy fermerami Południa i Północy stanęła zgoda co do tego, że ładowanie korzeni na wóz jest doskonałą miarą wydajności fizycznej. Staranne porównanie wykazało, że płace zarobkowe w dwóch okręgach pozostają mniej więcej w takim samym stosunku do siebie, jak waga korzeni naładowanych w ciągu jednego dnia pracy. Przeciętny poziom płac i wydajności na południu dziś, być może, bardziej się zbliża do przeciętnych na północy, niż wówczas. Lecz wzorowe płace, wyznaczone przez związki zawodowe, są naogół wyższe na północy, niż na południu: lecz wielu ludzi, którzy udają się na północ, chcąc zdobyć wyższą stopę płacy, przekonywa się, że nie mogą sprostać wymaganiom, które im stawiają, i powraca na południe.

wytwórczym, to są wynagradzane proporcjonalnie do swej wydajności, gdy otrzymują płace akordowe na podstawie tego samego cennika dla każdego poszczególnego rodzaju pracy. Jeżeli natomiast aparat wytwórczy nie jest jednakowo dobry, to jednakowa stopa płac akordowych daje wyniki nieproporcjonalne do wydajności pracowników. Gdyby, naprzykład, ten sam cennik płac akordowych zastosować w przędzalniach bawełny z maszynami starego typu i w przędzalniach, w których są wprowadzone najnowsze udoskonalenia techniczne, pozorna równość byłaby wyrazem rzeczywistej nierówności. Im większe znaczenie ma konkurencja, i im dokładniej rozwinięta jest wolność gospodarcza i przedsiębiorczość, tem pewniejszą jest rzeczą, że płace będą wyższe w przędzalniach starego typu, niż w przędzalniach nowego.

Ażeby więc nadać właściwe znaczenie twierdzeniu, według którego wolność i przedsiębiorczość ekonomiczna prowadzą do zrównania płac w zajęciach jednakowo trudnych w jednem i tem samem miejscu, musimy wprowadzić nowy termin. Może nim być termin *„płaca za wydajność“* lub ogólniej *„zarobki za wydajność“*, to znaczy zarobki, mierzone nie tak, jak zarobki czasowe, w odniesieniu do czasu, zużytego na ich zdobycie; i nie tak, jak zarobki za pracę akordową, mierzone w odniesieniu do ilości produktu, powstającego dzięki pracy, którą są zdobywane, lecz w odniesieniu do wydajności i uzdolnień pracownika.

Tendencja tedy, którą wykazuje wolność i przedsiębiorczość ekonomiczna (lub, używając zwrotu bardziej przyjętego, konkurencja), iżby postawić zarobki każdego człowieka na właściwym mu poziomie, jest tendencją do wyrównania zarobków za wydajność w tym samym okręgu gospodarczym. Ta tendencja jest tem silniejsza, im większa jest ruchliwość pracowników, im mniej są wyspecjalizowani, im rodzice odważniej szukają najbardziej korzystnego zajęcia dla swych dzieci, im szybciej są sami zdolni przystosować się do zmian w warunkach ekonomicznych, im wreszcie mniej gwałtowne, wolniejsze są te zmiany.

To sformułowanie tej tendencji wymaga jednak jeszcze pewnej drobnej korektury. Dotąd bowiem zakładaliśmy, że dla przedsiębiorcy jest rzeczą obojętną, czy zatrudnia nielicznych, czy licznych pracowników przy wykonaniu jakiegoś dzieła, o ile cały jego bilans płac za dane dzieło jest ten sam. Lecz w rzeczywistości tak nie jest. Ci pracownicy, którzy zarabiają tygodniowo najwięcej, są najtańszymi pracownikami dla swych pracodawców; są też najtańsi dla społeczności, o ile oczywista nie zerwą sił swych przedwcześnie przez nadmierny wysiłek. Posługują się bowiem tem samem quantum kapitału stałego, jak pracownicy, którzy pracują wolniej; ponieważ zaś wykonywają większą ilość dzieła, przeto każda część tego dzieła jest mniej obciążona z tej

racji. Koszty pierwotne są w obu przypadkach równe, natomiast koszty całkowite dzieła, wykonanego przez pracowników bardziej wydajnych i lepiej płatnych, są niższe, niż koszty całkowite dzieła, wykonanego przez pracowników, otrzymujących niższe płace za czas według tej samej stopy płac akordowych [1]).

Sprawa ta rzadko ma większe znaczenie, gdy chodzi o pracę na otwartej przestrzeni, gdzie jest dostateczna ilość miejsca i gdzie używa się stosunkowo niewiele kosztownych maszyn; wówczas bowiem czyni to bardzo niewielką różnicę dla pracodawcy (o ile pominiemy sprawę nadzoru), którego bilans płatniczy za pewne określone dzieło wynosi sto funtów, czy suma ta zostanie podzielona pomiędzy dwudziestu wydajnych, czy trzydziestu niewydajnych pracowników. Gdy natomiast do pracy potrzebne są kosztowne urządzenia i maszyny, których ilość musi być proporcjonalna do ilości pracowników, pracodawca często znajduje, że całkowite koszty jego towaru obniżą się, jeżeli będzie mógł znaleźć dwudziestu ludzi, którzy za pięćdziesiąt funtów potrafią wykonać taką samą ilość dzieła, jaką poprzednio wykonywało trzydziestu ludzi za czterdzieści funtów. We wszystkich sprawach tego rodzaju przoduje światu Ameryka; i jest tam powiedzeniem niemal potocznem, że ten jest najlepszym przedsiębiorcą, kto znajduje sposób, aby płacić najwyższe płace.

Prawo nasze po wprowadzeniu poprawek ustala tedy, że wolność i przedsiębiorczość ekonomiczna wykazuje ogólną tendencję do zrównania zarobków za wydajność w ramach jednego okręgu; lecz tam, gdzie wytwórczość wymaga dużego kapitału stałego, korzystniej byłoby dla przedsiębiorcy podnieść zarobki za czas pracowników bardziej wydajnych więcej, niż proporcjonalnie do ich wydajności. Tej tendencji mogą przeciwstawiać się specjalne zwyczaje i instytucje; w pewnych zaś przypadkach i regulaminy związków zawodowych [2]).

---

[1]) Wywód ten wymagałby poprawek w przypadkach, w których rodzaj wytwórczości pozwala na wprowadzenie więcej, niż jednej zmiany pracowników. Często opłacałoby się pracodawcy zapłacić każdej z dwóch zmian za ośmiogodzinny dzień pracy tyle, ile płaci obecnie jednej zmianie za dziesięć godzin pracy. Jakkolwiek bowiem każdy pracownik poszczególny wyprodukowałby mniej, to jednak każda poszczególna maszyna wyprodukowałaby w pierwszym przypadku więcej, niż w drugim. Powrócimy jeszcze do tej sprawy.

[2]) Nie uszło uwagi Ricarda znaczenie różnicy pomiędzy zmiennością ilości dóbr, które otrzymuje pracownik tytułem płacy, a zmiennością zyskowności pracownika dla pracodawcy. Widział on, że realny interes pracodawcy leży nie w tem, jakie jest quantum płacy, którą daje pracownikowi, lecz w tem, jaki jest stosunek tej płacy do wartości produktu otrzymanego jako wynik pracy robotnika; stąd też

§ 3. Tyle, co się tyczy oceny pracy, za którą pracownik otrzymuje swój zarobek. Teraz musimy zkolei uwzględnić jak najbardziej starannie następujące fakty. Po pierwsze to, że przy ocenie realnych zarobków za jakieś zajęcie należy brać w rachubę wiele rzeczy poza samą sumą pieniężną, która stanowi płacę; po drugie zaś to, że należy brać z drugiej strony w rachubę wiele przypadkowych rzeczy ujemnych i szkód poza temi, które bezpośrednio się wiążą z wysiłkiem i napięciem pracy.

Adam Smith powiada: *„realną płacę* za pracę stanowi, można powiedzieć, ilość rzeczy niezbędnych do życia i rzeczy wygody, którą pracownik otrzymuje za pracę; *nominalną płacę* zaś stanowi suma pieniężna... Pracownik jest bogaty lub biedny, dobrze lub źle wynagradzany, zależnie od tego, jaka jest realna, nie zaś nominalna cena jego pracy“ [1]). Lecz wyrazów, „które pracownik otrzymuje za pracę“, nie należy rozumieć tak, iżby stosowały się tylko do rzeczy koniecznych i do rzeczy wygody, które dostarcza bezpośrednio nabywca pracy lub jej wytworów; należy bowiem brać w rachubę również korzyści, związane z zajęciem, i nie wymagające żadnego specjalnego nakładu ze strony pracodawcy.

Próbując określić, jakie są realne płace za dane zajęcia w jakiemś miejscu i czasie, trzeba przedewszystkiem uwzględnić zmiany siły nabywczej pieniądza, w którym wypłacane są płace nominalne. Tej sprawy nie można traktować szczegółowo i gruntownie, póki nie dojdziemy do rozważania teorji pieniądza, jako całości. Można jednak zauważyć mimochodem, że to uwzględnienie zmienności nie byłoby prostem obli-

---

uważał, że właśnie ten stosunek winien być miarą stopy płac i że należy mówić, iż płace się zwiększyły, gdy zwiększył się ten stosunek, że zaś spadły, gdy się zmniejszył. Należy żałować, że Ricardo nie wynalazł jakiegoś innego terminu dla tego celu; umowne bowiem znaczenie, które nadał terminowi potocznemu, rzadko było rozważane przez innych ludzi i on sam nawet zapominał o niem w pewnych przypadkach (porównać Seniora *Political Economy*, str. 142—8). Ricardo miał głównie na uwadze różnice, zachodzące w produkcyjności pracy, które są wynikiem ulepszenia metod produkcji z jednej strony, z drugiej zaś wynikiem działania prawa zmniejszającego się przychodu w okresie czasu, gdy wzrost ludności wymaga wydobycia większych zbiorów z jakiegoś określonego terenu. Gdyby Ricardo starannie wziął pod uwagę zwyżkę produkcyjności pracy, która jest bezpośrednim wynikiem polepszenia warunków pracownika, wówczas stanowisko ekonomiki i realny dobrobyt kraju byłby się prawdopodobnie posunął do dzisiaj znacznie dalej, niż się posunął w rzeczywistości. Tak jak rzeczy stoją, jego rozważania, dotyczące płac, zdają się być mniej pouczające, niż rozważania Malthusa w jego *Political Economy*.

[1]) *Wealth of Nations*, I, V.

czeniem arytmetycznem, gdybyśmy nawet mieli zupełnie dokładne dane statystyczne z dziejów ceny wszelkich towarów. Gdy bowiem porównywamy odległe miejsca lub odległe czasy, to znajdujemy ludzi z różnemi potrzebami i z różnemi środkami zaspokojenia tych potrzeb; i nawet wówczas, gdy ześrodkujemy naszą uwagę na jakiemś jednem miejscu i jednym czasie, to znajdziemy ludzi różnych klas, którzy wydatkują swe dochody w bardzo różny sposób. Tak, naprzykład, ceny welwetu, zabiegów operacyjnych i książek naukowych nie mają wielkiego znaczenia, gdy chodzi o niższe stopnie pracy; natomiast spadek ceny chleba lub skóry na buty ma tutaj znaczenie dużo większe, niż gdy chodzi o wyższe stopnie pracy. O różnicach tego rodzaju należy zawsze pamiętać i naogół można je zawsze zgruba uwzględnić w jakiś sposób [1]).

§ 4. Zaznaczaliśmy już powyżej, że otrzymujemy całkowity realny dochód jednostki, odejmując od jej dochodu *brutto* wydatki, które należą do wytworzenia tego dochodu; zaznaczaliśmy już również, że ten dochód *brutto* obejmuje wiele rzeczy, które nie występują w postaci wypłat pieniężnych i co do których zachodzi niebezpieczeństwo, że zostaną przeoczone w rozważaniach [2]).

Po pierwsze, co się tyczy wydatków. Nie bierzemy tutaj w rachubę kosztów wychowania ogólnych i specjalnych, koniecznych dla przygotowania do jakiegoś zawodu; nie uwzględniamy też wyczerpania zdrowia i sił w pracy. Rzeczy te najlepiej wziąć w rachubę w inny sposób. Musimy natomiast odjąć wszystkie koszty handlowe bez względu na to, czy je ponoszą ludzie wolnych zawodów, czy rzemieślnicy. Tak więc od dochodu *brutto* adwokata musimy odjąć tenutę za lokal i pensję jego pomocnika; z dochodu *brutto* cieśli musimy odjąć wydatki na narzędzia; gdy zaś obliczamy zarobki górników w jakimś okręgu, to musimy ustalić, czy zwyczaj miejscowy obciąża ich, czy też ich pracodawców, wydatkami na narzędzia i na materjały eksplozyjne. Takie przypadki są stosunkowo proste; znacznie trudniej natomiast jest zdecydować, jaką część wydatków, które lekarz ponosi na wynajem do-

---

[1]) *The Report of the Poor Law Commissioners on the Employment of Women and Children in Agriculture*, 1843, str. 297, zawiera pewne interesujące przykłady płac rocznych w Northumberland, w których występują tylko nieznaczne pozycje pieniężne. Oto jeden z przykładów: 10 buszli pszenicy, 30 owsa, 10 jęczmienia, 10 żyta i 10 grochu zielonego, utrzymanie całoroczne jednej krowy; 800 jardów kartofli; domek i ogród, szopa na węgiel, £ 3,10 szylingów gotówką i dwa buszle jęczmienia zamiast kur.

[2]) Ks. II, rozdz. IV, § 7.

mu, na utrzymanie powozu i na utrzymanie stosunków towarzyskich, należy uważać za koszty produkcji [1]).

§ 5. Gdy służący lub subjekt sklepowy ma własnym kosztem zaopatrzyć się w drogie ubranie, któregoby nie kupił, gdyby miał zupełną swobodę wyboru, to wartość otrzymywanej płacy zmniejsza się dla niego cokolwiek wskutek tego przymusu. Gdy zaś pracodawca dostarcza kosztownej liberji, mieszkania i utrzymania dla swych służących, to rzeczy te naogół mają dla nich wartość cokolwiek mniejszą, niż koszt, który ponosi pracodawca: to też błędem jest obliczać płace realne służby domowej tak, jak to czynią niektórzy statystycy, a mianowicie, dodając do płacy pieniężnej równoważnik kosztu, jaki ponosi pracodawca na wszystkie te rzeczy, których dostarcza służbie w naturze.

Z drugiej strony, gdy fermer zwozi darmo węgiel dla swych ludzi, to wybiera, oczywista, czas, gdy konie jego mało mają roboty, i realna zwyżka ich zarobków jest znacznie większa, niż koszt dostawy węgla dla pracodawcy. To samo tyczy się wielu dodatków i świadczeń, takich, naprzykład, jak to, że pracodawca pozwala swoim ludziom brać bez zapłaty rzeczy, które są pożyteczne dla nich, natomiast dla niego nie mają prawie żadnej wartości ze względu na wielkie koszty, związane z dostarczeniem tych rzeczy na rynek; podobnie się rzecz ma, gdy pracodawca daje możność swym ludziom nabycia na własny użytek po cenach hurtowych rzeczy, do których wytworzenia się przyczynili. Gdy jednak to pozwolenie nabywania zmienia się w obowiązek nabycia, otwiera się droga do poważnych nadużyć. Fermer, który w dawnych czasach zmuszał zazwyczaj swoich ludzi do tego, aby brali od niego zepsute ziarno po cenach hurtowych dobrego ziarna, w rzeczywistości płacił im niższe płace, niż się to zdawało. Naogół też, gdzie przeważa tak zwany *truck-system* w jakiejśkolwiek gałęzi wytwórczości w kraju o starej kulturze, tam możemy słusznie przyjąć, że stopa realnej płacy jest niższa, niż nominalnej [2]).

---

[1]) Ta klasa zagadnień ściśle się wiąże z zagadnieniami postawionemi przy omawianiu definicyj dochodu i kapitału w księdze II, gdzie ostrzegaliśmy już przed przeoczeniem elementów dochodu, które nie przybierają postaci pieniężnej. Nawet zarobki wielu przedstawicieli zawodów wyzwolonych i pracowników, otrzymujących płacę, w znacznej mierze zależą od tego, czy rozporządzają jakimś kapitałem materjalnym.

[2]) Pracodawcy, których główne przedsiębiorstwo dobrze prosperuje, są naogół zbyt niem zajęci, ażeby chcieć prowadzić takie sklepy, o ile niema jakiejś poważnej racji ku temu; to też w krajach o starej kulturze przedsiębiorcy, którzy przyjęli *truck-system*, najczęściej czynili to w tym zamiarze, aby odebrać zpowro-

§ 6. Musimy teraz wziąć pod uwagę wpływ, jaki wywiera na realną stopę zarobków w jakiemś zajęciu niepewność pomyślnego wyniku i niestałość zatrudnienia.

Należy, oczywista, rozpocząć rozważanie, przyjmując, że zarobki w danym rodzaju zajęcia są przeciętną pomiędzy zarobkami pracowników, którzy pracują z wynikiem pomyślnym, i pracowników, którzy pracują z wynikiem niepomyślnym. Trzeba jednak włożyć staranie w to, aby otrzymać rzeczywistą przeciętną. Jeśli bowiem przeciętne zarobki tych, którzy pracują z wynikiem pomyślnym, wynoszą 2000 funtów rocznie, tych zaś, którym się nie powodzi, tylko czterysta funtów, to przeciętna dla wszystkich wynosić będzie 1200 funtów, jeżeli jest jednakowa ilość jednych i drugich. Lecz jeżeli, jak to może się zdarzyć, gdy chodzi o adwokatów, tych, którym się źle powodzi, jest dziesięć razy więcej, niż tych, którym się powodzi dobrze, wówczas rzeczywista przeciętna wynosi tylko 550. Wreszcie wielu z pośród tych, których w zawodzie danym spotkało zupełne niepowodzenie, prawdopodobnie porzuciło pierwotne zajęcie; tych wogóle niepodobna uchwycić w rachunku.

Podobnie, jakkolwiek wyznaczając tę przeciętną, usuwamy konieczność oddzielnego brania w rachubę ubezpieczenia od ryzyka, to

---

tem okólnemi drogami część płac, które nominalnie dawali. Zmuszali tych, którzy pracują w domu, aby wynajmowali od nich maszyny i narzędzia po cenach niesłychanych; zmuszali wszystkich swych pracowników do kupowania sfałszowanych towarów z niedomiarem wagi i po wysokich cenach. W niektórych zaś przypadkach zmuszali nawet do wydawania bardzo znacznej części płac na rzeczy, na których najłatwiej było osiągnąć najwyższe zyski, w szczególności na spirytualja. Lecky przytacza zabawny przykład pracodawców, którzy nie mogli oprzeć się pokusie nabycia tanio biletów do teatru i zmuszenia swych pracowników do odkupowania ich po cenie pełnej. (*History of the Eighteenth Century*, IV, str. 158). Zło dochodzi do najwyższego punktu, gdy sklep jest w rękach nie samego pracodawcy, lecz jednego z nadzorców pracy lub osób, działających z nim w porozumieniu, i gdy ten, nie mówiąc tego otwarcie, daje do zrozumienia, że ci pracownicy, którzy nie kupują w dużej ilości w tym sklepie, nie usłyszą od niego dobrego słowa. Pracodawca bowiem w mniejszym lub większym stopniu ponosi szkodę, gdy jego pracownikom dzieje się źle; natomiast wzgląd na dalsze własne interesy w bardzo małym stopniu tylko odwodzi niesprawiedliwego nadzorcę od popełniania zdzierstw na pracowniku.

Biorąc ogólnie, rzeczy tego rodzaju są dziś stosunkowo rzadkie. Trzeba przytem pamiętać, że w kraju nowokolonizowanym wielkie przedsiębiorstwa często wyrastają w miejscowościach odległych, w których niema dostępu nawet do umiarkowanie dobrych składów detalicznych lub sklepów; wówczas może być rzeczą konieczną, iżby przedsiębiorcy zaopatrywali swych pracowników prawie we wszystkie rzeczy potrzebne, bądź to płacąc część zarobków w naturze, w postaci artykułów żywnościowych, ubrania i tak dalej, bądź też otwierając dla nich składy.

jednak pozostaje naogół do uwzględnienia zło, jakiem jest niepewność. Jest bowiem wielu ludzi, którzy mają charakter trzeźwy i lubią wiedzieć, co ich czeka, i którzy raczej woleliby posadę, dającą pewny dochód 400 funtów rocznie, niż posadę, która, być może, da 600 funtów, lecz która równie prawdopodobnie może dać tylko 200 funtów. Niepewność tedy, która nie apeluje do wielkich ambicyj i wysokich aspiracyj, posiada urok dla bardzo niewielu, natomiast działa odstraszająco na bardzo wielu ludzi, gdy wybierają drogę swej karjery. I naogół, pewność umiarkowanego powodzenia pociąga więcej, niż oczekiwanie niepewnego powodzenia o równej wartości.

Lecz z drugiej strony, jeżeli jakieś zajęcie otwiera nieliczne, lecz bardzo dalekie perspektywy, to jego siła atrakcyjna zwiększa się znacznie więcej, niż proporcjonalnie, do łącznej wartości tych perspektyw. Dwie są tego racje. Pierwsza — to, że młodych ludzi o usposobieniu żądnem ryzyka więcej pociągają perspektywy wielkiego powodzenia, niż odstrasza obawa niepowodzenia; druga zaś, to fakt, że stopień społeczny jakiegoś zajęcia zależy więcej od tego, jakie najwyższe dostojeństwo i jaką najlepszą pozycję można dzięki niemu osiągnąć, niż od przeciętnego powodzenia tych wszystkich, którzy się danemu zajęciu oddają. Stara to maksyma sztuki rządzenia, że rząd winien dawać nieliczne i wysokie nagrody w każdej dziedzinie służby państwowej: i w krajach arystokratycznych najwyżsi urzędnicy otrzymują bardzo wysokie pensje, podczas gdy urzędnicy niższych stopni godzą się na pobory, stojące poniżej poziomu cen rynkowych na usługi podobne, mają bowiem nadzieję, że kiedyś ostatecznie dojdą do upragnionego stanowiska, a przytem ma dla nich wartość ten szacunek społeczny, który w takich krajach zawsze otacza urzędników państwowych. Taki system ma ten skutek uboczny, iż uprzywilejowuje ludzi, którzy już są bogaci i możni, i w części dlatego właśnie nie jest przyjęty w krajach demokratycznych. Te często przechodzą do drugiej ostateczności i płacą więcej, niż ceny rynkowe za odpowiednie usługi, urzędnikom niższych stopni, mniej natomiast, niż ceny rynkowe, urzędnikom wyższych stopni. Taka zasada, bez względu na to, jakie byłyby jej strony dodatnie pod innemi względami, jest z pewnością bardzo kosztowna.

Możemy teraz rozważyć, jaki wpływ na płace zarobkowe ma niestałość zatrudnienia. Jest rzeczą oczywistą, że w tych zajęciach, w których zatrudnienie nie jest stałe, płaca musi być wysoka w porównaniu do wykonywanej pracy: lekarz i ten, kto czyści buty muszą otrzymywać, gdy są zatrudnieni, płacę, któraby pokryła wynagrodzenie za czas, gdy nie są zatrudnieni. Jeżeli korzyści, które daje zajęcie murarza i stolarza, są pod innemi względami równe, i jeżeli równie trudna jest ich

praca, to murarz, gdy ma robotę, powinien mieć większą płacę, niż stolarz, a stolarz większą, niż dróżnik kolejowy. Praca na kolei bowiem jest mniej więcej stała poprzez cały rok, gdy tymczasem stolarz i murarz zawsze są w niebezpieczeństwie, iż znajdą się bez pracy wskutek zastoju, a poza tem pracę murarza przerywa mróz i deszcz. Takie przerwy uwzględnia się zazwyczaj w obliczeniach w ten sposób, iż dodaje się zarobki za długi okres czasu i bierze się ich przeciętną; lecz zwykła ta metoda nie jest zupełnie zadowalająca, chyba że przyjmiemy, iż wypoczynek i czas wolny, z którego korzysta człowiek, gdy jest bez zajęcia, nie posiada dla niego żadnej bezpośredniej, ani pośredniej wartości [1]).

Takie założenie można przyjąć słusznie w pewnych przypadkach; oczekiwanie bowiem na pracę często związane jest z takim niepokojem i zmartwieniem, że wywołuje większe napięcie psychiczne, niż sama praca [2]). Lecz niezawsze rzecz się ma w ten sposób. Przerwy pracy, które przychodzą regularnie, i wobec tego nie wywołują obaw co do przyszłości, dają możność pokrzepienia sił i zdobycia zasobów energji dla przyszłych wysiłków. Adwokat, który ma dużą praktykę, musi w ciągu większej części roku pracować z wielkim wysiłkiem i samo to jest złem. Gdy to weźmiemy w rachubę, możemy uważać, że niewiele traci on przez to, iż nie ma możności zarobkowania w ciągu wakacyj sądowych [3]).

§ 7. Zkolei należy wziąć pod uwagę możność dodatkowych zarobków dzięki pracy innego rodzaju; taka możność powstaje czasem w pewnych warunkach. Trzeba też wziąć w rachubę, o ile warunki miejscowe pozwalają znaleźć pracę innym członkom rodziny pracownika.

Wielu ekonomistów chciało nawet brać jako jednostkę zarobków zarobki całej rodziny; i wiele można powiedzieć na poparcie tej metody, gdy chodzi o rolnictwo i te rodzaje przemysłu domowego o starych me-

---

[1]) Te rozważania są szczególniej ważne, gdy chodzi o pracę akordową, gdyż stopa zarobków w pewnych przypadkach zmniejsza się znacznie wskutek tego, iż niedostateczna jest podaż materjału surowego, lub wskutek innych przerw, dających się uniknąć lub nie dających się uniknąć.

[2]) Złe strony niestałości zatrudnienia przedstawił wyraziście prof. Foxwell w odczycie na ten temat w roku 1886.

[3]) Robotnicy wyższych stopni mają zazwyczaj wakacje płatne; natomiast robotnicy niższych stopni zazwyczaj tracą zapłatę, gdy biorą urlop. Przyczyny tej różnicy są oczywiste; niemniej naturalną jest rzeczą, że wywołuje ona uczucie pokrzywdzenia, któremu dały wyraz badania, przeprowadzone przez Komisję Pracy. Porównać Sprawozdanie Komisji Pracy, grupa B, 24, 431—6.

todach produkcji, w których cała rodzina pracuje wspólnie, — o ile tylko zostanie wzięta w rachubę strata, jaka wynika z tego, że kobieta stale zaniedbuje swoje obowiązki gospodarcze. Lecz w Anglji współczesnej te rodzaje przemysłu domowego są rzeczą wyjątkową i zajęcie głowy rodziny rzadko wywiera większy bezpośredni wpływ na zajęcia innych członków rodziny, wyjąwszy zajęcie synów, których ojciec wprowadza do własnego swego zawodu, chociaż, oczywista, gdy ojciec pracuje stale w jakiejś określonej miejscowości, to zajęcia, jakie mogą otrzymać łatwo członkowie jego rodziny, są ograniczone do możliwości, jakie daje najbliższe sąsiedztwo.

§ 8. Tak więc siła przyciągająca jakiegoś zajęcia zależy od wielu innych czynników poza trudnością i wysiłkiem pracy, której ono wymaga, i poza zarobkami pieniężnemi, które daje. I jeżeli się uważa, że zarobki w każdem zajęciu wpływają na podaż pracy, i jeżeli się mówi o nich, że stanowią cenę podaży, należy zawsze rozumieć to w ten sposób, że termin „zarobki" jest tylko skróconem wyrażeniem, zastępującem „czyste korzyści", jakie daje dana praca [1]). Musimy wziąć pod uwagę, że jedno zajęcie jest bardziej zdrowe i czyste, niż inne, że odbywa się w warunkach bardziej zdrowotnych, lub przyjemnych, i że wreszcie daje lepszą pozycję społeczną; ilustruje to Adam Smith w dobrze znanej uwadze, że wstręt, który wielu ludzi ma do pracy rzeźnika i w pewnej mierze do samej osoby rzeźnika, podnosi zarobki w tym zawodzie ponad poziom zarobków w innych zawodach, równie trudnych, jak ten.

Charakter indywidualny będzie się, oczywista, zawsze przejawiał w ocenie dodatniej lub ujemnej poszczególnych korzyści. Niektórzy ludzie, naprzykład, przywiązują taką wagę do tego, ażeby mieć domek oddzielny dla siebie, że wolą niskie zarobki na wsi, niż znacznie wyższe zarobki w mieście; inni znowu są obojętni na to, jakie będą mieli mieszkanie, i są gotowi obyć się bez wygód życiowych, pod warunkiem, że mogą sobie zdobyć to, co uważają za zbytek. Tak się rzecz miała, naprzykład, z rodziną, o której mówi sprawozdanie za rok 1884 Królewskiej Komisji do sprawy mieszkaniowej robotników: łączne zarobki całej rodziny wynosiły 7 funtów tygodniowo, lecz woleli oni mieszkać w jednym pokoju, aby móc swobodnie wydawać pieniądze na wycieczki i zabawy.

Takie właściwości indywidualne nie pozwalają nam przewidzieć z pewnością postępowania poszczególnych jednostek. Lecz, jeżeli każdą

[1]) Ks. II, rozdz. IV, § 2.

stronę dodatnią lub ujemną zajęcia obliczymy według przeciętnej wartości pieniężnej, jaką ma dla klasy ludzi, którzy gotowi są prawdopodobnie je podjąć lub przygotować do niego swoje dzieci, to będziemy mieli możność ocenić zgruba porównawczo siłę czynników, które wywołują zwiększenie lub zmniejszenie podaży pracy w tem zajęciu, w *tym czasie* i w *tem miejscu*, które rozważamy. Trzeba bowem zawsze dobrze pamiętać o tem, że poważne błędy mogą łatwo wyniknąć z przenoszenia oceny tego rodzaju, opartej na warunkach jednego czasu i miejsca, i stosowania jej bez należnej ostrożności do warunków innego czasu lub innego miejsca.

W związku z tą sprawą jest rzeczą interesującą, jaki wpływ mają różnice charakteru narodowego w naszych czasach. Tak, w Ameryce widzimy Szwedów i Norwegów, którzy zmuszeni byli zabrać się do rolnictwa w północno-zachodnich stanach; podczas gdy Irlandczycy, jeśli wogóle osiadają na ziemi, wybierają fermy w starszych stanach wschodnich. Przewaga Niemców w przemyśle meblowym i piwowarskim; Włochów przy budowie kolei; Słowian przy pakowaniu mięsa i w pewnych gałęziach przemysłu górniczego; Irlandczyków i Francuzów kanadyjskich w pewnych gałęziach przemysłu włóknistego; szczególne upodobanie immigrantów żydowskich do zajęć krawieckich i do handlu detalicznego; wszystko to wynika w części z różnic, jakie zachodzą pomiędzy uzdolnieniami narodowemi, lecz w części również zależy od tego, że przedstawiciele różnych narodów różnie oceniają strony ujemne i dodatnie różnych zajęć.

Wreszcie, nieprzyjemny charakter zajęcia zdaje się mieć bardzo mały wpływ na podniesienie zarobków, jeżeli jest to praca tego rodzaju, iż mogą się nią zajmować ludzie, posiadający bardzo małe uzdolnienia wytwórcze. Postęp nauki bowiem utrzymał przy życiu wielu ludzi, którzy są zdolni tylko do pracy najniższego stopnia. Współubiegają się oni usilnie o stosunkowo małą ilość pracy, do której są zdolni, i, będąc w wielkiej potrzebie, myślą niemal wyłącznie o płacy, którą mogą zdobyć: nie mogą sobie pozwolić na to, ażeby brać w rachubę strony ujemne zajęcia, a wpływ warunków, w jakich żyją, sprawił, że wielu z nich uważa, iż to, że zajęcie jest brudne, jest złem mniejszego znaczenia.

Stąd powstaje rezultat paradoksalny: to, że pewne zajęcia są brudne, jest przyczyną niskości płac, które się w nich zarabia. Pracodawcy znajdują bowiem, że wobec charakteru odstręczającego tej pracy musieliby dać znacznie wyższą płacę, gdyby zechcieli, aby ją wykonywali ludzie wykwalifikowani, operujący ulepszonemi narzędziami; wskutek tego często pozostają przy starych metodach, które wymagają tyl-

ko robotników niewykwalifikowanych o poziomie moralnym zaledwie obojętnym; ludzi tych można nająć za niską (na czas) płacę, ponieważ nie przedstawiają wielkiej wartości dla pracodawcy. Jest to jedna z wielce palących potrzeb społecznych, aby praca tego rodzaju stała się rzadka i wskutek tego droga.

Rozdział IV

ZAROBKI ZA PRACĘ

(CIĄG DALSZY)

§ 1. Działanie popytu i podaży na pracę omawialiśmy w ostatnim rozdziale, rozważając trudności, związane z ustaleniem realnej ceny pracy, jako przeciwstawienia do ceny nominalnej. Lecz pozostaje jeszcze zbadać pewne szczególne właściwości tego działania, które mają bardziej żywotne znaczenie. Mają bowiem wpływ nietylko na formę, lecz również na istotę działania czynników popytu i podaży, i w pewnej mierze ograniczają i tamują swobodne działanie tych czynników. Przekonamy się, że wpływ wielu z pośród tych szczególnych właściwości nie da się zupełnie wymierzyć zapomocą ich bezpośrednich i najbardziej oczywistych skutków, i że te skutki, które mają charakter kumulatywny, są zazwyczaj bardziej ważne na dłuższą metę, niż te, których skutki kumulatywne nie są, choćby nawet wydawało się napozór, że te drugie mają większe znaczenie.

Zagadnienie to ma tedy wiele wspólnego z zadaniem wyznaczenia, jaki wpływ ekonomiczny ma zwyczaj. Zauważyliśmy bowiem poprzednio, a w dalszych rozważaniach stanie się to jeszcze bardziej jasne, że bezpośrednie wpływy zwyczaju na to, iż jakaś rzecz będzie czasem sprzedawana po cenie cokolwiek wyższej, a czasem po cokolwiek niższej, niż można osiągnąć kiedy indziej, w rzeczywistości nie mają bardzo wielkiego znaczenia, ponieważ każde takie odchylenie zazwyczaj nie wykazuje tendencji do utrwalenia się i zwiększania; przeciwnie, jeżeli stanie się dość znaczne, to wykazuje tendencję do tego, ażeby wywołać działanie sił, które mu przeciwdziałają. Czasem siły te całkowicie niszczą zwyczaj, znacznie częściej natomiast zręcznie obchodzą go stopniowo i niepostrzeżenie, zmieniając charakter towaru, tak iż nabywca w rzeczywistości otrzymuje nową rzecz po dawnej cenie i pod dawną nazwą. Te wpływy bezpośrednie są wówczas oczywiste, lecz nie są kumulatywne. Wpływy pośrednie zwyczaju, ohamowujące swobodny rozwój metod produkcji i charakteru produ-

centa, nie są widoczne, lecz są naogół kumulatywne, i wskutek tego mają głęboki, regulujący wpływ na dzieje świata. Jeśli zwyczaj zatrzyma postęp jednego pokolenia, wówczas następne pokolenie rozpoczyna od poziomu niższego, niż rozpocząćby mogło w innych warunkach; i każde opóźnienie, które nastąpi w rozwoju tego nowego pokolenia, skumuluje się z opóźnieniami poprzedniemi; i tak rzecz się ma z jednego pokolenia na drugie [1]).

Tak samo rzecz się ma z wpływem popytu i podaży na zarobki za pracę. Gdy w jakimś czasie działanie to ciężko zaważy na jednostkach lub grupach, wówczas widoczne są wpływy bezpośrednie zła. Lecz cierpienia, które są tego wynikiem, są różne: te, których skutki kończą się wraz z istnieniem samego zła, nie dadzą się naogół porównać co do znaczenia z temi, które mają wpływ pośredni na obniżenie charakteru robotnika, lub które są przeszkodą do zwiększenia siły tego charakteru. Te ostatnie bowiem są przyczyną, że charakter staje się słabszy jeszcze, i są źródłem dalszych cierpień, które zkolei powodują jeszcze dalej idącą słabość i dalej idące cierpienia, i tak dalej, kumulatywnie. Z drugiej strony wysokie zarobki i silny charakter prowadzą do wzmocnienia charakteru i jeszcze wyższych zarobków, co zkolei prowadzi do jeszcze większej mocy charakteru i jeszcze wyższych zarobków, i tak dalej, kumulatywnie.

§ 2. Pierwszy punkt, na który musimy zwrócić naszą uwagę, to fakt, że ludzkiej pracy nie kupuje się i nie sprzedaje tak, jak się to czyni z maszynami i innemi czynnikami materjalnemi produkcji. Robotnik sprzedaje swą pracę, lecz sam pozostaje swoją własnością: ci, którzy ponoszą koszty wychowania i wykształcenia go, wezmą bardzo niewiele z ceny, którą on otrzyma za swoje usługi [2]).

---

[1]) Należy tu jednak zauważyć, że niektóre dobroczynne wpływy zwyczaju mają też charakter kumulatywny. Do wielu różnych rzeczy bowiem, które obejmuje szeroki termin „zwyczaj", należą również skrystalizowane formy wysokich zasad moralnych, reguły kurtuazyjnego zachowania się i unikania pogoni za nędznemi zyskami; i znaczna część dobrych wpływów, jakie reguły te wywierają na charakter narodu, ma własności kumulatywne. Porównać ks. I, rozdz. II, §§ 1-2.

[2]) Pozostaje to w zgodzie z dobrze znanym faktem, że praca niewolników nie jest ekonomiczna; już bowiem Adam Smith dawno zauważył, że „fundusz przeznaczony na amortyzację lub, jeśli tak można powiedzieć, restytucję zużycia sił niewolnika, jest zazwyczaj w rozporządzeniu niedbałego właściciela lub nadzorcy, który nie wykazuje należnego starania. Natomiast funduszem, który ma spełniać tę samą funkcję w stosunku do człowieka wolnego, rozporządza sam człowiek wolny... ze ścisłą oszczędnością i uwagą".

Bez względu na to, jakie mogą być braki nowoczesnych metod prowadzenia przedsiębiorstw, metody te mają co najmniej tę dodatnią stronę, iż ten, kto ponosi koszty produkcji dóbr materjalnych, otrzymuje cenę, jaką się za nie płaci. Ten, kto buduje fabryki, maszyny parowe lub domy, lub kto wychowuje niewolników, zbiera korzyści ze wszystkich czystych usług, jakie te rzeczy oddają, póki są jego własnością; gdy zaś je sprzedaje, to otrzymuje cenę, która jest obliczoną czystą wartością przyszłych usług, które te rzeczy oddadzą; zwiększa on tedy zakres swych nakładów dotąd, póki nie zacznie mu się wydawać, iż niema dobrej racji, iżby myśleć, że zyski otrzymane z dalszych nakładów będą kompensowały te nakłady. Musi to czynić roztropnie i jednocześnie odważnie pod karą, że prześcigną go w konkurencji inni, którzy prowadzą szerszą i bardziej dalekowzroczną politykę, i że ostatecznie może się znaleźć poza szrankami tych, którzy kierują biegiem spraw światowych. Działanie konkurencji i ostawanie się w walce o byt tych, którzy najlepiej umieją ciągnąć dla siebie największe zyski z otoczenia, te dwa czynniki wykazują na dłuższą metę tendencję do tego, ażeby oddać budynki fabryczne i maszyny w ręce ludzi, którzy będą umieli i będą gotowi zrobić każdy nakład, który w większym stopniu podniesie wartość rzeczy, jako czynników produkcji, niż sam będzie kosztował. Natomiast nakład kapitału w wychowanie i wczesne wyszkolenie pracowników w Anglji jest ograniczony i zależy od środków, jakie posiadają rodzice w różnych klasach społecznych, od ich umiejętności przewidywania przyszłości i ich gotowości do poświęceń dla dobra własnych dzieci.

To zło jest w rzeczywistości stosunkowo mało ważne, o ile chodzi o wyższe stopnie wytwórczości. Tutaj bowiem większość ludzi wyraźnie przedstawia sobie przyszłość i „dyskontuje ją po niskiej stopie". Tutaj ludzie robią znaczne wysiłki, ażeby wybrać najlepszą karjerę dla swych synów i dać najlepsze przygotowanie do tej karjery; naogół są też gotowi i mają możność ponieść znaczne wydatki w tym celu. Szczególniej w sferze zawodów wyzwolonych ludzie naogół skrzętnie oszczędzają pewien kapitał *dla* swych dzieci, chętniej jeszcze nawet korzystają z możliwości robienia nakładów *w* same dzieci. I skoro tylko otwiera się jakaś nowa perspektywa w zakresie pracy wytwórczej wyższych stopni, która wymaga dodatkowego i specjalnego wykształcenia, zyski przyszłe niekoniecznie muszą być bardzo wysokie w porównaniu do obecnego nakładu, ażeby zapewnić znaczną konkurencję o dane stanowisko.

Natomiast w niższych warstwach społecznych zło to jest wielkie.

Wobec szczupłych środków i małego wykształcenia rodziców oraz stosunkowo małej ich umiejętności przedstawiania sobie przyszłości, nie robią oni nakładów w wychowanie i wyćwiczenie dzieci z tą samą wolną i śmiałą przedsiębiorczością, z jaką wkłada się kapitał w ulepszenia maszyn w dobrze prowadzonej fabryce. Wiele jest dzieci klasy robotniczej źle odżywianych i ubranych; mieszkają one w warunkach, które nie sprzyjają ani fizycznemu, ani moralnemu zdrowiu; otrzymują wykształcenie szkolne, które w Anglji współczesnej nie jest, być może, złe bardzo w granicach wytkniętego programu, lecz program ten jest bardzo wąski. Mają one bardzo mało sposobności, ażeby zdobyć sobie szerszy pogląd na życie i wejrzeć w naturę wyższych zajęć wytwórczych, nauki lub sztuki; i wcześnie na drodze życia spotykają się z pracą twardą i wyczerpującą, w większości przypadków pozostając przy niej przez całe życie. Schodzą do grobu, unosząc ze sobą nierozwinięte zdolności i możliwości, które, gdyby były mogły wydać pełny owoc, zwiększyłyby bogactwo materjalne kraju — nie mówiąc już o wyższych wartościach, — wiele razy pokrywając koszt stworzenia odpowiednich warunków dla pełnego ich rozwoju.

Musimy tu położyć teraz specjalny nacisk na to, że zło to ma charakter kumulatywny. Im gorzej są odżywiane dzieci jednego pokolenia, tem mniej będą zarabiały, gdy dorosną, i tem mniejszą będą miały możność należnego zaspokojenia potrzeb swoich dzieci; i tak będzie coraz dalej w pokoleniach następnych. Dalej, im mniej pełny jest rozwój ich własnych uzdolnień, tem mniej będą rozumiały znaczenie rozwoju najlepszych uzdolnień swych dzieci i tem mniej będą mogły uzdolnienia te należycie rozwinąć. Odwrotnie, każda zmiana, która stwarza dla robotników danego pokolenia lepsze zarobki, dając jednocześnie większą możność rozwoju ich najlepszych cech, każda taka zmiana sprawi, że będą mieli większą możność zapewnienia swym dzieciom walorów materjalnych i moralnych; skoro zaś zwiększy się inteligencja, mądrość i zdolność przewidywania na przyszłość samych tych robotników, to zwiększy się też w pewnej mierze ich gotowość do poświęcenia własnych przyjemności dla dobrobytu ich dzieci; choć i dziś wiele jest takiej gotowości nawet pośród ludzi najbiedniejszych, w granicach środków materjalnych i wiedzy, jaką posiadają.

§ 3. Przewaga, jaką mają dzieci wyższych sfer społecznych nad dziećmi niższych sfer, polega w znacznej mierze na tem, że rodzice pierwszych lepiej wprowadzają je w życie i stwarzają lepsze początkowe warunki życia samodzielnego; jak zaś są ważne te dobre pierwsze kroki w życiu, tego nie widzi się nigdzie tak jasno, jak przy zestawie-

niu losu synów rzemieślników i synów niewykwalifikowanych robotników. Niewiele jest rodzajów pracy wykwalifikowanej, do której syn niewykwalifikowanego robotnika może zdobyć łatwy dostęp; i w przeważającej ilości przypadków syn idzie za powołaniem ojca. W gałęziach przemysłu domowego dawnego typu było to niemal powszechną regułą. I nawet w warunkach nowoczesnych ojciec często ma wielką łatwość wprowadzenia swego syna do własnego zawodu. Pracodawcy i przodownicy fabryk wolą naogół wziąć chłopca, którego ojca znają już i mają do niego zaufanie, niż chłopca, którego przyjęcie do fabryki obarcza ich całkowitą odpowiedzialnością. W wielu zaś zawodach chłopiec, już nawet zdobywszy wstęp do warsztatu, małe ma prawdopodobieństwo dobrego zaznajomienia się z pracą i zdobycia pewnej podstawy, o ile nie ma możności pracy u boku swego ojca lub przyjaciela swego ojca, który weźmie na siebie trud nauczenia go i który da mu pracę, wymagającą starannego nadzoru, lecz posiadającą wartość kształcącą.

Syn rzemieślnika ma jeszcze dalszą przewagę nad synem robotnika niewykwalifikowanego. Zazwyczaj mieszka w lepszym i czystszym domu, w lepszem otoczeniu fizycznem, w którem łatwiej może zdobyć ogładę, niż syn niewykwalifikowanego robotnika w tych warunkach, w których zazwyczaj się znajduje. Rodzice pierwszego mają zazwyczaj większe wykształcenie i wyższe pojęcie o swych obowiązkach w stosunku do dzieci; a wreszcie, rzecz nie najmniejsza, matka jego prawdopodobnie ma możność oddać więcej swego czasu staraniom o swą rodzinę.

Jeżeli porównamy jeden kraj świata cywilizowanego z innym, jedną część Anglji z inną, jedną gałąź przemysłu angielskiego z inną, to znajdziemy, że degradacja klasy robotniczej idzie niemal równolegle z ilością ciężkiej pracy, wykonywanej przez kobiety. Najbardziej wartościowy ze wszystkich kapitałów jest ten, który włożony jest w istoty ludzkie; tego kapitału zaś częścią najbardziej wartościową jest wynik starań i wpływów matki, póki zachowuje ona swe czułe i niegoistyczne instynkty i póki charakter jej nie stał się twardy wskutek napięcia i wysiłku pracy, nieodpowiedniej dla kobiety.

To zwraca naszą uwagę ku innej stronie zasady, zaznaczonej już powyżej, w myśl której musimy często brać jako jednostkę w naszych rozważaniach rodzinę, gdy oceniamy koszt produkcji rąk pracy wydajnych. W każdym razie nie można traktować kosztu produkcji ludzi wydajnych, jako zagadnienia odosobnionego; należy je brać jako część zagadnienia szerszego, dotyczącego kosztu produkcji wydajnych pracowników męskich, oraz kobiet, które zdolne są uczynić szczęśliwem

życie rodzinne, wychować dzieci pełne energji fizycznej i duchowej, uczciwe i czyste, łagodnego usposobienia i odważne [1]).

---

[1]) Sir William Petty omawia sprawę „wartości ludu" z dużą bystrością umysłu; Cantillon, Essai, część I, rozdz. XI, oraz Adam Smith *Wealth of Nations* ks. I, rozdz. VIII, badali w sposób gruntowny i naukowy stosunek, jaki zachodzi pomiędzy kosztem wychowania i doprowadzenia do wieku dojrzałego jednostki męskiej, a kosztem wychowania całej rodziny jako jednostki; w czasach nowszych zajmowali się tem samem zagadnieniem Engel w swym świetnym szkicu *Der Preis der Arbeit,* Farr i inni. Wielokrotnie obliczano, o ile zwiększy się bogactwo jakiegoś kraju przez przybycie immigranta, którego koszt wychowania poniósł inny kraj i który prawdopodobnie więcej wyprodukuje, niż spożyje w kraju, do którego przybył. Oceny te przeprowadzano według różnych metod, wszystkie jednak zgruba, a niektóre nawet w sposób oczywiście fałszywy w zasadzie: lecz według większości tych ocen przeciętna wartość immigranta stanowi mniej więcej 200 funtów. Zdawałoby się, gdybyśmy mogli prowizorycznie pominąć różnicę płci, że wartość immigranta należałoby obliczać zgodnie z wywodami, podanemi w ks. V, rozdz. IV, § 2. To znaczy, należałoby „dyskontować" prawdopodobną wartość wszystkich przyszłych usług, jakie on odda; należałoby dodać i odjąć sumę „zdyskontowanej" wartości wszelkiego bogactwa i usług bezpośrednich innych ludzi, które on spożyje: możnaby przytem zaznaczyć, że, obliczając w ten sposób każdy element produkcji i konsumcji według prawdopodobnej jego wartości, wzięliśmy ubocznie w rachubę możliwość jego przedwczesnej śmierci lub choroby oraz jego powodzeń lub niepowodzeń życiowych. Moglibyśmy też ocenić jego wartość według kosztu pieniężnego produkcji, który jego kraj rodzinny poniósł na jego wychowanie i doprowadzenie do wieku dojrzałego; koszt ten znaleźlibyśmy w sposób podobny, dodając „zakumulowaną" wartość wszystkich elementów jego konsumcji w kraju rodzinnym i odejmując sumę „zakumulowanej" wartości wszystkich elementów jego produkcji w kraju rodzinnym.

Dotąd nie braliśmy w rachubę różnicy płci. Lecz jest rzeczą jasną, że powyższe metody obliczenia wyznaczają zbyt wysoką wartość immigrantów mężczyzn, a zbyt nisko oceniają wartość immigrantów kobiet, o ile nie zostaną wzięte w rachubę usługi, które kobiety oddają jako matki, żony i siostry, i o ile te usługi nie zostaną zapisane mężczyznom jako pozycja ich konsumcji, kobietom zaś jako pozycja ich produkcji. (Porównać Notę Matematyczną XXIV).

Wielu pisarzy mniema, przynajmniej implicite, że czysta produkcja przeciętnej jednostki i jej konsumcja w ciągu całego życia są sobie równe; innemi słowy, że jednostka przeciętna ani nic nie dodaje do materjalnego dobrobytu kraju, w którym mieszka całe życie, ani nic z niego nie bierze. Według tego założenia dwie powyżej przedstawione metody oceny wartości immigranta byłyby równoważne; w takim razie zaś winnibyśmy, oczywista, przeprowadzać nasze obliczenia zapomocą drugiej, łatwiejszej, metody. Możemy, naprzykład, przypuszczalnie określić, że całkowita suma, wydana na wychowanie przeciętnego dziecka, należącego do niższej części warstwy robotniczej, która stanowi, powiedzmy, dwie piąte warstwy ludności, wynosi 100 funtów; dla następnej jednej piątej możemy przyjąć sumę £ 175, dla następnej zkolei £ 300, dla czwartej — £ 500, wreszcie dla pozostałej £ 1200: suma przeciętna tedy wynosić będzie £ 300. Lecz część ludności

§ 4. W miarę, jak młodzieniec wzrasta, zmniejsza się wpływ jego rodziców i nauczycieli; później, aż do końca jego życia, na charakter jego wpływa głównie rodzaj jego pracy, oraz ludzie, z którymi styka się w interesach i z którymi zbliża się w rozrywkach i w kulcie religijnym.

Dość dużo mówiliśmy już o wyszkoleniu technicznem ludzi dojrzałych, o upadku dawnego systemu terminowania i o trudności zastąpienia tego systemu czemś innem. Tutaj znowu spotykamy się z trudnością, polegającą na tem, że ktokolwiek poniesie koszty nakładu kapitału w rozwój uzdolnień pracownika, uzdolnienia te będą własnością samego pracownika: tak, że sama zasługa moralna musi pozostać w większości przypadków jedyną nagrodą dla tych, którzy mu pomagali.

Prawda, że dobrze płatna praca jest w rzeczywistości tania dla tych pacodawców, którzy chcą przodować w swym narodzie i których ambicją jest otrzymać jak najlepsze wyniki pracy przy pomocy najbardziej postępowych metod. Dadzą oni prawdopodobnie swym pracownikom wysokie płace i będą ich ćwiczyć starannie: w części dlatego, iż to im się opłaca, w części zaś dlatego, iż ich charakter, który daje im możność zająć przodujące stanowisko w dziedzinie metod produkcji, prawdopodobnie każe im zainteresować się w sposób niegoistyczny dobrobytem ludzi, którzy na nich pracują. Lecz jakkolwiek liczba takich pracodawców wzrasta, są oni wciąż stosunkowo nieliczni; i nawet oni nie zawsze mogą posunąć nakład kapitału w wyszkolenie robotników swych tak daleko, jakby to uczynili, gdyby wyniki nakładów przypadały im tak samo, jak wyniki ulepszeń, które wprowadzili w należący do nich mechanizm wytwórczy. Nawet ich zatrzymuje czasem refleksja, iż są w podobnem położeniu, jak rolnik, który, mając niepewny kontrakt dzierżawny i nie posiadając zabezpieczenia, że nakłady jego w ziemię mu się opłacą, topi swój kapitał, podnosząc wartość ziemi, która należy do landlorda.

Płacąc swym robotnikom wysokie płace i troszcząc się o ich szczęście i kulturę, liberalny pracodawca świadczy im dobrodziejstwa, które nie zginą wraz z nimi. Dzieci jego pracowników bowiem korzystają również z tych dobrodziejstw i wyrastają silniejsze na ciele i na duchu, niżby wyrosły w innych warunkach. Cena, którą ten

---

składa się z ludzi bardzo młodych, którzy w swem życiu niewiele jeszcze wydali na siebie; inni zbliżają się do końca życia; przeciętna wartość jednostki wynosi tedy przy tych założeniach, być może, tylko £ 200.

pracodawca płacił za pracę, pokryje koszty produkcji i zwiększonej podaży wysokich uzdolnień wytwórczych w następnem pokoleniu: lecz uzdolnienia te będą własnością innych ludzi, którzy będą mieli prawo oddawać je w najem za najwyższą cenę, jaką będą mogli osiągnąć: ani on, ani nawet jego spadkobiercy nie mogą liczyć na to, aby mogli zebrać znaczne owoce materjalne za tę część dobrodziejstw, które on wyświadczył.

§ 5. Następna cecha charakterystyczna działania popytu i podaży, właściwego dziedzinie rąk pracy, polega na tem, że gdy jednostka sprzedaje swe usługi, musi stawić się i być obecna, gdy usługi te oddaje. Nic to nie obchodzi sprzedawcę cegieł, czy zostaną zużyte na wybudowanie pałacu, czy kanału ściekowego; natomiast w bardzo znacznym stopniu obchodzi to sprzedawcę pracy, kto podejmuje wykonanie zadania, przedstawiającego pewną określoną trudność; czy miejscowość, w której praca ta ma być wykonana, jest zdrowotna i przyjemna, i czy towarzysze jego pracy są tacy, jakich on lubi. Zawierając roczne kontrakty najmu, które utrzymały się jeszcze w niektórych okolicach Anglji, pracownik bada, jakie usposobienie i charakter ma jego pracodawca, równie starannie jak to, jaką płacę daje swym pracownikom.

Ta właściwość pracy ma wielkie znaczenie w wielu przypadkach indywidualnych, lecz rzadko ma szerszy i głębszy wpływ, taki, jaki właściwość ostatnio przedtem omawiana. Im bardziej nieprzyjemne uboczne warunki jakiegoś zajęcia, tem wyższych płac trzeba na to, ażeby przyciągnąć pracowników: lecz to, czy te uboczne warunki przynoszą trwałą szkodę i w szerokim zakresie, zależy od tego, czy są tego rodzaju, iż podkopują zdrowie fizyczne i energję człowieka lub obniżają jego charakter. Gdy nie mają takiego wpływu, to są wprawdzie złem same w sobie, lecz naogół nie wywołują żadnego innego zła; wpływ ich jest rzadko kumulatywny.

Ponieważ jednak nikt nie może dostarczyć swej pracy na rynek, nie będąc obecnym, przeto ruchliwość pracy i ruchliwość pracowników, to terminy równoważne; i niechęć do opuszczania domu, do zrywania dawnych więzów społecznych i towarzyskich, do opuszczenia ulubionego domku i oddalenia się od rodzinnego cmentarza sprawia często, że człowiek odrzuca myśl szukania lepszych zarobków w innem miejscu. Gdy zaś różni członkowie rodziny pracują w różnych zawodach i przeniesienie się do innej miejscowości, które byłoby korzystne dla jednego członka rodziny, byłoby szkodliwe dla innych, wówczas niemożliwość oddzielenia pracownika od jego pracy prze-

szkadza znacznie przystosowaniu podaży pracy do popytu na nią. Lecz o tem szerzej pomówimy później.

§ 6. Pracę często sprzedaje się w warunkach szczególnie niekorzystnych, które wynikają z zespołu ściśle związanych ze sobą następujących faktów: a mianowicie z tego, że zdolność do pracy jest rzeczą, która nie trwa bez końca, że sprzedawcy pracy są zazwyczaj biedni i nie mają funduszu rezerwowego, i że wreszcie niełatwo im powstrzymać się od zaofiarowania jej na rynku.

Zniszczalność jest cechą wspólną wszelkiej pracy wszelkiego stopnia: czas stracony, gdy robotnik pozostaje bez zatrudnienia, nie da się odzyskać, chociaż w pewnych przypadkach odpoczynek może odświeżyć energję pracownika [1]).

Trzeba jednak pamiętać, że znaczna część zdolności wytwórczej materjalnych czynników produkcji jest zniszczalna w tem samem znaczeniu; znaczna bowiem część dochodu, którego nie mogą one wytworzyć wskutek tego, iż nie zostały użyte przy produkcji, jest całkowicie stracona. Wprawdzie zmniejsza to zużycie fabryki lub parowca, gdy pierwsza jest zamknięta, a drugi stoi w porcie: lecz często oszczędność w ten sposób osiągnięta jest mała w porównaniu z dochodem, którego zostaje pozbawiony właściciel rzeczy: nie otrzymuje on kompensaty za stratę procentów od włożonego kapitału, ani za deprecjację, której rzecz nieużyta podlega wskutek działania czynników natury i wskutek tego, że rzecz dana może stać się przestarzałą wobec nowych wynalazków.

Zniszczalne są też liczne towary sprzedażne. W strajku robotników portowych w Londynie (1889) zniszczalność owoców, mięsa i rzeczy podobnych, znajdujących się na wielu okrętach, przeważyła silnie szalę strajkujących.

Brak funduszu rezerwowego i niemożność niezaofiarowania przez czas dłuższy pracy swej na rynku, to cechy wspólne niemal wszystkim pracownikom fizycznym wszelkich możliwych stopni. Lecz specjalnie stosuje się to do pracowników niewykwalifikowanych, w części dlatego, iż płace ich dają bardzo nieznaczną możność oszczędzania, w części zaś dlatego, że gdy jakaś grupa tych pracowników zawiesi pracę, to zawsze znajdzie się duża liczba innych, którzy ich mogą zastąpić. I, jak zobaczymy obecnie, gdy przejdziemy do omawiania zrzeszeń zawodowych, niewykwalifikowanym robotnikom znacznie jest trudniej, niż wyszkolonym rzemieślnikom, tworzyć silne i trwałe zrzeszenia i w ten sposób postawić się mniej więcej narówni z praco-

[1]) Ks. VI, rozdz. III.

dawcą w pertraktacjach o płacę. Trzeba bowiem pamiętać, że człowiek, który zatrudnia tysiąc innych ludzi, jest sam przez się absolutnie trwałem zrzeszeniem, równem ilościowo tysiącowi nabywców pracy, kupujących pracę pojedyńczego robotnika.

Lecz te twierdzenia nie stosują się do wszelkiego rodzaju pracy. Służba domowa, jakkolwiek nie posiada dużych funduszów rezerwowych i rzadko zrzeszona jest formalnie w związki zawodowe, czasem ma większą możność łącznego działania, niż jej pracodawcy. Całkowita realna płaca służących domowych w bogatych dzielnicach Londynu jest bardzo wysoka w porównaniu z płacą w innych zawodach, wymagających równego wyszkolenia i równych uzdolnień. Lecz z drugiej strony służba domowa, nie posiadająca specjalnego wykwalifikowania i oddająca swą pracę ludziom, posiadającym bardzo szczupłe środki, nie miała możności stworzyć sobie nawet znośnych warunków: za bardzo niską płacę pracuje bardzo ciężko.

Przechodząc zkolei do najwyższych stopni pracy wytwórczej, znajdujemy, że naogół pracownicy mają tutaj przewagę w pertraktacjach o płacę nad nabywcami ich pracy. Wielu przedstawicieli zawodów wyzwolonych ma większe fundusze rezerwowe, większą wiedzę i stanowczość oraz znacznie większą możność wspólnego działania z kolegami zawodowymi, co się tyczy warunków, na jakich sprzedają swe usługi, niż większa część ich klientów i odbiorców.

Gdyby potrzebne były dalsze dowody, że niekorzystne położenie w pertraktacjach o płacę, w jakiem zazwyczaj znajduje się sprzedawca pracy, zależy od warunków, w jakich się znajduje, i od jego danych osobistych, nie zaś od tego, iż rzecz, którą ma na sprzedaż, jest pracą, to takim oczywistym dowodem mogłoby być porównanie znanego adwokata, prokurenta lub lekarza, śpiewaka operowego lub dżokeja ze znacznie biedniejszym niezależnym producentem dóbr sprzedażnych. Ludzie, naprzykład, którzy w odległych miejscowościach zbierają ślimaki, które zostaną sprzedane na wielkich rynkach centralnych, mają bardzo niewielki fundusz rezerwowy i małą wiedzę o świecie i o tem, co robią inni producenci w innych częściach kraju; ludzie zaś, którym oni sprzedają ślimaki, to mała, lecz zwarta grupa sprzedawców hurtowych z szeroką wiedzą i dużemi funduszami rezerwowemi; to też ci ostatni mają wielką przewagę w tranzakcjach handlowych nad pierwszymi. To samo w znacznej mierze można powiedzieć o kobietach i dzieciach, które sprzedają wyroby sznurkowe, i o majstrach mieszkających na strychu we wschodniej dzielnicy Londynu, którzy sprzedają meble potężnym właścicielom składów meblowych.

Pewną jest rzeczą, że pracownicy fizyczni jako klasa są w gorszem

położeniu w pertraktacjach o cenę pracy; i że, gdziekolwiek znajdują się w takiem położeniu, to prawdopodobnie skutki jego mają charakter kumulatywny. Wprawdzie, póki istnieje konkurencja pomiędzy pracodawcami, będą oni prawdopodobnie ofiarowywali za pracę cenę niewiele niższą, niż realna wartość pracy dla nich, to znaczy cenę niewiele mniejszą, niż najwyższa cena, jaką gotowi są raczej zapłacić, niż pracy nie kupić; jednak wszystko, co obniża płacę, zmierza jednocześnie do obniżenia wydajności pracy robotnika, a tem samem i do obniżenia ceny, którą pracodawca jest gotów raczej zapłacić, niż bez danego quantum pracy się obyć. Skutki niekorzystnego położenia pracownika w tranzakcjach najmu pracy mają charakter kumulatywny w dwóch kierunkach. Niekorzystne to położenie obniża płacę pracownika; to zaś, jak widzieliśmy już, obniżą wydajność jego pracy, a tem samem i jej normalną wartość. W dodatku obniża jego wydajność jako kontrahenta, zawierającego umowę, i zwiększa prawdopodobieństwo, że sprzeda swą pracę poniżej jej normalnej wartości[1]).

Rozdział V

ZAROBKI ZA PRACĘ

(CIĄG DALSZY)

§ 1. Dalsza właściwość działania popytu i podaży w dziedzinie pracy ściśle jest związana z pewnemi, już omówionemi jej właściwościami. Polega ona na tem, że długiego potrzeba czasu, aby przygotować i wyćwiczyć pracownika do wykonywania pracy, i na tem, że wyniki tej pracy tylko powoli amortyzują koszt wyćwiczenia.

To dyskontowanie przyszłości, to rozmyślne przystosowanie podaży pracy, wymagającej kosztownego przygotowania, do popytu na nią, najbardziej jasno widzimy, gdy rodzice wybierają zajęcie dla swych dzieci i gdy czynią wysiłki, aby podnieść swe dzieci ponad własny swój poziom.

Te rzeczy właśnie miał głównie na myśli Adam Smith, pisząc: „Gdy buduje się kosztowną maszynę, to należy oczekiwać, że nadwyżka pracy, którą ona wykona, nim się zużyje, zastąpi kapitał w nią włożony co najmniej ze zwykłemi zyskami. Człowieka wyszkolo-

---

[1]) W tej sprawie porównać ks. V, rozdz. II, § 3 i Dodatek F, o wymianie. Profesor Brentano pierwszy zwrócił uwagę na wiele punktów, omawianych w tym rozdziale. Porównać również Howell'a *Conflicts of Capital and Labour*.

nego kosztem dużej pracy i czasu i przygotowanego do jednego z tych zajęć, które wymagają nadzwyczajnej zręczności i wyszkolenia, można porównać z taką kosztowną maszyną. Praca, którą uczy się wykonywać, należy oczekiwać, poza i ponad płacę zwykłą za przeciętną pracę zwróci mu całkowity koszt jego wykształcenia co najmniej ze zwykłemi zyskami od równowartościowego kapitału. Przytem musi zwrócić w czasie niezbyt długim, wobec bardzo niepewnego trwania ludzkiego życia, zupełnie tak samo, jak w niezbyt długim czasie musi się amortyzować maszyna wobec ograniczonego, choć bardziej pewnego jej trwania.

Twierdzenie to należy przyjąć jedynie jako ogólne wskazanie pewnych ogólnych tendencyj. Przedewszystkiem rodzice w wychowaniu i kształceniu dzieci kierują się innemi motywami, niż motywy, które skłaniają przedsiębiorcę kapitalistycznego do postawienia nowej maszyny; poza tem i niezależnie od tego, okres, na który rozciąga się trwanie zdolności zarobkowej, jest naogół większy, gdy chodzi o człowieka, niż gdy chodzi o maszynę; wobec tego trudniej przewidzieć okoliczności, które stanowią o zarobkach człowieka, i przystosowanie podaży do popytu jest tutaj bardziej powolne i bardziej niedoskonałe. Jakkolwiek bowiem fabryki i domy, szyby kopalń i nasypy kolejowe mogą trwać znacznie dłużej, niż życie ludzi, którzy je zrobili, to jednak są to wyjątki w ogólnem prawidle.

§ 2. Niewiele mniej, niż okres życia jednego pokolenia, upływa pomiędzy chwilą, gdy rodzice wybierają dla dziecka zawód, wymagający wykwalifikowania, a chwilą, gdy dziecko zacznie zbierać w pełni owoce ich wyboru. A tymczasem, w okresie tym charakter danego zawodu mógł ulec zupełnemu niemal zrewolucjonizowaniu wskutek zmian, z pośród których pewne prawdopodobnie można było przewidzieć na dłuższą metę, inne zaś były takie, że nie mogliby ich przewidzieć ludzie najbardziej przenikliwi i najlepiej znający warunki danego zawodu.

Klasa robotnicza we wszystkich niemal częściach Anglji stale jest w poszukiwaniu korzystnych perspektyw pracy dla siebie i swych dzieci; robotnicy rozpytują się przyjaciół i znajomych, którzy osiedlili się w innych okręgach, o płace, jakie można osiągnąć w różnych zawodach i o dodatnie i ujemne strony tych zawodów. Lecz bardzo trudno jest ustalić, jakie czynniki będą prawdopodobnie określały odległą przyszłość zawodów, które robotnicy ci wybierają dla swych dzieci; i niewielu z pośród nich wkracza w dziedzinę tych zawiłych badań. Większość przyjmuje bez dalszego rozmyślania, że warunki obecne danego zawodu wskazują wystarczająco, jaka będzie jego przyszłość;

i wszędzie tam, gdzie sięga wpływ tego sposobu patrzenia na rzeczy, podaż pracy w jakimś zawodzie w danem pokoleniu przystosowana jest raczej do zarobków nie tego, lecz poprzedniego pokolenia.

Niektórzy rodzice, widząc, że zarobki w jednym zawodzie zwiększały się w ostatnich latach w porównaniu do zarobków w innych zawodach tego samego stopnia, mniemają, że prawdopodobnie zmiana będzie zachodziła nadal w tym samym kierunku. Lecz często się zdarza, że poprzednia zwyżka wynikała z warunków, które istniały tylko czasowo, i że, gdyby nawet nie było wyjątkowego dopływu rąk pracy do tego zawodu, po zwyżce nastąpiłaby zniżka zamiast dalszego podwyższania się zarobków; jeżeli zaś istnieje taki wyjątkowy dopływ rąk pracy, to konsekwencją jego może być podaż pracy tak nadmierna, że zarobki w tym zawodzie na wiele lat pozostaną poniżej normalnego ich poziomu.

Musimy teraz zkolei przypomnieć sobie, że w większości zawodów pracownicy rekrutują się z pośród ludzi, których ojcowie pracują w innych zawodach tego samego stopnia; są jednak pewne zawody, do których dostęp jest trudny dla wszystkich, wyjąwszy synów tych ludzi, którzy w danym zawodzie już pracują. To też, gdy rozważamy zależność podaży pracy od środków, jakie posiadają ci, którzy ponoszą koszty wykształcenia i wyszkolenia pracownika, często musimy przyjmować za jednostkę wszystkie zawody danego stopnia, nie zaś jeden poszczególny zawód; stwierdzamy przytem, że podaż pracy należącej do pewnego stopnia zależy od zarobków danego stopnia raczej w generacji poprzedniej, niż w obecnej, — w granicach, w których jest ona ograniczona i uzależniona od funduszów rozporządzalnych na pokrycie kosztu produkcji rąk pracy.

Należy jednak pamiętać, że odsetek narodzin w każdej warstwie społecznej zależy od wielu przyczyn, pośród których świadome obliczenia, dotyczące przyszłości, zajmują miejsce drugorzędne. Lecz nawet w kraju, w którym tradycja ma tak małe znaczenie, jak w Anglji współczesnej, wielkie znaczenie ma zwyczaj i opinja publiczna, które same zkolei są wynikiem doświadczenia pokoleń poprzednich.

§ 3. Nie możemy pominąć tego przystosowania podaży pracy do popytu na nią, które powstaje dzięki temu, iż ludzie dojrzali przechodzą z jednego zawodu do innego, z zawodu jednego stopnia do zawodu innego stopnia, i z jednego miejsca na inne miejsce. To przenoszenie się z zawodu jednego stopnia do zawodu innego stopnia rzadko odbywać się może na wielką skalę, jakkolwiek warunki wyjątkowo korzystne mogą czasem rozwinąć szybko ukryte uzdolnienia u pracowników niższych stopni. Tak, naprzykład, nagłe otwarcie dostępu

do nowego kraju lub taki wypadek, jak wojna amerykańska, wyniesie z niższych warstw pracujących wielu ludzi, którzy dobrze wywiązują się na stanowiskach trudnych i odpowiedzialnych.

Przerzucanie się dorosłych pracowników z zawodu do zawodu i z miejsca na miejsce może w pewnych przypadkach odbywać się w takich rozmiarach i tak szybko, iż wskutek tego bardzo krótki stanie się okres, potrzebny do tego, iżby podaż pracy przystosowała się do popytu. Ogólne uzdolnienie do pracy, które łatwo przenieść z jednego zawodu do drugiego, z każdym rokiem nabiera coraz większego znaczenia w porównaniu z wyszkoleniem fizycznem i z wiedzą techniczną, które są wyspecjalizowane w każdej gałęzi wytwórczości. Tak więc postęp ekonomiczny przynosi ze sobą z jednej strony stale wzrastającą zmienność metod wytwórczości i, co za tem idzie, stale wzrastającą trudność określania naprzód popytu na pracę w przyszłem pokoleniu; lecz z drugiej strony przynosi również coraz większą umiejętność i możność naprawiania błędów przystosowania podaży do popytu, które zostały popełnione [1]).

§ 4. Powróćmy teraz do zasady, według której dochód, jaki dają środki wytwórcze jakiegoś dobra, ma na długą metę wpływ kontrolujący na podaż tych środków i ich cenę i, co za tem idzie, na podaż i cenę samego dobra. Według tej zasady w granicach krótkich okresów czasu wpływ tego rodzaju nie może przejawić się wyraźnie. Zbadajmy teraz, w jaki sposób należy zmodyfikować tę zasadę, gdy chodzi o jej zastosowanie nie do materjalnych czynników produkcji, które są środkiem tylko do celu i które mogą być prywatną własnością kapitalisty, lecz do istot ludzkich, które są celem same przez się, będąc jednocześnie środkiem produkcji, i które pozostają własnością ich samych.

Przedewszystkiem musimy zauważyć, że ponieważ produkcja rąk pracy wymaga długiego czasu i ponieważ zużycie rąk pracy następuje powoli, przeto, gdy rozważamy stosunek pomiędzy normalnym popytem a normalną podażą pracy, należy brać termin „długi okres czasu“ w znaczeniu bardziej ścisłem i rozumieć przezeń dłuższy odcinek czasu, niż wówczas, gdy rozważamy stosunek popytu i podaży na zwykłe dobra. Jest wiele zagadnień, w których rozważany okres czasu jest dostatecznie długi na to, iżby podaż dóbr codziennego użycia, a nawet większości środków materjalnych, potrzebnych do ich wyprodukowania, mogła się przystosować do popytu; w których okres ten jest dostatecznie dłu-

[1]) W tej sprawie porównać ks. IV, rozdz. VI, § 8; Charles Booth's *Life and Labour in London* i H. Ll. Smith's *Modern Changes in the Mobility of Labour*.

gi na to, iżbyśmy mogli słusznie uważać przeciętne ceny tych dóbr w granicach tego okresu za „normalne" i za równe normalnym kosztom ich produkcji w szerokiem znaczeniu tego terminu, mimo że okres taki nie byłby dostatecznie długi na to, iżby podaż pracy mogła się dobrze przystosować do popytu na nią. Nie byłoby tedy żadnej pewności, że przeciętne zarobki za pracę w ciągu tego okresu dadzą mniej więcej przychód normalny tym, którzy dostarczyli pracy; należałoby raczej uważać, że zarobki te są zależne od rozporządzalnego w danej chwili zasobu rąk pracy z jednej strony i od popytu na nią z drugiej strony. Rozważmy tę sprawę bardziej dokładnie.

§ 5. Zmiany ceny rynkowej na jakieś dobro są zależne od stosunku pomiędzy podażą w danej chwili i zasobem, który jest na danym rynku, lub na ten rynek łatwo może być sprowadzony. Gdy cena rynkowa, wyznaczona w ten sposób, przewyższa poziom normalny, wówczas ci, którzy mają możność dostarczenia nowych ilości danego dobra na rynek w czasie tak krótkim, iżby mogli skorzystać z ceny wysokiej, otrzymują nienormalnie wysoką za to nagrodę; jeżeli są to drobni rękodzielnicy, którzy pracują na własny rachunek, to całość tej zwyżki ceny idzie na zwiększenie ich zarobków.

W nowoczesnym świecie gospodarczym ludźmi, którzy podejmują ryzyko produkcji i którym przedewszystkiem przypadają korzyści z każdej zwyżki ceny i na których spadają straty z powodu każdej zniżki, są przedsiębiorcy kapitalistyczni. Ich czyste dochody, stanowiące nadwyżkę ponad wkład bezpośredni, potrzebny do wyprodukowania danego dobra, to znaczy ponad pierwotny (pieniężny) jego koszt, są przychodem za dany okres czasu od kapitału, włożonego w przedsiębiorstwo pod różnemi postaciami, włączając w to własne uzdolnienia i umiejętności przedsiębiorców. Gdy konjunktury w danej gałęzi przemysłu są pomyślne, wówczas każdy przedsiębiorca pragnie rozszerzyć swe przedsiębiorstwo i zdobyć dla siebie jak największą sumę tego wysokiego przychodu; stąd silna konkurencja pomiędzy przedsiębiorcami sprawia, że gotowi są płacić wyższe płace swym pracownikom, aby zapewnić sobie ich usługi. I jeżeli nawet działają w porozumieniu i odmawiają przez czas pewien wszelkiego ustępstwa, pracownicy ich mogą, działając łącznie, wymusić od nich ustępstwo pod groźbą, że zostaną pozbawieni zbioru, który otrzymać mogą dzięki pomyślnemu obrotowi na rynku. Wynikiem tego jest zazwyczaj, że w niedługim czasie znaczna część zysków zostanie rozdzielona pomiędzy pracowników i że zarobki ich pozostaną na poziomie wyższym, niż normalny, póki trwa pomyślna konjunktura.

Tak, naprzykład, wysokie płace górników w czasie inflacji, której punktem kulminacyjnym był rok 1873, były wynikiem ustosunkowania pomiędzy popytem na ich usługi i zasobem rozporządzalnym wykwalifikowanych górników, przyczem można było uważać, że pracownik niewyszkolony, sprowadzony do górnictwa z innego zawodu, jest równoważnikiem pracownika wyszkolonego o równej wydajności. Gdyby sprowadzanie do górnictwa pracowników niewyszkolonych było zupełnie niemożliwe, to zarobki górników ograniczałyby tylko elastyczność popytu na węgiel z jednej strony, z drugiej zaś stopniowe dojrzewanie nowej generacji górników. W rzeczywistości rzecz się miała w ten sposób, iż przeciągano do górnictwa ludzi z innych zajęć, którzy nie śpieszyli się ich porzucić; mogliby byli bowiem osiągnąć wysokie płace w tych zawodach, w których dotąd pracowali, gdyż pomyślna konjunktura w przemyśle węglowym i żelaznym była tylko najwyższym grzebieniem fali zwiększającego się przypływu kredytowego. Nowi pracownicy nie byli zwyczajni pracy podziemnej, jej trudy dotkliwie im ciążyły, a jej niebezpieczeństwa zwiększały się dla tych nowych pracowników wskutek tego, iż brak im było wiedzy technicznej; brak wyszkolenia zaś był przyczyną, że tracili niepotrzebnie wielką ilość energji. Ich konkurencja więc nie zacieśniała zbytnio granic, w jakich mogły się podnosić zarobki górników wykwalifikowanych.

Gdy przypływ się skończył, ci z pośród nowych pracowników górnictwa, którzy najmniej byli odpowiedni do tej pracy, opuścili kopalnie; lecz nawet wówczas górników pozostałych było zbyt wielu w stosunku do ilości pracy, i płaca ich zaczęła spadać, póki nie osiągnęła granicy takiej, iż najmniej przystosowani do pracy i życia górnika pracownicy mogli byli otrzymać więcej, sprzedając pracę w innych gałęziach przemysłu. A granica ta była niska; nabrzmiała fala kredytu bowiem, której kulminacja przypadła na rok 1873, poderwała solidne przedsiębiorstwa, nadwątliła podstawy rzeczywistego dobrobytu i pozostawiła wszystkie niemal gałęzie przemysłu w warunkach mniej lub więcej niezdrowych.

§ 6. Zwracaliśmy już uwagę na to, że tylko część przychodu z jakiegoś ulepszenia, które uległo zużyciu, można uważać za czysty jego zarobek; od tego bowiem przychodu trzeba odliczyć sumę, równoważną zużyciu ulepszenia, nim przychód ten będzie można uważać za dochód czysty. Podobnie należy brać w rachubę zużycie maszyny, oraz koszt jej działania, nim ustalimy czysty zarobek, jaki ona daje. I górnik podlega zużyciu, podobnie jak maszyna. To też z jego zarobków należy również odjąć pewną sumę, jako odpowiednik zużycia,

gdy oceniamy przychód, odpowiadający jego kwalifikacjom specjalnym [1]).

Gdy chodzi o górnika, to powstaje tu dalsza trudność. Właściciel maszyny nie ponosi żadnej straty stąd, że jego maszyna pracuje długo bez przerwy, o ile raz zostaną wzięte w rachubę koszty jej działania łącznie z zużyciem; natomiast właściciel wykwalifikowanych uzdolnień ponosi szkodę, gdy jest trzymany długo przy pracy, jednocześnie tracąc na tem również ubocznie, wskutek tego, że nie ma odpoczynku, że brak mu ruchu, i tak dalej. Jeżeli górnik w jednym tygodniu pracuje tylko cztery godziny dziennie i zarabia £ 1, w drugim tygodniu pracuje po sześć godzin i zarabia £ 1,10 sz., wówczas tylko część tych 10 sz. można uważać za przychód specjalny, odpowiadający jego specjalnym kwalifikacjom, pozostałą bowiem część należy uważać za rekompensatę jego dodatkowego zmęczenia i zużycia sił [2]).

Zakończmy tę część naszych wywodów. Cenę rynkową każdej rzeczy, to znaczy jej cenę w granicach krótkich okresów czasu, wyznacza głównie stosunek, jaki zachodzi pomiędzy popytem na nią a rozporządzalnym istniejącym jej zasobem; gdy zaś chodzi o jakikolwiek czynnik produkcji, ludzki lub materjalny, popyt ten jest popytem „pochodnym“ w stosunku do popytu na te rzeczy, do których produkcji służy. W tych stosunkowo krótkich okresach czasu fluktuacje płac następują po fluktuacjach cen sprzedaży dóbr produkowanych, a nie poprzedzają ich.

Lecz dochody, które zdobywają sobie w danej chwili wszystkie poszczególne czynniki produkcji zarówno ludzkie, jak materjalne, oraz dochody, które zdobędą sobie prawdopodobnie w przyszłości, mają stały wpływ na tych ludzi, których działanie decyduje o przyszłej podaży tych czynników. Istnieje stałe dążenie do położenia normalnej równowagi, w którem podaż każdego czynnika produkcji będzie stała do popytu na jego usługi w takim stosunku, iż ci, którzy zaofiarowują dany czynnik, otrzymywać będą dostateczną nagrodę za swe wysiłki i poświęcenia. Gdyby warunki ekonomiczne kraju pozostawały przez czas dostatecznie długi bez zmiany, dążenie to znalazłoby wyraz w takiem przystosowaniu podaży do popytu, że zarówno maszyny, jak istoty ludzkie zarabiałyby przeciętnie sumę, która dokładnie odpo-

[1]) Jest pewna racja, aby ten przychód specjalny uważać za quasi-rentę. Porów. ks. VI, rozdz. V, § 7 i rozdz. VIII, § 8.

[2]) Porównać powyżej ks. VI, rozdz. II, § 2. Jeżeli górnicy są właścicielami znacznej części narzędzi potrzebnych do pracy, to w tym zakresie są kapitalistami, i część ich dochodu jest quasi-rentą od tego kapitału.

wiadałaby kosztom zbudowania maszyny, względnie wychowania i wykształcenia człowieka (przyczem wzięte byłyby w rachubę zarówno rzeczy niezbędne konwencjonalnie, jak rzeczy pierwszej potrzeby). Lecz rzeczy niezbędne konwencjonalnie mogłyby podlegać zmianom pod wpływem czynników niegospodarczych nawet wtedy, gdy warunki gospodarcze pozostawały niezmienne: i zmiana ta wywierałaby wpływ na podaż pracy, zmniejszając dywidendę narodową i nieznacznie zmieniając jej rozdział. Tak, jak rzecz się ma obecnie, warunki ekonomiczne kraju stale ulegają zmianom i punkt przystosowania normalnego popytu i podaży pracy wciąż ulega przesunięciom.

§ 7. Możemy teraz zastanowić się nad tem, jak zaklasyfikować te więcej niż przeciętne dochody, których źródłem więcej niż przeciętne uzdolnienia naturalne. Ponieważ nie są one wynikiem nakładu wysiłków ludzkich w jakiś czynnik produkcji w celu zwiększenia jego wydajności, przeto na pierwszy rzut oka istnieje poważna racja, ażeby uważać je za nadwyżkę producenta, wynikającą z posiadania pewnej przewagi w produkcji, która jest wolnym darem natury. Analogja ta jest słuszna i pożyteczna, póki analizujemy jedynie składowe czynniki dochodu jednostki. To też przedstawia pewien interes teoretyczny badanie, jaka część dochodu człowieka, któremu dopisuje powodzenie, jest dziełem przypadku, jaka dziełem warunków i konjunktury, a jaka wynikiem tego, że dobre były początki karjery życiowej; jaka część jest zyskiem od kapitału, włożonego w wyszkolenie specjalne, a jaka nagrodą za wyjątkowo ciężką pracę; co wreszcie w tym dochodzie pozostaje jako nadwyżka producenta lub renta, wynikająca z posiadania rzadkich darów przyrodzonych.

Lecz gdy rozważamy całą grupę ludzi, pracujących w jednym zawodzie, nie mamy prawa traktować jako rentę wyjątkowo wysokich zarobków, które mają ludzie pracujący z wyjątkowem powodzeniem, nie biorąc pod uwagę niskich zarobków tych ludzi, którym się nie powodzi. Podaż bowiem pracy w każdym zawodzie zależy, *caeteris paribus*, od zarobków, na jakie istnieje perspektywa. Przyszłości ludzi, którzy wchodzą do danego zawodu, nie można przepowiedzieć z pewnością: jedni rozpoczynają swoją karjerę z bardzo małemi widokami, ujawniają później duże ukryte uzdolnienia i, być może, dzięki sprzyjającemu im losowi zdobywają duże fortuny, gdy tymczasem inni, którzy początkowo dawali duże na przyszłość nadzieje, nie doszli do niczego. Możliwość powodzenia i niepowodzenia należy uwzględniać łącznie, podobnie jak możliwość dobrego i złego połowu ryb lub dobrych czy złych zbiorów rolnych; i młodzieniec, wybierając jakieś za-

jęcie, lub jego rodzice, gdy wybierają za niego, dalecy są od tego, aby nie brać w rachubę losu tych ludzi, którym się w danym zawodzie powodzi. Powodzenie to jest tedy częścią ceny, którą na dłuższą metę otrzymuje się za podaż pracy i uzdolnień, które szukają dla siebie zatrudnienia: wchodzi ono w skład rzeczywistej, to znaczy, normalnej ceny podaży pracy dla „długich okresów czasu".

Można przyznać jednak, że, gdyby jakaś klasa ludzi wyróżniała się od urodzenia swem uzdolnieniem specjalnem do jakiegoś poszczególnego zajęcia i brakiem uzdolnień do wszelkich innych zajęć, tak iż byłoby rzeczą pewną, że ludzie ci wybiorą dane zajęcie w każdym razie, wówczas zarobki, które osiągnęliby tacy ludzie, możnaby uważać za wyjątkowe, rozważając szanse powodzenia lub niepowodzenia dla przeciętnych ludzi. Lecz w rzeczywistości tak nie bywa; znaczna część powodzenia człowieka w każdym zawodzie zależy od rozwoju talentów i upodobań, których siła i wielkość nie da się jasno przewidzieć, nim dany człowiek w rzeczywistości już dokona wyboru zawodu. Takie przewidywania mogą być co najmniej równie błędne, jak przewidywania osadnika co do przyszłej urodzajności i wartości sytuacyjnej różnych działek ziemi, które mu dają do wyboru [1]). I częściowo właśnie z tej racji więcej niż przeciętny dochód, który dają rzadkie własności przyrodzone, wykazuje ściślejszą analogję do nadwyżki produktu z ziemi osadnika, który wyjątkowo szczęśliwie wybrał działkę, niż do renty z ziemi w kraju o starej kulturze. Lecz ziemia i istoty ludzkie różnią się pod tak wieloma względami, że nawet ta analogja, gdyby ją posunąć za daleko, może doprowadzić do błędnych konkluzyj: największej też ostrożności wymaga stosowanie terminu „nadwyżka producenta" do zarobków, jakie daje niezwykłe jakieś uzdolnienie.

Wreszcie należy zauważyć, że wywód, podany powyżej [2]), dotyczący specjalnych zarobków (które mają charakter renty lub quasi-renty) ze środków produkcji, które można użyć w różnych gałęziach wytwórczości, stosuje się do specjalnych zarobków, jakie daje uzdolnienie przyrodzone i wyszkolenie. Gdy ziemia lub maszyna, którą można użyć do produkcji jednego dobra, zostaje użyta do produkcji innego, wówczas cena podaży pierwszego się zwiększa, jednak nie o sumę, zależną od dochodu, jaki da dany środek produkcji w drugim sposobie jego użycia. Podobnie, gdy wyszkolenie lub uzdolnienie przyro-

[1]) Ks. V, rozdz. X, § 2.
[2]) Ks. V, rozdz. VIII—XI.

dzone, któreby mogło znaleźć zastosowanie przy produkcji jednego dobra, znajduje zastosowanie przy produkcji innego, cena podaży pierwszego zwiększa się wskutek uszczuplenia źródeł jego podaży.

Rozdział VI

PROCENT OD KAPITAŁU

§ 1. Nie można zbadać stosunku pomiędzy popytem i podażą samego w sobie, zarówno gdy chodzi o kapitał, jak gdy chodziło o pracę. Wszystkie czynniki, decydujące w wielkiem centralnem zagadnieniu rozdziału i wymiany, zależą wzajemnie jeden od drugiego; i dwa pierwsze rozdziały tej księgi, a w szczególności te ich ustępy, które dotyczą bezpośrednio kapitału, można uważać za wstęp do rozdziału obecnego i do dwóch następnych. Nim jednak przejdziemy do szczegółowej analizy, która będzie głównym przedmiotem tych rozdziałów, dobrze będzie coś powiedzieć o stanowisku, jakie zajmuje współczesne badanie kapitału i procentu w stosunku do badań wcześniejszych.

Ekonomika przyczyniła się w poważny i istotny sposób do rozumienia roli, jaką gra kapitał w naszym systemie gospodarczym, lecz nie dała żadnych odkryć zadziwiających. Wszystko to, co dzisiaj wiedzą ekonomiści, było już dawno podstawą działania dla zdolnych ludzi interesów, choć ci nie umieli, być może, ująć swej wiedzy w sposób jasny, a nawet dokładny.

Każdy uświadamia sobie, że nie płaconoby za użycie kapitału, gdyby nie oczekiwano zysku jakiegoś z jego użycia, i że zyski te są różnorodne. Jedni ludzie pożyczają pieniądze dla zaspokojenia jakiejś palącej potrzeby rzeczywistej lub fikcyjnej i płacą właścicielom za to, że ci poświęcają teraźniejszość dla przyszłości, aby oni sami mogli poświęcić przyszłość dla teraźniejszości. Inni pożyczają w tym celu, iżby zdobyć maszyny i inne dobra pośrednie, z których pomocą będą mogli wytworzyć jakieś dobra i sprzedać je z zyskiem; jeszcze inni pożyczają dlatego, aby nabyć hotele, teatry i inne rzeczy, które oddają usługi bezpośrednie, lecz niemniej są źródłem zysku dla tych, którzy niemi władają. Inni jeszcze biorą w posiadanie domy cudze, aby w nich zamieszkać, lub pożyczają sumy pieniężne, aby kupić lub zbudować dom własny; i takie rzeczy, jak domy, pochłaniają tem większą część zasobów danego kraju, im *caeteris paribus* większa jest ilość tych zasobów oraz im bardziej wskutek tego obniża się stopa procentowa; rzecz tu się ma zupełnie tak samo, jak wówczas, gdy chodzi o zużycie

zasobów kapitału na maszyny, doki i tak dalej. Popyt na trwałe domy murowane zamiast na domy drewniane, które dają mniej więcej równe wygody, jest symptomem, że bogactwo danego kraju się zwiększa i że kapitał można otrzymać na niższy procent; ma to zupełnie taki sam wpływ na rynek pieniężny i na stopę procentową, jaki miałby popyt na nowe fabryki lub koleje.

Każdy wie o tem, że mało jest ludzi, nawet pośród anglosasów i pośród innych narodów o charakterze stałym i opanowanym, którzyby oszczędzali znaczną część swych dochodów; wiadomo też każdemu, że w czasach najnowszych powstały liczne nowe możliwości użycia kapitału, dzięki postępowi odkryć i otwarciu dostępu do nowych krajów. Tak więc rozumie każdy ogólnie przyczyny, które sprawiły, że podaż bogactwa skumulowanego jest tak mała w porównaniu z popytem na nie, iż użycie kapitału jest źródłem zysku i że wobec tego wypożyczenie jego może wymagać zapłaty. Każdy uświadamia sobie, że to, iż wielka masa ludzi przekłada zadowolenie teraźniejsze nad przyszłe lub, innemi słowy, że nie ma chęci „czekać", — że to tamuje akumulację bogactwa i podtrzymuje wysokość stopy procentowej. I rzeczywiste zadanie analizy ekonomicznej w tych rzeczach polega nie na tem, iżby podkreślać z naciskiem tę znaną prawdę, lecz na tem, iżby wskazać z naciskiem, o ile bardziej liczne są wyjątki z tej ogólnej reguły, niż to się może na pierwszy rzut oka wydawać [1]).

Prawdy te są dobrze znane i są podstawą teorji kapitału i procentu. Lecz w toku spraw życia codziennego prawdy często ujawniają się fragmentarycznie. Poszczególne cechy i stosunki widzimy jasno jedne w oderwaniu od drugich, rzadko natomiast ujmujemy jako całość wzajemne oddziaływania różnych czynników. Głównem tedy zadaniem ekonomiki, co się tyczy kapitału, jest przedstawić w pewnym porządku, z uwzględnieniem łączących je stosunków, wszystkie czynniki, które współdziałają przy wytwarzaniu i nagromadzaniu bogactwa i przy

[1]) Ks. III, rozdz. V, § 3—4 i ks. IV, rozdz. VII, § 8. Będzie to dobrą korekturą tego błędu, jeżeli zauważymy, jak nieznacznie trzebaby zmodyfikować warunki nam współczesne, iżby stworzyć inne warunki, w których wielkie masy ludzi myślałyby o oszczędzaniu na starość i o zabezpieczeniu bytu rodzin i w których nowe możliwości korzystnego użycia bogactw zakumulowanych byłyby tak małe, że quantum bogactwa, za którego bezpieczne przechowanie ludzie gotowi byliby płacić, przewyższałoby quantum, które inni gotowi byliby pożyczyć. W tych warunkach nawet ci ludzie, którzyby potrafili wyciągnąć zysk z użycia kapitału, mieliby możność wymusić zapłatę za to, że biorą w swoje ręce troskę o kapitał; procent byłby tutaj wielkością negatywną.

rozdziale dochodu, tak iżby można było widzieć, że zarówno, co się tyczy kapitału, jak i innych czynników produkcji, siły te oddziaływają na siebie *wzajemnie*.

Dalszem zadaniem ekonomiki jest analiza wpływów, które decydują o tem, iż człowiek wybiera tak, a nie inaczej pomiędzy zadowoleniem obecnem a przyszłem (przyczem przez „zadowolenie" należy rozumieć również rozporządzanie czasem wolnym od pracy i możność oddania się tym rodzajom działalności, które same w sobie sprawiają zadowolenie). Tutaj stanowisko honorowe należy się psychologji, której teorje ekonomika stosuje łącznie z innemi danemi do swych zagadnień specjalnych [1]).

W rozdziale obecnym i w dwóch następnych zajmiemy się analizą zysków, jakie daje pomoc zakumulowanego bogactwa, gdy chodzi o osiąganie upragnionych celów, w szczególności, gdy bogactwo to przyjmuje postać kapitału przemysłowego. To zadanie ekonomiki jest bardziej trudne. Zyski te bowiem obejmują wiele elementów; z tych pewne stanowią część procentu za użycie kapitału w szerokiem tego słowa znaczeniu, inne zaś stanowią *czysty* procent lub procent we właściwem znaczeniu tego terminu. Pewne z pośród tych elementów stanowią nagrodę za uzdolnienia kierownicze i za przedsiębiorczość, włączając w to podjęcie ryzyka; inne znowu nie tyle są związane z poszczególnym jakimś czynnikiem produkcji, ile z zespołem tych czynników.

Naukowa teorja kapitału miała w ciągu ostatnich trzech wieków długie dzieje, rozwijając się w sposób ciągły i doskonaląc w trzech kierunkach. Zdaje się, że Adam Smith widział w sposób niejasny, Ricardo zaś w sposób zupełnie jasny niemal wszystko, co posiada pierwszorzędne znaczenie w tej teorji i co jest wiadome obecnie. I jakkolwiek jeden autor podkreślał w niej jedną z jej wielu stron, inny zaś inną, to jednak niema, jak się zdaje, dobrej racji, aby przypuszczać, że którykolwiek z wielkich ekonomistów od czasu Adama Smitha przeoczył kiedykolwiek całkowicie jakąś stronę tej teorji; szczególniej zaś jest rzeczą pewną, że praktyczny genjusz finansowy Ricarda nie przeoczył żadnej rzeczy, która byłaby dobrze znana ludziom interesu. Lecz był też pewien postęp w rozwoju tej teorji; każdy niemal autor wnosił jakieś ulepszenie i dawał bardziej ścisłe i jasne ujęcie jakiejś strony tego zagadnienia lub też przyczyniał się do wyjaśnienia złożonych stosunków pomiędzy różnemi jego stronami. Nic chyba z tego,

[1]) Ks. III, rozdz. V, i ks. IV, rozdz. VII.

co dokonali wielcy myśliciele, rozwój późniejszy nie przekreślił, lecz tylko dodawał wciąż nowe rzeczy [1]).

§ 2. Jeżeli zaś cofniemy się do dziejów średniowiecznych i starożytnych, to z pewnością zdaje się nam, że niema tu jasnych idei co do natury usług, jakie oddaje kapitał w produkcji i za które płacą jest procent. Ponieważ zaś te dawne dzieje mają wpływ pośredni na zagadnienia naszych czasów, przeto słów kilka trzeba o nich tu powiedzieć.

W społecznościach pierwotnych bardzo niewiele było możliwości wkładania nowych kapitałów w przedsięwzięcia, i każdy, kto miał własność, której nie potrzebował na własny bezpośredni użytek, rzadko tracił cośkolwiek, wypożyczając ją z dobrem zabezpieczeniem i nie

[1]) Profesor Böhm-Bawerk nie doceniał, jak się zdaje, przenikliwości, z jaką ujmowali jego poprzednicy sprawę kapitału i procentu. To, co on uważa jedynie za naiwne fragmenty teorji, to raczej, jak się zdaje, wypowiedzi ludzi dobrze obeznanych z praktyczną stroną prowadzenia interesów, którzy, częściowo mając na widoku jakiś cel specjalny, w części zaś wskutek braku systematyczności w przedstawianiu swych myśli, położyli taki nieproporcjonalny nacisk na pewne elementy zagadnienia, iż inne elementy odsunęli na plan dalszy. Być może, że charakter paradoksalny, który Böhm-Bawerk nadaje swej własnej teorji kapitału, jest w części również wynikiem podobnego dysproporcjonalnego podkreślenia jednego elementu i niechęci uznania, iż różne elementy zagadnienia są *wzajemnie* zależne od siebie. Zwracano już uwagę na to, że jakkolwiek Böhm-Bawerk wyłącza ze swej definicji kapitału domy i hotele, a w rzeczywistości wszystko, co nie jest w ścisłem znaczeniu dobrem pośredniem, to jednak popyt na użycie dóbr, które nie są dobrami pośredniemi, wpływa na stopę procentową tak samo bezpośrednio, jak popyt na kapitał w znaczeniu, jakie terminowi temu nadaje jego definicja. Z tym sposobem rozumienia terminu „kapitał" związana jest teza, na którą Böhm-Bawerk kładzie wielki nacisk, a mianowicie, że „metody produkcji, które zajmują pewien czas, są bardziej produkcyjne" (*Positive Capital*, ks. V, rozdz. IV) oraz, że „wszelkie przedłużenie jakiegoś procesu wytwórczego pociąga za sobą dalsze podniesienie wyniku technicznego" (Tamże, ks. II, rozdz. II). Są jednak niezliczone procesy, które zajmują dużo czasu i mają charakter okólny, lecz niemniej nie są produkcyjne i wskutek tego nie znajdują zastosowania. Zdaje się, że Böhm-Bawerk wziął przyczynę za skutek i odwrotnie. Słuszna, jak się zdaje, jest teza, że ponieważ za użycie kapitału trzeba płacić procent, a za użyczenie kapitału można otrzymać procent, przeto — skomplikowane metody, wymagające długiego czasu i uwięzienia znacznego kapitału, nie są stosowane, o ile nie są bardziej produkcyjne, niż inne. Fakt, że wiele metod okólnych i skomplikowanych ma różny walor wytwórczy, jest jednym z czynników, które wpływają na stopę procentową; stopa procentowa oraz zakres stosowania tych metod skomplikowanych są dwoma elementami centralnego zagadnienia rozdziału i wymiany, pośród innych elementów, które wyznaczają się wzajemnie. Porównać Dodatek I, 3.

pobierając procentu. Ci, którzy pożyczali, byli naogół biedni i słabi: ich potrzeby były palące, a pozycja w walce ekonomicznej bardzo słaba. Ci, którzy wypożyczali, bądź robili oszczędności z nadmiaru swych środków, chcąc pomóc sąsiadom, znajdującym się w nieszczęściu, bądź też wypożyczali pieniądze zawodowo. Do tych ostatnich uciekał się w potrzebie człowiek biedny; to też często robili oni okrutny użytek ze swej siły, wikłając go w sieci, z których nie mógł się wydostać bez wielkich cierpień, a nawet, być może, bez utraty wolności własnej lub dzieci. Nietylko ludzie niewykształceni, lecz i mędrcy dawnych czasów, ojcowie kościoła w wiekach średnich i współcześni władcy angielscy w Indjach, skłonni byli uważać, że ludzie wypożyczający pieniądze „kupczą nieszczęściem innych ludzi, w ich niepowodzeniach szukając zysku: pod pozorem współczucia kopią dół dla uciśnionych“ [1]).

W takich warunkach społecznych może być przedmiotem dyskusji, czy rzeczą korzystną będzie dla ogółu zachęcać do pożyczania dóbr z warunkiem zwrotu po pewnym czasie z przyrostem, i czy takie umowy, razem wzięte, nie zmniejszają raczej, niż zwiększają ogólną sumę szczęścia ludzkiego.

Lecz niestety, to trudne i ważne zagadnienie praktyczne usiłowano rozwiązać drogą filozoficznego rozróżnienia pomiędzy procentem od pożyczki pieniężnej i rentą z bogactwa materjalnego. Arystoteles powiedział, że pieniądz jest bezpłodny i że otrzymywać procenty przez wypożyczanie pieniędzy jest to używać ich w sposób niezgodny z naturą Idąc za jego przewodem, pisarze scholastyczni wywodzili bardzo pracowicie i pomysłowo, że ten, kto wypożyczył konia lub wynajął dom, może brać opłatę za używanie go, ponieważ zrezygnował z korzystania z tej rzeczy, która mogła dać bezpośrednią korzyść. Nie znajdowali natomiast podobnego uzasadnienia dla procentu od pieniędzy:

---

[1]) Cytata z V Homilji św. Chryzostoma, porównać też powyżej ks. I, r. II, § 8. Porównać również Ashley'a *Economic History*, VI, VI oraz Benthama *On Usury*. Reakcja uczuciowa przeciw lichwie w wielu przypadkach, wyjąwszy Żydów, a być może, nawet we wszystkich przypadkach ma źródło w stosunkach plemiennych. Cliffe Leslie zaznacza *(Essays*, 2-gie wydanie, str. 244), że postawa ta wobec lichwy „dziedziczyła się od czasów prahistorycznych, gdy członkowie każdej społeczności uważali się pomiędzy sobą za krewnych, gdy komunizm własności istniał jeszcze, co najmniej, w praktyce i gdy żaden człowiek, mający więcej, niż potrzebował dla siebie, nie mógł odmówić podzielenia się nadmiarem swych dóbr ze swym współplemiennikiem, będącym w potrzebie.

pobieranie tego procentu było według nich rzeczą niesłuszną, ponieważ była to opłata za usługę, która nic nie kosztuje wypożyczającego [1]).

Gdyby wypożyczenie pieniędzy rzeczywiście nic nie kosztowało właściciela, gdyby sam nie mógł z tych pieniędzy zrobić żadnego użytku, gdyby wierzyciel był bogaty, a dłużnik biedny i w potrzebie, wówczas możnaby bezwątpienia twierdzić, że właściciel pieniędzy jest moralnie zobowiązany pożyczyć je bezprocentowo; lecz z tych samych zupełnie powodów byłby on zobowiązany dać biednemu sąsiadowi bez wynagrodzenia używalność domu, którego sam nie zamieszkuje, lub do pracy użyczyć konia, którego sam nie potrzebuje. Z doktryny tych pisarzy wynikał tedy istotnie szkodliwy i błędny pogląd, który też doktryna ta zaszczepiła w ludzkie umysły. A mianowicie pogląd, jakoby niezależnie od tego, w jakich konkretnych warunkach znajduje się wierzyciel i dłużnik, wypożyczenie pieniędzy, to znaczy oddanie władzy ogólnej nad rzeczami, nie było poświęceniem dla wierzyciela, a korzyścią dla dłużnika zupełnie tego samego rodzaju, jak wypożyczenie poszczególnego dobra. Pisarze ci zaciemnili swą doktryną fakt, że ten, kto bierze pożyczkę pieniężną, może kupić, naprzykład, młodego konia i korzystać z jego usług, a następnie, gdy pieniądze pożyczone ma zwrócić, sprzedać go, za taką samą cenę, za jaką go kupił. Wierzyciel zrzeka się możności takiego kupna, dłużnik możność tę zdobywa: niema tedy zasadniczej różnicy pomiędzy wypożyczeniem sumy pieniężnej, równej cenie konia, a wypożyczeniem konia [2]).

§ 3. Historja w części się powtórzyła: i w nowoczesnym świecie zachodnim inna błędna analiza istoty procentu wzmocniła nową tendencję reformistyczną, a sama zkolei została umocniona przez tę tendencję. W miarę postępu cywilizacji wypożyczanie dóbr ludziom potrzebującym dla celów konsumcyjnych stawało się rzeczą coraz bardziej rzadką i mniej ważną w stosunku do ogółu pożyczek pieniężnych;

---

[1]) Pisarze ci przeprowadzali też rozróżnienie pomiędzy *wynajmowaniem* rzeczy, z warunkiem zwrotu tej samej, a wypożyczaniem, z warunkim zwrotu rzeczy równej wartości. Rozróżnienie to, jakkolwiek interesujące ze względów analitycznych, ma bardzo małe znaczenie praktyczne.

[2]) Archidiakon Cunningham doskonale opisał subtelności, zapomocą których kościół średniowieczny usuwał drogą interpretacji swój zakaz pożyczania na procent w większości tych przypadków, w których zakaz przyniósłby poważną szkodę społeczeństwu. Subtelności te podobne są do fikcyj prawnych, zapomocą których sędziowie stopniowo usuwali drogą interpretacji prawa, których interpretacja literalna mogła być szkodliwa. W obu przypadkach pewnego zła praktycznego unikano kosztem pielęgnowania nawyków niejasnego i nieszczerego myślenia.

natomiast pożyczki kapitału na cele produkcyjne zwiększały się coraz szybciej. Dzisiaj wprawdzie nie uważa się ludzi, wypożyczających pieniądze, za ciemiężycieli; jednak zaczęto uważać, iż krzywdą jest to, że wszyscy producenci, zarówno ci, którzy się posługują obcym kapitałem, jak i ci, którzy się nim nie posługują, wliczają procent od kapitału, którym się posługują w produkcji, do kosztów, które muszą im się zwrócić na dłuższą metę w cenie ich towarów, o ile mają nadal prowadzić swe przedsiębiorstwo. Z tego względu, oraz ze względu na możliwość gromadzenia wielkich bogactw przy stałem powodzeniu w spekulacji (możliwość, którą daje obecny ustrój gospodarczy), dowodzono, że płacenie procentów w czasach nowoczesnych jest dla klas pracujących uciskiem pośrednim, choć nie bezpośrednim, i że odbiera im ich słuszny udział w korzyściach, wynikających z postępu wiedzy. Stąd wyprowadza się konkluzję praktyczną, że przyczyniłoby się to do ogólnego szczęścia i, co za tem idzie, byłoby słuszne, gdyby żaden człowiek prywatny nie mógł być właścicielem środków produkcji, a właścicielem bezpośrednich środków zadowolenia mógł być tylko o tyle, o ile ich potrzebuje na własny użytek.

Tę konkluzję praktyczną popierano innemi argumentami, które będą wymagały rozważenia w dalszych wywodach; obecnie zaś rozważymy tylko tezę, którą wysuwali William Thomson, Rodbertus i Karol Marx oraz inni na poparcie tej konkluzji. Dowodzili oni, że praca zawsze daje „nadwartość" ponad płacę, którą otrzymuje, i ponad zużycie kapitału potrzebnego przy produkcji, i że krzywda, której doznaje praca, polega na tem, iż nadwyżkę tę otrzymuje nie pracownik, lecz inni ludzie. Lecz założenie, iż cała ta „nadwartość" jest produktem pracy, opiera się już na tem, czego ci autorzy chcą dopiero przy jego pomocy dowieść. Nie próbują oni dowieść tego założenia, co więcej, założenie to jest fałszywe. Nie jest prawdą, że nić przędzona w fabryce, po uwzględnieniu zużycia maszyn jest wyłącznym produktem pracy robotników. Jest ona produktem ich pracy, lecz jednocześnie i pracy przedsiębiorcy i podwładnych mu kierowników oraz produktem włożonego kapitału; i kapitał ten zkolei sam jest produktem pracy i oszczędności: stąd też i nić, wytworzona w fabryce, jest produktem pracy różnego rodzaju oraz oszczędzania. Jeżeli przyjmiemy, że przędza ta jest tylko produktem pracy, nie zaś produktem pracy i oszczędzania, to niewątpliwie nieubłagana logika może nas zmusić do przyjęcia konkluzji, że procent nie ma żadnego uzasadnienia, jako nagroda za oszczędzanie (czekanie), konkluzja ta bowiem implicite jest zawarta w przesłance. Rodbertus i Marx odważnie powołują się na autorytet Ricarda dla poparcia swej przesłanki; lecz w rzeczywi

stości przeciwstawia się ona tak samo jego wyraźnemu twierdzeniu i ogólnej myśli jego teorji wartości, jak i zdrowemu rozsądkowi [1]).

Ujmując tę samą rzecz w inne słowa: jeżeli prawdą jest, że odłożenie na później zadowolenia jest *naogół* poświęceniem ze strony tego, kto je na później odkłada, tak samo, jak poświęceniem jest wysiłek dodatkowy pracownika; i jeżeli prawdą jest, że to odłożenie na później zadowolenia daje człowiekowi możność wprowadzenia metod produkcji, których koszt początkowy jest znaczny, lecz dzięki którym ogólna suma zadowolenia się zwiększa z równą pewnością, z jaką zwiększyłaby się przez zwiększenie ilości pracy; wówczas nie może być prawdą, że wartość jakiejś rzeczy zależy jedynie od ilości pracy, w nią włożonej. Każda próba wprowadzenia tej przesłanki opierała się z konieczności na milczącem założeniu, że usługa, którą oddaje kapitał, jest dobrem „wolnem", że jest to usługa nie wymagająca niczyjego poświęcenia i że, co za tem idzie, nie wymaga procentu jako nagrody, skłaniającej do dalszego poświęcenia. Lecz to przecież jest właśnie tą konkluzją, której należy dopiero dowieść zapomocą tej przesłanki. To, że Rodbertus i Marx głęboko współczuli cierpieniu, zasługuje zawsze na nasz szacunek; lecz to, co oni uważali za naukową podstawę swych postulatów praktycznych, zdaje się nie być niczem więcej, niż szeregiem argumentów, zawierających błędne koło; argumenty te mają dowieść, że procent nie ma żadnego uzasadnienia ekonomicznego, a tymczasem konkluzja ta implicite była zawarta we wszystkich przesłankach ich rozumowania; u Marx'a była ona przesłonięta tajemniczemi zwrotami Heglistycznemi, któremi „kokietował" on, jak powiada w swej przedmowie.

§ 4. Możemy teraz prowadzić dalej naszą analizę. Procent, o którym mówimy, twierdząc, że procent jest poprostu zarobkiem kapitału, lub nagrodą za oczekiwanie, jest procentem *czystym;* natomiast to, co zazwyczaj nosi miano procentu, obejmuje inne elementy poza czystym procentem i będzie tu nazywane procentem *brutto.*

Te dodatkowe elementy są tem więcej ważne, im niższy i bardziej pierwotny jest stan bezpieczeństwa gospodarczego i organizacji kredytu. Tak, naprzykład, gdy jakiś książę chciał w średniowieczu zrealizować naprzód swe przyszłe dochody, pożyczał, powiedzmy, tysiąc uncyj srebra i zobowiązywał się zwrócić po upływie roku tysiąc pięćset uncyj. Nie było jednak zupełnej pewności, że spełni on swe przyrzeczenie; i wierzyciel byłby, być może, wolał mieć zamiast tego przyrzeczenia absolutną pewność, że po upływie roku otrzyma tylko ty-

[1]) Dodatek I, 2.

siąc trzysta uncyj. W tym przypadku rzeczywista stopa procentowa wynosiłaby 30%, jakkolwiek nominalnie pożyczka była zaciągnięta na 50%.

Konieczność wzięcia w rachubę ubezpieczenia od ryzyka jest tak oczywista, że rzadko ją przeoczano. Mniej natomiast oczywistą jest rzeczą, że każda pożyczka wymaga pewnego poświęcenia ze strony pożyczającego; że, gdy z natury danego przypadku pożyczka wymaga znacznego ryzyka, wówczas często trzeba dużego kłopotu i wysiłku, ażeby uczynić to ryzyko jak można najmniejszem; że wreszcie wówczas znaczna część tego, co dłużnikowi zdaje się być procentem, jest z punktu widzenia wierzyciela zarobkiem za kierownictwo kłopotliwego interesu.

Obecnie czysty procent od kapitału w Anglji wynosi cokolwiek mniej, niż 3% rocznie; nie można bowiem otrzymać więcej, niż 3%, wkładając kapitał w akcje pierwszorzędne, któreby dawały pewny dochód bez znacznego kłopotu lub kosztu dla właściciela kapitału. Gdy zaś zdolni ludzie interesów biorą pożyczki na 4%, powiedzmy, dając zupełnie pewne zabezpieczenie, to możemy uważać, że procent *brutto* 4% składa się tutaj z czystego lub właściwego procentu, który stanowi cokolwiek mniej, niż 3%, i z zarobków za kierownictwo wierzyciela, które tu wynosi cokolwiek więcej, niż 1% [1]).

Przedsięwzięcia ludzi, którzy wypożyczają pod zastaw, nie są związane z żadnem ryzykiem, a mimo to pożyczki takie zazwyczaj daje się na 25% rocznie, lub więcej; większa część tego procentu jest w rzeczywistości zarobkiem za kierowanie kłopotliwem przedsiębiorstwem. Ażeby wziąć przypadek jeszcze bardziej krańcowy: są ludzie w Londynie, Paryżu, a prawdopodobnie i gdzie indziej, którzy utrzy-

---

[1]) Wierzyciele poszukują czasem więcej długoterminowych lokat z zabezpieczeniem rzeczowem, niż takich samych lokat krótkoterminowych, czasem zaś odwrotnie. Lokaty długoterminowe zaoszczędzają właścicielowi kapitału kłopotu częstych zmian, lecz pozbawiają go swobody rozporządzania swemi pieniędzmi na czas długi. Pierwszorzędne akcje łączą w sobie strony dodatnie pożyczek bardzo krótko i bardzo długo terminowych. Właściciel ich bowiem może je trzymać tak długo, jak zechce, gdy zaś zachodzi potrzeba, może je zamienić na pieniądze; chociaż, jeżeli w chwili, gdy je sprzedaje, kredyt jest poderwany i inni ludzie też potrzebują gotówki, będzie je musiał sprzedać ze stratą. Gdyby akcje można zawsze zrealizować bez straty i gdyby nie trzeba było przy kupnie i sprzedaży płacić pewnych opłat giełdowych, nie dawałyby one większego dochodu, niż pieniądze, wypożyczone na rachunek „on call" z wyznaczeniem terminu przez wierzyciela; a dochód taki wynosić będzie zawsze mniej, niż procent od pożyczek na pewien określony termin stały, krótki lub długi.

mują się z pożyczania pieniędzy kramarzom. Pieniądze często pożycza się na początku dnia, na zakup owoców i temu podobnych rzeczy, a otrzymuje się je z powrotem w końcu dnia, gdy sprzedaż się już zakończyła, z zyskiem 10%: ryzyko w tych interesach jest małe i pieniądze rzadko przepadają [1]). Lecz szeląg ($^1/_4$ pensa) wypożyczany na 10% dziennie, dałby biljon funtów po upływie roku. Nikt jednak nie może się zbogacić, wypożyczając pieniądze kramarzom, nie można bowiem pożyczać w ten sposób sum wielkich. Tak zwany procent od takich pożyczek w rzeczywistości składa się niemal całkowicie z zarobków za pewien rodzaj pracy, do której tylko niewielu kapitalistów ma upodobanie.

§ 5. Trzeba więc koniecznie zanalizować cokolwiek staranniej dodatkowe ryzyko, które powstaje w przedsięwzięciu, gdy znaczna część potrzebnego kapitału została wprowadzona w formie pożyczki. Wyobraźmy sobie, że dwóch ludzi prowadzi podobne przedsiębiorstwa, przyczem jeden z nich operuje własnym kapitałem, drugi zaś głównie pożyczonym.

Jeden rodzaj ryzyka jest wspólny obu przedsiębiorstwom. Można je nazwać *ryzykiem zawodowem* danego poszczególnego rodzaju przedsiębiorstw. Ryzyko takie powstaje wskutek fluktuacji na rynku surowych materjałów, potrzebnych danemu przedsiębiorstwu, i gotowych towarów, które ono wytwarza; wskutek nieprzewidzianych zmian mody, wskutek nowych wynalazków, wskutek zjawienia się nowych i potężnych współzawodników w niedalekiem sąsiedztwie, i tak dalej. Lecz jest też inny rodzaj ryzyka, którego ciężar musi ponosić człowiek, operujący w przedsiębiorstwie kapitałem pożyczonym, a których nie ponosi człowiek, operujący kapitałem własnym; to ryzyko możemy nazwać *ryzykiem osobistem*. Ten bowiem, kto daje pożyczkę, która ma być użyta przez drugiego człowieka dla celów wytwórczych, musi wziąć wysoki procent, jako zabezpieczenie ze względu na to, iż osobisty charakter, czy osobiste uzdolnienia dłużnika mogą wykazywać pewne rysy lub braki [2]).

Dłużnik może być mniej zdolny, niż się wydaje, mniej energiczny, lub mniej uczciwy. Nie istnieją dla niego te motywy, jakie istnieją

---

[1]) Dr. Jessop (*Arcady*, str. 214) opowiada: że „w okolicach targów na bydło spotyka się całe zastępy drobnych kapitalistów, wypożyczających pieniądze, którzy dają zaliczki spekulantom, mającym dobre oko"; ci kapitaliści wypożyczają sumy, dochodzące w wyjątkowych przypadkach do £ 200 przy procencie brutto 10% za 24 godziny.

[2]) Porównać poniżej rozdz. VIII, § 2.

dla człowieka, operującego własnym kapitałem, aby patrzyć prosto w oczy niebezpieczeństwu niepowodzenia, i aby się wycofać z jakiejś spekulacji, skoro tylko pojawią się znaki, że układa się dla niego niepomyślnie. Przeciwnie, o ile poziom jego uczciwości nie jest wysoki, wzrok jego może nie dostrzegać możliwości strat na daleką metę. Jeśli bowiem wycofa się z przedsięwzięcia odrazu, skoro tylko powstanie niebezpieczeństwo, to straci wszystko, co sam posiadał; jeżeli zaś pozwoli rozwijać się dalej wypadkom, dalsze straty spadną tylko na jego wierzycieli, wszelki zysk zaś przypadnie jemu samemu. Wielu wierzycieli ponosi straty wskutek takiej napół oszukańczej bezczynności swych dłużników, niewielu natomiast ponosi straty wskutek rozmyślnego oszustwa: dłużnik może, naprzykład, ukryć w sposób przemyślny własność, która w rzeczywistości należy do jego wierzycieli, aż do chwili, gdy jego upadłość zostanie zlikwidowana i gdy wejdzie na drogę nowej karjery; może też wprowadzać stopniowo w grę swe ukryte fundusze rezerwowe, nie wzbudzając podejrzenia.

Cenę tedy, którą dłużnik musi płacić za wypożyczenie kapitału i którą uważa za procent, z punktu widzenia wierzyciela należy raczej uważać za zyski: obejmuje ona bowiem ubezpieczenie od ryzyka, często bardzo duże, oraz zarobki za kierownictwo w prowadzeniu sprawy, często bardzo trudnej, a mianowicie: za kierowanie interesami tak, aby ryzyko pożyczki było jak najmniejsze.

Różnym stopniom tego ryzyka i różnym stopniom trudności zadania kierowniczego odpowiadać będą, oczywista, różne stopy procentu *brutto,* który płaci się za operowanie pieniędzmi. Konkurencja nie prowadzi tedy do wyrównania tego procentu *brutto:* przeciwnie, im lepiej rozumie wierzyciel i dłużnik swe interesy, tem pewniejszą jest rzeczą, że pewne klasy dłużników otrzymają pożyczki na niższy procent, niż inne.

Musimy odłożyć na później badanie bajecznie wydajnej organizacji nowoczesnego rynku pieniężnego, dzięki której kapitał z miejsca, na którem jest go zbyt wiele, przenosi się na miejsce, gdzie go brak; dzięki której przenosi się z jednej gałęzi wytwórczości, która w danej chwili jest w stadjum kurczenia się, do innej, która jest w stadjum ekspansji. Narazie musimy poprzestać na tem, iż przyjmiemy za pewną rzecz następującą: bardzo mała różnica pomiędzy stopą czystego procentu, jaki można otrzymać od wypożyczonego kapitału w dwóch różnych rodzajach lokaty w tym samym kraju zachodnim, będzie przyczyną, iż kapitał przepłynie, być może, drogami pośredniemi, z jednego rodzaju lokaty do drugiego.

Prawda, że gdy chodzi o dwa rodzaje lokaty na małą skalę, i gdy

niewielu ludzi zna dobrze warunki w obu przypadkach, to przepływ kapitału może być powolny. Jedna osoba może płacić 5% od drobnej pożyczki, zabezpieczonej rzeczowo, gdy jednocześnie jej sąsiad płaci 4%, nie dając lepszego zabezpieczenia. We wszystkich interesach na wielką skalę natomiast stopa czystego procentu (o ile ją tylko można wyodrębnić od innych elementów zysku) jest mniej więcej ta sama w całej Anglji; co więcej, różnice pomiędzy przeciętną stopą czystego zysku w różnych krajach świata zachodniego zmniejszają się szybko, co jest wynikiem ogólnego rozwoju stosunków międzynarodowych, a w szczególności wynikiem faktu, że przodujący kapitaliści wszystkich krajów zachodnich posiadają znaczne ilości akcyj giełdy towarowej, które dają ten sam dochód i które mają praktycznie tę samą cenę dzienną na całym świecie.

Gdy przejdziemy do rozważania rynku pieniężnego, będziemy musieli zbadać czynniki, które sprawiają, że podaż kapitału na użytek bezpośredni jest znacznie większa w jednych okresach czasu, niż w innych, że w pewnych chwilach bankierzy i inni kapitaliści kontentują się niezmiernie niską stopą procentową, o ile tylko zabezpieczenie jest dobre i o tyle tylko mogą szybko dostać z powrotem do swych rąk pieniądze, gdy zajdzie tego potrzeba. W takich czasach gotowi są kapitaliści wypożyczać pieniądze na termin krótki i przy niezbyt wysokiej stopie procentowej nawet takim dłużnikom, którzy nie dają pierwszorzędnego zabezpieczenia. Ryzyko straty bowiem, jakie ponoszą, zmniejsza się znacznie dzięki temu, że mogą odmówić odnowienia pożyczki, jeżeli zauważą jakiś objaw słabości u dłużnika; ponieważ zaś krótkoterminowe pożyczki z dobrem zabezpieczeniem warte są tylko tyle, ile wynosi ich cena nominalna, niemal cała suma procentów, jaką wierzyciel otrzymuje od dłużnika, jest ubezpieczeniem od ryzyka i wynagrodzeniem kapitalisty za jego trudy. Lecz z drugiej strony takie pożyczki w rzeczywistości nie są bardzo tanie dla dłużnika: otaczają go niebezpieczeństwami ryzyka, za których usunięcie często gotów byłby zapłacić znacznie wyższy procent. Jeżeli bowiem jakieś niepowodzenie poderwie jego kredyt lub jeżeli jakieś zaburzenie na rynku pieniężnym wywoła chwilowy brak zaofiarowania kapitału na pożyczki, dłużnik może nader szybko znaleźć się w ciężkiem położeniu. Pożyczki dla wytwórców przy nominalnie niskiej stopie procentowej, jeżeli są tylko krótkoterminowe, nie stanowią tedy w rzeczywistości wyjątku w regule ogólnej, którąśmy omówili.

§ 6. Dwie są drogi, któremi odbywa się inwestycja kapitałów, płynących ze wspólnego źródła w produkcji. Węższa z nich, to nowe przyrosty zakumulowanego zasobu. Szersza zaś, to poprostu zastę-

powanie tego, co zostało zniszczone, bądź przez konsumcję bezpośrednią, jak pożywienie, opał i temu podobne; bądź przez zużycie, jak szyny kolejowe; bądź przez upływ czasu, jak słomiane poszycie dachu, jak księgi handlowe; lub wreszcie przez łączne działanie wszystkich tych czynników. Roczny dopływ kapitału tą drugą drogą stanowi prawdopodobnie nie mniej, niż jedną czwartą całego zasobu kapitału, i to nawet w kraju, w którym główne formy kapitału są tak trwałe, jak w Anglji. Nie będzie tedy rzeczą bezzasadną, jeśli dla rozważań obecnych założymy, że właściciele kapitału w ogólnem tego słowa znaczeniu mieli możność w rzeczach najważniejszych przystosować jego formy do normalnych warunków czasu, tak iżby otrzymywać równie wysoki dochód *czysty* z inwestycyj w różnych kierunkach.

Tylko na podstawie tego założenia wolno nam mówić o kapitale w ogólnem znaczeniu tego słowa, że jest akumulowany w oczekiwaniu pewnego czystego procentu, jednakowego dla wszystkich form kapitału. Należy bowiem wciąż mieć w pamięci, że zwrot „stopa procentowa" stosuje się do dawnych inwestycyj kapitału tylko w bardzo ograniczonem znaczeniu. Tak, naprzykład, możemy ustalić, że kapitał przedsiębiorczy w wysokości mniej więcej siedmiu tysięcy miljonów funtów jest włożony w różne gałęzie wytwórczości Anglji przy stopie procentu czystego 3%. Lecz taki sposób mówienia, choć wygodny i usprawiedliwiony dla wielu celów, nie jest ścisły. Należałoby powiedzieć raczej, co następuje: jeżeli przyjmiemy, że stopa czystego procentu od inwestycyj nowego kapitału w każdej z tych gałęzi produkcji (to znaczy, od inwestycyj granicznych) wynosi mniej więcej 3%, — to łączny czysty dochód, który daje cały kapitał przedsiębiorczy, włożony w różne gałęzie przemysłu, jest taki, iż kapitał, obliczony na podstawie stopy procentowej 3%, wynosiłby mniej więcej siedem tysięcy miljonów funtów. Wartość kapitału bowiem już włożonego w ulepszenia ziemi lub budynki, w budowę kolei lub maszyny jest łączną wartością zdyskontowaną przyszłych czystych dochodów (lub quasi-rent), które dadzą te inwestycje; i gdyby ich przyszła siła dochodowa miała się zmniejszyć w przyszłości, zmniejszyłaby się odpowiednio ich wartość i byłaby skapitalizowaną wartością tego mniejszego dochodu, po uwzględnieniu deprecjacji.

§ 7. W całem dziele obecnem zakładamy, o ile nie stwierdzamy wyraźnie w przypadkach specjalnych czegoś przeciwnego, że wszystkie wartości są wyrażone w mierze pieniężnej o niezmiennej sile nabywczej; podobnie astronomowie nauczyli nas określać początek i koniec dnia nie w stosunku do rzeczywistego słońca, lecz do słońca średniego, co do którego zakłada się, iż się porusza jednostajnie po skle-

pieniu niebieskiem. Dalej, wpływy, jakie zmiany siły nabywczej pieniądza wywierają na warunki pożyczek, są najbardziej widoczne na rynku pożyczek krótkoterminowych — na rynku, który różni się pod wieloma względami od wszelkich innych rynków; wyczerpującą dyskusję tych wpływów trzeba odłożyć na później. Należy je tu jednak zaznaczyć mimochodem, jako jeden z momentów oderwanego rozumowania teoretycznego. Stopa procentowa bowiem, którą biorący pożyczkę gotów jest płacić, jest tylko o tyle miarą korzyści, jakich oczekuje on z użycia kapitału, o ile założymy, że pieniądz ma tę samą siłę nabywczą w chwili zaciągania pożyczki i w chwili jej zwrotu.

Przypuśćmy, naprzykład, że ktoś zaciąga pożyczkę w wysokości £ 100, zobowiązując się oddać w końcu roku £ 105. Jeżeli w ciągu roku siła nabywcza pieniądza zwiększyła się o 10% (lub, co na to samo wychodzi, jeżeli ceny spadły ogólnie w stosunku 10 : 11), to dłużnik nie może osiągnąć £ 105, które ma zwrócić, nie sprzedając o $^1/_{10}$ towaru więcej, niżby to wystarczało na początku roku. Załóżmy, że towar, którym dany człowiek handluje, nie zmienił swej wartości w stosunku do ogółu innych rzeczy: w takim razie nasz dłużnik, chcąc zwrócić wraz z procentami dług £ 100, będzie musiał w końcu roku sprzedać ilość towaru, która według warunków z początku roku kosztowałaby £ 115 szylingów 10; ponosi on tedy stratę, o ile ilość towaru w jego ręku nie zwiększyła się o $15^1/_2\%$. Płacąc nominalnie 5% od wypożyczonej sumy, w rzeczywistości zapłacił on tutaj $15^1/_2\%$.

Z drugiej strony, jeżeli ceny zwiększyły się o tyle, że siła nabywcza pieniądza spadła o 10% w ciągu roku, i jeżeli nasz dłużnik może otrzymać £ 100 za rzeczy, które go kosztowały £ 90 na początku roku, wówczas zamiast płacić 5% od swego długu, dłużnik nasz w rzeczywistości otrzyma $5^1/_2\%$ za to, że wziął sumę w swoje ręce [1]).

Gdy dojdziemy do omawiania przyczyn tego, iż okresy natężenia i osłabienia aktywności handlowej następują po sobie kolejno, przekonamy się, iż są one ściśle związane z temi różnicami realnej stopy procentowej, które są skutkiem zmian nabywczej siły pieniądza. Gdy bowiem jest prawdopodobieństwo, że ceny się podniosą, ludzie zaczynają pożyczać pieniądze i kupować towary i w ten sposób przyczyniają się do zwyżki cen; następuje wzmożenie ruchu handlowego, przyczem interesy prowadzone są niedbale i rozrzutnie; ludzie, którzy operują kapitałem pożyczonym, zwracają mniejszą wartość realną, niż byli pożyczyli, i bogacą się kosztem społeczności. Gdy następnie kredyt zo-

[1]) Porównać Fishera *Appreciation and Interest* 1896 oraz *The rate of interest*, 1907, szczególniej rozdziały V i XIV i odpowiednie dodatki.

staje poderwany i ceny zaczynają spadać, każdy chce się wyzbyć towarów i zdobyć pieniądz, który teraz szybko zyskuje na wartości; to wywołuje tem szybszy spadek cen, który znowu zkolei pociąga dalsze ograniczenia kredytowe, i w ten sposób w ciągu długiego czasu ceny spadają dlatego, że już były spadły poprzednio.

Przekonamy się w dalszych rozważaniach, że przyczyną fluktuacyj cen tylko w bardzo małej mierze są fluktuacje podaży drogich metali, i że zmniejszyłyby się niewiele, gdybyśmy za podstawę naszego systemu pieniężnego przyjęli złoto i srebro zamiast samego złota. Lecz zło, którego fluktuacje cen są przyczyną, jest tak wielkie, że warto uczynić wiele, aby je zmniejszyć choć cokolwiek. To zło nie jest związane w sposób konieczny z temi powolnemi zmianami nabywczej siły pieniądza, które idą wślad za zmianą zakresu władzy człowieka nad naturą: zmiany takie naogół przynoszą i stratę, i korzyść. W ostatnich latach pięćdziesięciu ulepszenie metod produkcji i ułatwienie dostępu do bogatych źródeł surowca zdwoiły wydajność pracy człowieka, co się tyczy wytwarzania rzeczy mu potrzebnych; i krzywdą byłoby to dla klasy pracowników, których płace pieniężne zależą w znacznej mierze od zwyczaju, gdyby siła nabywcza funta, wyrażona w ilości towarów, pozostała niezmienna, zamiast zmieniać się, jak to rzeczywiście się dzieje, wślad za zwiększaniem się władzy człowieka nad naturą.

Rozdział VII

ZYSKI OD KAPITAŁU I ZDOLNOŚĆ KIEROWANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM

§ 1. W ostatnich rozdziałach księgi IV zbadaliśmy w pewnej mierze różne formy kierowania przedsiębiorstwem oraz uzdolnienia, potrzebne do tego; i widzieliśmy, że podaż siły gospodarczej, którą rozporządza kapitał, można rozważać, jako zespół trzech elementów, a mianowicie podaży kapitału, podaży uzdolnień kierowniczych, wreszcie podaży organizacji, dzięki której pierwsze dwa elementy zostają związane ze sobą i stają się wydajne w produkcji. W ostatnim rozdziale interesował nas głównie procent, to znaczy zarobki, przypadające pierwszemu z tych elementów. W pierwszej części obecnego rozdziału zajmiemy się zarobkami, przypadającemi drugiemu i trzeciemu elementowi razem wziętym, zarobkami, któreśmy nazwali płacą zarobkową *brutto* za kierownictwo [1]); następnie zaś przejdziemy do rozważania stosunku, w ja-

[1]) Porównać tom I, str. 302.

kim ten surowy zarobek pozostaje do zarobków drugiego elementu, wziętego oddzielnie, któreśmy nazwali czystym zarobkiem za kierownictwo. Będziemy musieli wejrzeć dokładniej w naturę usług, które społeczeństwu oddają ci, którzy podejmują przedsięwzięcia gospodarcze i niemi kierują, oraz w naturę wynagrodzenia, jakie otrzymują za swą pracę; przekonamy się przytem, że czynniki, które zarobkami temi rządzą, są mniej przypadkowe i dowolne i wykazują większą, niż się to mniema zazwyczaj, analogję do czynników, które rządzą innemi rodzajami zarobków.

Musimy jednak, rozpoczynając nasze rozważania, dokonać pewnego rozróżnienia. Musimy mianowicie przypomnieć sobie [1]), że dzięki walce o byt zdobywają przewagę te metody organizacji, które najlepiej mogą rozwijać się w danem otoczeniu; niekoniecznie natomiast te, które przynoszą *największą korzyść* otoczeniu; chyba, iż się zdarzy, że są należnie wynagradzane za wszelkie korzyści, bezpośrednie i pośrednie, które przynoszą. W rzeczywistości tak nie jest. Naogół bowiem prawo substytucji — które nie jest niczem innem, jak specjalnem i ograniczonem zastosowaniem prawa ostawania się przy życiu jednostki najbardziej przystosowanej — wykazuje tendencję do tego, iżby zastąpić jedną metodę organizacji wytwórczej inną metodą, gdy ta druga oddaje bezpośrednią usługę przy niższej cenie. Usługi pośrednie i odległe, które daje każda z tych metod, mają naogół znaczenie małe lub nie mają żadnego znaczenia, gdy chodzi o ustalenie równowagi; wynikiem tego jest, że upada i ginie wiele przedsiębiorstw, które na dłuższą metę mogłyby były oddać dobre usługi społeczeństwu, gdyby tylko mogły były rozpocząć swą działalność w warunkach pomyślnych Stosuje się to szczególniej do pewnych form zrzeszeń współdzielczych.

W związku z tą sprawą możemy podzielić przedsiębiorców i innych pracodawców na dwie klasy: na tych, którzy wprowadzają nowe i ulepszone metody, i na tych, którzy idą utorowanemi drogami. Usługi, które ci ostatni oddają społeczności, są widoczne bezpośrednio i rzadko nie zostają w pełni wynagrodzone; inaczej natomiast rzecz się ma z pierwszymi.

Oto, naprzykład, w ostatnich czasach w pewnych gałęziach przemysłu żelaznego wprowadzono oszczędności dzięki temu, że znaleziono sposób wytapiania czystego żelaza z rudy ze znacznie mniejszym nakładem energji cieplnej. Przytem niektóre z pośród tych nowych wynalazków nie dały się ani opatentować, ani utrzymać w tajemnicy. Przypuśćmy tedy, że fabrykant, posiadający kapitał £ 50.000, otrzy-

[1]) Porównać ks. IV, rozdz. VIII.

muje w czasach normalnych czysty zysk roczny w wysokości £ 4000; z tego £ 1500 możemy uważać za jego zarobek za kierownictwo, a pozostałe £ 2500 za sumę dwóch innych elementów zysku. Zakładamy, że nasz przedsiębiorca pracował tak samo, jak i jego koledzy, i że wykazywał uzdolnienia, które, jakkolwiek wielkie, nie są większe, niż normalne lub przeciętne uzdolnienia tych ludzi, którzy zajmują takie wyjątkowo trudne stanowiska; to znaczy, zakładamy, że £ 1500 rocznie jest normalnym zarobkiem za ten rodzaj pracy, który fabrykant nasz wykonywał. Lecz z czasem obmyślił on, powiedzmy, nowy sposób przetapiania rudy, przy którym oszczędza się pewną ilość energji cieplnej; wobec tego, nie zwiększając kosztów, może on zwiększyć roczną produkcję o quantum towaru, który można sprzedać, powiedzmy, za £ 2000 netto. Póki tedy będzie on mógł sprzedawać swój towar po dawnej cenie, zarobki jego za kierownictwo będą o £ 2000 rocznie wyższe, niż zarobki przeciętne, i fabrykant nasz otrzyma pełną nagrodę za swe usługi dla społeczeństwa. Współzawodnicy jego jednak zaczną go naśladować i prawdopodobnie przez pewien czas będą mieli również zyski większe, niż przeciętne. Lecz wkrótce współzawodnictwo zwiększy podaż i obniży ceny towaru, tak iż wreszcie zyski ich spadną do dawnego poziomu; nikt już bowiem nie mógłby zarabiać sum wielkich, stawiając jaja na ich końcach, od czasu, kiedy metoda Kolumba stała się własnością publiczną.

Wielu ludzi interesów, których wynalazki na długą metę okazały się niemal bezcenne dla świata, zarobiło swemi odkryciami mniej nawet, niż Milton swym *Rajem Utraconym*, a Millet swym *Angelusem*. Wielu ludzi zdobywało olbrzymie bogactwa raczej dzięki sprzyjającemu losowi, niż dzięki wyjątkowej umiejętności oddawania usług o dużem znaczeniu dla społeczeństwa; z drugiej strony zaś prawdopodobną jest rzeczą, że ci ludzie interesów, którzy torowali nowe drogi, często dawali społeczeństwu korzyści, nie pozostające w żadnej proporcji do ich własnych zysków, choć nawet umierali, jako miljonerzy. W toku dalszych rozważań przekonamy się wprawdzie, że zarobki każdego przedsiębiorcy są mniej więcej proporcjonalne do usług b e z p o ś r e d n i c h , jakie on oddaje społeczności; to jednak samo przez się nie będzie dostatecznym dowodem, że istniejąca organizacja społeczeństwa jest najlepsza, jaką tylko można sobie pomyśleć, lub choćby tylko nawet najlepsza z pośród tych, jakie można zrealizować; nie należy przytem zapominać, że zakres naszego zadania obecnego ogranicza się do badania wpływu czynników, które wyznaczają zarobki za przedsiębranie i kierowanie przedsięwzięć gospodarczych przy *istniejących instytucjach społecznych*.

Wykażemy przedewszystkiem, jak wynagrodzenie za usługi, oddane społeczeństwu przez zwykłych majstrów, przodowników oraz pracodawców różnego rodzaju, przystosowuje się do wartości usług. Przekonamy się przytem, że wszędzie działa zasada substytucji.

§ 2. Zauważyliśmy już dawniej, że znaczna część pracy, którą w małem przedsiębiorstwie wykonywa sam jego kierownik, w dużem przechodzi do rąk kierowników działów, przodowników i innych. To będzie dla nas nicią przewodnią, która doprowadzi do wielu rzeczy, pożytecznych dla naszego badania. Najprostszy przypadek, to zarobki zwykłego przodownika, od nich też zaczniemy.

Wyobraźmy sobie, naprzykład, że dostawca kolejowy lub kierownik doku przychodzi do przekonania, iż najlepiej jest mieć jednego przodownika na każdych dwudziestu robotników, gdy płaca przodownika jest dwa razy większa, niż płaca robotnika. Znaczy to, że, mając 500 robotników i 24 przodowników, przedsiębiorca będzie oczekiwał, iż przy tym samym wydatku na płace produkcja jego będzie cokolwiek większa, gdy doda jednego przodownika, niż gdyby dodał dwóch zwykłych robotników; gdyby zaś miał 490 robotników i 25 przodowników, to uważałby, że lepiej dodać dwóch robotników. Gdyby mógł zdobyć przodownika za półtorej płacy robotnika, to, być może, zatrudniałby jednego przodownika na każdych 15 robotników. Lecz przy danym stanie rzeczy ilość zatrudnionych przodowników pozostaje do ilości robotników w stosunku 1 : 20, cena zaś ich pracy jest dwa razy większa, niż płaca robotnika [1]).

W wyjątkowych przypadkach może być tak, że przodownicy zdobywają swe płace, przeciążając robotników, których nadzorują. Lecz obecnie możemy założyć, że przodownicy zapewniają przedsiębiorstwu powodzenie w sposób prawny. Czynią to, ulepszając w szczegółach organizację. Dzięki temu mniej rzeczy się robi źle, i mniej trzeba robić na nowo; gdy chodzi o przesuwanie wielkich ciężarów, każdy robotnik znajduje potrzebną pomoc, właśnie w chwili, kiedy tej pomocy potrzebuje; wszystkie maszyny i urządzenia są utrzymane w dobrym stanie i żaden robotnik nie potrzebuje tracić czasu i energji na pracę przy pomocy niedostatecznych narzędzi, i tak dalej. Płace zarobkowe przodowników, którzy wykonywają pracę tego rodzaju, można przyjąć za typowe dla znacznej części zarobków za kierownictwo; społeczeństwo, działając przez przedsiębiorcę indywidualnego, poszukuje usług tych przodowników, póki nie zostanie osiągnięty punkt graniczny, w którym

[1]) Porównać ks. VI, rozdz. I, § 7

ogólna wydajność przemysłu zostałaby zwiększona w większym stopniu przez powiększenie liczby robotników w jakiejś innej gałęzi, niż przez zwiększenie liczby przodowników, o ile koszt dodatkowy wynagrodzenia dodatkowych robotników z jednej strony, a z drugiej przodowników, jest jednakowy.

Dotychczas patrzyliśmy na przedsiębiorcę, jako na czynnik, dzięki któremu konkurencja w sferze kierowania pracą i dobierania czynników produkcji działa w tym kierunku, iżby można było osiągnąć maximum usług bezpośrednich (wyznaczone w mierze pieniężnej) przy minimum kosztu pieniężnego. Teraz zaś mamy się przyjrzeć, jak bezpośrednie działanie konkurencji pomiędzy przedsiębiorcami wpływa na własną ich pracę i jak ją kształtuje. Zaznaczamy odrazu, że wpływ ten jest bardziej przypadkowy.

§ 3. Przyjrzyjmy się tedy przedewszystkiem tej równowadze, jaka istnieje stale pomiędzy pracą przodowników i płatnych kierowników z jednej strony, a pracą właściciela przedsiębiorstwa z drugiej. Rzeczą interesującą będzie prześledzić stopniowy rozwój małego przedsiębiorstwa. Stolarz, naprzykład, stopniowo zwiększa zasób swych narzędzi, aż wreszcie może sobie wynająć mały warsztat i podejmować drobne roboty dla osób prywatnych; roboty te podejmuje na zamówienie indywidualne i według wskazań klijenta. Praca kierownicza i drobne ryzyko, jakie tu zachodzi, rozkłada się w tym przypadku pomiędzy klijenta i stolarza; ponieważ zaś dla klijenta jest to dość kłopotliwe, nie da on stolarzowi wysokiej płacy za tę pracę kierowniczą, która stolarzowi przypada w udziale [1]).

Dalszym krokiem rozwoju tego przedsiębiorstwa będzie podejmowanie różnorodnych małych reparacyj. Teraz rozpoczął nasz stolarz karjerę majstra; i jeżeli jego przedsiębiorstwo się rozwija, to on sam stopniowo wycofuje się z pracy ręcznej, a w pewnej mierze nawet przestaje sam nadzorować szczegóły pracy fizycznej. Zastępując własną pracę pracą najemną, musi on teraz ze swych wpływów odliczać płace dla swych ludzi, nim będzie mógł zacząć obliczać swe zyski: i o ile nie ujawni zdolności prowadzenia przedsiębiorstwa w stopniu normalnym dla danego stopnia wytwórczości, to prawdopodobnie wkrótce straci cały niewielki kapitał, który zdobył, i po krótkiej walce powróci do skromniejszego poziomu życia, na którym mu się dobrze powodziło. Jeżeli zaś uzdolnienia jego odpowiadają mniej więcej temu wyższemu poziomowi, to przy mniej więcej pomyślnym układzie warunków utrzyma

[1]) Ks. IV, rozdz. XII, § 3.

swe stanowisko i, być może, nawet cokolwiek je umocni: nadwyżka jego wpływów ponad wydatki będzie reprezentowała normalny zarobek za kierownictwo na tym stopniu wytwórczości.

Jeżeli uzdolnienia jego są większe, niż normalne uzdolnienia w zakresie jego pracy, to będzie mógł przy danym nakładzie pieniężnym na płace robotników i na inne wydatki osiągnąć taki wynik, jaki większość jego współzawodników osiągnąć może przy nakładzie znacznie większym dopiero: to, że jego uzdolnienia organizacyjne przewyższają uzdolnienia jego współzawodników, jest równoważnikiem pewnej części ich nakładów; i jego zarobek za kierownictwo obejmować będzie również wartość tego nakładu, którego nasz przedsiębiorca mógł nie dokonywać. W ten sposób zwiększy on swój kapitał i kredyt i będzie miał możność zaciągnąć większą pożyczkę przy niższej stopie procentowej. Nasz przedsiębiorca nawiąże dzięki swym uzdolnieniom więcej stosunków handlowych i zdobędzie większą znajomość materjałów i metod produkcji, pozna też możliwości śmiałej, lecz mądrej i korzystnej spekulacji; wreszcie odda w ręce innych ludzi niemal wszystkie te obowiązki, które wypełniały całkowicie jego czas nawet wówczas, gdy przestał już sam pracować fizycznie [1]).

§ 4. Przyjrzawszy się, jak ustala się równowaga pomiędzy zarobkami przodowników i zwykłych robotników, oraz pomiędzy zarobkami przodowników i przedsiębiorców, możemy teraz przyjrzeć się zarobkom przedsiębiorców drobnych i wielkich.

Nasz stolarz, zostawszy majstrem na bardzo wielką skalę, będzie

---

[1]) Przedsiębiorca, zatrudniający dużą liczbę robotników, musi ekonomizować swą energję tak, jak to czynią oficerowie, którzy kierują armją współczesną. Wilkinson powiada *(The Brain of an Army,* str. 42-6): „Organizacja pociąga za sobą to, że praca każdego człowieka jest określona, że każdy wie ściśle, za co musi odpowiadać, i że autorytet jednostki sięga tak daleko, jak jej odpowiedzialność... (W armji niemieckiej) każdy dowódca powyżej stopnia kapitana operuje grupą, składającą się z mniejszych jednostek grupowych, w których sprawy wewnętrzne się nie miesza, wyjąwszy przypadek, gdy nie spełni swego zadania oficer bezpośrednio odpowiedzialny... Generał, dowodzący korpusem, ma do czynienia bezpośrednio z niewieloma podwładnymi. Wgląda on i sprawdza warunki wszystkich różnorodnych jednostek, lecz... o ile to tylko możliwe, nie powinien wchodzić w troski o szczegóły. To też spokojnie może układać swe plany. Bagehot zauważył w sposób charakterystyczny *(Lombard Street,* rozdz. VIII), że, jeżeli kierownik wielkiego przedsiębiorstwa „jest bardzo zajęty, to jest to znakiem, że coś się dzieje niedobrze"; porównał on też *(Transferability of Capital)* pierwotnego przedsiębiorcę z Hektorem lub Achillesem, który sam staje do walki, a typowego przedsiębiorcę nowoczesnego — z „człowiekiem, który zdaleka od pola walki siedzi przy aparacie telegraficznym i stwierdza, że padli ci, którzy właśnie paść mieli; z odległości zapewnia zwycięstwo".

prowadził tak wiele i tak dużych przedsięwzięć, że mogłyby one pochłonąć czas i energję całego zastępu przedsiębiorców, którzyby sami doglądali swych przedsiębiorstw we wszystkich szczegółach. W całej walce pomiędzy wielkiem przedsiębiorstwem a małem widzimy stałe działanie zasady substytucji: wielki przedsiębiorca zastępuje pracę małego przedsiębiorcy drobną częścią swojej własnej pracy i znaczną częścią pracy najemnych kierowników i przodowników. Gdy w jakiejś miejscowości zostaje ogłoszony przetarg na budowę gmachu, często ubiega się o to przedsięwzięcie przedsiębiorca budowlany, mieszkający w pewnem oddaleniu od danego miejsca. Miejscowi przedsiębiorcy budowlani zapewniają sobie wielkie oszczędności w wykonaniu danego przedsięwzięcia, mając na miejscu warsztaty oraz ludzi, do których mogą mieć niemal całkowite zaufanie; natomiast nasz wielki przedsiębiorca zyskuje coś na tem, że kupuje materjały na wielką skalę, że rozporządza maszynami, w szczególności maszynami do obróbki drzewa, oraz, być może, na tem, że ma możność zaciągania na lepszych warunkach pożyczek, gdy mu jest potrzebny kapitał. Te dwa zespoły korzyści często się równoważą i wynik walki pomiędzy małym i wielkim przedsiębiorcą zależy często od stosunku pomiędzy wydajnością skoncentrowanej energji drobnego przedsiębiorcy, który kieruje całością przedsięwzięcia, a wydajnością ogólnego jedynie nadzoru, jakim otoczyć może przedsięwzięcie zdolniejszy, lecz bardziej zajęty wielki przedsiębiorca, mimo że własną pracę uzupełnia pracą kierowników lokalnych i urzędników w głównem swem biurze [1]).

§ 5. Dotychczas rozważaliśmy zarobki *brutto* za kierownictwo, jakie zdobywa człowiek, który wkłada swój własny kapitał w przedsiębiorstwo i, który, co za tem idzie, może do własnej kieszeni zainkasować równoważnik kosztów bezpośrednich i pośrednich, jakie powstają z konieczności, gdy ludzie, nie posiadający dostatecznego własnego kapitału dla prowadzenia przedsiębiorstwa, muszą go zbierać, pożyczając od właścicieli, którzy nie chcą sami operować nim w przedsiębiorstwach.

Musimy teraz przyjrzeć się walce o byt, jaka się rozgrywa w niektórych gałęziach wytwórczości pomiędzy ludźmi, którzy prowadzą przedsiębiorstwa głównie z pomocą własnego kapitału, a ludźmi, którzy operują głównie kapitałem pożyczonym. Ryzyko osobiste, za które właściciel kapitału wypożyczanego musi być wynagrodzony, zmienia się w pewnej mierze, zależnie od charakteru przedsiębiorstwa i od wa-

[1]) Porównać ks. IV, rozdz. XI, § 4.

runków indywidualnych, w jakich znajduje się dłużnik. Ryzyko to jest bardzo wielkie w pewnych przypadkach; naprzykład wówczas, gdy przedsiębiorca stawia pierwsze kroki w jakiejś nowej gałęzi przemysłu elektrycznego, w której niemal wcale nie można oprzeć się na doświadczeniu przeszłości, i gdy wierzyciel nie może łatwo wytworzyć samodzielnego sądu co do tego, jakie postępy zrobił jego dłużnik. We wszystkich takich przypadkach człowiek prowadzący przedsiębiorstwo przy pomocy obcego kapitału znajduje się w położeniu bardzo niekorzystnem; stopę zysków wyznacza tu głównie współzawodnictwo tych, którzy wkładają w przedsiębiorstwo własny kapitał. Może się zdarzyć, że niewielu takich ludzi ma dostęp do danej gałęzi wytwórczości; w tym przypadku konkurencja nie będzie zbyt silna i stopa procentowa może być wysoka; to znaczy, może znacznie przewyższać czysty procent od kapitału łącznie z zarobkami za kierownictwo, odpowiadającemi dokładnie trudności pracy przedsiębiorcy, choć trudność ta będzie tu prawdopodobnie więcej niż przeciętna.

Nowy człowiek, posiadający mały kapitał własny, jest w położeniu niekorzystnem również i w tych gałęziach wytwórczości, w których produkcja odbywa się wolno i w których nakład zaczyna owocować dopiero po długim czasie.

Natomiast we wszystkich tych gałęziach, w których śmiała i niestrudzona przedsiębiorczość może szybko zbierać owoce, a w szczególności wszędzie tam, gdzie można przez czas pewien osiągać duże zyski, taniej reprodukując kosztowne towary, — tam człowiek nowy jest w swoim żywiole: tutaj on właśnie zwycięża dzięki swej szybkiej decyzji i szczęśliwej pomysłowości, a, być może, również w pewnej mierze dzięki swej przyrodzonej lekkomyślności.

I często utrzymuje on swą pozycję z wielką wytrwałością nawet w warunkach bardzo niekorzystnych: wolność bowiem oraz godność społeczna jego pozycji są dla niego czemś bardzo przyciągającem. Tak, naprzykład, włościanin-właściciel, którego mała działka ziemi obciążona jest znacznemi długami, drobny chałupnik samodzielny, który zawiera umowę na warunkach niekorzystnych — ci ludzie często pracują ciężej, niż zwykli robotnicy, i za cenę mniejszego czystego dochodu. I fabrykant, który prowadzi duże przedsiębiorstwo, operując stosunkowo małym kapitałem własnym, nie bierze niemal zupełnie w rachubę swej własnej pracy i trudów, wie bowiem, że musi w jakiś sposób zarabiać na życie, nie chce zaś iść na służbę. Będzie on tedy pracował gorączkowo za cenę zysku, drobnego w porównaniu z zyskami bogatszego współzawodnika, który, mogąc się wycofać z przedsiębiorstwa

i żyć z procentu od swego kapitału, może też postawić sobie pytanie, czy warto dłużej ponosić trudy i zużywać swe siły w pracy.

Inflacja cen, której punkt kulminacyjny przypadł na rok 1873, wzbogaciła naogół dłużników, a w szczególności przedsiębiorców, kosztem innych członków społeczeństwa. Nowi ludzie łatwą mieli drogę do stanowisk w życiu gospodarczem; ci zaś, którzy już zrobili lub odziedziczyli wielkie fortuny przemysłowe, łatwo mogli się wycofać z czynnego udziału w pracy. To też Bagehot, pisząc o tych czasach [1]), dowodził, że dzięki zjawieniu się nowych ludzi angielskie życie gospodarcze stawało się coraz bardziej demokratyczne; i jakkolwiek przyjmował, że „dążenie do zmiany jest zasadą postępu zarówno w świecie społecznym, jak zwierzęcym", to jednak z żalem wskazywał na to, jak wiele mógłby kraj zyskać przez dłuższe istnienie rodzin „patrycjuszowskich" w przemyśle i handlu. W ostatnich latach nastąpiła pewna reakcja, częściowo wskutek przyczyn społecznych, częściowo dzięki dalszemu spadkowi cen. Synowie ludzi interesów dziś więcej, niż przed laty kilkudziesięciu, skłonni są widzieć w zawodzie swoich ojców tytuł do dumy; i trudniej jest im zadowolić swe wzrastające potrzeby zbytku z dochodu, jaki mogliby sobie zapewnić, gdyby wycofali się z przedsiębiorstw.

§ 6. Towarzystwa akcyjne będą najlepszym przykładem wzajemnego przystosowywania się usług i, co za tem idzie, zarobków pracownika z jednej strony, a z drugiej zarobków za kierownictwo, jakie przypadają w udziale ludziom interesów. W tych towarzystwach bowiem przeważną część pracy kierowniczej wykonywają płatni dyrektorzy (którzy, coprawda, mają sami niewielką ilość akcyj) i płatni kierownicy oraz inni podwładni urzędnicy, z których większość posiada bardzo niewielki kapitał, albo nie posiada go wcale; to też zarobki ich, będąc niemal całkowicie zarobkami za pracę jedynie, zależą na dłuższą metę od tych ogólnych czynników, które określają w innych zajęciach zarobek za pracę, równie trudną i nieprzyjemną.

Jak to już zauważyliśmy powyżej [2]), w towarzystwach akcyjnych istnieją tarcia wewnętrzne i konflikty interesów pomiędzy właścicielami akcyj a właścicielami obligów, pomiędzy właścicielami akcyj zwykłych i uprzywilejowanych, wreszcie pomiędzy wszystkimi akcjonarjuszami a dyrektorami; działalność ich utrudnia również to, że potrzebny jest w nich szczegółowo wypracowany system wzajemnej kontroli i wzajemnego ohamowania organów przedsiębiorstwa. Rzadko mają towarzystwa akcyjne tę przedsiębiorczość, energję oraz jednoli-

[1]) *Lombard Street*, wstęp.
[2]) Ks. IV, rozdz. XII, § 9 i 10.

tość i szybkość działania, jaką wykazuje przedsiębiorstwo prywatne. Lecz te strony ujemne małą stosunkowo mają wagę w wielu gałęziach wytwórczości. Jawność, która w wielu gałęziach przemysłu i handlu spekulacyjnego jest jedną z głównych przeszkód rozwoju jawnych spółek, jest pozytywną korzyścią, gdy chodzi o banki, towarzystwa ubezpieczeniowe i pokrewne przedsiębiorstwa; tutaj, podobnie jak w większości gałęzi przemysłu transportowego (koleje, tramwaje, kanały, dostawa gazu, wody, elektryczności), ich nieograniczona władza nad kapitałem daje im przewagę niemal absolutną.

Jeżeli potężne towarzystwa akcyjne działają w harmonji ze sobą i jeżeli ani pośrednio, ani bezpośrednio nie są uwikłane w spekulację giełdową, ani w kampanję, zmierzającą do zniszczenia konkurentów lub zmuszenia ich do fuzji, wówczas naogół patrzą przed siebie w daleką przyszłość i prowadzą politykę dalekowzroczną, choćby nawet działalność ich była mało energiczna. Rzadko gotowe są poświęcić swą reputację dla czasowego zysku; nie są też skłonne do tego, aby zbyt uporczywie targować się o płace z pracownikami, co mogłoby uczynić pracę w tych przedsiębiorstwach niepopularną.

§ 7. Tak więc każda z wielu nowoczesnych metod prowadzenia przedsiębiorstwa na swoje dobre i złe strony: i każda z nich znajduje zastosowanie we wszystkich możliwych kierunkach, aż do punktu granicznego, w którym korzyści specjalne stosowania danej metody nie przewyższają już jej stron ujemnych. Ujmując to samo w inny sposób, możemy powiedzieć, że granicę zyskowności różnych metod organizacji przedsiębiorstw danego rodzaju należy uważać nie za punkt na linji, lecz za linję graniczną kształtu nieprawidłowego, która przecina jedną za drugą wszystkie możliwe linje organizacji przedsiębiorstw. Nowoczesne te metody są bardzo różnorodne i otwierają szeroki zakres możliwości przed ludźmi, którzy mają uzdolnienia przedsiębiorcy, a nie posiadają kapitału. Te metody umożliwiają znacznie ściślejszą odpowiedniość pomiędzy zarobkami za podejmowanie i kierowanie przedsięwzięć, a usługami, których wynagrodzeniem są te zarobki, niż ta, jaką można było osiągnąć przy pierwotnym systemie, gdy rzadko się zdarzało, aby ktoś inny, niż właściciel, wprowadzał kapitał do produkcji. Wówczas bowiem mogło być tylko szczęśliwym przypadkiem, że posiadali umiejętności i uzdolnienia potrzebne do spełnienia swego zadania ci, którzy mieli kapitał i pomyślne warunki zewnętrzne ku temu, aby prowadzić jakieś przedsiębiorstwo lub oddać jakąś usługę potrzebną społeczności. Przy obecnym stanie rzeczy ta część normalnych kosztów produkcji dobra, którą zazwyczaj klasyfikuje się, jako zyski, ze wszech stron pozostaje pod ścisłą kontrolą zasady substytucji; to też zyski nie

mogą na dłuższą metę przewyższać sumy, która powstanie, skoro dodamy normalną cenę podaży kapitału, normalną cenę podaży uzdolnień i energji, potrzebnych do kierowania przedsiębiorstwem, i wreszcie normalną cenę podaży tej organizacji, dzięki której odpowiednie uzdolnienia przedsiębiorcze i potrzebny kapitał zostają łącznie wprowadzone w działanie.

Podaż uzdolnień kierowniczych jest duża i elastyczna, ponieważ teren, z którego pochodzi zaofiarowanie, jest szeroki. Każdy człowiek musi prowadzić przedsiębiorstwo, którem jest jego własne życie; tutaj też może zdobyć pewne wyćwiczenie w kierowaniu przedsiębiorstwem, jeżeli miał pewne przyrodzone do tego uzdolnienia. To też niema poza temi uzdolnieniami innych uzdolnień, pożytecznych, rzadkich, a przez to i dobrze opłacanych, któreby tak mało zależały od pracy i nakładu, poświęconych specjalnie dla ich zdobycia, a tak wiele od „cech przyrodzonych". A dalej, zdolność kierowania przedsiębiorstwem jest w wysokim stopniu niewyspecjalizowana, w większości bowiem gałęzi produkcji wiedza techniczna i wyszkolenie specjalne stają się z każdym dniem mniej ważne w porównaniu z ogólną niewyspecjalizowaną zdolnością sądzenia o rzeczach, z szybkością decyzji, inwencją, sumiennością i wytrwałością w zamiarach [1]).

To prawda, że w małych przedsiębiorstwach, w których kierownik nie jest niemal niczem więcej, niż przodującym robotnikiem, specjalne wyszkolenie jest rzeczą bardzo ważną. Prawda też, że „każdy rodzaj wytwórczości ma swoją własną tradycję, która nigdy nie jest pisana, a prawdopodobnie nie mogłaby być pisana, którą można poznać tylko we fragmentach i którą przyswaja się najlepiej we wczesnych latach życia, nim ukształtuje się umysł i ustalą się pojęcia. Lecz w nowoczesnem życiu gospodarczem każda gałąź wytwórczości jest otoczona gałęziami pomocniczemi i pokrewnemi, które z nią oswajają wyobraźnię i zaznajamiają z jej stanem" [2]). Co więcej, te ogólne uzdolnienia, charakterystyczne dla nowoczesnego człowieka interesów, zyskują na wadze tem więcej, im większa jest skala przedsiębiorstwa. Te uzdolnienia czynią go przodownikiem dla innych ludzi i dają mu możność docierania wprost do rdzenia zagadnień praktycznych, z któremi się spoty-

[1]) Ks. IV, rozdz. XII, § 12. Gdy formy produkcji przestają być nieliczne i proste, przestaje „być prawdą, że człowiek staje się przedsiębiorcą, ponieważ jest kapitalistą. Ludzie władają kapitałem, ponieważ mają kwalifikacje do tego, aby z zyskiem zatrudniać pracę. Do tych wodzów życia gospodarczego... kapitał i praca uciekają się o to, by znaleźć możność spełniania swych różnorodnych funkcyj". (Walker, *Wages Question*, rozdz. XIV).

[2]) Bagehot, *Postulates*, str. 75.

ka, ujmowania niemal instynktownie stosunków, jakie zachodzą pomiędzy różnemi rzeczami, tworzenia planów mądrych i daleko sięgających, wreszcie wykonywania ich w sposób spokojny i stanowczy [1]).

Trzeba przyjąć, że, co się tyczy uzdolnień do prowadzenia interesów, przystosowanie podaży do popytu jest cokolwiek utrudnione wskutek tego, iż trudno określić ściśle, jaka jest cena, którą płacą za te uzdolnienia w różnych gałęziach wytwórczości. Stosunkowo łatwo jest ustalić płace mularzy, biorąc przeciętną pomiędzy płacami, jakie otrzymują ludzie o różnej wydajności, i uwzględniając niestałość ich zajęcia. Natomiast zarobki *brutto* za kierownictwo, jakie osiąga jakiś człowiek, można ustalić dopiero po starannem ustaleniu rzeczywistych zysków, które daje jego przedsiębiorstwo i po odliczeniu procentu od jego kapitału. Często sam przedsiębiorca nie zna dokładnie stanu swych spraw, a rzadko może go się domyśleć dokładnie nawet ten, kto pracuje w tej samej gałęzi przemysłu. Dziś nawet w małej wiosce nie jest prawdą, że każdy zna stan interesów wszystkich swych sąsiadów. Słusznie też powiada Cliffe Leslie: „Wiejski właściciel gospody dla zajezdnych, karczmarz lub sklepikarz, który dorabia się małego majątku, nie zachęca do współzawodnictwa przez opowiadanie sąsiadom o swych zyskach, a człowiek, któremu się nie powodzi, nie alarmuje swych wierzycieli przez przedstawianie rzeczywistego stanu swych interesów“ [2]).

Lecz jakkolwiek może być trudno wyczytać nauki, płynące z doświadczenia poszczególnego człowieka, który pracuje w danym zawodzie, to jednak nauki, które może dać praktyka całego zawodu, nie dadzą się nigdy ukryć całkowicie przez czas dłuższy. Obserwując zaledwie kilka fal, uderzających o brzeg, trudno orzec, czy w danej chwili jest przypływ, czy odpływ morza; lecz trochę cierpliwości wystarcza, aby rozstrzygnąć to pytanie; podobnie, zgodnie twierdzą ogólnie ludzie in-

---

[1]) Bagehot (l. c. 94-5) powiada, że w wielkim handlu współczesnym istnieją pewne ogólne zasady, wspólne wszystkim działom; to też osoba, która rozumie te zasady i ma odpowiednie właściwości umysłu, może być w dużym stopniu użyteczna więcej, niż w jednej gałęzi handlu. Lecz zjawienie się tego wspólnego elementu zarówno w życiu gospodarczem, jak i w polityce, jest znakiem wielkości, a pierwotne życie gospodarcze we wszystkich dziedzinach ma małą skalę. U plemion pierwotnych są tylko specjaliści: krawiec, mularz, kowal. Każde rzemiosło starało się być i w znacznej mierze było tajemnicą dla wszystkich, którzy się niem nie zajmowali. Wiadomości, potrzebne w rzemiośle, posiadało niewielu ludzi i utrzymywało je w tajemnicy; poza tym dobytkiem zmonopolizowanym, a często dziedzicznym, nic więcej nie było potrzeba; nie było „ogólnej“ znajomości prowadzenia przedsiębiorstw. Myśl ogólnej sztuki robienia pieniędzy jest bardzo nowoczesna; wszystko niemal, co o tem myślano w dawnych czasach, ma charakter indywidualny i szczegółowy“.

[2]) *Fortnightly Review,* czerwiec 1879, przedrukowane w jego *Essays.*

teresów, że przeciętna stopa zysków w jakieś gałęzi wytwórczości nie może się zwiększyć lub spaść znacznie, ażeby przez czas dłuższy nie zwróciło to ogólnej uwagi. Wprawdzie czasem człowiekowi interesów trudniej jest ustalić, niż wykwalifikowanemu robotnikowi, czy mógłby polepszyć swoje widoki na przyszłość, zmieniając zawód; jednak człowiek interesów ma wiele możliwości zorjentowania się w tem, jaki jest stan teraźniejszy i jaka jest przyszłość różnych zawodów; i jeśli zechce on zmienić swój zawód, to przyjdzie mu to naogół znacznie łatwiej, niż wykwalifikowanemu robotnikowi.

Naogół tedy możemy wysnuć konkluzję, że rzadkość uzdolnień przyrodzonych i kosztowność specjalnego wyszkolenia, potrzebnego do jakiejś pracy, wpływa na normalne zarobki za kierownictwo tak samo, jak na normalne płace za pracę wykwalifikowaną. W obu przypadkach wzrost dochodu, który można pracą osiągnąć, sprawia, że zaczynają działać siły, które zmierzają do zwiększenia podaży ludzi, mogących ofiarować swą pracę; w jakim stopniu podaż zwiększy się wskutek danego zwiększenia się dochodu; zależy w obu przypadkach od warunków społecznych i ekonomicznych, w jakich znajdują się ci, którzy ofiarują swą pracę. Wprawdzie zdolny człowiek interesów, który rozpoczyna karjerę z dużym zasobem kapitału i z dużemi stosunkami zawodowemi, ma prawdopodobieństwo osiągnięcia wyższych zarobków za kierownictwo, niż człowiek równie zdolny, lecz rozpoczynający karjerę bez tych atutów; jednak podobne, choć mniejsze, nierówności zarobków widzimy w wolnych zawodach, gdy ludzie jednakowo uzdolnieni rozpoczynają karjerę w niejednakowych warunkach społecznych; i nawet płace zarobkowe robotnika, niemal w takim samym stopniu, zależą od tego, w jakich warunkach rozpoczął on życie samodzielne, jak od tego, ile jego ojciec mógł wydać na jego wykształcenie [1]).

Rozdział VIII

ZYSKI OD KAPITAŁU A ZDOLNOŚĆ KIEROWANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM

(CIĄG DALSZY)

§ 1. Czynniki, które rządzą zarobkiem za kierownictwo, zostały poddane starannemu badaniu dopiero w ostatnich pięćdziesięciu latach. Dawniejsi ekonomiści niewiele zrobili w tej dziedzinie, ponieważ nie

[1]) Porównać ks. VI, rozdz. IV, § 3. O ogólnych funkcjach ludzi, którzy biorą główną odpowiedzialność za przedsiębiorstwo, mówi Brentano w *Der Unternehmer*, 1907.

rozróżniali dostatecznie składowych elementów zysku, lecz szukali prostego prawa ogólnego, któreby rządziło przeciętną stopą zysków — prawa, które z natury rzeczy istnieć tu nie może.

Pierwsza trudność, z jaką się spotykamy, analizując czynniki, które rządzą zyskiem, ma w pewnej mierze charakter słowny. Wynika ona z tego, że właściciel małego przedsiębiorstwa sam wykonywa znaczną część tej pracy, która w dużem przedsiębiorstwie należy do płatnych kierowników i przodowników; zarobki ich są tu odliczane od czystych wpływów, nim zostaną ustalone zyski z dużego przedsiębiorstwa, gdy tymczasem zarobek za całą pracę małego przedsiębiorcy zalicza się do jego zysków. Tę trudność widziano już dawno. Adam Smith sam już wskazywał na to, że „wszystkie środki lekarskie, które najlepiej idąca apteka w dużem mieście targowem sprzeda w ciągu roku, mogą kosztować około 30 lub 40 funtów. Jakkolwiek tedy sprzeda je aptekarz za 300 - 400 funtów, a więc z zyskiem 1000%, to jednak zysk ten często może nie być niczem więcej, niż odpowiednią płacą za jego pracę, pobraną w jedyny sposób, w jaki ją pobrać może, a mianowicie przez obciążenie nią cen lekarstw. Znaczna część pozornego zysku jest w rzeczywistości płacą, zamaskowaną w formie zysku. W małem mieście portowem właściciel niewielkiego sklepu korzennego osiągnie 40—50% z partji towaru, która kosztuje setkę funtów, gdy tymczasem poważny hurtownik w tem samem mieście osiągnie zaledwie 8—10% na partji towaru, kosztującej 10000 funtów“ [1]).

Ważną rzeczą jest tu rozróżnienie pomiędzy *roczną* stopą zysków od kapitału, włożonego w przedsiębiorstwo, a stopą zysków, które daje każdy poszczególny obrót kapitału w przedsiębiorstwie, — to znaczy, stopą zysków od *obrotu* (to znaczy, od każdorazowej sprzedaży, dającej sumę równą włożonemu kapitałowi). Obecnie interesuje nas zysk *roczny*.

Nominalna nierówność normalnej stopy zysku w małem i wielkiem przedsiębiorstwie zniknęłaby w znacznej mierze, gdyby zakres terminu „zyski“ zacieśnić w pierwszym przypadku lub rozszerzyć w drugim tak, iżby termin ten w obu przypadkach obejmował wynagrodzenie

---

[1]) *Wealth of Nations,* ks. I, rozdz. X. Senior, *Outlines,* str. 203, przyjmuje za normalną stopę zysków od kapitału £ 100.000 mniej niż 10%, od kapitału £ 10.000—20.000 mniej więcej 15%, od £ 5000—6000 mniej więcej 20%, i „znacznie większy odsetek“ od kapitałów jeszcze mniejszych. Porównać też § 4 poprzedniego rozdziału obecnej księgi. Należałoby przytem zauważyć, że nominalna stopa zysku firmy prywatnej zwiększa się, gdy kierownik, który nie wnosi kapitału, zostaje dopuszczony do spółki i otrzymuje wynagrodzenie w postaci udziału w zyskach, zamiast płacy.

za te same rodzaje usług. Są dziedziny wytwórczości, w których stopa zysku, obliczona w sposób właściwy, od wielkich kapitałów jest wyższa, niż od małych, jakkolwiek przy zwykłem obliczeniu wydaje się niższa. Z dwóch bowiem przedsiębiorstw, współzawodniczących w tej samej gałęzi wytwórczości, przedsiębiorstwo, posiadające większy kapitał, niemal zawsze może kupować taniej i może zrobić wiele oszczędności przez specjalizację wyszkolonych rąk pracy i maszyn oraz przez rzeczy temu podobne, co nie da się osiągnąć w mniejszem przedsiębiorstwie. Tymczasem jedyną rzeczą ważną, w której małe przedsiębiorstwo będzie miało przewagę, jest to, iż ma większą łatwość nawiązania bliskiego kontaktu ze swymi klijentami i poznania ich potrzeb indywidualnych. W dziedzinach wytwórczości, w których to nie ma wielkiego znaczenia, a szczególniej w pewnych gałęziach przemysłu manufakturnego, w których wielka firma może sprzedawać swe towary po lepszej cenie, niż mała, pierwsza sprzedaje stosunkowo mniej towaru, lecz ma większe dochody; jeżeli więc tutaj obliczymy zyski w ten sposób, iżby obejmowały w obu przypadkach te same pozycje, to stopa zysku w pierwszym przypadku będzie większa, niż w drugim.

Lecz to są właśnie te przedsiębiorstwa, rodzaje przedsiębiorstw, w których najczęściej się zdarza, że wielkie firmy, zniszczywszy naprzód firmy drobne, albo łączą się ze sobą i w ten sposób zapewniają sobie zyski z ograniczonego monopolu, albo wskutek ostrej konkurencji pomiędzy sobą, sprowadzają stopę zysku do bardzo niskiego poziomu. Są dziedziny przemysłu włóknistego, metalurgicznego i transportowego, w których można rozpocząć przedsiębiorstwo tylko z dużym kapitałem i w których przedsiębiorstwa, rozpoczęte na średnią skalę, walczą z wielkiemi trudnościami w nadziei, że z czasem będą mogły powiększyć znacznie kapitał, który dawać będzie zarobek za kierownictwo wysoki w całości, choć niski w porównaniu do kapitału.

Są pewne gałęzie przemysłu, które wymagają bardzo wielkich uzdolnień, lecz w których niemal tak samo łatwo jest kierować wielkiem przedsiębiorstwem, jak średniem. W młynach parowych, naprzykład, mało jest takich szczegółów, których nie możnaby zrutynizować, i kapitałem miljona funtów łatwo może rządzić jeden zdolny człowiek. Natomiast stopa zysków 20% nie jest bardzo wysoką stopą w pewnych gałęziach przemysłu żelaznego, które wymagają pomysłowości i nieustannego myślenia o szczegółach: przedsiębiorstwo takie może dać właścicielowi £ 150000 rocznie zarobku za kierownictwo. Jeszcze bardziej nawet uderzające przykłady dają nam niedawne fuzje wielkich firm w różnych gałęziach ciężkiego przemysłu żelaznego. Zyski wahają się tutaj znacznie, zależnie od stanu przemysłu: lecz, jakkol-

wiek są niezmiernie wielkie, wzięte w ogólnej sumie, to jednak mówi się, że stopa zysków jest tu niska.

Stopa zysków jest niska niemal we wszystkich gałęziach wytwórczości, które wymagają w bardzo niewielkim stopniu uzdolnień najwyższego rzędu i w których firma spółkowa lub prywatna, posiadająca dobre stosunki handlowe i duży kapitał, może ostać się wobec firm nowych, póki nią kierują ludzie pracowici, obdarzeni zdrowym rozumem i pewną dozą przedsiębiorczości. A ludzi takich rzadko jest brak zarówno w dobrze stojącej spółce, jak w firmie prywatnej, o ile gotowa jest przyjąć do spółki najzdolniejszych z pośród swych pracowników.

Naogół tedy możemy wyprowadzić następujące konkluzje: po pierwsze, rzeczywista stopa zysków w dużem przedsiębiorstwie jest większa, niż się to wydaje na pierwszy rzut oka, znaczną część bowiem tego, co w małem przedsiębiorstwie zazwyczaj uważa się za zyski, należy umieścić w innej pozycji, nim stopę zysków w tem przedsiębiorstwi porównamy ze stopą w wielkiem przedsiębiorstwie. Po drugie, gdy nawet wprowadzimy tę korekturę, stopa zysków, obliczana w sposób zwykły, zmniejsza się naogół w miarę, jak się zwiększa przedsiębiorstwo.

§ 2. Gdy praca kierownicza jest ciężka w stosunku do rozmiarów kapitału, wówczas normalne zarobki za kierownictwo są istotnie wysokie w stosunku do kapitału, a stąd wysoka jest też stopa roczna zysków od kapitału. Praca kierownicza może być ciężka, jeśli wymaga wielkiego wysiłku umysłowego w zakresie organizowania przedsiębiorstwa i obmyślania nowych metod; lub jeżeli są z nią związane wielkie kłopoty i ryzyko; często obie przyczyny idą razem. W każdej dziedzinie wytwórczości stosunki kształtują się w sposób jej właściwy, to też wszystkie reguły, dotyczące tego przedmiotu, mają znaczne wyjątki. Lecz następujące twierdzenia ogólne będą słuszne, o ile inne warunki pozostaną bez zmiany, i będą wyjaśniały wiele różnic pomiędzy normalną stopą zysku w różnych gałęziach wytwórczości.

Po pierwsze, zakres pracy kierowniczej, która potrzebna jest w jakiemś przedsiębiorstwie, zależy więcej od wysokości kapitału obrotowego, którym przedsiębiorstwo operuje, niż od wysokości kapitału stałego. Stopa zysku jest tedy naogół niska w tych gałęziach wytwórczości, w których dysproporcjonalnie wielka jest ilość urządzeń trwałych, które wymagają bardzo niewielkiego zachodu i uwagi, skoro raz już zostały wprowadzone. Jak już widzieliśmy, takie gałęzie wytwórczości łatwo dostają się w ręce towarzystw akcyjnych: i ogólna suma płac kie-

rowników i wyższych urzędników stanowi bardzo mały odsetek w stosunku do kapitału stałego, naprzykład, w takich przedsiębiorstwach, jak koleje i dostarczanie wody, a w większym jeszcze stopniu w przedsiębiorstwach, które są właścicielami kanałów, doków i mostów.

Dalej, przy danym stosunku pomiędzy kapitałem stałym a obrotowym przedsiębiorstwa, praca kierownicza będzie naogół tem cięższa, a stopa zysków tem wyższa, im suma płac zarobkowych jest większa w porównaniu do kosztu materjałów i wartości towaru, znajdującego się na składzie.

W dziedzinach wytwórczości, które operują kosztownym materjałem, powodzenie zależy w dużej mierze od szczęścia i umiejętności kupowania i sprzedawania; ten rodzaj umysłu zaś, jaki jest potrzebny do właściwego rozumienia i widzenia w rzeczywistych proporcjach czynników, które mogą prawdopodobnie wpływać na cenę, jest rzeczą rzadką i może dawać wysokie zarobki. W pewnych dziedzinach wytwórczości jest to rzecz tak ważna, iż niektórzy autorzy amerykańscy ze względu na to właśnie uważają, że zyski są poprostu wynagrodzeniem za podjęcie ryzyka i że składają się z tego, co pozostaje po odjęciu od zysków brutto procentu i zarobku za kierownictwo. Lecz ten sposób używania terminów zdaje się być naogół niewygodny, gdyż praca kierownicza zostaje tu zaliczona do tej samej kategorji, co prosty nadzór rutyniczny. Wprawdzie naogół człowiek nie podejmuje ryzykownego przedsięwzięcia, o ile ceteris paribus nie oczekuje, że po odliczeniu prawdopodobnych strat od prawdopodobnych zysków według obliczeń danej chwili zyska na niem więcej, niż zyskałby na innych przedsięwzięciach, które mógłby podjąć. Gdyby ryzyko takie nie było pewnem pozytywnem złem, ludzie nie płaciliby premij asekuracyjnych, które, jak wiedzą, są obliczane według skali, przewyższającej rzeczywistą wartość aktualną ryzyka tak dalece, że pokrywają duże koszty ogłoszeń i pracy i dają jeszcze nadwyżkę czystych zysków. Gdzie zaś przedsiębiorca nie ubezpiecza się od ryzyka, tam na dłuższą metę ubezpieczenie musi znaleźć odpowiednik, wyrażający się w sumie, która jest równa mniej więcej premji asekuracyjnej, jaką przedsiębiorca musiałby płacić, chcąc się ubezpieczyć. Co więcej, wielu ludzi, którzyby najbardziej kompetentnie, mądrze i przedsiębiorczo mogli kierować trudnemi przedsiębiorstwami, boi się narażać na duże ryzyko: nie posiadają oni kapitału dość dużego na to, iżby móc pokryć znaczne straty. Tak więc przedsiębiorstwo ryzykowne łatwo dostaje się w ręce ludzi mało odpowiedzialnych lub, być może, w ręce nielicznych potężnych kapitalistów, którzy kierują niem umiejętnie, lecz układają się pomiędzy

sobą w ten sposób, że podaż nie obniża wysokiego zysku przeciętnego [1]).

W przedsiębiorstwach, w których moment spekulacyjny nie ma zbyt wielkiego znaczenia, tak, iż praca kierownicza polega głównie na nadzorze, zarobek za kierownictwo będzie dość ściśle odpowiadał ilości pracy, wykonywanej w przedsiębiorstwie, czego bardzo grubą, lecz wygodną miarą jest suma ogólna płac zarobkowych. Wypowiada się różne twierdzenia o tem, że zyski mają ogólną tendencję, iżby się wyrównać w różnych dziedzinach wytwórczości. Z tych twierdzeń najmniej nieścisłe, być może, będzie to, że zyski składają się naogół z pewnego rocznego procentu od całego kapitału, oraz z pewnego odsetka całej sumy płac zarobkowych [1]).

---

[1]) O ryzyku jako o składniku kosztów mówiliśmy w księdze V, rozdz. VII, § 4. Dobrze byłoby zanalizować starannie i zbadać indukcyjnie, jaką siłę przyciągającą, czy odstraszającą, mają różne rodzaje ryzyka dla ludzi o różnych temperamentach i jaki w konsekwencji jest wpływ tej siły na zarobki i zyski w przedsiębiorstwach ryzykownych; punktem wyjścia tych badań mogłyby być uwagi Adama Smith'a na ten temat.

[2]) Niezmiernie trudno jest ustalić w przybliżeniu nawet wysokość kapitałów różnego rodzaju, włożonych w różne rodzaje przedsiębiorstw. Głównie na podstawie danych Amerykańskiego Biura Statystycznego, wartościowych, choć, oczywista, nieścisłych w tej sprawie, możemy wywnioskować, że roczna produkcja dorównywa swą wartością wartości kapitału w tych dziedzinach przemysłu, gdzie urządzenia wytwórcze są bardzo kosztowne, a procesy, przez które materjał surowy musi przejść, są bardzo długie (naprzykład w fabrykach zegarków i wyrobów bawełnianych); natomiast produkcja roczna przewyższa więcej, niż cztery razy wartość kapitału w tych przedsiębiorstwach, w których materjał surowy jest kosztowny, lecz proces produkcji jest szybki (naprzykład w fabrykach obuwia); podobnie rzecz się ma w niektórych gałęziach przemysłu, które wprowadzają tylko niewielką zmianę w surowym materjale (naprzykład, rafinerje cukru, rzeźnie i fabryki konserw mięsnych).

Dalej, przypatrując się obiegowi kapitału obrotowego i porównywając koszt surowego materjału z całą sumą płac zarobkowych, znajdujemy, że pierwszy jest znacznie mniejszy, niż druga w przedsiębiorstwach, w których materjał stanowi małą pozycję; więc w fabrykach zegarków, w przedsiębiorstwach kamieniarskich, w cegielniach; natomiast w większości innych gałęzi przemysłu koszt materjału jest znacznie większy, niż ogólna suma płac zarobkowych; dla wszystkich zaś gałęzi przemysłu koszt surowego materjału jest przeciętnie trzy i pół raza większy, niż ogólna suma płac zarobkowych. W tych gałęziach przemysłu zaś, które w nieznacznym stopniu przekształcają materjał, kosztuje on naogół 25—50 razy więcej, niż suma płac zarobkowych.

Wiele z pośród tych nierówności znika, jeżeli przed obliczeniem produkcji przedsiębiorstwa odejmiemy wartość surowego materjału, węgla i temu podobnych rzeczy, używanych w produkcji. Taką metodę stosują zazwyczaj skrupulatni statystycy, obliczając produkcję manufakturną jakiegoś kraju tak, iżby uniknąć dwukrotnego brania w rachubę, powiedzmy, przędzy i gotowego materjału; z podob-

Przedsiębiorca o wyjątkowych uzdolnieniach i energji będzie stosował lepsze metody i, być może, wprowadzi lepsze maszyny: zorganizuje on lepiej stronę wytwórczą i handlową swego przedsiębiorstwa i lepiej je wzajemnie do siebie przystosuje. W ten sposób rozszerzy on swe przedsiębiorstwo i, co za tem idzie, będzie mógł wyciągnąć większe korzyści ze specjalizacji zarówno pracy, jak maszyn [1]). W ten sposób otrzyma przychód zwiększający się i zwiększający się również zysk: jeśli bowiem jest tylko jednym z wielu producentów, zwiększona jego produkcja nie obniży w sposób istotny ceny jego towarów, i niemal wszystkie ekonomje jego produkcji przypadną jemu samemu. Jeżeli zaś zdarzy się, że będzie miał częściowy monopol w swojej dziedzinie produkcji, to będzie tak regulował przyrost swej produkcji, że jego zyski monopolowe będą się zwiększały [2]).

Gdy natomiast ulepszenia takie nie ograniczają się do jednego lub dwóch przedsiębiorstw, gdy wynikają z ogólnego zwiększenia popytu i odpowiadającej mu produkcji, lub z ulepszenia metod produkcji, czy maszyn, które może wprowadzić każde przedsiębiorstwo w danym przemyśle, lub wreszcie z postępów, jakie uczyniły pomocnicze gałęzie przemysłu, i naogół ze zwiększenia „zewnętrznych" ekonomij, wówczas ceny produktów trzymać się będą blisko poziomu, przy którym dają tylko normalną dla danej dziedziny przemysłu stopę zysków. Z czasem zaś przemysł ten prawdopodobnie przejdzie do kategorji przedsiębiorstw, w których normalna stopa zysków jest niższa, a to dlatego, że praca w nim będzie bardziej jednostajna i monotonna i będzie mniej wymagała wysiłku psychicznego, niż poprzednio; oraz, co mniej więcej znaczy to samo, dlatego, że teraz przedsiębiorstwo będzie się nadawało do przekształcenia na akcyjne. Tak więc ogólne zwiększenie w jakimś przemyśle *ilości* produktu w stosunku do *ilości* pracy i kapitału pociągnie prawdopodobnie za sobą zniżkę stopy zysków, co z pewnych

---

nych względów nie należy, obliczając produkcję rolną jakiegoś kraju, brać w rachubę jednocześnie wartości bydła i wartości paszy. Metoda ta jednak nie jest zupełnie zadowalająca. Logicznie rzecz biorąc, należałoby odliczyć zarówno warsztaty tkackie, które kupuje fabryka tkanin, jak i przędzę. Jeżeli fabryka sama była wzięta w rachubę jako produkt przemysłu budowlanego, to wartość jej winna być zkolei odliczona (na pewną ilość lat) od wartości produkcji przemysłu tkackiego. Podobnie rzeczby się miała z zabudowaniami gospodarstw rolnych. Koni, znajdujących się na fermie, z pewnością nie należałoby brać w rachubę, a dla pewnych celów nie należałoby również liczyć koni, używanych w przemyśle. Jakkolwiek metoda odliczania jedynie surowego materjału ma swe dodatnie strony, to jednak jasno rozumieją ekonomiści, w czem tkwi jej nieścisłość.

[1]) Ks. IV, rozdz. XI, § 2—4.

[2]) Porównaj str. 460.

punktów widzenia można uważać za zmniejszenie się przychodu, wyrażonego w mierze *wartości* [1]).

§ 3. Możemy teraz przejść od zysku rocznego do rozważania czynników, które rządzą zyskiem od obrotu. Jest rzeczą oczywistą, że podczas gdy normalna stopa zysku w stosunku rocznym zmienia się w granicach wąskich, zysk od obrotu może zmieniać się w granicach bardzo szerokich od jednej gałęzi przemysłu do innej, zależy bowiem od długości odcinka czasu i ilości pracy, które odpowiadają jednemu obrotowi. Tak, naprzykład, hurtownicy, którzy kupują i sprzedają duże ilości produktów w poszczególnych jednorazowych tranzakcjach i którzy mogą obracać swym kapitałem bardzo szybko, mogą robić duże fortuny, jakkolwiek przeciętny ich zysk od obrotu wynosi mniej, niż 1%; a w granicznym przypadku wielkich tranzakcyj na giełdzie towarowej mogą robić wielkie fortuny nawet wówczas, gdy zysk stanowi tylko drobną część procentu. Natomiast właściciel zakładów okrętowych musi włożyć pracę i materjał w okręt i znaleźć dlań schronienie na długo przedtem, nim okręt będzie gotowy na sprzedaż; musi też troszczyć się o każdy szczegół, związany z tym okrętem; to też musi dodać bardzo wysoki odsetek do swych bezpośrednich i pośrednich wkładów, aby zapewnić sobie wynagrodzenie za swą pracę i za unieruchomienie swego kapitału [2]).

W przemyśle włóknistym niektóre firmy kupują surowy materjał i przerabiają go na gotowe materjały, inne natomiast ograniczają się do przędzenia, tkania, lub wykończania; oczywistą jest rzeczą, że stopa zysku od obrotu firmy pierwszej kategorji musi być równa sumie stóp zysku wszystkich trzech pozostałych [3]). Zysk kupca detalicznego od

---

[1]) Porównać str. 306—307.

[2]) Nie będzie on musiał jednak doliczać wysokiej stopy zysków rocznych do tej części kapitału, którą włożył we wcześniejszej fazie budowania okrętu; ten kapitał bowiem, raz włożony, nie wymaga już nadal specjalnego wysiłku i umiejętności z jego strony; tutaj wystarczyłoby uwzględnić wkład, dodając do kapitału „zakumulowane" procenty złożone, obliczone według wysokiej stopy; lecz w tym przypadku musi on obliczyć wartość własnej swej pracy jako część tego wczesnego wkładu. Z drugiej strony, jeżeli w jakiemś przedsiębiorstwie cały kapitał włożony wymaga stałego i mniej więcej jednakowego nakładu trudów, wówczas zasadniczą jest rzeczą obliczać „zakumulowaną" wartość wcześniejszych nakładów przez dodanie „złożonej" stopy zysku (to znaczy stopy zysku, rosnącej w postępie geometrycznym w miarę, jak zwiększa się procent złożony). W praktyce używa się też często tej metody dla uproszczenia nawet tam, gdzie teoretycznie nie jest dostatecznie poprawna.

[3]) Ściśle mówiąc, stopa ta będzie cokolwiek wyższa, niż suma trzech pozostałych, gdyż obejmuje procent złożony za dłuższy okres czasu.

obrotu wynosi często zaledwie 5—10%, gdy chodzi o towary, które są przedmiotem ogólnego popytu i nie podlegają zmianom mody; tu bowiem przy dużych obrotach niepotrzebne są duże zapasy towaru i włożonym w nie kapitałem można obracać bardzo szybko, z bardzo niewielkim trudem i bez ryzyka. Natomiast potrzeba niemal 100% zysku od obrotu, aby wynagrodzić kupca detalicznego, jeśli sprzedaje on pewne rodzaje artykułów specjalnego upodobania, które można sprzedawać jedynie powoli, których zapasy w różnych gatunkach trzeba mieć na składzie, które wymagają dużych składów i które będzie można sprzedać jedynie ze stratą, gdy zmieni się moda. Gdy chodzi o ryby, owoce, kwiaty i jarzyny, stopa zysku może być nawet jeszcze większa [1]).

§ 4. Widzimy tedy, że gdy chodzi o zyski od obrotu, nie istnieje ogólna tendencja wyrównawcza; w każdej poszczególnej gałęzi przemysłu lub handlu może istnieć i w rzeczywistości istnieje mniej lub więcej określona stopa zysku od obrotu, która uważana jest w danej gałęzi za normalną lub za „słuszną". Ta normalna stopa w istocie rzeczy zmienia się wciąż wskutek zmian, jakim ulegają metody prowadzenia przedsiębiorstwa; zmiany te zazwyczaj zapoczątkowują jednostki, które chcą prowadzić przedsiębiorstwo na szerszą skalę z mniejszym, niż dotychczas, zyskiem od obrotu, natomiast z większym, niż dotychczas, odsetkiem zysków rocznych od swego kapitału. Jeżeli jednak niema wielkich zmian tego rodzaju, to tradycje danego rodzaju przedsiębiorstw, według których pewna stopa zysku od obrotu winna przypadać za dany rodzaj pracy, oddają duże praktyczne usługi ludziom, którzy pracują w danej gałęzi przemysłu czy handlu. Takie tradycje są wynikiem dużego doświadczenia, które wykazuje naogół, że jeżeli doliczymy dany odsetek zysków do ceny produktu, to uwzględnimy w należny sposób wszystkie koszty (zarówno dodatkowe, jak pierwotne), poniesione dla danego poszczególnego celu, oraz zapewnimy stopę zysków rocznych, normalną dla danej kategorji przedsiębiorstw. Jeżeli

[1]) Przekupnie ryb i warzywnicy w dzielnicach robotniczych starają się sprzedawać dużo w drobnych ilościach, lecz z wysokim zyskiem; poszczególna bowiem sprzedaż jest tak drobna, że klijent wolałby raczej kupić w drogim sklepie w pobliżu, niż szukać daleko tańszego sklepu. Detalista tedy może nie zarabiać zbyt wiele, choć dodaje pensa do ceny rzeczy, która go kosztowała mniej, niż pół pensa. Za rzecz tę rybak lub rolnik otrzymał zaledwie jedną czwartą pensa lub nawet mniej: i koszt bezpośredni transportu oraz premjum ubezpieczeniowe na wypadek straty stanowi tylko małą część różnicy pomiędzy ceną detalisty, a ceną producenta. To też mniemanie potoczne, że pośrednicy w tych gałęziach handlu mają szczególną łatwość osiągania nienormalnie wysokich zysków, porozumiewając się między sobą, zdaje się mieć pewne uzasadnienie.

przedsiębiorca ustala cenę, doliczając znacznie mniej, niż ten właśnie odsetek zysków od obrotu, to jego przedsiębiorstwo nie będzie mogło dobrze prosperować. Gdy natomiast dodaje więcej, wówczas jest w niebezpieczeństwie, że utraci swą klijentelę, gdyż inni będą w możności sprzedawać po niższej cenie. To jest właśnie ta „słuszna" stopa zysku od obrotu, którą, według wszelkich oczekiwań, uczciwy sprzedawca ustali na towar, robiony na obstalunek, gdy cena nie została zgóry umówiona; to jest też stopa, którą ustali sąd, jeśli powstanie spór pomiędzy sprzedawcą a nabywcą [1]).

§ 5. W ciągu całego tego badania mieliśmy na widoku głównie wyniki ostateczne; innemi słowy, wyniki, powstające w ciągu dłuższych

---

[1]) Orzeczenie, które w takich przypadkach rzeczoznawcy przedkładają sądowi, jest pod wieloma względami bardzo pouczające dla ekonomisty, szczególniej dlatego, że używa się tu zwrotów średniowiecznych w odniesieniu do zwyczajów obrotu handlowego z mniej lub więcej świadomem zrozumieniem przyczyn, które wytworzyły dane zwyczaje i które działać muszą, jeśli te zwyczaje mają trwać stale. I niemal zawsze okazuje się ostatecznie, że jeżeli „zwykła" stopa zysków od obrotów jest wyższa w jednej kategorji interesów, niż w innej, to racją tego jest jedna z rzeczy następujących. Albo, iż pierwsza kategorja interesów wymaga (lub wymagała do bardzo niedawna) dłuższego unieruchomienia kapitału lub użycia na większą skalę kosztownych urządzeń wytwórczych (szczególniej takich, które szybko tracą na wartości lub których nie można stale zatrudnić i które wskutek tego muszą się opłacić przy względnie niewielkiej ilości robót); albo wymaga bardziej trudnej czy też nieprzyjemnej pracy, lub większej pracy myślowej od przedsiębiorcy; albo wreszcie z interesami temi związany jest specjalny moment ryzyka, od którego trzeba się ubezpieczyć. Rzeczoznawcy nie wykazują wielkiej gotowości do tego, żeby w pełnem świetle przedstawiać czynniki, które składają się na istnienie zwyczaju; wiedzą o ich działaniu, lecz wiedza ta ukryta jest niemal zupełnie przed nimi samymi w tajnych założeniach ich duszy. Stąd właśnie płynie przeświadczenie, że, gdybyśmy mogli wskrzesić i wybadać średniowiecznych ludzi interesów, to okazałoby się, że przystosowanie stopy zysku do wymogów poszczególnego przypadku było mniej świadome, niż nam każą wierzyć historycy. Wielu historyków często nie wyjaśnia nam, czy zwykła stopa zysków, o której mówią, jest określoną stopą zysków od obrotu, czy też taką stopą zysku od obrotu, która na dłuższą metę da pewną określoną stopę zysków rocznych od kapitału. Prawdopodobnie dzięki większej jednorodności metod prowadzenia przedsiębiorstw w wiekach średnich mogła istnieć mniej więcej jednolita stopa zysków rocznych od kapitału, choć stopa zysków od obrotu nie była tak zróżnicowana, jak w przedsiębiorstwach nowoczesnych; niemniej jest rzeczą jasną, że gdyby stopa zysków rocznych była mniej więcej jednakowa, to stopa zysków od obrotu nie mogłaby być jednakowa, i odwrotnie; i wartość wielu prac, które pisano o średniowiecznym ustroju gospodarczym, pomniejsza, jak się zdaje, to, że brak wyraźnego zrozumienia różnicy pomiędzy temi dwoma rodzajami stopy zysków, oraz pomiędzy ostatecznemi sankcjami, na których zwyczaje, dotyczące każdej stopy zysków zosobna, muszą się opierać.

okresów czasu; lub, jeszcze inaczej, rzeczywiście normalne wyniki działania sił gospodarczych. Poznawaliśmy, w jaki sposób podaż uzdolnień do prowadzenia przedsiębiorstwa i rządzenia kapitałem wykazuje na dłuższą metę tendencję do przystosowania się do popytu; widzieliśmy, jak ludzie, posiadający te uzdolnienia, poszukują stale wszelkich przedsiębiorstw i wszelkich metod prowadzenia przedsiębiorstw, w których uzdolnienia te mogą oddać usługi, które dla ludzi, mogących płacić duże ceny za zaspokojenie swych potrzeb, przedstawiają taką wartość, iż na dłuższą metę usługi te będą dawały wysoki zarobek. Siłą, która tutaj jest motorem, jest współzawodnictwo przedsiębiorców: każdy z nich rozpatruje wszelkie możliwości, starając się przewidzieć prawdopodobne zdarzenia przyszłe, sprowadzając je do właściwego względnego ich znaczenia i rozważając, jaką nadwyżkę ponad konieczne nakłady dadzą wpływy z każdego z możliwych w danej chwili przedsięwzięć. Wszystkie te możliwe w przyszłości zyski współokreślają zysk, który pociąga przedsiębiorcę ku jakiemuś określonemu przedsięwzięciu; wszystkie nakłady kapitału i energji w stworzenie urządzeń potrzebnych do przyszłej produkcji i w przygotowanie „niematerjalnego" kapitału, jakim są stosunki handlowe, — wszystkie te nakłady muszą się mu przedstawiać jako prawdopodobnie zyskowne, nim je podejmie: ogólna suma zysków, których przedsiębiorca oczekuje ze swych nakładów, wchodzi w skład wynagrodzenia, którego oczekuje na dłuższą metę ze swego przedsięwzięcia. Jeżeli przedsiębiorca jest człowiekiem o normalnych zdolnościach (normalnych w stosunku do danego rodzaju pracy) i jeżeli jest na granicy namysłu, czy podjąć jakieś przedsięwzięcie, czy nie podejmować, to zyski te można przyjąć za rzeczywisty wyraz (granicznych) kosztów normalnych produkcji usług, które są przedmiotem rozważań. Tak więc cała suma normalnych zysków wchodzi w skład rzeczywistej ceny podaży (ceny na długi okres czasu).

Motywy, które skłaniają danego człowieka i jego ojca do nakładów kapitału i pracy w przygotowanie go do przyszłego zawodu, jako rzemieślnika, przedstawiciela wolnej profesji, czy człowieka interesów, są podobne do tych motywów, które prowadzą do wkładania kapitału i pracy w stworzenie materjalnych urządzeń wytwórczych i organizacji przedsiębiorstwa. We wszystkich przypadkach nakład ten (o ile wogóle działanie człowieka zależy od świadomych motywów) posunięty jest do tego punktu granicznego, w którym wszelki dalszy nakład zdaje się nie dawać już nadwyżki zysku, czyli nadwyżki użyteczności dodatniej nad „użytecznością ujemną"; cena tedy, której oczekuje ten, kto czyni dany nakład, jako wynagrodzenia za cały nakład, jest częścią normalnych kosztów produkcji usług, które on oddaje.

Długiego okresu czasu potrzeba jednak na to, aby w pełni zaczęły działać wszystkie te czynniki tak, iżby wyniki wyjątkowo pomyślne równoważyły się z wynikami wyjątkowo złemi. Z jednej strony są ludzie, którzy osiągają bardzo dobre wyniki dlatego, że mają rzadkie zdolności lub że sprzyja im wyjątkowo dobry los bądź w poszczególnych tranzakcjach, bądź w tem, iż spotykają się z pomyślną konjunkturą dla ogólnego rozwoju ich przedsiębiorstw. Z drugiej zaś strony są ci, którym się nie powodzi: duchowo lub moralnie nie są zdolni zrobić dobrego użytku ze swego przygotowania zawodowego i z pomyślnych warunków początkowych swej karjery; nie mają uzdolnień specjalnych do obranego zawodu, ich spekulacje są niefortunne, a ich przedsiębiorstwa krępuje w rozwoju konkurencja, lub też wyrzuciła je na brzeg fala popytu, która odpłynęła od nich i zwróciła się w innym kierunku.

Te czynniki niesprzyjające można pominąć, gdy rozważamy normalne zarobki i wartość normalną; mają one natomiast znaczenie pierwszorzędne i wywierają wpływ przeważający, gdy chodzi o dochody, jakie jednostki poszczególne zdobywają w poszczególnych odcinkach czasu. A ponieważ te czynniki niesprzyjające wpływają na zyski z kierownictwa i na zarobek za kierownictwo w zupełnie inny sposób, niż na zwykłe zarobki, przeto ze względów naukowych konieczną jest rzeczą traktować w różny sposób zyski i zwykłe zarobki, gdy omawiamy fluktuacje czasowe i warunki indywidualne. Zagadnienia, dotyczące fluktuacyj rynkowych, można będzie rozważyć w sposób należny dopiero wówczas, gdy omówimy teorję pieniądza, kredytu i handlu zagranicznego: lecz nawet w obecnem stadjum rozważań możemy zaznaczyć następujące przeciwieństwo pomiędzy sposobem oddziaływania na zyski i na zwykłe zarobki czynników, naruszających przeciętny bieg zjawisk, któreśmy powyżej opisali.

§ 6. Pierwsze skutki każdej zmiany ceny tych rzeczy, które są produktem kapitału przedsiębiorcy (włączając w to organizację jego przedsiębiorstwa), jego pracy i pracy pracowników, odbijają się przedewszystkiem na zyskach; i wskutek tego fluktuacje zysków przedsiębiorcy zazwyczaj poprzedzają fluktuację płac jego pracowników i mają znacznie większą amplitudę. Nie jest bowiem nieprawdopodobne, że, *ceteris paribus*, stosunkowo niewielka zwyżka ceny, za jaką może sprzedać swój produkt, zwiększy jego zysk wielokrotnie lub ewentualnie da mu zysk zamiast straty. Ta zwyżka sprawi, że przedsiębiorca będzie chciał gwałtownie wykorzystać dla siebie dobre ceny, póki jest to możliwe; będzie on w obawie, że jego pracownicy opuszczą go lub odmówią pracy. Będzie tedy miał większą możność i większą gotowość

podwyższenia płac zarobkowych i płace te będą wykazywały tendencję zwyżkową; lecz doświadczenie wykazuje, że płace (bez względu na to, czy są regulowane według skali ruchomej, czy nie) rzadko podnoszą się proporcjonalnie i równomiernie do cen; to też nie podnoszą się w tym stopniu, jak zyski.

Inną stroną tego samego faktu jest to, że, gdy konjunktura w danej dziedzinie produkcji jest zła, to pracownik w najgorszym razie nie zarabia nic na utrzymanie własne i rodziny; natomiast wydatki przedsiębiorcy łatwo mogą przewyższać jego dochody, szczególniej, jeżeli operuje znaczną sumą kapitału pożyczonego. W tym przypadku nawet jego zarobek *brutto* za kierownictwo jest wielkością ujemną; to znaczy, że traci on już swój kapitał. W bardzo złych czasach dzieje się tak w wielu przedsiębiorstwach, a być może nawet w większości przedsiębiorstw; niemal stale zaś dzieje się tak u tych przedsiębiorców, którzy są mniej szczęśliwi lub mniej zdolni lub wreszcie mniej przystosowani do specjalnych warunków swego zawodu, niż ich współzawodnicy.

§ 7. Przechodząc do innej sprawy: liczba tych, którzy osiągają powodzenie w interesach, jest zaledwie drobnym odsetkiem liczby wszystkich ludzi, którzy interesami się zajmują; w rękach tych pierwszych gromadzą się fortuny innych ludzi, wielokrotnie liczniejsze i większe, niż ich własne,—fortuny ludzi, którzy je zrobili z własnych oszczędności lub którzy odziedziczyli oszczędności innych i stracili je całkowicie wraz z owocami swych własnych wysiłków w niepomyślnych przedsięwzięciach. Chcąc tedy znaleźć przeciętne zyski dla jakiejś gałęzi przedsiębiorstw, nie należy dzielić ogólnej sumy zysków, jakie zostają osiągnięte w tej gałęzi, przez liczbę ludzi, którzy zyski te otrzymują, ani też nawet przez liczbę tę, dodaną do liczby tych, którzy prowadzą interesy z niepowodzeniem; lecz należy od ogólnej sumy zysków, którą otrzymują przedsiębiorcy, pracujący z powodzeniem, odjąć ogólną sumę strat, jakie ponoszą ci, których spotkało niepowodzenie lub którzy usunęli się wręcz z danej gałęzi przemysłu, czy handlu; następnie zaś należy podzielić resztę przez sumę liczby tych, którzy prowadzą przedsiębiorstwo z powodzeniem, i liczby tych, których spotkało niepowodzenie. Jest rzeczą prawdopodobną, że rzeczywiste zarobki *brutto* za kierownictwo, to znaczy nadwyżka zysków ponad procent, nie wynosi przeciętnie więcej, niż połowę, a w pewnych ryzykownych przedsiębiorstwach nawet mniej, niż dziesiątą część tego, co obliczają ludzie, którzy opierają swe obliczenia zyskowności danego rodzaju przedsiębiorstw jedynie na podstawie obserwacyj tych przedsiębiorstw, które zapewniły sobie powodzenie. Są jednak, jak się przekonamy obecnie,

racje, aby mniemać, że ryzyko przedsiębiorstwa naogół dziś raczej się zmniejsza, niż zwiększa [1]).

§ 8. Możemy przejść teraz do rozważania innej różnicy pomiędzy fluktuacjami zysków z jednej strony i zwykłych zarobków z drugiej. Widzieliśmy, że nim zostanie podjęty nakład wolnego kapitału i pracy w wykształcenie zawodowe, potrzebne rzemieślnikowi lub człowiekowi z jakiegoś zawodu wolnego, dochód, jaki według oczekiwania ma dać ten nakład, ma charakter zysku mimo, że stopa takiego zysku, która jest tu niezbędna, aby skłonić do dokonania nakładu, często jest wysoka z dwóch racyj: ludzie, którzy robią nakład, sami nie zbierają

---

[1]) Przed stu laty wielu Anglików wracało z Indyj z dużemi fortunami i rozpowszechnione było przekonanie, że przeciętna stopa zysków, które tam można osiągnąć, jest niesłychanie wielka. Jak wykazuje jednak Sir W. Hunter *(Annals of Rural Bengal,* rozdz. VI), liczne były przypadki niepowodzenia; lecz tylko „ci, którzy osiągnęli wygraną w wielkiej loterji, powracali, aby opowiadać" o Indjach. I właśnie w tym samym czasie utarte było w Anglji powiedzenie, że rodziny człowieka bogatego i jego stangreta prawdopodobnie w ciągu trzech pokoleń zamienią się zajmowanemi pozycjami. Było to wprawdzie częściowo skutkiem dzikich ekstrawagancyj, jakie w tym czasie często robili młodzi spadkobiercy, w części zaś skutkiem tego, że trudno było znaleźć bezpieczną lokatę dla ich kapitału. Ustaleniu się bytu klasy ludzi bogatych w Anglji sprzyjało niemal w równej mierze upowszechnienie się wstrzemięźliwości i oświaty, jak i upowszechnienie sposobów lokaty, dzięki którym spadkobiercy człowieka bogatego mogą ciągnąć pewny i trwały dochód z odziedziczonego bogactwa nawet wówczas, gdy nie dziedziczą zdolności prowadzenia interesów, dzięki którym bogactwo to zostało zdobyte. Są jednak nawet i teraz okręgi w Anglji, w których większość przemysłowców stanowią byli robotnicy lub synowie robotników. I w Ameryce, jakkolwiek tam bezmyślna rozrzutność jest mniej częsta, niż w Anglji, większa zmienność warunków i większa trudność utrzymania przedsiębiorstwa przez czas dłuższy w jednych rękach sprawiły, że utarte jest tam powiedzenie, iż rodzina powraca w ciągu trzech generacyj do stanu robotniczego, z którego wyszła. Wells powiada *(Recent Economic Changes,* str. 351): Pomiędzy ludźmi kompetentnymi oddawna istniała w istocie rzeczy zgoda co do tego, że niepowodzenie spotyka 90% wszystkich tych ludzi, którzy probują prowadzić interesy na własną rękę". G. W. Walker podaje (*Quarterly Journal of Economics,* tom II, str. 448) szczegółowe dane statystyczne, dotyczące pochodzenia i karjery przedsiębiorców w głównych gałęziach przemysłu w Worcester (Stan Massachusetts) pomiędzy rokiem 1840 i 1888. Więcej, niż dziewięć dziesiątych tych przedsiębiorców rozpoczęło karjerę życiową jako wyrobnicy; mniej zaś, niż 10% synów tych ludzi, którzy należeli do klasy przedsiębiorców w latach 1840, 1850 i 1860, miało jakąkolwiek własność w roku 1888 lub pozostawiło spadek po sobie. Co zaś tyczy się Francji, to Leroy Beaulieu powiada *(Repartition des Richesses,* rozdz. XI), że z pośród stu nowych przedsiębiorstw, które powstają, dwadzieścia znika niemal odrazu, pięćdziesiąt lub sześćdziesiąt wegetuje, nie rozwijając się, ani upadając, a tylko dziesięć do piętnastu rozwija się pomyślnie.

większej części owoców tego nakładu, a przytem często są w trudnych warunkach i nie mają możności inwestowania kapitału na długi okres bez znacznego poświęcenia własnych potrzeb. Widzieliśmy zaś poprzednio, że, gdy rzemieślnik czy człowiek zawodu wolnego zdobył już kwalifikacje, potrzebne w jego zawodzie, to część jego zarobków staje się na przyszłość quasi-rentą od kapitału i pracy, włożonych w jego wykształcenie zawodowe, w rozpoczęcie karjery życiowej, w zdobycie stosunków i, naogół, w umożliwienie mu wyzyskania jego zdolności; i tylko pozostała część jego dochodu jest rzeczywistym zarobkiem za wysiłek. Lecz pozostała ta część jest zazwyczaj znaczna. I tutaj właśnie tkwi przeciwieństwo; gdy bowiem przeprowadzimy podobną analizę w odniesieniu do zysków człowieka interesów, proporcje, jak się okaże, będą inne, niż poprzednio: tutaj większą część zysków będzie stanowiła quasi-renta.

Dochód, jaki otrzymuje właściciel dużego przedsiębiorstwa z kapitału materjalnego i niematerjalnego, włożonego w przedsiębiorstwo, jest tak wielki i podlega tak gwałtownym fluktuacjom pomiędzy wartością ujemną, a znaczną wartością dodatnią, że przedsiębiorca często nie uświadamia sobie niemal zupełnie, iż praca jego stanowi tu pewną pozycję. Jeżeli ma możność przeprowadzenia zyskownego przedsięwzięcia, to uważa cały przychód niemal za czysty zysk; gdy podejmie to przedsięwzięcie dodatkowe, trud pracy kierowniczej wzrasta tak nieznacznie, że naogół rzadko się zdarza, iżby przedsiębiorca wprowadzał pozycję swej pracy dodatkowej i odliczał ją od spodziewanych zysków: zysków tych nie uważa on za zarobek zdobyty choćby w części dodatkowym trudem, i nie widzi pewnego podobieństwa z dodatkowym zarobkiem rzemieślnika za pracę poza godzinami zwykłemi. To właśnie jest główną przyczyną, a w pewnej mierze i usprawiedliwieniem tego, że szeroka publiczność, a nawet niektórzy ekonomiści niedostatecznie rozumieją, iż jedna jest podstawa działania czynników, które wyznaczają zyski normalne i normalne płace zarobkowe.

Z różnicą poprzednią ściśle związana jest inna różnica. Gdy rzemieślnik lub człowiek wolnego zawodu posiada wyjątkowe uzdolnienia przyrodzone, które nie są wytworem ludzkiego wysiłku, ani wynikiem ofiar, poniesionych dla przyszłego zysku, to zdolności te dają mu możność zdobycia dochodu większego, niż ten, jakiego mogłyby oczekiwać osoby przeciętnie uzdolnione przy podobnym wysiłku, podobnej inwestycji kapitału i pracy w ich wykształcenie i w rozpoczęcie karjery; i nadwyżka ta ma charakter renty.

Wróćmy teraz do sprawy, o której wspomnieliśmy na początku poprzedniego rozdziału. Do klasy przedsiębiorców należy dysproporcjo-

nalnie wielka liczba ludzi, posiadających wysokie zdolności przyrodzone, oprócz bowiem zdolnych ludzi, którzy z urodzenia należą do tej klasy, obejmuje ona znaczną ilość ludzi o bardzo wysokich zdolnościach przyrodzonych, którzy pochodzą z niższych warstw społecznych. Tak więc zysk od kapitału, włożonego w wykształcenie, jest specjalnie ważnym elementem w dochodach przedstawicieli wolnych zawodów, wziętych jako klasa; natomiast rentę z rzadkich zdolności przyrodzonych można uważać za specjalnie ważny element dochodów człowieka interesów, póki rozpatrujemy go jako oddzielną jednostkę (w stosunku do wartości normalnej nawet zarobki osiągnięte dzięki rzadkim zdolnościom należy, jak widzieliśmy, uważać raczej za quasi-rentę, niż za rentę właściwą).

Są jednak w tej regule wyjątki. Ślamazarny człowiek interesów, który otrzymał w spadku dobre przedsiębiorstwo i który ma zaledwie tyle energji, iżby je utrzymać w całości, może mieć wielotysięczny dochód roczny, w którym renta za rzadkie zdolności przyrodzone gra zupełnie znikomą rolę. Z drugiej strony większą część dochodu, jaki zdobywają adwokaci, pisarze, malarze, śpiewacy i dżokeje, którzy cieszą się wyjątkowem powodzeniem, można uważać za rentę z rzadkich uzdolnień przyrodzonych; przynajmniej tak długo, póki patrzymy na nich, jako na jednostki, i nie bierzemy pod uwagę tego, że normalna podaż pracy w tych zawodach zależy od widoków wielkiej karjery, które pociągają młodzież pełną aspiracyj.

Dochód z poszczególnego przedsiębiorstwa często w znacznej bardzo mierze zależy od zmian, które zachodzą w środowisku przemysłowem danego przedsiębiorstwa, oraz od zmian konjunktury. Lecz wpływy podobne działają również, gdy chodzi o dochód, który daje specjalne wyszkolenie zawodowe wielu kategoryj robotników. Odkrycie bogatych kopalni miedzi w Ameryce i Australji obniżyło zdolność zarobkową górników w Cornwall, o ile pozostali na miejscu: natomiast każde nowe odkrycie bogatych złóż w nowych miejscach powiększało zdolność zarobkową wykwalifikowanych górników, którzy się już na te nowe miejsca udali. Podobnie, zwiększenie upodobania do widowisk teatralnych zwiększa normalne zarobki aktorów i wywołuje zwiększoną podaż sił aktorskich, a jednocześnie podnosi zdolność zarobkową tych sił wykwalifikowanych, które już pracują w zawodzie; i znaczna część tych zarobków z punktu widzenia jednostki jest nadwyżką producenta, wynikającą z rzadkich własności przyrodzonych [1]).

[1]) Generał Walker położył wielkie zasługi, wskazując czynniki, które rządzą płacą zarobkową z jednej, a zarobkami za kierownictwo z drugiej strony. Twierdził

§ 9. Rozważmy teraz interesy różnych klas wytwórczych, zaangażowanych w tej samej gałęzi wytwórczości, i ich wzajemne ustosunkowanie.

Ta solidarność interesów jest specjalnym przypadkiem ogólnego faktu, że popyt na czynniki produkcji jednego dobra jest popytem łącznym [1]). Widzieliśmy w księdze V, że zmiana podaży, powiedzmy, pracy tynkarzy wpłynęłaby na interesy wszystkich innych gałęzi przemysłu budowlanego w ten sam sposób, lecz znacznie więcej, niż na interesy szerokiego ogółu. Faktem jest, że dochody wyspecjalizowanego kapitału oraz specjalnie wykwalifikowanych rąk pracy we wszystkich warstwach przemysłowych, zaangażowanych w przemyśle budowlanym, zależą w bardzo znacznej mierze od ogólnego pomyślnego stanu tego przemysłu. Ze względu na ten fakt można te dochody uważać, o ile chodzi o krótkie okresy czasu, za udziały w łącznym lub złożonym dochodzie przemysłu, jako całości. Udział każdej poszczególnej klasy ma tendencję zwyżkową, gdy cała suma dochodu się zwiększa bądź wsku-

---

on jednak *(Political economy,* § 311), że zyski nie są częścią ceny produktów fabrycznych; i tezy tej nie ogranicza do okresów krótkich, dla których, jak widzieliśmy, dochód osiągnięty dzięki wszelkiego rodzaju kwalifikacjom wyjątkowym czy zwykłym, czy to przedsiębiorcy, czy robotnika, można uważać za quasi-rentę. Używa on wyrazu „zysk" w znaczeniu sztucznem; całkowicie wyłączywszy bowiem z zysków procent, Walker przyjmuje, że „przedsiębiorca naogół i na dalszą metę zarabia w ramach zysku tylko to quantum, którego mógłby oczekiwać, jako płacy zarobkowej, gdyby pracował dla innych" *(First Lessons,* 1889, § 190). To znaczy, że przedsiębiorca osiąga poza procentem od swego kapitału zyski, które byłyby normalnym czystym zarobkiem za kierownictwo, jaki otrzymują ludzie posiadający te same, co on, zdolności. Tak więc zyski w znaczeniu, które Walker temu terminowi nadaje, nie obejmują $^4/_5$ tego, co zazwyczaj w Anglji uważa się za zysk (ułamek ten byłby mniejszy w Ameryce, a większy na kontynencie, niż w Anglji). Tak więc znaczenie jego tezy zdawało się być tylko takie, iż ta część dochodu przedsiębiorcy, która zależy od wyjątkowych zdolności lub od sprzyjającego losu, nie wchodzi w skład ceny. Lecz złe i dobre strony każdego zajęcia, czy to chodzi o zajęcie przedsiębiorcy, czy o inne, mają pewien wpływ na to, jaka liczba ludzi wybiera je sobie i z jaką energją ludzie ci oddają się swej pracy: mają tedy te złe i dobre strony zajęcia znaczenie dla normalnej ceny podaży. Walker zdaje się opierać swój wywód głównie na ważnym fakcie, który sam w znacznej mierze uwydatnił, a mianowicie na tem, że najbardziej zdolni przedsiębiorcy, którzy na dłuższą metę osiągają najwyższe zyski, z reguły płacą najwięcej robotnikom i po najniższej cenie sprzedają swe produkty. Lecz równie realnym i bardziej nawet doniosłym faktem jest to, że robotnicy, którzy otrzymują najwyższe płace, z reguły najlepiej umieją wyzyskać produkcyjnie urządzenia wytwórcze i materjały, należące do przedsiębiorcy (ks. VI, rozdz. III, § 2), i w ten sposób dają mu możność z jednej strony osiągnąć samemu wysokie zyski, a z drugiej wyznaczyć niskie ceny na produkty.

[1]) Ilustrację tego ogólnego faktu podaliśmy w księdze V, rozdziale VI.

tek zwiększenia własnej wydajności danego przemysłu, bądź też wskutek działania jakiejś przyczyny zewnętrznej. Gdy natomiast ogólna suma dochodu pozostaje bez zmiany, a udział jednej klasy wytwórców się zwiększa, wówczas musi się to dziać kosztem innych klas. Jest tak, gdy chodzi o cały zespół ludzi, zaangażowanych w danym przemyśle; i jest tak również, gdy chodzi specjalnie o tych, którzy większą część swego życia spędzili na wspólnej pracy w tem samem przedsiębiorstwie.

§ 10. Zarobek, jaki daje pomyślnie prowadzone przedsiębiorstwo, rozważany z punktu widzenia samego przedsiębiorcy, jest łączną sumą zarobków, które mu dają po pierwsze własne jego zdolności, po drugie jego urządzenia wytwórcze i wszelki kapitał materjalny, po trzecie organizacja przedsiębiorstwa i stosunki handlowe. Lecz w rzeczywistości zarobek jego jest więcej, niż sumą tych czynników, wydajność jego bowiem zależy w części od tego, że właśnie on sam jest w tem przedsiębiorstwie; i gdyby sprzedał je za odpowiednią cenę, a następnie wszedł w inne przedsiębiorstwo, to dochód jego prawdopodobnie znacznieby się zmniejszył. Ogólna wartość, jaką przedstawiają jego stosunki handlowe wówczas, gdy prowadzi sam przedsiębiorstwo, jest znanym przykładem *wartości konjunktury*. Wartość ta jest głównie wytworem zdolności i pracy, lecz szczęście może ją powiększyć. Tę część tej wartości, którą można przekazać innym i którą może nabyć jednostka lub szerokie zrzeszenie firm, należy włączyć do ceny przedsiębiorstwa: jest to w pewnym sensie cena konjunktury.

Zyski przedsiębiorcy nie obejmują jednak wszystkich zysków z przedsiębiorstwa, druga część bowiem należy do jego pracowników. Istotnie, w pewnych przypadkach i dla pewnych celów niemal cały dochód z przedsiębiorstwa można uważać za quasi-rentę, to znaczy za dochód, wyznaczony na przeciąg danego czasu przez stan rynku na towary danego przedsiębiorstwa, a w małym stopniu zależny od kosztu przygotowania do pracy osób i rzeczy, które są czynnikami produkcji. Innemi słowy, jest to *quasi-renta złożona* [1]), podlegająca podziałowi pomiędzy różne osoby, wchodzące do przedsiębiorstwa, na podstawie pertraktacyj, uzupełnionych przez zwyczaj i pojęcia o słuszności; decydują tu o podziale czynniki, które są w pewnym stopniu podobne do tych czynników, jakie w pierwotnych formach cywilizacji niemal stale oddawały nadwyżkę producenta z ziemi w ręce nie poszczególnych jednostek, lecz „firm", prowadzących gospodarstwo rolne. Tak, główny kierownik przedsiębiorstwa ma znajomość ludzi i rzeczy, którą mógłby w pewnych razach sprzedać za wysoką cenę firmom rywalizującym.

[1]) Księga V, rozdz. X, § 8.

Lecz w innych przypadkach znajomość ta może nie mieć żadnej wartości poza przedsiębiorstwem, w którem on w danej chwili pracuje; to też, gdyby opuścił je, wyrządziłby temu przedsiębiorstwu straty wielokrotnie większe, niż wartość jego pensji, lecz sam prawdopodobnie nie mógłby osiągnąć gdzie indziej nawet połowy pensji poprzedniej [1]).

Ważną będzie rzeczą wiedzieć, w jaki sposób pozycja takich pracowników różni się od pozycji tych, których usługi miałyby niemal jednakową wartość dla każdego przedsiębiorstwa w jakiejś rozległej dziedzinie wytwórczości. Dochód tygodniowy pracownika drugiego rodzaju składa się, jak widzieliśmy, w części z wynagrodzenia za trud pracy tygodniowej, w części zaś z quasi-renty z jego specjalnych uzdolnień i kwalifikacyj; jeśli zaś przyjmiemy, że współzawodnictwo wywiera swój wpływ w całej rozciągłości, wówczas tę quasi-rentę wyznacza cena, którą gotów jest dać jego obecny pracodawca lub inny przedsiębiorca za jego usługi przy tym stanie rynku na produkty jego pracy, jaki istniał w ciągu danego tygodnia. Ceny za pracę danego rodzaju, wyznaczone w ten sposób przez ogólne warunki danej gałęzi wytwórczości, stanowią w bilansie przedsiębiorstwa pozycję rozchodów bezpośrednich, którą należy odjąć od jego dochodów *brutto*, chcąc określić za dany czas quasi-rentę tego indywidualnego przedsiębiorstwa. W zwiększaniu się i zmniejszaniu tej quasi-renty pracownicy nie są zainteresowani. W rzeczywistości jednak współzawodnictwo nie działa tak wszechstronnie i tak dokładnie. Nawet tam, gdzie cena na pracę danego rodzaju, przy pomocy danego zespołu maszyn, jest ta sama na całym rynku, nawet tam pomyślny stan interesów danej firmy zwiększa dla każdego jej pracownika szanse posuwania się naprzód, utrzymania się przy swem zajęciu w okresie stagnacji i dobrego opłacania

---

[1]) Gdy jakaś firma ma jakąś swoistą specjalność, wówczas nawet wielu zwykłych robotników utraciłoby znaczną część swych zarobków, opuszczając przedsiębiorstwo, a jednocześnie wyrządziłoby tem poważną szkodę firmie. Główny kierownik może otrzymać udział w przedsiębiorstwie, a płaca wszystkich pracowników może w części obejmować pewien udział w zyskach koncernu; lecz bez względu na to, czy tak jest, czy nie jest, ich zarobki zależą nietyle od konkurencji i bezpośredniego działania prawa substytucji, ile od umowy pomiędzy pracownikami i ich pracodawcą, której warunki, teoretycznie biorąc, są dowolne. W praktyce jednak będą one prawdopodobnie zależały od tego, że kontrahenci będą chcieli „zrobić to, co jest słuszne", to znaczy, rozstrzygnie o warunkach umowy chęć ustalenia płac, które reprezentują normalny zarobek przy takiem uzdolnieniu, takiej pracowitości i specjalnem wykwalifikowaniu, jakie zazwyczaj pracownicy posiadają, z pewnym dodatkiem, gdy stan interesów firmy jest pomyślny, z pewnem pomniejszeniem, jeżeli jest zły.

pracy pozagodzinowej, gdy pomyślna jest konjunktura dla danego przedsiębiorstwa.

Tak więc niemal w każdem przedsiębiorstwie pracownicy *de facto* biorą w pewien sposób udział w zyskach i stratach. I udział ten przyjmuje formę, być może, najwyższą właśnie wówczas, gdy wszyscy ludzie, którzy pracują w jednym przedsiębiorstwie, uznają i stwierdzają z uczuciem serdeczności i wspaniałomyślności, że istnieje pomiędzy ich interesami solidarność, nie wcielona w określoną umowę. Ta solidarność jest wynikiem uczuć prawdziwie braterskich. Lecz przypadki takie nie są zbyt częste. Zazwyczaj stosunki pomiędzy przedsiębiorcą a pracownikami osiągają wyższy poziom moralny i ekonomiczny przez przyjęcie systemu udziału w zyskach; szczególniej, gdy system ten jest uważany jedynie za etap ku wyższemu, lecz trudniejszemu do osiągnięcia poziomowi prawdziwej kooperacji.

Jeżeli w jakiejś gałęzi wytwórczości przedsiębiorcy działają wspólnie i podobnie działają pracownicy, to rozwiązanie zagadnienia prac staje się nieokreślone; i tylko pertraktacje pomiędzy stronami mogą zdecydować, w jakim stosunku ma być podzielona pomiędzy przedsiębiorców i pracowników nadwyżka dochodów nad rozchodami. Gdy pominiemy te dziedziny wytwórczości, które znajdują się w stanie upadku, nie będzie na stałe leżało w interesie pracodawców żadne obniżanie płacy, które zwraca licznych robotników kwalifikowanych ku innym rynkom, lub nawet ku innym gałęziom wytwórczości, w których rezygnują z zarobku specjalnego, jaki im dawały szczególne ich kwalifikacje. Płace przeciętne muszą też być dostatecznie wysokie, jeśli mają przyciągać młodzież do danej gałęzi wytwórczości. To wyznacza dolną granicę płac; górna zaś zależy od warunków koniecznych podaży kapitału i kwalifikacyj kierowniczych. Na jakim punkcie pomiędzy temi granicami ustali się równowaga pomiędzy udziałem przedsiębiorcy i pracowników, to może być zdecydowane tylko drogą targów i pertraktacyj; jest przy tem prawdopodobieństwo, że względy moralne i praktyczno życiowe łagodzić będą te targi, szczególniej, jeśli w danej gałęzi wytwórczości istnieje dobry sąd rozjemczy.

W praktyce problemat jest nawet jeszcze bardziej złożony. Zachodzi bowiem prawdopodobieństwo, że każda grupa pracowników będzie miała swoje własne stowarzyszenie i że będzie walczyła na własną rękę. Pracodawcy spełniają funkcję buforów; lecz strajk o wyższe płace jednej grupy może równie dobrze mieć ten skutek, iż zmniejszą się płace zarobkowe jakiejś innej grupy, jak i ten, że zmniejszą się zyski przedsiębiorcy.

Nie tutaj miejsce na badanie związków przyczynowych, jakie za-

chodzą pomiędzy działalnością zrzeszeń zawodowych i aljansów i przeciwaljansów, w które wchodzą pracodawcy i pracownicy, kupcy i fabrykanci. Wypadki rozwijają się tu w szereg malowniczych i romantycznych przekształceń, ku którym zwraca się uwaga opinji publicznej i która zdaje się wskazywać, że zbliża się chwila przeobrażenia stosunków społecznych to w tym, to w tamtym kierunku; znaczenie tych wypadków życia zawodowego jest z pewnością wielkie i zwiększa się szybko. Lecz łatwo można je też przecenić; niejeden z nich bowiem nie jest niczem więcej, jak krótkotrwałą falą przypływu, jedną z tych fal, które zawsze przesuwały się po powierzchni postępu. I jakkolwiek fakty te dziś rozwijają się w większych i bardziej imponujących rozmiarach, niż kiedykolwiek przedtem, to jednak dziś, jak dawniej, główny kierunek ruchu zależy od głęboko ukrytego prądu tendencyj, wyznaczających normalny rozdział i wymianę dóbr. Tendencyj tych „nie widzimy naszemi oczami", lecz kontrolują one rozwój tych wypadków, które uderzają nasz wzrok. Nawet bowiem w polubownem i rozjemczem rozstrzyganiu sporów o płace najważniejszą trudnością jest ustalenie poziomu normalnego, od którego decyzje sądu nie powinny się odchylać pod sankcją, że w przeciwnym razie obalą autorytet własnych decyzyj.

Rozdział IX

RENTA GRUNTOWA

§ 1. Zostało wykazane w księdze V-ej, że renta gruntowa nie jest faktem jedynym w swoim rodzaju, lecz poprostu głównym gatunkiem obszernego rodzaju zjawisk ekonomicznych; dalej, że teorja renty gruntowej nie jest odosobnioną doktryną ekonomiczną, lecz jedynie jednem z głównych zastosowań pewnego szczególnego wniosku z ogólnej teorji popytu i podaży; dalej, że istnieje ciągła gradacja, której punktem początkowym jest właściwa renta z tych darmych darów natury, jakie zostały zawłaszczone przez człowieka; której punktem dalszym jest dochód, jaki dają trwałe ulepszenia gleby, a której punktem końcowym jest dochód, jaki daje ferma rolna i budynki fabryczne, maszyny parowe i dobra mniej trwałe. W tym i następnym rozdziale przeprowadzimy badania szczegółowe czystego dochodu z ziemi. Badanie to będzie składało się z dwóch części. Przedmiotem pierwszej będzie całkowita suma czystego dochodu, czyli nadwyżka producenta, z ziemi; przedmiotem drugiej zaś będzie sposób, w jaki dochód ten zostaje roz-

dzielony pomiędzy tych, których interesy w jakikolwiek sposób są związane z ziemią. Pierwsza część badań ma charakter ogólny, niezależnie od formy, jaką przybiera dzierżawa ziemi. Zaczniemy od niej właśnie, *zakładając, że uprawa ziemi jest podjęta przez jej właściciela.*

Dobrze będzie przypomnieć sobie tutaj, że ziemi przypada pewien dochód „właściwy" w postaci ciepła, światła, powietrza i deszczu, na którego quantum człowiek nie może wpłynąć w sposób znaczny; oraz w postaci korzyści, jakie daje położenie, z których wiele wychodzi całkowicie poza kontrolę człowieka, z których tylko nieliczne zaś są wynikiem bezpośrednim inwestycyj kapitału i wysiłku, włożonego w ziemię przez indywidualnego jej właściciela. To są te główne właściwości ziemi, których podaż nie jest zależna od ludzkiego wysiłku i których zatem nie zwiększyłby ludzki wysiłek: podatek, obciążający te właściwości ziemi, spadłby zawsze całkowicie i wyłącznie na właścicieli [1]).

Z drugiej strony te chemiczne i mechaniczne własności gleby, od których jej urodzajność zależy w znacznej mierze, można zmodyfikować, a w przypadkach granicznych zmienić całkowicie. Co się tyczy natomiast ulepszeń, które mogą znaleźć zastosowanie ogólne, lecz dokonywają się powoli i powoli ulegają zniszczeniu, to podatek dochodowy od nich nie wpłynąłby w sposób widoczny na ich podaż w ciągu krótkiego okresu czasu, i, co za tem idzie, na podaż, w ciągu takiegoż okresu, produkcji, powstałej dzięki ich wprowadzeniu. Podatek taki wobec tego obciążyłby głównie właściciela; przyczem dzierżawcę należy uważać dla danego odcinka czasu za właściciela, na którego własności ciąży zastaw. W stosunku do długiego okresu czasu jednak podatek ten zmniejszyłby podaż tych ulepszeń, podniósłby normalną cenę podaży produktu i obciążyłby konsumenta.

§ 2. Powróćmy teraz do naszych badań, dotyczących tendencji do zmniejszania się przychodu w rolnictwie, które przeprowadziliśmy w księdze IV; zakładać będziemy przytem nadal, że sam właściciel prowadzi uprawę ziemi, tak iż rozumowanie nasze może zachować charakter ogólny i być niezależne od przypadkowych form poszczególnych dzierżawy ziemi.

Widzieliśmy, że jakkolwiek przychód od kolejnych dóz kapitału i pracy może wzrastać dla niewielu dóz początkowych, to jednak zacznie się on zmniejszać, gdy ziemia będzie już w dużej kulturze. Rolnik wkłada dalsze dozy kapitału i pracy, póki nie dojdzie do punktu, w któ-

[1]) Porównać księgę V-ą, rozdz. XI, § 2, co się tyczy wyjątków z prawidła, dotyczącego renty sytuacyjnej.

rym przychód wystarcza zaledwie na to, aby pokryć jego wkłady i wynagrodzić go samego za jego pracę. To będzie doza na granicy uprawy, bez względu na to, czy chodzić będzie o ziemię urodzajną, czy o nieurodzajną; wielkość tej dozy będzie równa przychodowi, który ona dać może, i będzie wystarczała do pokrycia kosztów każdej z pośród dóz poprzednich. Różnica pomiędzy produktem surowym i wielkością tej dozy stanowi nadwyżkę producenta, którą osiąga nasz rolnik.

Rolnik nasz stara się sięgnąć wzrokiem w przyszłość, jak tylko może najdalej: rzadko jednak może przewidzieć przyszłość na bardzo daleką metę. W każdym momencie czasu przytem bierze on za punkt wyjścia swoich rozważań całe to bogactwo ziemi, które jest wynikiem trwałych ulepszeń; przytem dochód (lub quasi-renta), który dają te ulepszenia, wraz z dochodem, który jest wynikiem przyrodzonych własności ziemi, stanowi dla niego nadwyżkę producenta, lub rentę. Tak więc tedy tylko dochód z nowych inwestycyj przyjmuje postać zarobku i zysku: nowe te inwestycje prowadzi nasz rolnik dotąd, póki nie dojdzie do granicy zyskowności; nadwyżkę, lub rentę producenta, stanowi dla niego różnica pomiędzy dochodem brutto z ziemi, w którą zostały włożone nakłady, a tym dochodem, który niezbędny jest na to, aby dać mu wynagrodzenie za nowe dozy kapitału i pracy, które wkłada on w ziemię co roku.

Ta nadwyżka zależy po pierwsze od urodzajności ziemi, a po wtóre od stosunku pomiędzy wartością tych rzeczy, które ma on na sprzedaż, i tych, które musi sam kupić. Urodzajności czy bogactwa ziemi nie można, jak widzieliśmy, mierzyć w sposób bezwzględny, zmienia się bowiem zależnie od właściwości roślin, które są na niej uprawiane i zależnie od metod i intensywności uprawy. Dwa kawałki ziemi, uprawiane nawet przez tego samego człowieka z jednakowym nakładem kapitału i pracy, dadzą prawdopodobnie niejednakowy plon, gdy chodzi o pszenicę, powiedzmy, choć plon ten będzie równy, gdy będzie chodziło o jęczmień; jeżeli zaś dają równy plon pszenicy przy lekkiej, lub pierwotnej uprawie, to prawdopodobnie będą dawały plon niejednakowy przy uprawie intensywnej i posługującej się nowoczesnemi metodami. Z drugiej strony ceny różnych rzeczy, których potrzebuje gospodarstwo rolne, oraz ceny różnorodnych produktów gospodarstwa rolnego, zależą od warunków środowiska przemysłowego; i zmiana tych warunków pociąga za sobą stałe zmianę w ustosunkowaniu wartości różnych produktów rolnych i, co za tem idzie, względnej wartości ziemi w różnych warunkach sytuacyjnych.

Wreszcie zakładamy, że rolnik nasz jest normalnie uzdolniony do podjętego przez siebie zadania i w stosunku do danych warunków cza-

su i miejsca. Jeżeli posiada uzdolnienie niższe, niż normalne, to jego produkcja *brutto* będzie mniejsza, niż normalna: da mu ona mniejszą nadwyżkę producenta, niż dać powinna. Jeżeli zaś przeciwnie rolnik nasz posiada uzdolnienia większe, niż normalne, to otrzyma nietylko normalną nadwyżkę producenta, lecz poza tem jeszcze dodatkową nadwyżkę, odpowiadającą jego uzdolnieniu wyjątkowemu.

§ 3. Przedstawiliśmy już dość szczegółowo, w jaki sposób zwiększenie wartości produktów rolniczych zwiększa nadwyżkę producenta, wyrażoną w mierze samych produktów, z wszelkich rodzajów ziemi, lecz szczególniej z tych, na których tendencja do zmniejszania się przychodu działa słabo [1]). Widzieliśmy, że naogół zwyżka wartości produktów rolnych podnosi wartość ziem ubogich w stosunku do wartości ziem bogatych; innemi słowy, jeżeli rolnik spodziewa się zwyżki wartości produktów, to może oczekiwać większego dochodu na przyszłość z inwestycji danej sumy pieniędzy w ziemię biedną, dokonaną przy cenach obecnych, niż z nakładu tejże sumy w ziemię bogatą [2]).

Dalej realna wartość nadwyżki producenta, to znaczy wartość, wyrażona w jej ogólnej sile nabywczej, zwiększy się w stosunku do jej wartości, wyrażonej w mierze produktu, w tym samym stosunku, w jakim zwiększyła się wartość produktu, wyrażona w ten sam sposób: to znaczy, zwyżka wartości produktu wywołuje podwójną zwyżkę wartości nadwyżki producenta.

Termin „wartość realna" produktu jest w rzeczywistości dwuznaczny. Historycznie używano go najczęściej dla oznaczenia realnej wartości z punktu widzenia konsumenta. Lecz ten sposób używania go jest w pewnym stopniu niebezpieczny: dla pewnych celów bowiem lepiej jest rozważać realną wartość produktu z punktu widzenia wytwórcy. Z tem zastrzeżeniem możemy używać terminu „wartość, wyrażona w mierze pracy" dla oznaczenia tej ilości pracy danego rodzaju, którą

---

[1]) Księga IV, rozdz. III, § 3. Jeżeli wartość produktów zwiększa się o OH—OH' (fig. 12, 13, 14), tak, iż teraz quantum OH' będzie wystarczało na pokrycie dozy kapitału i pracy, na które przed zwyżką potrzebne było quantum produktu OH, to wówczas nadwyżka producenta zwiększy się cokolwiek, gdy będzie chodziło o rodzaje ziemi, przedstawione na fig. 12, na których tendencja do zmniejszania się przychodu działa szybko; nadwyżka ta zwiększy się znacznie więcej, gdy chodzić będzie o drugą klasę (fig. 13), a najwięcej, gdy chodzić będzie o trzecią (fig. 14).

[2]) Tamże § 4. Porównywając dwa kawałki ziemi (fig. 16 i 17), na których tendencja do zmniejszania się przychodu działa w sposób podobny, lecz z których pierwszy jest urodzajny, a drugi nieurodzajny, znaleźliśmy, że zwiększenie nadwyżki producenta, wyrażające się różnicą AH' C' — AHC, wynikłe ze zwyżki ceny produktu równej OH'—OH, było stosunkowo zacznie większe w drugim przypadku.

można będzie nabyć za dany produkt; terminu zaś „wartość realna“ dla oznaczenia tej ilości rzeczy niezbędnych do życia, rzeczy wygody i zbytku, które można nabyć za daną ilość produktu. Zwiększenie wartości surowego produktu, wyrażonej w mierze pracy, może wynikać ze zwiększonego zapotrzebowania środków egzystencji ze strony ludności; zwiększenie nadwyżki producenta z ziemi, wynikające z tej przyczyny, idzie równolegle do obniżenia poziomu życia ludności i jest pewnego rodzaju miarą tego obniżenia. Jeżeli zaś natomiast zwiększenie realnej wartości surowego produktu wywołane zostało wskutek ulepszenia metod produkcji innej, niż rolnicza, to prawdopodobnie towarzyszyć mu będzie zwiększenie siły nabywczej płac zarobkowych.

§ 4. W rozważaniach dotychczasowych było rzeczą jasną, że nadwyżka producenta z ziemi nie jest oczywistą miarą szczodrobliwości natury, jak to utrzymywali fizjokraci i w sposób cokolwiek odmienny Adam Smith. Jest to raczej wykładnik ograniczenia tej szczodrości. Należy jednak pamiętać, że nierówności sytuacyjne w odniesieniu do rynków najlepszych są równie potężnemi przyczynami nierówności nadwyżki producenta, jak nierówności produkcyjności absolutnej [1]).

Tę prawdę i jej główne konsekwencje, z których wiele wydaje się nam dziś tak oczywistemi, pierwszy przedstawił jasno Ricardo. Lubił on dowodzić, że nie można osiągnąć żadnej nadwyżki z posiadania tych darów natury, których podaż na każdem miejscu jest praktycznie nieograniczona: a w szczególności, że nie możnaby otrzymać nadwyżki z ziemi, gdyby ilość jej była nieograniczona i gdyby wszystkie tereny były jednakowo urodzajne i posiadały równie dobrą komunikację. Argumentację tę prowadził Ricardo dalej i wykazywał, że ulepszenie me-

[1]) Anglja jest krajem tak małym i tak gęsto zaludnionym, że nawet mleko i warzywa, które wymagają szybkiej rozprzedaży, i nawet siano, mimo jego objętości, można przesyłać poprzez cały kraj przy niewielkich kosztach: a za produkty rolne, za zboże i bydło rolnik może otrzymać mniej więcej tę samą cenę w każdej części Anglji. Z tej racji ekonomiści angielscy przypisywali urodzajności ziemi pierwszorzędne znaczenie pośród czynników, które określają wartość terenów rolniczych, i traktowali sytuację geograficzną, jako rzecz wagi drugorzędnej. Często też uważali nadwyżkę producenta, czyli wartość rentową ziemi za różnicę pomiędzy ilością produktu, którą ziemia daje, i tem quantum przychodu, które przy równym nakładzie kapitału i pracy (zastosowanym z równą umiejętnością) da ziemia, która jest tak nieurodzajna, że znajduje się na granicy uprawy; nie zadawali sobie przytem trudu, aby stwierdzić wyraźnie, że dwa kawałki ziemi muszą znajdować się w tej samej miejscowości, lub że należy wziąć oddzielnie w rachubę różnice w kosztach rozprzedaży. Lecz ta metoda ujmowania rzeczy nie wydawała się naturalną ekonomistom w krajach nowych, gdzie najbogatsza ziemia może leżeć odłogiem, ponieważ niema połączeń dobrych z rynkami. Tym ekonomistom sytuacja przestrzenna

tod uprawy, które da się zastosować do wszelkich rodzajów gleby (co jest równoznaczne z ogólnem podniesieniem naturalnej urodzajności gleby), niemal z pewnością obniży ogólną sumę nadwyżki, wyrażonej w mierze zboża, i z całą pewnością obniży ogólną sumę nadwyżki realnej z ziemi, która zaopatruje w surowy produkt daną ludność. Wykazywał on również, że, jeżeli ulepszenia zostaną zastosowane głównie na tych ziemiach, które już same przez się były najbardziej urodzajne, to może to zwiększyć ogólną sumę nadwyżki; że natomiast ulepszenia, któreby zostały zastosowane głównie na ziemiach uboższych, obniżyłyby bardzo znacznie ogólną sumę tej nadwyżki.

Zupełnie zgodne z tem twierdzeniem będzie założenie, że ulepszenie metod uprawy ziemi w Anglji w czasach obecnych zwiększyłoby ogólną nadwyżkę producenta z ziemi; zwiększyłoby to bowiem ilość otrzymywanego produktu bez istotnego obniżenia jego ceny, o ileby równolegle podobne ulepszenia nie zostały dokonane w tych krajach, z których Anglja sprowadza produkt surowy; lub, co wychodzi na jedno, jeśli chodzi o nasze rozważania, o ileby ulepszeniu metod uprawy nie towarzyszyło ulepszenie środków komunikacyjnych z temi krajami. Tutaj Ricardo sam powiada, że ulepszenia, zastosowane w równej mierze na całym obszarze ziemi, która zaopatruje dany rynek, „ostatecznie dają niezmiernie wielką korzyść właścicielom ziemi, są bowiem wielkim bodźcem dla ludności, a jednocześnie dają nam możność uprawiania ziem mniej urodzajnych mniejszym nakładem pracy“ [1]).

Próba odróżnienia tej części wartości ziemi, która jest wynikiem pracy człowieka, od tej, którą ziemia posiada dzięki pierwotnej szczodrości natury,—próba ta przedstawia pewien interes teoretyczny. Część wartości ziemi zależy od urządzeń komunikacyjnych i innych ulepszeń, które zostały dokonane ze względu na ogólne interesy kraju i nie obciążają w sposób specjalny rolnictwa. Biorąc właśnie te ulepszenia pod

---

wydawała się co najmniej równie ważna, jak urodzajność ziemi, o ile chodzi o wartość ziemi. Według nich ziemia znajduje się na granicy uprawy, gdy znajduje się daleko od rynków; taką ziemią jest szczególnie ziemia odległa od linij kolejowych, prowadzących na dobre rynki: i nadwyżka producenta przedstawiała się im, jako nadwyżka wartości produktu ziemi, posiadającej dobrą sytuację, ponad wartość tego produktu, który można otrzymać z ziemi najgorzej położonej, przy równej pracy, kapitale (i umiejętności); przyczem, oczywista, należałoby wziąć w rachubę różnice urodzajności, jeśli tego zajdzie potrzeba. W ten znaczeniu Stanów Zjednoczonych nie można już uważać za kraj nowy: najlepsza ziemia bowiem jest tu już rozebrana i ma dzisiaj niemal we wszystkich częściach kraju dostęp do dobrych rynków, dzięki tanim kolejom.

[1]) Przypisek do III rozdziału jego dzieła.

uwagę, List, Carey, Bastiat i inni twierdzą, że koszt doprowadzenia ziemi do jej stanu obecnego ze stanu, w jakiem znajdowała się pierwotnie, przewyższyłby całkowitą wartość, jaką ziemia posiada obecnie; stąd też wywodzą, że cała wartość ziemi jest wynikiem pracy człowieka. Fakty, któremi operują, można kwestjonować, lecz w rzeczywistości fakty te nie mają żadnego znaczenia dla tych konkluzyj, które wyprowadzają. Dla poparcia ich argumentacji potrzebne jest to, iżby obecna wartość ziemi nie przekraczała kosztu doprowadzenia ziemi ze stanu pierwotnego do tego stanu, w którym ziemia ta stała się tak urodzajna i tak ogólnie użyteczna dla celów rolniczych, jak jest obecnie (o ile koszt ten obciąża istotnie nakłady rolnicze). Wiele dokonanych w ziemię nakładów uczyniono dla wprowadzenia metod rolniczych, które dziś oddawna już są przestarzałe; niektóre zaś nakłady obniżają raczej, niż podnoszą, wartość ziemi. A dalej, koszty dokonania zmiany muszą być kosztami czystemi, otrzymanemi po dodaniu procentów od stopniowo dokonywanych nakładów i zarazem po odjęciu ogólnej wartości dodatkowego quantum produktu, które od nakładu początkowego, aż do chwili obecnej było owocem rozważanej serji ulepszeń. Wartość ziemi w okręgu gęsto zaludnionym jest naogół znacznie większa, niż te koszty, a często nawet wielokrotnie większa.

§ 5. Rozważania tego rozdziału dadzą się zastosować do wszelkich form dzierżawy ziemi, które uznają własność prywatną ziemi w jakiejkolwiek postaci. Rozważania te bowiem dotyczą tej nadwyżki producenta, którą otrzymuje właściciel ziemi, jeśli ją sam uprawia; jeżeli zaś sam jej nie uprawia, to nadwyżka ta przypada jemu i dzierżawcom, których razem z nim można uważać za jedną firmę, prowadzącą jedno przedsiębiorstwo rolne. W ten sposób rozważania te pozostają prawdziwe, bez względu na to, w jaki sposób zwyczaj, prawo lub umowa wyznaczyły członkom owej „firmy" udział z jednej strony w kosztach uprawy, a z drugiej udział w zbiorach. Większa część tych rozważań jest również niezależna od stopnia rozwoju ekonomicznego; i pozostaje słuszna, jeśli nawet niewielka część produkcji dostaje się na rynek (a nawet jeśli wogóle się nie dostaje) i jeśli świadczenia dzierżawne są wykonywane w naturze i t. d. [1]).

[1]) Pamiętne sformułowanie prawa renty przez Petty'ego (*Taxes and Contributions* IV, 13) jest ujęte w ten sposób, iż stosuje się do wszelkich form dzierżawy i do wszelkich stadjów cywilizacji: „przypuśćmy, że człowiek może własnemi rękami uprawić pewną działkę ziemi i zasiać zbożem, to znaczy, że może ją skopać lub zorać, zbronować, oplić, zebrać zboże, sprowadzić je do domu, wymłócić i oczyścić, tak, jak wymaga tego racjonalne prowadzenie gospodarki; przypuśćmy też, że

Obecnie, w tych częściach Anglji, w których zwyczaj i względy uczuciowe najmniejsze mają znaczenie, największe zaś wolna konkurencja i przedsiębiorczość w rozstrzyganiu o sposobie użytkowania ziemi, — w tych częściach Anglji przyjęte jest zazwyczaj, że właściciel ziemi dokonywa i w pewnej mierze konserwuje te ulepszenia, które przeprowadza się powoli i które powoli ulegają zniszczeniu. W tych warunkach właściciel ziemi żąda od swego dzierżawcy całej nadwyżki producenta, jaką ziemia w ten sposób wyposażona daje, według przeciętnych obliczeń w roku normalnych zbiorów i cen normalnych, przyczem odlicza się sumę, wystarczającą na to, iżby kapitał dzierżawcy został w normalny sposób oprocentowany, biorąc pod uwagę, iż rolnik ponosi ryzyko straty w latach złych i że ma szanse zysku w latach dobrych. W tem obliczeniu zakłada się *implicite*, że farmer posiada normalną przedsiębiorczość i normalne uzdolnienia, jakie przeciętnie posiada ta klasa ludzi, i że, co za tem idzie, sam będzie zbierał owoce swej pracy, jeżeli uzdolnienia jego wyrastają ponad przeciętność; jeżeli zaś są niższe, niż przeciętne, to sam również ponosić będzie wynikające stąd straty, a ostatecznie będzie, być może, musiał opuścić fermę. Innemi słowy, ta część dochodu z ziemi, którą otrzymuje właściciel, zależy, gdy chodzi o okresy umiarkowanej długości, głównie od rynku na produkty tej ziemi, przyczem małą gra rolę koszt zdobycia różnych czynników produkcji, potrzebnych do wyprodukowania danego plonu; ta część dochodu tedy ma charakter renty. Część dochodu zaś, którą zatrzymuje dzierżawca, należy uważać, nawet dla krótkich okresów czasu za zysk, wchodzący bezpośrednio w skład normalnej ceny produktu, produkt ten bowiem nie zostałby wytworzony, gdyby nie było perspektyw na to, że da te zyski.

Im wyraźniej tedy i pełniej zarysowują się specyficzne cechy angielskiej dzierżawy rolnej, tem bardziej staje się prawdą, że linja podziału pomiędzy częściami dochodu, które przypadają dzierżawcy i właścicielowi, jest jednocześnie linją najgłębszego i najważniejszego podziału w teorji ekonomicznej [1]). Ten fakt więcej może, niż jakikolwiek inny,

ma ziarno na zasiew. Ja twierdzę, że gdy człowiek ten odejmie swe ziarno od plonu, który otrzyma, i jeśli dalej odejmie to quantum ziarna, które sam spożył, lub dał innym wzamian za ubranie i za inne rzeczy niezbędne, to wówczas reszta ziarna jest naturalną i rzeczywistą rentą gruntową, którą daje ziemia za dany rok; przeciętna zaś za lat siedem, lub raczej za tyle lat, ile wchodzi w skład jednego cyklu urodzajów i nieurodzajów, będzie przeciętną rentą gruntową, wyrażoną w mierze zboża".

[1]) W języku technicznym jest to rozróżnienie pomiędzy quasi-rentą, która bezpośrednio nie wchodzi w skład normalnej ceny produktu dla okresów czasu średniej długości, a zyskami, które w skład ceny wchodzą.

był przyczyną tego, że na początku XIX wieku angielska teorja ekonomiczna zdobyła stanowisko przodujące; dzięki niemu ekonomiści angielscy mogli stać się w tym stopniu pionierami, że nawet w ostatnich kilkudziesięciu latach, gdy tak wiele energji intelektualnej poświęcono studjom ekonomicznym w innych krajach, niemal wszystkie nowe idee są jedynie rozwinięciem tych koncepcyj, które *implicite* tkwiły w starszych dziełach ekonomicznych angielskich.

Fakt ten sam przez się zdaje się być przypadkowy: lecz, być może, nie był przypadkiem. Ta bowiem właśnie linja podziału daje mniej tarć, mniejszą stratę czasu i energji na pokonywanie oporów, niż jakakolwiek inna. Można mieć wątpliwości, czy tak zwany system angielski będzie nadal trwały. Ma on swoje poważne strony ujemne i, być może, nie okaże się najlepszym w jakiemś przyszłem stadjum cywilizacji. Gdy jednak zaczniemy go porównywać z innemi systemami, zobaczymy, że dał on duże korzyści krajowi, który torował światu drogę rozwoju wolnej przedsiębiorczości i który wobec tego wcześnie musiał wprowadzić w życie wszystkie te zmiany, jakie dają wolność, energję, elastyczność i siłę.

Rozdział X

DZIERŻAWA ZIEMI.

§ 1. W okresach pierwotnych cywilizacji, a nawet współcześnie w pewnych krajach, zapóźnionych w rozwoju, wszelkie prawa własności opierają się raczej na zwyczaju, niż na ścisłych prawach i dokumentach. O ile wogóle te przepisy zwyczajowe można sprowadzić do terminów określonych i wyrazić w języku nowoczesnych pojęć ekonomicznych, możnaby je ująć ogólnie w sposób następujący. Piastunem praw własności ziemskiej jest nie jednostka, lecz firma, której jednym członkiem, lub grupą członków, jest cichy wspólnik, podczas gdy drugi członek, lub druga grupa członków (może to być cała rodzina), jest wspólnikiem czynnym [1]).

---

[1]) Cichym wspólnikiem może być gmina wiejska; lecz ostatnie badania, szczególniej badania Seebohm'a, dały rację do tego, aby mniemać, że gminy rzadko są „wolnymi" i ostatecznymi właścicielami ziemi. Streszczenie sporu, dotyczącego roli, jaką gmina wiejska grała w historji Anglji, znajdzie czytelnik w pierwszym rozdziale *Economic History* Ashley'a. Wspominaliśmy już powyżej, w jaki sposób pierwotne formy podzielonej własności ziemi opóźniały postęp. Księga I, rozdział II, § 2.

Cichym wspólnikiem jest czasem kierownik państwa, czasem jednostka, która dziedziczy to, co kiedyś było obowiązkiem zbierania poborów, jakie rolnicy uprawiający pewną część ziemi winni byli płacić temu kierownikowi państwa, i co w ciągu dłuższego czasu stało się prawem własności mniej lub więcej określonem i mniej lub więcej absolutnem. Jeżeli, jak to bywa naogół, na jednostce tej ciąży jeszcze obowiązek pewnych świadczeń na rzecz kierownika państwa, wówczas można uważać, że spółka obejmuje trzech członków, z których dwóch jest cichymi wspólnikami [1]).

Cichy wspólnik, lub jeden z cichych wspólników, nazywa się zazwyczaj właścicielem. Lecz jest to niezupełnie poprawne, jeżeli prawo, lub zwyczaj, który ma moc niemal zupełnie taką samą, jak prawo, ogranicza jego możność usunięcia dzierżawcy przez dowolne podwyższenie opłat, które dzierżawca winien uiszczać, lub przez zastosowanie jakiegoś innego środka. W tym przypadku prawo własności ziemi przypada nietylko jemu, lecz całej firmie, której on jest tylko cichym wspólnikiem, i opłaty, które otrzymuje od czynnego wspólnika, nie są bynajmniej rentą, lecz pewną określoną sumą, lub częścią wpływów surowych, które na podstawie umowy, istniejącej w danej firmie, czynny wspólnik obowiązany jest płacić wspólnikowi cichemu. I o ile zwyczaj, lub prawo, które reguluje te opłaty, jest niezmienne i stałe, to teorja renty ma bardzo niewielkie bezpośrednie zastosowanie.

§ 2. W rzeczywistości jednak opłaty i świadczenia, które zwyczaj zdaje się ustalać w sposób stereotypowy, niemal zawsze obejmują pewne elementy, które nie dadzą się w sposób ścisły określić; tradycja zaś przekazuje wiadomość o nich w wyrażeniach niejasnych i nieścisłych,

---

[1]) Skład firmy może być rozszerzony przez wprowadzenie pośrednika, który zbiera pobory od pewnej liczby rolników i, odliczywszy dla siebie pewien udział, przekazuje je kierownikowi firmy. Nie jest to pośrednik w znaczeniu, w jakiem używa się zazwyczaj tego wyrazu w Anglji, to znaczy, nie jest to człowiek, który zawarł umowę dodatkową i którego możnaby oddalić ku końcowi jakiegoś określonego okresu czasu, w ciągu którego według umowy miał zbierać pobory. Jest on wspólnikiem firmy, posiada prawa do ziemi równie realne, jak prawa głównego wspólnika, choć, być może, prawa te posiadają mniejszą wartość. Sprawa może się przedstawiać czasem nawet w sposób bardziej złożony. Może być wielu dzierżawców pośrednich pomiędzy tymi, którzy bezpośrednio uprawiają ziemię, a osobą, która dzierżawi ziemię bezpośrednio od państwa. Ci zaś, którzy bezpośrednio uprawiają ziemię, dzierżawią ją również na bardzo różnych warunkach; niektórzy mają prawo uprawy wzamian za określoną i stałą tenutę dzierżawną, która nie może być podwyższana; inni dzierżawią na warunkach, które mogą być podwyższane tylko w pewnych wyraźnie określonych okolicznościach; jeszcze inni dzierżawią na podstawie umów rocznych.

lub w najlepszym przypadku w słowach, które nie roszczą żadnej pretensji do ścisłości naukowej [1]).

Możemy obserwować wpływ tej niejasności umów pomiędzy właścicielem ziemi, a dzierżawcą, nawet w Anglji współczesnej; umowy te bowiem były zawsze interpretowane na podstawie zwyczaju, który stale rozwijał się i przekształcał niepostrzeżenie, przystosowując się do zmieniających się potrzeb kolejnych pokoleń. Nasze zwyczaje współczesne ulegają zmianie znacznie szybciej, niż ulegały zwyczaje naszych przodków; i dziś bardziej świadomi jesteśmy dokonywających się zmian i bardziej gotowi ująć przepisy zwyczajowe w formę ustawodawczą i ujednostajnioną [2]).

Dziś, mimo szczegółowo rozwiniętego ustawodawstwa i starannego opracowania umów, pozostaje w znacznej mierze rzeczą nieokreśloną to, jaki kapitał ma co pewien czas wkładać właściciel ziemi w konserwowanie i rozszerzanie zabudowań gospodarskich i w inne ulepszenia. W tych rzeczach tak samo, jak w bezpośrednich stosunkach pieniężnych z dzierżawcą, wszystko zależy od charakteru właściciela. Dla rozważań, które prowadzimy w rozdziale obecnym, jest zaś rzeczą szczególniej ważną to, że zmiany realnej renty czystej, którą dawać musi dzierżawca, dokonywają się równie często w ten sposób, iż stopniowo zmienia się proporcja udziału właściciela i dzierżawcy w kosztach prowadzenia gospodarstwa rolnego, jak w ten sposób, iż zmienia się wysokość renty pieniężnej. Ciała zbiorowe i wielu prywatnych właścicieli często zawiera z dzierżawcami umowy z roku na rok, nie próbując zmieniać tenuty pieniężnej odpowiednio do zmieniającej się realnej dzierżawnej wartości ziemi; i wiele jest gospodarstw rolnych, w któ-

---

[1]) Profesor Maitland w artykule *Court Rolls* w *Dictionary of Political Economy* robi uwagę, że „nigdy nie wiemy, czy umowa dzierżawna średniowiecznego dzierżawcy była umową czasową, o ile odnośne dokumenty nie zostały zbadane".

[2]) Pusey zdawał następujące sprawozdanie w Komisji Izby Gmin (Rok 1848): „różne zwyczaje panowały oddawna w różnych okręgach i hrabstwach Anglji, nakładając różnego rodzaju obowiązki na dzierżawcę... Te zwyczaje lokalne wprowadzane są do umów dzierżawnych... o ile warunki umowy wyraźnie lub *implicite* nie usuwają tej presumcji. W niektórych okolicach Anglji powstał nowoczesny zwyczaj, który daje wychodzącemu dzierżawcy prawo do tego, aby właściciel zwrócił mu pewne poniesione przezeń koszty... poza temi, o których już poprzednio była mowa... Ten zwyczaj powstał, jak się zdaje, w związku z udoskonaleniem metod prowadzenia gospodarstwa rolnego, które wymagają dużego nakładu kapitału. Te (nowe) normy zwyczajowe stopniowo zostały przyjęte powszechnie w pewnych częściach Anglji, a ostatecznie stały się powszechnym zwyczajem całego kraju". Wiele z pośród tych przepisów stało się dzisiaj prawem. Porównać poniżej § 10.

rych tenuta dzierżawna nominalnie pozostała bez zmiany zarówno w ciągu inflacji rolniczej, której punkt kulminacyjny przypadał na rok 1874, jak i w okresie depresji, który później nastąpił. W okresie poprzednim natomiast fermer, który wiedział, że płaci tenutę niższą, niżby należało, nie mógł wywierać nacisku na właściciela, iżby ten robił nakłady kapitału na drenowanie majątku, na nowe budynki, lub na reparacje i musiał znosić pewne fantazje właściciela, co się tyczy polowania i pewnych innych rzeczy. Dzisiaj zaś właściciel, który ma stałego dzierżawcę, robi wiele rzeczy, które nie są wymówione w kontrakcie, aby tylko utrzymać dzierżawcę. Tak więc uległa zmianie renta realna, jakkolwiek tenuta pieniężna pozostała bez zmiany.

Ten fakt jest ważnym przykładem, ilustrującym ogólne twierdzenie, że ekonomiczna teorja renty, lub, jak ją się czasem nazywa, teorja renty Ricarda, nie ma zastosowania do współczesnej dzierżawy ziemi w Anglji, o ile nie zostaną wprowadzone pewne poprawki i ograniczenia, zarówno dotyczące istoty rzeczy, jak formy. Dalsze rozszerzenie tych poprawek i ograniczeń pozwoli zaś zastosować tę teorję do wszelkich postaci dzierżawy ziemi, zarówno średniowiecznych, jak wschodnich, opartych na jakiejkolwiek formie własności prywatnej. Różnica tu zachodząca będzie jedynie różnicą stopnia.

§ 3. Lecz ta różnica stopnia jest bardzo wielka. A to w części dlatego, że w pierwotnych stadjach cywilizacji i w krajach zapóźnionych w rozwoju moc zwyczaju jest bardziej bezwzględna; w części zaś dlatego, że tam, gdzie niema naukowej historji pisanej, człowiek, którego życie jest krótkie, ma niewiele większą możność stwierdzenia, czy zwyczaj zmienia się powoli, niż mucha, której życie trwa dzień jeden, ma możność obserwowania rozwoju rośliny, na której siedzi. Lecz najważniejszą racją jest to, że w pierwotnych czasach i okresach cywilizacji warunki spółki ujmowano w formę słowną, która rzadko była dostatecznie ścisła.

Udział głównego wspólnika firmy, lub, jak będziemy mówić dla skrócenia, właściciela ziemi, obejmował bowiem naogół prawo do wymagania pewnych usług i świadczeń, pewnych opłat i prezentów (co mogło się łączyć, lub nie łączyć z prawem do pewnej części produkcji); i to, co właściciel ziemi otrzymywał z każdego z pośród tych tytułów, zmieniało się z okresu na okres, zależnie od miejsca i zależnie od właściciela. Gdy wszelkiego rodzaju opłaty i świadczenia, które dzierżawca winien był płacić właścicielowi, pozostawiały mu pewną nadwyżkę ponad rzeczy niezbędne dla niego samego i dla jego rodziny, oraz ponad te rzeczy wygody i zbytku, do których miał prawo na mocy zwyczaju, wówczas właściciel używał prawdopodobnie przewagi swej siły.

ażeby podnieść opłaty w ten, czy inny sposób. Jeżeli główne świadczenie polegało na dostarczeniu pewnej części produkcji, mógł on powiększyć swój udział w produkcji: ponieważ jednak rzadko możnaby było to uczynić bez widocznych oznak gwałtu, było rzeczą więcej prawdopodobną, że właściciel powiększy liczbę i wagę drobniejszych ciężarów, lub że będzie żądał, iżby ziemia była uprawiana bardziej intensywnie, lub iżby większa część ziemi wzięta była pod uprawę roślin, których uprawa kosztuje więcej pracy i które mają większą wartość. W ten sposób dokonywały się zmiany, przeważnie bez tarć, milcząco i niemal niepostrzeżenie, podobnie jak zmiany wskazówki zegarowej; na dłuższą metę jednak zmiany te okazywały się przekształceniami bardzo gruntownemi [1]).

Niemałe miała znaczenie ochrona, jaką zwyczaj otaczał dzierżawcę, nawet gdy chodziło o te świadczenia. Dzierżawca wiedział bowiem zawsze bardzo dobrze, jakim żądaniom winien zadość uczynić w danym czasie. Poczucie moralne wszystkich ludzi, którzy go otaczali, zarówno wysoko postawionych, jak należących do niższych klas społecznych, protestowało przeciwko wszelkiej próbie ze strony właściciela ziemi, aby nagle i gwałtownie podnieść opłaty i świadczenia, myta i grzywny, zwyczajowo ustalone; tak więc zwyczaj łagodził ostrość wszelkich zmian.

Co więcej, te nieokreślone i zmienne elementy renty stanowiły nao-

[1]) Tak, naprzykład, wartość usług, jakie oddaje praca, dokonana w ciągu pewnej ilości dni, zależy w części od tego, z jaką szybkością pracownik opuszcza swoje własne pole, gdy go przyzywa właściciel, i od tego, z jaką energją pracuje. Własne jego prawa, takie, jak prawo cięcia drzewa, lub wydobywania torfu, były elastyczne; tak samo były elastyczne prawa właściciela ziemi, które zmuszały dzierżawcę do tego, aby pozwalać stadom gołębi pożerać bezkarnie jego zbiory, aby mlić swe ziarno w młynie właściciela ziemi i płacić mostowe i rynkowe na jego mostach i rynkach. Opłaty pieniężne za dzierżawę oraz podarunki, „abwab", jak je nazywają w Indjach, które dzierżawca był zmuszony, być może, płacić, były również mniej lub więcej elastyczne, nietylko pod tym względem, że różna była ich wysokość, lecz również i przez to, że różne były okazje, przy których je pobierano. U Mogulów dzierżawcy główni często musieli płacić szereg licznych takich opłat poza tem, że winni byli oddawać nominalnie stałą i niezmienną część produkcji: opłaty te przerzucali oni, powiększając je pod względem wymiaru i dodając nowe, na poddzierżawców. Rząd angielski nie pobierał tych opłat sam, lecz nie był w możności, mimo wielu wysiłków, obronić od nich poddzierżawców. Tak, naprzykład, w niektórych częściach Orissy W. W. Hunter stwierdził, że dzierżawcy muszą płacić poza zwykłą tenutą dzierżawną 33 podatki dodatkowe. Płacili za każdym razem, gdy dziecko ich wchodziło w związki małżeńskie. Płacili za pozwolenie wznoszenia budowli, uprawiania trzciny cukrowej, za możność udziału w uroczystościach religijnych i t. d. (*Orissa*, I. 55—9).

gół zaledwie drobną część całości; i w tych niezbyt rzadkich przypadkach, gdzie tenuta pieniężna pozostawała bez zmiany w ciągu długich bardzo okresów czasu, dzierżawca miał pewnego rodzaju udział we własności ziemi, który zawdzięczał w części powściągliwości właściciela, gdy się zdarzyło, że realna wartość czysta ziemi się podniosła, w części zaś również dzięki przymusowi, jaki nakładał na właściciela zwyczaj i opinja publiczna. Siła ta i przymus w pewnej mierze były podobne do siły, która zatrzymuje krople deszczu na framudze okna: krople te pozostają w zupełnym spokoju, póki nie wstrząśnie niemi gwałtowny wiatr, a wówczas wszystkie spadają odrazu; w podobny sposób legalne prawa landlorda, które istniały długo w stanie utajonym, przejawiały się czasem gwałtownie i nagle w okresie wielkich zmian ekonomicznych [1]).

[1]) W czasach dzisiejszych widzimy w Indjach bardzo różnorodne formy dzierżawy, egzystujące obok siebie, czasem pod tą samą nazwą, czasem zaś pod różnemi. Są miejsca, gdzie „radżowie" i główni dzierżawcy są właścicielami ziemi (dzielą pomiędzy sobą własność ziemi), z której muszą dawać określone świadczenia rządowi; i gdzie ów „radża" jest pewien, że nietylko nie zostanie usunięty z ziemi, lecz również, że nie zostanie zmuszony gwałtem do płacenia wyższemu dzierżawcy więcej, niż tę część nadwyżki producenta, którą ściśle określa zwyczaj. W tym przypadku opłata, którą daje, jest, jak to już było powyżej powiedziane, poprostu przekazaniem drugiemu wspólnikowi firmy tej części wpływów firmy, która mu się należy według niepisanych warunków umowy spółki. Nie ma to wogóle charakteru renty. Lecz ta forma dzierżawy istnieje tylko w tych częściach Bengalji, gdzie nie było ostatnio wielkiej dyzlokacji ludności i gdzie prowadzono politykę dostatecznie czynną i sprawiedliwą, aby nie pozwolić wyższym dzierżawcom tyranizować poddzierżawców.

W Indjach rolnik w przeważnej mierze dzierżawi ziemię bezpośrednio od rządu, na podstawie umowy, która może co pewien czas ulegać rewizji. I zasady, na których zawiera się takie umowy, szczególniej na północnym zachodzie i północnym wschodzie Indyj, gdzie kolonizuje się obecnie nowe połacie ziemi, polega na tem, iżby przystosować roczne opłaty do prawdopodobnej nadwyżki produkcji, odliczając rzeczy niezbędne do życia dla rolnika, oraz pewne drobne rzeczy zbytku, odpowiednio do zwyczajowo ustalonej stopy życia w danem miejscu; zakłada się przytem, że rolnik uprawia ziemię z energją i umiejętnością, normalną dla danego miejsca. Tak więc, gdy zostawimy dwóch rolników w tem samem miejscu, obciążenie opłatami i świadczeniami ma tu charakter renty ekonomicznej. Lecz w dwóch okręgach o różnej urodzajności, z których w jednym uprawia ziemię ludność silna i energiczna, a w drugim słaba, będą pobierane opłaty i podatki nierówne; dlatego też, gdy chodzi o porównanie różnych okręgów, to sposób ustalania tych obciążeń będzie miał raczej charakter nakładania podatku, niż pobierania renty. Podatki bowiem są proporcjonalne do czystego dochodu, który w danym czasie rzeczywiście daje ziemia; tenuta dzierżawna natomiast jest proporcjonalna do dochodu, który zdobywa sobie jednostka, posiadająca normalne uzdolnienia: przedsiębiorczy dzierżawca będzie płacił dziesięciokrotnie większy podatek od dziesięciokrotnie więk-

§ 4. Zagadnienie, czy opłaty, które daje rolnik za prawo uprawiania swej ziemi, należy obliczać w mierze pieniężnej, czy też wyrażać w ilości produktu, jest zagadnieniem, które nabiera coraz większej wagi, zarówno w Indjach, jak w Anglji. Obecnie jednak możemy przejść nad

szego dochodu, w porównaniu ze swym sąsiadem, który pracuje w równie korzystnych warunkach i płaci równą tenutę dzierżawną.

Cała historja Indyj w bardzo małym stopniu przypomina tę niezmienną stałość warunków, jaka zapanowała w wiejskich okręgach Anglji od czasu, gdy przestała nawiedzać Anglję wojna, zaraza i głód. W Indjach niemal zawsze dokonywały się daleko sięgające zmiany warunków, w części dlatego, że przychodziły wciąż okresy głodu (jak wykazuje atlas statystyczny Indyj, mało jest bardzo okręgów, których w ostatniem stuleciu nie nawiedziłby raz przynajmniej głód w ostrej formie); w części zaś dlatego, że pustoszyły kraj wojny i podboje; w części wreszcie wskutek tego, że najbogatsze nawet ziemie szybko zamieniają się w nieprzeniknioną dżunglę. Ziemia, która miała najgęstsze zaludnienie, pozbawiona mieszkańców ludzkich, najszybciej staje się pewnem schroniskiem dla dzikich zwierząt, dla jadowitych wężów i malarji; to nie pozwala powrócić tym, którzy opuścili swe siedziby, i zmusza ich często do długich wędrówek, nim znajdą dla siebie nowe siedziby. Gdy ziemia zostanie opustoszona, ci, którzy mają nad nią władzę, to znaczy rząd lub osoby prywatne, ofiarowują ją na bardzo dogodnych warunkach, aby przyciągnąć rolników z innych miejsc; to współubieganie się o dzierżawców rolnych wpływa w bardzo znacznym stopniu na ułożenie się stosunków pomiędzy poddzierżawcami a dzierżawcami wyższego rzędu; wskutek tego poza zmianami zwyczajowo przyjętych warunków dzierżawy, które, choć niedostrzegalne na krótką metę, dokonywały się stale, niemal w każdem miejscu były liczne okresy, w których zrywała się ciągłość dotychczas panującego zwyczaju i zwyciężało ostre współzawodnictwo.

Te wpływy wojny, zarazy i głodu były bardzo silne w Anglji średniowiecznej, lecz działały z mniejszą gwałtownością. A poza tem szybkość dokonywania się niemal wszystkich tych zmian była w Indjach znacznie większa, niżby to miało miejsce, gdyby przeciętna długość życia człowieka była tu taka, jak w chłodniejszym klimacie angielskim. Pokój i dobrobyt dają tedy ludności Indyj możność szybszego znacznie powrotu do warunków normalnych po każdej katastrofie; przytem tradycje każdego pokolenia, dotyczące praktyk pokoleń poprzednich, utrzymują się przez czas krótszy, tak iż zwyczaje stosunkowo niedawno powstałe łatwiej uważa się tutaj za tradycje, mające sankcję odwieczności. Zmiana może się tu dokonywać szybciej, nie zwracając na siebie uwagi ludności.

Nowoczesne pojęcia można zastosować do współczesnych warunków dzierżawy ziemi w Indjach i w krajach wschodnich; tu bowiem mamy dane, które można zbadać wszechstronnie; wyniki tych badań rzucają światło na ciemne i fragmentaryczne dane, dotyczące dzierżawy ziemi w średniowieczu; te ostatnie dane można wprawdzie poddawać badaniu, lecz trudno tutaj o wyczerpującą wszechstronność. Wielce to niebezpieczna wprawdzie rzecz stosować nowoczesne pojęcia do pierwotnych warunków: łatwiej je zastosować źle, niż dobrze. Lecz twierdzenie czasem spotykane, jakoby pojęć tych nie można było wogóle stosować tu z pożytkiem, zdaje się opierać na ujmowaniu celów, metod i wyników analizy, które ma mało wspólnego z tym sposobem ujmowania, jaki został przyjęty w tem dziele i w innych traktatach współczesnych. Porównać *A. Reply* w *Economic Journal*, wrzesień 1892.

niem do porządku i przystąpić do rozważania bardziej istotnego rozróżnienia pomiędzy systemem angielskim dzierżawy a systemem, który w Ameryce nazywa się „udziałowym", a w Europie systemem „metayage'u" [1]).

W znacznej części Europy łacińskiej ziemia podzielona jest na działy, które dzierżawca uprawia sam przy pomocy swej rodziny, a czasem, choć rzadko, przy pomocy kilku najemnych robotników, przyczem właściciel ziemi daje zabudowania, inwentarz żywy, a czasem nawet narzędzia rolne. W Ameryce mało jest wogóle dzierżaw rolnych, przyczem dwie trzecie tych dzierżaw stanowią małe fermy, oddawane ludziom białym z pośród warstw najbiedniejszych, lub wyzwolonym Negrom; tutaj praca i kapitał dzielą pomiędzy siebie w pewien sposób produkcję [2]).

System ten daje możność człowiekowi, który początkowo nie ma własnego kapitału, zdobyć prawo rozporządzania cudzym kapitałem przy niższem obciążeniu, niż w innych warunkach; daje mu też więcej swobody i więcej samodzielności, niżby miał, jako najemny robotnik. Tak więc system ten ma wiele stron dodatnich wszystkich trzech systemów współczesnych, a mianowicie kooperacji, udziału w zyskach i płacy akordowej [3]).

---

[1]) Termin „metayer" odnosi się właściwie tylko do przypadków, w których właściciel ziemi otrzymuje połowę produktu; lecz zazwyczaj stosuje się go do wszelkich umów tego rodzaju, bez względu na liczbową wielkość udziału landlorda. Należy system ten odróżnić od systemu *(Stock lease system)*, w którym właściciel ziemi dostarcza część przynajmniej środków produkcji, lecz dzierżawca kieruje fermą wyłącznie na własne ryzyko za stałą roczną opłatą, którą uiszcza właścicielowi ziemi, jako wynagrodzenie za ziemię i środki produkcji. W Anglji średniowiecznej system ten był bardzo rozpowszechniony, lecz system „metayage'u" nie był również, jak się zdaje, nieznany. Porównać *Six Centuries of Work and Wages*, rozdział X.

[2]) W roku 1880 74% ferm w Stanach Zjednoczonych uprawiali właściciele, 18% zaś, czyli więcej, niż dwie trzecie pozostałej ziemi, wydzierżawiano za pewną część produktu, 8% zaś tylko dzierżawiono według systemu angielskiego. Największy odsetek ferm, uprawianych nie przez właściciela, wykazywały Stany Południowe. W niektórych przypadkach właściciel ziemi dostarcza nietylko koni i mułów, lecz i paszy dla nich; w tym przypadku rolnik, — który we Francji nazywałby się nie *metayer*, lecz *maître valet*, — znajduje się niemal w położeniu najemnego robotnika, wynagradzanego częścią produktu, który on sam wytwarza, na podobieństwo najemnego rybaka, którego wynagrodzenie stanowi część połowu. Udział dzierżawcy waha się od 1/3, gdy ziemia jest bogata i gdy zbiór wymaga niewielkiego nakładu pracy, do 4/5, gdy uprawa wymaga dużego wysiłku, a właściciel ziemi daje do rozporządzenia niewielką sumę kapitału. Dużo dać może badanie różnych i licznych systemów udziału dzierżawcy w rozdziale produktu.

[3]) Umowa pomiędzy wydawcą i autorem, według której autor otrzymuje po-

„Metayer" ma więcej swobody, niż najemny pracownik; ma jednak mniej, niż fermer angielski. Właściciel ziemi, którą on uprawia, musi zużywać wiele czasu i trudu bądź sam, bądź stawiając płatnego agenta, na to, ażeby dzierżawcę utrzymać przy pracy; musi też wydawać na to znaczne sumy, które, choć występują w rachunkach pod inną nazwą, są w rzeczywistości zarobkiem za kierownictwo. Gdy bowiem dzierżawca musi oddać właścicielowi połowę przychodu od każdej dozy kapitału i pracy, które wkłada w ziemię, to nie będzie leżało w jego interesie, aby wkładać dozy, od których całkowity przychód nie będzie co najmniej dwukrotnie większy od quantum, które wystarcza do wynagrodzenia jego pracy i kapitału. Jeżeli tedy ma zupełną swobodę wyboru w sprawach, tyczących się uprawy ziemi, to będzie uprawiał ją znacznie mniej intensywnie, niż przy angielskim systemie dzierżawy; będzie wkładał w ziemię tylko taką ilość kapitału i pracy, jaka da mu znacznie więcej, niż podwójne quantum przychodu, wystarczającego do opłacenia jego wysiłków: tak iż właściciel dzierżawionej przez niego ziemi otrzyma udział znacznie mniejszy nawet w rozdziale tych dóz przychodu, niżby otrzymał według systemu stałych opłat [1]).

Tak się rzecz przedstawia w wielu krajach Europy, gdzie dzierżawca w praktyce ma stałe warunki dzierżawy; w tych warunkach właściciel ziemi tylko przez stałą swą ingerencję może wymóc na dzierżawcy, iżby ten wkładał w uprawę stałe quantum pracy, i przeszkodzić

łowę zysków, podobna jest pod wieloma względami do umowy pomiędzy właścicielem ziemi i „metayer".

[1]) Najlepiej można się o tem przekonać przy pomocy takich diagramów, jakiemi posługiwaliśmy się w księdze IV, w rozdziale III. Narysujmy *krzywą udziału dzierżawcy* w ten sposób, ażeby jej odległość ponad OD była o połowę (względnie o jedną trzecią lub dwie trzecie) większa, niż odległość AC od OD; pole poniżej tej krzywej będzie przedstawiało udział dzierżawcy, a pole powyżej krzywej — udział właściciela ziemi. OH będzie, jak poprzednio, przychodem, którego potrzeba do wynagrodzenia dzierżawcy za jedną dozę nakładu; otóż jeżeli pozostawi się dzierżawcy swobodę działania, to nie będzie on prowadził uprawy poza ten punkt, w którym krzywa udziału dzierżawcy przecina HC: i udział właściciela przy lżejszej uprawie, będzie wskutek tego mniejszy w stosunku do przychodów, niżby to było w systemie angielskim. Diagramy tego rodzaju mogą ilustrować, w jaki sposób analiza czynników, które rządzą nadwyżką producenta ziemi, przeprowadzona przez Ricarda, da się zastosować do innych systemów dzierżawy, niż system angielski. Pewna dalsza zmiana da możność przystosowania tych diagramów do takich zwyczajów, jakie znajdujemy w Persji, gdzie ziemia sama posiada małą wartość i gdzie „plon dzieli się na pięć części, które przypadają w udziale następującym czynnikom: jedna — ziemi; druga — irygacjom wodnym i t. d.; trzecia — ziarnu zasiewnemu; czwarta — pracy, a piąta — inwentarzowi żywemu. Właściciel ziemi jest zazwyczaj właścicielem dwóch z pośród tych czynników produkcji, tak iż otrzymuje $^2/_5$ zbioru".

temu, iżby dzierżawca nie używał inwentarza żywego do pracy ubocznej, której owocami nie dzieli się z właścicielem fermy.

Lecz nawet w tych okręgach, w których warunki są najbardziej niezmienne, ilość i jakość środków produkcji, które według prawa zwyczajowego właściciel winien dostarczać dzierżawcy, ulegają stałej, choć niedostrzegalnej zmianie, przystosowując się do zmieniającego się ustosunkowania popytu i podaży. Jeżeli zaś dzierżawca nie ma stałych i niezmiennych warunków dzierżawy, właściciel ziemi może swobodnie i z rozmysłem zmieniać stosunek pomiędzy ilością kapitału i pracy, jaką ma dostarczać z jednej strony dzierżawca, a z drugiej on sam, przystosowując się do warunków w każdym poszczególnym przypadku [1])

Jest rzeczą oczywistą, że dodatnie strony metayage'u są znaczne, gdy fermy dzierżawione są bardzo małe, gdy dzierżawcy są biedni, a właściciele ziemi nie cofają się przed ponoszeniem znacznego trudu i zajmują się drobnemi sprawami; system ten natomiast nie jest odpowiedni, gdy chodzi o dzierżawy dość duże na to, iżby dawały pole dla przedsiębiorczości zdolnego i samodzielnego dzierżawcy. System ten łączy się zazwyczaj z systemem własności włościańskiej; rozważymy to w dalszych wywodach.

---

[1]) Tak się dzieje już w Ameryce i w wielu częściach Francji; i ludzie kompetentni uważają, że można tę praktykę zastosować szeroko i natchnąć nowem życiem system metayage'u, który jeszcze niedawno uważano za system, znajdujący się w upadku. Gdyby tę reformę przeprowadzić radykalnie, to uprawa prowadzona byłaby mniej więcej do tych samych granic i dawałaby właścicielowi ziemi ten sam dochód, jaki otrzymywałby on w systemie angielskim, o ile ziemia byłaby równie urodzajna i posiadała równie dobre warunki sytuacyjne przy tym samym kapitale i w miejscu, gdzie normalna umiejętność i przedsiębiorczość kandydatów na dzierżawców jest ta sama.

Co się tyczy elastyczności metayage'u we Francji, porównać artykuł Higgs'a i Lambelin'a w *Economic Journal*, marzec 1894, oraz Leroy-Beaulieu *Repartition des Richesses*, rozdział IV.

Przedstawiając sprawę na diagramie, jak w przypisku poprzednim, wyrazimy kapitał obrotowy, który dostarcza właściciel ziemi, zapomocą odcinka OK, wyznaczonego wzdłuż prostej OD. Jeżeli właściciel ziemi może swobodnie regulować wysokość quantum OK zgodnie z własnemi interesami i jeżeli może targować się ze swym dzierżawcą o ilość pracy, którą wkłada ten ostatni, to wówczas można dowieść geometrycznie, że właściciel ziemi tak unormuje quantum OK, iż zmusi dzierżawcę do uprawiania ziemi z równą intensywnością, jak w systemie angielskim; i udział właściciela w dochodzie będzie taki sam, jak w tym systemie. Jeżeli zaś nie może modyfikować quantum OK, lecz ma możność regulowania ilości pracy dzierżawcy, wówczas przy pewnym określonym przebiegu krzywej produkcji uprawa będzie intensywniejsza, niż w systemie angielskim, lecz udział właściciela będzie cokolwiek mniejszy. Ten wynik paradoksalny jest w pewnej mierze interesujący dla nauki, lecz ma niewielkie znaczenie praktyczne.

§ 5. Pozycja właściciela włościanina ma poważne strony dodatnie. Może on czynić, co mu się podoba, nie ciąży na nim ingerencja właściciela ziemi i nie dręczy go obawa o to, iżby ktoś inny nie zbierał owoców jego pracy i jego poświęceń. Poczucie własności daje mu szacunek dla samego siebie, daje stałość charakteru, czyni go przewidującym i umiarkowanym w nawykach życiowych. Nie pozostaje on nigdy bez zajęcia i rzadko patrzy na swą pracę, jako na trudny wysiłek jedynie; wkłada ją bowiem w ziemię, którą kocha.

Magiczna siła własności zamienia piasek w złoto, powiedział Arthur Young. Tak jest bezwątpienia w wielu przypadkach, gdzie właściciel jest człowiekiem wyjątkowej energji. Lecz tacy ludzie pracowaliby może równie dobrze, a może nawet osiągaliby lepsze wyniki, gdyby widno krąg ich nie ograniczał się do wąskiej sfery pragnień właściciela zagrody włościańskiej. W rzeczywistości bowiem obraz ten ma jeszcze inną stronę. „Ziemia, powiadają ludzie, jest najlepszą kasą oszczędnościową dla pracującego człowieka". Czasem jest ona dopiero drugą z rzeczy najlepszych. Najlepszą bowiem rzeczą jest energja własna rolnika i jego dzieci; właściciel włościanin tymczasem tak wyłącznie pochłonięty jest myślą o swojej ziemi, że często nie myśli o niczem innem. Wielu nawet najbogatszych włościan skąpi sobie i swym rodzinom jedzenia: punktem ich dumy jest imponujący wygląd ich domu i mebli, lecz sami dla oszczędności mieszkają w kuchni i w rzeczywistości znajdują się w gorszych warunkach mieszkaniowych i odżywiają się gorzej, niż wyższe warstwy angielskich zagrodników. Najbiedniejsi pośród nich pracują ciężko i bardzo długo, nie osiągając wielkich wyników, gdyż odżywiają się gorzej, niż najbiedniejsi robotnicy angielscy. Nie rozumieją, że bogactwo jest pożyteczne, jako środek do osiągnięcia realnego dochodu w postaci pewnego quantum szczęścia; poświęcają cel dla środków [1]).

Należy pamiętać, że rolnicy angielscy reprezentują raczej ujemne, niż dodatnie konsekwencje systemu angielskiego. Są oni potomkami ludzi, którzy przez wiele kolejnych pokoleń nie umieli wykorzystać warunków i sposobności, dzięki którym ich bardziej zdolni i bardziej

[1]) Termin „właściciel włościanin" jest bardzo niejasny: obejmuje on wielu ludzi, którzy przez małżeństwa zebrali w jednych rękach wyniki ciężkiej pracy i cierpliwego oszczędzania wielu pokoleń; we Francji tacy ludzie mogli dawać pożyczki rządowi po wielkiej wojnie z Niemcami. Oszczędności, które może zrobić przeciętny włościanin, są bardzo małe i w trzech przypadkach na cztery ziemia jego niszczeje wskutek braku kapitału: może się zdarzyć, że zebrał on lub włożył w ziemię jakąś niewielką sumę pieniędzy, lecz niema dobrej racji, ażeby przypuszczać, że bywa tak często.

przedsiębiorczy towarzysze dochodzili do kierowniczych stanowisk w miejscu rodzinnem i, co znacznie ważniejsza, zdobywali władzę nad większą częścią powierzchni globu ziemskiego. Pośród przyczyn, które złożyły się na to, że rasa angielska stała się głównym właścicielem Nowego Świata, najważniejszą jest to, że duch odważnej przedsiębiorczości nie pozwalał naogół człowiekowi, który był dostatecznie bogaty, aby stać się właścicielem posiadłości włościańskiej, zadowolić się życiem ospałem i skąpym dochodem włościanina. Pośród zaś przyczyn, które podtrzymywały i rozwijały tę przedsiębiorczość, najważniejszą było to, że nie było tu pokus do tego, aby czekać na niewielkie dziedzictwo i zawierać związki małżeńskie ze względu na majątek, zamiast kierować się wolnym indywidualnym wyborem: tam, gdzie przeważała własność włościańska, pokusy te często osłabiały energję młodych ludzi.

Było to w części skutkiem braku tych właśnie pokus, że „fermerzy" amerykańscy, jakkolwiek należą do klasy ludzi, uprawiających własną ziemię własnemi rękami, nie są podobni do „właścicieli włościan". Dochód swój lokują rozumnie, rozwijając energję własną i energję swych dzieci; ona też stanowi główną część ich kapitału, ziemia ich bowiem zazwyczaj ma bardzo niewielką wartość. Umysł ich zawsze jest czynny; i jakkolwiek wielu z pośród nich posiada bardzo małą techniczną znajomość rolnictwa, to jednak ich bystrość umysłu i obrotność daje im możność znalezienia najlepszego rozwiązania zagadnień, które stają przed nimi, przytem niemal nigdy nie popełniają błędu.

Tem zagadnieniem, które staje przed nimi, jest zazwyczaj to, iżby otrzymać dużą ilość produktu w stosunku do pracy, włożonej w jego wyprodukowanie, choć jednocześnie nieznaczną w stosunku do obfitości ziemi, którą mają do dyspozycji. W niektórych częściach Ameryki jednak, gdzie ziemia zaczyna nabierać wartości, wynikającej z jej braku, i gdzie bezpośrednie sąsiedztwo dobrych rynków czyni intensywną uprawę rzeczą zyskowną, — tam metody prowadzenia gospodarstwa rolnego i system dzierżawienia przekształcają się na modłę angielską. W ostatnich zaś latach zaczęła przejawiać się u rodowitych Amerykan tendencja do tego, iżby oddawć fermy, znajdujące się na Zachodzie, ludziom, którzy niedawno przybyli z Europy; w podobny sposób przeszły wcześniej już w ręce przybyszów europejskich fermy na Wschodzie, a jeszcze dawniej przeszedł przemysł włóknisty.

§ 6. Powróćmy teraz do angielskiego systemu dzierżawy. Ma on wiele braków i błędów pod wieloma względami; lecz system ten był bodźcem dla rozwoju przedsiębiorczości i energji i środkiem ich ekonomizowania; a dzięki temu, że z pomocą przychodziło położenie geograficzne Anglji i pokój zewnętrzny, system ten dał Anglji przodujące

stanowisko w świecie w sprawach wytwórczości fabrycznej, kolonizacji, oraz, choć w mniej znacznym stopniu, w rolnictwie. Anglja w sprawach rolnych nauczyła się wiele od innych krajów, a szczególniej od Holandji; naogół jednak nauczyła ona inne kraje więcej, niż sama się od nich nauczyła. I niema dzisiaj drugiego kraju poza Holandją, który możnaby porównać z Anglją pod względem ilości wytworzonego produktu w stosunku do jednostki urodzajnej ziemi; niema też kraju w Europie, któryby otrzymywał mniej więcej równie wysoki przychód w stosunku do pracy, włożonej w produkcję [1]).

Główną zasługą systemu angielskiego jest to, że daje możność właścicielowi ziemi zachować odpowiedzialność za tę część i tylko za tę część własności, na którą może roztoczyć nadzór bez wielkiego trudu dla siebie i bez wielkich uciążliwości dla dzierżawcy; za tę część, która nie wymaga stałego wglądania w drobne szczegóły, jakkolwiek wymaga przedsiębiorczości i umiejętności sądzenia o rzeczach. Na jego część własności składa się ziemia, budynki i trwałe ulepszenia, — co w Anglji stanowi przeciętnie pięciokrotną wartość tego, co wnosi sam dzierżawca; przytem właściciel gotów jest wnieść swój udział do przedsiębiorstwa pod warunkiem otrzymywania czystej renty, która rzadko dochodzi do trzech od sta w stosunku do wartości jego udziału. Niema poza rolnictwem takich interesów, w których człowiek, potrzebujący kapitału, mógłby go zdobyć drogą pożyczki równie nisko procentowej i w których mógłby zdobywać tą drogą tak znaczną część kapitału, którym operuje, choćby nawet gotów był płacić procent bardzo wysoki. O francuskim „metayer“ można powiedzieć, że w równej mierze operuje pożyczonym kapitałem, lecz płaci za to znacznie wyższy procent [2]).

---

[1]) Mogłoby się wydawać, że Anglja otrzymuje więcej produktu z jednostki urodzajnej, niż Holandja nawet, choć co do tego istnieją pewne wątpliwości. Niderlandy utorowały Anglji drogę w wielu kierunkach działalności przemysłowej, w większej ilości kierunków, niż jakikolwiek inny kraj; i ta działalność wytwórcza rozlała się z gęsto zaludnionych miast na cały obszar kraju. Lecz błędne jest powszechne mniemanie, iż Niderlandy utrzymują ludność równie gęstą, jak Anglja, a mimo to eksportują znaczną ilość produktów rolniczych. Belgja bowiem importuje znaczną część potrzebnych jej środków żywnościowych; i nawet Holandja importuje taką samą ilość środków żywnościowych, jak wywozi, jakkolwiek jej ludność nierolnicza jest stosunkowo nieliczna. We Francji plon zbóż, a nawet kartofli, jest przeciętnie dwa razy mniejszy, niż plon w Anglji właściwej; również waga inwentarza żywego i owiec w stosunku do powierzchni ziemi jest we Francji mniej więcej dwa razy mniejsza, niż w Anglji. Z drugiej strony, drobni rolnicy francuscy celują w hodowli drobiu i w produkcji owoców, oraz innych produktów wysokowartościowych, na których wytwarzanie pozwala wspaniały klimat francuski.

[2]) Gdy chodzi o długie okresy czasu, można uważać, że właściciel ziemi jest

Drugą zasługą systemu angielskiego, która w części jest konsekwencją pierwszej, jest to, że daje on właścicielowi ziemi znaczną swobodę wyboru zdolnego i odpowiedzialnego dzierżawcy. O ile chodzi o kierowanie uprawą ziemi, to, w przeciwstawieniu do faktu posiadania ziemi na własność, fakt urodzenia się z tych lub innych rodziców znaczy w Anglji mniej, niż w jakimkolwiek kraju Europy. Lecz widzieliśmy już powyżej, że nawet w Anglji współczesnej fakt urodzenia się z tych, a nie innych rodziców znaczy bardzo wiele, gdy chodzi o dostęp do stanowisk kierowniczych we wszelkiego rodzaju przedsiębiorstwach, do zawodów wyzwolonych, a nawet do tych gałęzi pracy ręcznej, która wymaga wykwalifikowania. Fakt ten ma cokolwiek większe znaczenie w rolnictwie angielskiem: dodatnie bowiem, czy ujemne właściwości charakteru landlordów składają się łącznie na to, iż nie wybierają oni dzierżawców według zasad ściśle handlowych i że niezbyt często szukają ich poza obrębem najbliższej okolicy [1]).

§ 7. Liczba ludzi, którzy mają możność robienia postępów w metodzie prowadzenia gospodarstwa rolnego, jest bardzo wielka. Ponieważ zaś różne gałęzie rolnictwa różnią się pomiędzy sobą pod względem swego ogólnego charakteru niemniej, niż różne gałęzie przemysłu, przeto możnaby było oczekiwać, że nowe idee winnyby tu powstawać jedna po drugiej szybko, i również z szybkością się rozpowszechniać. Tymczasem w rzeczywistości postęp dokonywał się tu powoli. Rolnicy bowiem, najbardziej obdarzeni przedsiębiorczością, dążą do miasta, ci zaś, którzy pozostają na ziemi, żyją życiem mniej lub więcej odosobnionem; wskutek zaś doboru naturalnego i wychowania umysł ich był zawsze mniej ruchliwy, niż umysł ludzi miasta, i nie tak łatwo tworzył nowe idee, a nawet nie tak łatwo wchodził na nowe, przez innych utorowane drogi. Co więcej, w przeciwstawieniu do przedsiębiorcy przemysłowego, który niemal zawsze może bez obawy naśladować system wytwórczości, przyjęty z dobrym wynikiem przez innego wytwórcę w tej samej gałęzi produkcji, rolnik tego czynić nie może: każda ferma bo-

---

wspólnikiem czynnym i że rola jego w spółce jest dominująca; gdy chodzi natomiast o krótkie okresy, to jest on raczej cichym wspólnikiem. Co się tyczy roli, jaką gra jego przedsiębiorczość, porównać Argyll'a *Unseen Foundations of Society*, szczególniej 374.

[1]) Do dzisiaj jeszcze (1907) istnieje znaczna różnica poglądów na to, w jakim stopniu nawyki właściciela ziemi, łącznie z istniejącym systemem dzierżawy, stoją na przeszkodzie do tworzenia się nowych małych jednostek dzierżawnych, które mogłyby dawać inteligentnego pracownika rolnego, mającego widoki na stworzenie samodzielnego i własnego gospodarstwa z równą łatwością, z jaką rzemieślnik może założyć sklep detaliczny, lub zakład reparacyjny.

wiem ma pewne swoiste jej warunki, nieznacznie różniące się od warunków innej fermy, tak iż nieoględne przejmowanie metod produkcji, które dały dobry wynik nawet w bezpośredniem sąsiedztwie, łatwo dać może wynik zły; zły zaś wynik umacnia innych sąsiadów w wierze, że stare i wypróbowane metody są najlepsze.

Dalej, różnorodność szczegółów prowadzenia gospodarstwa rolnego sprawia, że należyte prowadzenie rachunków gospodarstwa rolnego nastręcza duże trudności. Jest tu tak wiele produktów łącznych i tak wiele produktów ubocznych, tak różne i zawiłe są stosunki wzajemnej zależności pomiędzy hodowlą zwierząt i roślin, tak odmienne przytem, gdy chodzi o różne rośliny uprawne i różne metody żywienia inwentarza, iż przeciętny fermer, gdyby nawet tak lubił rachunki, jak w rzeczywistości ma do nich wstręt, miałby poważną trudność ustalenia inną drogą, niż drogą napół instynktownego domysłu, jaka cena produktu pokryje dokładnie koszt wyprodukowania pewnego quantum ponad miarę przeciętną. Rolnik może obliczyć koszt pierwotny w sposób mniej więcej pewny; rzadko natomiast może obliczyć rzeczywisty koszt całkowity, to zaś zwiększa trudność szybkiego korzystania z nauk, jakie daje doświadczenie i robienie postępów dzięki tym naukom [1]).

Jest jeszcze inna różnica pomiędzy działaniem konkurencji w rolnictwie i przemyśle. Jeżeli jakiś producent przemysłowy jest mało przedsiębiorczy, to inni mają możność wykorzystania tych możliwości, któ-

---

[1]) Trudność ta jest nawet większa jeszcze, gdy chodzi o małe fermy. Kapitalistyczny fermer bowiem w każdym razie mierzy koszt pierwotny miarą pieniężną. Natomiast rolnik, który pracuje na roli sam, często wkłada w ziemię taką ilość pracy, jaką czuje się zdolny włożyć, nie obliczając starannie wartości pieniężnej tej pracy w stosunku do wartości jej wytworu.

Włościanin właściciel podobny jest do kierowników innych drobnych przedsiębiorstw pod tym względem, iż gotów jest równie, jak i oni, pracować ciężej i za mniejsze wynagrodzenie, niż ci, których najmuje. Niemniej jednak różni się od drobnych majstrów w przemyśle tem, że nie donajmuje pracowników, nawet wówczas, gdy opłaciłoby się to uczynić. Jeżeli praca, jaką włościanin wraz z swoją rodziną może włożyć w ziemię, nie wystarcza w zupełności do normalnej jej uprawy, to, naogół biorąc, ziemia pozostaje uprawiona niedostatecznie; jeżeli zaś włościanin może dać więcej pracy, niż potrzeba, to często ziemia zostaje uprawiona poza granicę zyskowności. Jest regułą powszechną, że ludzie, którzy oddają swój czas wolny od głównego swego zajęcia innej pracy, często uważają zarobki w tej drugiej dziedzinie, choćby były najniższe, za zysk ponadprogramowy; i czasem pracują za wynagrodzenie, które nie wystarczyłoby na opędzenie najniezbędniejszych potrzeb, gdyby trzeba było żyć z tego zajęcia. Odnosi się to szczególniej do tych przypadków, gdzie dodatkowem zajęciem jest uprawa małego kawałka ziemi, w części przy pomocy niedostatecznych narzędzi, z racji tego, że daje ona zadowolenie.

re on pozostawia niewyzyskane; gdy natomiast jeden właściciel ziemi nie wyzyskuje w sposób najlepszy wszystkich możliwości, jakie tkwią w jego ziemi, inni właściciele nie mogą pokryć wynikającego stąd ubytku, nie wywołując działania tendencji do zmniejszania się przychodu; to też jego brak rozsądku i przedsiębiorczości sprawia, że (graniczna) cena podaży zwiększa się cokolwiek w porównaniu z tem, jakąby być mogła, gdyby on gospodarował dobrze [1]). Niemniej, różnica pomiędzy obu przypadkami jest tylko różnicą stopnia; rozwój bowiem każdej gałęzi przemysłu może się znacznie opóźnić wskutek tego, że obniży się umiejętność prowadzenia interesów i przedsiębiorczość kierowników firm, przodujących w danej gałęzi wytwórczości. Najważniejsze ulepszenia w dziedzinie rolnictwa zostały dokonane przez właścicieli ziemi, którzy sami byli ludźmi miasta, lub co najmniej byli związani w znacznej mierze z ludźmi miasta, oraz przez producentów, pracujących w gałęziach przemysłu, pomocniczych dla rolnictwa [2]).

§ 8. Natura daje naogół przychód mniej, niż proporcjonalny, gdy zwiększa się nakład pracy o pewnej wydajności; jednakże ta część produkcji, która jest wynikiem pracy człowieka, podlega, naogół biorąc, prawu zwiększania się przychodu (to znaczy, ogólny wynik tej pracy zwiększa się więcej, niż proporcjonalnie do ilości rąk pracy), zarówno w rolnictwie, jak przemyśle [3]). Niemniej oszczędności w produkcji na wielką skalę nie są zupełnie podobne w obu przypadkach.

Przedewszystkiem, produkcja rolna musi rozciągać się na duży obszar ziemi; przedsiębiorstwo przemysłowe może sprowadzać surowiec zdaleka; natomiast rolnik musi szukać terenu pracy. Dalej rolnik musi przystosowywać swą pracę do pory roku i rzadko może ograniczyć się całkowicie do jednego rodzaju pracy; wskutek tego rolnictwo, nawet przy systemie angielskim, nie może posuwać się szybko w kierunku, wytkniętym przez metody produkcji przemysłowej.

A jednak istnieją siły, które starają się popchnąć rolnictwo w tym kierunku. Postęp wynalazków stale zwiększa ilość przydatnych, choć kosztownych maszyn, których większość drobny fermer może używać tylko w ciągu bardzo krótkiego okresu czasu. Niektóre z nich może on wynająć; wielu jednak może używać tylko, o ile wejdzie w poro-

---

[1]) Porównać księgę VI, rozdział II, § 5, oraz wskazówki bibljograficzne tam podane.

[2]) Prothero, *English Farming*, rozdział VI, daje przykłady długotrwałego przeciwstawiania się zmianom, i dodaje, że jeszcze w roku 1634 została uchwalona w Anglji ustawa „przeciw oraniu zapomocą sochy".

[3]) Porównać księgę IV, rozdział III, § 5, 6.

zumienie ze swymi sąsiadami; lecz upowszechnieniu się tej kooperacji stają na przeszkodzie zmiany pogody [1]).

Rolnik musi wyjść poza rezultaty własnego doświadczenia i doświadczenia swych ojców, ażeby utrzymać się na poziomie zmian, które się dokonywają współcześnie. Winien umieć śledzić postępy nauk rolniczych i praktyki dostatecznie szczegółowo, ażeby widzieć najważniejsze zastosowania praktyczne, jakie one mieć mogą dla jego własnego gospodarstwa. Wymaga to właściwie wyszkolonego i obrotnego umysłu; i rolnik, który posiada te własności umysłu, mógłby znaleźć czas, ażeby nadawać ogólny kierunek gospodarstwu, składającemu się z wielu setek, a nawet wielu tysięcy hektarów; proste nadzorowanie pracy robotników w szczegółach nie jest zadaniem, któreby odpowiadało uzdolnieniom takiego człowieka. Praca, którą winienby on wykonywać, byłaby równie trudna, jak praca kierownika dużego przedsiębiorstwa przemysłowego, który nie zużywa swej energji na drobiazgowy nadzór, lecz może go łatwo powierzyć najemnym siłom pomocniczym. Rolnik, który może wykonywać pracę tego wyższego rodzaju, musi tracić energję na pracę niższego rzędu, o ile nie zatrudnia licznych zastępów robotników, z których każdy pracuje pod dozorem odpowiedzialnego przodownika. Lecz mało jest gospodarstw rolnych, w których znajduje się teren dla pracy tak uzdolnionego kierownika, dlatego też zawód rolniczy pociąga tak mało ludzi naprawdę zdolnych; siły najbardziej uzdolnione i przedsiębiorcze unikają naogół rolnictwa i zwracają się ku gałęziom wytwórczości, w których jest miejsce dla ludzi, posiadających pierwszorzędne uzdolnienia do najwyższych rodzajów pracy, i w których, co za tem idzie, można osiągnąć wysokie zarobki za kierownictwo [2]).

---

[1]) W stosunku zarówno do siły parowej, jak i do siły ręcznej, siła konia jest droższa w Anglji, niż w większości innych krajów. Anglja zdobyła przodujące stanowisko w ulepszaniu parowych maszyn rolnych. Taniość siły konia przemawia raczej, naogół biorąc, na korzyść średniej wielkości gospodarstw rolnych, a na niekorzyść bardzo małych; natomiast taniość siły parowej i siły motorów spalinowych jest argumentem, przemawiającym na korzyść bardzo wielkich jednostek rolnych, — chyba, że można wynajmować polne maszyny parowe korzystnie i w odpowiednim czasie.

[2]) Eksperyment tworzenia wielkich gospodarstw rolnych jest trudny i kosztowny, ponieważ wymaga zabudowań gospodarczych i środków komunikacyjnych, specjalnie do tego przystosowanych, przytem może mieć do pokonania duży opór, jaki stawia zwyczaj i uprzedzenie uczuciowe, niezupełnie niezdrowe. I ryzyko takiego eksperymentu byłoby duże; w podobnych przypadkach bowiem ludzi, którzy torują dopiero drogę, spotyka często niepowodzenie, jakkolwiek może się później okazać, że utorowana przez nich droga jest najlepsza i najłatwiejsza.

Jeżeli przyjąć, jak to się czyni obecnie, że kierownik gospodarstwa rolnego nie musi koniecznie pracować stale razem ze swymi ludźmi i pobudzać ich swą obecnością, to ze względu na ekonomję produkcji zdaje się być rzeczą najlepszą, aby jednostki gospodarcze były jak największe, o ile to tylko możliwe przy istniejących warunkach tenuty dzierżawnej, — tak, iżby mogły znaleźć zastosowanie wyspecjalizowane maszyny i aby kierownik gospodarstwa mógł znaleźć pole działania dla wybitnych uzdolnień. Jeżeli natomiast jednostka rolna nie jest bardzo wielka i jeżeli, jak to często bywa, kierownik gospodarstwa nie posiada większych uzdolnień i bardziej żywego umysłu, niż przeciętny przodownik wyższego rzędu w przemyśle, wówczas jest najlepszą rzeczą dla innych, a na długą metę i dla niego samego, iżby powrócił do starego systemu współpracy ze swymi ludźmi. Dobrze też byłoby, być może, gdyby również żona jego powróciła do tych lżejszych zajęć domowych i gospodarczych, które zgodnie z tradycją wykonywać powinna. Zajęcia te wymagają rozwagi i rozsądku, i dadzą się pogodzić z wykształceniem i kulturą; połączone z kulturą, podniosłyby raczej, niż obniżyły, poziom jej życia i dałyby jej realne podstawy do dobrej sytuacji społecznej. Są pewne racje, ażeby mniemać, że bezwzględne działanie zasady naturalnego doboru usuwa obecnie z ziemi tych rolników, którzy nie mają uzdolnień do trudnej pracy umysłowej, a jednocześnie uchylają się od pracy fizycznej. Miejsce ich zajmują ludzie o uzdolnieniach przyrodzonych więcej, niż przeciętnych, którzy dzięki współczesnemu wychowaniu i oświacie wznoszą się wyżej z warstwy robotniczej, którzy posiadają zupełnie dostateczne uzdolnienia do tego, iżby kierować zwykłą rutyniczną pracą fermy wzorowej i którzy dają jej nowe życie i nowego ducha, wymagając od swych ludzi, ażeby pracowali wraz z nimi, nie zaś, aby pracowali pozostawieni sami sobie. Jeżeli pominiemy bardzo wielkie gospodarstwa rolne, to przyszłość bezpośrednia angielskiego rolnictwa zdaje się być związana raczej

---

Wiedza nasza w wielu sprawach spornych zwiększyłaby się znacznie i zdobylibyśmy cenne przewodnictwo na przyszłość, gdyby jakiś człowiek prywatny, jakieś towarzystwo akcyjne, lub stowarzyszenie współdzielcze przeprowadziło kilka starannych eksperymentów, co się tyczy tak zwanych „ferm fabrycznych“ (*factory farms*). Według tego systemu istniałby centralny zespół budynków (mógłby być ewentualnie więcej, niż jeden taki ośrodek), od którego drogi, a nawet lekkie tramwaje, prowadziłyby we wszystkich kierunkach. W tych budynkach zostałyby zastosowane uznane zasady prowadzenia fabryk, maszyny byłyby wyspecjalizowane i używane ekonomicznie, unikałoby się straty materjału, użytkowałoby się produkty uboczne, a nadewszystko siły najlepiej wyszkolone i największe uzdolnienia kierownicze znalazłyby tu pracę, jedynie naprawdę im odpowiadającą.

z małemi gospodarstwami, opartemi na tych zasadach. Małe gospodarstwa mają poważne strony dodatnie wszędzie tam, gdzie tyle starania trzeba włożyć w poszczególne rośliny, że maszyny nie mają zastosowania. Lecz nowoczesne zastosowania metod naukowych nadają coraz to większe znaczenie tym oszczędnościom technicznej pracy wykwalifikowanej, które można osiągnąć naprzykład w dużych inspektach doborowych kwiatów i owoców, jeśli się pracuje z dobrze opłaconymi pomocnikami.

§ 9. Możemy teraz rozważyć, w jakim stopniu właściciel ziemi we własnym swym interesie gotów jest przystosować wielkość jednostki gospodarczej do realnych potrzeb społecznych. Małe gospodarstwa często wymagają kosztownych w stosunku do powierzchni budynków, dróg i ogrodzeń, oraz większego trudu i większych kosztów kierownictwa, niż duże gospodarstwa; przytem kierownik dużej fermy, której część ziemi jest urodzajna, może wykorzystać produkcyjnie również i części mniej urodzajne, gdy tymczasem małe gospodarstwa mogą rozwijać się pomyślnie, naogół biorąc, tylko na dobrych ziemiach [1]). To też renta surowa z jednostki powierzchni musi tu być zawsze większa, niż renta z dużych gospodarstw. Twierdzą jednak niektórzy, że szczególniej, gdy ziemia jest bardzo obciążona osadami, właściciele ziemi niechętnie ponoszą koszt dzielenia gospodarstw na mniejsze fermy, o ile nie widzą perspektyw na to, że renta z małych gospodarstw da im poza wysokim zyskiem z nakładu dokonanego poważny fundusz ubezpieczeniowy na wypadek, że będą musieli znowu łączyć rozdzielone gospodarstwa; twierdzą też niektórzy, że renta z małych gospodarstw, szczególniej z kilkuhektarowych, jest niesłychanie wielka w niektórych okolicach Anglji. Czasem przesądy landlorda i chęć zachowania niepodlegającego dyskusji autorytetu sprawia, że nie chce on w żaden sposób sprzedać, ani wydzierżawić ziemi ludziom, którzy nie są z nim zgodni w poglądach społecznych, politycznych lub religijnych. Zdaje się być rzeczą pewną, że zło tego rodzaju ograniczało się zawsze do

[1]) Interpretacja tego terminu zależy od warunków miejscowych i od potrzeb indywidualnych. Maximum korzyści, a minimum stron ujemnych przedstawiają małe gospodarstwa, gdy chodzi o stałe pastwiska w pobliżu miasta lub okręgu przemysłowego. Gdy chodzi o małe gospodarstwa z ziemią orną, to gleba nie powinna być zbyt lekka, lecz raczej ciężka i możliwie jak najbogatsza. Tyczy się to szczególnie gospodarstw tak małych, iż znajduje w nich szerokie zastosowanie łopata. Drobny rolnik często może opłacić tenutę dzierżawną znacznie łatwiej, gdy ziemia jest pagórkowata i nierówna, tutaj bowiem traci on bardzo niewiele na tem, iż nie rozporządza maszynami.

nielicznych okręgów i że obecnie zmniejsza się nader szybko: niemniej słusznie zwracało ono na siebie uwagę, w każdym bowiem okręgu istnieje potrzeba społeczna gospodarstw małych, tak samo jak dużych, potrzeba drobnych działek i wielkich ogrodów, oraz, naogół biorąc, potrzeba gospodarstw rolnych tak drobnych, iżby mogli je prowadzić ludzie, którzy poza tem mają inne zajęcia [1]).

Wreszcie, jakkolwiek własność włościańska, jako system, nie odpowiada ekonomicznym warunkom Anglji, jej glebie, jej klimatowi i temperamentowi jej ludności, to jednak jest pewna liczba właścicieli włościan w Anglji, którzy są całkowicie szczęśliwi; inni, również nieliczni, nabyliby małe kawałki ziemi i żyliby na nich szczęśliwie, gdyby mogli kupić to właśnie, czego chcą, i tam, gdzie chcą. Mają charakter tego rodzaju, że gotowi są pracować ciężko i żyć oszczędnie, byleby nie mieć nad sobą żadnej władzy; lubią spokój i nie lubią nadmiernego wysiłku; mają duże dane do tego, aby coraz bardziej miłować ziemię. Takim ludziom należałoby dać możliwość włożenia oszczędności w małe działki ziemi, na których mogliby uprawiać odpowiednie rośliny własnoręcznie; co najmniej zaś należałoby zmniejszyć obecne bardzo uciążliwe opłaty od przewłaszczenia małych działek ziemi, ustanowione przez prawo.

Mogłoby się wydawać rzeczą prawdopodobną, że kooperacja roz-

---

[1]) Działki te zwiększają liczbę ludzi, którzy pracują na świeżem powietrzu głową i rękami; robotnikowi rolnemu zaś dają odskocznię, z której wznieść się może wyżej, zapobiegają temu, iżby nie był zmuszony porzucać rolnictwa, gdy zechce szukać pola dla zadośćuczynienia swym ambicjom, i w ten sposób zmniejszają zło, jakiem jest ciągły odpływ najzdolniejszych i najbardziej energicznych młodych robotników rolnych do miast. Drobne jednostki gospodarcze przyczyniają się dalej do usunięcia monotonji egzystencji, dają możność higjenicznego urozmaicenia życia, zamkniętego w mieszkaniu, otwierają pole działania dla różnych stron charakteru i umysłu, dają pole działania dla wyobraźni i fantazji, przejawiającej się w indywidualnem kształtowaniu życia; dają przeciwwagę bardziej grubym i poziomym rozrywkom; często umożliwiają wspólne życie rodzinie, która w innych warunkach musiałaby się rozdzielić; przy sprzyjającym układzie okoliczności zaś znacznie polepszają materjalne warunki robotnika; zmniejszają też tarcia społeczne oraz pozytywne straty, których przyczyną są przerwy nieuniknione w głównej pracy właścicieli działek.

Sprawozdanie Komisji, badającej sprawę małych jednostek gospodarczych, (Commitee on Small holdings 1906 Cd 3278), omawia bardzo obszernie dodatnie i ujemne strony małej własności, przyczem w widoczny sposób przeważa raczej opinja nieprzychylna drobnej własności.

W roku 1904 było w Wielkiej Brytanji 111.000 gospodarstw, obejmujących 1—5 akrów; 232.000, obejmujących 5—50; 150.000, mających 50—300 i 18.000 ponad 300. Porównać tamże, dodatek II.

winie się pomyślnie w rolnictwie i że połączy oszczędności i korzyści produkcji na wielką skalę z wieloma źródłami zadowolenia i zyskami społecznemi, jakie daje mała własność. Kooperacja wymaga nawyku wzajemnego zaufania i wiary; a tymczasem, niestety, najodważniejsi i najbardziej przedsiębiorczy i, co za tem idzie, najbardziej godni zaufania ludzie wsi przechodzą wciąż do miast, a rolnicy są ludźmi podejrzliwymi. Lecz Danja, Włochy, Niemcy, a ostatnio Irlandja, stworzyły ruch, który zdaje się otwierać bardzo pomyślne perspektywy dla zorganizowanej kooperacji w zakresie produktów mlecznych, a mianowicie wytwarzania masła i sera, nabywania środków produkcji rolniczej i sprzedawania produktów rolniczych. Anglja idzie wślad za tamtemi krajami. Ruch ten jednak jest ograniczony w swym zakresie: nie obejmuje zupełnie samej pracy w polu.

Podobnież jak kooperacja mogłaby połączyć wiele stron dodatnich wszystkich systemów dzierżawy, tak z drugiej strony system zagrodniczy irlandzki często łączył w sobie strony ujemne wszystkich systemów; lecz najgorsze jego strony i przyczyny, które zło wywoływały, dziś zniknęły niemal zupełnie, i ekonomiczne momenty zagadnienia zostały dziś zupełnie niemal przesłonięte przez elementy polityczne [1]). Możemy tedy przejść nad niem całkowicie do porządku.

§ 10. Ujemne konsekwencje angielskiego systemu dzierżawy ziemi w Irlandji jasno uwypukliły te trudności, które z tym systemem są związane w sposób nierozłączny, które jednak nie wysuwały się na plan pierwszy w Anglji dzięki temu, że system ten odpowiadał nawykom gospodarczym i charakterowi narodu. Najważniejsze z pośród tych trudności powstają wskutek tego, że podczas gdy system ten w istocie swojej opiera się na konkurencji, warunki rolnictwa nawet w Anglji

[1]) Teorja renty Ricarda nie zasłużyła na większą część tych sądów potępiających, które na nią spadały zazwyczaj za te błędy, które ustawodawcy angielscy popełnili w pierwszej połowie XIX wieku, starając się narzucić angielski system dzierżawy Indjom i Irlandji. Teorja Ricarda dotyczy czynników, które określają quantum nadwyżki producenta z ziemi w każdym czasie; i nie wyrządziło to wielkiej szkody nikomu, że w traktacie napisanym dla Anglików w Anglji uważano tę nadwyżkę za udział, należący się właścicielowi. Było to błędem ustawodawstwa i prawoznawstwa, że ustawodawcy angielscy stworzyli możliwość, iżby poborca podatkowy w Bengalu i landlord irlandzki mogli wziąć sobie całą własność, należącą do firmy, uprawiającej rolę, — firmy, która w Irlandji składała się z dzierżawcy i landlorda, w Bengalji zaś składała się z rządu i z dzierżawców różnych stopni; poborca podatkowy bowiem w większości przypadków nie był rzeczywistym członkiem firmy, lecz tylko jednym z jej oficjalistów. Obecnie jednak przeważają bardziej rozumne i sprawiedliwe poglądy zarówno w rządzie Indyj jak w rządzie Irlandji.

stawiają silny opór nieskrępowanemu działaniu swobodnej konkurencji. Przedewszystkiem istnieją specjalne trudności ustalenia tych faktów, na których działanie konkurencji musi się opierać. Zaznaczyliśmy już powyżej trudność prowadzenia ścisłych rachunków w gospodarstwie rolnem: do tego dodać trzeba, że kalkulacje fermera, dotyczące tenuty dzierżawnej, którą opłaci mu się jeszcze dać właścicielowi, są jeszcze bardziej utrudnione wskutek tego, iż trudno jest określić normalny plon i normalny poziom cen. Lata dobre bowiem i złe następują po sobie cyklicznie, tak iż trzeba brać okresy bardzo długie, ażeby otrzymać przeciętne, zasługujące na wiarę [1]). Zachodzi zaś prawdopodobieństwo, iż w ciągu takiego wieloletniego okresu warunki gospodarcze uległy znacznej zmianie; mogły się zmienić: popyt lokalny, możliwości sprzedaży własnych produktów fermy na odległych rynkach, oraz te warunki, które pozwalają dalekim konkurentom sprzedawać swe produkty na lokalnych rynkach naszego fermera.

Z tą samą trudnością spotyka się właściciel ziemi, gdy chce ustalić wysokość tenuty, jakiej ma żądać od dzierżawcy; spotyka się jednocześnie z inną trudnością, wynikającą z tego, że w różnych częściach kraju różna jest przeciętna uzdolnień fermera. Nadwyżką producenta, czyli angielską rentą z fermy jest ta nadwyżka produktu, którą ferma daje ponad koszty uprawy (włączając do sumy kosztów normalne zyski fermera): przytem zakłada się, że uzdolnienia i przedsiębiorczość fermera są normalne w stosunku do danej klasy ferm, *w danem miejscu*. Trudność, o której tu mówimy, polega na tem, że trzeba zdecydować, czy te ostatnie wyrazy należy interpretować szeroko, czy wąsko.

Jeżeli fermer stoi niżej przeciętnego poziomu uzdolnień, jakie wykazują fermerzy jego okręgu, jeżeli cała jego umiejętność polega na wyzysku robotnika, jeżeli dalej jego produkt surowy jest mały, a produkt czysty stosunkowo jeszcze mniejszy, to jest rzeczą jasną, że w takim przypadku właściciel ziemi działa w interesie ogólnym, gdy oddaje fermę dzierżawcy bardziej kompetentnemu, który będzie płacił więcej swym robotnikom, osiągnie znacznie większe quantum czystego produktu i zapłaci cokolwiek wyższą tenutę dzierżawną. Z drugiej strony, gdy lokalny poziom przeciętnych uzdolnień i przedsiębiorczości jest niski, to ani z moralnego punktu widzenia nie jest rzeczą wyraźnie słuszną, ani nie leży to na dłuższą metę wyraźnie w interesach właściciela ziemi, aby próbował zapewnić sobie większą rentę, niż ta, jaką może płacić fermer, który stoi na przeciętnym poziomie, — choćby na-

[1]) Porównać Tooke i Newmarch, *History of Prices*, tom VI, App. III.

wet właściciel ziemi mógł osiągnąć tę wyższą rentę, sprowadzając sobie dzierżawcę z innego okręgu, w którym przeciętny poziom jest wyższy [1]).

Ściśle związane z tem zagadnieniem jest pytanie, czy dzierżawca powinien mieć swobodę w rozwijaniu przyrodzonych właściwości swej ziemi na własne swe ryzyko, w tem znaczeniu, iżby, skoro osiągnie pomyślne rezultaty, zachowywał dla siebie cokolwiek więcej, niż przeciętnie normalne zyski ze swego przedsięwzięcia. O ile chodzi o drobne ulepszenia, to trudność tę w znacznej mierze usuwają długoterminowe umowy dzierżawne. Dały one wielkie korzyści w Szkocji; mają jednak swoiste strony ujemne. „Dzierżawca angielski zawsze pozostaje w pewnym stopniu w stosunku arendarza, choćby nawet nie miał arendy", mówi się często; mówi się również, że są „ślady metayage'u nawet w dzierżawach, które całkowicie oparte są na systemie angielskim". Gdy rok jest dobry, a warunki rynkowe pomyślne dla fermera, płaci on pełną tenutę dzierżawną i unika stawiania nowych żądań właścicielowi ziemi, co mogłoby podsunąć temu ostatniemu myśl, iż należy podnieść tenutę. Gdy zaś interesy idą źle, wówczas właściciel ziemi częściowo przez współczucie, częściowo zaś z własnego interesu robi czasowe ulgi co do spłaty tenuty dzierżawnej, ponosi koszty napraw, i t. d., które w innych czasach obciążają fermera. Może więc nominalna wysokość renty pozostawać bez wszelkich zmian, choć zmienia się wysokość rzeczywistych świadczeń z jednej strony właściciela, a z drugiej dzierżawcy ziemi [2]).

Prawo zwyczajowe zawsze dawało angielskiemu dzierżawcy pewne częściowe zabezpieczenie zwrotu nakładów, dokonanych przez niego na ulepszenia uprawy; ostatnio zaś ustawodawstwo utwierdziło przepisy zwyczajowe, a nawet wyszło poza nie. Obecnie dzierżawca, praktycz-

---

[1]) Trudności tego rodzaju w praktyce rozwiązują się drogą kompromisów, których słuszność potwierdziło doświadczenie i które zgodne są z naukową interpretacją terminu „normalny". Jeżeli dzierżawca miejscowy wykazuje ponadprzeciętne uzdolnienia, to właściciel ziemi postąpiłby tak, jak ten, który chce zwiększyć sobie rentę przez sprowadzenie obcego człowieka z okolic odległych, gdyby próbował wycisnąć z tego wyjątkowo uzdolnionego fermera większą rentę, niż może zapłacić przeciętny fermer miejscowy. Z drugiej strony, gdy ferma nie ma dzierżawcy, należy uważać, że właściciel postępuje rozsądnie, jeżeli sprowadza obcego człowieka, ten bowiem da dobry przykład całej okolicy i w równych częściach podzieli się z właścicielem dodatkową czystą nadwyżką, która będzie wynikiem uzdolnień i umiejętności dzierżawcy, które, choć, ściśle biorąc, nie są wyjątkowe, jednak wyrastają ponad przeciętny poziom miejscowy. Porównać akcję urzędników kolonizacyjnych w Indjach, co się tyczy ziemi uprawianej z jednej strony przez ludność energiczną, z drugiej — przez nieenergiczną (przypisek na stronicy 132).

[2]) Porównać Nicholson, *Tenant's gain not Landlord's Loss*, rozdział X.

nie rzecz biorąc, jest zupełnie zabezpieczony przed tem, iżby tenuta, którą płaci, nie została podwyższona z tej racji, że ziemia, dzięki racjonalnym ulepszeniom, dokonanym przez niego, daje większą ilość produktu. Opuszczając zaś dzierżawę, może on żądać zwrotu części wartości ulepszeń, niewyzyskanych przezeń w pełni, przyczem wysokość sum ustala się przez rozjemstwo [1]).

Na zakończenie dobrze będzie powiedzieć słów kilka o interesach prywatnych i publicznych, co się tyczy niezabudowanych placów w miastach. Wakefield i ekonomiści amerykańscy wykazywali nam, w jaki sposób przybycie każdego nowego kolonisty wzbogaca okrąg nowokolonizowany i rzadko zaludniony. Odwrotnie, prawdą jest, że każdy nowy budynek, lub podwyższenie starego budynku obiedza okręg, zaludniony gęsto. Brak powietrza i światła, brak możności spokojnego wypoczynku poza domem oraz zdrowych zabaw dla dzieci wyczerpuje energję najlepszych przedstawicieli rasy angielskiej, którzy stale przypływają do wielkich miast angielskich. Przez to, że pozwalamy nieopatrznie na zabudowywanie pustych placów, popełniamy wielki błąd ze stanowiska interesów ekonomicznych. Dla niewielkiej ilości dóbr materjalnych marnujemy energję, która jest czynnikiem produk-

---

[1]) *(The Agricultural Holdings Act)* z roku 1883 nadał moc prawną przepisom zwyczajowym, które pochwaliła Komisja Pusey'a, lecz nie zaproponowała nadania im mocy prawnej. Wiele ulepszeń dokonywa się częściowo kosztem właściciela ziemi, częściowo kosztem dzierżawcy, przyczem pierwszy dostarcza materjału, a drugi pracy. W innych przypadkach jest najlepiej, aby właściciel ziemi był rzeczywistym przedsiębiorcą, podejmującym ulepszenia, ponoszącym całkowite koszty i ryzyko i otrzymującym stąd zysk całkowity. Ustawa (Act) z 1900 r. uznawała ten stan rzeczy; i, w części dla uproszczenia sprawy, ustalała, iż zwrotu kosztów pewnych ulepszeń można żądać jedynie wtedy, gdy zostały one dokonane za zgodą właściciela. Gdy chodzi o drenowanie, to dzierżawca winien powiadomić o swych życzeniach właściciela, tak iżby ten miał możność podjęcia ryzyka na własną rękę i otrzymania udziału w zyskach zwiększonych. Co się tyczy nawożenia oraz pewnych rodzajów reparacji, to dzierżawca może działać bez porozumienia się z właścicielem, jedynie narażając się na ryzyko, że rozjemca nie uzna kiedyś jego wkładu za podlegający zwrotowi.

Według ustawy r. 1900 rzeczą rozjemcy było ustalić zwrot takiej sumy, jaka „reprezentowałaby słusznie wartość ulepszenia dla dzierżawcy, który ma przyjść po obecnym" po odliczeniu tej części wartości, która może przypadać na wydobyte ze stanu utajonego „możliwości, tkwiące w samej glebie". Tę redukcję skasowała ustawa 1906 roku, uważano bowiem, że interesy landlorda są dostatecznie zabezpieczone przez to, iż zastrzeżone jest wymaganie jego zgody w pewnych wypadkach, w których takie utajone możliwości mogłyby być zaktualizowane, oraz przez to, że w innych przypadkach dana jest mu możliwość podjęcia ryzyka.

cji wszelkiego bogactwa: poświęcamy w rzeczywistości te cele, do których bogactwo materjalne jest jedynie środkiem [1]).

Rozdział XI

OGÓLNY POGLĄD NA ROZDZIAŁ DÓBR

§ 1. Możemy teraz streścić dziesięć poprzednich rozdziałów. Wywody przedstawione w tych rozdziałach nie dają całkowitego rozwiązania problemu, który rozważamy: problem ten wiąże się bowiem z zagadnieniami, dotyczącemi handlu zagranicznego, fluktuacji kredytu i zmiennych warunków na rynku pracy, oraz z zagadnieniami, dotyczącemi wpływu działania zbiorowego i stowarzyszonego w wielu jego formach. Niemniej rozważania te objęły sprawę ogólnego działania najbardziej podstawowych i trwałych czynników, rządzących rozdziałem i wymianą. W streszczeniu, podanem na końcu księgi V, wskazaliśmy ciągłą nić, biegnącą poprzez zastosowania ogólnej teorji równowagi popytu i podaży do okresów czasu różnej długości i wiążącą zastosowania te między sobą; rozważaliśmy zastosowania te, poczynając od okresów tak krótkich, że koszt produkcji nie może wywierać bezpośredniego wpływu na wartość, a kończąc na okresach tak długich, że podaż urządzeń wytwórczych może w nich być dobrze przystosowana do pośredniego popytu na nie, który jest popytem pochodnym w stosunku do bezpośredniego popytu na dobra, produkowane z pomocą tych urządzeń. W księdze obecnej zajmowaliśmy się inną nicią ciągłą, która krzyżuje się z nicią, łączącą okresy czasu różnej długości. Ta pierwsza nić wiąże różne czynniki i urządzenia wytwórcze, zarówno materjalne, jak i społeczne, i ustala podstawową jedność wszystkich tych czynników, mimo doniosłych różnic charakteru zewnętrznego.

Po pierwsze, płace zarobkowe i inne zarobki za wysiłek wiele mają wspólnego z procentem od kapitału. Jest bowiem odpowiedniość pomiędzy czynnikami, które rządzą cenami podaży kapitału materjalnego i osobistego: motywy, które skłaniają człowieka do kumulowania kapitału osobistego *w* wychowaniu i wykształceniu jego dzieci, są podobne do tych, które decydują o kumulowaniu kapitału materjalnego *dla* jego dzieci. Istnieje ciągłe przejście pomiędzy ojcem, który pracuje i oszczędza, aby móc przekazać swemu synowi bogate i dobrze po-

[1]) Sprawę tę omówimy obszerniej w Dodatku G.

stawione przedsiębiorstwo przemysłowe, lub handlowe, a ojcem, który pracuje i oszczędza, aby pomagać swemu synowi, gdy ten powoli zdobywa gruntowne wykształcenie medyczne, i aby nakoniec kupić mu dobrą klijentelę. Jest też to samo przejście ciągłe zkolei pomiędzy tym ostatnim ojcem, a tym, który pracuje i oszczędza, aby syn jego mógł jak najdłużej pozostawać w szkole i aby później mógł pracować przez czas pewien niemal zupełnie bezpłatnie, ucząc się pracy, wymagającej wykwalifikowania, zamiast oddać się odrazu pracy, takiej naprzykład, jak chłopca na posyłki, który ma wysoką płacę w porównaniu z innymi młodymi chłopcami dlatego, że zajęcie jego nie otwiera drogi na przyszłość.

Prawdą jest, że przy obecnym ustroju społecznym jedynymi ludźmi, co do których zachodzi wysokie prawdopodobieństwo, że będą wkładali duże sumy dla skumulowania osobistego kapitału w postaci uzdolnień pokolenia młodego, są rodzice: prawdą jest też, że wiele pierwszorzędnych uzdolnień nie rozwija się nigdy dlatego, że nikt, ktoby mógł je rozwinąć, nie ma szczególnego interesu w tem, ażeby to uczynić. Fakt ten ma bardzo wielkie praktyczne znaczenie, skutki jego bowiem mają charakter kumulatywny. Lecz nie jest on podstawą zasadniczej różnicy pomiędzy materjalnemi a ludzkiemi czynnikami produkcji: jest bowiem analogiczny do faktu, że wiele dobrej ziemi uprawia się w sposób niedostateczny dlatego, iż ci, którzy ją mogliby dobrze uprawić, nie mają do niej dostępu.

Ponieważ ludzie rosną powoli i ponieważ siły ich zużywają się również powoli, ponieważ dalej rodzice, wybierając zajęcie dla swych dzieci, muszą z reguły sięgać wzrokiem w przyszłość całego pokolenia, przeto potrzeba dłuższego czasu, aby ujawnił się w całej pełni wpływ zmian popytu na podaż, gdy chodzi o czynniki ludzkie, niż gdy chodzi o większość materjalnych urządzeń wytwórczych; szczególniej gdy chodzi o pracę, długi okres czasu jest potrzebny, aby mogło w pełni ujawnić się działanie sił ekonomicznych, które wykazują tendencję do stworzenia normalnego przystosowania popytu i podaży. Tak więc, naogół, dla przedsiębiorcy *pieniężny* koszt wszelkiego rodzaju rąk pracy odpowiada na dłuższą metę zupełnie dokładnie *realnemu* kosztowi wyprodukowania tych rąk pracy [1]).

§ 2. W życiu gospodarczem zestawiamy wciąż i porównywamy wydajność ludzkich czynników produkcji z jednej strony, a czynni-

[1]) Porównać księgę IV, rozdział V, VI, VII i XII, oraz księgę VI, rozdział V, VI i VII.

ków materjalnych z drugiej; przytem bierzemy pod uwagę koszt *pieniężny* tych czynników. Istnieje tu tendencja, iżby każdy z tych czynników stosować w takich granicach, w jakich jest on bardziej wydajny, niż inne, w stosunku do jego kosztu pieniężnego. Jedną z głównych funkcyj przedsiębiorstwa jest ułatwienie swobodnego działania tej wielkiej zasady substytucji. Zazwyczaj z korzyścią społeczną, lecz czasem ze szkodą, ludzie interesu stale porównywają usługi, jakie oddaje maszyna i praca, praca wykwalifikowana i praca niewykwalifikowana, dodatkowi przodownicy i kierownicy; obmyślają stale nowe metody w produkcji i eksperymentują, używając różnych czynników produkcji i wybierając czynniki, które dają im zysk największy [1]).

Przedsiębiorca stale porównywa każdy rodzaj pracy z innemi rodzajami pracy w jednej, lub w wielu gałęziach produkcji, biorąc pod uwagę wydajność pracy i koszt jej produkcji. To współzawodnictwo różnych rodzajów pracy ma pierwotnie charakter „pionowy": jest to walka o zatrudnienie pomiędzy grupami robotników, należącemi do różnych stopni, lecz pracującemi w tej samej gałęzi produkcji; można tu powiedzieć obrazowo, że mieszczą się oni pomiędzy temi samemi pionowemi ścianami. Lecz jednocześnie istnieje zawsze współzawodnictwo „poziome", w którem wchodzą w grę metody prostsze. Popierwsze bowiem, w każdej gałęzi wytwórczości istnieje znaczna swoboda przenoszenia się ludzi dorosłych z jednego przedsiębiorstwa do drugiego; powtóre, rodzice mogą, naogół biorąc, skierować swe dzieci niemal do każdego zawodu tego samego stopnia, co ich własny, o ile można pracować w tym zawodzie w danej miejscowości. Wskutek tego połączonego współzawodnictwa pionowego i poziomego istnieje ścisła rzeczywista równowaga pomiędzy płacami a usługami, co się tyczy pracy na różnych stopniach, mimo że pracownicy każdego poszczególnego stopnia rekrutują się nawet dzisiaj po większej części z pośród ludzi, pracujących w zawodach tego samego stopnia [2]).

Działanie zasady substytucji jest tedy głównie pośrednie. Gdy dwa naczynia, zawierające jakąś ciecz, zostaną połączone rurką, to ciecz, która jest bliska rurki w naczyniu, znajdującem się na wyższym poziomie, przepłynie do drugiego naczynia, choćby była nawet dość lepka; tak więc ogólny poziom cieczy w naczyniach będzie dążył do wyrównania, choćby ciecz z górnej części naczyń nie przepływała z jednego naczynia do drugiego; jeżeli zaś połączymy rurkami wiele naczyń, to

[1]) Porównać księgę V, rozdział III, § III, i księgę VI, rozdział VII, § 2.
[2]) Porównać księgę IV, rozdział VI, § 7, oraz księgę VI, rozdział V, § 2.

ciecz będzie dążyła do ustalenia się na tym samym poziomie, choć niektóre naczynia nie są ze sobą połączone bezpośrednio. W podobny sposób zasada substytucji okólnemi drogami stale działa w tym kierunku, iżby przystosować zarobki do wydajności, przytem substytucja ta odbywa się nawet pomiędzy zawodami i stopniami produkcji, które nie są w bezpośrednim kontakcie ze sobą i które na pierwszy rzut oka zdają się pod żadnym względem nie współzawodniczyć ze sobą.

§ 3. Niema przerwy ciągłości, gdy przechodzimy od robotnika niewykwalifikowanego do wykwalifikowanego, dalej — do przodownika, do kierownika działu, do ogólnego kierownika dużego przedsiębiorstwa, który, jako część płacy otrzymuje udział w zyskach, dalej do młodszego wspólnika, i wreszcie do głównego wspólnika wielkiej firmy prywatnej. Gdy zaś chodzi o towarzystwa akcyjne, to mamy do czynienia z pewnego rodzaju załamaniem się krzywej, gdy przechodzimy od kierowników do zwykłych udziałowców, którzy podejmują główne ostateczne ryzyko przedsiębiorstwa. Niemniej, przedsiębiorcy w znacznej mierze stanowią klasę osobną.

W zakresie ustosunkowania jednego czynnika produkcji do innego zasada substytucji działa głównie dzięki i poprzez świadome działanie przedsiębiorców; w stosunku zaś do samych przedsiębiorców zasada ta działa jedynie pośrednio, poprzez skutki ich między sobą współzawodnictwa. Tak więc działa ona tutaj na ślepo i raczej w sposób niszczący; sprawia, że pada wielu ludzi, którzy mogliby pracować doskonale, gdyby znaleźli się od początku w przyjaznych warunkach. W połączeniu zaś z tendencją do zwiększania się przychodu zasada substytucji wzmacnia tych, którzy już są mocni, i oddaje przedsiębiorstwa słabsze w ręce tych, którzy już zdobyli monopol częściowy.

Lecz z drugiej strony widzimy stały wzrost sił, które wykazują tendencję do obalenia starych monopolów i które przed ludźmi, posiadającymi bardzo niewielki własny kapitał, otwierają możliwość zarówno tworzenia nowych przedsiębiorstw, jak wznoszenia się na stanowiska kierownicze w wielkich koncernach publicznych i prywatnych. Siły te wykazują tendencję do tego, iżby oddać władzę nad kapitałem w ręce tych ludzi uzdolnionych, którzy go potrzebują, aby znaleźć teren rozwoju dla swych uzdolnień.

Naogół praca kierownicza w przedsiębiorstwie jest tania; nie tak jednak tania, jak może stać się w przyszłości, gdy rozwiną się bardziej instynkty społeczne człowieka, poczucie obowiązku i poczucie społeczne; gdy społeczeństwo będzie wkładało więcej wysiłku w to, aby rozwinąć utajone zdolności u ludzi, którzy urodzili się w stanie biednym, i aby zmniejszyć tajemniczość prowadzenia przedsiębiorstw;

i gdy bardziej niszczące i szkodliwe formy spekulacji i współzawodnictwa zostaną ograniczone. Lecz praca kierownicza jest niemniej tak tania, że usługi jej w produkcji są znacznie większe, niż równoważnik płacy, jaką otrzymuje. Przedsiębiorca bowiem, podobnie jak rzemieślnik wykwalifikowany, oddaje usługi, których potrzebuje społeczeństwo i które społeczeństwo musiałoby zdobyć sobie prawdopodobnie większym kosztem, gdyby nie było tego przedsiębiorcy, który je oddaje.

Podobieństwo pomiędzy czynnikami, które określają normalne wynagrodzenie zdolności przeciętnych, a czynnikami, które wyznaczają wynagrodzenie za możność rozporządzania kapitałem w przedsiębiorstwie, nie rozciąga się na fluktuację bieżących zarobków, jakie z dwóch tych źródeł płyną. Przedsiębiorca bowiem jest buforem pomiędzy nabywcą towarów, a wszelkiego rodzaju pracownikami, którzy towary te wyrabiają. Otrzymuje on całą cenę od pierwszego i płaci całą cenę, należną drugiemu. Fluktuacje jego zysków idą równolegle z fluktuacjami ceny rzeczy, które on sprzedaje i mają zakres szerszy: tymczasem fluktuacje płac jego pracowników przychodzą później i mają mniejszy zakres. W poszczególnych momentach czasu zarobki, jakie mu daje jego kapitał i jego uzdolnienia, są czasem znaczne, czasem natomiast mają wielkość negatywną: tymczasem zarobki, jakie pracownikom dają ich uzdolnienia, nie są nigdy zbyt wielkie, lecz nigdy również nie przyjmują wartości ujemnej. Człowiek, pobierający płace zarobkowe, może znajdować się w bardzo złem położeniu, gdy nie ma pracy, lecz dzieje się to dlatego, że nie ma on funduszu rezerwowego, nie zaś dlatego, iż należy do klasy ludzi, pobierających płace zarobkowe [1]).

Ta część dochodu, którą człowiek zawdzięcza posiadaniu wyjątkowych uzdolnień przyrodzonych, jest dlań darmym darem natury i z oderwanego punktu widzenia ma pewne podobieństwo do renty z innych darmych darów natury, takich naprzykład, jak przyrodzone właściwości ziemi. Gdy zaś chodzi o ceny normalne, należy tę część dochodu włączyć do tej samej klasy, co zyski, jakie otrzymują wolni koloniści z uprawy nowych terenów ziemi, lub też do tej samej klasy, co wyniki połowu pereł. Kawałek ziemi, zajęty przez jednego osadnika, okazuje się lepszy, a zajęty przez drugiego gorszy, niż oczekiwano; dobry połów wynagradza wiele innych bezowocnych: wielki zaś dochód, który dzięki swym przyrodzonym uzdolnieniom wyjątkowym

[1]) Porównać księgę V, rozdział II, § 3, oraz księgę VI, rozdział IV, § 6 i rozdział VIII, §§ 7—9.

zdobywa adwokat, inżynier, lub handlowiec, należy rozważać łącznie ze stosunkowo złemi wynikami pracy, jakie osiągają ich koledzy w zawodzie; być może, i oni zdawali się niemniejsze dawać nadzieje, gdy byli młodzi, i, być może, otrzymali równie kosztowne wykształcenie, lecz usługi ich dla produkcji, proporcjonalnie do kosztów, były mniejsze, niż usługi tych, którzy osiągnęli powodzenie. Najzdolniejsi ludzie to zazwyczaj ci, którzy osiągają najwyższe zyski i którzy jednocześnie najtaniej wykonywają daną pracę; i byłoby rzeczą szkodliwą dla dobrobytu społeczeństwa, gdyby powierzało ono pracę ludziom mniej uzdolnionym za mniejszą płacę, tak samo, jak byłoby rzeczą nierozsądną i niekorzystną oddać szlifowanie cennego diamentu małopłatnemu, lecz niewykwalifikowanemu szlifierzowi.

§ 4. Powracając do punktu widzenia rozważań, jakie przeprowadziliśmy w rozdziale drugim tej księgi, przypomnijmy sobie, że pomiędzy czynnikami produkcji może zachodzić dwojaki stosunek. Z jednej strony czynniki te często współubiegają się o użycie, przyczem ten czynnik, który jest bardziej wydajny, niż inne, w stosunku do jego kosztu, wykazuje tendencje do zastąpienia innych i w ten sposób ogranicza cenę popytu na nie. Z drugiej strony wszystkie te czynniki stanowią teren zastosowania dla każdego czynnika zosobna: nie ma użycia i zastosowania żaden z nich, o ile inne czynniki nie stworzyły dlań terenu odpowiedniego; dywidenda narodowa, która jest łącznym produktem wszystkich czynników i która się zwiększa wraz z podażą każdego z nich, jest również jedynem źródłem popytu na każdy z nich.

Tak, wzrost kapitału materjalnego sprawia, iż szuka on nowych dróg i kierunków zastosowania; i jakkolwiek przez to może czasem zacieśnić pole pracy dla pracowników fizycznych w pewnych gałęziach wytwórczości, to jednak naogół zwiększy on bardzo znacznie popyt na pracę fizyczną i na wszystkie inne czynniki produkcji. Wzrost kapitału materjalnego bowiem zwiększy znacznie dywidendę narodową, która jest wspólnem źródłem wszelkiego popytu; ponieważ zaś zwiększona konkurencja kapitału o znalezienie pola zastosowania z konieczności obniży stopę procentową, przeto łączny produkt jednej dozy kapitału i pracy zostanie teraz podzielony bardziej korzystnie dla pracy, niż poprzednio.

Ten nowy popyt na pracę człowieka przybierze częściowo tę postać, iż powstaną nowe możliwości dla przedsiębiorstw, które dotychczas nie mogłyby się opłacać; a nowy ten popyt przyjdzie ze strony tych, którzy fabrykują nowe i bardziej kosztowne maszyny. Gdy bowiem mówi się, że maszyny zastępują pracę ręczną, to znaczy to, że jeden rodzaj pracy ręcznej, oparty o dużą ilość nagromadzonych

oszczędności, zajął miejsce innego rodzaju pracy ręcznej, opartej o mniejszą ilość oszczędności: i już z samej tej racji byłoby rzeczą niemożliwą, aby kapitał zajął całkowicie miejsce pracy ręcznej; taka całkowita substytucja możliwa jest tylko w wąskich granicach przestrzennych, gdzie kapitał jest importowany z innych miejsc.

Niemniej pozostaje prawdą, że główną korzyścią, jaką wzrost kapitału daje pracy ręcznej, jest nie to, iż otwierają się przed nią nowe pola zatrudnienia, lecz to, iż zwiększa się łączny produkt ziemi, pracy i kapitału (lub inaczej: ziemi, pracy i oszczędności) i że zmniejsza się udział kapitału (lub oszczędności) w tym produkcie, jakiego ten może żądać, jako wynagrodzenia.

§ 5. Gdyśmy omawiali wpływ, jaki ma zmiana podaży pracy jakiejś określonej grupy przemysłowej na możliwość zatrudnienia dla innych rodzajów pracy, wówczas nie było potrzeby, aby stawiać sobie pytanie, czy zwiększenie się ilości pracy zaofiarowanej wynikało ze zwiększenia się liczebności, czy też wydajności danej grupy; to pytanie bowiem nie pozostaje w związku z innemi zagadnieniami. W każdym z obu możliwych tu przypadków mamy to samo powiększenie się dywidendy narodowej: w obu przypadkach konkurencja zmusi robotników do tego, iż wezmą się do pracy, której użyteczność graniczna jest mniejsza, i w ten sposób zmniejszy w tym samym stopniu udział w produkcie łącznym, którego robotnicy będą mogli żądać wzamian za pewne określone quantum pracy danego rodzaju.

Lecz pytanie to ma żywotne znaczenie dla członków danej grupy. Jeśli bowiem zmiana polega na zwiększeniu się o jedną dziesiątą ich przeciętnej wydajności, wówczas każdych dziesięciu pracowników danej grupy będzie teraz miało łączny dochód równy temu, jaki miałoby każdych jedenastu, gdyby liczba pracowników zwiększyła się o jedną dziesiątą, a wydajność pozostała bez zmiany [1]).

Ta zależność płac każdej grupy pracowników od liczebności i wydajności innych grup jest specjalnym przypadkiem reguły ogólnej, według której *konjunktura* jest czynnikiem co najmniej równorzędnym

---

[1]) Przypuśćmy, naprzykład, że zwiększenie się podaży pracy danej grupy o jedną dziesiątą zmusiło pracowników tej grupy do przyjęcia pracy, w której graniczna ich użyteczność jest niższa, i że w ten sposób obniżyła się o jedną trzydziestą ich płaca zarobkowa za dane quantum pracy; wówczas, jeżeli zmiana była wynikiem zwiększenia się liczebności grupy, przeciętne ich płace zarobkowe obniżą się o jedną trzydziestą. Jeżeli natomiast zmiana była wynikiem zwiększenia się wydajności pracy, wówczas płace ich wzrosną mniej więcej o jedną szesnastą. (Bardziej ściśle będzie się to przedstawiało, jak następuje: płaca będzie wynosiła $^{11}/_{10}$. $^{29}/_{30}$ = $1^{19}/_{300}$ poprzedniej płacy).

energji i uzdolnieniu człowieka, gdy chodzi o wyznaczanie tego czystego produktu, do którego płace pracownika stale się zbliżają pod wpływem współzawodnictwa.

Ten czysty produkt, do którego zbliżają się normalne płace jakiejś grupy pracowników, należy obliczać na podstawie założenia, że produkcja została posunięta do tej granicy, na której jej wytwory mogą być sprzedane z normalnym zyskiem, lecz zaledwie z normalnym; należy przytem obliczać ten produkt, biorąc pod uwagę pracownika, posiadającego wydajność normalną, którego dodatkowe quantum produkcji opłaca się przedsiębiorcy, posiadającemu uzdolnienia normalne, normalne szczęście, normalne zasoby i środki produkcji oraz zyski normalne, lecz nie więcej. (Trzeba coś dodać do tego czystego produktu, lub coś od niego odjąć, aby znaleźć płacę normalną pracownika, którego wydajność jest większa, względnie mniejsza, niż normalna).

Czas, dla którego przeprowadzamy obliczenie, musi być czasem normalnego dobrobytu, czasem, w którym podaż różnych rodzajów pracy jest odpowiednia do zapotrzebowania. Gdy natomiast, naprzykład, przemysł budowlany przeżywa okres wyjątkowego zastoju, lub też wyjątkowego ożywienia; lub też, gdy rozwój jego jest zatamowany wskutek tego, iż niema dostatecznej podaży murarzy lub cieśli, a jednocześnie jest podaż nadmierna innych robotników budowlanych, wówczas konjunktura nie daje dogodnych warunków do ustalenia stosunku czystego produktu do normalnych płac zarobkowych murarza, czy też cieśli [1]).

---

[1]) Co się tyczy stosunku pomiędzy płacą zarobkową, a granicznym produktem czystym pracy, porównać księgę VI, rozdział I i II, a w szczególności stronice 516—7 oraz 537—540; sprawę tę omawiamy dalej w księdze VI, rozdział XIII, szczególniej na stronicy 196 w przypisku. Co się tyczy konieczności szukania granicy rzeczywiście typowej, porównać księgę V, rozdział VIII, §§ 4, 5 (stronica 390, przypisek). Skoro granica ta zostanie osiągnięta, wpływ podaży pracowników jakiejś określonej grupy na płace zarobkowe innych grup będzie już tem samem uwzględniony, wpływ zaś, jaki indywidualny pracownik wywiera na ogólną ekonomiczną konjunkturę różnych dziedzin przemysłu danego kraju, będzie niezmiernie mały i nie będzie miał żadnego znaczenia, gdy chodzi o obliczenie czystego produktu pracy pracownika w stosunku do jego płacy. W księdze V, rozdział XII, oraz w Dodatku H mówię pokrótce o przeszkodach, które przeciwdziałają szybkiemu zwiększaniu się wyprodukowanej ilości nawet tam, gdzie zwiększenie takie, teoretycznie rzecz biorąc, dawałoby wielkie korzyści i oszczędności; mówię tam również o tem, iż potrzebna jest szczególna ostrożność w używaniu terminu „granica", gdy chodzi o te przeszkody.

Rozdział XII

OGÓLNE SKUTKI ROZWOJU GOSPODARCZEGO

§ 1. Zakres zatrudnienia i zastosowania, jakie w danem miejscu może znaleźć praca i kapitał, zależy po pierwsze od naturalnych zasobów tego miejsca; powtóre, od możliwości ich wykorzystania, co zkolei zależy od stanu wiedzy oraz stanu organizacyj społecznych i przemysłowych; potrzecie, od tego, czy dane miejsce ma dostęp do rynków, na których możnaby sprzedać te rzeczy, w jakie obfituje. Często nie docenia się tego ostatniego warunku; ma on jednak znaczenie bardzo wydatne, gdy chodzi o historję nowych krajów.

Mówi się zazwyczaj, że, gdzie jest obfitość dobrej ziemi, za którą nie trzeba płacić tenuty, i gdzie klimat nie jest niezdrowy, tam realny zarobek za pracę oraz procent od kapitału musi być wysoki. Lecz jest to prawdą tylko w części. Pierwsi osadnicy w Ameryce mieli życie bardzo trudne. Natura dawała im drzewo i mięso niemal za darmo: lecz mieli oni bardzo mało rzeczy wygody i zbytku. I nawet teraz jest, szczególniej w Ameryce Południowej i w Afryce, wiele miejsc, których natura była szczególniej szczodra, a które niemniej omija praca i kapitał, ponieważ nie mają połączeń z resztą świata. Przeciwnie, wysokie wynagrodzenia dawać może zarówno kapitałowi, jak pracy, okrąg górniczy, położony w okolicy pustynnej, skoro raz powstały arterje komunikacyjne ze światem zewnętrznym; podobnie, wysokie wynagrodzenia dawać może ośrodek handlowy na nieurodzajnem wybrzeżu morskiem, jakkolwiek zarówno ów okrąg górniczy, jak i ten ośrodek handlowy, zdane na własne zasoby, mogłyby wyżywić nieliczną zaledwie ludność, żyjącą w biedzie ostatecznej. Wspaniałe rynki, które w Starym Świecie otworzyły się dla produktów Nowego Świata od czasu rozwoju komunikacji parowej, uczyniły Amerykę Północną, Australję oraz część Afryki i Ameryki Południowej najbogatszemi terenami dla kapitału i pracy, jakie istniały kiedykolwiek.

Lecz ostatecznie główna przyczyna nowoczesnego dobrobytu tych nowych krajów leży nie w tem, że w Starym Świecie otworzyły się rynki dla gotowych towarów: tą przyczyną było powstanie w starym świecie rynków na dobra, które mają być dostarczone w czasie odległym. Garść osadników, którzy zagarnęli sobie prawa wieczystej własności wielkich obszarów bogatej ziemi, chce w swojem własnem pokoleniu zebrać przyszłe owoce tej ziemi; ponieważ zaś nie mogą tego uczynić bezpośrednio, przeto czynią pośrednio, sprzedając wzamian za gotowe dobra starego świata przyrzeczenie zapłaty znacznie większych ilości

dóbr, które da im ziemia w pokoleniu następnem. W ten, czy inny sposób, oddają swą nową własność w zastaw Staremu Światu na bardzo wysoki procent. Anglicy i przedstawiciele innych narodów, które nagromadziły środki potrzebne do zadośćuczynienia potrzeb obecnych, chętnie oddają je wzamian za zobowiązania na przyszłość, których stopa procentowa jest wyższa, niż ta, jaką mogą osiągnąć we własnym kraju: kapitał wielkim nurtem płynie do krajów nowych i podnosi tutaj w stopniu bardzo znacznym stopę płac. Nowy ten kapitał przesącza się bardzo powoli w kierunku okręgów odległych: tutaj jest go bardzo mało i tak wielu ludzi go potrzebuje, że często przez czas długi stopa procentowa wynosi dwa od sta miesięcznie i dopiero stopniowo obniża się do 6%, a, być może, nawet do 5% rocznie. Osadnicy bowiem są pełni przedsiębiorczości i widzą, że droga do nabycia własności, która wkrótce będzie przedstawiała wielką wartość, prowadzi przez fakty dokonane w dziedzinie uprawy; pragną też za wszelką cenę stać się niezależnymi przedsiębiorcami, lub nawet, jeśli to możliwe, pracodawcami innych; muszą tedy przyciągać pracowników wysokiemi płacami, które wypłacają w znacznej mierze z zasobu dóbr, pożyczonych w starym świecie na zastaw lub na innych warunkach.

Trudno jednak ocenić dokładnie realną stopę zarobków w odległych częściach nowych krajów. Pracownicy są tu ludźmi wybranymi i mają naturalne upodobanie do przygód: są to ludzie twardzi, zdecydowani, przedsiębiorczy; ludzie na zaraniu swego życia, którzy nie wiedzą, co to choroba; wysiłki różnego rodzaju, jakie podjąć muszą i podejmują skutecznie, są znacznie większe, niżby mógł znieść przeciętny robotnik angielski, a znacznie większe, niż mógłby znieść przeciętny robotnik europejski. Niema pomiędzy nimi ludzi biednych, ponieważ niema ludzi słabych: jeżeli ktoś z nich zaczyna chorować, lub słabnie, zmuszony jest powrócić do miejscowości bardziej gęsto zaludnionej, gdzie mniejsze jest pole zarobkowania, lecz gdzie można prowadzić życie jednocześnie bardziej spokojne i wymagające mniejszego wysiłku. Zarobki tych robotników są bardzo wysokie, jeżeli je obliczymy w mierze pieniężnej; lecz muszą oni kupować towary po bardzo wysokich cenach, lub całkowicie się wyrzec wielu rzeczy wygody i zbytku, które mieliby za darmo, lub za niską cenę, gdyby żyli w bardziej gęsto zasiedlonych miejscowościach. Wiele z pośród tych rzeczy zadośćczyni tylko potrzebom sztucznym i łatwo można się bez nich obyć, gdy ich nikt w danem miejscu nie posiada i nikt się ich nie spodziewa. Wobec tego, że tereny, posiadające najlepszą sytuację, zostały już wcześniej zajęte, przeto, gdy ludność zaczyna wzrastać, natura daje naogół mniejszy przychód w postaci surowego produktu, w sto-

sunku do granicznego wysiłku rolnika, co pociąga za sobą pewne obniżenie płac. Lecz nawet w rolnictwie prawo zwiększania się przychodu stale walczy z prawem zmniejszania się przychodu i wiele z pośród tych ziem, których początkowo nie uprawiano lub które zaniedbywano, daje obfity plon przy starannej uprawie; a jednocześnie rozwój dróg i kolei oraz powstawanie różnych rynków i różnych gałęzi przemysłu umożliwia niezliczone oszczędności w produkcji. Tak więc tendencje do zwiększania się i do zmniejszania się przychodu zdają się tutaj dobrze równoważyć, przyczem silniejsza jest czasem jedna, czasem druga.

Jeżeli ilość pracy i kapitału zwiększa się w jednakowym stopniu i jeżeli prawem produkcji jest prawo stałego przychodu, to nie zmieni się wynagrodzenie, jakie przypada w udziale dozie kapitału i dozie pracy, to znaczy tym dozom kapitału i pracy, które ściśle współdziałają ze sobą w produkcji w takiem samem ustosunkowaniu, jak współdziałały poprzednio. Udział w wynagrodzeniu, przypadający kapitałowi i pracy, będzie taki sam, jak poprzednio; nie ulegnie tedy żadnej zmianie ani płaca, ani procent.

Jeżeli natomiast ilość kapitału zwiększa się znacznie szybciej, niż ilość pracy, to powstaje prawdopodobieństwo, że stopa procentowa spadnie, a wówczas stopa płac podniesie się prawdopodobnie kosztem udziału, przypadającego danemu quantum kapitału. Niemniej, ogólna suma udziału kapitału może zwiększać się szybciej, niż ogólna suma udziału pracy [1]).

Lecz bez względu na to, czy prawo, które rządzi produkcją dóbr,

---

[1]) Przypuśćmy, naprzykład, że pewna suma kapitału, c, współdziałając z pewną ilością pracy, dała ilość produktu $4p$; z tego p przypada kapitałowi jako procent, pozostałe zaś $3p$ pracy. (Praca, potrzebna w produkcji, może tu być bardzo różnorodna i obejmuje również pracę kierowniczą, lecz wszystkie rodzaje istotne pracy sprowadzamy do wspólnej jednostki w postaci pracy jednodniowej niewykwalifikowanej o pewnej określonej wydajności: porównać powyżej, księgę IV, rozdział III, § 8). Przypuśćmy, że ilość pracy się podwoiła, a suma kapitału wzrosła poczwórnie, a jednocześnie bezwzględna wydajność w produkcji jednej jednostki każdego z tych czynników nie uległa zmianie. Teraz możemy oczekiwać, że $4c$, przy współdziałaniu z $2l$ da ilość produktu równą $2.3p + 4p = 10p$. Przypuśćmy teraz, że stopa procentowa, to znaczy wynagrodzenie, przypadające na pewną sumę kapitału (wyłączając wynagrodzenie za pracę kierowniczą), obniżyła się o $^1/_3$ pierwotnej stopy, tak iż $4c$ otrzymuje teraz jako procent tylko $^8/_3p$ zamiast $4p$; wówczas dla pracy wszelkiego rodzaju pozostanie $7^1/_3p$ zamiast $6p$. Quantum produktu, które otrzymuje każda suma kapitału, ulegnie obniżeniu, a quantum produktu, które otrzymuje każda jednostka pracy, zwiększy się. Lecz ogólna suma produktu, która przypadnie w udziale kapitałowi, zwiększy się w stosunku 8 : 3, gdy tym-

jest prawem stałego przychodu, czy nie jest, prawo produkcji, gdy chodzi o tworzenie nowych tytułów do posiadania ziemi, jest prawem szybko zmniejszającego się przychodu. Napływ obcego kapitału, choć, być może, równie wielki jak poprzednio, staje się mniejszy w stosunku do ludności; płace nie są już dawane tak szczodrą ręką z zasobu dóbr, otrzymanego w pożyczce ze starego świata: i to jest główną racją tego, że zmniejsza się ilość rzeczy niezbędnych do życia i rzeczy wygody i zbytku, które można zdobyć pracą o danej wydajności. Dwie inne przyczyny zaś wykazują tendencję do obniżenia przeciętnych dziennych płac, wyrażonych w mierze pieniężnej. Jedna, to fakt, że w miarę, jak podwyższa się w danem miejscu poziom warunków kulturalnych, przeciętna wydajność pracy, naogół biorąc, zmniejsza się wskutek tego, iż napływają immigranci o charakterze mniej tęgim, niż wcześniejsi osadnicy; druga zaś, to to, że wiele z pośród tych nowych rzeczy wygody i zbytku, które daje podniesienie się warunków kulturalnych, nie wchodzi bezpośrednio w skład płac pieniężnych, lecz stanowi dodatek do nich [1]).

§ 2. Obecna sytuacja ekonomiczna Anglji jest bezpośrednim wynikiem tendencyj do produkowania na wielką skalę i do hurtowego traktowania pracy i dóbr; tendencje te rozwijały się powoli w ciągu dłuższego czasu, w XVIII zaś wieku przyśpieszyły ich działanie dwa bodźce, a mianowicie wynalazki w dziedzinie mechaniki, oraz zwiększenie się ilości konsumentów zamorskich, którzy importowali w wielkiej ilości dobra jednego rodzaju. W tym wieku zaczyna się też po raz pierwszy produkować maszynowo części zamienne i używać maszyn specjalnych do produkowania innych maszyn specjalnych na użytek poszczególnych dziedzin wytwórczości. Wówczas po raz pierwszy

---

czasem ogólna suma, która przypadnie pracy, zwiększy się w mniejszym stosunku, a mianowicie 22 : 9.

Najlepiej w tego rodzaju zagadnieniach izolować *procent*, lecz tutaj moglibyśmy byli mówić o zyskach, zamiast o procencie, i przeciwstawić udział w produkcie kapitalistów (raczej niż kapitału) udziałowi najemnej pracy.

[1]) Wzięliśmy je w rachubę, dochodząc do wniosku, że tendencja do zwiększenia przychodu równoważy naogół tendencję do zmniejszania się przychodu; należy je wziąć w rachubę w pełnej ich wartości, gdy się bada zmiany realnych płac zarobkowych. Wielu historyków porównywało płace zarobkowe różnych epok, biorąc pod uwagę wyłącznie te rzeczy, które zawsze były przedmiotem powszechnego spożycia. Lecz wynika tutaj z natury sprawy, że są właśnie rzeczy, do których stosuje się prawo zmniejszającego się przychodu i które stają się rzadkie w miarę, jak zwiększa się ludność; dlatego też pogląd, który je przeocza, jest jednostronny i prowadzi do błędnych wniosków.

ujawniła się w pełni siła działania prawa zwiększania się przychodu w kraju uprzemysłowionym, w którym poszczególne dziedziny przemysłu są zlokalizowane i który posiada wielkie kapitały, w szczególności, gdy wiele dużych kapitałów połączy się w jedno towarzystwo akcyjne, lub w trust współczesny. Wtedy to rozpoczyna się to staranne oznaczanie jakości dóbr, przeznaczonych na sprzedaż na odległych rynkach, które już doprowadziło do powstania na rynkach produkcji i na giełdach towarowych zrzeszeń narodowych, a nawet międzynarodowych o charakterze spekulacyjnym; przyszłość tych zrzeszeń, podobnie jak przyszłość bardziej trwałych zrzeszeń producentów (czy to przedsiębiorców przemysłowych, czy robotników), jest źródłem wielu najpoważniejszych problematów praktycznych, z któremi będzie musiała się spotkać generacja następna.

Oto najważniejsze zagadnienia współczesnego rozwoju gospodarczego: sprowadzenie wielkiej różnorodności zadań do jednego wzoru; zmniejszenie tarć wszelkiego rodzaju, które mogłyby przeszkodzić łącznemu działaniu czynników potężnych, regulujących produkcję, i rozszerzaniu się ich wpływu; wreszcie sprawa rozwoju środków transportowych przez wprowadzenie nowych środków lokomocji i wyzyskanie nowych sił przyrody. Gładkie drogi i ulepszenie nawigacji zadały w wieku XVIII cios zrzeszeniom i monopolom lokalnym i stworzyły możliwość powstania i rozwoju innych zrzeszeń i monopolów, obejmujących szerszy teren. I w naszych czasach ta sama podwójna tendencja powstaje dzięki każdemu nowemu rozszerzeniu sieci komunikacyjnej lądowej i morskiej, dzięki obniżeniu kosztów transportu, wreszcie dzięki prasie, telegrafowi i telefonom.

§ 3. Jakkolwiek jednak w wieku XVIII, podobnie jak obecnie, realna dywidenda narodowa Anglji zależała, co się tyczy wywozu, w znacznym stopniu od działania prawa zwiększającego się przychodu, to przecież rodzaj zależności zmienił się bardzo znacznie. W wieku XVIII Anglja miała pewnego rodzaju monopol na nowe metody wytwórczości przemysłowej; i każda bela towarów angielskich mogła być sprzedana — przynajmniej wówczas, gdy podaż ich była sztucznie ograniczona — wzamian za dużą ilość produktów obcych. Lecz import angielski z Dalekiego Wschodu i Dalekiego Zachodu polegał głównie na rzeczach wygody i zbytku, które przeznaczone były dla ludzi zamożnych, a było tak dlatego w części, że warunki komunikacyjne jeszcze nie pozwalały sprowadzać z dalekich odległości towarów o dużej objętości; import ten miał bardzo mały wpływ bezpośredni na obniżenie kosztu, wyrażonego w mierze pracy, rzeczy niezbędnych dla angielskiego robotnika. Pośrednio wprawdzie nowy przemysł angiel

ski obniżył koszt ubrania i innych manufaktur angielskich, które kupował robotnik, produkcja tych rzeczy na wielką skalę dla odbiorców zamorskich obniżyła bowiem ich cenę również i dla robotnika. Lecz miało to bardzo niewielki wpływ na koszt jego utrzymania; koszt ten mógł się nawet zwiększać pod wpływem tendencji do zmniejszania się przychodu, która zaczęła działać wskutek szybkiego zwiększenia się ludności w nowych okręgach przemysłowych, gdzie nie istniały dawne zwyczajowe ograniczenia, panujące w małym światku wsi. Cokolwiek później wielka wojna francuska oraz szereg złych zbiorów podniosły koszt środków żywnościowych do najwyższego niemal poziomu, do jakiego dochodził wogóle kiedykolwiek w Europie.

Lecz stopniowo wpływ handlu zagranicznego zaczął ujawniać się w Anglji również w dziedzinie kosztów produkcji środków spożywczych. W miarę tego, jak ludność Ameryki zaczęła przenosić się w kierunku zachodnim od Atlantyku, coraz to bogatsze ziemie pszenne były brane pod uprawę; jednocześnie ekonomje, osiągnięte w dziedzinie transportu, zwiększyły się o tyle, szczególniej w latach ostatnich, że całkowity koszt przywozu ćwierci pszenicy z ferm, położonych na krańcu terenów uprawnych, zmniejszył się nader szybko, jakkolwiek odległość od tej granicy uprawy stale się zwiększała. W ten sposób Anglja nie była zmuszona do coraz to bardziej i bardziej intensywnej uprawy. Zimne ziemie na zboczach wzgórz, na których za czasów Ricarda istniały pracowicie uprawne pola pszenne, stały się znowu pastwiskami: pług pracuje dzisiaj tylko tam, gdzie ziemia daje obfity przychód jego pracy; gdyby zaś Anglja była zmuszona żyć jedynie własnemi zasobami, to rolnik angielski musiałby uprawiać z mozołem ziemie coraz to mniej urodzajne i musiałby stale orać na nowo ziemie już dobrze zorane, w nadziei, że przez zwiększenie swego ciężkiego trudu otrzyma jeszcze jeden lub dwa korce produktu z jednego akra. Być może, że w przeciętnym roku orka, która daje wynik zaledwie opłacający jej koszty, to znaczy orka, stojąca „na granicy uprawy", daje dzisiaj dwa razy większą ilość produktu, niż dawała za czasów Ricarda, a pięć razy tyle, ileby dawała dzisiaj, gdyby obecna ludność Anglji była zmuszona czerpać z ziemi angielskiej wszystkie swe środki żywnościowe.

§ 4. Każde ulepszenie metod rolniczych zwiększało w Anglji możność zaspokojenia różnorodnych potrzeb krajów, uwstecznionych w rozwoju, co sprzyjało temu, iż ludność tych krajów przestawała zużywać swe siły na produkcję ręczną rzeczy potrzebnych na jej własny użytek i zaczęła się zwracać ku uprawie surowców, za które mogła kupować w Anglji wytwory fabryczne. W ten sposób rozwój wynalaz-

ków otworzył Anglji szersze rynki dla sprzedaży jej wytworów specjalnych i dał jej możność zamykać w coraz większym stopniu własną produkcję środków spożywczych w tych granicach, w których prawo zmniejszania się przychodu nie dawało się zbytnio odczuwać. Lecz ten pomyślny stan rzeczy trwał krótko. W Ameryce, w Niemczech i w innych krajach zaczęto najpierw naśladować ulepszenia, wprowadzone w Anglji; a później często nawet wyprzedzano Anglję: i jej produkty specjalne straciły niemal całkowicie dawną wartość monopolową. Tak, naprzykład, ilość środków spożywczych i innych surowców, które można kupić w Ameryce za tonnę stali, nie może przewyższać ilości tych produktów, które otrzymać można przy użyciu takiej dozy kapitału i pracy, jaka potrzebna jest w Ameryce do wyprodukowania jednej tonny stali przy pomocy metod nowoczesnych; dlatego też quantum to zmniejszyło się, gdy zwiększyła się wydajność angielskiego i amerykańskiego robotnika w dziedzinie wytwarzania stali. Z tej to racji, oraz dlatego, iż wiele krajów nałożyło duże opłaty celne na towary angielskie, rozwój wynalazków w dziedzinie metod produkcji fabrycznej przyczynił się, mimo wielkiego handlu angielskiego, do powiększenia realnej dywidendy narodowej w Anglji w mniejszym stopniu, niż możnaby było oczekiwać w innych warunkach.

Niemałym to jest zyskiem, że Anglja może wytwarzać tanio ubrania, meble i inne towary na własny użytek; lecz te ulepszenia metod produkcji, których dokonała narówni z innemi narodami, nie zwiększyły bezpośrednio ilości produktów surowych, które może ona otrzymać z innych krajów za pewną określoną ilość produktu własnego kapitału i pracy. Korzyści, które wyciągnęła Anglja z postępu przemysłu w ciągu XIX wieku, prawdopodobnie w trzech czwartych powstały dzięki pośrednim skutkom tego postępu, który wyraził się w obniżeniu kosztów transportu ludzi i towarów, kosztów dostarczania wody i światła, elektryczności i dzienników; dominującym bowiem faktem naszych czasów jest nie rozwój przemysłu fabrycznego, lecz postęp w dziedzinie urządzeń komunikacyjnych i transportowych. Te właśnie urządzenia rozwijają się najbardziej szybko, zarówno co się tyczy ogólnej ich liczby, jak i siły indywidualnych przedsiębiorstw, i one to dają powód do stawiania najbardziej niepokojących pytań, co się tyczy tendencyj, jakie wykazuje wielki kapitał ku temu, iżby użyć siły działające w warunkach wolności gospodarczej, na zniszczenie tej wolności; lecz z drugiej strony rozwój przemysłu transportowego przyczynił się najbardziej do wzrostu bogactwa Anglji.

§ 5. Tak więc nowa era ekonomiczna przyniosła ze sobą wielkie zmiany w ustosunkowaniu wartości pracy i rzeczy, najbardziej nie-

zbędnych do życia; wiele z pośród tych zmian ma taki charakter, iż niepodobna było ich przewidzieć na początku XIX wieku. Wówczas ta część Ameryki, która była znana, źle się nadawała do uprawy pszenicy i koszt transportu lądowego na wielkie odległości wywierał wpływ prohibicyjny. Wartość pszenicy, wyrażona w mierze pracy — to znaczy, ta ilość pracy, za którą nabyć można ćwierć pszenicy — osiągała wówczas maximum najwyższe, obecnie zaś dochodzi do minimum. Mogłoby się zdawać, że płace robotnika rolnego były naogół mniejsze, niż jedna ćwierć pszenicy dziennie; lecz w pierwszej połowie XVIII wieku wynosiły one mniej więcej jedną ćwierć, a w XV wieku półtorej ćwierci, a nawet może cokolwiek więcej, dziś zaś wynoszą dwie, do trzech ćwierci. Obliczenia profesora Rogersa, dotyczące wieków średnich, są wyższe: zdaje się jednak, że wziął on płace tej części ludności, która była w bardziej pomyślnem położeniu, za płacę przeciętną dla całości. W wiekach średnich, nawet po zupełnie dobrym zbiorze, pszenica miała niższą jakość, niż ma dzisiaj przeciętnie; natomiast po złym zbiorze większa jej część była tak stęchła, że dzisiaj nie jedzonoby jej wcale. Przytem ziarno rzadko stawało się chlebem bez oddania wysokiej opłaty o charakterze monopolowym młynowi, należącemu do właściciela włości.

Prawda, że tam, gdzie ludność jest rzadko rozsiana, natura daje trawę i, co za tem idzie, mięso zwierzęce niemal za darmo; i w Ameryce Południowej nawet żebracy wykonywają swój zawód, jeżdżąc konno. W ciągu wieków średnich jednak ludność Anglji była zawsze tak liczna, iż mięso posiadało wartość znaczną w mierze pracy, jakkolwiek było niskiej jakości. Bydło rogate bowiem, jakkolwiek miało wagę równą zaledwie jednej piątej wagi obecnej, miało budowę bardzo kościstą; mięso tych zwierząt znajdowało się głównie na tych częściach ciała, z których wychodziły najgrubsze ścięgna; ponieważ zaś w zimie dochodziły one do stanu niemal głodowego wychudzenia, a szybko bardzo odpasały się na trawie leśnej, przeto mięso zawierało duży procent wody i traciło znaczną część wagi przy gotowaniu. W końcu lata zwierzęta te zabijano i solono: a sól była droga. Nawet ludzie zamożni rzadko kosztowali świeże mięso w zimie. Przed wiekiem ludność robotnicza spożywała bardzo niewiele mięsa; dzisiaj zaś, jakkolwiek jego cena jest cokolwiek wyższa, niż była wówczas, robotnicy spożywają go prawdopodobnie przeciętnie więcej, niż kiedykolwiek w dziejach Anglji.

Przechodząc teraz zkolei do czynszu z mieszkań, stwierdzamy, że renta gruntowa w miastach zwiększyła się, zarówno co do zakresu, jak wysokości. Coraz to większa bowiem ilość ludności mieszka w domach,

od których płaci się rentę gruntową według skali miejskiej. Lecz renta właściwa z domów, to znaczy ta suma, która pozostaje z całkowitej sumy renty po odliczeniu pełnej wartości rentowej gruntu, jest prawdopodobnie w stosunku do tego samego quantum wygód niewiele większa, jeśli wogóle większa, niż była w czasach poprzednich; stopa zysków bowiem od obrotu, którą osiąga obecnie kapitał zaangażowany w przemyśle budowlanym, jest dzisiaj niska i koszt materjałów budowlanych, wyrażony w mierze pracy, nie uległ znacznej zmianie. Należy przytem pamiętać, że ci, którzy płacą wysokie renty miejskie, otrzymują wzamian rozrywki i inne korzyści nowoczesnego życia miejskiego, których nie chcieliby się wyrzec nawet za cenę znacznie większego zysku, niż równoważnik całej renty, którą płacą.

Wartość drzewa, wyrażona w mierze pracy, jakkolwiek niższa, niż na początku wieku XIX, jest obecnie wyższa, niż była w wiekach średnich. Natomiast wartość gliny, cegły i kamienia, jako budulca, zmieniła się niewiele; wartość zaś żelaza, nie mówiąc już o szkle, obniżyła się znacznie.

Mniemanie potoczne, że właściwa renta mieszkaniowa podniosła się, zdaje się być oparte na niedokładnej znajomości przeszłości, a w szczególności tego, jak w rzeczywistości mieszkali nasi przodkowie. Współczesne kolonje podmiejskie, w których mieszka rzemieślnik, mają urządzenia sypialniane znacznie wygodniejsze, niż miały domy szlacheckie w wiekach średnich; warstwa robotnicza zaś nie miała innych łóżek, niż prosta słoma, w której mnożyło się robactwo i która leżała na wilgotnych podłogach glinianych. Lecz nawet te posłania były prawdopodobnie mniej niehigjeniczne, gdy niczem nie były nakryte i gdy je ludzie dzielili z inwentarzem żywym, niż wówczas, gdy je przykrywano sitowiem, w którem niemal zawsze gromadziły się śmiecie; niemniej, nie da się zaprzeczyć, że mieszkania większej części ludności najbiedniejszej w naszych miastach tworzą dzisiaj warunki życia niebezpieczne zarówno dla duszy, jak i ciała, i że przy obecnym stanie naszej wiedzy i rozporządzalnych środkach nie mamy żadnej racji, ani wymówki, iżby pozwolić na dalsze trwanie tego stanu rzeczy [1]).

[1]) Zło, związane z warunkami mieszkaniowemi, było w przeszłości znacznie większe, niż to zazwyczaj się przypuszcza. Porównać uderzające przedstawienie tej sprawy przez Lorda Shaftesbury i przez miss Octavię Hill przed Komisją dla sprawy mieszkaniowej (rok 1885). Powietrze Londynu jest pełne dymu; lecz prawdopodobnie jest ono mniej niehigjeniczne, niż było przed wprowadzeniem urządzeń sanitarnych, opartych na postępie nauki, jakkolwiek wówczas ludność była stosunkowo nieliczna.

Opał, podobnie jak trawę, rzadko rozrzucona ludność otrzymuje często jako darmy dar natury; i w wiekach średnich zagrodnicy mogli naogół, choć niezawsze, mieć darmo w swych chatach mały ogień z chróstu, potrzebny na to, aby ich ogrzać, gdy skupią się wokół niego w chatach, w których nie było komina, przez któryby mogło ciepło uchodzić. Lecz w miarę, jak zwiększała się ludność, brak opału dawał się dotkliwie odczuwać ludności robotniczej i byłby zatrzymał całkowicie rozwój Anglji, gdyby węgiel nie był zajął miejsca drzewa, jako opał na potrzeby domowe, zarówno jak dla topienia żelaza. Węgiel jest dzisiaj tak tani, że nawet ludzie stosunkowo biedni mogą mieć mieszkania ogrzane i zdrowe w nich powietrze.

Jest to jedna z wielkich usług, jakie węgiel oddał cywilizacji współczesnej. Druga polega na tem, że dał on pośrednio tanie ubranie spodnie, bez którego masy ludności nie mogą w zimnym klimacie zachować czystości: i to właśnie jest też może główną korzyścią, jaką osiągnęła Anglja z tego, że bezpośrednio zastosowała maszyny do produkcji towarów na użytek własnej jej ludności. Jeszcze inną i niemniej ważną usługę oddał węgiel: dał ludności obfite ilości wody, nawet w wielkich miastach [1]). Węgiel oddaje też usługi przez to, iż daje olej mineralny, który dostarcza taniego sztucznego oświetlenia, jakie potrzebne jest nietylko przy pewnych rodzajach pracy, lecz, co ważniejsza, niezbędne jest na to, aby człowiek mógł dobrze użyć godzin swego wieczornego wypoczynku. Do tego zespołu rzeczy, niezbędnych do życia cywilizowanego, których produkcja zależy z jednej strony od węgla, a z drugiej od nowoczesnych środków transportowych, musimy dodać, jak już zaznaczyliśmy, tanie sposoby szczegółowego komunikowania nowin i myśli przy pomocy parowej prasy drukarskiej i parowej komunikacji. Czynniki te, wspomagane przez elektryczność, umożliwiają cywilizację mas w krajach, których klimat nie jest tak gorący, iżby osłabiał energję nerwową, i przygotowują grunt do tego, iżby mógł rzeczywiście sam się rządzić i działać wspólnie cały lud, nie tylko jakiegoś miasta, jak Ateny, Florencja, czy Bruges, lecz wielkiego kraju, a nawet, w pewnych sprawach, całego świata cywilizowanego [2]).

§ 6. Jak widzieliśmy, dywidenda narodowa jest jednocześnie

---

[1]) Pierwotne urządzenia sprowadzały wodę z wysoko położonych miejsc do nielicznych wodotrysków publicznych; natomiast urządzenia, które dziś dostarczają wodę na każde miejsce, oddają niezmiernie cenne i podstawowe usługi, gdy chodzi o czystość i zdrowotność; byłyby zaś niemożliwe bez pomp parowych, które funkcjonują dzięki ogrzewaniu węglem, i bez rur żelaznych, które się wytwarza z pomocą węgla.

[2]) Porównać Dodatek A, specjalnie § 6.

łącznym produktem czystym wszystkich czynników produkcji w obrębie danego kraju, i wyłącznem źródłem wynagrodzenia, jakie otrzymują te czynniki; im większa jest ta dywidenda, tem *ceteris paribus* większy będzie udział każdego czynnika produkcji; zwiększenie zaś podaży każdego poszczególnego czynnika obniży naogół jego cenę z korzyścią dla innych czynników.

Ta zasada ogólna stosuje się szczególnie tam, gdzie chodzi o ziemię. Zwiększenie urodzajności ziemi, która dostarcza produktu na jakiś rynek, daje przedewszystkiem korzyści tym kapitalistom i robotnikom, którzy są w posiadaniu innych czynników produkcji dla tego samego rynku. Wpływ na wartość rzeczy, jaki w czasach nowożytnych wywierały nowe środki transportowe, nigdzie nie jest też tak widoczny, jak w dziejach ziemi. Wartość jej wzrasta z każdem ulepszeniem arteryj komunikacyjnych, łączących ją z rynkami, na których mogą być sprzedane jej produkty; wartość jej zaś spada za każdym razem, gdy do rynków, przez nią opanowanych, znajdują dostęp produkty pochodzące z miejsc bardziej odległych. Niezbyt to dawne czasy, gdy hrabstwa, położone w pobliżu Londynu, były pewne obaw, że wskutek przeprowadzenia dobrych dróg bardziej odległe części Anglji będą mogły współzawodniczyć z niemi w zaprowjantowaniu Londynu; dzisiaj zaś korzyści, jakie dawniej przypadały w udziale fermom angielskim, pod pewnemi względami zmniejszyły się wskutek importu środków spożywczych, które odbyły drogę koleją w Indjach, czy w Ameryce, i zostały przetransportowane przez ocean na okrętach, zrobionych ze stali i poruszanych przez turbiny parowe.

Lecz, jak tego starał się dowieść Malthus, a jak przyjmował bez dowodu Ricardo, wszystko, co podnosi dobrobyt ludności, na dłuższą metę podnosi również dobrobyt właścicieli ziemi. Prawda, że renta w Anglji zwiększała się bardzo szybko na początku ubiegłego stulecia, gdy szereg złych zbiorów podciął dobrobyt ludności, która nie mogła importować potrzebnych jej środków spożywczych; lecz zwyżka, w ten sposób powstała, z natury rzeczy nie mogła wyjść znacznie poza pewne granice. Wprowadzenie systemu wolnego handlu zbożem w połowie XIX wieku, a następnie ekspansja uprawy zboża w Ameryce, szybko podnosi realną wartość ziemi w miastach i na wsi, wziętą łącznie; to znaczy, zwiększa ilość rzeczy niezbędnych do życia, rzeczy wygody i zbytku, które można kupić za łączną rentę wszystkich właścicieli gruntu, zarówno miejskich, jak wiejskich, wziętych razem [1]).

[1]) W. Sturge (w pouczającym referacie, odczytanym w Institute of Surveyors, grudzień 1872) oblicza, że renta rolna (pieniężna) podwoiła się w Anglji pomiędzy

§ 7. Rozwój środowiska przemysłowego podnosi naogół wartość ziemi; natomiast częściej bywa, że obniża on wartość maszyn i innych rodzajów kapitału stałego, niż, że nie obniża (o ile wogóle wartość tych rzeczy można oddzielić od wartości sytuacyjnej miejsca, na którem się znajdują). Nagły wzrost dobrobytu może sprawić, że istniejący zasób urządzeń wytwórczych będzie przez pewien czas dawał bardzo wysoki dochód w każdej dziedzinie przemysłu. Lecz rzeczy, których ilość można zwiększać bez granic, nie mogą przez czas długi zachować wartości, która wynika z rzadkości dóbr; i jeżeli rzeczy te są dość trwałe, jak naprzykład okręty, wielkie piece i maszyny przemysłu włóknistego, to jest prawdopodobne, że będą ulegały bardzo znacznej deprecjacji wskutek szybkiego rozwoju techniki.

Wartość takich rzeczy, jak koleje i doki, zależy na długą metę głównie od ich warunków sytuacyjnych. Jeżeli warunki te są dobre, rozwój otoczenia przemysłowego zwiększy czystą wartość tych rzeczy, jeśli nawet weźmiemy w rachubę te ciężary, które są związane z utrzymaniem urządzeń na poziomie danej chwili [1]).

§ 8. Arytmetyka polityczna, można powiedzieć, powstała w Anglji w wieku XVII; i poczynając od tego czasu aż do chwili obecnej widzimy tu stały i niemal ciągły wzrost kumulacji bogactwa, przypadającego na jednostkę ludności [2]).

Człowiek, choć zawsze w pewnej mierze niecierpliwi go zwłoka, stopniowo zaczął z większą gotowością poświęcać teraźniejsze wygo-

---

rokiem 1795 a 1815, a następnie obniżyła się o jedną trzecią do roku 1822; następnie zaś zwiększała się i zmniejszała kolejno; obecnie zaś wynosi mniej więcej 45 do 50 miljonów funtów w przeciwstawieniu do 50 lub 55 miljonów, sumy, przypadającej na rok 1873, gdy była ona największa. W roku 1810 wynosiła mniej więcej 30 miljonów, w 1770 — 16 miljonów, a w roku 1600 — 6 miljonów. (Porównać Giffen'a *Growth of Capital*, rozdział V, oraz Portera *Progress of the Nation*, dział II, rozdział I). Lecz renta z gruntów miejskich jest obecnie w Anglji znacznie większa, niż renta z gruntów wiejskich: to też dlatego, ażeby obliczyć pełny zysk właściciela ziemi, wynikający z rozwoju liczebnego ludności, oraz z ogólnego postępu, musimy wziąć w rachubę wartość ziemi, na której obecnie znajdują się koleje żelazne, kopalnie, doki i t. d. Gdy zliczymy wszystkie te rzeczy razem, renta pieniężna z ziemi będzie w Anglji zgórą dwa razy wyższa, niż była w chwili, gdy prawa zbożowe zostały zniesione, a renta realna jest, być może, nawet cztery razy większa.

[1]) Są wprawdzie wyjątki. Postęp ekonomiczny może wyrazić się w tem, że będą budowane nowe koleje, które odbiorą istniejącym dotychczas znaczną część ich ruchu, lub również w tem, że zwiększać się będzie pojemność okrętów w tym stopniu, iż nie będą mogły wchodzić do doków, do których prowadzą zbyt płytkie kanały.

[2]) Księga IV, rozdział VII.

dy i inne rodzaje zadowolenia dlatego, iżby je sobie zapewnić na przyszłość. Zdobył większą zdolność patrzenia daleko w przyszłość; to znaczy, zdobył większą umiejętność przedstawiania sobie żywo przyszłości: jest dziś bardziej roztropny i ma większe panowanie nad sobą, a co za tem idzie, więcej jest skłonny do nadawania większej wartości przyszłym złom i korzyściom (przyczem terminy te należy rozumieć szeroko, tak iżby obejmowały zarówno najwyższe, jak i najniższe uczucia ludzkie). Dziś człowiek jest mniej egoistyczny i, co za tem idzie, bardziej skłonny do tego, iżby pracować i oszczędzać dla zabezpieczenia bytu swej rodziny w przyszłości; i dziś już są pewne niejasne znaki tego, że przyjdą lepsze czasy, gdy wszyscy ludzie będą gotowi pracować i oszczędzać, aby zwiększyć zasoby społeczne bogactwa i stworzyć dla szerokiego ogółu możność życia na wyższym poziomie.

Lecz jakkolwiek człowiek dzisiaj jest bardziej gotów, niż dawniej, znosić zło obecne dla przyszłych korzyści, to jednak wątpliwą jest rzeczą, czy dziś już możnaby stwierdzić, że stale zwiększa się ilość wysiłku, który jest gotów podjąć dla zdobycia pozytywnego zadowolenia, teraźniejszego i przyszłego. W ciągu wielu pokoleń praca wytwórcza w świecie zachodnim stawała się wciąż coraz bardziej zmudna i drobiazgowa: zmniejszała się ilość świąt, ilość godzin pracy się zwiększała i ludzie dobrowolnie lub z konieczności coraz mniej szukali zadowolenia poza swą pracą. Mogłoby się jednak zdawać, że proces ten osiągnął już swe maximum i że obecnie zaczyna się ujawniać tendencja przeciwna. We wszystkich rodzajach pracy, wyjąwszy najwyższe, ludzie zaczynają cenić czas wolny więcej, niż cenili dotychczas, i mniej cierpliwie znoszą zmęczenie, które jest, gdy chodzi o zdobycie w chwili obecnej rzeczy zbytku, wynikiem nadmiernego wysiłku; i dziś, być może, mniej chętnie naogół znoszą trud i uciążliwość bardzo długich godzin pracy, która zwiększa się coraz bardziej z każdą dodatkową godziną pracy. To wszystko sprawia, że dziś mniej, niż dawniej, byliby gotowi podejmować ciężką pracę dla zapewnienia sobie zaspokojenia odległych w czasie potrzeb, gdyby nie to, że jednocześnie jeszcze szybciej nawet zwiększa się ich zdolność żywego przedstawiania sobie przyszłości oraz, być może, — choć to rzecz bardziej wątpliwa — ich pragnienie zdobycia wyróżnień społecznych, które daje posiadanie pewnego małego zasobu zakumulowanego bogactwa.

To zwiększenie się kapitału, przypadającego na jednostkę, pociągało za sobą zmniejszenie jego użyteczności granicznej; wskutek tego stopa procentowa od nowych inwestycyj kapitału obniżyła się, choć nierównomiernie. Twierdzą, że w wiekach średnich długo bardzo stopa procentowa wynosiła 10%; w pierwszej połowie XVIII wieku zaś

spadła do 3%. Popyt znaczny na kapitał, wynikający z potrzeb przemysłu i z potrzeb politycznych, który później nastąpił, znowu podniósł stopę procentową; w ciągu wielkiej wojny była ona stosunkowo wysoka. Spadła, gdy kapitał przestał odpływać na cele polityczne, podaż złota bowiem była w tym czasie bardzo mała; lecz zwiększyła się znowu w trzeciem dwudziestopięcioleciu XIX wieku, gdy była duża obfitość nowego złota, a kapitał był bardzo potrzebny na budowę kolei i dla rozwoju nowych krajów. Po roku 1873 okres pokoju, przy jednoczesnem zmniejszeniu podaży złota, obniżył stopę procentową, lecz dziś zwiększa się ona znowu, częściowo wskutek tego, że wzrosła podaż złota [1]).

§ 9. Wzrost ogólny oświaty i zwiększenie się poczucia odpowiedzialności wobec dzieci sprawiły, że znaczna część zwiększającego się bogactwa narodu została przeznaczona nie na inwestycje w postaci kapitału materjalnego, lecz na inwestycje w postaci kapitału osobistego. Skutkiem tego było, że bardzo znacznie zwiększyła się podaż wykwalifikowanych uzdolnień, co w bardzo dużej mierze zwiększyło dywidendę narodową i podniosło przeciętny dochód całego narodu. Lecz jednocześnie odjęło to tym wykwalifikowanym uzdolnieniom znaczną część tej wartości, która wynika z rzadkości, a którą uzdolnienia te dotychczas zazwyczaj posiadały; to obniżyło też zarobki, jakie uzdolnienia te dają, wprawdzie nie absolutnie, lecz w stosunku do ogólnego podwyższenia zarobków. Było to wreszcie przyczyną, że wiele zajęć, które jeszcze niedawno uważano za wymagające kwalifikacyj i o których dziś jeszcze mówi się, jako o wymagających kwalifikacyj, — że wiele takich zajęć zrównało się pod względem płac z pracą niewykwalifikowaną.

Uderzającym przykładem jest pisanie. Prawda, że pewne rodzaje pracy urzędniczej wymagają rzadkiego połączenia wysokich przymiotów duchowych i moralnych; lecz niemal każdy człowiek łatwo może się nauczyć pracy urzędnika, który przepisuje, i prawdopodobnie wkrótce mało będzie mężczyzn i kobiet w Anglji, którzyby nie umieli dobrze pisać. Gdy wszyscy umieją pisać, to praca przepisywania, która dawniej dawała wyższe zarobki, niż jakikolwiek inny rodzaj pracy ręcznej, zrównywa się teraz z pracą niewykwalifikowaną. W rzeczywistości wyższe rodzaje pracy rzemieślniczej więcej uczą człowieka i dają lepsze zarobki, niż te rodzaje pracy urzędniczej, które nie wymagają ani samodzielności sądu, ani odpowiedzialności. Naogół naj-

[1]) Księga VI, rozdział VI, § 7.

lepszą rzeczą, jaką rzemieślnik może uczynić dla swego syna, jest przygotować go do tego, żeby mógł gruntownie i dobrze wykonywać tę pracę, jaką się zajmuje, tak iżby rozumiał zasady mechaniki, chemji i innych nauk, które mają znaczenie dla jego pracy, i aby mógł zrozumieć myśl każdego nowego ulepszenia, które może być dokonane w dziedzinie jego pracy. Jeżeli syn jego będzie posiadał duże uzdolnienia przyrodzone, to będzie miał znacznie większe szanse zdobycia wyższej sytuacji w świecie, gdy zacznie swą karjerę od warsztatu rzemieślnika niż gdyby ją zaczął od biurka urzędniczego.

Nowa dziedzina wytwórczości przedstawia pewną trudność poprostu dlatego, że jest mało znana i że potrzeba początkowo ludzi wielkiej siły i wielkiej umiejętności do pracy, którą później, gdy droga zostanie już utorowana, będą mogli wykonywać ludzie przeciętnie uzdolnieni, a nawet kobiety i dzieci: płaca za tę pracę jest początkowo wysoka, lecz obniża się w miarę, jak staje się rzeczą dobrze znaną. To było przyczyną, że nie doceniano zwyżki przeciętnych płac; wiele bowiem danych statystycznych, które zdają się być typowe dla ogólnego rozwoju płac, brano z dziedzin wytwórczości, które przed laty trzydziestu, czy sześćdziesięciu były dziedzinami stosunkowo nowemi, obecnie zaś są dostępne ludziom o znacznie mniejszem uzdolnieniu realnem, niż ci ludzie, którzy w tych dziedzinach byli pionierami [1]).

Konsekwencją tego rodzaju zmian jest, że zwiększa się liczba ludzi, zatrudnionych pracą, która nosi miano pracy kwalifikowanej — mniejsza, czy termin ten jest stosowany słusznie, czy niesłusznie: i stałe to zwiększanie się liczby robotników, którzy należą do wyższej klasy pracowników, było przyczyną, że przeciętna płaca dla wszystkich

---

[1]) Porównać księgę IV, rozdział VI, § 1-2 i rozdział IX, § 6. W miarę, jak rozwija się dana dziedzina wytwórczości, ulepszenia maszyn zmniejszają wysiłek wykonywania poszczególnych robót i, co za tem idzie, obniżają szybko płace za wykonywanie tych robót. Lecz czasem tempo pracy maszyn, oraz ilość maszyn, oddana pod kontrolę poszczególnego robotnika, może zwiększyć się tak znacznie, że ogólne quantum wysiłku, którego wymaga praca jednego dnia, jest większe, niż poprzednio. W tej sprawie pracodawcy i pracownicy często się różnią poglądami. Jest, naprzykład, rzeczą pewną, że w dziedzinie przemysłu włóknistego płace za czas się zwiększyły, lecz robotnicy zapewniają, w przeciwstawieniu do pracodawców, że wysiłek, do którego są zmuszeni, zwiększył się więcej, niż proporcjonalnie do płac. W tej kontrowersji obliczano płacę w mierze pieniężnej; lecz, jeżeli weźmiemy pod uwagę zwyżkę siły nabywczej pieniądza, to nie ulega wątpliwości, że realne płace za wydajność się zwiększyły, to znaczy, że wysiłek, wymagający pewnej ilości energji, siły i umiejętności, jest wynagradzany obecnie większą znacznie sumą, niż dawniej.

rodzajów pracy wziętych razem, zwiększyła się znacznie szybciej, niż przeciętna typowej płacy w każdej poszczególnej dziedzinie wytwórczości [1]).

W wiekach średnich, jakkolwiek pewni ludzie o wielkich uzdolnieniach pozostawali rzemieślnikami przez całe życie i stawali się artystami w swojej dziedzinie pracy, to jednak klasa rzemieślników stała pod względem zarobków na poziomie znacznie bliższym robotników niewykwalifikowanych, niż stoi dzisiaj. Na początku nowej ery przemysłu, w połowie wieku XVIII, rzemieślnicy utracili znaczną część swych dawnych tradycyj artystycznych, a nie opanowali jeszcze techniki swych narzędzi i nie zdobyli jeszcze tej pewności i łatwości w wykonywaniu dokładnem trudnych zadań, jakie przypadają w udziale nowoczesnemu wykwalifikowanemu rzemieślnikowi. Pewna zmiana dokonała się w początkach XIX wieku i obserwatorów uderzał fakt, że pomiędzy robotnikiem wykwalifikowanym i niewykwalifikowanym zaczęła się otwierać przepaść społeczna i że płace rzemieślnika doszły do wysokości niemal dwa razy wyższej, niż płace zwykłego robotnika. Wielki wzrost popytu na pracę o wysokiem wykwalifikowaniu, szczególniej w przemyśle metalowym, był bodźcem, który sprawił, że najsilniejsze charaktery pośród robotników przeszły szybko do klasy robotników wykwalifikowanych. W tym samym czasie załamała się dawna ekskluzywność klasy rzemieślniczej, wskutek czego rzemieślnicy w mniejszym stopniu, niż dawniej, byli teraz arystokracją z urodzenia, a więcej, niż dawniej, arystokracją, opartą na osobistej wartości człowieka; to zwiększenie się wartości indywidualnej rzemieślników dało im możność zachować stopę płac znacznie wyższą, niż płace zwykłego robotnika, i to na czas dość długi. Lecz stopniowo pewne prostsze formy zajęć, wymagających kwalifikacji, zaczęły tracić swą wartość, wynikającą z rzadkości, w miarę jak zajęcia te przestawały być nowością; a jednocześnie stale zwiększał się popyt na pracę i uzdolnienia tych ludzi, którzy w pewnych gałęziach wytwórczości trady-

[1]) Rzecz ta stanie się jaśniejsza na przykładzie. Jeżeli 500 ludzi, należących do stopnia A, zarabia 12 szylingów tygodniowo; 400, należących do stopnia B, zarabia 25 szylingów i 100, należących do stopnia C, zarabia 40 szylingów, to przeciętna płaca 1000 wynosić będzie 20 szylingów. Jeżeli po pewnym czasie 300 ludzi przejdzie ze stopnia A do B i 300 ze stopnia B do C, przyczem płace każdego stopnia pozostaną bez zmiany, wówczas płaca przeciętna całego 1000 ludzi wynosić będzie mniej więcej 28 szylingów 6 pensów. I jeżeli nawet stopa płacy każdego stopnia zmniejszy się w tym czasie o 10%, to płaca przeciętna wszystkich robotników wziętych razem wynosić będzie jednak około 25 szylingów 6 pensów, to znaczy, zwiększy się więcej, niż o 25%. Przeoczenie takich faktów łatwo może być przyczyną wielkich błędów, jak to wykazał R. Giffen.

cyjnie byli zaliczani do pracowników niewykwalifikowanych. Tak, naprzykład, robotnikowi rolnemu i dokowemu powierzano stopniowo coraz to bardziej kosztowne i skomplikowane maszyny, które w mniemaniu dotychczasowem należało powierzać wyłącznie robotnikom wykwalifikowanym; realne płace dwóch tych zajęć typowych podniosły się szybko. Podniesienie się płacy robotnika rolnego byłoby bardziej uderzające, niż jest rzeczywiście, gdyby nie to, że przenikanie pojęć nowoczesnych do okręgów rolniczych sprawiło, iż wiele z pośród najzdolniejszych dzieci wsi opuściło rolę dla kolei, lub warsztatu, że wielu poszło do policji, że inni zaczęli pracować w miastach, jako woźnice lub tragarze. Ci, którzy zostali się na roli, otrzymali lepsze wykształcenie, niż otrzymywali ich przodkowie, i jakkolwiek mają, być może, mniejsze przeciętne uzdolnienia przyrodzone, to jednak otrzymują znacznie wyższe płace realne, niż ich ojcowie.

Są pewne zajęcia, wymagające kwalifikacyj i odpowiedzialności, takie, naprzykład, jak praca głównego dozorcy pieców i walcowni w fabrykach żelaza, które wymagają wielkiej energji fizycznej i są bardzo uciążliwe: w tych dziedzinach pracy płace są bardzo wysokie. Duch bowiem czasów dzisiejszych sprawia, że ci, którzy mogą podjąć pracę wysokiej jakości i którzy łatwo mogą zdobyć dobre płace, nie chcą podejmować pracy trudnej, o ile nie otrzymają bardzo wysokiego wynagrodzenia [1]).

§ 10. Możemy teraz rozważyć zkolei zmiany ustosunkowania płac ludzi dojrzałych i młodych, kobiet i dzieci.

Warunki wytwórczości zmieniają się tak szybko, że praktyka i doświadczenie długoletnie w niektórych dziedzinach przemysłu jest niemal przeszkodą, a nie pomocą w pracy; w wielu zaś dziedzinach doświadczenie takie ma wartość znacznie mniejszą, niż szybkie przyswajanie sobie nowych idei i przystosowywanie swych nawyków do nowych warunków. Człowiek ma mniejsze szanse zarobkowania, gdy ma lat pięćdziesiąt, niż gdy nie dochodzi jeszcze do trzydziestu. Zdając sobie z tego sprawę, rzemieślnicy idą za przykładem robotników niewykwalifikowanych, i wcześnie wstępują w związki małżeńskie; naturalną skłonność robotnika do wczesnego żenienia się wzmacniało zawsze pragnienie, ażeby wydatki na rodzinę mogły zacząć się zmniejszać, nim zarobki ojca rodziny zaczną się kurczyć wskutek wieku.

[1]) Powyższe krótkie uwagi, dotyczące ewolucji płac, dobrze będzie uzupełnić lekturą przeglądu, jaki profesor Schmoller daje w swej *Volkswirtschaftslehre*, III, 7. (tom II, str. 259—316). Przegląd ten godzien jest specjalnej uwagi ze względu na szerokość widnokręgów i staranne skoordynowanie materjalnych i duchowych elementów rozwoju. Porównać również drugą połowę jego księgi II.

Drugą, nawet bardziej szkodliwą tendencją tego samego rodzaju, jest to, że płace dzieci wzrastają w porównaniu z płacami ich rodziców. Maszyny zastąpiły pracę wielu ludzi dorosłych, lecz nie zastąpiły pracy wielu chłopców; oparte na prawie zwyczajowem ograniczenia, które zamykały przed nimi dostęp do pewnych dziedzin wytwórczości, zaczynają tracić swoją moc i zmiany te przy rozpowszechnieniu oświaty, dając skutki dobre niemal pod wszystkiemi innemi względami, są szkodliwe pod tym względem, że dają możność młodym chłopcom, a nawet młodym dziewczynom, uniezależnienia się od swych rodziców i rozpoczęcia życia na własną odpowiedzialność.

Płace kobiet z przyczyn podobnych podnoszą się szybko w stosunku do płacy mężczyzn. Jest to wielki zysk ze względu na to, że wpływa dodatnio na rozwój ich uzdolnień; jest to natomiast szkodliwe o tyle, że stwarza dla kobiet pokusę zaniedbania swych obowiązków, co się tyczy stworzenia prawdziwego ogniska domowego i włożenia wysiłku w kapitał osobisty, to znaczy w ukształcenie charakteru i uzdolnień dzieci.

§ 11. Względne obniżenie się dochodu, który można zdobyć przy uzdolnieniach średnich, choćby nawet starannie rozwiniętych i wyszkolonych, uwidocznia się szczególniej, gdy uprzytomnimy sobie, że w tym samym czasie podniosły się dochody ludzi, którzy obdarzeni są uzdolnieniami wyjątkowemi. Nigdy nie sprzedawano przeciętnie dobrych obrazów olejnych taniej, niż obecnie; a jednocześnie nie sprzedawano obrazów najlepszych tak drogo, jak obecnie. Człowiek interesów przeciętnie uzdolniony, któremu powodzi się przeciętnie, osiąga dzisiaj niższą stopę zysków od swego kapitału, niż w dawnych czasach; a jednocześnie człowiek o wyjątkowych zdolnościach i wyjątkowem szczęściu może dziś podejmować operacje o tak szerokim zakresie, iż ma możność zgromadzenia ogromnej fortuny z szybkością dotychczas nieznaną.

Dwie są tej zmiany główne przyczyny: po pierwsze, ogólny wzrost bogactwa; a powtóre, rozwój nowych ułatwień komunikacyjnych, z których pomocą ludzie, zdobywszy raz kierownicze stanowisko, mają możność zdobycia szerszego pola dla swych uzdolnień wyjątkowych, konstrukcyjnych i spekulacyjnych, i wyzyskania ich na terenie większych przedsięwzięć, niż dawniej. Niemal wyłącznie pierwsza przyczyna daje możność niektórym adwokatom zdobywania niezmiernie wysokich honorarjów; klijent bogaty bowiem, gdy chodzi o jego reputację, fortunę, lub o jedno i drugie, nie będzie uważał żadnej ceny za zbyt wysoką, aby zdobyć usługi człowieka najbardziej uzdolnionego. Ta sama przyczyna również sprawia, że wyjątkowo uzdolnieni

dżokeje, malarze i muzycy mogą zdobywać niezmiernie wysokie ceny i honorarja. We wszystkich tych zajęciach najwyższe dochody, jakie osiągają ludzie w czasach dzisiejszych, dochodzą do wysokości, do jakiej nigdy nie dochodziły. Póki jednak liczba ludzi, do których może jednocześnie dojść głos ludzki, jest ściśle ograniczona, małe jest bardzo prawdopodobieństwo, aby śpiewak mógł otrzymać honorarjum większe, niż £ 10.000 w ciągu sezonu, którą to sumę, jak powiadają, na początku XIX wieku zarabiała w jednym sezonie pani Billigton; gdy tymczasem zarobki kierownika przedsiębiorstwa w czasach dzisiejszych mogą być bardzo znacznie większe, niż zarobki takiego samego kierownika przed stu laty.

Te dwa czynniki złożyły się na to, że w Ameryce i w innych krajach zdobyli wielką siłę i wielkie bogactwo ci ludzie interesów, którzy wykazywali pierwszorzędne zdolności i którym sprzyjał los. Prawda, że wielka część tych zysków pochodziła w pewnych przypadkach stąd, iż katastrofie ulegli rywalizujący spekulanci, którzy odnieśli porażkę. Lecz w innych przypadkach zyski te zostały zdobyte głównie dzięki temu, iż wielki genjusz spekulacyjny, działając swobodnie w zakresie nowych i szerokich zagadnień, umiał osiągnąć bardzo wielkie ekonomje; tak, naprzykład, założyciel rodziny Vanderbiltów, który rozwinął z chaosu sieć Nowojorskiej kolei centralnej, prawdopodobnie dał ludności Stanów Zjednoczonych możność zaoszczędzenia większej sumy, niż ta, którą dla siebie sam nagromadził [1]).

[1]) Należy zauważyć jednak, że niektóre z pośród tych zysków powstały stąd, iż można było tworzyć zrzeszenia przemysłowe i handlowe; inicjowała je i organizowała nieliczna garstka ludzi zdolnych, bogatych i odważnych dlatego, iżby eksploatować na własną korzyść wielką masę robotników lub też prowadzić handel, czy przedsiębiorstwo komunikacyjne w jakimś dużym okręgu gospodarczym. Możemy tu pominąć te momenty, które zależą od warunków politycznych, a w szczególności od taryf protekcyjnych. Lecz Ameryka jest terenem tak wielkim, i warunki w niej są tak zmienne, że położenie wielkiego towarzystwa akcyjnego, opartego na systemie angielskim i funkcjonującego powoli i według stałych zasad, jest niekorzystne w porównaniu z działaniem małej grupy bogatych kapitalistów, energicznem i przystosowującem się do warunków, szybkiem i pełnem zdecydowanej siły. Kapitaliści tacy gotowi są i mają tu możność w znacznie większej mierze, niż w Anglji, podejmować wielkie przedsięwzięcia własnemi środkami. Dzięki wciąż zmieniającym się warunkom życia gospodarczego dobór naturalny może w Ameryce wysuwać z wielkiej masy ludności, na pierwszy plan umysły najlepsze, z których niemal każdy, wchodząc w życie, ma postanowienie zbogacenia się. Rozwój nowoczesny życia gospodarczego i wielkich fortun w Ameryce jest niezmiernie interesujący i pouczający dla Anglików; lecz nauki, jakie on daje, będą źle rozumiane, o ile nie będziemy stale pamiętali o zasadniczo różnych warunkach życia gospodarczego w starym świecie i w nowym.

§ 12. Lecz wielkie te fortuny są wyjątkiem. Rozpowszechnienie oświaty, upowszechnienie się roztropności wśród mas ludowych i powstanie dzięki nowym metodom gospodarczym możliwości bezpiecznego operowania w przedsiębiorstwie małym kapitałem, przeważa szalę na stronę dochodów średnich. Wpływy z podatku dochodowego i podatku domowego, dane statystyczne spożycia różnych dóbr, dane, dotyczące płac zarobkowych, jakie otrzymują wyżsi i niżsi urzędnicy państwowi i funkcjonarjusze towarzystw akcyjnych, — wszystko to wskazuje, że dochody klasy średniej zwiększają się szybciej, niż dochody ludzi bogatych; że zarobki rzemieślników zwiększają się szybciej, niż zarobki zawodów wyzwolonych, i że płace zdrowych i silnych robotników niewykwalifikowanych rosną nawet szybciej, niż płace przeciętnego rzemieślnika. Ogólna suma dochodów ludzi bardzo bogatych nie stanowi dziś, być może, większego odsetku dochodu Anglji, niż stanowiła dawniej. W Ameryce natomiast ogólna wartość ziemi wzrasta szybko; pracę bardziej wydajną miejscowej ludności robotniczej wypiera mniej pilna praca immigrantów; wielcy finansiści zdobywają ogromną siłę w życiu gospodarczem; i jest rzeczą możliwą, że ogólny dochód z własności zwiększa się w porównaniu z dochodem z pracy i że suma dochodu ludzi bardzo bogatych wzrasta tutaj najszybciej.

Należy przyjąć, że wzrost płac straciłby w pewnej mierze swą wartość, gdyby towarzyszyło mu zwiększenie okresu czasu przymusowej bezczynności. Niestałość zatrudnienia jest wielkiem złem i słusznie zwraca na siebie uwagę ogółu, lecz wiele rzeczy składa się na to, że niestałość ta zdaje się być złem większem, niż jest w rzeczywistości.

Gdy jakaś duża fabryka pracuje trzy dni w tygodniu, wieść rozchodzi się po całej okolicy, a nawet, być może, gazety roznoszą ją po całym kraju. Lecz niewielu ludzi wie o tem, gdy pracownik samodzielny, lub nawet mały przedsiębiorca ma pracę tylko w ciągu kilku dni miesiąca. Wskutek tego bezrobocia przemysłowe czasów dzisiejszych łatwo mogą się wydać znaczniejsze, niż są rzeczywiście w porównaniu z bezrobociami czasów dawnych. W dawnych czasach niektórzy robotnicy byli najmowani na rok, lecz nie byli wolni i kary osobiste zmuszały ich do pozostawania przy pracy. Niema dobrej racji, aby przypuszczać, że średniowieczny rzemieślnik stale był zatrudniony. I dzisiaj najbardziej niestałem zatrudnieniem w Europie są na Zachodzie te gałęzie przemysłu, które stoją najbliżej średniowiecza pod względem swych metod, oraz te dziedziny przemysłu Europy wschodniej i południowej, w których są najsilniejsze tradycje średniowieczne [1]).

[1]) Warto tutaj przytoczyć przykład, który sam miałem możność zaobserwo-

W wielu dziedzinach wytwórczości wzrasta stale odsetek ludzi, zatrudnionych na podstawie umowy najmu rocznego. Jest to naprzykład regułą ogólną w wielu z pośród tych dziedzin wytwórczości, które pozostają w związku z przemysłem transportowym i które rozwijają się dziś najszybciej; te dziedziny pod pewnemi względami są typowe dla przemysłu drugiej połowy XIX wieku, tak jak przemysł manufakturny był przemysłem typowym dla pierwszej połowy tego stulecia. I jakkolwiek szybkość powstawania nowych wynalazków, zmienność mody, a nadewszystko niestałość warunków kredytu, wprowadzają z pewnością czynniki zaburzające do nowoczesnego życia gospodarczego, to jednak, jak przekonamy się obecnie, inne wpływy działają silnie w kierunku przeciwnym i niema, jak się zdaje, dobrej racji, ażeby przypuszczać, że niestałość zatrudnienia zwiększa się naogół.

Rozdział XIII

POSTĘP W ZAKRESIE PRZECIĘTNEJ STOPY ŻYCIA

§ 1. Rozpocznijmy od tego, że pójdziemy cokolwiek dalej po linji rozumowania, którą wytknęliśmy w Księdze III, rozważając potrzeby w stosunku do rodzaju aktywności człowieka. Przekonaliśmy się wówczas, że istnieją racje do tego, ażeby uważać, iż właściwym warunkiem podstawowym postępu ekonomicznego jest raczej rozwój nowych rodzajów aktywności, niż nowych potrzeb. Teraz poddamy badaniu zagadnienie, szczególniej ważne dla naszych czasów, a mianowicie: jaka jest zależność pomiędzy zmianami w sposobie życia a stopą zarobków, inaczej: o ile stopę życiową można uważać za zależną od stopy zarobków i odwrotnie.

Termin *stopa życiowa* bierzemy tutaj w znaczeniu pewnego ustosunkowania i przystosowania aktywności człowieka do jego potrzeb. Tak więc, zwiększenie stopy życia oznacza implicite zwiększenie in-

---

wać. W Palermo istnieje napół feudalna zależność pomiędzy rzemieślnikami a ich klijentami. Każdy cieśla, czy krawiec ma jeden duży dom lub więcej, od których oczekuje zatrudnienia, i o ile wywiązuje się należycie ze swego zadania, może mieć pewność, że nie grozi mu konkurencja. Niema tu wielkich fal depresji gospodarczej; gazet nie wypełniają opisy cierpienia ludzi bezrobotnych, warunki bowiem, w jakich znajdują się ludzie pracy, niewiele zmieniają się tu z upływem czasu. Lecz nawet w najlepszych czasach w Palermo jest większy procent rzemieślników bez pracy, niż w Anglji w czasach największej ostatniej depresji gospodarczej. Poniżej będziemy jeszcze mówili o sprawie niestałości zatrudnienia.

teligencji, energji i szacunku dla samego siebie, prowadzące do większej rozwagi i roztropności w wydatkowaniu dochodów, do unikania potraw i napojów, które zaspokajają apetyt, lecz nie dają siły, i do unikania wszystkiego tego, co jest niezdrowe fizycznie i moralnie. Podwyższenie stopy życia całej ludności kraju zwiększy znacznie dywidendę narodową i tę część jej, która przypadnie w udziale poszczególnym klasom i warstwom wytwórczym, oraz poszczególnym zawodom. Podwyższenie stopy życia danego zawodu lub danego stopnia wytwórczości zwiększy jego wydajność i, co za tem idzie, jego płace realne: to zwiększy cokolwiek dywidendę narodową i da możność innym ludziom korzystania z usług pracy danego zawodu cokolwiek mniejszym kosztem w stosunku do jej wydajności.

Wielu pisarzy mówiło o wpływie, jaki wywiera na płace podwyższenie nie stopy *życia*, lecz stopy *komfortu* życiowego; termin ten może nasunąć myśl o zwiększeniu jedynie potrzeb sztucznych, wśród których potrzeby niższego rzędu mogą ewentualnie przeważać. Prawda, że każde podwyższenie stopy komfortu życiowego, które przybiera szerokie rozmiary, prawdopodobnie przynosi ze sobą wyższy poziom życia i otwiera drogę do nowych i wyższych rodzajów aktywności; ludzie, którzy dotychczas nie mieli rzeczy, niezbędnych do życia i do tego, ażeby życie było wygodne, z pewnością zdobędą więcej sił życiowych i energji dzięki pewnej dozie komfortu, bez względu na to, jak grubo i materjalistycznie będą ten komfort rozumieli. Tak więc podwyższenie stopy komfortu prawdopodobnie pociągnie za sobą pewne podwyższenie stopy życia: a o ile tak będzie, zwiększy to dywidendę narodową i polepszy warunki, w jakich żyje ludność.

Niektórzy pisarze naszych czasów i dawnych poszli dalej i twierdzili, że samo zwiększenie potrzeb wykazuje tendencję do podwyższenia płac. Lecz jedynym bezpośrednim skutkiem zwiększenia potrzeb jest to, że ludzie stają się jeszcze bardziej biedni, niż byli. I jeżeli pominiemy możliwy wpływ pośredni zwiększenia się potrzeb na zwiększenie się aktywności i na inne drogi podwyższenia stopy życia, to wzrost potrzeb może podwyższyć płacę tylko przez to, iż zmniejsza podaż pracy. Dobrze będzie sprawę tę rozważyć cokolwiek dokładniej.

§ 2. Zauważyliśmy już, że, jeżeli w kraju, który nie może łatwo importować żywności, ludność zwiększa się bez przerwy w progresji geometrycznej w ciągu wielu pokoleń, wówczas całkowity produkt pracy i kapitału, które pracują z pomocą środków, jakie im dostarcza natura, pokrywa zaledwie koszt wychowania i wykształcenia każdego kolejnego pokolenia. Pozostawałoby to prawdą, gdybyśmy nawet przypuścili, że niemal cała dywidenda narodowa przypada pracy i że ka-

pitalista czy właściciel ziemi niemal nic nie otrzymuje w udziale. Gdyby zaś ilość produktu, przypadającego pracy, nie dochodziła do tego minimalnego poziomu, szybkość przyrostu ludności musiałaby się zmniejszyć z konieczności; albo też, ewentualnie, musiałyby ulec redukcji wydatki na wyżywienie i wychowanie ludności pracującej, co zmniejszyłoby wydajność pracy, a to zkolei miałoby ten skutek, iż obniżyłaby się dywidenda narodowa i, co za tem idzie, zarobki.

Lecz w rzeczywistości zahamowanie szybkiego wzrostu ludności przyszłoby prawdopodobnie wcześniej, ponieważ ludność naogół nie chciałaby prawdopodobnie ograniczać swej konsumcji jedynie do rzeczy koniecznych do życia: pewną część dochodu rodziny niemal z pewnością i w tym przypadku przeznaczonoby na zaspokojenie potrzeb, które w bardzo małym stopniu przyczyniają się do podtrzymania życia i wydajności pracy. To znaczy, gdyby poziom komfortu utrzymał się mniej lub więcej ponad tem, co jest niezbędne do życia i wydajności, to przyrost ludności zatrzymałby się wcześniej, niż wówczas, gdyby wydatkami rodziny kierowały te same zasady, jakie decydują o wydatkach na pożywienie i ćwiczenie niewolników i koni. Analogja ta sięga dalej jeszcze.

Trzy rzeczy niezbędne do pełnej wydajności — a mianowicie: nadzieja, wolność i urozmaicenie życia — niełatwo są dostępne niewolnikowi. Lecz zazwyczaj właściciel niewolników, rozumiejący swój interes, ponosi pewne trudy i koszty na to, iżby dać im pewne rozrywki muzyczne i inne, z tej samej racji, z jakiej dostarcza im środków lekarskich: doświadczenie bowiem wskazuje, że melancholja jest dla niewolnika czynnikiem równie niszczącym, jak choroba, lub jak popioły, które przykrywają swym ciężarem ognisko w wielkim piecu. Otóż, gdyby poziom komfortu życiowego niewolników podwyższył się w ten sposób, iż ani kara, ani obawa śmierci nie zmusiłaby ich do pracy, o ileby nie dano im pewnych rzeczy komfortu, czy nawet zbytku, i to rzeczy kosztownych, to albo zdobyliby te rzeczy, albo też zniknęliby z oblicza ziemi podobnie, jakby się to stało z rasą koni, której utrzymanie nie opłacałoby się. Podobnie, gdyby realna płaca za pracę obniżała się głównie wskutek trudności zdobycia środków wyżywienia, jak to rzeczywiście miało miejsce w Anglji przed stu laty, wówczas klasa robotnicza istotnie mogłaby się uwolnić od nacisku, jaki na nią wywiera prawo zmniejszania się przychodu przez zmniejszenie swej liczebności.

Obecnie jednak nacisku takiego niema i dlatego ludność robotnicza uczynić tego nie może. Otwarcie portów angielskich w roku 1846 było jedną z wielu przyczyn rozwoju linij kolejowych, które łączą

z morzem wielkie obszary rolne Ameryki Północnej i Południowej oraz Australji. Zboże, wyprodukowane w jak najbardziej korzystnych warunkach, otrzymuje robotnik angielski w ilościach, wystarczających dla jego rodziny, po cenie, która stanowi zaledwie małą część jego płacy. Dzięki przyrostowi ludności powstaje wiele nowych możliwości użycia pracy i kapitału o zwiększonej wydajności, które pracują łącznie, aby zaspokoić potrzeby ludzkie; w ten sposób przyrost ludności może sprawić, iż płace w jednym kierunku się podniosą, a w innym obniżą w tym samym stopniu, o ile tylko zasób kapitału, potrzebnego do powstania nowych możliwości rozwojowych, będzie wzrastał dostatecznie szybko. Anglik nie jest zupełnie wyjęty z pod działania prawa zmniejszającego się przychodu: nie może zdobywać potrzebnych mu środków spożywczych za ilość pracy równie małą, za jaką mógłby je zdobyć, gdyby mieszkał w bliskości wielkich preryj dziewiczych. Lecz wobec tego, że obecnie koszt żywności zależy głównie od podaży, która przychodzi z krajów nowych, przeto koszt ten nie uległby wielkiej zmianie, gdyby liczebność ludności Anglji zwiększyła się lub zmniejszyła. Jeżeli robotnik angielski może uczynić bardziej wydajną swą pracę w zakresie wytwarzania rzeczy, które można wymienić na żywność importowaną, to może zdobyć potrzebną mu żywność za mniejszą cenę realną, bez względu na to, czy ludność Anglji zwiększa się szybko, czy powoli.

Gdy światowe tereny uprawy zboża zostaną wyzyskane w całej pełni (a nawet wcześniej, o ileby został zahamowany wolny dostęp żywności do portów angielskich), wówczas istotnie zwiększenie się liczebne ludności Anglji mogłoby obniżyć płacę, a w każdym razie zatrzymać wzrost płac, który byłby nastąpił wskutek stałego ulepszania metod produkcji. W tym przypadku wyższa stopa komfortu życiowego może pociągnąć za sobą podwyższenie płac jedynie przez to, że zmniejszy się liczebność ludności.

W warunkach obecnych, gdy sprzyjający los daje ludności angielskiej obfitą ilość żywności importowanej, podwyższenie stopy komfortu życiowego Anglika nie mogłoby podnieść jego płacy jedynie przez to, że zmniejszyłaby się liczebność ludności. Co więcej, gdyby zwyżka płac została osiągnięta dzięki środkom, które obniżyłyby stopę zysków z kapitału nawet poniżej tego poziomu, jaki można osiągnąć w krajach, które więcej potrzebują kapitałów, niż Anglja, to wskutek tego kapitały gromadziłyby się w Anglji w mniejszym stopniu, a odpływałyby natomiast zagranicę: w tym przypadku płace w Anglji spadłyby zarówno pod względem ich wysokości bezwzględnej, jak i w porównaniu z płacami w innych krajach świata. Gdyby natomiast podwyższenie stopy komfortu życiowego przyszło jednocześnie ze znacznym wzro-

stem wydajności, wówczas bez względu na to, czy towarzyszyłby temu przyrost ludności, czy nie, zwiększyłaby się dywidenda narodowa (przypadająca na jedną osobę) i realna zwyżka płac zyskałaby trwałą podstawę. Tak, gdyby ilość robotników zmniejszyła się o jedną dziesiątą przy niezmiennem quantum pracy, wykonywanej przez jednego robotnika, to płace nie zwiększyłyby się w sposób istotny; a gdyby ilość pracy, wykonywanej przez poszczególnego robotnika przy niezmiennej liczbie robotników zmniejszyła się o jedną dziesiątą, to płace obniżyłyby się naogół o jedną dziesiątą.

Rozumowanie to pozostaje w zgodzie z twierdzeniem, że zwarta grupa robotników może na pewien czas podnieść swe płace kosztem reszty społeczeństwa, ofiarowując małą ilość swej pracy. Lecz strategja taka rzadko daje wyniki pomyślne, gdy chodzi o dłuższy okres czasu. Bez względu na siłę antyspołecznych represyj, jakie grupa ta stosować będzie przeciw tym, którzyby chcieli mieć udział w jej zyskach, znajdą się zawsze ludzie, którzy przepełzną przez stawiane im przeszkody. Czasem wynalazek jakiś zostaje dokonany z tym celem, aby w jakiś inny sposób zdobyć rzeczy, których produkcję zwarta grupa wytwórców uważała dotychczas za swój monopol częściowy, lub, co nawet bardziej jeszcze jest niebezpieczne dla takiej grupy, zjawią się i wejdą w powszechne użycie rzeczy nowe, które zadośćczynią mniej więcej tym samym potrzebom, nie uciekając się do pomocy pracy zrzeszonej grupy. Tak więc po pewnym czasie ludzie, którzy usiłowali chytrze wyzyskać swą sytuację monopolową, łatwo mogą się przekonać, że liczba ich zwiększyła się raczej, niż zmniejszyła, i że jednocześnie uległ zmniejszeniu całkowity popyt na ich pracę; teraz płace ich obniżą się gwałtownie.

§ 3. Związki, zachodzące pomiędzy wydajnością wytwórczą a długością godzin pracy, są złożone. Jeżeli wysiłek jest bardzo wielki, to człowiek łatwo może ulec takiemu przemęczeniu wskutek długiej pracy, że rzadko będzie miał dobre samopoczucie, natomiast często będzie się czuł źle, a nawet może się czuć, jak człowiek chory. Można uważać za ogólną, choć niepowszechną regułę, że praca człowieka jest bardziej intensywna przy płacy akordowej, niż przy płacy za czas; o ile zaś jest tak w rzeczywistości, krótkie godziny pracy winny być wprowadzone w tych dziedzinach wytwórczości, w których przeważa praca akordowa [1]).

[1]) Fakty, dotyczące tej sprawy, są w znacznej mierze sporne, ponieważ w różnych dziedzinach wytwórczości są bardzo różne od siebie; a ci ludzie, którzy najdokładniej je znają, łatwo mogą ulegać uprzedzeniom. Jeżeli cena pracy akordowej

Gdy długość pracy, jej charakter, warunki, w których jest wykonywana, i zasada jej wynagradzania, są takie, iż powodują wielkie zużycie sił fizycznych, duchowych, lub jednych i drugich, i prowadzą do obniżenia poziomu życia; gdy pracownikowi brak tego wypoczynku, spokoju i czasu wolnego, które są warunkiem niezbędnym wydajności pracy, wówczas praca ta jest rzeczą niedorzeczną z punktu widzenia szeroko rozumianych interesów społecznych, podobnie jak niedorzeczną byłoby rzeczą, gdyby jednostkowy kapitalista nakładał zbyt wielki ciężar pracy na swe konie lub na swych niewolników, lub gdyby ich żywił niedostatecznie. W takim przypadku umiarkowane zmniejszenie godzin pracy tylko czasowo obniżyłoby dywidendę narodową. Skoro tylko bowiem ujawniłby się w całej pełni wpływ podwyższonej stopy życia na wydajność pracowników, to zwiększona ich energja, inteligencja i siła charakteru dałyby im możność w przeciągu krótszego czasu wykonywać równą ilość pracy, jak poprzednio. Tak więc, nawet z punktu widzenia produkcji materjalnej nie byłoby ostatecznie żadnej straty, podobnie jak nie byłoby straty stąd, gdyby chory robotnik został posłany do szpitala na rekonwalescencję. W interesie przyszłego pokolenia leży, aby ludzie, a w szczególności kobiety, nie upadali pod ciężarem nadmiernej pracy — co najmniej w równym stopniu, jak to, aby byli zaopatrzeni w dostateczną ilość materjalnego bogactwa.

Argumentacja ta opiera się na założeniu, że odpoczynek i czas wolny podnoszą poziom życia. Tak jest niemal z pewnością w tych krańcowych przypadkach przepracowania, które rozważaliśmy przed chwilą, tutaj bowiem poprostu pewne zmniejszenie napięcia jest niezbędne, ażeby zrobić pierwszy krok naprzód. Uczciwi robotnicy najniższego stopnia rzadko pracują bardzo ciężko. Lecz mają oni mało energji życiowej i wielu z nich jest tak przepracowanych, że po pewnym

---

może się stać przedmiotem umowy zbiorowej, zawieranej przez związki zawodowe, to pierwszym skutkiem ulepszenia urządzeń wytwórczych jest podniesienie realnych płac: tutaj ciężar obowiązku takiego unormowania skali płac akordowych, iżby zachowały właściwą proporcję do płac, które daje w innych zajęciach praca równie trudna i odpowiedzialna, zostaje przerzucony na przedsiębiorców. W takich przypadkach praca akordowa jest zazwyczaj korzystna i dobrze widziana przez pracowników. Gdzie pracownicy mają dobrą organizację, jak to ma miejsce w niektórych dziedzinach pracy górników, tam godzą się na pracę akordową, choćby nawet praca nie miała charakteru jednolitego. Lecz w wielu innych przypadkach płaca akordowa wywołuje u robotników podejrzenie, że daje niesłuszne korzyści. Porównać niżej § 8. Według profesora Schmollera praca akordowa zwiększa ilość produkcji o 20—100%, zależnie od narodowości pracownika oraz od charakteru i warunków technicznych danej dziedziny wytwórczości. Porównać jego *Volkswirtschaftslehre*, § 208.

odpoczynku mogliby prawdopodobnie wykonywać tę samą ilość pracy w czasie znacznie krótszym, niż dzisiaj [1]).

Z drugiej strony są pewne gałęzie wytwórczości, które starają się zatrudnić kosztowne urządzenia wytwórcze w ciągu dziewięciu, lub dziesięciu godzin dziennie; tutaj byłoby korzystne stopniowe wprowadzenie zmian ośmiogodzinnych, a nawet krótszych. Zmianę taką należałoby wprowadzać stopniowo; niema bowiem dostatecznej liczby wykwalifikowanych pracowników, która pozwoliłaby wprowadzić taki system jednocześnie we wszystkich warsztatach i fabrykach, gdzie byłby on odpowiedni. Pewne rodzaje maszyn, zużyte lub przestarzałe, możnaby zmieniać na mniejszą skalę; z drugiej strony zaś wiele nowych maszyn, które nie dają korzyści, gdy pracują dziesięć godzin dziennie, dawałoby korzyść przy szesnastu godzinach. Skoroby zaś je raz wprowadzono, to zaczętoby je później ulepszać. W ten sposób metody produkcji rozwijałyby się znacznie szybciej; dywidenda narodowa zwiększałaby się; robotnicy mogliby zarabiać więcej, nie ohamowując wzrostu kapitału i nie powodując prób emigracji kapitału do krajów, gdzie płace są niskie: wszystkie klasy społeczeństwa miałyby pewne korzyści z takiej zmiany.

Sprawa ta z każdym rokiem staje się coraz bardziej aktualna; maszyny są coraz to droższe i szybko stają się przestarzałemi, wskutek tego jest rzeczą coraz bardziej rujnującą dla przedsiębiorstwa, gdy maszyny z żelaza i stali, które nigdy nie podlegają zmęczeniu, pozostają bez zatrudnienia w ciągu szesnastu godzin na dwadzieścia cztery godziny doby. Stopniowa zmiana, o której mówiliśmy przed chwilą, zwiększyłaby ilość produktu czystego i, co za tem idzie, płace każdego robotnika, znacznie mniejszą bowiem część produktu jego pracy pochłaniałaby amortyzacja maszyn i urządzeń wytwórczych, czynsz za fabrykę i t. p. Rzemieślnicy anglosascy nieprześcignieni są w dokładności i przewyższają wszystkich innych energją, utrzymywaną stale w jednakowem napięciu; to też zwiększyłaby się ilość czystego produktu ich pracy więcej, niż innych, gdyby maszyny pracowały z pełną szybkością w ciągu szesnastu godzin dziennie, przy ośmiogodzinnej pracy robotnika [2]).

[1]) W historji przemysłu angielskiego znajdujemy najbardziej różnorodne i najbardziej przez swą jasność pouczające eksperymenty, dotyczące wpływu zmiany ilości godzin pracy na ilość otrzymanej produkcji. Badania, dotyczące doświadczeń, poczynionych przez inne narody, zostały, jak się zdaje, przeprowadzone szczególnie przez Niemców. Porównać, naprzykład, Bernarda *Höhere Arbeitsintensität bei kurzeren Arbeitszeit*, 1909.

[2]) Co się tyczy całej tej sprawy, porównać przemówienie profesora Chapmana w *British Association*, 1909, drukowane w *Economic Journal*, tom XIX.

Należy jednak pamiętać, że podane powyżej argumenty za zmniejszeniem godzin pracy stosują się tylko do tych dziedzin wytwórczości, w których mają, lub mieć mogą, zastosowanie kosztowne urządzenia wytwórcze; należy też pamiętać, że w wielu przypadkach, jak naprzykład w niektórych kopalniach i w niektórych gałęziach pracy funkcjonarjuszy kolejowych, system dwóch zmian został już tak dalece zastosowany, że urządzenia i maszyny są zatrudnione niemal stale.

Pozostają tedy liczne dziedziny wytwórczości, gdzie redukcja godzin pracy z pewnością zmniejszyłaby w bezpośredniej przyszłości ilość wytwarzanego produktu i gdzie nie byłoby pewności, że da ona szybko w wyniku taką zwyżkę wydajności, iż przeciętna ilość pracy na jednego robotnika podniesie się do dawnego poziomu. W takich przypadkach zmiana systemu obniżyłaby dywidendę narodową; i większa część wynikającej stąd straty materjalnej spadłaby na robotników, których czas pracy zostałby skrócony. Prawda, że w pewnych dziedzinach wytwórczości zmniejszenie ilości zaofiarowanej pracy spowodowałoby wzrost jej ceny na dość długi przeciąg czasu kosztem reszty społeczności. Naogół jednak zwyżka realnej ceny pracy sprawiłaby, że zmniejszyłby się popyt na jej produkt, w części przez to, iż zwiększyłoby się użycie produktów zastępczych. Zwyżka ta jednocześnie wywołałaby napływ nowych rąk pracy z dziedzin wytwórczości mniej uprzywilejowanych.

System dwóch zmian wprowadzony jest w znacznie większej mierze na kontynencie, niż w Anglji. Lecz próba ta nie jest miarodajna, godziny bowiem pracy są tak długie, że dwie zmiany obejmują niemal całą dobę, a więc i godziny nocne; praca nocna zaś nigdy nie jest tak dobra, jak praca dzienna, w części dlatego, że ludzie, którzy pracują w nocy, nigdy nie odpoczną dostatecznie w dzień. Bez wątpienia można przeciw temu systemowi wysunąć pewne objekcje praktyczne. Można powiedzieć, naprzykład, że piecza nad maszyną nie jest tak staranna, gdy dwóch ludzi dzieli odpowiedzialność za utrzymanie jej w porządku, jak wtedy, gdy maszyna oddana jest całkowicie jednemu człowiekowi; czasem powstaje pewna trudność ustalenia odpowiedzialności za niedokładność wykonywanej pracy. Lecz trudności te można pokonać w znacznej mierze, oddając maszynę i pracę dwom wspólnie robotnikom. Pewną trudność przedstawia dalej przystosowanie pracy urzędniczej do szesnastogodzinnego dnia pracy. Lecz przedsiębiorcy i kierownicy nie uważają tych trudności za niepokonalne; doświadczenie zaś wskazuje, że pracownicy wkrótce przezwyciężają niechęć, jaką mają początkowo do systemu dwóch zmian. Jedna zmiana może kończyć swą pracę w południe, a druga w tym czasie ją zaczynać; lub, co może byłoby lepsze, jedna zmiana mogłaby pracować, powiedzmy, od 5-ej rano do 10-ej i od 1.30 do 4.30. Druga zmiana pracowałaby wówczas od 10.15 do 1.15 i od 4.45 po południu do 9.45 wieczorem. Te dwie zmiany mogłyby zmieniać swój czas pracy w końcu każdego tygodnia lub każdego miesiąca. System dwóch zmian będzie musiał z konieczności być przyjęty powszechnie, jeżeli bajeczna moc kosztownych maszyn ma ujawnić w każdej dziedzinie pracy cały swój wpływ, jaki mieć może na obniżenie godzin pracy poniżej ośmiu.

§ 4. Dobrze będzie, jeżeli spróbujemy wyjaśnić, dlaczego z takim uporem utrzymuje się pogląd potoczny, jakoby płace mogły się zwiększyć ogólnie, gdyby tylko ilość rąk pracy była dostatecznie mała, i jakoby ta zwyżka nie zależała od dłuższego zatrudnienia maszyn i, co za tem idzie, zwiększenia ich wydajności oraz od tego, że zwyżka płac pośrednio chroni ludzi od przedwczesnego wyniszczenia nadmierną pracą.

Przedewszystkiem trudno uświadomić sobie dokładnie, jak różne, a często nawet przeciwne, są skutki bezpośrednie i trwałe jakiejś zmiany. Ludzie widzą, że, gdy pracownicy wykwalifikowani czekają na pracę przed lokalem zarządu tramwajowego, to ci pracownicy, którzy w danej chwili są tam zatrudnieni, myślą więcej o tem, iżby utrzymać swe zajęcia, niż o walce o podwyżkę płac; widzą też, że, gdyby tamci petenci zniknęli, to pracodawcy nie mogliby oprzeć się żądaniu podwyższenia płacy. Układają tedy swe wnioski w sposób następujący: skoro dzień pracy funkcjonarjuszów tramwajowych się skróci, a liczba kilometrów, przebytych przez wozy tramwajowe na istniejących linjach, się nie zmniejszy, to potrzeba będzie większej ilości pracowników, przyczem prawdopodobne jest, że będą oni pobierali wyższe płace za godzinę, a nawet może i wyższe płace dzienne. Ludzie uważają za rzecz oczywistą, że, gdy jakieś przedsięwzięcie zostało rozpoczęte (naprzykład budowa domu, czy okrętu), to musi być skończone za wszelką cenę, ponieważ zatrzymanie się w pół drogi mogłoby dać tylko czystą stratę: przytem, im większą część pracy wykonywa jeden człowiek, tem mniej pozostaje dla innych ludzi.

Lecz płyną stąd również konsekwencje bardziej ważne, choć mniej rzucające się w oczy; należy je rozważyć starannie. Tak naprzykład, jeżeli robotnicy tramwajowi i budowlani będą ograniczali sztucznie podaż swej pracy, to rozwój komunikacji tramwajowej ulegnie zatrzymaniu. Mniejsza liczba ludzi będzie zatrudniona przy budowie tramwajów i przy ich eksploatacji; wielu robotników i innych pracowników, którzyby byli jeździli tramwajem do miasta, będzie musiało chodzić pieszo; wielu będzie żyło w ciasnocie w mieszkaniach miejskich, zamiast mieszkać w podmiejskich domkach z ogródkami; robotnicy, podobnie jak i inne warstwy, nie będą mogli płacić za odpowiednie mieszkania tyle, ile mogliby płacić w przeciwnym razie; zmniejszy się też ruch budowlany.

Krótko mówiąc, argumentacja, według której płace mogą podwyższyć się w sposób trwały przez zmniejszenie podaży pracy, opiera się na założeniu, iż istnieje pewne niezmienne quantum dzieł, wymagających wykonania, bez względu na cenę pracy. To założenie nie ma

żadnego uzasadnienia. Przeciwnie, popyt na wykonanie dzieł nowych zależy od dywidendy narodowej, to znaczy od ilości dzieł dokonanych. Im mniej istnieje dzieł danego rodzaju, tem mniejszy popyt na dzieła innego rodzaju; i jeżeli mała jest ilość pracy zaofiarowanej, to zostanie podjęta mniejsza ilość nowych przedsięwzięć.

Dalej, stałość zatrudnienia jest zależna od organizacji przemysłu i handlu oraz od tego, w jakim stopniu ludzie, którzy normują podaż, mogą przewidzieć przyszłe wahania popytu i ceny i przystosować się do tych wahań. Te przewidywania nie są łatwiejsze, gdy chodzi o krótki dzień pracy, niż gdy chodzi o długi; to też istotnie, wprowadzenie krótkiego dnia pracy, bez jednoczesnego ustalenia systemu dwóch zmian, zniechęcałoby do używania kosztownych urządzeń, które przedsiębiorca chciałby jak najlepiej wyzyskać. Niemal każde sztuczne zmniejszenie podaży pracy pociąga za sobą tarcia i, co za tem idzie, sprawia, że raczej się zwiększa, niż zmniejsza niestałość zatrudnienia.

Prawda, że gdyby brukarze, czy szewcy mogli wyłączyć konkurencję zewnętrzną, to mieliby znaczną szansę podwyższenia swych płac przez samo zmniejszenie ilości dzieł wykonanych — zmniejszenie, osiągnięte bądź przez skrócenie godzin pracy, bądź inną jakąś drogą. Lecz zyski te można osiągnąć tylko kosztem większej łącznej straty innych ludzi, mających udział w dywidendzie narodowej, która jest źródłem płac i zysków we wszystkich dziedzinach wytwórczości danego kraju. Konkluzji tej nadaje jeszcze większe znaczenie fakt, który potwierdza doświadczenie potoczne i wyjaśnia analiza, a mianowicie to, że najbardziej uderzające przykłady zwyżki płac, osiągniętej dzięki strategji związków zawodowych, znajdujemy w tych gałęziach wytwórczości, na których dzieła popyt jest nie bezpośredni, lecz pochodny i zależny od popytu na produkt, którego wytwarzaniu współdziała wiele gałęzi wytwórczości: każda bowiem dziedzina wytwórczości, której pracownicy posiadają umiejętność prowadzenia walki, może zdobyć dla siebie pewną część ceny ostatecznego produktu, która mogłaby była przypaść w udziale innym dziedzinom [1]).

§ 5. Przechodzimy teraz do drugiej przyczyny, która sprawia, że z uporem utrzymuje się przeświadczenie, iż zmniejszenie podaży pracy może w sposób ogólny i trwały podnieść płace zarobkowe. Przyczyną tą jest niedocenianie wpływu, jaki ma taka zmiana na podaż kapitału.

Faktem jest i, o ile chodzi o rozważania obecne, faktem ważnym, że pewna część straty, wynikającej ze zmniejszenia produktu pracy, powiedzmy, brukarzy, czy szewców, obciąży tych, którzy nie należą

[1]) Porównać powyżej księgę V, rozdział VI, § 2.

do warstwy robotniczej. Część tej straty obciąży niewątpliwie pracodawców i kapitalistów, których osobisty i materjalny kapitał jest zaangażowany w przemyśle budowlanym lub obuwniczym; część zaś spadnie na zamożnych lokatorów domów lub na nabywców obuwia. Gdyby zaś robotnicy wszystkich zawodów uczynili ogólną próbę zdobycia wysokich płac drogą zmniejszenia podaży swej pracy, to znaczna część ciężaru, powstałego wskutek zmniejszenia się dywidendy narodowej, zostałaby bezwątpienia przerzucona na inne klasy narodu, a szczególniej na kapitalistów: lecz zostałaby przerzucona czasowo i tylko czasowo. Znaczne zmniejszenie bowiem czystego przychodu od nakładów kapitału szybko wywołałoby ten skutek, iż nowe kapitały szukałyby lokaty zagranicą. Gdy chodzi o to niebezpieczeństwo, to wysuwany jest wprawdzie czasem argument, że koleje żelazne i fabryki danego kraju nie podlegają eksportowi. Lecz niemal wszystkie materjały oraz znaczna część urządzeń wytwórczych ulega spożyciu przez zniszczenie lub starzeje się co roku; stąd materjały te i urządzenia muszą być zastąpione przez nowe. Zmniejszenie skali zastępowania rzeczy zużytych przez nowe, przy jednoczesnem eksportowaniu pewnej części kapitałów, które wobec tego pozostały wolne, mogłoby prawdopodobnie tak dalece zmniejszyć w ciągu niewielu lat rzeczywisty popyt na pracę w danym kraju, że drogą działania zwrotnego płace uległyby ogólnemu obniżeniu i doszłyby do poziomu znacznie niższego, niż obecny [1]).

Jakkolwiek emigracja kapitału w żadnym przypadku nie spotkałaby się z wielkiemi trudnościami, to jednak właściciele kapitałów mają pewne racje ekonomiczne i uczuciowe, aby szukać dla nich lokaty w kraju. Dlatego też podwyższenie przeciętnej stopy życia w danym kraju, dzięki czemu zamieszkiwanie w nim staje się bardziej pociąga-

[1]) Weźmy przykład ilustrujący. Załóżmy, że szewcy i kapelusznicy należą do tego samego stopnia, że pracują jednakową ilość godzin, że otrzymują równe płace, zarówno przed, jak i po ogólnej redukcji godzin pracy. Załóżmy dalej, że zarówno przed redukcją, jak i po niej, kapelusznik może kupić za swój miesięczny zarobek tyle par butów, ile stanowi czysty produkt miesięcznej pracy szewca. (Porównać księgę VI, rozdział II, § 7). Gdyby szewc pracował mniejszą ilość godzin, niż poprzednio, i wskutek tego wykonywał mniejszą ilość dzieł, to czysty produkt jego pracy miesięcznej zmniejszyłby się, o ileby pracodawca i jego kapitał nie osiągnął pewnych zysków przez wprowadzenie systemu dwóch zmian, lub o ile zyski pracodawcy nie mogłyby ulec redukcji o całe to quantum, o jakie zmniejszyła się ilość wytworzonego produktu. Ostatnie przypuszczenie nie da się pogodzić z tem, co wiemy o czynnikach, rządzących podażą kapitału i umiejętnością prowadzenia interesów. Tak więc teraz płaca kapelusznika nie starczałaby już na zakup tej ilości butów, co poprzednio; podobnie rzeczby się miała z innemi zawodami.

jące, z pewnością przeciwdziała w pewnej mierze temu, iżby tendencja zniżkowa, jaką wykazuje czysty przychód od nakładów kapitału, nie wywoływała ucieczki kapitałów zagranicę. Z drugiej strony próba podniesienia płac przez antyspołeczne obniżenie produkcji z pewnością przyczynia się do tego, że ludzie zamożni usuwają się poza granice kraju; szczególniej dotyczy to klasy kapitalistów, których przedsiębiorczość i upodobanie do pokonywania trudności ma bardzo wielkie znaczenie dla warstwy robotniczej. Dzięki bowiem swej nieustannej pracy i inicjatywie są oni pionierami w narodzie i stwarzają możliwość, aby zwiększały się realne płace pracowników; oni bowiem troszczą się o zwiększenie podaży tych urządzeń, które stanowią o wydajności pracy, i w ten sposób podtrzymują wzrost dywidendy narodowej.

Prawdą jest również, że gdyby została osiągnięta ogólna zwyżka płac i gdyby objęła świat cały, to kapitał nie mógłby wędrować z jednego kraju do drugiego. Należy też mieć nadzieję, że z czasem płace za pracę ręczną podwyższą się na całym świecie, głównie dzięki zwiększeniu produkcji; lecz częściowo również wskutek ogólnego obniżenia się stopy procentowej i wskutek względnego, jeśli nie absolutnego, zmniejszenia się dochodów, przekraczających minimum niezbędne do zdobycia środków, potrzebnych do wydajnej pracy i do życia kulturalnego, nawet w najwyższem i najszerszem znaczeniu tych terminów. Metody podnoszenia płac, które zmierzają do podwyższenia stopy komfortu życiowego raczej drogą zmniejszenia, niż zwiększenia wydajności, są tak antyspołeczne i krótkowzroczne, iż wywołują szybką reakcję; i małe jest chyba prawdopodobieństwo, ażeby się szeroko upowszechniły. Gdyby pewne kraje przyjęły takie metody, to inne, idąc prostemi drogami ku podniesieniu stopy życia i wydajności, szybko przyciągnęłyby znaczną ilość kapitału i jednostek o wysokich walorach i dużej energji z tych krajów, które prowadziłyby niecną politykę restryktywną

§ 6. W rozważaniach powyższych musieliśmy z konieczności trzymać się ogólnych linij rozumowania: bezpośrednie odwołanie się do doświadczenia jest tu bowiem trudne; a gdybyśmy operowali tem doświadczeniem lekkomyślnie, mogłoby to nas wprowadzić tylko w błąd. Gdy badamy statystykę płac i produkcji bezpośrednio po zmianie, lub za długi okres czasu, następujący po zmianie, to najbardziej uderzające fakty, jakie nam daje statystyka, są prawdopodobnie wynikiem nie tych czynników, które chcemy badać.

Tak, naprzykład, jeżeli redukcja godzin pracy była wynikiem strajku, to istnieje wszelkie prawdopodobieństwo, że chwila strajku została wybrana wówczas, gdy sytuacja strategiczna robotników była

dobra i gdy ogólne warunki danej dziedziny wytwórczości dawały im możność zdobycia podwyżki płac, gdyby nie było redukcji godzin pracy: i dlatego bezpośredni wpływ redukcji na płace prawdopodobnie będzie się wydawał bardziej korzystny, niż jest w istocie. Wielu przedsiębiorców ma umowy na dostawy, których musi dotrzymać; ci może przez pewien czas będą płacili wyższe płace za krótki dzień roboczy, niż płacili poprzednio za dzień długi. Lecz to jest wynikiem nagłości zmiany i ma charakter efemeryczny; jak już powyżej zauważyliśmy, wyniki bezpośrednie redukcji dnia pracy będą prawdopodobnie szły w kierunku przeciwnym do tych wyników, które ujawnią się później i które są bardziej trwałe.

Z drugiej strony, jeżeli pracownicy byli przeciążeni pracą, to skrócenie godzin pracy nie odrazu powróci im siły: polepszenie warunków fizycznych i moralnych robotnika i wynikające stąd zwiększenie wydajności jego pracy, a co za tem idzie, i zwiększenie płacy, nie może nastąpić i ujawnić się odrazu.

Dalej, statystyka produkcji i płac w kilka lat po redukcji godzin odzwierciedlać będzie prawdopodobnie pewne zmiany dobrobytu kraju, a szczególniej warunków rozważanej dziedziny wytwórczości; będą w niej dalej znajdowały wyraz zmiany metod produkcji i siły nabywczej pieniądza. I może być rzeczą bardzo trudną wydzielić skutki skrócenia dnia roboczego, podobnie jak trudną jest rzeczą wydzielić skutki rzucenia kamienia w fale wzburzonego morza [1]).

[1]) Tak, naprzykład, gdy przyglądamy się dziejom wprowadzenia ośmiogodzinnego dnia pracy w Australji, to stwierdzamy jednocześnie wielkie fluktuacje warunków produkcji górniczej i podaży złota, konjunktur, w jakich prowadzona była hodowla owiec, i ceny wełny; dalej, fluktuacje w dziedzinie kredytu, który Australja otrzymywała z krajów europejskich dla zatrudnienia swych robotników przy budowie kolei i t. p.; dalej, podobne fluktuacje, co się tyczy immigracji i kredytów handlowych. Wszystkie te wymienione przed chwilą czynniki były tak poważnemi i potężnemi przyczynami zmiany warunków australijskiego robotnika, iż przesłoniły całkowicie skutki zredukowania godzin pracy z dziesięciu na osiem. Płace pieniężne w Australji są znacznie niższe, niż były przed redukcją dnia pracy; i jakkolwiek, być może, siła nabywcza pieniądza się zwiększyła, tak iż płace realne nie uległy obniżeniu, to jednak zdaje się, że niema wątpliwości co do tego, iż realne płace za pracę nie są w Australji nawet w przybliżeniu o tyle wyższe, niż w Anglji, o ile były przed zredukowaniem godzin pracy; niema przytem żadnego dowodu na to, że nie są one niższe, niżby były, gdyby redukcja dnia pracy nie nastąpiła. Trudności handlowe, przez które przeszła Australja wkrótce po dokonaniu redukcji, były bezwątpienia głównie skutkiem szeregu depresyj, które nastąpiły po nieoględnej inflacji kredytowej. Przyczyniło się jednak, jak się zdaje, do tych trudności i to, że nazbyt optymistycznie oceniano wydajność wytwórczą pracy krótkiej, co doprowadziło do przedwczesnego skrócenia godzin pracy w dziedzinach wytwórczości, które jeszcze nie dojrzały do tej ewolucji.

Musimy więc pamiętać o tem, ażeby nie mieszać tych dwóch kwestyj, a mianowicie tego, czy dana przyczyna rzeczywiście wykazuje tendencję do wywołania danego skutku, oraz, czy istnieje pewność, że po danej przyczynie dany skutek nastąpi. Otworzenie kranu w rezerwuarze wykazuje naogół tendencję do tego, iżby obniżyć w nim poziom wody; lecz jeżeli jednocześnie w drugim końcu rezerwuaru następuje przypływ większych mas wody, to po otwarciu kranu może nastąpić podniesienie poziomu wody w cysternie. Podobnie i tutaj: jakkolwiek redukcja godzin pracy może wykazywać tendencję do zmniejszenia ilości produkcji w tych dziedzinach wytwórczości, gdzie robotnik nie jest przeciążony pracą i gdzie niema miejsca na system dwóch zmian, to jednak jest możliwe, że redukcji tej towarzyszyć będzie wzrost produkcji, wynikły z ogólnego wzrostu bogactwa i rozwoju wiedzy. Lecz w tym przypadku podwyżka płac powstała mimo skrócenia godzin pracy, nie zaś wskutek niego.

§ 7. W Anglji współczesnej niemal wszelkiemi ruchami tego rodzaju, o których mówiliśmy dotychczas, kierują związki zawodowe *(trade unions)*. Dokładna ocena ich celów i osiągniętych wyników wychodzi poza zakres zadań obecnego dzieła: musi się bowiem opierać na badaniu zrzeszeń wogóle, fluktuacyj, zachodzących w życiu gospodarczem, i handlu zagranicznego. Słów kilka możemy tu jednak powiedzieć o tej stronie polityki tych związków, która wiąże się najściślej ze stopą życia, pracy i płac zarobkowych [1]).

Wzrastająca zmienność i niestałość życia ekonomicznego przesłania złe i dobre skutki, jakie zarobki i polityka gospodarcza jakiejś poszczególnej grupy robotników ma w następnem pokoleniu na wydajność i zdolność zarobkową tej samej grupy [2]). Dochód rodziny, z którego pokrywane są koszty wychowania i wykształcenia młodszych jej członków, rzadko pochodzi dzisiaj z jednej z gałęzi wytwórczości. Synowie rzadziej dziś pracują w zawodzie swych ojców; bardziej silni i energiczni prawdopodobnie szukać będą lepszych dla siebie perspektyw gdzie indziej: słabi zaś i pozbawieni energji prawdopodobnie przejdą do zawodu niższego. Dlatego też coraz trudniej oprzeć na danych

---

[1]) Krótki, prowizoryczny opis związków zawodowych dodałem do tomu I moich *Elements of Economics*, które pod innemi względami są skrótem obecnego dzieła. Przedstawienie celów i metod związków zawodowych, które znajdujemy w *Final Report of the Labour Commission*, 1893, jest jedynem w swoim rodzaju autorytatywnem zobrazowaniem tej sprawy, dzięki temu, że przy układaniu tego sprawozdania współpracowali przedsiębiorcy i kierownicy związków zawodowych, posiadający wyjątkowe uzdolnienia i doświadczenia.

[2]) Porównać księgę VI, rozdział III, § 7 oraz rozdział V, § 2.

doświadczeniach rozwiązanie problemu, czy wysiłki, które dany związek zawodowy uczynił dla podniesienia płac swych członków, przyniosły obfite owoce, co się tyczy podniesienia stopy życia i pracy tego pokolenia, które zostało wychowane przy pomocy tych środków materjalnych, jakie dawały owe wysokie płace. Lecz pewne fakty ogólne dadzą się tu wyraźnie stwierdzić.

Pierwotne cele angielskich związków zawodowych były niemal równie ściśle związane ze sprawą stopy życia, jak ze sprawą stopy płacy. Pierwszym doniosłym impulsem dla ich działalności był fakt, że prawo w części bezpośrednio, w części zaś pośrednio, okazywało poparcie zrzeszeniom pracodawców, które miały na celu regulowanie płac we własnym ich interesie; a jednocześnie pod surowemi karami zakazywało podobnych zrzeszeń pracownikom. Prawo to obniżyło płace w bardzo małym stopniu, natomiast znacznie więcej obniżyło energję i charakter robotnika. Widnokrąg robotnika był naogół tak ograniczony, że nie był on w stanie wyjść poza sferę własnych interesów i zainteresować się w sposób inteligentny i wnikliwy sprawami narodowemi. To też myślał on i troszczył się mało o wszelkie sprawy świata, wyjąwszy te, które bezpośrednio dotyczyły jego samego, jego rodziny i jego sąsiadów. Wolność zrzeszania się z towarzyszami zawodu byłaby rozszerzyła jego widnokrąg i dała mu większy materjał do myślenia: podwyższyłaby jego stopę obowiązków społecznych, choćby nawet to poczucie obowiązku miało być zabarwione w znacznej mierze egoizmem klasowym. Tak więc początkowa walka o zasadę, iż robotnicy winni mieć swobodę zrzeszania się, podobnie jak mają tę swobodę pracodawcy, była w rzeczywistości w równej mierze wysiłkiem zwróconym ku zdobyciu warunków życia, któreby odpowiadały własnej godności i ogólnym interesom społecznym, jak walką o wyższe płace.

Na tem polu walki zwycięstwo było zupełne. Tradeunjonizm dał rzemieślnikom wykwalifikowanym, a nawet wielu warstwom robotników niewykwalifikowanych, możność wejścia w pertraktacje ze swymi pracodawcami z zachowaniem tej samej powagi, powściągliwości, dostojeństwa i przezorności, jakie obserwujemy w dyplomacji wielkich narodów. Dał im możność przekonania się naogół, że prosta polityka agresywna jest polityką niemądrą i że główną funkcją sił militarnych jest zabezpieczenie korzystnego pokoju.

W wielu dziedzinach przemysłu angielskiego biura rozjemcze działają stale i sprawnie, gdyż obie strony usilnie pragną unikać straty energji na walkę. Jeżeli pracownik kwestjonuje sprawiedliwość zarządzenia, dokonanego przez przedsiębiorcę lub przodownika w sprawie jego pracy lub wynagrodzenia za nią, pracodawca w pierwszej instan-

cji odwołuje się do sekretarza związku zawodowego, jako do rozjemcy: jego orzeczenie zazwyczaj zostaje przyjęte przez pracodawcę, musi zaś być przyjęte przez robotnika. Jeżeli poza danym poszczególnym sporem osobistym ukrywa się zagadnienie zasadnicze, którego nie rozwiązał w sposób jasny urząd rozjemcy, sprawa może być przedłożona do dyskusji na konferencji sekretarzy zrzeszenia pracodawców i związku zawodowego: jeżeli nie mogą dojść do porozumienia, można ją przekazać urzędowi. Wreszcie, jeżeli chodzi o dość duży splot zagadnień i żadna strona nie chce ustąpić, sprawę rozstrzyga strajk lub lokaut, to znaczy siła. Lecz nawet w tym przypadku dobre usługi, jakie oddało kilka pokoleń robotników zorganizowanych w związki, uwidoczniają się w prowadzeniu walki, która naogół różni się pod względem metod od walki, jaką pracodawcy i pracownicy prowadzili przed stu laty, w takim samym stopniu, jak rycersko prowadzona wojna pomiędzy dwoma nowoczesnemi narodami cywilizowanemi różni się od okrutnej wojny partyzanckiej pomiędzy narodami pierwotnemi. Panowanie nad sobą i umiarkowanie w metodach walki przy jednoczesnem stanowczem trwaniu przy postawionym sobie celu wyróżniają delegatów angielskich na międzynarodowych konferencjach pracy i stawiają ich wyżej od innych.

Lecz wielkie usługi, jakie oddały związki zawodowe angielskie, nakładają na nie jednocześnie dalsze obowiązki. *Noblesse oblige:* to też ich obowiązkiem jest patrzeć podejrzliwie na tych ludzi, którzy przesadnie oceniają możność związków zawodowych podnoszenia płac zapomocą metod szczególnych, specjalnie wówczas, gdy metody te zawierają pewien moment antyspołeczny. W istocie rzeczy bardzo niewiele było ruchów gospodarczych, któreby nie podlegały takiemu zarzutowi: pewien wpływ destrukcyjny kryje się niemal w każdym wielkim i dobrym wysiłku. Lecz zło należy pozbawić wszelkiego blasku i poddać starannemu badaniu, aby je można było zwalczać.

§ 8. Głównym środkiem, dzięki któremu związki zawodowe zdobyły możność pertraktowania na warunkach równości ze swymi pracodawcami, jest „reguła zwyczajowa", dotycząca przeciętnej płacy, jaką należy płacić za jedną godzinę płacy danego rodzaju, lub za jedną sztukę wyprodukowanego towaru. Prawo zwyczajowe i mało skuteczne orzeczenia, dotyczące płac, które wydawali sędziowie pokoju, wprawdzie nie pozwalały robotnikowi zdobyć wyższej stopy zarobku, lecz jednocześnie chroniły go przed nadmiernym uciskiem. Lecz gdy konkurencja stała się zupełnie swobodna, robotnik, jako jednostka oddzielna, znalazł się w położeniu niekorzystnem, gdy chodziło o pertraktacje z pracodawcami. Nawet bowiem za czasów Adama Smitha po-

między pracodawcami istniało formalne, czy też nieformalne porozumienie, aby nie przelicytowywać się przy wynajmie pracy. Gdy zaś z czasem poszczególna firma zdobyła możność zatrudniania często wielu tysięcy robotników, to sama przez się zdobywała silniejszą pozycję w pertraktacjach o umowę najmu, niż mały związek zawodowy.

Prawda, że porozumienia i ugody pracodawców, aby nie przelicytowywać się wzajemnie, nie miały charakteru powszechnego, i często je obchodzono lub łamano. Prawda też, że gdy czysty produkt pracy dodatkowych robotników znacznie przewyższał płace, które oni otrzymywali, to wówczas pracodawca, dążący do rozwinięcia swego przedsiębiorstwa, gotów był narazić się na oburzenie swoich kolegów w zawodzie i przyciągnąć do siebie robotników przez zaofiarowanie wyższej płacy.

Prawdą jest dalej, że w okręgach, daleko posuniętych w rozwoju życia gospodarczego, współzawodnictwo to wystarczająco zabezpieczało przed tem, iżby większa jakaś masa pracowników nie otrzymywała przez czas dłuższy wynagrodzenia znacznie niższego, niż równoważnik ich czystego produktu pracy. Trzeba też jeszcze stwierdzić tutaj, że ten czysty produkt, do którego płace robotnika o normalnej wydajności się zbliżały, jest produktem czystym robotnika o normalnej wydajności: pewni rzecznicy krańcowi narzucania siłą „reguły zwyczajowej" wysuwali bowiem myśl, że współzawodnictwo wykazuje tendencję do tego, iżby ustalić płacę wydajnego robotnika na poziomie czystego produktu tego robotnika, którego praca jest tak niewydajna, że przedsiębiorcy zaledwie wogóle opłaci się go zatrudniać [1]).

---

[1]) Wpływ dodatni na dobrobyt społeczny, jaki wywierają kierownicy związków zawodowych w wielu kierunkach, łatwo może być zniweczony wskutek nieporozumienia w tej sprawie. Kierownicy związków zawodowych powołują się zazwyczaj, jako na swój autorytet, na poważny bardzo i wartościowy traktat pana i pani Webbs pod tytułem *Industrial Democracy*, który, jak się zdaje, podsuwa właśnie to błędne rozumienie rzeczy. Tak, naprzykład, na stronicy 710 powiadają autorzy: „Jest obecnie rzeczą teoretycznie dowiedzioną, jak to widzieliśmy w rozdziale naszej pracy o „werdykcie ekonomistów", że dzięki „doskonałemu współzawodnictwu" i dzięki nieograniczonej możliwości przenoszenia się z jednego zajęcia do drugiego przeciętny poziom płac wykazuje tendencje do tego, iżby nie przekraczać wzwyż „czystego produktu pracy robotnika granicznego", który stoi na tym punkcie granicznym, iż zatrudnienie go zaledwie się jeszcze opłaca!" Na stronicy 787 i dalszych autorzy wspominają o tym granicznym robotniku, jako o inwalidzie przemysłowym i człowieku spauperyzowanym, mówiąc: „gdyby płace każdej klasy robotników przy doskonałem współzawodnictwie wykazywały tendencje do tego, iżby nie przewyższać ekwiwalentu czystego produktu dodatkowej pracy granicznego pracownika tej klasy, którego zatrudnienie zaledwie się jeszcze opłaca, to usunięcie tych ludzi spauperyzowanych, niekoniecznie od pracy produkcyjnej dla własnego użytku,

Lecz w rzeczywistości współzawodnictwo nie działa w ten sposób. Nie wykazuje ono tendencji do tego, iżby wyrównywać płace tygodniowe w zajęciach podobnych: wykazuje raczej tendencję do przystosowania płac do wydajności robotników. Jeżeli *A* będzie wykonywał dwa razy większą ilość pracy, niż *B*, to pracodawca, stojący na granicy wątpliwości, czy opłaci się przyjąć dodatkowych robotników, dokona tranzakcji równie korzystnej dla siebie, gdy zgodzi *A* za cztery szylingi, jak wtedy, gdy zgodzi *B* za dwa szylingi. Czynniki, które rządzą płacami zarobkowemi, występują równie jasno, gdy badamy graniczny przypadek czteroszylingowej płacy robotnika *A*, jak wówczas, gdy badamy przypadek dwuszylingowej płacy *B* [1]).

§ 9. Mówiąc tedy ogólnie, można ustalić, że związki zawodowe oddały usługi narodowi, a z drugiej strony zdobyły korzyści dla siebie przez takie stosowanie „reguły zwyczajowej", które przyczyniało się do ustalenia rzeczywistej wzorowej miary pracy i płac zarobkowych: szczególniej, gdy łączyły z tem szczere usiłowanie, aby pomnożyć, o ile można najwięcej, zasoby kraju, i przyczynić się w ten sposób do powiększenia dywidendy narodowej. Każde zwiększenie płac zarobkowych, lub polepszenie warunków życia i pracy, które związki zawodowe mogą osiągnąć przy pomocy tych metod rozumnych, przyczyni się

---

lecz z rynku, na którym współzawodniczą robotnicy, zwiększyłoby, jak się zdaje, płace całej klasy robotniczej, podnosząc zdolność pracy pracownika, który otrzymuje płacę graniczną".

[1]) W rzeczywistości nie docenimy wartości pierwszego robotnika, jeżeli powiemy, że współzawodnictwo prowadzi do tego, iż pracodawca gotów jest zapłacić w tych samych warunkach dwukrotnie wyższą płacę *A*, niż *B*. Robotnik bowiem który pracuje wydatniej i który, zajmując to samo miejsce w fabryce, używając tych samych urządzeń i wymagając tej samej kontroli, odda dwa razy większe usługi w produkcji, niż robotnik pracujący niewydajnie, jest wart dla pracodawcy zapłaty więcej, niż dwa razy większej: w rzeczywistości może on być nawet wart trzy razy więcej (Porównać powyżej księgę VI, rozdział III, § 2). Wprawdzie pracodawca może mieć wątpliwość, czy można dać bardziej wydajnemu robotnikowi płacę proporcjonalną do rzeczywistego produktu czystego jego pracy, obawiając się, aby robotnicy o małej wydajności, podtrzymywani przez swe związki zawodowe, nie przeceniali stopy jego zysków i nie zażądali podwyżki płac. Lecz w tym przypadku czynnikiem, który każe pracodawcy mieć na uwadze czysty produkt pracy najmniej wydajnego robotnika przy ustalaniu płacy, jaką może zaofiarować robotnikowi najbardziej wydajnemu, — czynnikiem tym, powtarzam, nie jest tu wolna konkurencja, lecz to przeciwstawienie się wolnej konkurencji, które jest wynikiem błędnego zastosowania „reguły zwyczajowej". Niektóre nowoczesne systemy „udziału w zyskach" zmierzają do podniesienia płac robotnika wydajnego mniej więcej proporcjonalnie do rzeczywistego czystego produktu jego pracy, to znaczy więcej, niż proporcjonalnie do skali płacy akordowej; lecz związki zawodowe nie zawsze przychylnie odnoszą się do takich systemów.

prawdopodobnie do podniesienia dobrobytu społecznego. Nie jest prawdopodobne, aby w ten sposób osiągnięta podwyżka i polepszenie warunków miały zniszczyć przedsiębiorczość ekonomiczną, lub odebrać jej odwagę, lub wreszcie wytrącić z siodła tych, których wysiłki i praca mają największe znaczenie dla prowadzenia gospodarki narodowej; nie wypłoszy to również w większej mierze kapitału zagranicę.

Inaczej się rzecz przedstawia, gdy chodzi o zastosowania „reguły zwyczajowej", które prowadzą do ustalenia fałszywej miary wzorowej, które zmierzają do tego, iżby zmusić przedsiębiorców do zaliczenia pracowników względnie mało wydajnych do tej samej klasy płacy, jak pracowników bardzo wydajnych, lub które uniemożliwiają to, iżby każdy człowiek wykonywał pracę, do której jest najbardziej uzdolniony, z tej racji, iż technicznie praca ta do niego nie należy. Taki sposób stosowania „reguły zwyczajowej" jest *prima facie* antyspołeczny. W rzeczywistości mogą istnieć poważniejsze racje do takiego działania, niż to się wydaje na pierwszy rzut oka; lecz znaczenie tych racyj łatwo może być przecenione wskutek gorliwości zawodowej urzędników związku zawodowego i dbałości ich o techniczne doskonalenie organizacji, za które są oni odpowiedzialni. Racje te są tedy tego rodzaju, że krytyka, z zewnątrz idąca, może się tutaj przydać, mimo że przychodzi z zewnątrz Zaczniemy od rozważania przypadku uderzającego, co do którego obecnie istnieje stosunkowo mała różnica poglądów.

W czasach, gdy związki zawodowe nie nauczyły się jeszcze poszanowania dla samych siebie, upowszechnione były formy fałszywego ustalania wzorowej miary. Wówczas związki utrudniały stosowanie ulepszonych metod i maszyn; czyniły wysiłki, aby jako wzorową stopę zarobkową za jakieś zadanie ustalać równoważnik pracy, potrzebnej do wykonania tego zadania metodami dawno przestarzałemi. To zkolei stwarzało tendencję do podtrzymania płac w danej poszczególnej gałęzi przemysłu; lecz tylko za cenę tak wielkiego zahamowania produkcji, że polityka taka, gdyby była ze skutkiem przeprowadzona powszechnie, znacznie zmniejszyłaby dywidendę narodową i obniżyła ogólnie liczbę ludzi zatrudnionych na dobrych warunkach. Usługa, jaką przodujący kierownicy związków zawodowych oddali krajowi, potępiając to postępowanie antyspołeczne, nigdy nie będzie im zapomniana. I jakkolwiek pewne częściowe odchylenie od wysokich zasad jednego z oświeconych związków doprowadziło do wielkiej walki w roku 1897 w przemyśle inżynieryjnym, to jednak błąd poprawiono szybko, usuwając przynajmniej najgorsze jego konsekwencje [1]).

[1]) Pożyteczne przedstawienie dziejów oporu, z jakim spotkały się maszyny,

Wyrazem fałszywego ustalenia wzorowej stopy płac jest praktyka, przyjęta dziś jeszcze przez wiele związków, polegająca na tem, że nie pozwala się ludziom starszym, którzy nie mogą już wykonywać pełnej pracy dziennej przeciętnej, aby umawiali się na warunkach cokolwiek niższych, niż stopa wzorowa. Ta praktyka w pewnej nieznacznej mierze zmniejsza podaż pracy w przemyśle i zdaje się przynosić korzyści tym, którzy ją narzucają. Nie może ona jednak zmniejszyć podaży w sposób trwały: często zaś nakłada duży ciężar na fundusze związku i jest naogół krótkowzroczna nawet z czysto egoistycznego punktu widzenia. Obniża ona znacznie dywidendę narodową: skazuje ludzi starszych na to, że muszą wybierać pomiędzy uciążliwą bezczynnością a wysiłkiem znacznie cięższym, niż ten, jakiemu właściwie mogą podołać. Polityka taka jest bezwzględna i antyspołeczna.

Przejdziemy teraz do przypadku, który nastręcza więcej wątpliwości. Pewne ograniczenie funkcyj każdej grupy wytwórczej jest rzeczą istotną dla działania „reguły zwyczajowej": i z pewnością leży w interesie postępu gospodarczego, aby każdy rzemieślnik miejski mógł dążyć do zdobycia jak największej biegłości w jakiejś dziedzinie pracy. Lecz dobra zasada łatwo może doprowadzić do złych konsekwencyj, gdy stosowanie jej posunięte jest za daleko, a mianowicie, gdy nie pozwala się człowiekowi wykonać pewnej części pracy, której się podjął, choć jest dla niego zupełnie łatwa, pod tym pretekstem, że pod względem technicznym praca ta należy do innego działu. Tego rodzaju zakazy są stosunkowo mało szkodliwe w zakładach przemysłowych, które wytwarzają dużą ilość dóbr podobnych. W takich bowiem zakładach można w ten sposób ułożyć pracę, że wszyscy robotnicy każdej poszczególnej klasy mają zupełnie jednakowe zajęcie, które im wypełnia cały ich czas roboczy: to znaczy, że niema tu ani jednego robotnika, któryby zarabiał na życie częściowo poza danym zakładem. Bardzo uciążliwe są natomiast takie zakazy dla małych przedsiębiorców; szczególniej zaś dla tych, którzy stoją na niższych szczeblach drabiny, która

---

daje *Industrial Democracy*, część II, rozdział VI. Opozycja ta łączyła się z postanowieniem, aby nie stawiać ogólnego oporu przeciwko wprowadzeniu maszyn, lecz aby nie przyjmować niższych płac za pracę przy pomocy dawnych metod, czego wymagała konkurencja skuteczna z pracą maszynową. Było to dobre dla ludzi młodych. Lecz nie mogli zawsze przeprowadzać tej zasady ludzie, którzy doszli już do wieku dojrzałego: i gdyby umiejętności administracyjne rządu zwiększały się szybciej, niż zwiększa się ilość nowych zadań, które rząd przejmuje od przedsiębiorstw prywatnych, to mógłby on oddać wielkie usługi, likwidując te konflikty społeczne, które powstają, gdy wskutek ulepszenia metod kwalifikacje ludzi w średnim wieku i starszych stają się niemal bezwartościowe.

w ciągu dwóch, jeśli nie jednego pokolenia, mogłaby doprowadzić do wielkich wyników, stanowiących o przodującem stanowisku w gospodarstwie narodowem. Nawet w dużych zakładach zakazy te zwiększają szanse, że człowiek, któremu trudno jest znaleźć pracę, będzie musiał szukać zajęcia gdzie indziej: w ten sposób przyczyniają się do powiększenia zastępu ludzi bezrobotnych. Ograniczenie więc sfery pracy, jakkolwiek jest pożyteczne społecznie, gdy stosuje się je z umiarkowaniem i rozsądkiem, staje się złem, gdy zostaje posunięte do krańcowości dla osiągnięcia pomniejszych korzyści taktycznych [1]).

§ 10. Możemy teraz przejść do sprawy jeszcze bardziej subtelnej i bardziej trudnej. Chodzi tu mianowicie o przypadek, w którym „reguła zwyczajowa" zdaje się funkcjonować źle, nie dlatego, iż jest stosowana zbyt bezwzględnie, lecz dlatego, że praca, do której jest stosowana, wymaga, iżby reguła ta była bardziej doskonała technicznie, niż jest, lub być może. Ośrodkiem tego zagadnienia jest to, że płace wzorowe są wyrażane w mierze pieniężnej: ponieważ zaś wartość realna pieniądza zmienia się z dekady na dekadę i ulega szybkim fluktuacjom z roku na rok, przeto niezmienne pieniężne płace wzorowe nie mogą spełniać należycie swego zadania. Trudna to rzecz, jeśli nie niemożliwa, nadać tym płacom wzorowym odpowiednią elastyczność: i to właśnie przemawia przeciwko zastosowaniu „reguły zwyczajowej" w tych granicznych przypadkach, gdzie tylko przemocą niejako można operować takiem nieelastycznem i niedoskonałem narzędziem.

Jest to tem bardziej doniosłe praktycznie, że związki zawodowe mają naturalną tendencję, aby w czasach inflacji kredytowej domagać się z naciskiem podwyższenia wzorowej płacy pieniężnej, co podnosi ceny i obniża nabywczą siłę pieniądza. W takich czasach inflacji przedsiębiorcy gotowi będą dawać wysokie pod względem realnej ich siły nabywczej wynagrodzenia, a jeszcze wyższe pod względem wysokości pieniężnej, i to nawet za pracę, która stoi cokolwiek poniżej wzorowego poziomu pełnej wydajności normalnej. W ten sposób ludzie, których praca wykazuje zaledwie drugorzędną wydajność, osiągają wysokie wzorowe płace pieniężne i roszczą sobie prawa do tego, aby przyjęto ich na członków związku zawodowego. Lecz w krótkim bardzo czasie kończy się inflacja kredytowa i następuje po niej depresja; ceny spadają, a siła nabywcza pieniądza wzrasta; zmniejsza się wartość real-

[1]) Dobrze będzie zauważyć, że wielkie Połączone Stowarzyszenie Pracowników Inżynieryjnych, o którem już wspominaliśmy, utorowało drogę do uzgodnionego działania pomiędzy pokrewnemi dziedzinami przemysłu, które łagodzi ostrość ograniczeń.

na pracy, a wartość jej pieniężna obniża się jeszcze szybciej. Wysoki poziom normalny płac pieniężnych, osiągnięty w czasie inflacji, jest teraz zbyt wysoki, iżby pozostała dostatecznie duża granica zysków nawet dla pracy ludzi o pełnej wydajności; ludzie zaś, którzy stoją poniżej przeciętnego poziomu wydajności, nie są warci płac normalnych. To fałszywe ustalenie płacy wzorowej nie jest bezwzględnem złem dla wydajnych członków danego zawodu: zwiększa to bowiem popyt na ich pracę; w tym samym kierunku działa przymusowa bezczynność ludzi starszych. Złem zaś jest tylko dlatego, że hamuje produkcję i, co za tem idzie, popyt na pracę w innych dziedzinach przemysłu. Im bardziej polityki tej z uporem trzymają się naogół związki zawodowe, tem głębszy i bardziej trwały jej wpływ szkodliwy na dywidendę narodową i tem mniej ludzi w kraju, zatrudnionych na dobrych warunkach.

Na długą metę każda dziedzina wytwórczości prosperowałaby lepiej, gdy w każdej z nich poświęcono więcej wysiłków na ustalenie kilku wzorów wydajności pracy i odpowiednio do tego kilku wzorowych płac; gdyby przytem, dalej, w każdej dziedzinie wytwórczości godzono się szybciej na pewne obniżenie wysokiej wzorowej płacy pieniężnej, gdy maximum cen wysokich, do którego wzorowy poziom płac był przystosowany, ustąpiło miejsca zniżce. Takie przystosowanie jest rzeczą bardzo trudną: lecz możnaby zbliżać się ku niemu znacznie szybciej, gdyby bardziej powszechnie i jasno rozumiano i oceniano fakt, że wysokie płace, zdobyte środkami, które stają na przeszkodzie produkcji w jakiejkolwiek dziedzinie wytwórczości, z konieczności rzeczy zwiększają bezrobocie w innych dziedzinach. Jedynem bowiem skutecznem lekarstwem na bezrobocie jest w rzeczywistości stałe przystosowywanie środków do celów, tak iżby kredyt mógł być oparty na solidnej podstawie zupełnie dokładnych obliczeń na przyszłość; i aby nieopatrzna inflacja kredytowa, główna przyczyna wszelkich niedomagań ekonomicznych, nie mogła wyjść poza pewne wąskie granice.

Tej sprawy nie możemy tu rozważać szeroko: lecz dobrze będzie powiedzieć słów kilka dla dalszego wyjaśnienia. Słusznie zauważył Mill: „To, co stanowi środek zapłaty za dobra, jest poprostu dobrem. To, czem każdy człowiek płaci za produkty innych ludzi, nie jest niczem innem, jak dobrem, które dany człowiek sam posiada. Wszyscy sprzedawcy z konieczności rzeczy, zgodnie ze znaczeniem samego tego słowa, są nabywcami. Gdybyśmy mogli nagle podwoić siły wytwórcze kraju, podwoilibyśmy podaż dóbr na każdym rynku; lecz jednocześnie i przez to samo podwoilibyśmy siłę nabywczą. Każdy człowiek mógłby teraz dwa razy więcej dóbr żądać i jednocześnie dwa razy więcej dóbr

ofiarować; każdy mógłby kupić dwa razy więcej, ponieważ mógłby ofiarować wzamian za to dwa razy większą ilość dóbr".

Lecz ludzie mogą rozporządzać siłą nabywczą, a jednak nie chcieć jej użyć. Gdy, naprzykład, zaufanie zostanie poderwane wskutek bankructw, nie można zdobyć kapitału na to, aby stworzyć nowe towarzystwa, lub rozszerzyć dawniej istniejące. Projekty nowych kolei spotykają się z chłodnem przyjęciem, okręty stoją bez pracy i niema zamówień na nowe. Niema prawie popytu na pracę marynarzy, bardzo zaś niewielki popyt istnieje na pracę w przemyśle budowlanym i w produkcji maszyn. Krótko mówiąc, bardzo niewiele zajęcia znaleźć można w dziedzinach przemysłu, które wytwarzają kapitał stały. Ludzie, których kwalifikacje i kapitał jest wyspecjalizowany w tych dziedzinach przemysłu, zarabiają mało i wskutek tego kupują mało produktów innych dziedzin wytwórczości. Inne dziedziny, wobec małego popytu na ich produkty, mniej wytwarzają; zarobki w nich zmniejszają się, a wskutek tego ludzie, którzy w tych dziedzinach pracują, kupują mniej: zmniejszenie popytu na ich towary sprawia, że oni sami zmniejszają popyt swój na wytwory innych dziedzin. W ten sposób rozprzestrzenia się dezorganizacja handlowa: dezorganizacja w jednej dziedzinie wytwórczości odbija się na losach innych dziedzin, te zkolei reagują na pierwszą i jeszcze zwiększają w niej dezorganizację.

Główną przyczyną zła jest tu brak zaufania. Większą część tego zła możnaby usunąć niemal odrazu, gdyby zaufanie mogło powrócić i dotknąć swą różdżką magiczną wszystkie dziedziny wytwórczości, a przez to sprawić, iżby każdy przemysł prowadził w dalszym ciągu swą produkcję i utrzymał swój popyt na towary innych dziedzin. Gdyby wszystkie dziedziny wytwórczości, które produkują rzeczy przeznaczone na bezpośrednie spożycie, zgodziły się między sobą, iż będą pracowały i nabywały jedna od drugiej towary tak, jak w czasach zwykłych, to dałyby sobie wzajemnie możność zdobycia umiarkowanego zysku i umiarkowanych płac. Dziedziny wytwórczości, które wytwarzają kapitał stały, musiałyby, być może, poczekać cokolwiek dłużej: lecz i one również znalazłyby zatrudnienie, gdyby zaufanie odżyło tak dalece, iżby ludzie, którzy mają do ulokowania kapitał, zaczęli się zastanawiać nad tem, jak go ulokować. Wzrost zaufania sprawiłby zkolei, że zaufanie to rosłoby; kredyt zwiększyłby siłę nabywczą i w ten sposób ceny zaczęłyby wracać do dawnego poziomu. Ludzie, którzy już są zaangażowani w przemyśle, zaczęliby robić dobre interesy: zaczęłyby powstawać nowe towarzystwa, dawne przedsiębiorstwa zaczęłyby się rozszerzać; i wkrótce powstałby dostateczny popyt nawet na pracę tych, którzy wytwarzają stały kapitał. Niema wprawdzie formalnej

umowy pomiędzy różnemi gałęziami przemysłu, ażeby rozpocząć znowu pracę całodzienną i ażeby w ten sposób stworzyć sobie wzajemnie rynek na towary. Lecz odrodzenie przemysłu przychodzi poprzez stopniowe i często jednoczesne zwiększenie zaufania pomiędzy wielu różnemi gałęziami; zaczyna się ono już wtedy, gdy wytwórcy myślą, iż ceny nie będą nadal spadały: z odrodzeniem zaś przemysłu rosną ceny [1]).

§ 11. Główny tok myśli w badaniu sprawy rozdziału dóbr doprowadza tedy do wniosków następujących: siły społeczne i ekonomiczne, które już działają obecnie, zmieniają rozdział bogactwa na lepsze: działanie ich ma charakter trwały i siła jego się zwiększa, a wpływ tego działania jest w większej części kumulatywny; dalej, organizm społeczno-ekonomiczny jest bardziej subtelny i złożony, niż to się na pierwszy rzut oka wydaje; wreszcie, zmiany, nie wzięte dostatecznie pod uwagę, mogą pociągnąć skutki katastrofalne. Badanie to nasuwa w szczególności myśl, że przejęcie na własność przez rząd wszystkich środków produkcji, nawet gdyby zostało przeprowadzone stopniowo i powoli, jak tego chcą bardziej rozważni „kolektywiści", mogłoby podciąć głębiej podstawy dobrobytu społecznego, niż to się na pierwszy rzut oka wydaje.

Weźmy za punkt wyjścia fakt, że wzrost dywidendy narodowej zależy od stałego postępu wynalazków i od gromadzenia i kumulowania kosztownych urządzeń wytwórczych; otóż tutaj już musimy zdać sobie jasno sprawę z tego, że aż do chwili obecnej niemal wszystkie niezliczone wynalazki, które dały nam panowanie nad naturą, były dziełem niezależnych pracowników i że funkcjonarjusze rządowi na całym świecie względnie mało przyczynili się do rozwoju wynalazków.

---

[1]) Cytata z Mill'a i dwa paragrafy, które po niej następują, wzięte są z dzieła *The Economics of Industry,* księga III, rozdział I, § 4, które ogłosiłem razem z moją żoną w roku 1879. Przedstawiają one postawę, jaką większość ludzi, którzy idą za tradycjami ekonomistów klasycznych, przyjmuje w sprawie stosunków, zachodzących pomiędzy konsumcją i produkcją. Prawda, że w czasach depresji dezorganizacja konsumcji jest czynnikiem, który współdziała do utrwalania się dezorganizacji kredytu i produkcji. Lecz lekarstwa nie można zdobyć przez badanie spożycia, jak to twierdzili pośpiesznie niektórzy pisarze. Bezwątpienia, może być pożyteczne badanie wpływu zmian mody, zależnych od woli ludzkiej, na stan zatrudnienia. Lecz przedewszystkiem potrzebne jest tu badanie organizacji produkcji i kredytu. Ekonomiści dotychczas nie potrafili doprowadzić tego badania do rezultatów pomyślnych; przyczyna ich niepowodzenia leży w tem, iż zagadnienie samo jest bardzo ciemne i że wciąż zmienia się jego postać; przyczyną nie jest bynajmniej to, iżby ekonomiści nie doceniali bardzo wielkiej wagi tego zagadnienia. Ekonomika od początku do końca jest badaniem wzajemnego przystosowywania się konsumcji i produkcji: gdy mowa o jednej, nie można zapominać o drugiej.

Dalej, niemal wszystkie kosztowne urządzenia wytwórcze, które obecnie stanowią zbiorową własność rządów narodowych lub samorządów lokalnych, zostały zakupione za pieniądze, zdobyte drogą pożyczek, czerpanych głównie z zasobów i oszczędności ludzi prywatnych. Rządy oligarchiczne dokonywały czasem wielkich wysiłków, aby nagromadzić bogactwo zbiorowe; można też mieć nadzieję, że w przyszłości przezorność i cierpliwość staną się wspólną własnością wszystkich ludzi, należących do klasy pracującej. Przy obecnym jednak stanie rzeczy powierzenie demokracji kumulowania środków, potrzebnych do zdobycia coraz większej władzy nad naturą, byłoby połączone z wielkiem ryzykiem.

Jest więc na pierwszy rzut oka poważna racja do tego, aby się obawiać, iż zbiorowa własność środków produkcji zniszczyłaby energję ludzkości i zatrzymała postęp ekonomiczny; chyba, że przed wprowadzeniem zbiorowej własności cały naród nauczyłby się nieegoistycznego poświęcania się dla dobra publicznego, które obecnie jest rzeczą stosunkowo rzadką. Jakkolwiek sprawą tą nie możemy się tutaj zajmować, trzeba tu powiedzieć, iż własność zbiorowa prawdopodobnie zniszczyłaby znaczną część tego, co jest najbardziej piękne i co daje najwięcej zadowolenia w stosunkach prywatnych i domowych. To są główne racje, które sprawiają, iż cierpliwi badacze spraw gospodarczych naogół oczekują mało dobrego i wiele złego na wypadek, gdyby nagle i gwałtownie zaczęto reorganizować warunki życia ekonomicznego, społecznego i politycznego.

Dalej, musimy sobie zdać sprawę z tego, że rozdział dywidendy narodowej, jakkolwiek jest zły, jednak nie jest bynajmniej tak zły, jak to się zazwyczaj przypuszcza. W rzeczywistości istnieje w Anglji, a więcej nawet jeszcze w Stanach Zjednoczonych, mimo kolosalnych fortun, jakie się tam spotyka, wiele jednostek gospodarczych rzemieślniczych; jednostki te straciłyby na równym rozdziale dochodu narodowego. Tak więc dobrobyt mas ludowych, oczywiście, zwiększyłby się znacznie na pewien czas przez usunięcie wszelkich nierówności; nie podniósłby się jednak nawet czasowo i w przybliżeniu do poziomu, do którego miałyby dojść w socjalistycznych obrazach Złotego Wieku [1]).

[1]) Dochód roczny 49 miljonów ludzi w Zjednoczonem Królestwie zdaje się wynosić więcej, niż 2 miljardy funtów szterlingów. Otóż wielu przodujących rzemieślników zarabia mniej więcej £ 200 rocznie; jest zaś wiele takich rodzin rzemieślniczych, w których każdy z czterech, lub pięciu członków zarabia tygodniowo od 18—40 szylingów. Wydatki takich rodzin są równie duże, jeśli nie większe, jak byłyby możliwe, gdyby cały dochód został podzielony na równe części, tak iż każdy członek rodziny wydawałby zosobna 40 funtów szterlingów. Pewne myśli, poddane

Lecz ostrożna ta postawa nie oznacza bynajmniej, abyśmy mieli się godzić z istniejącemi nierównościami majątkowemi. W ciągu wielu pokoleń przewodnią myślą ekonomiki było to, że niema rzeczywistej konieczności i, co za tem idzie, żadnego moralnego usprawiedliwienia na to, iżby krańcowa bieda istniała obok wielkiego bogactwa. Nierówności majątkowe, jakkolwiek są mniejsze, niż się je często przedstawia, są smutnem piętnem naszej organizacji ekonomicznej. Wszelkie zmniejszenie tych nierówności, jakie możnaby osiągnąć środkami, któreby nie podkopały źródeł swobodnej inicjatywy i nie osłabiły siły charakteru i, które, co za tem idzie, nie zahamowałyby wzrostu dywidendy narodowej, — zdawałoby się być wyraźnym zyskiem społecznym. Jakkolwiek arytmetyka nas ostrzega, że niepodobna zwiększyć wszystkich zarobków powyżej poziomu, który już osiągnęły szczególniej zamożne rodziny rzemieślnicze, to jednak z pewnością jest rzeczą pożądaną, iżby podniosły się dochody, nie dochodzące do tego poziomu, choćby nawet kosztem obniżenia w pewnym stopniu dochodów, przewyższających ten poziom.

§ 12. Szybkiego działania potrzeba, gdy chodzi o duże, choć, można mieć nadzieję, stale zmniejszające się obecnie „residuum" ludzi, którzy fizycznie, duchowo lub moralnie nie są zdolni dobrze wykonywać takiej pracy dziennej, za jaką mogliby zdobyć dobrą dzienną płacę. Ta klasa ludzi obejmuje, być może, nietylko ludzi, którzy absolutnie są niezdolni do pracy. Lecz jest to klasa, która wymaga wyjątkowego traktowania. System wolności ekonomicznej jest prawdopodobnie najlepszy, zarówno z moralnego, jak i z materjalnego punktu widzenia, dla ludzi, którzy są w zupełnie dobrem zdrowiu psychicznem i fizycznem. Natomiast ludzie, którzy należą do owego *residuum*, nie mogą dobrze użyć wolności: i gdyby pozwolono im wychowywać dzieci na własną ich modłę, wówczas wolność anglosaska źleby się odbiła na następnem pokoleniu. Byłoby znacznie lepiej dla nich i znacznie lepiej dla narodu, gdyby znaleźli się pod władzą patrjarchalną, mniej więcej podobną do tej, jaka przeważa w Niemczech [1]).

---

w rozdziale obecnym, zostały szerzej rozwinięte w artykule o *The social possibilities of Economic chivalry* w *Economic Journal* za marzec 1907.

[1]) Początek możnaby zrobić, wprowadzając szerszą, bardziej wychowawczą i bardziej szlachetną administrację pomocy publicznej dla ludzi niedołężnych. Trzebaby mieć na uwadze trudność, z jaką związane jest ustalanie potrzeby pomocy: pokonywając ją, władze lokalne i centralne zdobywałyby wiele informacyj, potrzebnych do tego, ażeby kierować, a w granicznych wypadkach kontrolować tych ludzi niedołężnych, a w szczególności tych, których niedołęstwo jest źródłem poważnego niebezpieczeństwa dla przyszłego pokolenia. Ludziom starszym należałoby nieść po-

Zło, z którem trzeba walczyć, wymaga tak szybkiego działania, że środki stanowcze są tu bezwzględnie pożądane. To też przez długi czas zajmował uwagę badaczy projekt, ażeby rząd autorytatywnie ustalał pewne minimum płac zarobkowych, poniżej którego nie wolno byłoby nikomu przyjmować pracy, przytem minimum to miało być oznaczone oddzielnie dla mężczyzn, a oddzielnie dla kobiet. Gdyby projekt ten można było wprowadzić w życie, to korzyści stąd płynące byłyby tak wielkie, że możnaby go przyjąć z wielką gotowością, mimo obawy, że mogłoby to doprowadzić do powstania zawiści i do pewnych nadużyć, i że system taki mógłby stać się środkiem do wywierania nacisku w kierunku ustalenia niezmiennej i sztucznej wzorowej skali płac w przypadkach, w których nie było żadnego wyjątkowego uzasadnienia takiej skali. W planie tego systemu poczyniono ostatnio doniosłe poprawki w szczegółach, szczególniej w ostatnich dwóch czy trzech latach; jednak trudności najważniejszych nie pokonano, jak się zdaje. Jedyne dane faktyczne, jakie posiadamy w tej sprawie, to praktyka Australazji; tu każdy mieszkaniec jest częściowym właścicielem rozległej własności ziemskiej, a kraj niedawno został zaludniony przez mężczyzn i kobiety w pełnem zdrowiu i sile. Dane z praktyki takiego kraju mają bardzo niewielkie znaczenie, gdy chodzi o zużytkowanie go dla narodu, którego żywotność została osłabiona przez dawne Prawo o pomocy dla biednych i przez dawne Prawa Zbożowe oraz wskutek nadużyć, które wynikały z systemu fabrycznego w czasach, gdy jego niebezpieczeństwa nie były jeszcze należycie rozumiane. Plan, który ma jakiekolwiek roszczenia do tego, iż jest gotowy do praktycznego zastosowania, musi się opierać na obliczeniach statystycznych liczby tych ludzi, którzy przy jego realizacji byliby zmuszeni szukać pomocy państwa dlatego, iż praca ich nie jest warta minimalnej płacy; przy-

moc, pamiętając o względach ekonomicznych i o ich osobistych upodobaniach. Gdy zaś chodzi o tych ludzi, którzy mają na swej odpowiedzialności małe dzieci, to potrzebne byłyby tu większe wydatki z funduszów publicznych i bardziej ścisłe podporządkowanie wolności osobistej koniecznościom społecznym. Najbardziej pilną rzeczą, gdy chodzi o pierwsze kroki ku temu, ażeby usunąć owo *residuum* z oblicza ziemi jest to, ażeby dzieci regularnie uczęszczały do szkoły, były przyzwoicie i czysto ubrane i dobrze odżywiane. W przypadku, gdyby to nie dawało dobrych rezultatów, należałoby ostrzec rodziców i dać im jakieś wskazania: ostatecznym zaś środkiem byłoby zamknięcie ogniska rodzinnego, lub uregulowanie jego spraw z pewnem ograniczeniem swobody rodziców. Koszty takiego systemu byłyby znaczne: lecz niema chyba pilniejszej potrzeby, na którą nie należałoby żałować wydatków. System taki usunąłby chorobę, która zatruwa cały naród; gdy zaś zadanie to zostałoby spełnione, środki, dotychczas na tę sprawę przeznaczone, mogłyby znaleźć zastosowanie w innej dziedzinie i zaspokoić inną, mniej palącą potrzebę społeczną.

tem specjalną uwagę należałoby zwrócić na to, ilu z pośród tych ludzi mogłoby zupełnie dobrze dać sobie radę w życiu, gdyby mogli pracować odpowiednio do warunków własnej natury i gdyby można było w wielu przypadkach przystosowywać minimum płacy do potrzeb całej rodziny, nie zaś do potrzeb jednostki [1]).

§ 13. Przechodząc teraz do tych pracowników, którzy mają dobre warunki moralne i fizyczne, można ustalić zgruba, że ci ludzie, którzy zdolni są tylko do pracy niewykwalifikowanej, stanowią mniej więcej czwartą część ludności. Ci zaś, którzy, nadając się do niższych rodzajów pracy wykwalifikowanej, nie są odpowiedni do pracy wyższego rodzaju i nie umieją działać roztropnie i szybko na stanowiskach odpowiedzialnych, ci stanowią mniej więcej również jedną czwartą ludności. Podobne obliczenia, dokonane w Anglji przed wiekiem, dałyby ustosunkowanie zupełnie inne: więcej niż połowa ludzi okazałaby się niezdolna do jakiejkolwiek pracy wykwalifikowanej, poza zwykłą rutyniczną pracą rolną; być może, mniej niż szósta część byłaby zdolna do pracy wysoce wykwalifikowanej, lub bardzo odpowiedzialnej: wychowanie bowiem i oświata nie były wówczas jeszcze uznane za obowiązek narodowy i za oszczędność narodu. Gdyby różnica ta była jedyną różnicą pomiędzy stanem ówczesnym i teraźniejszym, to konieczny popyt na pracę niewykwalifikowaną byłby zmusił pracodawców do płacenia za nią niemal tych samych płac zarobkowych, jak za pracę wykwalifikowaną. Płace za pracę wykwalifikowaną byłyby się cokolwiek obniżyły, płace zaś za niewykwalifikowaną pracę byłyby się cokolwiek podniosły, tak iż poziom tych płac mniej więcejby się zrównał.

Przy takim stanie rzeczy, jaki istnieje w rzeczywistości, stało się coś podobnego: płace za pracę niewykwalifikowaną zwiększyły się szybciej, niż płace za inne rodzaje pracy, szybciej nawet, niż za pracę wykwalifikowaną. I ruch ten ku wyrównaniu zarobków odbywałby się znacznie szybciej, gdyby maszyny nie przejmowały w tym czasie pracy czysto niewykwalifikowanej i automatycznej z szybkością większą, niż

[1]) Tę ostatnią myśl rozwijano zbyt jednostronnie, głównie wskutek tego, że błędnie analizowano naturę pracy „pasorzytniczej" i jej wpływu na płacę. Rodzina jest w zasadzie jednostką, gdy chodzi o migracje geograficzne: i dlatego też płace mężczyzn są stosunkowo wysokie, płace kobiet i dzieci zaś niskie tam, gdzie przeważa ciężki przemysł żelazny lub inne gałęzie przemysłu ciężkiego, gdy tymczasem w innych okręgach ojciec zarabia mniej, niż połowę pieniężnego dochodu rodziny i płace mężczyzn są stosunkowo niskie. To naturalne przystosowanie wzajemne płac jest społecznie korzystne; to też należy przeciwstawiać się ustalaniu dla całego kraju niezmiennych reguł, określających minimum płac dla mężczyzn i kobiet, — reguł, któreby nie uwzględniały tego naturalnego przystosowania lub stawały z niem w sprzeczności.

mogły przejmować pracę wykwalifikowaną; wskutek przejęcia tego dzisiaj człowiek mniej ma do wykonania pracy całkowicie niewykwalifikowanej, niż dawniej. Prawda, że pewne rodzaje pracy, które tradycyjnie należą do wykwalifikowanych rzemieślników, wymagają obecnie mniej umiejętności, niż dawniej. Lecz z drugiej strony dzisiaj tak zwani pracownicy „niewykwalifikowani" muszą często operować narzędziami tak subtelnemi i kosztownemi, jakich nie można byłoby przed stu laty powierzyć zwykłemu robotnikowi angielskiemu, a nawet dziś wogóle jakiemukolwiek robotnikowi w jakimś kraju kulturalnie zacofanym.

Tak więc postęp w dziedzinie techniki jest główną przyczyną istnienia wielkich różnic pomiędzy zarobkami, jakie dają różne rodzaje pracy; może to się wydawać surowem oskarżeniem, lecz w rzeczywistości tak nie jest. Gdyby postęp techniki był znacznie wolniejszy, to realne płace za pracę niewykwalifikowaną byłyby niższe, nie zaś wyższe, niż są dzisiaj: wzrost dywidendy narodowej bowiem byłby w tak znacznym stopniu zahamowany, że nawet robotnicy wykwalifikowani musieliby naogół zadowolić się płacą, której realna siła nabywcza wynosi mniej, niż 6 pensów za godzinę, płacą, jaką pobiera dziś murarz londyński: płace zaś robotników niewykwalifikowanych byłyby, oczywista, jeszcze niższe. Niektórzy ludzie przyjmowali, że szczęście, o ile zależy od warunków materjalnych, zaczyna się tam, gdzie dochód wystarcza na to, ażeby zaspokoić najprostsze potrzeby konieczne i że, gdy ten poziom został osiągnięty, dalsze podnoszenie się o pewien procent dochodu będzie zwiększało sumę szczęścia o takiż mniej więcej procent, bez względu na absolutną wysokość dochodu. To założenie prowadzi do konkluzji, iż zwiększenie, powiedzmy, o jedną czwartą płac najbiedniejszej klasy sumiennie pracujących robotników zwiększa całkowitą sumę szczęścia w większym stopniu, niż zwiększenie o jedną czwartą dochodu jakiejkolwiek innej równie liczebnej klasy. Ta konkluzja zdaje się być uzasadniona: zwyżka płac najniższych bowiem zmniejsza dotkliwe cierpienia, osłabia działanie czynników, które powodują degradację społeczną, i otwiera nowe perspektywy w tym stopniu, w jakim nie czyni tego żadna inna proporcjonalna zwyżka dochodu. Z tego punktu widzenia możnaby twierdzić, że biedniejsze warstwy społeczne osiągnęły większą realną korzyść z postępu ekonomicznego, gdy chodzi o jego stronę techniczną, niż to się może wydawać na podstawie statystyki płac. Lecz tem więcej jest to obowiązkiem społeczeństwa, ażeby czynić wysiłki ku dalszemu powiększeniu dobrobytu, które można osiągnąć tak małym kosztem [1]).

[1]) Porównać powyżej księgę III, rozdział VI, § 6; oraz notę VIII w Dodatku

Należy też dążyć do tego, aby utrzymać pełną szybkość dotychczasowego rozwoju techniki, mimo że to ogranicza popyt na pracę niewykwalifikowaną; trzeba jednocześnie dążyć do tego, aby podaż rąk pracy niewykwalifikowanej zmniejszała się z taką szybkością, iżby przeciętny dochód w Anglji mógł wzrastać jeszcze szybciej, niż wzrastał dotychczas, i aby udział w tym dochodzie, jaki ma każdy poszczególny pracownik niewykwalifikowany, mógł wzrastać jeszcze szybciej. Do tego celu musimy dążyć, idąc w tym samym kierunku, jak w latach ostatnich, lecz z większą energją. Oświata musi stać się bardziej gruntowna. Nauczyciel musi nauczyć się tego, że głównym jego obowiązkiem jest nie samo wszczepianie wiedzy, za kilka szylingów bowiem można kupić więcej drukowanej wiedzy, niż może jej objąć jeden mózg ludzki. Zadaniem jego jest takie kształcenie charakteru, uzdolnień i umiejętności, iżby dzieci nawet tych rodziców, którzy sami nie są inteligentni, mogli mieć większą szansę, iż, otrzymawszy takie wykształcenie, sami staną się roztropnymi rodzicami następnej generacji. Na ten cel pieniądze publiczne muszą dopływać szeroko. Pieniądz publiczny musi też płynąć szeroko, gdy chodzi o dostarczenie świeżego powietrza i miejsca na zdrowe gry dla dzieci we wszystkich dzielnicach robotniczych [1]).

Tak więc jest rzeczą konieczną, iżby państwo łożyło szczodrze, a nawet rozrzutnie, na wytworzenie tej strony dobrobytu biedniejszych warstw robotniczych, której one nie mogą sobie same łatwo stworzyć; a jednocześnie winno państwo kłaść nacisk na to, iżby wnętrze domów było czysto utrzymane i odpowiadało potrzebom tych, którzy potrzebni będą w przyszłości, jako silni i odpowiedzialni obywatele. Ilość kubicznych stóp powietrza na osobę w mieszkaniach należy przymusowo podnosić stale, choć nie gwałtownie; jednocześnie należy uregulować zabudowywanie miasta tak, iżby nie można było wznosić wysokich budynków, o ile niema dostatecznego wolnego miejsca przed i za domami. Przy połączeniu tych dwóch warunków przyśpieszy się ruch, już obecnie się rozwijający, warstw robotniczych ze środkowych okręgów wielkomiejskich w kierunku miejscowości, gdzie jest więcej swobodnej przestrzeni. Jednocześnie opieka publiczna i kontrola w sprawach zdrowotnych i sanitarnych będzie działała w kierunku polepszenia wa-

Matematycznym. Porównać również artykuł profesora Carvera p. t. *Machinery and the Laborers* w *Quarterly Journal of Economics*, 1908.

[1]) Poniżej wykazuję (Dodatek G, 8, 9), że uzasadnione jest roszczenie, ażeby podatki, pobierane od tej specjalnej wartości gruntów miejskich, która jest wynikiem koncentracji ludności, były przeznaczane na podniesienie stanu zdrowotnego ludności robotniczej, a specjalnie jej dzieci.

runków, które dotychczas źle się bardzo odbijały na dzieciach klasy robotniczej.

Dzieci robotników niewykwalifikowanych winny otrzymać wychowanie, któreby im dało możność pracy wykwalifikowanej: w ten sam sposób dzieci robotników wykwalifikowanych powinny otrzymać umiejętność wykonywania pracy jeszcze bardziej odpowiedzialnej. Nie zyskają one wiele, przeciwnie prawdopodobnie raczej stracą na tem, jeżeli powiększą zastęp niższych warstw klasy średniej: jak już to bowiem zauważyliśmy, sama umiejętność pisania i prowadzenia rachunków w rzeczywistości stoi na niższym stopniu skali pracy, niż wykwalifikowana praca fizyczna; to zaś, że w dawnych czasach uważano ją za wyższą, wynikało jedynie stąd, iż zaniedbana była oświata publiczna. Często powstaje i pewna strata społeczna, i pewien zysk, gdy dzieci pracowników jakiegoś stopnia cisną się do pracy wyższego stopnia. Lecz istnienie obecnej warstwy najniższej jest niemal całkowicie i jedynie złe: nie należy też nic robić na to, iżby powiększać liczebność tej klasy, i dzieci, które z urodzenia do niej należą, winny otrzymać pomoc, ażeby się z niej wydobyć.

Wiele jest miejsca dla nowych przybyszów w szeregach rzemieślników wyższego rzędu; dosyć też jest miejsca w wyższych warstwach klasy średniej. Działalności i przyrodzonym zasobom przodujących umysłów tej klasy zawdzięczamy większą część tych wynalazków i ulepszeń, które dają dzisiejszemu robotnikowi możność posiadania rzeczy wygody i zbytku, jakie były rzadkie, lub nawet nieznane ludziom najbogatszym przed kilku pokoleniami; bez tych wynalazków Anglja nie mogłaby dostarczyć obecnej swojej ludności nawet dostatecznej ilości najprostszych środków żywnościowych. I jest to wielkim i całkowicie dodatnim zyskiem, gdy dzieci jakiejś klasy społecznej cisną się do stosunkowo niewielkiego zaczarowanego koła ludzi, którzy tworzą nowe idee i którzy wcielają te idee w trwałe konstrukcje realne. Zysk, który oni sami osiągają, jest czasem bardzo znaczny; lecz jeśli weźmiemy pod uwagę wszystkie okoliczności, to prawdopodobnie to, co oni zdobędą dla społeczeństwa, będzie sto, a nawet więcej razy przewyższało zysk ich własny.

Prawda, że wiele największych fortun powstaje dzięki spekulacji raczej, niż dzięki rzeczywiście twórczej pracy; spekulacja zaś taka łączy się w znacznej mierze ze strategją antyspołeczną, a nawet ze złem operowaniem temi środkami, któremi posługują się zwykle kapitaliści w swych inwestycjach. Niełatwo tu znaleźć lekarstwo i niełatwo znaleźć środek, któryby leczył zło całkowicie. Pośpieszne próby, zmierzające do kontrolowania spekulacji drogą uchwalania poprostu pewnych

ustaw, zawsze okazywały się albo daremne, albo szkodliwe. To zagadnienie, to jedna ze spraw, w których szybko postępujące naprzód badania ekonomiczne mogą według wszelkich oczekiwań oddać wielkie usługi światu w najbliższej przyszłości.

Szersze zrozumienie tego, jaką rolę może odegrać bezinteresowna akcja społeczna, może przyczynić się pod wieloma względami do zmniejszenia zła. Jeśli ludzie bogaci będą oddani sprawie dobrobytu społecznego, to wiele mogą pomóc poborcy podatkowemu do tego, ażeby mógł on zebrać od bogatych jak największe sumy na użytek biednych i ażeby dzięki tym środkom można było usunąć w kraju najgorsze skutki nędzy.

§ 14. O nierówności majątkowej, a w szczególności o bardzo niskich zarobkach warstwy najbiedniejszej, mówiliśmy już powyżej, podkreślając jej skutki, a mianowicie obniżenie aktywności i ograniczenie zakresu potrzeb zaspokojonych. Lecz tutaj, jak i gdzie indziej, ekonomista staje wobec faktu, że umiejętność właściwego użycia dochodu i wykorzystania możliwości, jakiemi rozporządza poszczególna rodzina, jest sama przez się bogactwem najwyższego rzędu i rzeczą niezmiernie rzadką we wszystkich warstwach społecznych. Jest rzeczą prawdopodobną, że około £ 100 000 000 rocznie wydaje nawet warstwa robotnicza, a około £ 400 000 000 reszta ludności Anglji w ten sposób, iż bardzo mało, albo nawet zupełnie nie podnosi szlachetności życia, ani nawet nie czyni go naprawdę bardziej szczęśliwem. I jakkolwiek prawdą jest, że skrócenie godzin pracy w wielu przypadkach zmniejszyłoby dywidendę narodową i obniżyło płacę, to jednak prawdopodobnie byłoby dobrze, gdyby większość ludzi pracowała mniej; pod warunkiem, że wynikającą stąd stratę dochodu materjalnego mogłoby pokryć wyłącznie samo to, iż wszystkie klasy społeczne zaniechałyby mniej wartościowej konsumcji i nauczyły się dobrze wykorzystywać czas wolny od zajęć.

Lecz niestety, natura ludzka doskonali się powoli, a najbardziej powoli uczy się umiejętnie korzystać z wolnego czasu — co zresztą jest rzeczą trudną. W każdej epoce, w każdym narodzie, w każdej warstwie społecznej ludzie, którzy umieli dobrze pracować, byli zawsze bezporównania liczniejsi, niż ludzie, którzy umieli wykorzystywać czas wolny. Lecz z drugiej strony ludzie mogą nauczyć się dobrze korzystać z wolnego czasu tylko przez to, że będą mieli swobodę użycia czasu wolnego według swej woli: to też robotnicy fizyczni, pozbawieni zupełnie wolnego czasu, nie mogą mieć wysokiego poczucia własnej godności i nie mogą stać się pełnymi obywatelami. Pewna ilość czasu

wolnego od męczącej pracy, która nuży, nie kształcąc, jest koniecznym warunkiem wysokiej stopy życia.

W tym przypadku, jak i w przypadkach podobnych, największe znaczenie zarówno dla moralisty, jak i dla ekonomisty, ma uzdolnienie i charakter aktywności młodzieży. Najbardziej bezwzględnym obowiązkiem naszego pokolenia jest stworzyć dla młodzieży takie warunki, któreby z jednej strony rozwinęły wyższe strony jej natury, a z drugiej uczyniły z młodych ludzi wydajnych pracowników. Istotnym warunkiem tego jest uwolnienie na czas dłuższy od pracy mechanicznej i pozostawienie dostatecznego czasu wolnego na uczęszczanie do szkoły i na takie rozrywki, które umacniają i rozwijają charakter.

Jeżeli nawet weźmiemy w rachubę tylko tę szkodę, jaką wyrządza młodym ludziom przebywanie w domu rodzinnym, w którym ojciec i matka pędzą życie pozbawione wszelkiej radości, to i tu leżałoby w interesie społeczeństwa, aby dać młodzieży pewną ulgę. Niema prawdopodobieństwa, ażeby zdolni pracownicy i dobrzy obywatele wychodzili z ognisk rodzinnych, w których matka jest nieobecna w domu przez dłuższą część dnia; ani też z domów rodzinnych, do których ojciec rzadko powraca przed udaniem się dzieci na spoczynek. Dlatego też społeczeństwo, jako całość, ma bezpośredni interes w tem, ażeby zmniejszyć nadmiernie długie godziny pracy poza domem, nawet gdy chodzi o tych robotników, których praca nie jest bardzo trudna sama przez się.

§ 15. Omawiając trudność przystosowania podaży pracy wykwalifikowanej różnego rodzaju do popytu na nią, zwracaliśmy uwagę na to, iż przystosowanie to nie może być nawet w przybliżeniu dokładne, gdyż metody wytwórczości przemysłowej zmieniają się szybko, a tymczasem kwalifikacje pracownika muszą być podstawą jego pracy, czasem w czterdzieści, a nawet w pięćdziesiąt lat od chwili, w której zaczął je sobie zdobywać [1]). Trudności, któreśmy właśnie omawiali, związane są głównie z tem, że długo żyją w człowieku odziedziczone nawyki oraz postawy myślowe i uczuciowe. Jeżeli organizacja naszych towarzystw akcyjnych, naszych kolei i komunikacyj wodnych jest zła to możemy ją poprawić w ciągu dziesięciu, czy dwudziestu dni. Natomiast te elementy natury ludzkiej, które rozwijały się w ciągu długich wieków wojny i gwałtu, uciech grubych i niskich, trudno zmienić znacznie nawet w ciągu jednego pokolenia.

W czasach obecnych, jak w każdych innych, szlachetni i gorliwi zwolennicy i projektodawcy reorganizacji społecznej rozsnuwali piękne obrazy życia, jakie będzie możliwe, gdy istnieć będą te instytucje, któ-

[1]) Porównać księgę VI, rozdział V, § 2.

re z łatwością tworzy ich wyobraźnia. Lecz jest to wyobraźnia nieodpowiedzialna pod tym względem, że bierze za punkt wyjścia nie wypowiedziane jasno założenie, iż natura ludzka po wprowadzeniu owych nowych instytucyj szybko podlegnie takim zmianom, jakich w rzeczywistości nie można zasadnie oczekiwać w ciągu wieku nawet w warunkach najkorzystniejszych. Gdyby natura ludzka mogła się tak idealnie zmienić, wówczas rycerskość w dziedzinie gospodarczej dominowałaby w życiu, nawet przy istniejących warunkach własności prywatnej. I własność prywatna, której konieczność nie sięga niewątpliwie głębiej, niż cechy natury ludzkiej, stałaby się rzeczą nieszkodliwą w tym samym czasie, kiedy stałaby się rzeczą zbędną.

Należy tedy ostrzec przed pokusą przeceniania zła w życiu gospodarczem naszych czasów i przed ignorowaniem tego, iż w dawnych czasach istniało również zło podobne, a nawet gorsze; należy przed tem ostrzec, jakkolwiek pewna przesada może być na pewien czas bodźcem dla innych ludzi i dla nas samych do tego, ażebyśmy z większem zdecydowaniem dążyli do usunięcia zła, które istnieje obecnie. Lecz wypaczanie prawdy dla dobrej sprawy jest rzeczą niesłuszną i naogół znacznie bardziej niemądrą, niż fałszowanie rzeczywstości dla celów egoistycznych. To też wynikiem pesymistycznego przedstawiania naszych własnych czasów, przy jednoczesnem przesadnem przecenianiu romantycznem szczęśliwości czasów minionych, musi być to, że rezygnujemy z realizacji środków, prowadzących do postępu, których działanie jest powolne, lecz pewne; a jednocześnie wynikiem jest to, że pośpiesznie przyjmujemy inne metody działania, które obiecują więcej, lecz są podobne do skutecznych lekarstw szarlatana: szybko dają pewne polepszenie, a jednocześnie sączą w organizm zarodki rozkładu daleko sięgającego i trwałego. Ta nieszczerość i niecierpliwość jest złem, niewiele mniejszem, niż owa tępość moralna, która może znosić cierpliwie to, abyśmy z naszą wiedzą współczesną i współczesnemi środkami patrzyli z zadowoleniem na stale dokonywającą się destrukcję wszystkiego tego, co ma jakąś wartość w życiu tysięcy ludzi, i ażebyśmy się pocieszali myślą, iż przecież zło naszych czasów jest mimo wszystko mniejsze, niż zło czasów przeszłych.

Lecz musimy już zamknąć tę część naszych badań. Konkluzyj praktycznych osiągnęliśmy bardzo niewiele; naogół bowiem trzeba pierwej spojrzeć na całą ekonomiczną stronę każdego problemu praktycznego, nie mówiąc już o stronie moralnej i innych, nim będzie można przystąpić wogóle do jego rozwiązania. W życiu gospodarczem niemal każda sprawa zależy mniej lub więcej bezpośrednio od skomplikowanych działań i reakcyj kredytu, handlu zagranicznego oraz od warun-

ków współczesnego rozwoju zrzeszeń i monopolów. Teren zagadnień, przez którymi przeszli w księgach V i VI, jest pod pewnemi względami terenem najtrudniejszych zagadnień całej ekonomiki: to też te problemy dają dostęp do innych dziedzin ekonomiki i możność ich opanowania.

Dodatek A

ROZWÓJ SWOBODNEGO ŻYCIA GOSPODARCZEGO I SWOBODNEJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

§ 1. Ostatni paragraf pierwszego rozdziału księgi I opisuje cel Dodatków *A* i *B* i może być uważany za wstęp do nich.

Jakkolwiek najbliższe przyczyny najbardziej doniosłych wypadków dziejowych można znaleźć w czynach jednostek, to jednak da się wyśledzić, że większa część warunków, które umożliwiły te wypadki, powstała pod wpływem instytucyj odziedziczonych, własności rasowych oraz środowiska fizycznego. Własności rasowe same jednak powstały jako skutek działania jednostek i przyczyn fizycznych w czasie mniej lub więcej odległym. Silna rasa częstokroć brała początek, zarówno faktycznie, jak i co do swego miana, w jakimś poszczególnym protoplaście o niezwykłej sile cielesnej i niepospolitym charakterze. Zwyczaje, czyniące daną rasę (plemię) silniejszą w pokoju i wojnie, często zawdzięcza ona mądrości niewielu wielkich myślicieli, którzy posunęli w rozwoju jej obyczaje i przepisy i dali im nową interpretację, być może drogą formalnych pouczeń, być może drogą spokojnego i prawie niedostrzeżonego wpływu. Lecz żadna z tych rzeczy nie może przynosić stałej korzyści, jeżeli klimat nie sprzyja rozwojowi energji: dary natury, krajobrazy, wody, niebo określają charakter pracy i działalności danej rasy i w ten sposób nadają ton instytucjom społecznym i politycznym.

Różnice te nie zarysowują się jasno, póki człowiek jest jeszcze dziki. Nawet przy tak skąpych i nie zasługujących na wiarę informacjach o nawykach plemion dzikich dość o nich wiemy, aby mieć pewność, że wykazują dziwną jednostajność ogólnego charakteru przy znacznej rozmaitości w szczegółach. Jakikolwiek będzie klimat, w którym żyją, i jakakolwiek ich progenitura, widzimy, że ludzie dzicy żyją pod władzą obyczaju i impulsu; prawie nigdy nie wytykają sobie nowych dróg, nigdy nie sięgają myślą w odległą przyszłość i rzadko czynią zapasy nawet na przyszłość bliską; są zmienni mimo niewolniczości wobec obyczaju, rządzi nimi chwilowa fantazja, czasami gotowi są do najbardziej trudnych wysiłków, lecz nie są zdolni do stałej pracy

Unikają prac nudnych i mozolnych, o ile tylko można; te zaś, których uniknąć nie można, wykonywa pod przymusem kobieta.

Wpływ otoczenia fizycznego rzuca się nam najbardziej w oczy, gdy przechodzimy od rozważania życia ludzi dzikich do pierwotnych form cywilizacji. Wynika to w części z tego, że historja pierwotna jest bardzo skąpa w wiadomości i mówi nam bardzo niewiele o poszczególnych wypadkach i o wpływie silnych indywidualnych charakterów, które kierowały i kontrolowały bieg narodowego postępu, które bieg ten przyśpieszały lub też zwracały go wstecz. Lecz główną przyczyną jest to, iż na tym stopniu swego postępu człowiek posiada niewielką moc walki z Naturą i nie może nic zdziałać bez jej wspaniałomyślnej pomocy. Natura wyróżniła pewną niewielką ilość miejsc na powierzchni ziemi, szczególniej sprzyjających pierwszym usiłowaniom człowieka ku wzniesieniu się ponad poziom dzikości i właśnie warunki fizyczne tych miejsc uprzywilejowanych regulowały pierwszy wzrost kultury i sztuki [1]).

Nawet najpierwotniejsza cywilizacja jest niemożliwa, póki wysiłki człowieka nie są więcej, niż wystarczające dla zaopatrzenia gow rzeczy niezbędne do życia; pewna nadwyżka ponad to minimum jest konieczna jako podstawa tego wysiłku duchowego, w którym postęp bierze początek. Dlatego też prawie wszystkie cywilizacje najwcześniejsze powstały w krajach o klimacie gorącym, gdzie niewiele rzeczy potrzeba do życia i gdzie Natura hojne daje plony nawet przy najprostszej uprawie. Pierwotne cywilizacje rozwijały się często nad jakąś dużą rzeką, która dawała wilgoć glebie i ułatwiała komunikację. Władcy należeli zazwyczaj do jakiejś rasy, niedawno przybyłej z klimatu chłodniejszego — bądź z kraju odległego, bądź z niedalekich okolic górskich; gorący klimat wpływa destrukcyjnie na energję; siła zaś, która władców tych czyniła zdolnymi do rządzenia, prawie w każdym przypadku była wytworem bardziej umiarkowanego klimatu ich pierwotnej ojczyzny. Zachowali oni istotnie znaczną część swej energji w swych nowych ojczyznach poprzez wiele pokoleń, żyjąc zbytkownie z przewyżki wytworów pracy ras podbitych; dla swych uzdolnień znaleźli teren w działalności władców, wojowników i kapłanów. Początkowo, nie posiadając wiedzy i umiejętności, nauczyli

[1]) Co do ogólnych zagadnień, dotyczących wpływu, zarówno bezpośredniego, jak pośredniego, otoczenia fizycznego na charakter rasowy, wpływu, działającego drogą wyznaczenia rodzaju głównych zajęć danej rasy, zobacz Kniesa *Politische Oekonomie*, Hegla *Filozofję Dziejów* (tłum. polskie A. Zieleńczyka) i Buckle'a *Historję Cywilizacji*. Porównać również Arystotelesa *Politykę* i Montesquieu *Esprit des Lois*.

się szybko wszystkiego, czego ich poddani nauczyć mogli, i wyprzedzili ich. Lecz w tem stadjum cywilizacji działalność ludzi o charakterze przedsiębiorczym i inteligentnych prawie zawsze była ograniczona do władania niewielką liczbą poddanych; charakteru takiego prawie nigdy nie posiadali ci, którzy nieśli główny ciężar pracy gospodarczej.

Przyczyną tego jest, że klimat, który umożliwił pierwotną cywilizację, skazał ją zarazem na słabość [1]). W klimacie chłodniejszym daje natura warunki atmosferyczne, które wzmacniają siły; choć człowiek musi staczać początkowo ciężką walkę, to jednak w miarę, jak zwiększa się jego wiedza i bogactwo, staje się zdolny do zdobycia obfitego pożywienia i ciepłej odzieży; w późniejszem zaś stadjum rozwoju wznosi sobie te obszerne i solidne budowle, które są najkosztowniejsze z pośród rzeczy niezbędnych do kulturalnego życia w tych miejscach, gdzie surowość klimatu zmusza do tego, aby prawie wszystkie czynności domowo-gospodarskie i wszelkie zebrania, związane z życiem gromadzkiem, odbywały się pod ochroną dachu. Świeżego, wzmacniającego siły, powietrza, które niezbędne jest do pełni życia, nie można natomiast zdobyć wcale, gdy go Natura nie daje dobrowolnie [2]). Możemy spotkać istotnie, rolnika, zatrudnionego ciężką pracą fizyczną pod słońcem zwrotnikowem; rzemieślnik może mieć instynkty artystyczne; mędrzec, mąż stanu lub bankier może mieć umysł przenikliwy i subtelny, lecz wysoka temperatura nie daje pogodzić trudnej i stałej pracy fizycznej z dużą aktywnością intelektualną. Pod połączonym wpływem klimatu i zbytkownego życia klasa panująca stopniowo traci swą siłę i energję; coraz mniej jest w tej klasie ludzi, zdolnych do rzeczy wielkich; wreszcie obala ją jakaś rasa silniejsza, przybyła najprawdopodobniej z klimatu chłodniejszego. Czasem ta klasa tworzy klasę pośrednią pomiędzy dotychczasowymi swymi poddanymi, a swymi nowymi władcami, lecz częściej pogrąża się w bezdusznej masie gminu.

---

[1]) Montesquieu mówi wytwornie (ks. XIV, rozdz. II), że wyższość siły cielesnej, którą daje klimat chłodny, pociąga za sobą, jako jeden ze skutków, „większe poczucie wyższości — to znaczy, mniejszą chęć zemsty, oraz większe poczucie pewności i bezpieczeństwa, — to znaczy, większą otwartość, mniejszą podejrzliwość, ostrożność i chytrość". Te cnoty są w wysokim stopniu pomocne w postępie ekonomicznym.

[2]) To, cośmy powiedzieli, trzebaby było zmodyfikować cokolwiek, lecz tylko cokolwiek, gdyby F. Galton dowiódł istotnie, że ma rację, mniemając, iż pewna niewielka ilość ludzi z rasy, panującej w kraju gorącym, jak naprzykład Anglików w Indjach, będzie zdolna poprzez wiele pokoleń zachować nienaruszoną swą siłę i energję wrodzoną, używając w dużej ilości lodu sztucznego i używając, jako środek ochładzający, gwałtownie rozszerzające się powietrze zgęszczone. Por. jego mowę jako prezydenta Instytutu Antropologicznego w r. 1887.

Taka cywilizacja ma w sobie często wiele rzeczy interesujących dla filozoficznie usposobionego historyka. Całe życie ludu o takiej cywilizacji przenika, prawie zupełnie nieświadomie, kilka prostych idei, które wiążą się ze sobą tak samo przyjemnie, harmonijnie i wdzięcznie, jak barwy w kobiercach wschodnich. Wiele można się nauczyć, szukając początku tych idei w połączonym wpływie rasy, otoczenia fizycznego, religji, filozofji i poezji, we wpływie wypadków wojennych i dominującym wpływie silnych charakterów indywidualnych. Wszystko to jest dla ekonomisty pouczające pod wieloma względami, lecz nie rzuca światła bezpośredniego na motywy, których badanie jest jego specjalnem zadaniem. W społeczności takiej bowiem ludzie najzdolniejsi zwysoka patrzą na pracę; niema tu odważnych, wolnych i przedsiębiorczych ludzi pracy, ani awanturniczych kapitalistów; działalnością gospodarczą, która jest w pogardzie, kieruje obyczaj, i praca patrzy na obyczaj wprost, jako na swego jedynego protektora wobec samowolnej tyranji.

Większa część reguł, które stanowią obyczaj, bezwątpienia nie jest niczem innem, jak skrystalizowaną formą ucisku i przemocy. Lecz zbiór obyczajów, któryby tylko ciemiężył słabych, nie mógłby się ostać przez czas dłuższy. Silni bowiem opierają się na słabych, i własna ich siła nie może być ich jedyną ostoją; i jeżeli silni organizują takie urządzenia społeczne, które obciążają słabych nieopatrznie i nad miarę, to w ten sposób gubią sami siebie. To też każdy trwały zespół obyczajów zawiera pewne zastrzeżenia, osłaniające słabych przed najbardziej bezwzględnemi formami krzywdy [1]).

W rzeczywistości tam, gdzie mała jest przedsiębiorczość i gdzie niema miejsca na skuteczne współzawodnictwo, tam obyczaj jest niezbędną tarczą ochronną gminu, nietylko wobec tych, którzy są od niego silniejsi, lecz również wobec ludzi tego samego stanu. Jeżeli kowal wiejski nie może sprzedać swych lemieszy nikomu innemu, prócz mieszkańców swej wsi, i jeżeli mieszkańcy tej wsi nie mogą kupić tych lemieszy od nikogo innego, tylko od niego, to w interesie stron obu leży, aby zwyczaj ustalał cenę umiarkowaną. W ten sposób obyczaj staje się rzeczą świętą i w pierwszych fazach rozwoju cywilizacji niema żadnej tendencji ku temu, aby przełamać pierwotny pogląd na inowatora, jako na bezbożnika i wroga. Tą drogą wpływ czynników ekonomicznych zostaje zepchnięty pod powierzchnię. Tam działają one pewnie i powoli; lecz potrzeba pokoleń zamiast lat na to, aby mogły powstać skut-

[1]) Porów. Bagehot, *Physics and Politics*, oraz pisma Herberta Spencera i Maine'a.

ki ich działania: skutki te są tak nieuchwytne, iż łatwo mogą ujść wszelkiej obserwacji; mogą je wyśledzić tylko ci, którzy nauczyli się, gdzie szukać, obserwując bardziej wydatne i szybkie działanie podobnych czynników w czasach nowoczesnych [1]).

§ 2. Ta siła obyczaju w cywilizacjach najwcześniejszych jest w części przyczyną, w części następstwem ograniczeń indywidualnych praw własności. Prawa jednostki, — w mniejszym lub większym stopniu wszelkie prawa własności, a szczególniej prawa, dotyczące ziemi, wynikają naogół i są ograniczone i pod każdym względem podporządkowane prawom gospodarstwa domowego i rodziny w węższem tego słowa znaczeniu. Prawa zbiorowej jednostki gospodarczej w podobny sposób podporządkowane są prawom spólnoty wiejskiej, która jest często, jeżeli nie faktycznie, to przynajmniej według tradycyjnej legendy, rozszerzoną i rozrosłą rodziną.

Prawda, że na wczesnym poziomie cywilizacji niewielu znalazłoby się ludzi, którzyby chcieli odstąpić od zwyczajów, panujących w ich otoczeniu. Choćby prawa poszczególnych ludzi do ich własności były jak najbardziej kompletne i ściśle określone, to jednak nie chcieliby oni narażać się na gniew, z którym ich sąsiedzi patrzyliby na wszelkie nowatorstwo, i na śmieszność, któraby spłynęła na każdego, ktoby chciał być mądrzejszy od swoich przodków. Lecz małe zmiany mogły przyjść na myśl duchom bardziej odważnym; i jeżeli byli to ludzie, mogący swobodnie wykonywać próby na swoją własną odpowiedzialność, zmiany mogły się zwiększać stopniowo, poprzez modyfikacje mało i prawie niedostrzegalne, póki nie ustaliła się zmiana zwyczaju, wystarczająca do tego, aby zatrzeć wyraźne linje przepisów obyczajowych i nadać znaczną swobodę wyborowi indywidualnemu. Tam natomiast, gdzie głowa rodziny i jednostki gospodarczej była uważana za starszego towarzysza, przedstawiciela własności rodzinnej, najmniejsze odchylenie od zwyczaju, odziedziczonego po przodkach, spotykało się

[1]) Tak okaże się przy analizie, że „umiarkowany poziom“ ceny lemiesza, który ustala obyczaj, oznacza ten poziom ceny, który kowalowi daje na długi przeciąg czasu wynagrodzenie równe (jeżeli się weźmie w rachubę wszystkie jego przywileje i potrzeby) temu, jakie ma kowal wsi sąsiedniej, wykonywający równie ciężką pracę; innemi słowy, że oznacza ten poziom ceny, który przy wolnej konkurencji, łatwej komunikacji i skutecznem spółzawodnictwie nazwalibyśmy normalną stopą płacy. Gdy zaś jakaś zmiana warunków obniża płacę kowala (biorąc w rachubę wszelkie wynagrodzenie pośrednie) poniżej tego poziomu, lub ją ponad ten poziom podwyższa, tam prawie zawsze następuje zmiana w istocie i treści obyczaju, często prawie niedostrzeżona, przytem zazwyczaj bez jakiejkolwiek zmiany formalnej, co sprowadzi ją znowu do tego poziomu.

z opozycją ludzi, którzy mieli prawo do tego, aby ich pytano o radę w najdrobniejszych szczegółach.

A dalej, poza oporem autorytatywnym rodziny stał opór całej wspólnoty. Jakkolwiek bowiem każda rodzina wyłącznie użytkowała przez pewien czas dział ziemi, przez siebie uprawiany, to jednak wielu robót dokonywano zazwyczaj wspólnie, tak iż wszyscy członkowie wspólnoty robili jednocześnie to samo. Każde pole, gdy przychodziła na nie kolej ugorowania, stawało się częścią wspólnego pastwiska; całość gruntu, należącego do danej wspólnoty, podlegała od czasu do czasu ponownemu podziałowi [1]). Tak więc wspólnota wiejska miała zupełne prawo zakazywać wszelkiego nowatorstwa, mogło ono bowiem kolidować z jej planami uprawy zbiorowej, mogło dalej zmniejszyć wartość gruntu i pokrzywdzić członków wspólnoty przy najbliższej redystrybucji. To też często rozwijała się skomplikowana sieć przepisów, która tak silnie krępowała każdego poszczególnego rolnika, iż nie mógł oprzeć się na własnym sądzie i na własnej roztropności, nawet w najbardziej pospolitych szczegółach [2]). Rzecz prawdopodobna, że to właśnie było najważniejszą z przyczyn, które opóźniły w człowieku rozwój ducha swobodnej przedsiębiorczości. Możnaby zauważyć, że zbiorowe posiadanie własności pozostawało w harmonji z tym duchem kwietyzmu, który przenika wiele religij wschodnich, oraz że tak długie ostawanie się tej wspólnej własności u Hindusów miało w części przyczynę w tem, iż ich pisma religijne wpajały w człowieka tego ducha kwietyzmu.

Możliwe, że przeceniając wpływ obyczaju na ceny, płace i czynsze, niedoceniano jednocześnie wpływu obyczaju na formy wytwórczości i na ogólny ustrój ekonomiczny społeczeństwa. W jednym przypadku

---

[1]) Wiemy obecnie, że system marchji teutońskiej był znacznie mniej upowszechniony, niż przypuszczali niektórzy historycy. Lecz tam, gdzie system ten w pełni był rozwinięty, wydzielano na stałe jedną małą część gruntu, dział domowy *(home mark)*, na którym mieszkała rodzina pojedyńcza, i rodzina ta raz na zawsze zatrzymywała go dla siebie. Druga część, dział uprawny, była podzielona na trzy duże pola, i na każdem z nich każda rodzina miała swój kawałek gruntu. Dwa z tych pól w jednym roku uprawiano, trzecie leżało odłogiem. Trzecią, największą część cała wieś użytkowała wspólnie jako pastwisko, podobnie jak i ugór w dziale uprawnym. W pewnych przypadkach dział uprawny pozostawiano od czasu do czasu na pastwisko, ze wspólnego zaś działu wykrawano grunt na nowy dział uprawny; w takich przypadkach konieczna była redystrybucja. Tak więc to, jak rozporządzała swym gruntem każda poszczególna rodzina, odbijało się na wszystkich członkach wspólnoty.

[2]) Porównaj przedstawienie uprawy roli w *Unseen Foundations of Society* księcia Argyll'a.

wpływ ten jest oczywisty, lecz nie jest kumulatywny, w drugim nie jest oczywisty, lecz jest natomiast kumulatywny. Regułą zaś prawie powszechną jest, iż tam, gdzie skutki jakiejś przyczyny, w poszczególnej chwili nieznaczne, stale działają w tym samym kierunku, wpływ ich jest znacznie większy, niż się to na pierwszy rzut oka wydaje możliwe.

Lecz choć wielki był wpływ obyczaju w pierwotnej cywilizacji, duch Greków i Rzymian pełen był przedsiębiorczości i tem więcej interesujące jest pytanie, dlaczego tak mało wiedzieli i troszczyli się oni o te strony społeczne zagadnień ekonomicznych, które dziś tak nas interesują.

§ 3. Kolebką i siedliskiem większości cywilizacyj pierwotnych były dorzecza wielkich rzek, dorzecza, których dobrze nawodnione pola rzadko nawiedzał głód, w klimacie bowiem, w którym zawsze jest ciepło, urodzajność gleby zmienia się w bezpośredniej prawie zależności od wilgoci. Rzeki były też środkiem łatwej komunikacji, sprzyjającym pierwotnym formom handlu i podziałowi pracy, i nie były przeszkodą dla ruchów dużych armij, na których opierała się siła despotyczna centralnego rządu. Prawdą jest, że Fenicjanie żyli na morzu. Ta wielka rasa semicka dobrą oddała przysługę, przygotowując grunt dla swobodnego rozwoju stosunków handlowych pomiędzy narodami i rozpowszechniając umiejętność pisania, znajomość arytmetyki, miar i wag; głównie jednak włożyli oni swą energję w handel i rękodzielnictwo.

Grekom, ich genjalnej uczuciowości i umysłowi pełnemu polotu, było przeznaczone pełną piersią odetchnąć swobodą morza i wchłonąć we własne wolne życie najlepsze myśli i najwyższą sztukę Starego Świata. Ich niezliczone kolonje w Azji Mniejszej, w Grecji Wielkiej, oraz w samej właściwej Helladzie swobodnie rozwijały swe własne ideały pod wpływem nowych idei, z któremi się spotykali, pozostając w stałych stosunkach ze sobą, jak również z temi narodami, które dzierżyły klucze dawnej wiedzy, dzieląc się wzajemnie swem doświadczeniem, a nie poddając się niewolniczo żadnemu autorytetowi. Ciężar tradycyjnego zwyczaju nietylko nie przytłaczał energji i przedsiębiorczości, lecz przeciwnie, tradycja zachęcała i pobudzała do szukania nowych kolonij i do nieskrępowanego tworzenia nowych idei.

Klimat ich kraju uwalniał ich od konieczności wyczerpującej pracy; niewolnikom swym pozostawiali niezbędną ciężką pracę, sami zaś oddawali się swobodnej grze swej wyobraźni. Mieszkanie, ubranie i opał kosztowały ich bardzo niewiele; pogodne niebo zachęcało do spędzania czasu na powietrzu, mogli więc żyć społecznie i politycznie łatwo i bez wydatków. Chłodne zaś powiewy morza Śródziemnego tak dalece odświeżały ich siły i energję, iż poprzez wiele pokoleń nie utracili sprę-

żystości i elastyczności, którą przynieśli ze swych siedlisk pierwotnych na północy. W tych warunkach dojrzał zmysł piękna we wszystkich jego formach, dojrzała subtelna fantazja i oryginalność spekulacji myślowej, energja w życiu politycznem i zadowolenie, które znajdowali w podporządkowywaniu jednostki państwu, takie, jakiego nigdy już później świat nie znał [1]).

Grecy byli pod wieloma względami bardziej nowocześni, niż narody Europy Średniowiecznej, a pod pewnemi względami wyprzedzali nawet czasy dzisiejsze. Nie doszli jednak do pojęcia godności człowieka jako człowieka; niewolnictwo uważali za prawo natury, tolerowali rolnictwo, lecz na wszystkie inne rodzaje wytwórczości patrzyli, jako na coś degradującego; nie wiedzieli też nic lub bardzo mało o tych ekonomicznych zagadnieniach, które dziś pochłaniają nas w tak wielkim stopniu [2]).

Grecy nigdy nie odczuwali zbyt dotkliwie ubóstwa. Ziemia i morze, słońce i niebo sprawiały razem, iż łatwo im było zdobyć rzeczy materjalne, niezbędne do pełnego życia. Nawet ich niewolnicy mieli pewną możność kulturalnego życia; gdyby zaś nawet było inaczej, to ani przyrodzone usposobienie Greków, ani fakty przeszłości historycznej ówczesnej nie mogłyby ich poważnie zaniepokoić. Wysoka wartość myśli greckiej uczyniła ją kamieniem probierczym, na którym przodujący myśliciele czasów późniejszych wypróbowywali wszelką nową myśl i badanie: i zniecierpliwienie, z jakiem umysł akademicki patrzył niejednokrotnie na badania ekonomiczne, ma swą rację w znacznej mierze w tem zniecierpliwieniu, jakie Grecy odczuwali wobec trosk i niepokojów oraz mozolnej pracy życia gospodarczego.

A przecież możnaby nauczyć się czegoś z szybkiego upadku Grecji, — którego przyczyną był brak powagi i wytrwałości w dążeniu do celu; tej powagi i wytrwałości żaden lud nigdy nie zachował poprzez większą liczbę pokoleń, jeżeli nie umiał poddać się rygorowi systema-

---

[1]) Por. Neumann i Partsch *Physikalische Geographie von Griechenland,* rozdz. V, oraz Grote'a *History of Greece,* część II, rozdz. I.

[2]) Por. powyżej str. 4. Tak naprzykład, nawet Plato mówi: „Natura nie stworzyła ani szewców, ani kowali; takie zajęcia obniżają ludzi, którzy się im oddają, nędznych najemników, których samo ich stanowisko pozbawia praw politycznych" *(Prawa XII).* Arystoteles zaś kontynuuje: „W najlepiej rządzonem państwie obywatele nie powinni zajmować się rzemiosłem czy handlem, takie bowiem zajęcie czyni życie niegodnem i wrogiem cnocie". *(Polityka,* VII, 9; por. również III, 5). Ustępy te dają klucz do tego, jak myśleli Grecy o handlu i rzemiośle. W rzeczywistości jednak mało było fortun niezależnych, szczególniej we wczesnym okresie dziejów Grecji, tak iż niejeden z pośród najlepszych myślicieli był zmuszony brać pewien udział w pracy gospodarczej.

tycznej pracy. Pod względem społecznym i intelektualnym Grecy byli wolni: lecz nie nauczyli się używać swej wolności; nie umieli panować nad sobą, nie umieli trwać niezmiennie i stale w raz powziętem postanowieniu. Posiadali bystrość w ujmowaniu rzeczy i gotowość podchwytywania nowych myśli, które są elementami gospodarczej przedsiębiorczości, — nie mieli jednak stałości w zamiarach i cierpliwości wytrwania, które też koniecznie są potrzebne do przedsiębiorczości. Pogodny klimat powoli osłabił ich energję fizyczną; nie było też tego czynnika, zabezpieczającego siłę charakteru, jakim jest stanowcze i niewzruszone wytrwanie w ciężkiej pracy; to też ostatecznie stali się lekkomyślni.

§ 4. Cywilizacja, stale posuwając się ku zachodowi, miała najbliższy zkolei ośrodek w Rzymie. Rzymianie byli raczej wielką armją, niż wielkim narodem. Podobni byli pod tym względem do Greków, iż sprawy gospodarcze pozostawiali, o ile to tylko było możliwe, niewolnikom; pod bardzo wieloma innemi względami natomiast byli ich przeciwieństwem. W przeciwstawieniu do świeżej pełni życia Greków, do młodzieńczej radości, z jaką Grecy dawali pole swym uzdolnieniom i z jaką rozwijali swe szczególne upodobania i właściwości, Rzymianie wykazywali niezłomną wolę, żelazną stanowczość, zaabsorbowanie określonemi wyraźnie, poważnemi celami dojrzałego człowieka [1]).

Osobliwie wolni od ograniczeń, jakie nakłada obyczaj, kształtowali Rzymianie swe własne życie sami, z rozmyślnym wyborem, którego nie znano nigdy przed nimi. Byli silni i odważni, stali w swych zamiarach i zasobni w środki, stateczni w swych przyzwyczajeniach; sąd o rzeczach mieli jasny, tak więc, choć przekładali wojnę i politykę, stale ćwiczyli wszystkie władze duchowe, potrzebne w sprawach gospodarczych.

Zasada zrzeszania się nie była również im obca. Korporacje rzemieślnicze miały pewną siłę mimo to, że nieliczni byli rzemieślnicy wolni. Te metody łącznego działania w celach gospodarczych, oraz wytwór-

[1]) To podstawowe przeciwstawienie pomiędzy usposobieniem Greków i Rzymian jasno przedstawił Hegel w swej *Filozofji Dziejów* (tłum. polskie d-ra A. Zieleńczyka): „O Grekach w pierwszym okresie prawdziwej ich wolności możemy powiedzieć, że nie mieli świadomości; nawyk życia dla własnego kraju bez dalszej analizy lub refleksji był u nich zasadą dominującą... Subjektywność pogrążyła świat grecki w upadku", i harmonijna poezja Greków ustąpiła miejsca „prozaicznemu życiu Rzymian", które pełne było subjektywności i „suchego a twardego kontemplowania pewnych dowolnie postawionych celów". Szlachetny, choć krytyczny, hołd dla zasług, które Hegel położył pośrednio dla ekonomiki historycznej, składa Roscher w *Geschichte der Nationalen Oekonomie in Deutschland*, § 188. Por. również rozdziały o religji w *Historji* Mommsena, które, jak się zdaje, powstały pod znacznym wpływem Hegla, oraz Kautz'a, *Entwickelung der National-Oekonomie*, księga 1.

czości na szeroką skalę przy pomocy pracy niewolników w faktorjach, których Grecja uczyła się u Wschodu, przeniesione do Rzymu, osiągnęły nową żywotność i siłę. Uzdolnienia i usposobienia Rzymian dawały im szczególną zdolność do tworzenia towarzystw; stosunkowo niewielka ilość ludzi bardzo bogatych, przy nieistnieniu klasy średniej, była w stanie z pomocą wykwalifikowanych niewolników i wyzwoleńców przeprowadzać znaczne przedsięwzięcia na morzu i lądzie, w ojczyźnie i poza nią. Uczynili oni kapitał rzeczą nienawistną, lecz zarazem dali mu moc i zdolność wytwórczą; z wielką energją rozwijali urządzenia kredytowe; i w części wskutek jedności władzy imperjum oraz szerokiego rozpowszechnienia języka łacińskiego, była większa za czasów imperjum rzymskiego, nawet niż dzisiaj, pod pewnemi istotnemi względami swoboda stosunków ekonomicznych i swoboda ruchu w obrębie świata cywilizowanego.

Gdy więc przypomnimy sobie, jak wielkim ośrodkiem bogactwa był Rzym, jak potwornie wielkie były fortuny poszczególnych Rzymian (dopiero w dzisiejszych czasach powstały większe, niż ówczesne); gdy uprzytomnimy sobie, jak wielka była skala ich spraw i przedsięwzięć militarnych i cywilnych, jak wielkie potrzebne ku temu środki i jakie urządzenia komunikacyjne, — wówczas nie możemy się dziwić, że liczni pisarze mniemali, iż znaleźli znaczne podobieństwo pomiędzy zagadnieniami ekonomicznemi Rzymu i czasów obecnych. Lecz podobieństwo to jest powierzchowne i iluzoryczne. Dotyczy tylko form, nie zaś żywego ducha życia narodowego. Nie obejmuje tego, co dziś daje ekonomice jej najwyższy interes, mianowicie uznania wartości życia pospolitego człowieka [1]).

W starożytnym Rzymie przemysł i handel nie miały tej siły życiowej, którą osiągnęły w czasach późniejszych. Towary importowano, zdobywając je mieczem; nie kupowano ich za wytwory pracy umiejętnej i wyszkolonej, które byłyby dumą słuszną obywateli kraju, jak to było w Wenecji, Florencji lub w Bruges. Handlem, zarówno jak i przemysłem, zajmowano się prawie jedynie z widokiem na zyski pieniężne; które stąd można było osiągnąć; ton życia w sferze interesów był bardzo niski wskutek tego, iż było ono przedmiotem pogardy, która ujaw-

[1]) Patrz powyżej, rozdz. I, § 2. To błędne rozumienie rzeczy można przypisać w pewnej mierze wpływowi Roschera, naogół przenikliwego i rozważnego w sądach. Miał on szczególne upodobanie do podkreślania analogji pomiędzy zagadnieniami starożytnemi, a nowoczesnemi, — i jakkolwiek podkreślał również i różnice, to jednak ogólny wpływ jego pism prowadził w kierunku błędnym. (Dobre przedstawienie krytyczne jego stanowiska podaje Knies, *Politische Oekonomie vom geschichtlichen Standpunkte*. szczególniej str. 391 drugiego wydania).

niała się w prawnem i faktycznem odsunięciu się senatorów od interesów pod wszelkiemi ich postaciami, wyjąwszy interesy, związane z ziemią [1]). Najbogatszem źródłem dochodu stanu rycerskiego (equites) było dzierżawienie podatków, rabunek prowincji oraz, w czasach późniejszych, korzyści płynące z osobistych łask imperatora; i członkowie tego stanu nie pielęgnowali i nie cenili tego ducha uczciwości i sumiennej pracy, który niezbędny jest do stworzenia wielkiego handlu narodowego. Po upływie pewnego dłuższego przeciągu czasu prywatną przedsiębiorczość przesłonił stale rozrastający się cień Państwa [2]).

Jakkolwiek Rzymianie bardzo niewiele przyczynili się do postępu nauki ekonomicznej, to jednak pośrednio wywarli na nią wpływ głęboki zarówno korzystny, jak i ujemny, kładąc podwaliny nowoczesnego prawa. Myśl filozoficzna w Rzymie, jaka wogóle była, była głównie stoicka, większa część wielkich rzymskich stoików była pochodzenia wschodniego. Filozofja stoików, przeszczepiona do Rzymu, ujawniła wielką siłę praktyczną, nie tracąc swej intensywności uczuciowej; mimo

---

[1]) Friedländer, *Sittengeschichte Roms,* str. 225. Mommsen posuwa się aż tak daleko, iż twierdzi (*Geschichte*, księga IV, rozdz. XI): „O handlu i rzemiosłach niema nic do powiedzenia, prócz tego, że naród italski pod tym względem trwał z uporem w bezczynności, graniczącej z barbarzyństwem. Jedyną jasną stroną prywatnego życia ekonomicznego Rzymian było operowanie pieniędzmi i wymiana towarów". Wiele ustępów w Cairnes'a *Slave Power* czyta się, jak nowoczesną odmianę *Historji* Mommsena. Nawet w miastach los wolnego biednego Rzymianina był podobny do losu „nędznego białego człowieka" w Stanach Południowych, w których istniało niewolnictwo. *Latifundia perdidere Italiam;* latyfundja te były folwarkami, podobnemi do ferm Stanów Południowych, nie zaś do folwarków angielskich. Słabość pracy wolnej w Rzymie przedstawia Liebenam w *Geschichte des römischen Vereinswesens.*

[2]) Jedną stronę tej sprawy opisuje Schmoller w swojem krótkiem, lecz doskonałem przedstawieniu Towarzystw Handlowych Starożytności. Wskazawszy, w jaki sposób grupy ludzi handlujących, których wszyscy członkowie należą do jednej rodziny, mogą prosperować nawet pośród ludów pierwotnych, dowodzi on *(Jahrbuch für Gesetzgebung,* XVI, str. 740—42*)*, że żadna forma stowarzyszenia handlowego o typie nowoczesnym nie mogłaby kwitnąć długo w takich warunkach, jak te, które istniały w rzymskiej starożytności, o ileby nie miała jakiegoś wyjątkowego przywileju lub przewagi, takiej, jaką posiadały *societates publicanorum.* Przyczyny, dlaczego nam, ludziom nowoczesnym, udaje się zebrać i utrzymać razem przy pracy wielu ludzi, czego starożytność nie potrafiła uczynić, „szukać trzeba wyłącznie w wyższym poziomie intelektualnym i większej sile moralnej oraz większej możliwości łączenia egoistycznej działalności handlowej różnych ludzi więzami sympatji społecznej". Porów. również Deloume: *Les manieurs d'argent à Rome;* artykuł W. A. Brown'a pod tytułem *State control of Industry in the fourth century* w *Political Science Quarterly,* tom II; Blanqui'ego *History of Political Economy,* rozdział V i VI oraz Ingrama *History,* rozdz. II.

swej surowości miała ona wiele elementów wspólnych z ideami, jakie podsuwa nowoczesna nauka społeczna. Przeważna część wielkich prawodawców imperjum rzymskiego należała do jej zwolenników i w ten sposób nadawała ona ton późniejszemu prawu rzymskiemu, a przez to prawo i całemu nowoczesnemu prawu europejskiemu. Moc Państwa rzymskiego sprawiła, iż w Rzymie prawa państwowe wyrugowały prawa klanowe i plemienne wcześniej, niż w Grecji. Lecz wiele z pośród pierwotnych aryjskich nałogów myślowych, dotyczących własności, pozostało na czas długi jeszcze i w Rzymie. Jakkolwiek wielka była władza głowy rodziny nad członkami rodziny, to jednak własność, nad którą *pater familias* roztaczał kontrolę, przez długie czasy uważano raczej za prawo przynależne mu, jako przedstawicielowi rodziny, niż jako jednostce. Gdy zaś Rzym stał się cesarstwem, jego prawnicy stali się ostatecznymi interpretatorami praw ustawowych wielu narodów: pod wpływem stoików zaczęli oni szukać podstawowych Praw Natury, które, jak wierzyli, leżą utajone u podstawy wszelkich ustawodawstw poszczególnych. To poszukiwanie tego, co powszechne, w przeciwstawieniu do przypadkowych elementów prawa, oddziaływało silnie w sposób rozkładowy na prawo własności zbiorowej, które nie mogło być poparte żadną silną racją prócz miejscowego zwyczaju. Stąd też późniejsze prawo rzymskie stopniowo, lecz stale, rozszerzało zakres wolnej umowy, dawało jej większą precyzję, większą elastyczność i większą moc. Wkońcu prawie wszystkie urządzenia i układy społeczne znalazły się pod jej władzą; własność jednostki była jasno wyznaczona i odgraniczona i jednostka mogła swobodnie rozporządzać nią według swojej woli. Po szlachetnej i szeroko rzeczy ujmującej filozofji stoickiej nowocześni prawnicy otrzymali w spuściźnie wysoki wzór obowiązku; w surowym sposobie stoickim rządzenia samym sobą i wyznaczania swego postępowania bierze początek tendencja nowoczesnych prawników do ścisłego określania indywidualnych praw własności. Tak więc rzymskim, a specjalnie stoickim wpływom możemy przypisać pośrednio to, że nasz współczesny układ gospodarczy posiada pewne dobre i pewne złe strony: z jednej strony to, że nieskrępowana jest energja jednostki w kierowaniu własnemi interesami, z drugiej, że istnieje niemało dotkliwych niesprawiedliwości, pod pokrywką praw, ustalonych przez system prawa, który ostał się w swem istnieniu, ponieważ główne zasady jego były mądre i sprawiedliwe.

Silne poczucie obowiązku, które filozofja stoicka przyniosła ze swej wschodniej ojczyzny, miało też w sobie coś ze wschodniego kwietyzmu. Stoik, jakkolwiek rozwijał swą działalność w urzeczywistnianiu dobra, był jednak dumny ze swej wyższości ponad troski światowe: brał udział

w zgiełku życia, ponieważ był to jego obowiązek, lecz nigdy się z nim nie godził wewnętrznie; życie jego pozostawało smutne i posępne: ciążyła na nim świadomość jego własnych ułomności. Tej wewnętrznej sprzeczności nie można było usunąć, jak powiada Hegel, póki nie zrozumiano, iż wewnętrzną doskonałość można osiągnąć jedynie przez wyrzeczenie się samego siebie i nie pogodzono w ten sposób dążenia do doskonałości z temi błędami, które z konieczności rzeczy towarzyszą wszelkiej pracy społecznej. Drogę do tej wielkiej zmiany przygotowało silne uczucie religijne żydów. Lecz świat nie był jeszcze gotów do tego, aby wznieść się na wyżyny ducha chrześcijańskiego: stało się to dopiero wtedy, gdy głęboka uczuciowość rasy germańskiej nadała mu nowy ton. Nawet pośród narodów germańskich prawdziwy chrystjanizm powoli torował sobie drogę: przez długi czas po upadku Rzymu panował chaos w Zachodniej Europie.

§ 5. Germanin, choć był silny i zdecydowany, napotkał dwie trudności na drodze ku wyzwoleniu się z więzów obyczaju i niewiedzy. Serdeczność i wierność [1]), które dawały mu specjalną moc, skłaniały go do nadmiernego umiłowania instytucyj i obyczajów jego rodziny i jego plemienia. Żadna inna rasa zdobywcza nie wykazała tak małego, jak Germanie, uzdolnienia do przejęcia nowych idei od bardziej kulturalnego, choć słabszego, narodu podbitego. Germanie dumni byli ze swej nieokrzesanej siły i energji, i mało troszczyli się o wiedzę i sztuki. Te ostatnie znalazły czasowe schronisko na wschodnich brzegach morza Śródziemnego, do chwili, w której inna rasa zdobywcza, przychodząca z południa, nie dała im nowego życia i nowej siły.

Saraceni gorliwie uczyli się wszystkiego, czego tylko narody podbite mogły ich nauczyć. Pielęgnowali oni sztuki i nauki i trzymali pochodnię wiedzy w tym czasie, gdy świat chrześcijański mało troszczył się o losy wiedzy. Za to musimy żywić dla nich trwałą wdzięczność. Lecz ich natura moralna nie była tak bogata, jak natura Germanów. Gorący klimat i sensualizm ich religji sprawiły, że siły ich szybko skłoniły się ku upadkowi; to też na zagadnienia cywilizacji współczesnej wywarli bardzo mały wpływ bezpośredni [2]).

Oświata Germanów rozwijała się wolniej, lecz na trwalszych podstawach. Przenieśli oni cywilizację na północ do krajów o klimacie,

---

[1]) Hegel, *Filozofja Dziejów*, część IV, dociera do rdzenia sprawy, gdy mówi o energji Germanów, o ich duchu wolnym, o ich samodzielności w decydowaniu o sobie, o ich serdeczności i gdy dodaje: „wierność jest ich drugiem hasłem, tak jak wolność jest ich pierwszem".

[2]) Zasługi ich przedstawia wymownie Draper, *Intellectual development of Europe*, rozdz. XIII.

w którym stała i usilna praca szła ręka w rękę z powolnym rozwojem form kultury; oni też przenieśli cywilizację na zachód ku Atlantykowi. Cywilizacja, która przed wiekami opuściła brzegi rzek, aby się przenieść nad brzegi wielkiego międzylądowego morza, ostatecznie przewędrowała nad szeroki ocean.

Lecz zmiany te dokonywały się bardzo powoli. Pierwszą rzeczą, interesującą nas w tej nowej erze, jest odnowienie się starego konfliktu pomiędzy miastem, a wsią; konflikt ten został usunięty czasowo przez władzę światową Rzymu, który w rzeczywistości był armją, posiadającą główną kwaterę w mieście, lecz czerpiącą siły ze swego wiejskiego terytorjum.

§ 6. Do bardzo niedawnych czasów w wielkim liczebnie narodzie lud nie mógł całkowicie i bezpośrednio rządzić samym sobą: samorząd mógł istnieć tylko w miastach lub w obrębie bardzo małych terytorjów. Rząd z konieczności rzeczy był w rękach niewielu, którzy uważali siebie za wyższą uprzywilejowaną klasę i którzy traktowali tych, co pracują, za klasę niższą. To też tym ostatnim, nawet wówczas, gdy było im pozwolone kierować ich lokalnemi sprawami, brakło często odwagi, zaufania do siebie i aktywności duchowej, niezbędnych jako podstawa przedsiębiorczości gospodarczej. Zresztą faktycznie zarówno rząd centralny, jak i lokalni magnaci przeciwstawiali się bezpośrednio wolności życia gospodarczego, zakazując wychodźtwa i pobierając podatki i cła jak najbardziej uciążliwe i dokuczliwe. Nawet tych ludzi z pośród klas niższych, którzy nominalnie byli wolni, łupiono w różny sposób: nakładając samowolnie grzywny i pobierając pod wszelkiemi pretekstami podatki, stronnie wykonywając sprawiedliwość, a często przez prosty gwałt i otwarty rabunek. Ciężary te spadały głównie na tych ludzi, którzy byli bardziej pracowici, przedsiębiorczy i gospodarni, niż ich sąsiedzi, na tych, wśród których, gdyby istniała swoboda, duch śmiałej przedsiębiorczości rozwinąłby się stopniowo i zerwał więzy tradycji i obyczajów.

Zupełnie inna była sytuacja ludu w miastach. Tam klasa ludzi pracujących była silna przez swą liczebność; i jeżeli nawet nie była zdolna osiągnąć całkowitej przewagi, nie traktowano jej tak, jak bratnią jej ludność wiejską, to znaczy, tak jakgdyby składała się z istot niższego rzędu, niż ci, którzy nią rządzili. We Florencji i Bruges, podobnie jak w starożytnych Atenach, cały lud mógł słyszeć, i czasem istotnie słyszał, z ust kierowników administracji publicznej, jakie są ich plany i jakie tych planów uzasadnienie, i mógł dać znak swej aprobaty lub dezaprobaty, nim decyzja została powzięta; cały lud w razie potrzeby mógł omawiać wspólnie będące na czasie zagadnienia społeczne i go-

spodarcze, poznając wzajemnie swe poglądy, korzystając wzajemnie ze swego doświadczenia, wypracowując wspólnie rezolucje ostateczne i wprowadzając je w życie własnym zbiorowym czynem. W obrębie większych jednostek terytorjalnych natomiast wszystko to było niemożliwe przed wynalezieniem telegrafu, drogi żelaznej i taniej prasy.

Dzięki tym wynalazkom naród cały może teraz czytać rano to, co jego kierownicy powiedzieli poprzedniego wieczora, i nim przejdzie dzień, już sąd całego narodu w danej sprawie dobrze jest znany. Dzięki tym wynalazkom rada wielkiego związku zawodowego *(trade-union)* może bez wielkich wydatków przedłożyć jakąś trudną do rozwiązania sprawę sądowi swoich członków we wszystkich częściach kraju i w przeciągu kilku dni otrzymać ich decyzję. Nawet obszernym krajem może dziś rządzić sam lud; natomiast aż do naszych czasów to, co zwano „rządem ludowym", było z fizycznej konieczności rządem mniejszej lub większej oligarchji. Tylko ci nieliczni, którzy sami mogli bywać często w centralnej siedzibie rządu lub którzy mogli utrzymywać stałą z nim łączność, mogli brać udział bezpośredni w kierowaniu sprawami kraju. Większa znacznie była liczba tych, którzy znali dostatecznie bieg spraw państwowych, aby nań móc wpływać przez wybór przedstawicieli; lecz ci do niedawna stanowili nieliczną mniejszość narodu; i sam system reprezentacyjny datuje się dopiero od niedawna.

§ 7. W wiekach średnich dzieje rozwoju i upadku miast są dziejami wznoszenia się i opadania kolejnych fal postępu. Miasta średniowieczne zawdzięczały swój początek handlowi i przemysłowi i niemi nie pogardzały. I jakkolwiek zamożniejszym obywatelom udawało się czasem stworzyć rząd, w którym klasy pracujące nie brały udziału, to jednak rzadko dzierżyli oni władzę przez czas dłuższy. Szeroka masa mieszkańców często posiadała pełne prawa obywatelskie i miała głos decydujący w zarządzie sprawami zewnętrznemi i wewnętrznemi swego miasta, a jednocześnie pracowała fizycznie i z pracy tej była dumna. Obywatele miejscy organizowali się w korporacje (gildy), zwiększając w ten sposób spójnię społeczną i kształcąc się w samorządzie; i jakkolwiek te korporacje często były ekskluzywne i jakkolwiek ich przepisy wewnętrznie ostatecznie opóźniały postęp, dokonały one wielkiego dzieła, nim się ujawnił ten ich wpływ ohamowujący [1]).

[1]) To, co jest prawdą w odniesieniu do wielkich wolnych miast, a mianowicie, że posiadały w praktyce autonomję, odnosi się w mniejszym stopniu do tak zwanych „wolnych burgów" *(free borough)* angielskich. Ich ustrój był nawet bardziej rozmaity, niż źródło ich swobód; obecnie jednak zdaje się być prawdopodobne, że burgi te, naogół biorąc, były bardziej demokratyczne i mniej oligarchiczne,

Obywatele zdobywali kulturę, nie tracąc energji; nie zaniedbując swoich interesów, uczyli się brać w sposób inteligentny udział w wielu rzeczach poza własnemi interesami. Współdziałali w rozwoju sztuk pięknych i nie pozostawali w tyle w sztuce wojennej. Chlubą ich było łożenie wielkich sum na cele społeczne; równie wielką chlubą było troskliwe opiekowanie się sumami publicznemi, zestawianie jasnych i przejrzystych budżetów państwowych oraz opracowywanie systemu podatków, sprawiedliwie rozłożonych i opartych na zdrowych zasadach gospodarczych. W ten sposób utorowali oni drogę ku nowoczesnej cywilizacji przemysłowej, i gdyby byli poszli tą drogą, nie spotykając przeszkód, i zachowali swe pierwotne umiłowanie swobody i równości społecznej, byliby prawdopodobnie już dawno znaleźli rozwiązanie wielu ekonomicznych zagadnień, nad któremi my dopiero teraz zaczynamy się zastanawiać. Przez długie czasy niepokojeni wewnętrznemi zamieszkami i wojną, ulegli oni wreszcie wzrastającej sile otaczających je wiejskich jednostek terytorjalnych. Gdy zaś miasta same zdobyły władzę nad swemi sąsiadami, wykonywały ją w sposób surowy i ciemiężliwy, tak iż obalenie ich przez społeczności wiejskie było w pewnym stopniu wynikiem sprawiedliwego odwetu. Ucierpiały one za wyrządzone przez się krzywdy, lecz owoc ich dobrego dzieła pozostaje i jest w znacznej mierze źródłem tego, co najlepsze w tradycjach społecznych i ekonomicznych, które nasze czasy odziedziczyły po czasach dawnych.

§ 8. Feodalizm był, być może, koniecznym etapem w rozwoju rasy germańskiej. Dał on cel działania dla uzdolnień politycznych klasy panującej, a ludowi prostemu wdrożył nawyk do karności i porządku. Lecz pod pozorami pewnego zewnętrznego piękna kryło się w nim wiele okrucieństwa i brudu, zarówno fizycznego, jak moralnego. Zwyczaje rycerskie łączyły w sobie nader wielkie poszanowanie dla kobiet nazewnątrz z wielką tyranją domową; łączyły dalej szczegółowo opracowane przepisy kurtuazji w stosunku do przeciwników z klasy rycerskiej z okrucieństwem i zdzierstwem w stosunku do klas niższych. Żądano od klas panujących, aby zobowiązania wzajemnie wypełniały wiernie i szlachetnie [1]). Mieli oni ideały życiowe, które nie

niż dawniej przypuszczano. Porównać szczególniej Grossa, *The Gild Merchant*, rozdz. VII.

[1]) Niemniej, zdrada, tak powszechna w miastach włoskich, nie była rzadka w zamkach północnych. Ludzie czyhali na życie swoich znajomych, zabijali lub truli: często żądano od pana domu, aby próbował jadła i napoju, którym częstował swego gościa. Lecz podobnie, jak malarz wypełnia swe płótno najszlachetniejszemi postaciami, jakie może znaleźć, i pozostawia w cieniu, o ile można, to, co

były pozbawione szlachetności; to też rycerskie ich charaktery zawsze będą miały coś pociągającego, zarówno dla myślącego historyka, jak i dla kronikarza wojen, wspaniałych turniejów i romantycznych przygód. Lecz sumienie ich było spokojne, gdy czyny ich były w zgodzie z klasowym kodeksem obowiązków: jednym z artykułów zaś tego kodeksu było wskazanie, aby utrzymać klasy niższe w ich dotychczasowem położeniu; mimo to byli oni łaskawi dla swych wasali, a nawet darzyli swą życzliwością tych, z którymi żyli w codziennej styczności.

Tam, gdzie zdarzały się wypadki nadmiernego uciemiężenia przez jednostki, Kościół usiłował bronić słabych i zmniejszać cierpienia biednych. Być może, ci ludzie o bardziej subtelnych naturach, których pociągała służba boża, mogliby byli niejednokrotnie wywierać wpływ szerszy i lepszy, gdyby byli wolni od ślubu bezżenności i gdyby mieli możność żyć w świecie. Lecz nie jest to racją, aby lekceważyć dobrodziejstwa, wyświadczane klasom biedniejszym przez kler, a jeszcze bardziej przez mnichów. Zakony były schroniskiem przemysłu, a szczególniej miejscem, w którem naukowo traktowano rolnictwo: były one punktem zbornym dla uczonych, były również szpitalem i schroniskiem dla cierpiących. Kościół był czynnikiem, niosącym pokój zarówno w rzeczach wielkich, jak w małych: uroczystości świąteczne i jarmarki, odbywające się pod jego autorytetem, dawały swobodę i bezpieczeństwo handlowi [1]).

---

nieszlachetne, tak też można przyznać słuszność popularyzującemu historykowi, który pobudza dobre dążenia młodzieży, przedstawiając obrazy historyczne, w których życie szlachetnych mężów i kobiet jest uwypuklone dobitnie, w których zaś zasłona zakrywa to, co w ówczesnych stosunkach było moralnie ujemne. Gdy natomiast chcemy zdać sobie sprawę z tego, jakiemi drogami kroczył postęp świata, musimy brać w rachubę zło, które istniało w czasach przeszłych, tak jak ono było w rzeczywistości. Być więcej, niż sprawiedliwym dla naszych przodków, jest to być mniej, niż sprawiedliwym wobec nadziei, jakiemi żyje własna nasza epoka.

[1]) Jesteśmy skłonni, być może, przypisywać zbyt wielką wagę temu, iż Kościół potępiał „lichwę“ i pewne rodzaje handlu. W owych czasach małe było bardzo pole do tego, aby wypożyczać kapitał na cele handlowe i przemysłowe, gdy zaś zdarzyła się ku temu okazja, można było obejść zakaz różnemi drogami, z których pewne były sankcjonowane nawet przez sam Kościół. I jakkolwiek św. Chryzostom powiedział, że „wygnany ze świątyni boskiej jest ten, kto zdobywa sobie jakąś rzecz w tym celu, aby osiągnąć z niej korzyść, nie wkładając w nią swej pracy“, to przecież Kościół zachęcał kupców do kupowania towarów i sprzedawania ich bez jakiejkolwiek zmiany na jarmarkach i poza niemi. Zarówno autorytet państwa i Kościoła, jak przesądy ludu stawiały trudności tym, którzy kupowali hurtownie znaczne ilości dóbr, aby je później sprzedać z zyskiem w detalu. Wiele tranzakcyj, których dokonywali ci ludzie, było uprawnionym handlem, lecz pewne z nich niewątpliwie były podobne do zmów i „pasków“ na nowoczesnych rynkach wytwórczych. Porów.

Kościół był, dalej, stałym protestem przeciwko ekskluzywności klasowej. Był demokratyczny w swej organizacji, tak jak armja starożytnego Rzymu; gotów był zawsze podnieść do najwyższej godności ludzi najbardziej uzdolnionych bez względu na ich urodzenie; kler i zakony uczyniły wiele dla fizycznego i moralnego dobrobytu ludu. Czasem nawet Kościół popychał lud do otwartego oporu wobec tyranji władców [1]).

Lecz z drugiej strony Kościół nic nie uczynił, aby lud prosty mógł rozwinąć w sobie zaufanie do sił własnych, zdobyć samodzielność i osiągnąć prawdziwą wolność wewnętrzną. Dając możność jednostkom o wyjątkowych talentach indywidualnych wzniesienia się na najwyższe stanowiska poprzez godności kościelne, Kościół jednak pomagał raczej, niż przeszkadzał, czynnikom feodalizmu w ich usiłowaniach, aby utrzymać klasy pracujące na poziomie masy ciemnej, pozbawionej przedsiębiorczości i zależnej pod każdym względem od swych panów feodalnych. Feodalizm germański, o ile chodzi o dominujące w nim instynkty, był bardziej łagodny, niż militarne dominium starożytnego Rzymu; i społeczeństwo świeckie, i kler znajdował się pod wpływem nauk, wprawdzie niedokładnie zrozumianych, religji chrześcijańskiej, dotyczących godności człowieka jako człowieka. Nie mniej władcy terytorjów wiejskich jednoczyli w sobie we wczesnem średniowieczu całą siłę, jaka tkwiła we wschodniej subtelności kasty teokratycznej oraz w rzymskiej dyscyplinie i stanowczości: łącząc i wykorzystując wszystkie siły, robili z nich taki użytek, iż, naogół biorąc, opóźniali rozwój mocy i niezależności charakteru w niższych klasach społecznych.

Siłę militarną feodalizmu przez długi czas osłabiały lokalne współzawodnictwa. Siła ta, kierowana przez genjusz takiego człowieka, jak Karol Wielki, mogła doskonale stopić w jedną żywą całość zarząd i władzę nad wielkiem terytorjum; lecz tkwiła w feodalizmie w równym stopniu możliwość rozsypania się na elementy składowe, skoro tylko zabraknie kierującego genjusza. Italją przez długie czasy rządziły jej miasta, z których jedno pochodzenia rzymskiego, z rzym-

---

doskonały rozdział o doktrynie kanonistów w dziele Ashley'a *History* oraz notatkę Hewins'a o tem dziele w *Economic Review*, tom IV.

[1]) Pośrednio przyczynił się do postępu, zachęcając do krucjat, o których Ingram *(History,* rozdz. II) słusznie mówi, że „miały doniosłe skutki ekonomiczne przez to, iż w wielu przypadkach posiadłości panów feodalnych przeszły do klas pracujących; z drugiej strony, wytwarzając styczność pomiędzy różnemi narodami i rasami, rozszerzając horyzonty intelektualne oraz dając szczególnego bodźca żegludze, krucjaty przyczyniły się do tego, że ożywił się handel międzynarodowy".

skiemi ambicjami i z rzymską twardą stałością w zamiarach broniło swych dróg wodnych przeciw wszelkim atakom prawie aż do czasów nowoczesnych. Również i w Niderlandach oraz w innych częściach kontynentu wolne miasta długo umiały się bronić przed napaścią królów i baronów. Ostatecznie jednak rządy monarchiczne ustaliły się w Austrji, Hiszpanji i Francji. Monarchja despotyczna, opierająca się na niewielu, lecz zdolnych ludziach, ćwiczyła i organizowała siły militarne wielkich mas ciemnego, lecz krzepkiego ludu wiejskiego; przedsiębiorczość miast wolnych i szlachetne połączenie w nich gospodarczej wytwórczości i kultury zostało zniszczone, nim miały czas pójść dalej w swym rozwoju i naprawić popełniane poprzednio błędy.

Wówczas świat byłby może cofnął się wstecz w swym rozwoju, gdyby się nie zdarzyło, że właśnie w tym czasie zjawiały się nowe siły, które miały zerwać więzy przymusu i szerzyć swobodę na szerokim świecie. W krótkim przeciągu czasu przyszedł wynalazek druku, odrodzenie oświaty, reformacja i odkrycie nowych dróg morskich do Nowego Świata i Indyj. Każdy z tych wypadków oddzielnie byłby wystarczał, aby stworzyć nową epokę w historji; przychodząc zaś razem, tak jak przyszły w rzeczywistości, i działając w jednym i tym samym kierunku, spowodowały przewrót całkowity.

Myśl stała się względnie wolna i wiedza przestała być zupełnie niedostępna dla ludu. Ożyła grecka niezależność ducha; umysły samodzielne zdobyły nową siłę i możność rozciągania swego wpływu na innych. Odkrycie nowego kontynentu nasuwało nowe zagadnienia myślicielom, a jednocześnie otwierało nowe możliwości dla przedsiębiorczości odważnych awanturników.

§ 9. Kierownictwo tych nowych wypraw morskich wzięły w swe ręce kraje półwyspu Pirenejskiego. Zdawało się przez czas jakiś, jakgdyby przodownictwo w świecie, które najpierw było w rękach najbardziej na wschód położonego półwyspu morza Śródziemnego i które następnie przeszło do półwyspu środkowego, przypadło teraz półwyspowi zachodniemu, który należy zarówno do morza Śródziemnego, jak i do Atlantyku. Lecz tymczasem potęga wytwórczości gospodarczej wzrosła dostatecznie, aby oprzeć się na niej mogło bogactwo i cywilizacja w klimacie północnym. Hiszpanja i Portugalja nie mogły rywalizować przez czas dłuższy z większą wytrzymałością i energją oraz z większą dzielnością narodów północnych.

Wczesne dzieje Niderlandów są istotnie bajeczną opowieścią. Mając podstawę ekonomiczną w rybołówstwie i tkactwie, Holendrzy stworzyli szlachetny ośrodek produkcji artystycznej i literackiej oraz nauki i sztuki rządzenia. Lecz Hiszpanja postanowiła zgnieść rozwijającego się

ducha swobody, podobnie jak to uczyniła przed wiekami Persja. I podobnie jak Persja zgniotła Jonję, lecz przez to tylko przyczyniła się do tem większego rozwoju Grecji właściwej, tak też i imperjum austryjacko-hiszpańskie podbiło Niderlandy belgijskie, lecz przez to tylko podniosło patrjotyzm i energję Niderlandów holenderskich i Anglji.

Holandja cierpiała wskutek tego, iż Anglja zazdrościła jej handlu, lecz jeszcze więcej wskutek ambicyj militarnych Francji. Wkrótce stało się rzeczą jasną, że Holandja broni wolności Europy przeciw agresywności francuskiej. Lecz w krytycznym momencie swych dziejów została ona pozbawiona pomocy, której mogłaby była słusznie oczekiwać ze strony protestanckiej Anglji; jakkolwiek więc od roku 1688 Anglja pomagała jej znacznie, to przecież jej najdzielniejsi i najśmielsi synowie zginęli już byli wcześniej na polu walki, a długi państwowe obciążały ją nadmiernie. Holandja stała się państwem drugorzędnem, lecz Anglicy, więcej niż inne narody, winny jej być wdzięczni za to, co uczyniła i winni rozumieć, co mogłaby jeszcze była uczynić dla sprawy wolności.

Francja i Anglja stanęły teraz przeciw sobie w walce o władzę nad Oceanem. Francja miała większe bogactwa naturalne, niż którykolwiek inny kraj północy, a jednocześnie w większym stopniu była ożywiona duchem nowej epoki, niż którykolwiek z krajów południowych. Przez pewien czas była też największą potęgą świata. Lecz w ciągłych wojnach przemarnowała swe bogactwa i krew najlepszych swych obywateli, o ile ich jeszcze nie wypędziła z kraju prześladowaniem religijnem. Postęp oświaty nie przyniósł ze sobą większej szlachetności w postępowaniu klas panujących z podwładnymi, ani też większej roztropności w szafowaniu pieniędzmi.

Z rewolucyjnej Ameryki przyszedł główny impuls do tego, iż uciśniony lud francuski powstał przeciw swym władcom. Lecz Francuzom w sposób uderzający brakowało ducha wolności, połączonego z kontrolą nad sobą, — ducha, który wyróżniał kolonistów amerykańskich. Energja i odwaga francuska znowu się przejawiły w wielkich wojnach napoleońskich. Lecz Francja nie potrafiła zrealizować swych ambicyj, tak iż ostatecznie oddała Anglji panowanie nad Oceanem. Tak więc charakter angielski kształtował bezpośrednio stosunki ekonomiczne Nowego Świata, podobnie jak w pewnej mierze i pośrednio kształtował stosunki ekonomiczne Świata Starego. Możemy tedy nawiązać teraz do tego, cośmy mówili poprzednio, i prześledzić bardziej szczegółowo rozwój wolnej przedsiębiorczości w Anglji.

§ 10. Położenie geograficzne Anglji stało się przyczyną tego, iż ludność jej składa się z najsilniejszych członków najsilniejszych ras Europy. Proces naturalnego doboru z kolejnych fal migracyjnych

sprowadził na jej brzegi tych, którzy byli najśmielsi i najbardziej pewni siebie. Jej klimat lepiej może podtrzymywać energję, niż klimat jakiegokolwiek innego kraju na półkuli północnej. Nie dzielą jej na części wysokie góry i niema takiego miejsca na jej terytorjum, które byłoby odległe od dróg wodnych więcej, niż o dwadzieścia mil angielskich; tak więc nie było żadnej fizycznej przeszkody do tego, aby mogła się rozwinąć swobodna komunikacja pomiędzy różnemi jej częściami, potęga zaś i mądre rządy królów normandzkich oraz dynastji Plantagenetów nie dopuściły do tego, aby magnaci lokalni wytworzyli sztuczne przedziały.

Rolę, jaką Rzym odegrał w historji, zawdzięczał on głównie temu, iż połączył potęgę militarną wielkiego imperjum z przedsiębiorczością i wytrwałością oligarchji, ześrodkowanej w jednem mieście. Podobnie Anglja zawdzięcza swą wielkość temu, iż łączyła, równie jak przed nią Holandja na mniejszą skalę, wolnego ducha średniowiecznej społeczności miejskiej z potęgą i szeroką podstawą egzystencji wielkiego narodu. Miasta Anglji były w mniejszym stopniu odrębnemi jednostkami, niż miasta innych krajów; Anglja zasymilowała je też łatwiej, niż inne kraje swe miasta, i w ten sposób na dłuższą metę osiągnęła z nich bardzo wiele korzyści.

Prawo pierworodztwa skłaniało młodszych synów rodzin szlacheckich do zdobywania na własną rękę fortuny. Nie mając zaś żadnych przywilejów kastowych, łatwo mieszali się z ludnością nieuprzywilejowaną. To mieszanie się ludzi różnych stopni społecznych prowadziło do tego, iż polityka stawała się czemś podobnem do interesu handlowego, a interes handlowy stawał się przedsięwzięciem szlachetnem, śmiałem i pełnem aspiracyj romantycznych dzięki temu, że zajmowali się niem ludzie o krwi szlachetnej. Z jednej strony stanowczo przeciwstawiając się tyranji, z drugiej — poddając się autorytetowi, gdy w ich oczach był uprawniony, Anglicy dokonali wielu rewolucyj, lecz żadnej bez określonego celu. Nawet wtedy, gdy reformowali konstytucję, pozostawali na gruncie prawnym: tylko Anglicy i Holendrzy umieli połączyć praworządność i wolność, tylko oni połączyli harmonijnie głęboki szacunek dla przeszłości z umiejętnością życia dla przyszłości raczej, niż dla przeszłości. Moc charakteru, która w czasach późniejszych uczyniła Anglję przodownikiem postępu przemysłowego, ujawniła się początkowo głównie w polityce, w sprawach wojennych i w rolnictwie.

Angielski włodyka był poprzednikiem angielskiego rzemieślnika. Był on tak samo dumny z tego, iż żywi się lepiej i posiada większą siłę fizyczną, niż jego kontynentalni rywale; posiadał tę samą nieugiętą

wytrwałość w zdobywaniu technicznej sprawności rąk, tę samą niezależność i tę samą moc panowania nad sobą (*self control*) i uniezależniania się od okoliczności; ten sam nawyk zadośćczynienia swoim kaprysom w stosownej okoliczności, a zarazem w chwili krytycznej umiejętność zachowania spokoju i karności nawet w obliczu nieszczęść i trudów [1]).

Lecz zdolności przemysłowe Anglików przez długi czas nie ujawniały się nazewnątrz. Nie odziedziczyli oni ani wielkiej znajomości, ani wielkiej potrzeby wygód i zbytków. W rękodzielnictwie wszelkiego rodzaju pozostawali poza krajami łacińskiemi, Italją, Francją i Hiszpanją oraz za wolnemi miastami północnej Europy. Stopniowo klasy zamożniejsze zasmakowały w importowanych zbytkach i handel Anglji powoli zaczął się rozrastać.

Przez długi czas nie było żadnego zewnętrznego śladu jej przyszłego handlu. Było to wynikiem z jednej strony jej szczególnych warunków, z drugiej — w równej mierze, jeżeli nie w większej, pewnych przyrodzonych uprzedzeń i skłonności samego narodu. Anglicy nie mieli nigdy i nie mają dzisiaj tego specjalnego zamiłowania do prowadzenia handlu, ani upodobania do bardziej oderwanej strony interesów finansowych, które widzimy u Żydów, Włochów, Greków i Ormian. Handel z Anglikami zawsze przyjmował postać raczej świadomej akcji, niż mechanicznego spekulowania. Nawet dzisiaj najbardziej subtelne finansowe spekulacje na londyńskiej giełdzie towarowej dokonywają głównie ludzie tych ras, które odziedziczyły takie samo uzdolnienie do handlu, jakie Anglicy mają do czynu.

Cechy, które stały się przyczyną tego, iż Anglja w czasach późniejszych zwróciła się ku badaniu świata i zaczęła wytwarzać dobra oraz obdzielać niemi inne kraje, były również przyczyną tego, iż nawet w średnich wiekach Anglja była pionierką nowoczesnej organizacji rolnictwa i że w ten sposób ustaliła wzór, według którego została ukształtowana większa część innych nowoczesnych gałęzi wytwórczości. Anglja zapoczątkowała zamianę świadczeń w robociźnie na opłaty pieniężne, dzięki czemu poszczególna jednostka zdobyła znacznie większą możność kierowania swym losem według swego własnego wyboru. Lud otrzymał swobodę — bez względu na to, czy mu to na złe, czy na

[1]) O ile chodzi o statystyczne porównania, drobny właściciel ziemski musi być zaliczony do dzisiejszej klasy średniej, nie zaś do rzemieślników: tych ludzi bowiem, którzyby się mieli lepiej od niego, było niewielu, natomiast wielka masa ludu stała znacznie niżej od niego, i nawet w kwitnącym wieku piętnastym miała się prawie pod każdym względem znacznie gorzej, niż dzisiaj.

dobre wychodziło — wymiany i wyzbywania się swych praw do posiadania roli i związanych z tem zobowiązań. Rozluźnienie więzów zwyczajowych przyśpieszył również wielki wzrost realnych płac zarobkowych, który nastąpił po wielkiej morowej zarazie w stuleciu czternastem, oraz wielki spadek realnych płac zarobkowych, który w szesnastem stuleciu wyniknął z deprecjacji srebra, obniżenia realnej wartości pieniądza i obrócenia dochodów klasztornych na potrzeby i wybryki dworu; czynnikiem, rozluźniającym więzy zwyczajowe, było wreszcie rozszerzenie hodowli owiec, które oderwało wielu pracowników od ich rodzinnych siedzib, obniżyło realne dochody i zmieniło sposób życia tych, co na miejscu pozostali. W tym samym kierunku oddziaływał wzrost potęgi królewskiej w rękach Tudorów, który położył koniec wojnie domowej i odebrał rację istnienia bandom wasalów, które utrzymywali baronowie i właściciele ziemscy. Zwyczaj pozostawiania własności nieruchomej najstarszemu synowi i rozdawania osobistej własności pomiędzy wszystkich członków rodziny zwiększył z jednej strony obszar własności wiejskich, lecz z drugiej zmniejszył kapitał, którym właściciele ziemscy rozporządzali w celach wytwórczo rolniczych [1]).

Pod wpływem tych czynników ustalił się w Anglji stosunek pomiędzy właścicielem ziemskim *(landlord)* i dzierżawcą; zapotrzebowanie obcych krajów na wytwórczość angielską i zapotrzebowanie angielskie na obce artykuły zbytku doprowadziły, szczególniej w XVI wieku, do połączenia wielu parceli dzierżawnych w wielkie pastwiska owiec, eksploatowane przez kapitalistycznych dzierżawców. W ten sposób wzrosła znacznie liczba dzierżawców, którzy brali na siebie kierownictwo i ryzyko prowadzenia gospodarstwa rolnego, wkładając pewien własny kapitał i dzierżawiąc ziemię za określoną roczną sumę i najmując robotników za wynagrodzenie pieniężne. Działo się tu podobnie, jak później, gdy nowa klasa angielskich przedsiębiorców podjęła kierownictwo i ryzyko prowadzenia manufaktury, wkładając własny kapitał, lecz wypożyczając inne środki produkcji na procent i najmując siły robocze za opłatą. Tak więc wielka ferma angielska ze swemi ziemiami ornemi i pastwiskami, eksploatowana przy pomocy wypożyczonego kapitału, była poprzedniczką angielskiej fabryki, podobnie jak angiel-

[1]) Rogers powiada, że w XIII wieku wartość ziemi ornej stanowiła tylko trzecią część kapitału, potrzebnego do jej uprawy; mniemał on, że póki właściciel ziemi uprawiał ją sam, najstarszy syn używał często różnych wybiegów, ażeby odstąpić część swej ziemi młodszym braciom wzamian za część ich kapitałów. *Six Centuries of Work and Wages*, str. 51—2.

ska zagroda była poprzedniczką umiejętności angielskiego rzemieślnika [1]).

§ 11. W czasie, gdy zachodziły te zmiany, charakter angielski uległ pogłębieniu. Przyrodzona powaga i dzielność ludów, które się były osiedliły na brzegach Anglji, skłaniała je do przyjęcia doktryn reformacji, które oddziałały na ich sposób życia i nadały pewne zabarwienie ich życiu ekonomicznemu. Doktryny te stawiały człowieka wprost wobec Stwórcy, bez wszelkiego ludzkiego pośrednictwa, i teraz dopiero po raz pierwszy wielu prostych i niekulturalnych ludzi zatęskniło do absolutnej swobody duchowej. Przeprowadzenie rozdziału pomiędzy odpowiedzialnością religijną każdego poszczególnego człowieka a odpowiedzialnością innych ludzi, dobrze zrozumiane, było koniecznym warunkiem wyższego rozwoju duchowego [2]). Lecz myśl ta była nowa dla ówczesnego świata, była tylko nagą myślą, nie związaną jeszcze z przyjemnemi instynktami. Nawet u natur łagodnych indywidualność wyrażała się w rysach ostrych i twardych, grubsze zaś natury stawały się świadome siebie i egoistyczne. Szczególniej u purytanów gorliwe dążenie do nadania wierzeniom religijnym logicznej określoności i precyzji było namiętnością pochłaniającą, wrogą wszelkim pogodniejszym myślom i pogodniejszemu trybowi życia. W razie potrzeby umieli działać łącznie i przy stanowczej swej woli nie znajdowali przeszkód. Życie społeczne i towarzyskie nie dawało im przyjemności; unikali zabaw publicznych i przekładali spokojniejszy odpoczynek w życiu domowem; trzeba też przyznać, że niektórzy z nich przyjmowali wrogą postawę wobec sztuki [3]).

---

[1]) Paralelizm ten rozwijam dalej w księdze VI; por. szczególniej rozdział V, § 9.

[2]) Reformacja „była potwierdzeniem... indywidualności... Indywidualność nie jest całokształtem życia, lecz jest istotną częścią życia we wszystkich dziedzinach naszego charakteru i naszej pracy. Prawdą jest, jakkolwiek nie jest to cała prawda, że żyć i umierać musimy samotnie, w samotności tej mając tylko Boga". Westcott'a *Social Aspects of Christianity*, str. 121. Porównać również Hegla *Filozofję Dziejów*, cz. IV, dział III, rozdz. II.

[3]) Rozwiązłość pewnych form sztuki wytwarzała w poważnych, lecz wąskich umysłach uprzedzenie do wszelkiej sztuki. Za to socjaliści szkalują dzisiaj Reformację, jakoby miała wpływ szkodliwy zarówno na społeczne, jak i na artystyczne instynkty człowieka. Pytanie jednak, czy reformacja przez wzmożenie intensywności uczuć nie dała sztuce więcej, niż odjęła przez surowość swej uczuciowej postawy. Wyznawcy reformacji rozwinęli własną literaturę i muzykę; i jeżeli kazali człowiekowi myśleć sceptycznie o pięknie dzieł ludzkich, to z pewnością jednak zwiększyli jego możność cenienia piękna natury. Nie jest to przypadkiem, że pejzaż rozwinął się najbardziej w krajach, w których zwyciężyła religja reformowana.

W pierwszym okresie nabierania siły Reformacja miała więc w sobie coś surowego i nieokrzesanego, lecz była ta siła niezbędna do tego, aby można było zrobić krok dalszy naprzód. Charakter jednostek musiały oczyścić i złagodzić różne życiowe udręczenia; musiał stać się mniej egoistyczny, nie tracąc na sile, nim mogły się koło niego zgrupować i rozrosnąć nowe instynkty, któreby wskrzesiły w wyższej formie to, co było najpiękniejsze i najbardziej silne w starych tendencjach zbiorowych. Siła charakteru, kierowana przez ducha religji reformowanej, wzmocniła życie rodzinne, czyniąc je głębszem, czystszem i bardziej świętem, niż było kiedykolwiek przedtem. Wzmocniło to uczucia rodzinne, najbogatsze i najpełniejsze pośród uczuć ziemskich; nigdy przedtem, być może, nie było materjału tak mocnego i tak subtelnego jednocześnie, z którego możnaby wznieść szlachetną budowlę życia społecznego.

Holandja i inne kraje, podobnie jak Anglja, przeszła przez wielką próbę, której punktem początkowym było podniesienie ducha, zamykające wieki średnie. Z wielu punktów widzenia, a szczególniej ze stanowiska ekonomicznego, doświadczenia Anglji były bardzo pouczające i sięgały najdalej; w każdym razie były typowe w stosunku do wszystkich innych. Anglja utorowała drogę nowoczesnej ewolucji życia ekonomicznego i ducha przedsiębiorczości, ugruntowując wolność i rozwijając samodzielność energji i woli.

§ 12. Wpływ Reformacji na charakter przemysłowy i handlowy Anglji wzmacniało jeszcze to, że wielu ludzi, którzy przyjęli nowe doktryny w innych krajach, szukało na jej brzegach bezpiecznego schroniska przed prześladowaniem religijnem. Stało się to drogą pewnego rodzaju doboru naturalnego, iż ci Francuzi, Flamandzi i członkowie innych narodowości, których charakter najbardziej był pokrewny angielskiemu i których właśnie skierował ku wytrwałej i usilnej pracy w sztuce rękodzielniczej, iż ci właśnie ludzie osiedlili się w Anglji i że nauczyli Anglików tych umiejętności, do których ci ze względu na swój charakter byli szczególniej uzdolnieni [1]). W wieku XVII i XVIII dwór i klasy wyższe były mniej lub więcej płoche i rozwiązłe, lecz klasa średnia i pewne części klasy pracującej przyjęły surowy pogląd na życie; klasy te mało znajdowały zadowolenia w rozrywkach, przerywających pracę, ceniły natomiast te materjalne wygody, które można osiągnąć tylko przez nieustanną ciężką pracę.

[1]) Smiles wykazał, że Anglja znacznie więcej zawdzięcza tym immigrantom, niż przypuszczali historycy, którzy przecież wpływowi immigrantów przypisywali wielką wagę.

Usiłowały one wytworzyć raczej rzeczy użyteczne, solidne i trwałe, niż rzeczy przeznaczone tylko na okazałe uroczystości; i tendencja ta, skoro raz już powstała, rozwijała się dalej dzięki wpływowi klimatu; jakkolwiek bowiem nie jest on w Anglji bardzo surowy, to jednak nie sprzyja płochym rozrywkom; natomiast zmusza do dużych wydatków na ubranie, mieszkanie i inne rzeczy niezbędne do wygodnej egzystencji.

W takich to warunkach rozwijało się nowoczesne życie ekonomiczne Anglji: pragnienie wygód materjalnych prowadzi do nieustannego wysiłku, aby wykorzystać jak najlepiej każdy tydzień i wytworzyć jak największą możliwą ilość dóbr. Niezłomne postanowienie, aby poddawać każdy czyn sądowi rozumu, prowadzi do tego, iż każdy stale stawia sobie pytanie, czy nie mógłby polepszyć swego bytu przez zmianę swego zajęcia lub przez zmianę metody prowadzenia swych spraw. Wreszcie zupełna polityczna swoboda i bezpieczeństwo daje możność każdemu kierować swem postępowaniem tak, jak to uzna dla siebie za najkorzystniejsze, oraz angażować bez obawy swą osobę w nowych i odległych przedsięwzięciach.

Krótko mówiąc, te same przyczyny, które dały możność Anglji i jej kolonjom nadawania tonu nowoczesnej polityce, pozwoliły jej również nadać ton nowoczesnemu życiu ekonomicznemu. Te same warunki, które dały Anglji polityczną swobodę, dały jej również swobodę rozwijania przedsiębiorczości w handlu i przemyśle.

§ 13. Swoboda życia ekonomicznego i przedsiębiorczości prowadzi w granicach, których dosięga jej oddziaływanie, do tego, iż każdy szuka takiego zużytkowania swej pracy i kapitału, jakie przyniesie mu najwięcej korzyści; to zaś zkolei skłania go do tego, że próbuje osiągnąć specjalną biegłość i wyszkolenie w jakiejś poszczególnej dziedzinie pracy, którą mógłby zdobywać środki dla zaopatrzenia się zkolei w te rzeczy, których sam potrzebuje. Następstwem tego jest złożona organizacja ekonomiczna z bardzo drobiazgowym podziałem pracy.

Pewien rodzaj podziału pracy z pewnością powstaje w każdej cywilizacji, istniejącej przez czas dłuższy, choćby forma jej była najprymitywniejsza. Nawet w krajach bardzo zapóźnionych w rozwoju znajdujemy bardzo wyspecjalizowane rodzaje wytwórczości; nie widzimy natomiast w zakresie poszczególnych gałęzi wytwórczości takiego podziału pracy, iżby planowanie i organizacja przedsiębiorstwa, kierownictwo i ryzyko należało do jednej grupy ludzi, iżby zaś praca ręczna była wykonywana przez najemnych robotników. Ta forma podziału pracy jest cechą charakterystyczną nowoczesnego świata wogóle, a szczególniej rasy angielskiej. Jest to, być może, faza przejściowa w rozwoju ludzkim i dalszy rozwój tej swobodnej przedsiębiorczo-

ści, która była przyczyną podziału pracy, później zkolei go usunie. Lecz w tej chwili podział pracy jest zasadniczym faktem w ukształtowaniu nowoczesnej cywilizacji, rdzeniem nowoczesnego ustroju ekonomicznego.

Punktem centralnym wszystkich najbardziej istotnych zmian, jakie zaszły dotąd w życiu ekonomicznem, jest powstanie klasy *przedsiębiorców* [1]). Widzieliśmy już, jak przedsiębiorca zjawił się we wczesnem stadjum rozwoju angielskiego rolnictwa. Fermer wydzierżawiał ziemię od właściciela ziemskiego i najmował niezbędnych pracowników, sam zaś był odpowiedzialny za kierownictwo; na nim też ciążyło ryzyko przedsiębiorstwa. Selekcją farmerów nie rządziła wprawdzie swobodna rywalizacja, ograniczało ją bowiem w pewnej mierze spadkobranie i inne wpływy, które często sprawiały, że kierowanie wytwórczością rolniczą przypadało ludziom, nie mającym do tego żadnych szczególnych talentów. Lecz Anglja jest jedynym krajem, w którym pewien dość znaczny wpływ mógł mieć dobór naturalny. Stosunki rolnicze na kontynencie pozwalały na to, aby przypadek urodzenia określał udział, jaki ma mieć każda jednostka w uprawie ziemi lub w kierowaniu tą uprawą. Większa energja i elastyczność charakteru, osiągnięta dzięki temu, choć ograniczonemu, wpływowi doboru naturalnego w Anglji, wystarczała do tego, aby więcej posunęło się w rozwoju rolnictwo angielskie, niż rolnictwo innych krajów. Dzięki tym cechom wytwórcy rolnictwo angielskie osiągnęło większą produkcyjność, niż mogło osiągnąć rolnictwo innych krajów Europy przy tym samym nakładzie pracy i przy podobnej glebie [2]).

Lecz w znacznie większym stopniu w dziedzinie przemysłu manufakturnego zwycięstwo należy do tego, kto dzięki doborowi naturalne-

---

[1]) Termin ten, który ma za sobą autorytet Adama Smitha i który zazwyczaj bywa używany na kontynencie, zdaje się najlepiej nadawać do oznaczania tych ludzi, których udział w zorganizowanej pracy wytwórczej polega na tem, że biorą na siebie ryzyko i kierownictwo procesu wytwórczego.

[2]) Szczególniej w drugiej połowie XVIII wieku ulepszenia w rolnictwie powstawały bardzo szybko. Zostały ulepszone wszelkiego rodzaju narzędzia rolnicze, drenaż zaczęto przeprowadzać na podstawach naukowych, hodowla zwierząt domowych została zrewolucjonizowana przez genjusz Bakewell'a; upowszechniła się uprawa rzepy, koniczyny, rajgrasu i t. d., co umożliwiło wprowadzenie systemu rotacyjnego na miejsce dotychczasowego, który polegał na tem, że ugorowanie odwieżało siłę produkcyjną ziemi. Te i inne odmiany sprawiły, iż do uprawy ziemi potrzeba było stale coraz to większego kapitału; wzrost fortun zaś, powstałych w handlu, zwiększał liczbę tych, którzy mogli i chcieli wkupić się do społeczności wiejskiej przez nabycie znacznych posiadłości. Tak więc różnemi sposobami nowoczesny duch handlowy przenikał do rolnictwa.

mu najlepiej przystosowany i uzdolniony jest do podejmowania przedsięwzięć, do organizowania pracy i kierowania nią. Tendencja do wyodrębnienia się klasy przedsiębiorców w przemyśle manufakturowym powstała, nim rozwinął się na wielką skalę zagraniczny handel Anglji; faktycznie ślady tej tendencji można znaleźć już w XV wieku, w wełnianym przemyśle rękodzielniczym. Powstanie zaś wielkich rynków w nowych krajach było znacznym bodźcem dla rozwoju tej klasy, zarówno bezpośrednim, jak pośrednim, przez wpływ, jaki miało na umiejscowienie przemysłu — to znaczy, na ześrodkowanie poszczególnych gałęzi wytwórczości w pewnych określonych miejscowościach.

To, co wiemy o jarmarkach średniowiecznych i kupcach wędrujących, wskazuje, iż wówczas już wiele rzeczy wytwarzano w jednem lub dwóch miejscach, a następnie obdzielano niemi całą Europę. Lecz towary, których wytwórczość była umiejscowiona i które wędrowały daleko, miały prawie zawsze wysoką cenę i małą objętość; tańsze i cięższe towary każda jednostka terytorjalna wytwarzała sama dla siebie. W kolonjach Nowego Świata jednak ludzie nie zawsze mieli czas na to, aby wytwarzać dla siebie wyroby rękodzielnicze, a często nie było im wolno wytwarzać nawet tych przedmiotów, które zrobićby mogli. Jakkolwiek bowiem Anglja traktowała swe kolonje liberalniej, niż inne kraje, to jednak uważała, że wydatki, ponoszone przez nią dla kolonij, uprawniają ją do tego, aby je zmuszać do kupowania od niej prawie wszystkich rodzajów manufaktury. Istniało również duże zapotrzebowanie na towary niższego gatunku, przeznaczone na sprzedaż w Indjach i dla ludów dzikich.

Te przyczyny doprowadziły do lokalizacji wielu gałęzi przemysłu manufakturnego, wytwarzających przedmioty cięższe. W pracy, która wymaga wysoko wyszkolonej umiejętności i subtelnej inwencji pracownika, organizacja jest czasem sprawą wagi drugorzędnej. Natomiast możność organizowania wielkiej liczby ludzi daje bezwzględną przewagę tam, gdzie chodzi o całe ładunki okrętowe towarów kilku prostych rodzajów. Tak więc lokalizacja i rozwój systemu przedsiębiorstw kapitalistycznych były to dwa równoległe ruchy, które miały tę samą ogólną przyczynę i które wzajemnie się wspierały.

System fabryczny i zastosowanie kosztownych urządzeń w manufakturze przyszło w znacznie późniejszem stadjum rozwoju. Przypuszczają zazwyczaj, że te dwie rzeczy były źródłem potęgi, którą posiadali przedsiębiorcy w przemyśle angielskim; nie ulega wątpliwości, że zwiększyły one tę siłę. Lecz siła ta ujawniła się wyraźnie, nim stał się widoczny wpływ tych czynników. Jeszcze za czasów rewolucji francuskiej niewielkie kapitały były włożone w maszyny, czy to wodne, czy

parowe; fabryki nie były wielkie i niezbyt liczne. Prawie cała angielska produkcja tkacka była wówczas prowadzona systemem kontraktowym. Tym przemysłem kierowała stosunkowo niewielka ilość przedsiębiorców, których pierwszem zadaniem było ustalić, co, gdzie i kiedy było najkorzystniej kupić i sprzedać, i jakich rzeczy produkcja mogła dać dochód największy. Ustaliwszy to, zawierali kontrakty na wyrób tych rzeczy z wielką liczbą robotników, rozsianych po kraju. Przedsiębiorcy zazwyczaj dostarczali materjał surowy, a czasem nawet proste narzędzia, potrzebne do wyrobu danych rzeczy; ci zaś, którzy przyjmowali zamówienie, wykonywali je sami i z pomocą swych rodzin, czasem zaś, lecz nie zawsze, z pomocą pewnej niewielkiej liczby pomocników płatnych.

Z czasem postęp wynalazków technicznych przyczynił się do tego, iż robotnicy gromadzili się coraz więcej w małych fabrykach, w bliskości siły wodnej, gdy zaś para zastąpiła siłę wodną — w większych fabrykach w dużych miastach. W ten sposób wielcy przedsiębiorcy, którzy ponosili główne ryzyko przedsiębiorstwa i wytwórczości, bezpośrednio niem nie kierując i nie mając nad niem nadzoru, zaczęli ustępować bogatym przedsiębiorcom, którzy zaczęli prowadzić całą wytwórczość fabryczną na wielką skalę. Nowe fabryki zwróciły na siebie uwagę nawet obserwatorów najbardziej powierzchownych; tego ruchu nie mogli przeoczyć nawet ci, którzy sami nie brali udziału w życiu ekonomicznem, jak to było z ruchem poprzednim [1]).

W ten sposób ogólna uwaga zaczęła się skupiać na wielkiej zmia-

[1]) Ćwierćwiecze, zaczynające się z rokiem 1760, było świadkiem ulepszeń w manufakturze, idących jedno za drugiem nawet znacznie szybciej, niż ulepszenia w rolnictwie. W tym okresie czasu przewóz ciężkich towarów staniał, dzięki kanałom Brindley'a; wytwórczość siły popędowej staniała dzięki maszynom parowym Watta, wytwórczość żelaza zaś — dzięki metodom pudlingowania i walcowania, wynalezionym przez Corta, oraz dzięki metodzie Roebucka topienia żelaza przy pomocy węgla kamiennego, zamiast drzewnego, który teraz stał się rzadki. Hargreaves, Crompton, Arkwright, Carwright i inni wynaleźli (lub co najmniej dali zastosowanie gospodarcze) maszynę tkacką, maszynę do grępłowania i warsztat tkacki, poruszany siłą parową. Wedgwood dał duży rozmach przemysłowi ceramicznemu, który już przedtem rozrastał się szybko; ważne były również wynalazki w zakresie drukowania walcami cylindrycznemi, bielenia środkami chemicznemi i w dziedzinie innych procesów wytwórczych. Fabryka wyrobów bawełnianych po raz pierwszy została puszczona w ruch zapomocą siły parowej w roku 1785, ostatnim tego okresu. Początek XIX wieku ujrzał statki parowe i parowe prasy drukarskie; na początku tegoż wieku wprowadzono oświetlenie gazowe w miastach. Koleje żelazne, telegraf i fotografja przyszły nieco później. Więcej szczegółów znajdzie czytelnik w znakomicie napisanym przez profesora Claphama rozdziale w *Cambridge Modern History*, tom X.

nie w organizacji przemysłu, dokonywającej się już oddawna; zauważono, że miejsce systemu małych przedsiębiorstw, kierowanych przez tych, którzy sami pracowali, zajął system dużych przedsiębiorstw, któremi kierują wyspecjalizowani przedsiębiorcy kapitalistyczni. Zmiana ta byłaby się dokonała w znacznej mierze tak, jak się dokonała, gdyby nawet nie istniały fabryki; i dokonywać się będzie w dalszym ciągu, gdyby nawet umożliwione zostało korzystanie z siły elektrycznej i z innych sił popędowych w małych ilościach i gdyby nawet miało to sprawić, iżby część pracy, którą wykonywają teraz fabryki, wykonywali robotnicy u siebie w domu [1]).

§ 14. Ten nowy ruch, zarówno w swych wcześniejszych, jak i w późniejszych formach, zmierzał stale do osłabienia więzów, które zmuszały niemal każdego człowieka, aby mieszkał w tych stronach, w których się urodził; ruch ten rozwinął wolne rynki pracy, które zachęcały ludzi do prób szukania na nich zajęcia. Wskutek tej zmiany przyczyny, określające wartość pracy, zaczęły przyjmować nowy charakter. Aż do XVIII wieku robotników manufaktury najmowano zazwyczaj każdego oddzielnie, jakkolwiek duża i ruchliwa klasa robotnicza, której pracę najmować było można gromadnie, grała znaczną rolę w historji przemysłowej poszczególnych miejsc na kontynencie i wcześniej jeszcze w Anglji. W XVIII wieku reguła się odwróciła, przynajmniej dla Anglji, i o cenie pracy przestał decydować zwyczaj i tranzakcje na małych rynkach. W ciągu XIX wieku cenę pracy coraz bardziej i bardziej zaczęły określać warunki podaży i popytu na większym terenie ekonomicznym — w mieście, w poszczególnym kraju lub na rynku wszechświatowym.

Nowa organizacja przemysłu zwiększyła znacznie produkcyjność. Zapewniała bowiem w znacznej mierze każdemu człowiekowi to, że praca jego mogła być użyta w najwyższym z pośród tych rodzajów wytwórczości, do których jest on zdolny; zapewniła też każdemu to, iż jego praca wytwórcza mogła się odbywać pod umiejętnem kierownictwem i przy pomocy najlepszych urządzeń technicznych i innych, jakie tylko dać może zasób środków i wiedza danej chwili. Lecz nowa ta organizacja przyniosła też ze sobą wiele zła. Trudno powiedzieć, które z tych złych skutków były nieuknionione, właśnie bowiem wtedy, gdy zmiana zachodziła najszybciej, Anglja była dotknięta splotem nieszczęść, prawie nie mających odpowiednika w historji. Te nieszczęścia właśnie były przyczyną wielkiej części — jak wielkiej, dokładnie orzec niepodobna — cierpień, które zazwyczaj przypisuje się raptownemu

[1]) Porównaj Helda *Sociale Geschichte Englands*, księga II, rozdz. III.

rozwojowi nieograniczonej konkurencji. W krótkim czasie po tem, jak Anglja utraciła swe wielkie kolonje, nastąpiła wielka wojna francuska, która kosztowała ją więcej, niż całkowita wartość nagromadzonego bogactwa, jakie posiadała na początku wojny. Szereg złych urodzajów, jakich nie znały dzieje poprzednie, uczynił chleb strasznie drogim, a co najgorsza, została przyjęta metoda pomagania biednej ludności, która podkopała niezależność i siłę ludu.

Pierwsza połowa XIX wieku była tedy świadkiem tego, jak wolna przedsiębiorczość rozwijała się w Anglji przy niekorzystnych warunkach: skutki ujemne tej wolnej przedsiębiorczości się zwiększały, a dobroczynne wpływy nie mogły się ujawnić wskutek nieszczęść zewnętrznych.

§ 15. Zwyczaje zawodowe i przepisy cechowe, które broniły dawniej słabych, nie odpowiadały nowym warunkom wytwórczości. W jednych miejscach przestano je stosować na zasadzie zgody ogólnej; w innych udawało się utrzymać je jeszcze przez czas jakiś. Lecz to utrzymanie dawnych zwyczajów miało rezultat fatalny, nowy przemysł bowiem, nie mogąc kwitnąć w starych więzach, opuszczał te miejsca i przenosił się na inne, gdzie mógł być wolniejszy [1]). Wówczas pracujący zwrócili się do rządu o przeprowadzenie siłą starych praw, wydanych przez parlament, przepisujących sposób, w jaki należy prowadzić przedsiębiorstwa, a nawet o wznowienie regulacji cen i płac zarobkowych przez sędziów pokoju.

Te wysiłki musiały z konieczności upaść. Stare przepisy były wyrazem idej socjalnych, moralnych i ekonomicznych tego czasu, w którym powstały; były raczej wyrazem uczucia, niż pracy myślowej, były niemal instynktownym wytworem doświadczenia całych generacyj ludzkich, które żyły i umierały w niezmiennych prawie warunkach ekonomicznych. W nowym układzie rzeczy zmiany przychodziły tak szybko, iż nie było możliwe takie powolne urabianie się zwyczajów. Każdy człowiek musiał czynić to, co było słuszne w jego własnych oczach, w bardzo małym stopniu tylko opierając się na doświadczeniu czasów przeszłych; ci, którzy próbowali trzymać się starych tradycyj, szybko schodzili z widowni.

Nowa klasa przedsiębiorców składała się głównie z tych, którzy sami zdobyli swe fortuny, — z ludzi silnych, gotowych na wszystko

[1]) Tendencja różnych gałęzi przemysłu do tego, aby uciekać z miejsc, gdzie podlegały nadmiernej kontroli cechów, datowała się oddawna i przejawiała się już w XIII wieku, choć była wówczas stosunkowo słaba. Porównaj Grossa *Gild Merchandt*, tom I, str. 43 i 52.

i przedsiębiorczych, z ludzi, którzy, patrząc na to, co osiągnęli własną swą energją, gotowi byli mniemać, że biednych i słabych należy raczej ganić, niż litować się nad nimi z powodu ich niedoli. Przekonani o szaleństwie tych, którzy próbowali podtrzymywać urządzenia ekonomiczne, podkopane przez bieg postępu, skłonni byli myśleć, że nie potrzeba nic więcej, jak tylko uczynić zupełnie wolnem współzawodnictwo i pozwolić najsilniejszym iść obraną przez nich drogą. Sławili indywidualizm i nie śpieszyli się w szukaniu nowej więzi, któraby zastąpiła społeczne i ekonomiczne więzy czasów dawniejszych.

W trakcie tych przemian klęski zmniejszyły całkowity czysty dochód ludu angielskiego. W roku 1820 dziesiątą część tego dochodu pochłonęła wypłata samych odsetek od Długu Narodowego. Dobrami, które staniały dzięki nowym wynalazkom, były głównie wytwory manufaktury, których spożywcą tylko w niewielkim stopniu był człowiek pracujący. Anglja miała wówczas prawie monopol manufaktur; wobec czego robotnik mógłby był istotnie tanio zdobywać artykuły spożywcze, gdyby przemysłowcom było pozwolone zamieniać towary na obce zboże; lecz to było wzbronione przez posiadaczy ziemskich, którzy mieli władzę w parlamencie. Płaca zarobkowa robotnika, a przynajmniej ta część, która była poświęcona na zakup prostych artykułów żywnościowych codziennej potrzeby, była równoważna temu, co praca jego mogłaby wytworzyć na bardzo biednej ziemi, będącej w uprawie z konieczności dlatego, żeby dopełnić niedostateczną ilość płodów, osiągniętych z ziemi bogatszej. Robotnik musiał sprzedawać swoją pracę na rynku, na którym siły podaży i popytu, nawet działając swobodnie, byłyby go obdarzyły bardzo skromną racją. Lecz nie korzystał on z zupełnej swobody ekonomicznej, nie pozostawał w związku ze swymi towarzyszami, nie posiadał znajomości rynku, ani możności wytrwania przy pewnej określonej cenie, jak to może czynić ten, co sprzedaje towary, wobec czego sam był zmuszony pracować w ciągu długich godzin w niezdrowych warunkach i musiał pozwolić w takich samych warunkach pracować swej rodzinie. To oddziaływało zkolei na wytwórczość ludności pracującej, a stąd i na czystą wartość jej pracy i, co za tem idzie, obniżało jej zarobki. Zatrudnienie przy pracy bardzo młodych dzieci w ciągu długich godzin nie było rzeczą nową: było to zjawisko częste w Norwich i innych miejscach już w wieku XVII. Lecz nędza i choroba moralna i fizyczna, powstałe wskutek nadmiernej pracy w złych warunkach, osiągnęły swe maximum pośród ludności fabrycznej w pierwszem ćwierćwieczu XIX stulecia; w drugiem zmniejszały się powoli, a w następnych bardziej szybko.

Skoro robotnicy zrozumieli, że szaleństwem są próby odnowienia

starych przepisów, regulujących wytwórczość przemysłową, nie starano się już więcej o ograniczenie swobody przedsiębiorczości. Cierpienia ludu angielskiego w chwilach najgorszych nie dały się nigdy porównać z cierpieniami, których przyczyną był brak wolności we Francji przed rewolucją. Dowodzono też, że gdyby nie siła, którą Anglja czerpała ze swych nowych gałęzi przemysłu, byłaby prawdopodobnie uległa obcemu despotyzmowi militarnemu, jak się to stało przedtem z wolnemi miastami. Mimo to, że ludność Anglji była nieliczna, niosła ona w pewnych chwilach prawie sama ciężar wojny przeciwko zdobywcy, rozporządzającemu niemal wszystkiemi środkami i zasobami kontynentu, kiedy indziej zaś wspomagała większe, lecz uboższe, kraje w walce przeciwko niemu. Słusznie, czy niesłusznie, mniemano wówczas, że Europa na długi czas uległaby panowaniu Francji, tak jak ongi uległa panowaniu Rzymu, gdyby swobodna energja przemysłu angielskiego nie ożywiła ducha wojny przeciw wspólnemu wrogowi. Mało też słyszano skarg na nadmiar swobodnej przedsiębiorczości, wiele natomiast na jej ograniczenie, które nie pozwalało Anglikom otrzymywać artykułów spożywczych z zagranicy wzamian za wytwory manufaktury, które mogli tak łatwo wyrabiać.

Lecz nawet związki zawodowe *(tradesunions)*, które wówczas rozpoczynały swą świetną, choć tamowaną różnemi przypadkami, karjerę, bardziej interesującą i pouczającą, niż cokolwiek innego w dziejach Anglji — nawet te związki zawodowe weszły w tę fazę rozwoju, iż mało domagały się od władzy prócz tego, iżby je pozostawiono samym sobie. Poznały one drogą gorzkiego doświadczenia, iż szaleństwem jest próba wzmocnienia starych przepisów, z których pomocą rząd kierował biegiem spraw przemysłu; natomiast nie miały dotychczas żadnych daleko sięgających widoków na to, aby mogły regulować sprawy ekonomiczne swem własnem działaniem. Główną ich troską było zwiększenie własnej swobody ekonomicznej przez usunięcie praw, wymierzonych przeciw porozumieniom robotniczym.

§ 16. Dopiero naszej współczesnej generacji było dane zauważyć wszystkie zła, które powstały wskutek szybkości rozwoju swobody ekonomicznej. Teraz dopiero zaczynamy rozumieć, w jakim stopniu przedsiębiorca kapitalistyczny, nieprzygotowany do swych nowych obowiązków, miał pokusę do podporządkowania dobrobytu swych pracowników swej własnej żądzy zysku. Teraz dopiero poznajemy, jak ważną rzeczą jest położenie nacisku na to, iż ludzie bogaci mają zarówno obowiązki, jak i prawa, związane z ich stanowiskiem indywidualnem, czy zbiorowem. Teraz dopiero zagadnienie gospodarcze nowej epoki staje przed nami tak, jakiem jest rzeczywiście. Wynika to w części z rozsze-

rzenia widnokręgu wiedzy oraz ze wzrastającej powagi ducha czasu. Lecz, gdyby nasi dziadowie byli nawet, nie wiem jak, mądrzy i cnotliwi, nie mogliby byli widzieć tych rzeczy tak, jak my je widzimy; ich bowiem pędziły naprzód palące konieczności i straszne klęski [1]).

Musimy jednak sądzić samych siebie według surowszej zasady. Jakkolwiek bowiem Anglja niedawno została zmuszona raz jeszcze do tego, by bronić narodowego swego istnienia, to przecież angielskie siły wytwórcze wzrosły niezmiernie; wolność handlu i rozwój komunikacji parowej sprawiły, że znacznie większa liczebnie ludność może otrzymywać na dostępnych warunkach dostateczne ilości artykułów spożywczych. Przeciętny dochód pieniężny zwiększył się więcej, niż dwukrotnie, podczas gdy cena prawie wszystkich ważnych towarów, wyjąwszy mięso i mieszkanie, spadła do połowy, a nawet niżej. Prawda, że nawet teraz, gdyby bogactwo było rozdzielane równo, całkowita wytwórczość kraju starczyłaby zaledwie na zaopatrzenie ludzi w rzeczy najniezbędniejsze i w wygody najbardziej konieczne, i że przy obecnym stanie rzeczy wielu ma zaledwie to, co jest niezbędne do życia. Lecz bogactwo, zdrowie, oświata i moralność narodu zwiększyły się i nie jesteśmy już dzisiaj zmuszeni podporządkowywać wszelkich innych względów potrzebie zwiększenia całkowitej produkcji przemysłu.

Szczególniej w ostatnich czasach ten wzrastający dobrobyt dał nam dostateczną zamożność i siłę, abyśmy mogli wprowadzać nowe ograniczenia wolnej przedsiębiorczości: pewne czasowe straty materjalne ponosimy w tym celu, aby osiągnąć większy i wyższy zysk ostateczny. Te nowe ograniczenia różnią się od dawnych. Są one nakładane nie jako środek panowania klasowego, lecz w celu obrony słabych, szczególniej matek i dzieci, w tych dziedzinach, w których one same nie są zdolne użyć siły współzawodnictwa w swej własnej obronie. Celem jest obmyślenie rozważne i szybkie środków, które mogłyby szybko zmienić warunki przemysłu nowoczesnego i które w ten sposób pozwoliłyby osiągnąć korzyści, uniknąć zaś szkód, jakie związane były z obroną słabych według dawnego systemu, który w epoce poprzedniej rozwinął się stopniowo drogą zwyczaju.

Nawet tam, gdzie charakter życia ekonomicznego pozostawał pra-

[1]) W czasach pokoju nikt nie ośmiela się uważać pieniądz za rzecz równie ważną, jak życie ludzkie, lecz w wielkim kryzysie kosztownej wojny pieniądz można zawsze użyć tak, aby ocalić życia ludzkie. Uważamy zazwyczaj, że generał, który w krytycznej chwili poświęca życia ludzkie, aby zaoszczędzić materjał bojowy, którego strata mogłaby się stać przyczyną straty wielu ludzi, postąpił słusznie, choć nikt nie broniłby otwarcie poświęcenia życia żołnierzy w tym celu, aby ocalić jakieś składy wojskowe w czasie pokoju.

wie niezmienny poprzez wiele generacyj, rozwój zwyczaju był zbyt powolny i ślepy, aby mógł stosować nacisk jedynie wtedy, gdy nacisk był dobroczynny; wtedy zaś, gdy zwyczaj pozostaje w tyle za biegiem spraw życia, może uczynić niewiele dobrego, a dużo złego. Obecnie dzięki telegrafowi i prasie drukarskiej, dzięki systemowi przedstawicielstwa ludowego i związków zawodowych lud może samodzielnie zastanawiać się nad zagadnieniami, dotyczącemi jego losów i przygotowywać ich rozwiązanie. Wzrost wiedzy i zaufania do siebie dał ludowi tę prawdziwą swobodę, połączoną z panowaniem nad sobą, która daje mu możność z własnej wolnej woli nakładać więzy na własne czyny. Zagadnienia zbiorowej wytwórczości, zbiorowego posiadania i spożycia wchodzą w nową fazę rozwoju.

Projekty wielkich i nagłych zmian teraz, jak i dawniej, skazane są na niepowodzenie oraz na to, iż mogą stać się przyczyną reakcji; nie możemy posuwać się naprzód bezpiecznie, jeżeli posuwamy się tak szybko, iż nasze nowe plany życia wyprzedzają całkowicie nasze pojęcia i instynkty. Prawda, że naturę ludzką można przekształcić: nowe ideały, nowe warunki, nowe metody działania mogą, jak pokazuje historja, zmienić naturę ludzką bardzo znacznie w ciągu niewielu pokoleń i zmiana ta nigdy, być może, nie rozciągała się tak szeroko i nie dokonywała się tak szybko, jak w generacji obecnej. W każdym razie jednak jest to rozwój, a więc zmiana stopniowa; przekształcenia naszej organizacji społecznej muszą się do niego przystosowywać, muszą więc też zachodzić stopniowo.

Jakkolwiek muszą się do niego przystosowywać, to jednak mogą go zawsze wyprzedzać cokolwiek, przyśpieszając rozwój naszej wyższej natury społecznej przez wskazywanie coraz to nowych i wyższych zadań i ideałów praktycznych. W ten sposób stopniowo możemy dojść do takiego układu życia społecznego, w którym dobro powszechne bierze górę nad indywidualnym kaprysem w większym stopniu nawet, niż to się działo w owych czasach, nim rozpoczęło się panowanie indywidualizmu. Lecz nieinteresowność osobista będzie wówczas wynikiem rozmysłu i woli i swoboda indywidualna, przy pomocy instynktu, rozwinie się wówczas w swobodę zbiorową. Będzie to szczęśliwy kontrast ze starym porządkiem rzeczy, w którym indywidualne niewolnicze poddanie się obyczajowi było przyczyną niewoli zbiorowej i stagnacji, którą przerywał jedynie kaprys despotyzmu lub kaprys rewolucji.

§ 17. Rozpatrywaliśmy dotychczas ten ruch z punktu widzenia Anglika. Lecz i inne narody śpieszą w tym samym kierunku. Ameryka staje wobec nowych praktycznych trudności z taką odwagą i stanowczością, że już dzisiaj zdobyła pierwsze miejsce w niektórych sprawach

ekonomicznych; w niej znajdujemy wiele najbardzej pouczających przykładów, co się tyczy najnowszych tendencyj ekonomicznych, takich, jak wzrastające zdemokratyzowanie handlu i przemysłu, jak rozwój spekulacji i umów ekonomicznych wszelkiego rodzaju. I niewiele prawdopodobnie upłynie czasu, a stanie się głównym czynnikiem przodującym w rozwoju świata.

I Australja również wykazuje wiele energji i tężyzny; znajduje się przytem nawet w położeniu o tyle lepszem, niż Stany Zjednoczone, iż bardziej jednorodna jest jej ludność. Jakkolwiek bowiem Australczycy — prawie to samo można powiedzieć o Kanadyjczykach — pochodzą z różnych krajów i w ten sposób pobudzająco oddziaływają na siebie wzajemnie w dziedzinie myśli i przedsiębiorczości, dzięki różnorodności doświadczenia życiowego i nałogów myślowych, to przecież prawie wszyscy należą do jednej rasy; i rozwój instytucyj społecznych i ekonomicznych może postępować naprzód pod pewnemi względami łatwiej i, być może, ostatecznie nawet szybciej, niżby to było możliwe, gdyby instytucje te miały przystosowywać się do uzdolnień, usposobień, upodobań i pożądań ludzi, mających mało wspólnego ze sobą.

Na kontynencie umiejętność otrzymywania doniosłych rezultatów drogą swobodnego stowarzyszania się jest mniejsza, niż w krajach, w których panuje język angielski; wskutek tego zagadnienia ekonomiczne są tam traktowane z mniejszą kompetencją i gruntownością. Sposób traktowania tych zagadnień jest u każdego narodu inny: jest coś charakterystycznego i pouczającego w tem, jakie metody stosuje każdy z tych narodów, szczególniej, co się tyczy zakresu działalności rządu. Pod tym względem pierwsze miejsce zajmują Niemcy. Dla Niemiec wielce korzystne było to, iż ich przemysł manufakturny rozwijał się później, niż w Anglji; to też mogły one wykorzystać doświadczenia Anglji i uniknąć wielu jej błędów [1]).

W Niemczech wyjątkowo duża część najlepszych sił intelektualnych w narodzie szuka zajęcia na urzędach państwowych i niema prawdopodobnie drugiego rządu, któryby rozporządzał tak wielką ilością ludzi, wysoko uzdolnionych fachowo. Z drugiej strony energja, oryginalność i rzutkość, które wyróżniają najwybitniejszych ludzi interesów w Anglji i Ameryce, dopiero niedawno rozwinęły się w Niemczech; na-

[1]) List rozwinął z dużą siłą przekonywającą myśl, iż naród zapóźniony w rozwoju musi uczyć się i czerpać wskazówki nie ze współczesnego mu postępowania narodów bardziej posuniętych w rozwoju, lecz z ich postępowania w tem stadjum ich rozwoju, w jakiem dany naród znajduje się obecnie. Lecz, jak słusznie wykazuje Knies *(Politische Oekonomie,* II, 5), wzrost handlu i ulepszenie środków komunikacyjnych sprawiają, iż rozwój różnych narodów zmierza ku synchronizacji.

tomiast naród niemiecki ma dużą zdolność posłuszeństwa. Tak więc Niemcy różnią się od Anglików, którzy dzięki swej sile woli potrafią być bardzo nawet karni, gdy widzą tego konieczność, lecz nie są posłuszni z natury. Kontrolę rządu nad przemysłem w najlepszej i najbardziej pociągającej postaci widzimy w Niemczech; jednocześnie jednak nie widzimy, aby najbardziej korzystnie przedstawiały się tam strony dodatnie przemysłu prywatnego — jego energja, elastyczność i pomysłowość. Stąd też zagadnienie roli gospodarczej rządu badane było w Niemczech z wielką starannością i wyniki tych badań mogą być bardzo pouczające dla ludzi narodowości angielskiej, pod warunkiem, że będą mieli na uwadze, iż urządzenia, najbardziej odpowiadające charakterowi niemieckiemu, nie będą prawdopodobnie najbardziej odpowiednie dla nich; ludzie, których językiem ojczystym jest angielski, nie mogliby, gdyby nawet chcieli, rywalizować z Niemcami pod względem niewzruszonej powolności wobec władzy oraz pod względem łatwości zadowolenia się niekosztownem pożywieniem, ubraniem, mieszkaniem i niekosztowną rozrywką.

Niemcy mają większą ilość, niż jakikolwiek inny kraj, najbardziej wykształconych członków dziwnej rasy ludzi, którzy byli przodownikami świata pod względem intensywności uczucia religijnego i śmiałości spekulacji handlowej. W każdym kraju, szczególniej zaś w Niemczech, wiele z rzeczy najbardziej uderzających i sugestywnych w praktyce i myśli ekonomicznej jest pochodzenia żydowskiego. W szczególności żydom niemieckim zawdzięczamy wiele śmiałych badań, dotyczących konfliktu interesów jednostki i społeczeństwa, ostatecznych przyczyn ekonomicznych tego konfliktu i możliwych środków przeciw niemu, jakie wymyślił socjalizm.

Wkraczamy tu już jednak w rozważania Dodatku *B*. Tutaj przekonaliśmy się, jak niedawny jest rozwój swobody ekonomicznej i jak nowe w swej istocie jest zagadnienie, które teraz ma traktować ekonomika; w Dodatku następnym mamy zbadać, w jaki sposób bieg wypadków dziejowych i osobiste właściwości wielkich myślicieli nadały temu zagadnieniu tę postać, jakie ono ma obecnie.

Dodatek B [1])

ROZWÓJ EKONOMIKI

§ 1. Widzieliśmy, że wolność ekonomiczna ma swe źródło w dziejach przeszłych, lecz że głównie jest ona wytworem czasów zupełnie

[1]) Porównać ks. I, rozdz. I, § 5.

niedawnych; teraz mamy prześledzić równoległy rozwój ekonomiki. Ustrój społeczny czasów obecnych rozwinął się z pierwotnych instytucyj aryjskich i semickich z pomocą myśli greckiej i prawa rzymskiego; lecz nowoczesna naukowa myśl ekonomiczna w bardzo niewielkim stopniu znajdowała się pod wpływem bezpośrednim teoryj starożytności.

Prawda, że nowoczesna ekonomika bierze początek wraz z innemi naukami w tym czasie, gdy zaczęło odżywać badanie i studjowanie pisarzy klasycznych. Lecz system ekonomiczny, oparty na niewolnictwie, i filozofja, która patrzyła na pracę ręczną z pogardą, była tak mało pokrewna duchem dzielnym mieszczanom, którzy równie dumni byli ze swej pracy ręcznej i ze swego handlu, jak ze swego udziału w rządach państwa. Ci energiczni, lecz nie mający jeszcze kultury ludzie mogli byli wiele skorzystać z filozoficznego sposobu myślenia i szerokich zainteresowań wielkich myślicieli czasów przeszłych. W rzeczywistości jednak przystępowali oni do rozwiązania zagadnień swego czasu zupełnie samodzielnie, i nowoczesna ekonomika w swem początkowem stadjum rozwoju wykazuje pewną surowość i ograniczenie widnokręgów oraz skłonność do uważania bogactwa raczej za cel, niż za środek w ludzkiem życiu. Ekonomika tych czasów zajmowała się głównie finansami publicznemi oraz dochodami, jakie dają podatki. W tej dziedzinie zarówno w wolnych miastach, jak i w wielkich państwach zagadnienia ekonomiczne stawały się coraz bardziej palące i trudne w miarę tego, jak rozszerzał się handel, a wojna stawała się kosztowniejsza.

W każdej epoce, lecz szczególniej we wczesnem średniowieczu, mężowie stanu i kupcy troszczyli się o to, aby wzbogacić państwo przez uregulowanie handlu. Jednym z głównych przedmiotów ich troski było zdobycie cennych metali, które według ich mniemania były najlepszym wskaźnikiem, jeżeli nie główną przyczyną, dobrobytu materjalnego zarówno jednostki, jak i narodu. Lecz podróże Vasco de Gamy i Kolumba wysunęły na plan pierwszy pośród zagadnień, zajmujących narody Zachodniej Europy, zagadnienia handlu, które dotychczas pozostawały na drugim planie. Teorje, dotyczące ważnego znaczenia drogocennych metali i środków zdobycia jak największej ich ilości, stały się punktem środkowym polityki; one dyktowały pokój i wojnę, one decydowały o przymierzach, których następstwem było wyniesienie się jednych narodów, a upadek innych, one też rządziły migracją ludów na naszym globie.

Uregulowanie handlu szlachetnemi metalami było tylko jedną częścią obszernego systemu zarządzeń, których celem było wyznaczenie, z różną dokładnością i surowością, co każda jednostka ma wytwarzać

i jak ma wytwarzać, ile ma zarabiać i jak ma wydatkować to, co zarobiła. Leżący w naturze Germanów konserwatyzm dał zwyczajowi wyjątkową siłę we wczesnem średniowieczu. Ta siła opowiedziała się po stronie cechów, lokalnych władz i rządów narodowych, gdy te stanęły do walki z nieustanną tendencją nowatorską, która bezpośrednio lub pośrednio wypływała ze stosunków handlowych z Nowym Światem. We Francji tą teutońską tendencją kierował romański genjusz systematyzacji i system reglamentacji opiekuńczej rządu dosięgnął tam zenitu; reglamentacja handlu przez Colberta stała się przysłowiową. Właśnie w tym samym czasie teorja ekonomiczna pierwszy raz przybrała konkretną postać i tak zwany system merkantylny stał się systemem dominującym i reglamentację przeprowadzano z mistrzowską konsekwencją, nieznaną do tych czasów.

Z biegiem czasu zaczęła ujawniać się tendencja do wolności ekonomicznej; ci zaś, którzy byli przeciwni nowym ideom, powoływali się na autorytet merkantylistów poprzedniej generacji. Duch reglamentacji i ograniczenia, które znajdujemy w ich systemach, leżały w duchu samej epoki; zmiany, które oni sami chcieli przeprowadzić, zmierzały do wprowadzenia wolnej przedsiębiorczości. W przeciwstawieniu do tych, którzy chcieli zakazać wywozu metali szlachetnych, dowodzili merkantyliści, iż należy na wywóz pozwolić we wszystkich tych przypadkach, w których handel zewnętrzny na dłuższą metę sprowadza do kraju więcej złota i srebra, niż wyprowadza zagranicę.

Stawiając zaś pytanie, czy państwo nie osiągnęłoby korzyści, pozwalając temu, kto prowadzi handel, kierować swym interesem tak, jak mu się podoba w danym poszczególnym przypadku, dali oni, sami nie wiedząc o tem, początek nowej tendencji myślowej, która niedostrzegalnemi krokami zmierzała ku wolności ekonomicznej; a pomagały jej w tem okoliczności chwili nie mniej, niż ton życia i usposobienie umysłów w Zachodniej Europie. Ruch ten coraz więcej się rozszerzał, aż w drugiej połowie XVIII wieku przyszedł czas na przyjęcie doktryny, iż dobrobyt społeczności prawie zawsze cierpi na tem, gdy państwo usiłuje przeciwstawić swe sztuczne przepisy reglamentacyjne „naturalnej“ swobodzie każdego człowieka w kierowaniu według własnej woli swemi własnemi sprawami [1]).

[1]) W tym czasie badania „kameralistyczne“ rozwijały analizę naukową działalności gospodarczej państwa i grup społecznych, początkowo jedynie zajmując się stroną finansową; poczynając zaś od roku 1750 coraz więcej zwracały się ku badaniu materjalnych warunków bogactwa narodów w odróżnieniu od warunków, leżących w człowieku.

§ 2. Pierwszą próbę systematyczną stworzenia nauki ekonomicznej na szerokiej podstawie uczyniła we Francji, mniej więcej w połowie 18-go wieku, grupa mężów stanu i filozofów pod przewodnictwem Quesnay'a, pełnego szlachetności lekarza Ludwika XV [1]).

Podwaliną ich polityki ekonomicznej było posłuszeństwo Naturze [2]).

Oni to pierwsi sformułowali doktrynę wolnego handlu jako szeroką zasadę działania, idąc pod tym względem znacznie dalej, niż tak już daleko idący pisarze angielscy, jak Sir Dudley North; ich sposób ujmowania zagadnień społecznych i ekonomicznych pod wieloma względami był zapowiedzią czasów późniejszych. Popełnili oni pomieszanie myśli, rozpowszechnione nawet pomiędzy ówczesnymi ludźmi nauki, które jednak po długiej walce zostało usunięte z nauk fizycznych. Mieszali mianowicie zasadę etyczną zgodności z Naturą, wyrażoną w trybie roz-

[1]) *L'Essai sur la nature de commerce* Cantillona, napisany w r. 1755 i dotyczący szerokiego zakresu zagadnień, ma, to prawda, pewne prawo do tego, aby go nazwać systematycznym. Ujmuje zagadnienia przenikliwie i pod pewnemi względami wyprzedza swą epokę; dziś jednak wiemy, że wyprzedził go pod wieloma ważnemi względami Mikołaj Barbon, który pisał o 60 lat wcześniej. Kautz pierwszy zrozumiał ważność dzieła Cantillona, Jevons zaś powiedział, że Cantillon był właściwym twórcą ekonomji politycznej. Sprawiedliwą ocenę znaczenia Cantillona dla ekonomiki znajdzie czytelnik w artykule Higgs'a w *Quarterly Journal of Economics,* tom VI.

[2]) W dwóch poprzednich stuleciach (XVI i XVII) pisarze ekonomiczni stale odwoływali się do Natury; w dyskusjach naukowych każdy z przeciwników miał uroszczenie do tego, że jego schemat był bardziej naturalny, niż schematy innych, a filozofowie 18-go wieku, z których niejeden wywarł wielki wpływ na ekonomikę, szukali zazwyczaj probierza tego, co słuszne, w zgodności z Naturą. Szczególniej Locke wyprzedził ekonomistów francuskich zarówno w sposobie ogólnym odwoływania się do Natury, jak w pewnych ważnych szczegółach swej teorji. Lecz Quesnay'a i innych współpracujących z nim ekonomistów francuskich do badania praw naturalnych życia społecznego doprowadziły inne liczne czynniki prócz tych, które działały w Anglji.

Zbytek, panujący na dworze francuskim, przywileje klas wyższych, rujnujące kraj, dawały obraz najgorszych stron cywilizacji sztucznej i wyrafinowanej i sprawiały, że ludzie myślący pragnęli powrotu do bardziej naturalnego stanu społecznego. Prawnicy, pośród których można było znaleźć wiele najlepszych i najtęższych moralnie sił kraju, byli pod silnym wpływem koncepcji praw Natury, którą rozwinęli prawnicy stoicy późnego okresu imperjum rzymskiego; w drugiej połowie stulecia sentymentalny zachwyt nad „naturalnym" sposobem życia Indjan amerykańskich, który to zachwyt rozpłomienił Rousseau, zaczął oddziaływać również i na ekonomistów. Wkrótce nazwano ich fizjokratami, czyli zwolennikami prawa Natury; nazwa ta pochodzi od tytułu dzieła Dupont de Nemours'a *Physiocratie ou Constitution Naturelle du Gouvernement le plus avantageux au Genre Humain,* ogłoszonego w 1768 r. Dodamy, że zapał do rolnictwa i do naturalności i prostoty życia wiejskiego pochodził częściowo od mistrzów stoickich.

kazującym i przepisującą pewne prawa działania, z temi prawami przyczynowemi, które nauka ustala, badając Naturę, i które wyrażamy w trybie oznajmującym. Dla tych i innych racyj dzieło ich ma niewielką wartość bezpośrednią.

Natomiast miało ono duży bardzo wpływ pośredni na obecne położenie ekonomiczne. Po pierwsze, jasność i konsekwencja logiczna ich argumentów sprawiła, iż wywarli wielki wpływ na myśl późniejszą. Po drugie, głównym motywem ich badań nie było dążenie do tego, aby zwiększyć bogactwa kupców i napełnić skarb królów, jak to było celem bardzo wielu ich poprzedników [1]); motywem badań fizjokratów była chęć dążenia do tego, aby zmniejszyć cierpienia i poniżenia ludzkie, których przyczyną jest ostateczna nędza. W ten sposób dali ekonomice jej cel nowoczesny, którym jest poszukiwanie takiej wiedzy, któraby mogła pomóc do podniesienia poziomu życia ludzkiego.

§ 3. Następny wielki krok naprzód, największy, jaki uczyniła kiedykolwiek ekonomika, był dziełem nie całej szkoły, lecz jednego człowieka. Adam Smith nie był wprawdzie jedynym wielkim ekonomistą angielskim swych czasów. Na krótko przed rozpoczęciem jego działalności pisarskiej ważne przyczynki do teorji ekonomicznej dali Hume i Stewart; doskonałe badania faktów ekonomicznych ogłosił Anderson i Young. Lecz zmysł Adama Smitha był dość szeroki, aby objąć wszystko, co było najlepszego we wszystkich mu współczesnych, zarówno Anglikach, jak Francuzach; i jakkolwiek niewątpliwie zapożyczył on wiele od innych, to jednak im więcej go porównywamy z tymi, którzy byli przed nim lub którzy przyszli po nim, tem subtelniejszy okazuje się

---

[1]) Nawet szlachetny Vauban (pisząc w 1717 r.) uważał za potrzebne usprawiedliwiać się z tego, iż interesuje się dobrobytem ludu, dowodząc, iż zbogacenie ludu jest jedyną drogą do zbogacenia króla. *Pauvres paysans, pauvre Royaume, pauvre Royaume, pauvre Roi.* Z drugiej strony Locke, który miał wielki wpływ na Adama Smitha, wyprzedził fizjokratów, co się tyczy gorącej miłości człowieka, podobnie jak wyprzedził ich w niektórych szczegółach poglądów ekonomicznych. Ulubione powiedzenie fizjokratów: *Laissez faire, laissez aller* dziś zazwyczaj źle jest rozumiane. *Laissez faire* należy rozumieć w tem znaczeniu, iż każdemu należy pozwolić, aby robił to, co mu się podoba, i jak mu się podoba; iż dla każdego winny być dostępne wszelkie zawody; że rząd nie powinien, jak tego chcieli koniecznie zwolennicy Colberta, przepisywać przemysłowcom, aby wytwarzali takie, a nie inne, ubrania. *Laissez aller* (lub *passer*) znaczy, że należy pozwolić, aby ludzie swobodnie przenosili się z miejsca na miejsce, a rzeczy mogły być transportowane szczególniej z jednego okręgu Francji do drugiego, bez dokuczliwych przepisów, opłat i ceł. Dodamy tu, że *laissez aller* było sygnałem, używanym w wiekach średnich przez marszałków turnieju, pozwalającym na rozpoczęcie walki.

jego genjusz, tem szersza jego wiedza i tem bardziej zrównoważony jego sąd.

Przez długi czas przebywał on we Francji, pozostając w osobistej styczności z fizjokratami; studjował sumiennie współczesną mu filozofję angielską i francuską; poznał również praktycznie świat przez dalekie podróże i przez utrzymywanie bliskich stosunków ze szkockimi ludźmi interesów. Z tem wszystkiem łączył nieprześcignioną zdolność obserwacji, sądzenia i wysnuwania wniosków. Wynikiem tego jest, że wszędzie tam, gdzie różni się od swoich poprzedników, tam bliższy jest prawdy, niż oni, i niema chyba prawdy ekonomicznej, dziś nam znanej, której onby, choć niejasno, nie widział. Ponieważ zaś był pierwszym, który napisał traktat o bogactwie, rozpatrując je ze wszystkich jego stron społecznych, przeto mógłby nawet jedynie na tej zasadzie mieć uroszczenie do tego, aby go uważano za twórcę nowoczesnej ekonomiki [1]).

Lecz dziedzina, którą Smith otworzył, była zbyt obszerna, aby ją mógł gruntownie zbadać jeden człowiek; wiele prawd, które on objął swym wzrokiem w jednym czasie, uchodziło jego uwagi w innym. To też można powołać się na jego autorytet, jako na poparcie wielu błędów, choć po zbadaniu okazuje się zawsze, iż torował sobie drogę ku prawdzie [2]).

---

[1]) Porów. krótkie, ale ważkie, przedstawienie praw Adama Smith'a do godności pierwszego twórcy ekonomiki w Wagnera *Grundlegung*, wyd. III, str. 6; również Hasbacha *Untersuchungen über Adam Smith*, w którem uwaga, dotycząca wpływu myśli holenderskiej zarówno na angielską, jak francuską, jest specjalnie interesująca; oraz L. L. Price'a *Adam Smith and his relations to Recent Economics* w *Economic Journal*, vol. III. Cunningham w swej *History*, § 306, dowodzi stanowczo, że „wielka jego zasługa polega na tem, iż wyodrębnił pojęcie bogactwa narodowego, podczas gdy inni pisarze traktowali je, świadomie podporządkowując pod pojęcie potęgi narodowej"; być może, że przeciwstawienie to jest zaakcentowane zbyt silnie. Cannan w swym Wstępie do *Lectures of Adam Smith* wykazuje znaczenie wpływu Hutcheson'a na Smith'a.

[2]) Tak, naprzykład, niezupełnie uwolnił się od pomieszania, powszechnego w jego czasach, prawa nauki ekonomicznej i przepisu moralnego, nakazującego zgodność z naturą. „Naturalny" oznacza u niego czasem to, co istniejące siły rzeczywiście wytwarzają lub do czego wytworzenia dążą, czasem zaś to, co według jego życzeń, zgodnych z jego własną ludzką naturą, siły te miałyby stworzyć. Podobnie, Smith uważa czasem, że zadaniem ekonomisty jest budowanie nauki, kiedy indziej znowu, że zadanie ekonomisty polega na przedstawieniu jednej z dziedzin sztuki rządzenia. Mimo że język jego jest często nieścisły i chwiejny, przy bliższem zbadaniu sprawy znajdujemy, że Smith doskonale wie, o co mu chodzi. Gdy szuka praw przyczynowych, to znaczy praw natury w nowoczesnem znaczeniu tego terminu, wówczas posługuje się metodami naukowemi; gdy zaś wypowiada

Smith rozwinął doktrynę fizjokratyczną Wolnego Handlu z tak wielką mądrością praktyczną, z tak wielką znajomością rzeczywistych warunków prowadzenia interesów, iż dał jej wielką siłę w życiu realnem. Zarówno w Anglji, jak i zagranicą szczególniej szeroko znany jest on przez to, że podał dowód, iż rząd zazwyczaj szkodzi, ingerując w sprawy ekonomiczne. Dając wiele przykładów tego, w jaki sposób interes egoistyczny może doprowadzić jednostkę do działania szkodliwego społecznie, twierdził on zarazem, iż rząd, działając nawet w najlepszej intencji, prawie zawsze służy sprawie publicznej gorzej, niż inicjatywa jednostki, choćby ta jednostka była najbardziej egoistyczna. Obroną tej doktryny wywołał w świecie tak wielkie wrażenie, że ją właśnie mają głównie na myśli pisarze niemieccy, mówiąc o *Smithianizmie* [1]).

Lecz w gruncie rzeczy nie na tem polegało jego główne dzieło. Tem głównem dziełem było połączenie i rozwinięcie rozważań, dotyczących wartości, które przeprowadzili współcześni mu i poprzedzający go pisarze francuscy i angielscy. Lecz głównym tytułem Smitha do tego, że stworzył w rozwoju myśli epokę, jest inna jego zasługa; a mianowicie to, że on pierwszy zbadał starannie i naukowo, jak to się dzieje, że wartość jest miernikiem motywów ludzkich, z jednej strony będąc miarą pożądania nabywców, aby zdobyć bogactwa, z drugiej strony będąc miarą wysiłków i poświęceń (realnych kosztów produkcji), które podjęli wytwórcy bogactwa [2]).

Być może, że Smith nie widział sam wszystkich konsekwencyj

przepisy praktyczne, wówczas wie zazwyczaj, iż wyraża jedynie swe własne poglądy na to, co być winno, nawet wówczas, gdy zdaje się powoływać na autorytet natury dla ich poparcia.

[1]) W treści tego terminu, tak jak go używają w Niemczech, tkwi nietylko ta idea Adama Smith'a, iż swobodna gra interesów indywidualnych może uczynić dla dobra publicznego więcej, niż ingerencja rządu; lecz również i to, iż ta swobodna gra interesów daje wynik najlepszy z możliwych. Przodujący ekonomiści niemieccy uświadamiają sobie jednak to, iż Smith stale podkreślał, że pomiędzy interesami prywatnemi a dobrem publicznem często istnieje sprzeczność: stąd też dawne znaczenie terminu Smithianizm wychodzi z życia. Porównaj, naprzykład, długi spis takich konfliktów, przytoczonych z *Wealth of Nations* w Knies'a *Politische Oeconomie*, rozdz. III, § 3. Porównaj również Feilbogen, *Smith und Turgot* oraz Zeyssa *Smith und der Eigennutz*.

[2]) Stosunki, zachodzące pomiędzy wartością a kosztem produkcji, wskazali fizjokraci i liczni pisarze wcześniejsi, że wspomnimy tu Harris'a, Cantillon'a, Locke'a, Barbon'a, Petty'ego, a nawet Hobbes'a, który napomykał wprawdzie niejasno, że dostatek zależy od pracy, włożonej przez człowieka w wytwórczość, i wstrzemięźliwości, polegającej na gromadzeniu płodów naturalnych ziemi i wód: *proventus terrae et aquae, labor et parsimonia.*

swego dzieła; nie widziało ich z pewnością wielu jego następców. A jednak najlepsze dzieło ekonomiczne, które przyszło po *Wealth of Nations*, różni się od dzieła, które dzieło Smith'a poprzedzało, jaśniejszem wejrzeniem w to, jak równoważy się i porównywa zapomocą pieniądza pożądanie posiadania jakiejś rzeczy z jednej strony, a z drugiej wszelkiego rodzaju wysiłki i wyrzeczenia, które bezpośrednio czy pośrednio przyczyniają się do wytworzenia danej rzeczy. Jakkolwiek ważne było to, co inni w tym kierunku zrobili, krok naprzód, zrobiony przez Smitha, był tak wielki, iż w istocie on pierwszy odkrył ten nowy punkt widzenia i w ten sposób stworzył epokę. Smith i ekonomiści, którzy go poprzedzali lub przyszli po nim, nie wynaleźli tu nowego teoretycznego pojęcia; dali poprostu określoność i precyzję pojęciom, znanym dobrze z potocznego życia. Faktycznie przeciętny człowiek, którego umysł nieprzyzwyczajony jest do analizowania, skłonny jest uważać, iż pieniądz jest bardziej precyzyjnym i ścisłym miernikiem motywów działania oraz szczęścia, niż to jest w rzeczywistości, a to częściowo dlatego, iż nie zastanawia się nad sposobem, w jaki mierzenie to zachodzi. Język ekonomiczny wydaje się technicznym i mniej przystosowanym do rzeczywistości, niż język życia potocznego. Lecz w gruncie rzeczy jest lepszym wyrazem rzeczywistości, ponieważ opisuje ją staranniej i liczy się w większym stopniu z różnicami i trudnościami [1]).

§ 4. Nikt z pośród ludzi, Adamowi Smithowi współczesnych, ani z pośród tych, którzy przyszli po nim bezpośrednio, nie miał umysłu tak rozległego, ani tak zrównoważonego, jak on. Lecz współcześni mu i jego następcy dokonali pracy bardzo doniosłej, badając poszczególne zagadnienia z pośród tych, do których Smitha zwracała bądź naturalna skłonność jego genjuszu, bądź też szczególne wypadki czasu, w których pisał. Główne dzieła ekonomiczne pozostałej części XVIII wieku miały charakter historyczny i opisowy i dotyczyły poło-

[1]) Adam Smith widział jasno, że ekonomika musi się opierać na badaniu faktów i że fakty są tak złożone, iż naogół nie mogą nic nas nauczyć bezpośrednio; trzeba je interpretować drogą starannej analizy i ostrożnego wnioskowania. Jak to powiedział Hume, *Wealth of Nations* „jest tak obficie ilustrowane ciekawemi faktami, iż musi przyciągnąć uwagę powszechną". Adam Smith posługiwał się istotnie tą metodą ilustracji: rzadko dowodził czegokolwiek drogą szczegółowej indukcji. Dowody swe opierał głównie na faktach, znanych każdemu, faktach fizycznych, duchowych i moralnych. Dowody swe ilustrował faktami ciekawemi i pouczającemi, i dał im w ten sposób życie i siłę; dawał w ten sposób poczuć swym czytelnikom, iż mają do czynienia z zagadnieniami świata rzeczywistego, nie zaś z abstrakcjami; i książka jego, choć nie jest dobry układ jej treści, jest wzorem metody. Wielkie zasługi Adama Smitha i Ricarda, każdego z nich na inny sposób, doskonale przedstawiał prof. Nicholson w *The Cambridge Modern History*, tom X, rozdział XXIV.

żenia klas pracujących, szczególniej w okręgach rolnych. Artur Young pisał w dalszym ciągu nieporównane sprawozdania ze swej podróży; Eden napisał historję biednych, która posłużyła za podstawę i wzór dla wszystkich późniejszych historyków życia gospodarczego; Malthus zaś wykazał przez staranne badanie dziejów, jakie to siły wpływały faktycznie na rozwój zaludnienia w różnych krajach i różnych czasach.

Jednak naogół najwięcej wpływowym z pośród bezpośrednich następców Adama Smitha był Bentham. On sam mało pisał o zagadnieniach ekonomicznych, lecz w bardzo znacznym stopniu przyczynił się do nadania pewnego określonego tonu powstającej na początku XIX stulecia szkole angielskich ekonomistów. Był on logikiem, nie znającym kompromisów, i miał wstręt do wszelkich ograniczeń i reglamentacyj, dla których uzasadnienia nie możnaby podać jasnej racji; jego bezlitosne żądania, aby ograniczenia te miały jakieś racjonalne usprawiedliwienie, znajdowały poparcie w warunkach czasu. Anglja zdobyła swe wyjątkowe położenie w świecie dzięki szybkości, z jaką przystosowywała się do wszelkich nowych prądów ekonomicznych, gdy tymczasem narodom środkowej Europy przywiązanie ich do starych metod i stosunków nie pozwoliło wyzyskać wielkich zasobów materjalnych, które posiadały. Angielscy ludzie interesów byli tedy skłonni myśleć, że wpływ tradycji i uczucia w interesach jest szkodliwy, że w Anglji co najmniej wpływ ten się zmniejszył, że był w stadjum zmniejszania się i że wkrótce zniknie zupełnie. Uczniowie Benthama nie omieszkali wyprowadzić stąd wniosku, iż nie potrzebują wiele zajmować się zwyczajami. Wystarczało im rozważanie dążności, które wykazuje postępowanie ludzkie, — rozważanie oparte na przypuszczeniu, że każdy człowiek zawsze troszczy się o to, aby znaleźć sposób postępowania najkorzystniejszy dla jego własnych interesów, i że ma swobodę i gotowość takiego postępowania [1]).

[1]) Smith jeszcze w inny sposób wpływał na młodych ekonomistów, skupiających się około niego, a mianowicie przez swe namiętne pragnienie ładu i bezpieczeństwa. Smith był zapalonym reformatorem. Był nieprzyjacielem wszelkich sztucznych rozróżnień pomiędzy różnemi klasami ludzi; głosił z naciskiem, że szczęście każdego poszczególnego człowieka jest rzeczą równie ważną, jak szczęście innych ludzi, i że celem wszelkiego czynu powinno być zwiększenie całkowitej sumy szczęścia; przyjmował, iż *ceteris paribus* ta całkowita suma byłaby tem większa, im równiej i sprawiedliwiej dobra będą rozdzielone pomiędzy ludźmi. Niemniej rewolucja francuska napełniła go takim strachem i tak wielkie zła przypisywał najmniejszemu atakowi na ład i bezpieczeństwo, iż, jakkolwiek był śmiałym analistą, to jednak czuł sam i pielęgnował w swoich uczuciach prawie przesądne poszanowanie dla istniejących instytucyj prywatnej własności.

Słuszne więc są w pewnej mierze zarzuty, podnoszone często przeciw ekonomistom angielskim z początku XIX stulecia, że zaniedbali zbadania z dostateczną starannością tego, czy akcji zbiorowej, jako przeciwstawieniu akcji indywidualnej, nie należałoby przypisać większą wagę w sprawach społecznych i ekonomicznych, oraz że przesadnie przedstawiali potęgę współzawodnictwa i szybkość, z jaką ona działa. Jest też racja, wprawdzie niewielka, do zarzucania im, iż wartość ich dzieła zmniejsza pewna twardość konturów, nawet pewna ostrość postawy. Te strony ujemne są częściowo rezultatem bezpośredniego wpływu Benthama, częściowo wynikają z ducha czasu, którego Bentham był wyrazicielem. Lecz częściowo wynikały również z tego, iż badaniem ekonomicznem zajęli się teraz znowu ludzie, których siłą było raczej energiczne działanie, niż myślenie filozoficzne.

§ 5. Mężowie stanu i kupcy znów zajęli się zagadnieniami pieniądza i handlu zagranicznego, z większą nawet energją, niż to czynili ich poprzednicy, gdy zagadnienia te wystąpiły po raz pierwszy na początku okresu wielkich zmian ekonomicznych, które się odbyły na schyłku wieków średnich. Na pierwszy rzut oka może się wydać prawdopodobne, iż kontakt ich z życiem realnem, ich szerokie doświadczenie i duża znajomość faktów powinnyby ich doprowadzić do szerszego wejrzenia w naturę ludzką i do oparcia rozumowania na szerokiej podstawie. Lecz życie praktyczne daje przygotowanie, które bardzo często prowadzi do zbyt pośpiesznego uogólniania na zasadzie doświadczenia osobistego.

Póki pozostawali w granicach swej własnej dziedziny, dzieło ich miało wartość wielką. Teorja obiegu jest właśnie tą częścią ekonomiki, w której niewielką szkodę przynosi nieuwzględnienie dostateczne innych motywów ludzkich prócz pożądania bogactw; w tej dziedzinie świetna szkoła rozumowania dedukcyjnego, której przewodnikiem był Ricardo, znajdowała się na pewnym gruncie [1]).

---

[1]) Ricarda często uważa się za typowego Anglika, lecz właśnie nie był on typowym Anglikiem. Silna oryginalność konstruktywna, którą posiadał, jest cechą najwyższego genjusza w każdym narodzie. Lecz odraza Ricarda do uogólnień indukcyjnych i zamiłowanie do rozumowania oderwanego ma przyczynę nie w jego angielskiem wychowaniu, lecz, jak zaznacza Bagehot, w jego pochodzeniu semickiem. Niemal wszystkie odłamy rasy semickiej posiadały szczególne uzdolnienie do operowania abstrakcjami, a wiele z nich miało skłonność do abstrakcyjnych kalkulacyj, połączonych z handlem pieniędzmi i jego nowoczesnym rozwojem. Nikt nie prześcignął Ricarda w umiejętności nieomylnego znajdowania pośród powikłanych ścieżek drogi ku nowym i nieoczekiwanym wynikom. Lecz nawet Anglikowi trudno jest iść jego śladem; jego obcy krytycy z reguły nie umieli odkryć właściwego zna-

Ekonomiści zwrócili się przedewszystkiem do teorji handlu z zagranicą, wyjaśniając i usuwając wiele braków, które w niej pozostawił Adam Smith. Niema działu ekonomiki, wyjąwszy teorję pieniądza, do którego tak dobrze dałoby się stosować czyste rozumowanie dedukcyjne. Prawda, że we wszechstronnem rozważaniu polityki wolnego handlu trzeba wziąć w rachubę pewne względy, które nie należą ściśle do ekonomiki, lecz większość tych względów, ważnych dla krajów rolniczych, a szczególniej dla krajów nowych, miała małe znaczenie w odniesieniu do Anglji.

W ciągu całego tego okresu czasu nie zaniedbywano w Anglji badania faktów ekonomicznych. Badania statystyczne Petty'ego, Artura Younga, Edena i innych kontynuowali ze znajomością rzeczy Took, Mc Culloch i Porter. I jakkolwiek prawdą jest, być może, że pisma ich niesłusznie uwzględniały szczególnie te fakty, które miały bezpośredni interes dla kupców i kapitalistów, to przecież nie można powiedzieć tego samego o pięknym szeregu ankiet parlamentarnych, dotyczących sytuacji klas panujących — ankiet, które przeprowadzono pod wpływem ekonomistów. W istocie rzeczy publiczne i prywatne zbiory materjałów statystycznych i studja z historji gospodarczej, napisane w Anglji w końcu XVIII i na początku XIX stulecia, można słusznie uważać za początek systematycznych badań historycznych i statystycznych w ekonomice.

Niemniej, dzieła tych ekonomistów cechowała pewna wąskość widnokręgu: prace ich miały charakter ściśle historyczny, natomiast w większej części nie uwzględniały badania porównawczego. Hume, Adam Smith, Artur Young i inni, kierowani instynktem własnego genjuszu i przykładem Monteskjusza, czasem porównywali fakty społecz-

---

czenia i celu jego dzieła. Nigdy bowiem nie podaje komentarza do swych myśli: nigdy nie wskazuje, jaki ma cel, opierając się raz na jednem przypuszczeniu, drugi raz na innem, ani też, jak można rozwiązać wiele rozmaitych zagadnień praktycznych, łącząc w sposób właściwy wyniki jego różnych założeń. Pierwotnie pisał Ricardo nie w celu ogłoszenia drukiem, lecz w celu wyjaśnienia i usunięcia wątpliwości własnych lub, być może, niewielu swych przyjaciół w sprawach specjalnie trudnych. Przyjaciele jego, podobnie jak on sam, byli ludźmi interesów i posiadali rozległą wiedzę, dotyczącą faktów życiowych; i to jest jednym z powodów tego, iż Ricardo przekładał szerokie zasady, zgodne z ogólnem doświadczeniem, nad szczegółowe wnioski indukcyjne, oparte na wybranych grupach faktów. Lecz znał on jedną stronę rzeczy: rozumiał kupca, lecz nie rozumiał człowieka pracującego. Mimo to sympatje jego były po stronie człowieka pracującego; i Ricardo podtrzymywał swego przyjaciela Hume'a w obronie prawa ludzi pracujących do zrzeszania się dla wzajemnej pomocy w ten sam sposób, jak mogli zrzeszać się przedsiębiorcy, którzy tych pracowników zatrudniali. Porównać poniżej Dodatek I.

ne, wzięte z różnych epok i krajów, i wyciągali wnioski z tego porównania. Lecz żaden z nich nie powziął myśli badania porównawczego dziejów według systematycznego planu. To też pisarze tego czasu, wykazując umiejętność i poważne ujęcie zagadnień w swem badaniu realnych faktów życia, pracowali jednak do pewnego stopnia bezplanowo. Przeoczyli oni całe grupy faktów, które, jak dziś widzimy, mają żywotne znaczenie, a często nie potrafili zrobić właściwego użytku z tych faktów, które zbierali. To zacieśnienie widnokręgu zwiększyło się, gdy przeszli od zbierania faktów do wyciągania z nich wniosków ogólnych.

§ 6. Dla uproszczenia argumentacji Ricardo i jego uczniowie często wyrażali się tak, jakgdyby uważali człowieka za wielkość stałą, i nigdy nie zadali sobie trudu, aby zbadać jego odmiany. Ludzie, których oni znali najlepiej, byli ludźmi miasta; Ricardo i jego uczniowie wyrażali się czasem tak niedbale, iż można było niemal przypuszczać, że w ich mniemaniu wszyscy Anglicy są bardzo podobni do tych ludzi miasta, których oni znali.

Uświadamiali oni sobie, że mieszkańcy innych krajów mają swe cechy szczególne, zasługujące na zbadanie, lecz, jak się zdaje, uważali, że takie różnice są powierzchowne i że z pewnością znikną, skoro tylko inne narody dojdą do poznania tej lepszej drogi, którą Anglicy gotowi byli im wskazać. Ten sam sposób myślenia, który skłonił angielskich prawników do narzucenia angielskiego prawa cywilnego Hindusom, doprowadził naszych ekonomistów do tego, iż wypracowywali swe teorje, opierając się milcząco na przypuszczeniu, że cały świat składa się z ludzi miasta. Metoda ta nie była szkodliwa, póki ekonomiści traktowali o pieniądzu i o handlu z zagranicą, lecz sprowadziła ich na błędną drogę w dziedzinie badań, dotyczących stosunków pomiędzy różnemi klasami ekonomicznemi. Metoda ta była przyczyną tego, iż mówili oni o pracy, jako o towarze, nie starając się stanąć na stanowisku człowieka pracy i nie zastanawiając się nad tem, że trzeba uznać i wziąć pod uwagę jego ludzkie uczucia, jego instynkty i przyzwyczajenia, jego sympatje i antypatje, jego zawiść klasową i poczucie klasowej przynależności, jego brak wiedzy i brak możności wolnego i energicznego działania. To też ekonomiści ci przypisywali czynnikom podaży i popytu działanie bardziej mechaniczne i prawidłowe, niż to ma miejsce w rzeczywistości, i formułowali prawa odnośnie do zysków i zarobków, które w rzeczywistości nie były słuszne nawet w odniesieniu do współczesnych im warunków angielskich [1]).

[1]) Co się tyczy płac zarobkowych, to były nawet pewne błędy logiczne we wnioskach, które oni wyprowadzali z ich własnych przesłanek. Jeżeli poszukamy

Lecz najważniejszym błędem, jaki popełnili, było to, iż nie dostrzegli, jak łatwo podlegają zmianom zwyczaje i instytucje w dziedzinie życia ekonomicznego. Szczególniej nie widzieli tego, że bieda ludzi nieposiadających jest główną przyczyną tej słabości i nieprodukcyjności, które są przyczyną ich biedy: nie mieli oni tej wiary, którą mają nowocześni ekonomiści, w możliwość daleko idącej poprawy sytuacji klas pracujących.

Że człowiek zdolny jest doskonalić się, to twierdzili socjaliści. Lecz poglądy ich były oparte na niedostatecznych badaniach historycznych i naukowych; i były wypowiadane w sposób dziwaczny, który wywoływał pogardę ówczesnych ekonomistów, którzy byli jednocześnie ludźmi interesów. Socjaliści nie badali doktryn, które zwalczali; i nietrudno było wykazać, że nie rozumieli, jaka jest natura i siła wytwórcza istniejącej organizacji ekonomicznej społeczeństwa. To też ekonomiści nie zadawali sobie trudu starannego zbadania doktryn socjalistycznych, a tem mniej wszelkich socjalistycznych spekulacyj, dotyczących ludzkiej natury [1]).

źródła tych błędów, to się okaże, że nie są one niczem innem, jak niedbałym sposobem wyrażania się. Lecz błędy te zostały podchwycone skwapliwie przez ludzi, którzy mało troszczyli się o naukowe badanie ekonomiki i którym chodziło tylko o to, aby powoływać się na teorje ekonomistów w tym celu, iżby utrzymać klasy pracujące w tej sytuacji, w jakiej się znajdowały. Być może, żadna inna wielka szkoła myślicieli nie ucierpiała nigdy tyle od tych „pasorzytów" (że użyjemy tu nazwę, którą ich oznaczają w Niemczech), którzy, głosząc, że upraszczają doktryny ekonomiczne, w rzeczywistości wypowiadają je, nie wskazując warunków koniecznych do tego, aby były prawdziwe.

Miss Martineau dała jaskrawszy wyraz tym tezom w swych gwałtownych pismach przeciw Prawom Fabrycznym (*Factory Acts*); Senior również opowiedział się przeciw nim. Lecz Miss Martineau nie była ekonomistą we właściwem tego słowa znaczeniu: sama przyznawała się do tego, że nigdy nie czytała odrazu więcej, niż jeden rozdział jakiegoś dzieła ekonomicznego, przed pisaniem historji, ilustrującej zasady ekonomiczne, a to z obawy, żeby nie obciążać zbytnio umysłu; przed śmiercią zaś wyraziła wątpliwość, czy zasady ekonomiczne (tak jak ona je rozumiała) rzeczywiście są słuszne. Senior opowiedział się przeciw Prawom Fabrycznym, gdy dopiero był zaczął studja ekonomiczne; w kilka lat później formalnie odwołał swój pogląd poprzedni. Wskazywano czasem na Mc Cullocha, jako na przeciwnika Praw Fabrycznych; tymczasem w rzeczywistości gorąco je popierał. Tooke był głównym członkiem podkomisji, której sprawozdanie o zatrudnieniu kobiet i dzieci w kopalniach usposobiło opinję publiczną nieprzychylnie dla istniejących stosunków.

[1]) Częściowy wyjątek stanowi tu Malthus, którego badania nad zaludnieniem powstały pod wpływem szkicu Godwina. Lecz Malthus nie należał właściwie do szkoły Ricarda i nie był człowiekiem interesów. Pół wieku później Bastiat, autor pi-

Lecz socjaliści byli ludźmi głębokiego uczucia i wiedzieli coś o ukrytych sprężynach ludzkiego działania, których nie brali w rachubę ekonomiści. W dziwacznych ich wywodach tkwiły przenikliwe obserwacje i myśli sugestywne, z których filozofowie i ekonomiści mogli dużo się nauczyć. Stopniowo wpływ ich zaczął się zwiększać. Comte wiele im bardzo zawdzięczał; kryzys w życiu J. St. Milla, jak wiemy z jego autobiografji, przyszedł wskutek czytania ich pism.

§ 7. Jeżeli porównamy nowoczesny pogląd na żywotne zagadnienie Rozdziału Dóbr z tym poglądem, który panował na początku XIX stulecia, to znajdziemy, że poza wszystkiemi zmianami w szczegółach i wszelkiemi udoskonaleniami precyzji naukowej w rozumowaniu zaszła tu podstawowa zmiana w sposobie ujęcia tego zagadnienia. Podczas gdy dawniejsi ekonomiści rozumowali tak, jakgdyby charakter człowieka i jego wydajność należało uważać za wielkość stałą, ekonomiści nowocześni mają przed oczami stale ten fakt, że zarówno charakter, jak i wydajność, jest wytworem warunków, w których człowiek żyje. Ta zmiana punktu widzenia ekonomiki wynika częściowo z tego, iż przekształcenia natury ludzkiej, które zaszły w ostatnich pięćdziesięciu latach, były tak szybkie, iż rzucały się same w oczy; częściowo przyczyną tej zmiany jest bezpośredni wpływ poszczególnych pisarzy, socjalistów i niesocjalistów; częściowo wreszcie jest przyczyną wpływ pośredni podobnej zmiany, która się dokonała w niektórych gałęziach nauk przyrodniczych.

Na początku XIX wieku grupa nauk matematyczno-fizycznych znajdowała się na drodze wzmagającego się rozwoju; nauki, jakkolwiek różnią się znacznie pomiędzy sobą, to mają wspólne, że przedmiotem ich jest stale i niezmiennie to samo we wszystkich krajach i we wszystkich wiekach. Ludzie, którzy zajmują się nauką, wiedzieli dobrze, że istnieje postęp w nauce, lecz myśl, że sam przedmiot badania naukowego podlega rozwojowi, była im obca. W ciągu XIX w. grupa nauk biologicznych powoli zaczęła się rozwijać i ludzie zaczęli sobie tworzyć jaśniejsze pojęcie o naturze rozwoju organicznego. Dochodzili do zrozumienia tego, że, jeżeli przedmiot, którym zajmuje się nauka, przechodzi poprzez różne stadja rozwoju, to prawa, które stosują się do jednego stadjum, rzadko będą się stosowały bez modyfikacji do innych stadjów; prawa nauki muszą przejść ewolucję, odpowiadającą

---

szący jasno, lecz myśliciel niegłęboki, bronił dziwacznej doktryny, jakoby naturalna organizacja społeczeństwa pod wpływem współzawodnictwa była najlepszą nietylko z tych, jakie można praktycznie osiągnąć, lecz ze wszystkich organizacyj, jakie tylko można teoretycznie pomyśleć.

ewolucji rzeczy, do których się odnoszą. Wpływ tej nowej idei przeniknął stopniowo do nauk, które zajmują się człowiekiem, i znalazł wyraz w dziełach Goethego, Hegla, Comte'a i innych.

Wreszcie badania biologiczne uczyniły wielki krok naprzód; odkrycia biologji pobudziły uwagę świata tak, jak poprzednio odkrycia fizyki; nastąpiła zmiana wyraźna w charakterze nauk humanistycznych. Ekonomika, równie jak i inne nauki, uczestniczy w ogólnym ruchu; zaczyna zwracać coraz większą uwagę na plastyczność natury ludzkiej oraz na to, w jaki sposób charakter człowieka wpływa na panujące metody produkcji, rozdziału i konsumcji bogactw, oraz na to, w jaki sposób metody te zkolei oddziaływają na charakter ludzki. Pierwszym wydatnym symptomem tego nowego ruchu było piękne dzieło Johna Stuarta Milla pod tytułem *Principles of Political Economy* [1]).

Następcy Milla szli w dalszym ciągu we wskazanym przez niego kierunku, oddalając się od stanowiska, które zajęli bezpośredni kontynuatorzy Ricarda; czynnik ludzki, w odróżnieniu od czynnika mechanicznego, zajmuje coraz ważniejsze miejsce w ekonomice. Nie mówiąc już o pisarzach, którzy jeszcze żyją w tej chwili, ten nowy sposób myślenia znajduje wyraz w dociekaniach historycznych Cliffe Lesliego, w różnostronnej działalności Bagehot'a, Cairnesa, Toynbee i innych, lecz ponad wszystko w dziele Jevons'a, które zapewniło sobie miejsce trwałe i poczesne w historji ekonomji przez rzadkie połączenie wielu różnych cech dodatnich najwyższego rzędu.

Bardziej wysokie pojęcie o obowiązku społecznym rozpowszechnia się wszędzie. W parlamencie, w prasie, na katedrze, duch humanitar-

---

[1]) James Mill wychował swego syna ściśle według zasad Benthama i Ricarda i zaszczepił w jego umyśle zamiłowanie do jasności i precyzji. W 1830 roku John Mill napisał szkic o metodzie ekonomicznej, w którym wskazywał, w jaki sposób należy nadać większą ścisłość abstrakcjom nauki. Poddał on rozważaniu założenie, milcząco przyjęte przez Ricarda, jakoby ekonomista nie potrzebował rozważać żadnego innego motywu działania, prócz pożądania bogactw; Mill twierdził, że założenie to jest niebezpieczne, lecz tylko tak długo, póki nie zostanie wyraźnie sformułowane, i sam na pół obiecywał traktat, który byłby rozmyślnie i otwarcie na założeniu tem oparty. Lecz obietnicy swej nie dotrzymał. Nastąpiła zmiana w jego sposobie myślenia i czucia, nim w roku 1848 ogłosił swe wielkie dzieło ekonomiczne. Dał mu tytuł *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy* (charakterystyczne, że nie powiedział: *to other branches of Social Philosophy;* porównać Ingrama, History, str. 154) i w dziele tem nie uczynił próby wyraźnego podkreślenia i oddzielenia od innych tych rozumowań, które opierają się na założeniu, że jedynym motywem człowieka jest pogoń za bogactwem. Zmiana w jego postawie była częścią tych wielkich zmian, które zachodziły w świecie naokół niego, jakkolwiek sam niezupełnie zdawał sobie sprawę z ich wpływu.

ności znajduje wyraz bardziej wyraźny i poważny. Mill i ekonomiści, którzy poszli za nim, przyczynili się do rozwinięcia tego ogólnego ruchu i sami zkolei znaleźli w nim oparcie. Częściowo z tej racji, częściowo wskutek nowoczesnego rozwoju nauk historycznych, badanie faktów, które przeprowadzali, było zakrojone szerzej i miało bardziej filozoficzny charakter. Prawda, że temu, czego dokonali dawniejsi ekonomiści w dziedzinie badań historycznych i statystycznych, rzadko, jeżeli kiedykolwiek, sprostał ktoś później. Lecz im niedostępna była znaczna część materjału informacyjnego, który dziś każdemu jest dostępny; i dziś nawet ci ekonomiści, którzy nie są tak blisko oznajmieni z praktyką życia ekonomicznego, jak Mc Culloch, i którzy nie mają jego obszernej erudycji historycznej, — i ci również mają możność wyrobić sobie pogląd na związki, zachodzące pomiędzy teorją ekonomiczną a rzeczywistemi faktami życia, znacznie szerszy i jaśniejszy, niż pogląd Mc Culloch'a. Przyszło tu ekonomistom z pomocą ogólne udoskonalenie metod we wszystkich naukach, nie wyłączając historji.

Tak więc pod każdym względem rozumowanie ekonomiczne jest dziś bardziej ścisłe, niż było: przesłanki, przyjmowane w badaniu, formułuje się dziś z większą precyzją, niż dawniej. Wpływ tej większej ścisłości myślenia jest częściowo destruktywny, wykazuje ona bowiem, że liczne zastosowania ogólnych teoryj, które dawniej przeprowadzano, są niesłuszne, ponieważ nie zadano sobie trudu, aby rozważyć wszystkie założenia, które tkwiły *implicite* w tych teorjach, i aby zastanowić się nad tem, czy można słusznie zastosować daną teorję w danym szczególnym wypadku. Wynikiem zwiększonej ścisłości myślenia było to, iż odrzucono wiele dogmatycznych założeń, które wydawały się proste jedynie tylko dlatego, iż były sformułowane nieściśle, i które z tej właśnie racji służyły jako zbroja, której przeciwnicy używali do walki (głównie członkowie klasy kapitalistów). Mogłoby się wydawać na pierwszy rzut oka, że to dzieło zniszczenia zmniejszyło wartość ogólnego rozumowania w ekonomice, w rzeczywistości jednak wynik był zupełnie przeciwny. Oczyściło ono teren dla nowej, silniejszej, konstrukcji, którą ekonomika wznosi obecnie stale i cierpliwie. Dało nam możność wytworzenia szerszego poglądu na życie, posuwania się naprzód pewniej, choć może w wolniejszem tempie, dało nam możność traktować zagadnienia bardziej naukowo i znacznie mniej dogmatycznie, niż to czynili ci dobrzy i wielcy ludzie, którzy pierwsi musieli stoczyć walkę z trudnościami, jakie stawiają zagadnienia ekonomiczne, i którzy, jako pionierzy, ułatwili nam zadania dzisiejsze.

Zmianę tę można, być może, uważać za posunięcie się naprzód z pierwszej fazy rozwoju metody naukowej, w której zjawiska natury

przedstawiane są w formie umownie uproszczonej w tym celu, aby można było je opisać w krótkich i prostych zdaniach, do tego wyższego stadjum rozwoju metody, w którem zjawiska natury zostają poddane staranniejszemu zbadaniu i przedstawione w sposób bardziej odpowiadający rzeczywistości, choćby kosztem mniejszej precyzji i mniejszej napozór przejrzystości przedstawienia. To też metoda rozumowania ogólnego w ekonomice współczesnej, będąc na każdym kroku przedmiotem wrogich krytyk, uczyniła szybsze postępy, niż wówczas, gdy była u szczytu swej popularności i gdy rzadko kwestjonowano jej autorytet.

Dotąd rozważaliśmy ostatnie postępy jedynie ekonomiki angielskiej, lecz postęp ekonomiki angielskiej był tylko jedną stroną szerszego ruchu, który objął cały świat zachodni.

§ 8. Angielscy ekonomiści mieli wielu krytyków i zwolenników w obcych krajach. Szkoła francuska rozwijała się w sposób ciągły, począwszy od jej wielkich myślicieli XVIII wieku, i uniknęła wielu błędów i pomieszań pojęciowych (szczególniej, co się tyczy płac zarobkowych), które były częste u drugorzędnych ekonomistów angielskich. Od czasów Say'a szkoła francuska zrobiła wiele rzeczy pożytecznych. W osobie Curnot'a miała myśliciela o genjalnym umyśle konstrukcyjnym; z drugiej strony Fourier, Saint-Simon, Proudhon i Louis Blanc dali wiele zarówno najbardziej wartościowych, jak i najdziwaczniejszych idej socjalizmu.

W ostatnich latach stosunkowo największe postępy zrobiono chyba w Ameryce. Przed kilkudziesięciu laty przedstawiano sobie, że „szkoła amerykańska" ekonomistów — to grupa protekcjonistów, idących śladami Carey'a. Teraz powstają tam nowe szkoły energicznych myślicieli i są oznaki, że Ameryka jest na drodze do tego, iż zajmie to samo przodujące stanowisko w myśli ekonomicznej, jakie już zajęła w praktycznem życiu gospodarczem.

W Holandji i we Włoszech, dwóch dawnych siedliskach myśli ekonomicznej, widzimy również znaki odradzającego się zainteresowania ekonomiką. Szczególniej zaś dzielna praca analityczna ekonomistów austrjackich również zwraca uwagę ekonomistów wszystkich krajów.

Lecz, naogół biorąc, najważniejszego dzieła w dziedzinie ekonomiki w wieku XIX na kontynencie dokonali Niemcy. Uznając przodującą rolę Adama Smitha, ekonomiści niemieccy, bardziej niż inni stanęli w opozycji wobec tego, co uważali za wyspiarską ciasnotę poglądów i pewność siebie szkoły Ricarda. Szczególniej wystąpili przeciwko sposobowi, w jaki angielscy zwolennicy wolnego handlu zakładali milcząco, jakoby twierdzenie, ustalone w odniesieniu do kraju przemysłowego, jakim była Anglja, mogło być zastosowane bez modyfikacji do kra-

jów rolniczych. Świetny umysł Lista i jego zapał narodowy obaliły to założenie i wykazały, że zwolennicy Ricarda w zupełnie niedostatecznym stopniu wzięli w rachubę pośrednie skutki wolnej wymiany. Nie był to wielki błąd w rozumowaniu, gdy nie brano pod uwagę tych skutków, rozważając stosunki angielskie, ponieważ tutaj były one naogół dobroczynne i potęgowały skutki bezpośrednie. List wykazał natomiast, że w Niemczech, a jeszcze bardziej w Ameryce, wolna wymiana miała wiele złych skutków pośrednich i twierdził, że te złe skutki przeważają bezpośrednie następstwa dodatnie. Niektóre jego argumenty były niesłuszne, lecz były i słuszne. Ponieważ zaś angielscy ekonomiści zajęli wobec nich stanowisko pogardliwe i nie poddali cierpliwemu zbadaniu, przeto ludzie zdolni i mający na widoku dobro społeczne pod wrażeniem siły tych argumentów, które były słuszne, poczęli posługiwać się w celach popularnej agitacji również i temi argumentami, które były nienaukowe, lecz przemawiały z większą siłą do klas pracujących.

Amerykańscy fabrykanci uznali Lista za swego rzecznika: początek jego sławy, jak i początek systematycznej obrony doktryn protekcjonistycznych w Ameryce, datuje się od czasu, gdy znalazł tu szeroki obieg popularny traktat Lista, napisany dla przemysłowców amerykańskich [1]).

Niemieccy uczeni lubią twierdzić, że fizjokraci i szkoła Adama Smitha niedoceniali znaczenia życia narodowego, że gotowi byli je poświęcić z jednej strony egoistycznemu indywidualizmowi, z drugiej zaś kalekiemu kosmopolityzmowi filantropijnemu. Niemcy twierdzą, że List oddał wielką usługę, pobudzając uczucie patrjotyzmu, które jest bardziej szlachetne, niż indywidualizm, i ma więcej tężyzny i bardziej

[1]) Zwrócono już uwagę na to, że List przeoczył tendencję tkwiącą w nowożytnym rozwoju stosunków międzynarodowych, która zmierza ku temu, aby uczynić jednoczesnym rozwój różnych narodów. Jego zapał patrjotyczny paczył często jego sąd naukowy, lecz Niemcy przyjęli skwapliwie jego argumentację, iż każdy kraj musi przejść przez te same stadja rozwoju, przez jakie przeszła Anglja; w związku z tym zaś wskazywał on, że Anglja otaczała opieką swój przemysł, gdy znajdowała się w stadjum przejściowem od okresu rolnego do przemysłowego. List posiadał rzeczywiste umiłowanie prawdy, metoda jego harmonizowała z porównawczą metodą badania, którą posługują się szeroko wszyscy uczeni w Niemczech, szczególniej niemieccy historycy i prawnicy; wpływ jego myśli, zarówno bezpośredni, jak pośredni, był bardzo wielki. Jego dzieło p. t. *Outlines of a New System of Political Economy* zostało wydane w Filadelfji w roku 1827, zaś jego *Das nationale System der Politischen Oeconomie* — w roku 1840. Rzecz to sporna, czy Carey wiele zawdzięczał Listowi; porównać Miss Hirst *Life of List*, rozdz. IV. Co się tyczy ogólnego stosunku teorji obu tych pisarzy, porównać Knies'a *Politische Oekonomie*, 2 wydanie, str. 440 i dalsze.

jest określone, niż kosmopolityzm. Można mieć wątpliwość co do tego, czy sympatje kosmopolityczne fizjokratów i angielskich ekonomistów były tak silne, jak mniemają Niemcy. Nie ulega natomiast wątpliwości, że dzieje polityczne Niemiec w ostatniej dobie wywarły wpływ na niemieckich ekonomistów w kierunku nacjonalizmu. Otoczone przez potężne i agresywne armje, Niemcy mogą istnieć, jedynie opierając się na żywem uczuciu narodowem; to też niemieccy pisarze podkreślali skwapliwie, być może, zbyt skwapliwie, że uczucia altruistyczne mają zakres znacznie bardziej ograniczony w stosunkach ekonomicznych pomiędzy krajami, niż w stosunkach pomiędzy jednostkami.

Jeżeli jednak Niemcy są nacjonalistami w swych sympatjach, to w swych badaniach naukowych są szlachetnymi internacjonalistami. Zajęli oni miejsce kierownicze w porównawczem badaniu stosunków ekonomicznych, zarówno jak w ogólnych badaniach historycznych. Zestawili zjawiska społeczne i ekonomiczne różnych krajów i różnych epok; uporządkowali je w ten sposób, iż oświetlają się i wyjaśniają wzajemnie; wszystkie te zjawiska zbadali przytem w związku z sugestywnemi dziejami nauki o prawie [1]). Dzieło niektórych przedstawicieli tej szkoły szpeci przesada, a nawet ciasna pogarda w stosunku do teoryj szkoły Ricarda: nie potrafią oni zrozumieć doniosłości i celu tych teoryj, co w wielu razach doprowadziło do przykrych i bezpłodnych kontrowersyj. Lecz, pomijając te nieliczne wyjątki, przodownicy tej szkoły nie wykazywali tego zacieśnienia widnokręgów. Trudno byłoby przecenić wartość dzieła, którego dokonali ekonomiści niemieccy i zwolennicy ich metody w innych krajach, opisując i wyjaśniając dzieje zwyczajów i urządzeń gospodarczych. Dokonali oni jednego z najznamienitszych dzieł naszych czasów i pomnożyli w sposób istotny nasze bogactwo. Ich dzieło przyczyniło się więcej chyba, niż cokolwiek innego, do rozszerzenia zakresu naszych idej, do zwiększenia naszej wiedzy o nas samych, dopomogło nam również do zrozumienia ewolucji życia moralnego i społecznego człowieka oraz boskiej zasady, której ewolucja ta jest wcieleniem.

Ekonomiści niemieccy zwrócili główną uwagę na historyczne traktowanie nauki i na jej zastosowania do niemieckiego życia społecznego i politycznego, a szczególniej do obowiązków gospodarczych biurokra-

[1]) Świetne rezultaty tej pracy można, być może, przypisać częściowo temu, iż połączenie studjów prawnych i ekonomicznych stanowi w Niemczech i w innych krajach kontynentu warunek zdobycia wielu stanowisk. Wspaniały przykład połączenia badań prawnych i ekonomicznych widzimy w pracach ekonomicznych Wagnera.

cji niemieckiej. Idąc za przykładem Hermanna, człowieka o niezwykłym umyśle, przeprowadzili analizy staranne i głębokie, które w znacznym stopniu zwiększyły zakres naszej wiedzy; rozszerzyli również znacznie zakres teorji ekonomicznej [1]).

Myśl niemiecka dała również bodźca badaniu socjalizmu i funkcyj państwa. Pisarze niemieccy, pośród których byli ludzie pochodzenia żydowskiego, dali światu większość najnowszych dokładnych projektów zużytkowania dóbr, istniejących na świecie, na korzyść społeczności, nie licząc się przytem prawie zupełnie z istniejącemi w danej chwili formami posiadania. Prawda, że po bliższem zbadaniu okazuje się, iż dzieło ich jest mniej oryginalne i mniej głębokie, niż się to wydaje na pierwszy rzut oka: swą wielką siłę sugestyjną zawdzięcza ono swej dialektycznej subtelności, świetnemu stylowi, a w pewnych przypadkach i szerokiej, choć źle zastosowanej, erudycji historycznej.

Poza socjalistami rewolucyjnymi są w Niemczech liczni myśliciele, którzy stawiają sobie za zadanie wykazać, że autorytet, jaki instytucja prywatnej własności w obecnej swojej formie może czerpać z historji, jest niedostateczny; wypowiadają oni również żądanie, oparte na szerokiej podstawie filozoficznej, rewizji praw społeczeństwa w przeciwstawieniu do praw jednostki. Instytucje polityczne i wojskowe Niemiec zwiększyły w ostatnich czasach wrodzoną Niemcom tendencję do tego, aby opierać się bardziej na rządzie, mniej zaś na inicjatywie jednostki, niż to ma miejsce w Anglji. We wszystkich sprawach, dotyczących reform społecznych, narody angielski i niemiecki mogą nauczyć się wiele jeden od drugiego.

Lecz przy całej tej erudycji historycznej i zapale reformatorskim dzisiejszych czasów istnieje niebezpieczeństwo, że trudna a ważna część zadań ekonomiki, jako nauki, może zostać zaniedbana. Spopularyzowanie ekonomiki sprawiło, że zaniedbano w pewnej mierze subtelne i ścisłe metody rozumowania. Wskutek tego, że zwiększało się coraz więcej znaczenie biologicznego punktu widzenia w nauce, zaczęło usuwać się

---

[1]) W tych rzeczach Anglicy, Niemcy, Austrjacy, zresztą każdy naród, roszczą pretensje znacznie większe, przypisują sobie więcej zasług, niż to im inni skłonni są przyznać; tego przyczyną częściowo jest, iż każdy naród ma pewne szczególne dodatnie cechy indywidualne, których brak spostrzega u pisarzy obcych, nie rozumie natomiast zupełnie zarzutów, które inni zwracają przeciw jego własnym brakom. Główna przyczyna jednak leży gdzie indziej: wobec tego, że każda nowa idea rozwija się naogół stopniowo i że często jednocześnie rozwija ją kilka narodów, przeto prawdopodobną rzeczą jest, że każdy z tych narodów będzie sobie rościł do niej pretensje, jako do swej wyłącznej własności, i że nie będzie doceniał oryginalności innych.

w cień pojęcie prawa ekonomicznego i mierzeń ekonomicznych; jakgdyby takie pojęcia były zbyt grube i mało plastyczne, aby można je było stosować do żywego i wciąż zmiennego organizmu gospodarczego. Lecz biologja sama uczy nas, że organizmy kręgowe stoją na najwyższym stopniu rozwoju. Nowoczesny organizm gospodarczy jest właśnie takim organizmem kręgowym, i nauka, która nim się zajmuje, sama nie powinna też być czemś bezkręgowem. Powinna posiadać subtelność i wrażliwość odczucia, niezbędną do tego, aby mogła się przystosować dokładnie do realnych zjawisk świata; niemniej musi posiadać mocny kręgosłup skrupulatnego rozumowania i skrupulatnej analizy.

Dodatek C

ZAKRES I METODA EKONOMIKI [1])

§ 1. Są ludzie, którzy wraz z Comtem twierdzą, że zakres wszelkiego owocnego badania działalności człowieka w społeczeństwie musi być równy całemu zakresowi nauki o społeczności. Ludzie ci twierdzą, że wszystkie strony życia społecznego są tak ściśle ze sobą związane, iż oddzielne badanie jakiejkolwiek z nich musi być bezpłodne; żądają od ekonomistów, aby wyrzekli się swej samodzielnej roli i poświęcili swe siły na to, iżby posunąć naprzód zjednoczoną i obejmującą wszystkie dziedziny naukę o społeczności. Lecz ogół wszystkich czynności człowieka, żyjącego w społeczeństwie, jest dziedziną zbyt rozległą i zbyt różnorodną, aby ją mógł zanalizować i wyjaśnić wysiłek intelektualny jednego człowieka. Sam Comte i Herbert Spencer przystąpili do tego zadania z wiedzą, którą trudno przewyższyć, i z wielkim genjuszem; stworzyli oni epoki w rozwoju myśli przez swe szerokie objęcie zagadnień i przez swe sugestywne pomysły; lecz trudno powiedzieć, że dali choćby tylko początek tworzeniu jednej zjednoczonej nauki o społeczności.

Nauki fizyczne rozwijały się powoli, póki świetny, lecz niecierpliwy genjusz Greków obstawał przy tem, aby szukać jednej wyłącznej podstawy dla wyjaśnienia wszystkich zjawisk fizycznych; szybki rozwój tych nauk w czasach nowożytnych jest wynikiem rozbicia zagadnień ogólnych na zagadnienia składowe. Bez wątpienia istnieje pewna jedność u podstawy wszystkich sił natury, lecz wszystko, cokolwiek zrobiono dla odkrycia tej jedności, zależało od wiedzy, osiągniętej przez

[1]) Porównać ks. I, rozdz. II.

wytrwałe studja specjalne, niemniej, niż od ogólnych rzutów oka na zjawiska natury, jako na pewien całokształt. Podobne cierpliwe studja szczegółowe niezbędne są do zdobycia materjałów, któreby przyszłym pokoleniom dały możność lepiej, niż my, rozumieć siły, rządzące rozwojem organizmu społecznego.

Lecz z drugiej strony trzeba się zgodzić zupełnie z Comtem, iż nawet w naukach fizycznych obowiązkiem ludzi, którzy prowadzą swe badania w ograniczonym zakresie, jest utrzymywanie ścisłego i stałego kontaktu z tymi, którzy pracują w dziedzinach pokrewnych. Specjaliści, którzy nigdy nie wyglądają poza swą własną dziedzinę, łatwo mogą stracić orjentację w rzeczywistem ustosunkowaniu różnych rzeczy; a wiele z tych wiadomości, które gromadzą, ma względnie małą wartość. Pracują oni nad szczegółami przedawnionych zagadnień, które straciły już większą część swego znaczenia i na których miejscu wyrosły nowe zagadnienia, z innych punktów widzenia podjęte; ci wąscy specjaliści pozbawieni są tego światła, które postęp każdej nauki drogą porównania i analogji rzuca na dziedziny pokrewne. Comte oddał więc dużą usługę, zwracając z naciskiem uwagę na to, iż wobec ścisłego związku pomiędzy zjawiskami społecznemi dzieło wąskich specjalistów w naukach społecznych musi być jeszcze bardziej bezpłodne, niż w naukach fizycznych. Mill, zgadzając się z Comte'm, mówi: „Człowiek, który jest tylko ekonomistą, nie będzie prawdopodobnie dobrym ekonomistą. Wobec tego, że zjawiska społeczne oddziaływają na się wzajemnie, nie można ich należnie zrozumieć, biorąc je zosobna; nie dowodzi to bynajmniej, że w dziedzinie zjawisk społeczno-gospodarczych niemożliwe są pożyteczne uogólnienia, lecz wskazuje jedynie, że te uogólnienia z konieczności muszą się odnosić do pewnej określonej formy cywilizacji i do pewnego określonego stadjum postępu społecznego“ [1]).

[1]) Atak Comte'a na Milla jest ilustracją ogólnej reguły, że w dyskusjach o zakresie i metodzie jest prawie pewne, iż ten sam człowiek ma rację, gdy stwierdza pożyteczność własnej metody, nie ma natomiast, gdy odmawia wartości metodzie, stosowanej przez innych. Obecny ruch socjologiczny w Ameryce, Anglji i innych krajach uznaje potrzebę intensywnych badań ekonomiki i innych nauk społecznych. Być może jednak, że wprowadzenie terminu „socjologja“ jest przedwczesne. Zdaje się bowiem ten termin być wyrazem uroszczenia, jakoby już teraz były widoki na zjednoczenie nauk społecznych: jakkolwiek pewne doskonałe i głębokie badania zostały już opublikowane pod nazwą socjologji, to jednak jest rzeczą wątpliwą, czy te wysiłki ku zjednoczeniu, które dotychczas uczyniono, osiągnęły jakiś wynik znaczniejszy poza tem, że przygotowały drogę i wzniosły posterunki na miejscach niebezpiecznych dla pożytku późniejszych pokoleń, których środki będą mniej nieprzystosowane do dokonania zadań gigantycznych, niż nasze.

§ 2. Prawda, że siły, które bada ekonomika, pod jednym względem ułatwiają dedukcyjne ich traktowanie: a mianowicie zasada łącznego ich działania jest, co zauważył Mill, taka raczej, jak w mechanice, niż jak w chemji. To znaczy: gdy znamy działanie dwóch sił ekonomicznych, każdej zosobna, — naprzykład wpływ na podaż pracy w jakiejś dziedzinie wytwórczości z jednej strony wzrostu płac, a z drugiej zmniejszenia trudności pracy — wówczas możemy niemal zupełnie dokładnie przepowiedzieć ich działanie łączne, nie czekając na dane doświadczenia [1]).

Lecz nawet w mechanice długie łańcuchy rozumowania dedukcyjnego dadzą się stosować bezpośrednio tylko do zjawisk, otrzymywanych w laboratorjum. Same przez się rzadko są wystarczającym przewodnikiem tam, gdzie chodzi o rzeczy różnorodne oraz o złożone i niedostatecznie określone połączenie sił świata rzeczywistego. Tutaj trzeba je uzupełnić doświadczeniem i w stosowaniu uzgodniać, a często i podporządkowywać ustawicznemu badaniu nowych faktów i ustawicznemu poszukiwaniu nowych uogólnień indukcyjnych. Tak naprzykład, inżynier może obliczyć z dość dużą precyzją kąt, pod którym pancernik straci równowagę na wodzie spokojnej; lecz nim ustali, jak pancernik ten zachowa się w czasie burzy, będzie musiał wykorzystać obserwacje doświadczonych żeglarzy, którzy przyglądali się ruchom okrętu na morzu. Siły, które ma badać ekonomika, są bardziej liczne, mniej określone, mniej dobrze znane i bardziej różnorodne w swym charakterze, niż siły mechaniczne; materjał zaś, na który siły działają, jest również mniej jednorodny i mniej określony. Dalej, przypadki, w których siły ekonomiczne dają łączny wynik raczej z pozorną dowolnością sił chemicznych, niż z prostą prawidłowością sił czysto mechanicznych, nie są ani rzadkie, ani mało ważne. Tak, naprzykład, nieznaczne zwiększenie się dochodów danego człowieka nieznacznie zwiększy, naogół biorąc, jego zakupy we wszystkich kierunkach. Natomiast znaczne powiększenie się dochodów może zmienić jego przyzwyczajenia, zwiększyć, być może, jego poczucie własnej godności i sprawić, że o pewne rzeczy zupełnie troszczyć się przestanie. Gdy modę, która panowała w wyższej sferze społecznej, przejmie niższa sfera, pierwsza może ją całkiem zarzucić. Gdy zwiększa się powaga traktowania opieki nad biednymi,

[1]) Mill przypisywał temu faktowi przesadnie wielkie znaczenie, co też sprawiło, iż wyznaczał metodzie dedukcyjnej w ekonomice zbyt wielką rolę. Porównać ostatni z jego *Essays;* księgę VI jego *Logiki,* a szczególniej rozdział IX, oraz str. 157 i 161 jego *Autobiografji.* Metody, stosowane przez niego w badaniach, podobnie jak metody wielu innych pisarzy wszelkich odcieni, piszących o metodzie ekonomicznej, były mniej krańcowe, niż jego zasady.

filantropja może stać się bardziej rozrzutna, lecz może być również i tak, że pewne formy filantropji staną się zupełnie zbędne.

Wreszcie, materja, którą bada chemik, jest zawsze jedna i ta sama; ekonomika tymczasem, podobnie jak biologja, bada rzeczy, których zarówno natura i struktura wewnętrzna, jak forma zewnętrzna, wciąż się zmienia. Wszystkie przewidywania chemika opierają się na milcząco przyjmowanej hipotezie, że *specimen* substancji badanej jest tem, za co jest uważany, lub co najmniej, że zawiera składniki jej obce w tak małej ilości, iż można je pominąć. Lecz nawet chemik, gdy bada nie martwą materję, lecz żywe istoty, rzadko może posuwać się bezpiecznie naprzód w swem badaniu, nie opierając się na pewnej podstawie doświadczenia. Na tej doświadczalnej podstawie musi się głównie opierać, gdy chce określić, jaki będzie wpływ jakiegoś nowego środka na człowieka zdrowego i na dotkniętego jakąś określoną chorobą; i nawet po dłuższem badaniu doświadczalnem może on otrzymać nieoczekiwane wyniki działania tego środka na ludzi o różnem usposobieniu fizycznem lub przy jakiemś nowem połączeniu danego środka z innym.

Jeżeli natomiast weźmiemy pod uwagę historję tak ściśle ekonomicznych stosunków, jak stosunki kredytowe i bankowe, cechowe i współdzielcze, to przekonamy się, iż sposoby działania skuteczne, naogół biorąc, w pewnym określonym czasie i miejscu, okazały się w równym stopniu nieskuteczne w innych warunkach. Różnicę tę można czasem wyjaśnić, przedstawiając poprostu jako wynik zmian, które zaszły w ogólnym stanie oświaty, zmian siły moralnej charakteru i wzajemnego zaufania. Często jednak wyjaśnienie jest znacznie trudniejsze. W pewnym określonym czasie lub miejscu ludzie posuną daleko zaufanie wzajemne i poświęcenie dla dobra wspólnego, lecz tylko w pewnych kierunkach; w innym czasie i miejscu istnieć będą tendencje podobne, lecz w innym kierunku; każda zmiana tego rodzaju ogranicza zakres stosowalności dedukcji w ekonomice.

Dla naszych celów obecnych ważniejsza jest plastyczność natury rasy ludzkiej, niż plastyczność jednostki. Prawda, że charakter indywidualny zmienia się w części napozór dowolnie, w części zgodnie z dobrze znanemi prawami. Prawdą jest, naprzykład, że przeciętny wiek robotników, biorących udział w jakimś konflikcie gospodarczym, jest rzeczą bardzo ważną dla przewidywania, jaki obrót konflikt ten weźmie. Lecz wobec tego, iż biorąc ogólnie, zarówno pośród ludzi młodych, jak i starych, jednostki o charakterze krewkim i o charakterze trwożliwym znajdują się wszędzie i w każdym czasie w równej prawie mierze, wobec tego indywidualne właściwości i zmiany charakteru są mniejszą przeszkodą do ogólnego stosowania metody dedukcyjnej.

niż to się na pierwszy rzut oka wydaje. Tak więc dzięki cierpliwym badaniom natury ludzkiej i postępowi analizy władza praw naukowych opanowuje nowe dziedziny zarówno w terapji, jak w ekonomice; i pewien rodzaj przewidywania zdarzeń przyszłych, niezależnego od specjalnych danych doświadczenia, staje się możliwy w odniesieniu do indywidualnego i łącznego działania coraz to większej liczby różnorodnych czynników.

§ 3. Tak więc, funkcja analizy i dedukcji w ekonomice polega nie na tworzeniu długich łańcuchów rozumowania, lecz na spajaniu w sposób odpowiedni wielu krótkich łańcuchów i pojedyńczych ogniw łączących. Nie jest to jednak zadanie łatwe i proste. Jeżeli ekonomista rozumuje pośpiesznie i lekkomyślnie, to łatwo może na każdym kroku błędnie łączyć fakty. Ekonomista z dużem zastanowieniem musi stosować analizę i dedukcję, tylko bowiem przy pomocy tych metod może dokonać słusznego wyboru faktów i właściwego ich ugrupowania, może nadać tym faktom sugestyjność myślową i rolę kierowniczą w doświadczeniu; musi posługiwać się temi metodami również i dlatego, że podobnie jak każda dedukcja musi opierać się na podstawie uogólnień indukcyjnych, tak każdy proces indukcyjny obejmuje analizę i dedukcję. Wyrażając to samo w inny sposób: wyjaśnienie przeszłości i przepowiadanie przyszłości nie są różnemi operacjami myślowemi, lecz jedną i tą samą, stosowaną w różnych kierunkach: w pierwszem przechodzimy od skutku do przyczyny, w drugiem od przyczyny do skutku. Słusznie powiada Schmoller, że dla poznania przyczyn indywidualnych potrzebna jest „indukcja, której końcowy wywód nie jest niczem innem, jak inwersją sylogizmu, stosowanego w dedukcji... Indukcja i dedukcja spoczywają na tych samych tendencjach, na tych samych przeświadczeniach i na tych samych potrzebach naszego rozumu".

Wyjaśnić w zupełności jakiś fakt możemy jedynie przez ustalenie najpierw wszystkich faktów, które mogły nań wpłynąć, oraz przez określenie, w jaki sposób każdy z nich mógł wpłynąć na fakt dany. W tej samej mierze, w jakiej nasza analiza tych faktów czy stosunków może być niedokładna, mogą też być błędne nasze wyjaśnienia. Wnioski, implicite zawarte w tych wyjaśnieniach, są już krokiem ku konkluzjom indukcyjnym fałszywym, choć mającym, być może, cechy prawdopodobieństwa. Przeciwnie, o ile wiedza i analiza nasza są dokładne i zupełne, możemy przez proste odwrócenie procesu rozumowania wyprowadzać i przewidywać przyszłość prawie z równą pewnością, z jaką moglibyśmy na podobnej podstawie wyjaśnić przeszłość. Dopiero wtedy, kiedy posuniemy się poza ten pierwszy etap rozumowania, powstaje duża różnica pomiędzy pewnością przewidywania a pewnością

wyjaśnienia; każdy bowiem błąd w pierwszym wywodzie, dotyczącym przyszłości, zwiększa błędność następnego; natomiast, gdy wyjaśniamy przeszłość, niema takiego prawdopodobieństwa, aby błędy się kumulowały, obserwacja bowiem i dokumenty historyczne będą prawdopodobnie na każdym kroku dawały rozumowaniu nową korekturę. Te same metody rozumowania indukcyjnego i dedukcyjnego znajdują zastosowanie niemal takie same, gdy chodzi o wyjaśnienie jakiegoś znanego faktu w dziejach przypływów i odpływów morza lub o przewidywanie faktu nieznanego [1]).

Trzeba tedy zawsze pamiętać, że jakkolwiek obserwacja czy historja może nam powiedzieć, iż jedno zjawisko zdarzyło się w tym samym czasie, co i drugie, lub po niem, to jednak żadna z nich nie może nam powiedzieć, czy pierwsze zjawisko było przyczyną drugiego. Związek przyczynowy może ustalić tylko rozum, opracowując dane faktyczne. Gdy powiadamy, iż dane zjawisko historyczne uczy nas tego lub owego, nie bierzemy nigdy formalnie w rachubę wszystkich okoliczności, w których owo zjawisko się zdarzyło; przyjmujemy przytem zazwyczaj milcząco, jeżeli nie świadomie, że niektóre z tych okoliczności nie mają dla danego zjawiska żadnego znaczenia. To założenie może być słuszne w poszczególnych przypadkach, lecz może też nie być słuszne. Rozszerzenie zakresu obserwacji i bardziej staranne badanie może wykazać, że to, co jest uważane za przyczynę danego zjawiska, nie mogłoby go wytworzyć bez pomocy innych czynników, a nawet może się okazać, iż domniemane przyczyny były czynnikiem, przeciwdziałającym powstaniu zjawiska, i że powstało ono wbrew nim, wskutek działania innych przyczyn, które wymknęły się pierwotnie z pod uwagi.

Trudność tę uwydatniły ostatnie kontrowersje, dotyczące wypadków współczesnych w naszym własnym kraju. Gdy ktoś wyciągnie z wypadków bieżących jakiś wniosek, spotykający się z opozycją, wniosek ten musi wytrzymać pewien rodzaj próby; przeciwnicy tego wniosku podają wyjaśnienia z nim sprzeczne, wyprowadzają na światło dzienne nowe fakty, poddają sprawdzeniu i na nowo porządkują stare fakty, a w pewnych razach wręcz wykazują, że fakty potwierdzają wniosek przeciwny temu, który początkowo miały potwierdzać.

Trudność analizy i jej potrzeba zwiększają się wskutek tego, iż żadne dwa fakty ekonomiczne nie są zupełnie ściśle do siebie podobne pod wszelkiemi względami. Prawda, pomiędzy dwoma prostemi zdarzeniami może zachodzić ścisłe podobieństwo: warunki dzierżawy

[1]) Porównać Mill'a *Logic*, ks. VI, rozdz. III.

dwóch ferm mogą zależeć od tych samych prawie czynników; dwie sprawy, dotyczące płac zarobkowych, oddane do rozstrzygnięcia rad rozjemczych, mogą w istocie rzeczy wywoływać to samo zagadnienie. Lecz zupełnie dokładnego powtórzenia niema nawet w małym zakresie faktów. Choćby dwa zdarzenia były jak najbardziej do siebie podobne, musimy zawsze zastanowić się nad tem, czy różnica pomiędzy niemi może być niebrana pod uwagę, jako mało znacząca; rozstrzygnięcie tego pytania może nie być zbyt łatwe nawet w tym przypadku, gdy oba zdarzenia zaszły w jednem miejscu i czasie.

Jeżeli zaś rozważamy fakty z odległej przeszłości, musimy wówczas wziąć w rachubę te zmiany, które w tym odstępie czasu dokonały się w całym charakterze życia ekonomicznego: choćby zagadnienie współczesne bardzo dokładnie było podobne pod względem swych momentów zewnętrznych do jakiegoś zagadnienia, o którem mówi historja, to jednak jest rzeczą prawdopodobną, że bliższe zbadanie sprawy wykaże podstawową różnicę pomiędzy rzeczywistym obu zagadnień charakterem. Póki sprawa nie zostanie bliżej zbadana, nie można tu, chcąc rozumować poprawnie, wnioskować na zasadzie zdarzenia z czasów dawno ubiegłych o zdarzeniu czasów znacznie późniejszych.

§ 4. To nas skłania do rozważenia stosunku, w jakim ekonomika pozostaje do faktów z czasów dawno ubiegłych.

Badanie dziejów ekonomicznych może mieć różne cele i odpowiednio do tego posługiwać się różnemi metodami. Historja rozwoju ekonomicznego, uważana za gałąź ogólnej historji, może stawiać sobie za cel wyjaśnienie nam „jaka była struktura instytucyj społecznych w różnych okresach czasu, jaka była budowa wewnętrzna różnych klas społecznych i jaki ich wzajemny stosunek". Może ona „pytać o to, jaka była materjalna podstawa egzystencji społecznej, w jaki sposób były wytwarzane rzeczy konieczne do życia i rzeczy pożyteczne; może pytać, zapomocą jakiej organizacji zdobywano siły robocze i jak niemi kierowano; jak wytworzone dobra rozdzielano i jakie instytucje opierały się na tem kierownictwie i rozdziale", i t. d. [1]).

Dla wypełnienia tych zadań, samych przez się tak interesujących i ważnych, nie potrzeba zbyt szczegółowej analizy; to też człowiek o umyśle czynnym i badawczym może w przeważnej części sam tę pracę analityczną wykonać. Rozporządzając dużym zasobem wiadomości, dotyczących środowiska religijnego i moralnego, intelektualnego i estetycznego, politycznego i społecznego, historyk dziejów gospodarczych może rozszerzyć granicę naszej wiedzy i może poddać nowe i warto-

[1]) Ashley, *On the Study of Economic History.*

ściowe myśli, choćby nawet zadowolił się stwierdzeniem tych pokrewieństw i tych związków przyczynowych, które niejako leżą na powierzchni badanej dziedziny faktów.

Lecz nawet mimo jego woli cele historyka będą wybiegały z pewnością poza te granice; wśród tych celów znajdzie się i dążenie, aby odkryć wewnętrzne znaczenie dziejów gospodarczych, aby usunąć zasłonę, otaczającą tajemnicę rozwoju i zaniku obyczajów, aby wreszcie wyświetlić inne zjawiska, których już nie chcemy nadal uważać za dane przez naturę fakty ostateczne, nie dające się rozłożyć; historyk dziejów gospodarczych prawdopodobnie nie powstrzyma się też całkowicie od wysnucia pewnych wniosków z dziejów przeszłych i od wysunięcia ich jako wskazówki na czasy obecne. Umysł ludzki nie lubi luk w swej wiedzy o związkach przyczynowych pomiędzy wypadkami, żywo go interesującemi. Przez to samo, że historyk układa zdarzenia przeszłości w pewnym porządku i świadomie czy mimowiednie podsuwa myśl, iż *post hoc ergo propter hoc,* bierze on na siebie pewną odpowiedzialność, jako przewodnik.

Naprzykład: po wprowadzeniu w północnej Bretanji dzierżaw długoterminowych z tenutą dzierżawną, ustaloną w mierze pieniężnej, nastąpił znaczny postęp w rolnictwie i znaczne polepszenie ogólnych warunków bytu ludności; nim jednak wysnujemy wniosek, że pierwsze zjawisko było jedyną lub choćby tylko główną przyczyną postępu, musimy zbadać, jakie zmiany poza tem miały miejsce w tym samym czasie i w jakim stopniu każdej z nich należy przypisać ten postęp. Mamy, naprzykład, wyznaczyć, jakie były skutki zmian, które zaszły w cenach wytworów rolniczych, oraz utrwalenia bezpieczeństwa prawnego w prowincjach granicznych. Do tego potrzebne jest rozważne stosowanie metody naukowej; nie przeprowadziwszy takiej ostrożnej analizy, nie można wysnuć pewnego wniosku co do tego, jakie ogólne tendencje tkwiły w systemie długoterminowych dzierżaw. Lecz nawet taka analiza nie uprawni nas do tego, żeby użyć jej konkluzji, jako argumentu przemawiającego za wprowadzeniem systemu długich dzierżaw, powiedzmy, w Irlandji dzisiejszej, jeżeli nie weźmiemy pod uwagę różnic w charakterze lokalnych i światowych rynków na różne rodzaje płodów rolnych, prawdopodobnych zmian w produkcji i konsumcji złota i srebra i t. d. Historja dzierżawy rolnej jest bardzo interesująca dla badacza przeszłości, lecz o ile nie poddamy jej faktów starannej analizie i nie wyjaśnimy na podstawie teorji ekonomicznej, nie da ona odpowiedzi na pytanie, jaką formę dzierżawy rolnej należy przyjąć dzisiaj za najlepszą dla poszczególnych krajów. Oto argumentują jedni, iż wobec tego, że w pierwotnych społeczeństwach ziemia była wspólną własnością, prze-

to prywatna własność ziemska musi być instytucją nienaturalną i przejściową. Inni z równem przeświadczeniem twierdzą, iż wobec tego, że prywatna własność ziemska rozwinęła się znacznie z postępem cywilizacji, przeto jest koniecznym warunkiem dalszego postępu. Chcąc wyciągnąć z historji tę naukę, którą ona naprawdę daje, należy zbadać i zanalizować skutki, jakie miało w przeszłości wspólne władanie ziemią, ustalając na tej podstawie, które skutki występują niezmiennie, a które zmieniać się będą wraz ze zmianą przyzwyczajeń, stanu wiedzy, bogactwa i społecznej organizacji ludzkości.

Jeszcze bardziej interesujące i pouczające są dzieje cechów i innych korporacyj w przemyśle i handlu, tem bardziej, że zrzeszenia te korzystały ze swych przywilejów, naogół biorąc, z pożytkiem dla społeczeństwa. Aby jednak wypowiedzieć w tej sprawie sąd dokładny, a tem więcej, aby wyciągnąć zeń słuszne wskazówki dla naszych własnych czasów, trzeba nietylko szerokiej ogólnej wiedzy i subtelnych instynktów doświadczonego historyka, lecz również objęcia wielu trudnych bardzo analiz i rozumowań, dotyczących monopolu, handlu zagranicznego, rozkładu opodatkowania i t. p.

Jeżeli tedy zainteresowanie historyka dziejów gospodarczych zwraca się głównie ku temu, aby odkryć tajne sprężyny struktury ekonomicznej świata i aby zdobyć wskazówki dla teraźniejszości z dziejów przeszłych, w takim razie powinien on korzystać z każdego źródła, które może mu pomóc do odkrycia rzeczywistych różnic, zamaskowanych podobieństwem nazwy lub zewnętrznego pozoru, i do ustalenia rzeczywistych podobieństw przesłoniętych przez powierzchowne różnice. Historyk ten winien starać się wyznaczyć rzeczywiste przyczyny każdego zjawiska i właściwe znaczenie każdej przyczyny, a ponad wszystko dążyć do ustalenia odległych przyczyn procesów dziejowych.

Można tu zapożyczyć analogję z historji walk morskich. Szczegóły bitwy mogą bardzo interesować badacza ogólnej historji danych czasów, lecz mogą dawać niewiele wskazówek praktycznych komendantowi floty w czasach dzisiejszych, który ma do czynienia z zupełnie różnym materjałem wojennym. To też, jak to pięknie wykazał kapitan Mahan, nowoczesny komendant floty zwróci większą uwagę na *strategję*, niż na *taktykę* czasów minionych. Zajmować go będzie nietyle przebieg poszczególnych bitew, ile praktyczna ilustracja tych kierowniczych zasad akcji wojennej, które dadzą mu możność utrzymać w swych rękach całą siłę znajdującą się w jego rozporządzeniu, a które jednak dają każdemu oddziałowi odpowiednią inicjatywę; tych zasad, które dają możność utrzymania szerokiej łączności komunikacyjnej, a zarazem szybkiego koncentrowania i wyboru miejsca ataku, w które komen-

dant będzie mógł zgromadzić przeważającą siłę. Człowiek, posiadający szczegółową znajomość ogólnych dziejów danego okresu, może dać żywy obraz taktyki bitwy, wierny w głównych rysach; jeżeli nawet przypadkowo przedstawienie to będzie pod jakimś względem błędne, nie przyniesie to nikomu szkody, nikt bowiem nie będzie prawdopodobnie naśladował taktyki, związanej z warunkami militarnemi, które już nie istnieją. Aby jednak zrozumieć strategję kampanji, aby odróżnić rzeczywiste motywy jakiegoś wielkiego generała dawnych czasów od motywów pozornych, na to trzeba być samemu strategikiem. I jeżeli historyk bierze na siebie odpowiedzialność sugerowania, choćby najbardziej nienatrętnego, wskazówek, które strategicy dzisiejsi mają czerpać z historji, takiej, jaką on przedstawia, w takim razie obowiązkiem jego jest zanalizować gruntownie zarówno warunki dzisiejszej walki morskiej, jak i warunki walki w czasach, o których pisze; nie może on nie wziąć tutaj do pomocy dzieł tych wszystkich autorów, którzy badają trudne zagadnienia strategji. Podobnie jak z historją walk morskich, ma się rzecz z dziejami gospodarczemi.

Dopiero niedawno, w znacznej mierze dzięki dobroczynnemu wpływowi szkoły historycznej, zostało uznane w ekonomice to rozróżnienie, któremu w sztuce wojennej odpowiada rozróżnienie pomiędzy strategją i taktyką. Taktyce odpowiadają te zewnętrzne formy i cechy przypadkowe organizacji ekonomicznej, które zależą od warunków czasowych lub miejscowych, od zwyczajów i stosunków pomiędzy klasami, od wpływu jednostek, wreszcie od zmiennych urządzeń, środków i potrzeb produkcji. Strategji zaś odpowiada ta bardziej podstawowa strona organizacji ekonomicznej, która zależy głównie od takich potrzeb i czynności, takich upodobań i wstrętów, jakie znajdujemy u każdego człowieka. Nie są one wprawdzie zawsze jednakowe pod względem formy, ani nawet zupełnie jednakowe w swej istocie, lecz są dostatecznie trwałe i powszechne, aby w pewnej mierze można było ustalić co do nich ogólne twierdzenia, dzięki którym doświadczenia jednej epoki mogą wyjaśnić trudności innej epoki.

Rozróżnienie to jest do pewnego stopnia podobne do rozróżnienia pomiędzy stosowaniem analogij mechanicznych i biologicznych w ekonomice. Ekonomiści początku XIX stulecia nie zwrócili na rozróżnienie to dostatecznej uwagi. Brak jego rzuca się w oczy w pismach Ricard'a; to też, jeżeli zwrócimy uwagę nie na zasady, wcielone w jego metodzie pracy, lecz na poszczególne wnioski, do których on dochodzi, jeżeli wnioski te zamienimy w dogmaty i zgruba stosować będziemy do innych warunków czasowych i lokalnych, wówczas bezwątpienia otrzymać możemy jedynie tylko złe wyniki. Myśl Ricarda podobna jest

do ostrych nożyc, któremi szczególnie łatwo obciąć sobie palec, jeżeli się niezgrabnie z niemi obchodzi.

Nowocześni ekonomiści, wysubtelniając nieścisłe wyrażenia Ricarda, szukając ich istoty i uzupełniając je, odrzucając twierdzenia dogmatyczne, a rozwijając natomiast zasady analizy i rozumowania, są na drodze do znalezienia wielości w jedności i jedności w wielości. Przychodzą oni, naprzykład, do przekonania, że Ricardoska zasada analizy renty nie da się stosować do wielu rzeczy, które dziś pospolicie noszą nazwę renty, jak również do większej jeszcze części tych rzeczy, które zazwyczaj, lecz niesłusznie, przedstawiają jako rentę historycy wieków średnich. Niemniej zakres stosowania tej zasady rozszerzył się, a nie zwęził. Ekonomiści bowiem dochodzą jednocześnie do przekonania, że zasada ta da się stosować, o ile zostanie zachowana należna ostrożność, do wielu różnych rzeczy, które na pierwszy rzut oka zdają się nie mieć nic wspólnego z rentą.

Żaden strategik nie może nie znać się na taktyce. Jakkolwiek życie jednego człowieka nie może wystarczyć na szczegółowe zbadanie wszystkich walk, jakie ludzie staczali z trudnościami ekonomicznemi, to przecież badanie ogólnych zagadnień strategji ekonomicznej nie może mieć większej wartości, o ile nie łączy się z gruntowną znajomością zarówno taktyki, jak strategji walk w jakimś określonym czasie i kraju. Dalej, każdy badacz winien drogą osobistej obserwacji poznać drobiazgowo jakąś grupę szczegółów, niekoniecznie w celu ogłoszenia, lecz dla własnego wyszkolenia. Każdy człowiek myślący i umiejący obserwować zdobywa stale przez rozmowy i literaturę bieżącą znajomość faktów ekonomicznych swego czasu, a szczególniej faktów, zachodzących w najbliższem jego środowisku; i zasób tych faktów, który w ten sposób niepostrzeżenie gromadzi, bywa czasem znacznie obszerniejszy pod pewnemi względami, niż zasób, jaki mógłby zdobyć z istniejących dokumentów, które dotyczą pewnych rodzajów faktów w oddalonem miejscu i czasie. Lecz niezależnie od tego każdy poważny ekonomista poświęca bezpośredniemu i formalnemu badaniu faktów, szczególniej faktów mu współczesnych, znacznie więcej czasu, niż czystej analizie i teorji, choćby należał do rzędu tych, którzy bardzo duże znaczenie przypisują pojęciom w porównaniu z faktami, choćby nawet mniemał, że najpilniejszą dzisiaj potrzebą, czy też środkiem najbardziej ulepszającym taktykę i strategję walki człowieka z trudnościami jest nietyle gromadzenie nowych faktów, ile lepsze zbadanie faktów już zebranych.

§ 5. Jest rzeczą niewątpliwą, że w wielu sprawach, o których była mowa, mniej potrzeba wyrobionych metod naukowych, niż przyrodzonej bystrości, zdrowego poczucia miary i dużego doświadczenia życio-

wego. Lecz z drugiej strony w wielu sprawach nie można się obyć bez takiego aparatu metod naukowych. Przyrodzony instynkt wybierze szybko i połączy w sposób właściwy rozważania, należące do badanej sprawy; lecz wybierać będzie głównie z pośród rzeczy dobrze mu znanych. Instynkt rzadko natomiast poprowadzi człowieka poza granicę osobistego jego doświadczenia.

Zdarza się w dziedzinie zjawisk ekonomicznych, że ani najbardziej rzucające się w oczy skutki znanych przyczyn, ani przyczyny znanych skutków nie są tem, co jest najważniejsze w danem badaniu. „To, co się nie da ująć wzrokiem", jest często bardziej warte badania, niż „to, co się wzrokiem ująć daje". Bywa tak szczególniej wtedy, gdy nie rozważamy jakiegoś zagadnienia o znaczeniu jedynie lokalnem lub czasowem, lecz gdy szukamy wytycznych dla ustalenia polityki, sięgającej daleko w przyszłość i mającej dobro publiczne na względzie. Bywa tak również i wtedy, gdy dla jakiejkolwiek racji zajmują nas nietyle przyczyny bezpośrednie, ile przyczyny przyczyn — *causae causantes*. Doświadczenie wskazuje bowiem, że wyprzedzimy tu rozważania późniejsze, iż zdrowy rozsądek i instynkt sprostać takim zadaniom nie mogą; że nawet praktyczna znajomość spraw gospodarczych niezawsze skłania człowieka do szukania daleko tych przyczyn, które leżą poza jego bezpośredniem doświadczeniem; wreszcie, że zdrowy rozsądek niezawsze we właściwym kierunku zwraca swe poszukiwania, jeżeli nawet próbę tych poszukiwań uczyni. Każdy, kto chce z zadania tego dobrze się wywiązać, musi z konieczności uciec się do pomocy tego potężnego aparatu myśli i wiedzy, który stworzyły stopniowo poprzednie pokolenia. Rola, jaką systematyczne rozumowanie naukowe gra w zdobywaniu wiedzy, podobna jest istotnie do tej roli, jaką mają maszyny w wytwórczości dóbr materjalnych.

Gdy ta sama czynność ma być wykonywana wciąż w jeden i ten sam sposób, opłaca się, naogół biorąc, zbudować dla jej wykonywania maszynę; natomiast tam, gdzie czynność składa się z tak wielu różnych i zmiennych szczegółów, iż stosowanie maszyny się nie opłaca, tam dobra muszą być wyrabiane ręcznie. Podobnie i w nauce: gdy w jakiejś dziedzinie zagadnień pewne procesy badania i rozumowania mają się stale powtarzać, wówczas warto procesy te usystematyzować, warto ustalić metody rozumowania i sformułować ogólne twierdzenia, któreby pełniły rolę jakgdyby maszyny do opracowania faktów. I jakkolwiek prawdą jest, być może, że czynniki ekonomiczne występują w tak wielu różnorodnych splotach z innemi czynnikami, że ścisłe rozumowanie naukowe rzadko doprowadza nas do poszukiwanego wniosku, to jednak byłoby rzeczą niemądrą, gdybyśmy wyrzekli się jego pomocy,

o ile tylko pomocne ono być nam może; byłoby to rzeczą równie niemądrą, jak krańcowość przeciwna, a mianowicie jak przypuszczenie, że nauka sama jedna może spełnić całe zadanie, że nie ma tu nic do powiedzenia instynkt praktyczny i doświadczenia zdrowego rozsądku. Architekt, który nie posiada wiedzy praktycznej i instynktów estetycznych, zbuduje dom lichy, choćby najgruntowniejsza była jego znajomość mechaniki; lecz bez tej znajomości budynki, wznoszone przez niego, będą nietrwałe i kosztowne. Jakiś Brindley bez wykształcenia wyższego może wykonać robotę inżynierską lepiej, niż człowiek z mniejszym przyrodzonym sprytem, posiadający choćby największe wykształcenie. Mądra pielęgniarka, która odgaduje swych pacjentów instynktownie, może w wielu przypadkach lepszą dać radę, niż uczony lekarz. Niemniej inżynier nie może zaniedbywać mechaniki teoretycznej, a lekarz fizjologji.

Uzdolnienia duchowe, podobnie jak zręczność fizyczna, giną wraz z tymi, którzy je posiadają; natomiast ulepszenia, które każde pokolenie wprowadza w budowie maszyn wytwórczych lub w zakresie metod naukowych, zostają przekazane pokoleniom następnym. Być może, że dzisiejsi rzeźbiarze nie są bardziej uzdolnieni, niż ci, którzy zdobili Partenon; możliwe też, że żaden myśliciel współczesny nie ma większej przyrodzonej bystrości umysłu, niż miał Arystoteles. Natomiast aparat myślowy rozwija się kumulatywnie, podobnie jak maszyny, służące do wytwórczości materjalnej.

Idee, zarówno artystyczne, jak naukowe, jak wreszcie te, których wcieleniem są urządzenia praktyczne, są najbardziej „realnym“ z pośród darów, jakie każde pokolenie otrzymuje od poprzednich. Bogactwo materjalne, gdyby uległo zniszczeniu, możnaby szybko zastąpić nowem, o ile tylko nie zaginęłyby idee, które je stworzyły. Gdyby zaś zaginęły idee, a ostało się bogactwo materjalne, wówczas zaczęłoby się ono chylić ku upadkowi i świat cofnąłby się wstecz pod względem dobrobytu materjalnego. Większą część naszej wiedzy, dotyczącej faktów, możnaby szybko zdobyć ponownie, gdybyśmy ją utracili, o ile tylko zachowałyby się idee konstruktywne; gdyby natomiast zaginęły te idee, świat znowu wszedłby w okres barbarzyństwa. Tak więc, poszukiwanie idei jest pracą niemniej „realną“, w najlepszem znaczeniu tego wyrazu, niż zbieranie faktów. W tem znaczeniu tego słowa, najbardziej realne będzie w obszernej dziedzinie ekonomiki to badanie, w którem zbieranie faktów łączy się z analizą i konstrukcją idei w takiem ustosunkowaniu, które sprzyja najwięcej rozwojowi wiedzy i postępowi w danym zakresie badania.

§ 6. Ekonomika uczyniła większe postępy, niż jakakolwiek inna gałąź nauk społecznych, jest bowiem bardziej ścisła, niż tamte. Lecz

każde rozszerzenie zakresu jej badań pociąga za sobą to, że traci ona coś ze swej naukowej precyzji; czy strata ta jest większa, czy też mniejsza, niż zysk, polegający na rozszerzeniu jej widnokręgów, — tego rozstrzygnąć nie można zapomocą niezmiennej, szybko sformułowanej, reguły.

Istnieje obszerna dziedzina spornych zagadnień, w której rozumowania ekonomiczne mają duże, choć nie dominujące, znaczenie; i każdy ekonomista musi rozstrzygnąć sam dla siebie, jak dalece ma sięgnąć swemi badaniami w tę dziedzinę. W miarę, jak oddalać się będzie od ośrodka swej fortecy i im bardziej brać będzie pod uwagę rzeczywiste warunki życia i motywy działania, których, choćby w pewnej mierze, nie można uchwycić zapomocą metod naukowych, — w miarę tego zmniejszać się będzie coraz bardziej pewność jego wywodów. Gdy zajmuje się dużo temi warunkami i motywami, których nie można ująć we wzór określony, wówczas musi zrezygnować z wszelkiej pomocy innych myślicieli, zarówno swego kraju, jak obcych, zarówno współczesnych, jak i dawnych; musi oprzeć się głównie na własnych instynktach i przypuszczeniach; i musi wypowiadać się z tą ostrożnością, jaka konieczna jest, gdy chodzi o sądy indywidualne. Lecz jeżeli, zbaczając daleko w mniej znane i mniej poznawalne regjony badań społecznych, prowadzi swą pracę starannie i sumiennie, z całą świadomością granic jej możliwości, to odda nauce duże usługi [1]).

DODATEK D [2])

ROZUMOWANIE ABSTRAKCYJNE W EKONOMICE

§ 1. Indukcja, wspomagana przez analizę i dedukcję, zestawia odpowiednie rodzaje faktów, porządkuje je, analizuje i wyprowadza z nich ogólne twierdzenia, czyli prawa. Następnie zkolei dedukcja zaczyna grać główną rolę: zestawia jedne uogólnienia z innemi, próbuje wznieść się ku nowym i szerszym uogólnieniom, czyli prawom, a następnie znowu przyzywa do pracy indukcję, której głównem zadaniem jest teraz zebrać, przesiać i uporządkować w ten sposób te fakty, iżby potwierdzały i „sprawdzały" nowe prawo.

Oczywista to rzecz, że w ekonomice niema miejsca na długie łań-

[1]) Podobnie, jak naśladowcy Michała Anioła odtwarzali tylko jego błędy, tak i dziś Carlyle, Ruskin i Morris znajdują chętnych naśladowców, którym brak tych subtelnych inspiracyj i intuicyj, jakie właściwe były ich wzorom.

[2]) Porównać ks. I, rozdz. III.

cuchy rozumowania dedukcyjnego: to też żaden ekonomista, nawet Ricardo, nie próbował tworzyć takich łańcuchów. Na pierwszy rzut oka może się wydawać, że o czemś wręcz przeciwnem świadczy częste operowanie w badaniach ekonomicznych wzorami matematycznemi. Przy bliższem w rzecz wejrzeniu okazuje się jednak, że jest to tylko pozór,— wyjąwszy, być może, przypadek, gdy czysty matematyk bierze założenia ekonomiczne za podstawę swych operacyj matematycznych. Tutaj matematykowi chodzi o to, by wykazać, co mogą osiągnąć metody matematyczne, pod warunkiem, że odpowiedni do traktowania matematycznego materjał dostarczy ekonomika. Matematyk nie bierze technicznej odpowiedzialności za materjał, a często wręcz nie zdaje sobie nawet sprawy z tego, jak nieodpowiedni jest ten materjał do tego, by go poddawać działaniu potężnego aparatu matematycznego. Lecz wyszkolenie matematyczne jest pomocne, gdy chodzi o umiejętność władania językiem ścisłym i wyprecyzowanym i o jasne ujmowanie pewnych ogólnych związków i pewnych krótkich przebiegów rozumowania ekonomicznego; rzeczy te można ująć w mowie potocznej, lecz trudno tu zachować równą ostrość konturów rozumowania. Lecz co ważniejsza, umiejętność operowania problemami fizycznemi przy pomocy metod matematycznych daje umiejętność ujmowania wzajemnych zależności pomiędzy zmianami ekonomicznemi, jakiej nie można zdobyć na żadnej innej drodze. Zastosowanie bezpośrednie rozumowania matematycznego w szukaniu praw ekonomicznych, przeprowadzone przez mistrzów matematyków, oddało ostatnio wielkie usługi, gdy chodzi o badanie statystycznych przeciętnych, obliczanie prawdopodobieństw i mierzenie stopnia zgodności pomiędzy połączonemi korelacją tablicami statystycznemi.

§ 2. Zamknąwszy oczy na rzeczywistość, możemy zbudować gmach z czystego kryształu wyobraźni, który rzucać będzie ubocznie światło na realne problemy; gmach taki mógłby być interesujący dla istot, które nie miałyby żadnych problematów ekonomicznych, podobnych do naszych problemów. Takie dygresje dla zabawy często w nieoczekiwany sposób poddają myśl płodną: są dobrem ćwiczeniem dla umysłu i, jak się zdaje, mogą być tylko pożyteczne, o ile jasno rozumiany jest ich cel.

Tak, naprzykład, twierdzenie, że dominujące stanowisko pieniądza w ekonomice wynika raczej z tego, iż jest on miarą motywów, niż z tego, że jest celem dążeń, można poprzeć, wskazując na to, że niemal wyłączne używanie pieniądza jako miary motywów jest, że tak powiem, rzeczą przypadku, i to przypadku, któremu podobnych nie znajdziemy nigdzie poza naszym światem. Gdy chcemy skłonić kogoś do tego, aby

zrobił coś dla nas, ofiarowujemy mu zazwyczaj pieniądze. Prawda, że moglibyśmy odwołać się do jego szlachetności lub do jego poczucia obowiązku; lecz to byłoby raczej ożywianiem i rozbudzaniem ukrytych motywów, już istniejących w duszy, niż tworzeniem nowych motywów. Jeżeli mamy stworzyć nowy motyw, to zastanawiamy się zazwyczaj, za jaką sumę pieniężną dany człowiek będzie gotów podjąć daną czynność. Czasem, to prawda, wdzięczność, poczucie honoru, potrzeba wyróżnienia społecznego, wystarcza jako pobudka do działania i może się stać nowym motywem, — szczególniej wówczas, gdy wyróżnienie krystalizuje się w jakiejś określonej formie zewnętrznej, naprzykład, w tytule, czy w orderze. Takie odznaczenia są stosunkowo rzadkie; i nie mogłyby służyć jako miara zwykłych motywów, które rządzą ludźmi w działaniu codziennem. Lecz za zasługi polityczne najczęściej nagrodą są właśnie takie zaszczytne odznaczenia: to też nawykliśmy do tego, ażeby za miarę zasług uważać te odznaczenia, a nie pieniądze. Mówimy, naprzykład, że *A* otrzymał słuszną nagrodę za swe poświęcenia dla partji czy dla państwa w postaci tytułu szlachcica; że natomiast dla *B* byłaby to nagroda zbyt skromna i dlatego dano mu tytuł barona.

Być może, że są światy, gdzie nie słyszano nigdy o prywatnem władaniu rzeczami materjalnemi, czyli bogactwem, jak to się mówi potocznie; gdzie natomiast jako nagrodę za każdy czyn, podjęty dla dobra bliźniego, wymierza się odznaczenia publiczne według szczegółowo stopniowanej skali. Gdyby te odznaczenia można było przenosić z jednej osoby na drugą bez interwencji autorytetu zewnętrznego, to mogłyby być miarą równie wygodną i ścisłą siły motywów, jak dla nas pieniądz. W takim świecie mógłby powstać traktat o ekonomice zupełnie podobny do obecnego dzieła, jakkolwiek bardzo mało mówiłoby się tam o rzeczach materjalnych, a żadnej wzmianki nie byłoby o pieniądzu.

Może się wydać, że wszystko to jest rzeczą zgoła oczywistą, lecz w rzeczywistości tak nie jest. W umysłach ludzkich powstało bowiem błędne skojarzenie pomiędzy mierzeniem motywów, które przeważa w ekonomice, a wyłącznem braniem pod uwagę dóbr materjalnych z pominięciem innych, wyższych przedmiot pożądania. Miara, potrzebna dla celów ekonomiki, musi zadośćczynić jedynie dwom warunkom: musi być określona dokładnie i przenośna. Wygodną praktycznie jest rzeczą, jeśli przyjmie formę materjalną; lecz nie jest to rzecz dla tej miary istotna.

§ 3. Operowanie abstrakcjami jest rzeczą pożyteczną, jeśli je ograniczymy w sposób należny. Niektórzy autorzy ekonomiczni, zarówno angielscy, jak obcy, nie doceniali wielu stron ludzkiego charak-

teru, które mają znaczenie istotne dla ekonomiki; i dobrze zasłużyli się dla tej nauki ekonomiści niemieccy, kładąc nacisk właśnie na te strony. Lecz mylili się, przypuszczając, że założyciele ekonomiki angielskiej przeoczyli ten czynnik życia gospodarczego. Leży to w zwyczaju angielskim, że autorzy pozostawiają wiele domyślności i zdrowemu rozsądkowi czytelnika; w tym przypadku zamilczenie posunięto zbyt daleko, co doprowadziło do tego, że często błędnie są rozumiani autorzy angielscy, zarówno w samej Anglji, jak zagranicą. Wskutek tego ludzie przypuszczali, że założenia ekonomiki są węższe i że pozostają w mniej ścisłym kontakcie z rzeczywistemi warunkami życia, niż to jest rzeczywiście.

Tak, naprzykład, podkreślano z naciskiem twierdzenie Milla, iż „ekonomja polityczna rozważa człowieka tak, jak gdyby zajmował się wyłącznie zdobywaniem i spożywaniem bogactwa“ [1]). Zapomina się przytem, że Mill mówi tu o abstrakcyjnem traktowaniu zagadnień ekonomicznych, o którem myślał on kiedyś istotnie, lecz którego nie zrealizował, wolał bowiem pisać o „ekonomice politycznej i pewnych jej zastosowaniach do filozofji społecznej“. Zapomina się również o tem, że dalej Mill mówi, co następuje: „Niema, być może, w życiu człowieka działania, na które nie miałby wpływu pośredniego, czy bezpośredniego, żaden inny impuls, prócz pożądania bogactw“. Zapomina się też, że, traktując o zagadnieniach ekonomicznych, Mill stale brał pod uwagę różne motywy poza dążeniem do bogactwa [2]). Jego rozważania, dotyczące motywów ekonomicznych, stoją jednak niżej, zarówno co do treści, jak i co do metody, od badań współczesnych mu uczonych niemieckich, a szczególniej Hermanna. Pouczający wywód, stwierdzający, że przyjemności, których nie można kupić, ani wymierzyć, ulegają zmianom w różnych czasach i wzrastają z postępem cywilizacji, można znaleźć w Knies'a *Politische Oekonomie* [3]); czytelnik angielski zaś znajdzie odnośne rozważania w Syme'a *Outlines of an Industrial Science*.

Dobrze będzie podać tutaj główne tematy analizy motywów ekonomicznych [4]), jaką Wagner przeprowadza w trzeciem wydaniu swego monumentalnego traktatu. Dzieli on motywy na egoistyczne i altruistyczne. Pierwszych jest cztery. Pierwszym i najbardziej stałym motywem jest dążenie do własnej korzyści ekonomicznej i obawa przed brakiem. Drugie miejsce zajmuje obawa kary i nadzieja nagrody.

[1]) *Essays*, str. 138 i *Logic*, ks. VI, rozdz. IX, § 3.
[2]) Porównać powyżej Dodatek B, § 7.
[3]) III, 3.
[4]) Motive im wirtschaftlichen Handeln.

Trzecią grupę stanowi poczucie honoru i dążenie do społecznego wyróżnienia, wraz z potrzebą aprobaty moralnej ze strony innych ludzi, oraz z obawą kompromitacji i pogardy. Najmniej egoistycznym motywem jest potrzeba zajęcia, znajdowanie przyjemności w działaniu i znajdowanie przyjemności w samem dziele. Altruistycznym motywem jest „siła motoryczna" wewnętrznego nakazu działania moralnego, nacisk, jaki wywiera poczucie obowiązku, i obawa wewnętrznej dezaprobaty, to znaczy obawa przed wyrzutami sumienia. W czystej swej formie motyw ten jest „imperatywem kategorycznym", za którym idzie człowiek dlatego, że w duszy swej czuje nakaz, aby postąpić tak, a nie inaczej, i czuje jednocześnie, że nakaz ten jest słuszny... Spełnienie tego nakazu zazwyczaj łączy się bez wątpienia z uczuciem przyjemności, niespełnienie — z uczuciem przykrości. Otóż może być tak i jest tak często, że uczucia te, działając tak silnie, jak imperatyw kategoryczny, a nawet silniej może, pobudzają nas do takiego czy innego działania lub zaniechania. O ile tak jest, to i ten motyw ma w sobie element egoistyczny, lub co najmniej ma egoistyczną otoczkę".

DODATEK E [1])

DEFINICJA KAPITAŁU

§ 1. Zauważyliśmy powyżej [2]), że ekonomiści nie mają żadnego wyboru i muszą iść za ustalonym zwyczajem, co się tyczy używania terminu „kapitał" w codziennem życiu gospodarczem, to znaczy, co się tyczy kapitału przedsiębiorczego. Ujemne strony takiego sposobu używania tego terminu są bardzo znaczne i widoczne. Tak, naprzykład, zmusza to nas do tego, żeby uważać za kapitał jachty, należące do wytwórcy jachtów, a jednocześnie, żeby nie uważać za kapitał jego powozu. Wyobraźmy sobie tedy, że najął on powóz na rok, a następnie, zamiast odnawiać kontrakt, sprzedał jacht fabrykantowi powozów, który go był dotychczas dzierżawił: otóż, jeżeli pierwszy kupił powóz na własny użytek, to wynik będzie taki, że całkowity zasób kapitału w kraju zmniejszy się o jeden jacht i o jeden powóz. I stanie się tak, jakkolwiek żadna rzecz nie ulegnie zniszczeniu i jakkolwiek będą nadal istniały te same produkty oszczędzania, które zkolei same są czynnikiem wytwarzającym taką samą sumę korzyści dla jednostek

[1]) Patrz powyżej, str. 78-9.
[2]) Księga II, rozdział VI.

i społeczeństwa, jak poprzednio, a być może nawet większą niż. poprzednio.

Nie możemy również wykorzystać tutaj tej koncepcji, wedle której kapitał różni się od innych form bogactwa tem, że w większym stopniu posiada moc zatrudniania pracy. W rzeczywistości bowiem, gdy jachty i powozy znajdują się w rękach swych wytwórców i składników, to znaczy wówczas, gdy są uważane za kapitał, dają one mniej zatrudnienia pracy marynarzom i stangretom, niż wówczas, gdy znajdują się w rękach prywatnych i nie są uważane za kapitał. Zatrudnienie rąk pracy nie zwiększyłoby się, lecz raczej zmniejszyło, gdyby prywatną kuchnię (gdzie żadna rzecz nie jest uważana za kapitał) zastąpiły zawodowe jadłodajnie i piekarnie (gdzie wszystkie urządzenia uważane są za kapitał). Pod zawodowym przedsiębiorcą pracownicy będą mieli więcej swobody osobistej, lecz niemal z pewnością będą mieli mniej wygód i, w stosunku do wykonywanej pracy, mniejsze płace zarobkowe, niż w mniej surowym regime'ie na służbie u prywatnego pracowadcy.

Te strony ujemne przeoczano zazwyczaj; wiele przytem złożyło się przyczyn na to, że upowszechnił się właśnie ten sposób używania terminu „kapitał". Jedną z tych przyczyn jest to, że stosunki pomiędzy prywatnymi pracodawcami a pracownikami rzadko się bierze pod uwagę w posunięciach strategicznych i taktycznych, gdy chodzi o konflikty pomiędzy pracodawcami i pracownikami, czyli, jak się mówi pospolicie, pomiędzy kapitałem i pracą. Zwracał na to uwagę Karol Marks i jego uczniowie. Od tego wyraźnie uzależniali swą definicję kapitału; twierdzili, że tylko to jest kapitałem, co jest środkiem produkcji, należącym do jakiejś jednej osoby lub do grupy osób, i co jest używane do wytwarzania dóbr dla innych ludzi, naogół biorąc, przy pomocy pracy najemnej; przytem tylko to, co jest używane w ten sposób, iż właściciel ma możność wyzyskiwania i łupienia pracowników.

Po drugie, ten sposób używania terminu „kapitał" jest wygodny, gdy chodzi o rynek pieniężny, lub o rynek pracy. Kapitał przedsiębiorczy pozostaje zazwyczaj w związku z kredytem. Nikt nie waha się pożyczyć pieniędzy w tym celu, aby zwiększyć rozporządzalny kapitał przedsiębiorczy, jeżeli widzi możliwość dobrego wykorzystania tego kapitału. Łatwiej można otrzymać taką pożyczkę na warunkach prawnie ustalonych, zastawiając własny kapitał przedsiębiorczy, niż zastawiając prywatne meble lub powóz. Wreszcie każdy człowiek skrupulatnie prowadzi rachunki, dotyczące kapitału przedsiębiorczego. Liczy się z obniżeniem jego wartości i stara się utrzymać nienaruszony swój kapitał. Rzecz prosta, człowiek, który wynajmuje powóz na rok, może go

kupić za sumę otrzymaną ze sprzedaży akcyj kolejowych, które dają znacznie niższy procent, niż cena rocznego najmu. Jeżeli będzie on kapitalizował różnicę pomiędzy ceną najmu a dochodem z akcyj, póki nie zniszczy się powóz, to suma skapitalizowana będzie wystarczała na kupno nowego powozu. Tak więc całkowity jego kapitał zwiększy się przez zamianę akcyj na powóz. Lecz możliwe jest również, że nabywca powozu nie będzie kapitalizował tej różnicy: a tymczasem, póki powóz był własnością fabrykanta, ten ostatni troszczył się o to, aby amortyzować wartość powozu.

§ 2. Przejdźmy teraz do definicji kapitału ze społecznego punktu widzenia. Wskazywałem już powyżej, że jedynem, ściśle logicznem stanowiskiem jest to, które zajęła większość pisarzy, reprezentujących matematyczny punkt widzenia w ekonomice; pisarze ci uważają terminy „kapitał społeczny" i „bogactwo społeczne" za terminy o równym zakresie, jakkolwiek to pozbawia ich użytecznego terminu. Lecz bez względu na to, jaką definicję pisarz bierze za punkt wyjścia, znajduje on później, że różne elementy, które ta definicja obejmuje, wchodzą różnemi drogami w sferę zagadnień, które on musi kolejno traktować. Jeżeli tedy jego definicja miała uroszczenie do ścisłości, to będzie teraz zmuszony uzupełnić ją wyjaśnieniem, jakie znaczenie każdy poszczególny element kapitału ma dla rozważanej w danej chwili sprawy; i wyjaśnienie to w istotnej swej treści będzie bardzo podobne do wyjaśnień, jakie dadzą inni pisarze. Istnieje więc ostatecznie ogólna zbieżność poglądów; i czytelnicy dochodzą do tej samej niemal konkluzji, bez względu na to, jaką drogę wskaże im pisarz. Będzie to tylko wymagało pewnego wysiłku, ażeby doszukać się zgodności w tej istotnej treści pojęcia, która tkwi pod różnicami formy i wyrażenia słownego. Rozbieżność tedy punktów wyjścia okazuje się mniejszem złem, niż być się zdawała.

Dalej, mimo tych różnic w wyrażeniu słownem, istnieje ciągłość, co się tyczy ogólnego charakteru definicyj kapitału, jakie podają ekonomiści różnych czasów i różnych krajów. Prawda, że jedne definicje położyły większy nacisk na „produkcyjność" kapitału, inne zaś na jego „prospektywność"; prawda też, że żaden z tych terminów nie jest zupełnie ścisły i nie wyznacza niezmiennej i niewzruszonej linji podziału. Lecz, jakkolwiek braki te są bardzo szkodliwe dla ścisłości klasyfikacji, są one rzeczą drugorzędnego znaczenia. Rzeczy, powstających w związku z działaniem i czynem człowieka, nie można rozklasyfikować ściśle na podstawie żadnej zasady naukowej. Można sporządzić dokładny spis tych rzeczy i rozdzielić je na określone klasy, o ile to potrzebne dla urzędnika policyjnego lub celnego; lecz spisy takie dają,

oczywista, ugrupowanie sztuczne. Winniśmy się troszczyć o zachowanie nie litery tradycji ekonomicznej, lecz jej ducha. Jak zaznaczaliśmy w końcu księgi II [1]), żaden inteligentny pisarz nie pominął w swych rozważaniach bądź to prospektywności, bądź to produktywności kapitału; lecz jedni szerzej rozwodzili się o pierwszej, a inni o drugiej stronie kapitału; w obu przypadkach zaś zachodziła trudność przeprowadzenia wyraźnej linji granicznej.

Spójrzmy teraz na kapitał, jako na zasób rzeczy, który jest wynikiem ludzkich wysiłków i poświęceń, zmierzających głównie ku zabezpieczeniu korzyści raczej przyszłych, niż teraźniejszych. Samo pojęcie jest określone i ścisłe, lecz nie prowadzi do precyzyjnej klasyfikacji; podobnie pojęcie długości jest ścisłe i określone, a przecież nie daje nam podstawy do rozróżniania ścisłego długich murów od krótkich, o ile nie ustanowimy jakiejś umownej reguły. Człowiek dziki ujawnia pewną prospektywność, gdy zbiera gałęzie na to, aby zrobić schronisko nocne; większą prospektywność ujawnia wtedy, gdy robi namiot z drągów i skór; a jeszcze większą, gdy buduje chatę z drzewa; wreszcie jeszcze większą ujawnia człowiek cywilizowany, gdy chaty drewniane zastępuje przez domy murowane. Linję, dzielącą rzeczy, w których produkcji ujawnia się silna chęć zabezpieczenia przyszłości, od rzeczy, produkowanych dla teraźniejszości, można przeprowadzić gdziekolwiek bądź: lecz będzie ona sztuczna i niestała. Ci, którzy takiej linji szukali, znaleźli się na równi pochyłej i nie osiągnęli stałej podstawy, póki do kapitału nie zaliczyli wszelkiego nagromadzonego bogactwa.

Ten wynik logiczny widziało wielu ekonomistów francuskich, którzy, idąc drogą wytkniętą przez fizjokratów, używali terminu „kapitał" mniej więcej w tem znaczeniu, w jakiem Adam Smith i jego bezpośredni następcy używali wyrazu „zasób" *(stock)*, obejmując nim wszelkie nagromadzone bogactwo *(valeurs accumulées)*, to znaczy wszelką zwyżkę produkcji nad konsumcją. W ostatnich latach ujawnili oni zdecydowaną tendencję do używania terminu „kapitał" w węższem, angielskiem jego znaczeniu; lecz jednocześnie pośród najgłębszych myślicieli Anglji i Niemiec istnieje poważny ruch w kierunku dawnego, szerszego, francuskiego sposobu używania tego terminu. Szczególniej widoczna jest ta tendencja u pisarzy, którzy, podobnie jak fizjokraci, mają skłonność do matematycznych metod myślenia; pośród nich najwybitniejsi są Hermann, Jevons, Walras, Pareto i Fisher. W pismach profesora Fisher'a znajdujemy mistrzowskie wywody, peł-

[1]) Rozdz. IV.

ne płodnych sugestyj, w obronie szerszego znaczenia terminu „kapitał". Z abstrakcyjnego i matematycznego punktu widzenia wywodom jego nic się nie da zarzucić. Jedynie, jak się zdaje, zbyt mało liczy się z tem, że w realistycznych roztrząsaniach należy koniecznie brać pod uwagę potoczne zwyczaje języka rynkowego; zdaje się też zapominać o przestrodze Bagehot'a, który powiada, że nie należy „wyrażać różnorakich myśli o rzeczach złożonych zapomocą ubogiego słownika terminów, utartych w życiu potocznem" [1]).

§ 3. Większość prób ścisłego określenia kapitału kładła, zarówno w Anglji, jak w innych krajach, główny nacisk na produkcyjność kapitału, a stosunkowo mało uwzględniała jego prospektywność. Autorzy tych określeń uważali kapitał społeczny za środek nabywania dóbr *(Erwerbskapital)* lub za zasób rzeczy, niezbędnych do produkcji *(Produktionsmittel Vorrat)*. To ogólne pojęcie różni autorzy traktowali w różny sposób.

Zgodnie ze starszemi tradycjami angielskiemi kapitał stanowią te rzeczy, które *pomagają* pracy, lub ją *wspierają* w produkcji; lub, jak to powiedziano niedawno, kapitał stanowią te rzeczy, bez których nie możnaby prowadzić produkcji z równą wydajnością, lecz które nie są darmemi darami natury. Z tego to punktu widzenia dokonano rozróżnienia, o którem już wspominaliśmy, pomiędzy kapitałem konsumcyjnym, a kapitałem pomocniczym.

Ten pogląd na kapitał nasunęły sprawy rynku pracy; lecz pogląd ten nigdy nie był zupełnie konsekwentny. Albowiem to znaczenie terminu „kapitał" przyjęto w tym celu, aby „kapitał" mógł obejmować wszystko, co pracodawcy bezpośrednio lub pośrednio dostarczają swym pracownikom jako zapłatę za pracę (kapitał ten nazywają też *kapita-*

---

[1]) Porównać powyżej przypisek na str. 48.

Hermann powiada *(Staatswirtschaftliche Untersuchungen*, rozdz. III i V), że kapitał składa się z dóbr, „które są źródłem zadowolenia trwałem i posiadającem wartość wymienną". Walras *(Eléments d'Economie Politique*, str. 197) określa kapitał jako „bogactwo społeczne wszelkiego rodzaju, nie podlegające zupełnie konsumcji, lub podlegające bardzo wolno; to znaczy bogactwo, które może być użyte więcej, niż raz: naprzykład dom, mebel."

Knies definjuje kapitał jako istniejący zasób dóbr „gotowy do tego, aby można było go użyć dla zaspokojenia popytu w przyszłości." Profesor Nicholson powiada: „droga myślowa, wskazana przez Adama Smitha, po której Knies poszedł dalej, prowadzi, jak widzimy, do następującego wyniku: kapitał jest bogactwem odłożonem dla zaspokojenia, bezpośredniego lub pośredniego, przyszłych potrzeb." Cały ten zwrot, a szczególniej słowa „bogactwo odłożone" zdaje się nie być dostatecznie określony; autor zdaje się tu raczej unikać trudności zagadnienia, niż je przezwyciężać.

tem płatniczym). Jednocześnie termin ten miał nie obejmować rzeczy potrzebnych do własnego użytku pracodawcy, lub do użytku inżynierów, architektów i innych specjalistów. Gdyby ten sposób używania terminu miał być konsekwentny, należałoby nim objąć rzeczy niezbędne dla wydajności wszystkich klas ludzi pracujących, a wyłączyć z jego zakresu wszelkie rzeczy zbytkowne, zarówno będące w posiadaniu klasy robotniczej, jak i w posiadaniu innych klas pracujących. Gdyby jednak tak daleko posunąć konsekwencję logiczną, termin ten grałby rolę mniej wydatną w dyskusji, dotyczącej stosunku pracodawców i pracowników [1]).

W innych krajach, a szczególniej w Niemczech i w Austrji, istniała pewna tendencja do ograniczenia terminu „kapitał" (z punktu widzenia społecznego) do oznaczania kapitału pomocniczego lub instrumentalnego. Zwolennicy tego poglądu utrzymują, że dla jasnego ujmowania kontrastu pomiędzy produkcją, a konsumcją, żadnej rzeczy, która wchodzi bezpośrednio w zakres konsumcji, nie należy uważać za środek produkcji. Nie widzimy jednak żadnej dobrej racji, dla której jednej i tej samej rzeczy nie możnaby rozważać z tych dwóch stanowisk [2]).

---

[1]) Oto najgłówniejsze z pośród definicyj kapitału, podanych przez uczniów Adama Smitha. Ricardo powiada: „kapitał jest to ta część bogactwa danego kraju, która jest używana przy produkcji i która składa się z artykułów spożywczych, ubrania, narzędzi, surowców, maszyn i t. p. rzeczy, niezbędnych do tego, aby uczynić pracę wydajną." — Malthus powiada: „kapitał jest to ta część zasobów danego kraju, której używa się, mając na widoku korzyść, którą ma dać produkcja i rozdział bogactwa". — Senior powiada: „kapitał jest to bogactwo, będące wynikiem ludzkiej pracy i mające zastosowanie w produkcji i przy rozdziale bogactwa." — John Stuart Mill powiada: „kapitał to czyni dla produkcji, iż dostarcza schroniska, ochrony, narzędzi i materjałów, których wymaga praca, iż żywi i w inny sposób podtrzymuje egzystencję pracowników w czasie procesu produkcji. Wszelkie rzeczy, przeznaczone dla tego celu, są kapitałem." Będziemy musieli powrócić do tego pojęcia kapitału w związku z tak zwaną doktryną funduszu zarobkowego.

Jak to zauważył Held, praktyczne zagadnienia, które były na pierwszym planie na samym początku XIX wieku, nasuwały takie mniej więcej pojęcia kapitału. Ludziom chodziło bardzo o to, aby zaakcentować, iż dobrobyt klas pracujących zależy od zaopatrzenia uprzedniego w środki, dające możność wyżywienia i zatrudnienia; dalej chodziło o to, aby położyć nacisk na to, iż niebezpieczne są próby sztucznego stwarzania terenu pracy zapomocą dziwacznego Systemu Protekcyjnego i Prawa o biednych *(Poor law).* Pogląd Held'a rozwinął z dużą przenikliwością w sugestyjnej i interesującej pracy Cannan, *Production and Distribution* (1776—1843); pewne wypowiedzi dawnych ekonomistów dadzą się jednak, jak się zdaje, interpretować inaczej i bardziej racjonalnie, niż to czyni Cannan.

[2]) Dowód odnośny i doskonałe roztrząsanie trudności, związanych z całą tą sprawą, daje Wagner: *Grundlegung,* str. 315—16.

Zwolennicy przytoczonego poglądu twierdzą dalej, że te rzeczy, które oddają człowiekowi usługi nie bezpośrednio, lecz pośrednio, dzięki roli, jaką grają w przygotowywaniu innych rzeczy na użytek człowieka, tworzą zwartą w sobie grupę, ponieważ wartość ich jest zależna od wartości rzeczy, do których produkowania są pomocne. Byłoby to bardzo korzystne, gdyby dla tej grupy rzeczy istniała nazwa oddzielna. Rzecz to jednak wątpliwa, czy „kapitał" jest dobrą dla niej nazwą, wątpliwa również, czy grupa ta istotnie jest tak zwarta, jak się to na pierwszy rzut oka wydaje.

Możemy, naprzykład, tak zdefinjować dobra instrumentalne, aby obejmowały tramwaje i inne rzeczy, które zawdzięczają swą wartość osobistym usługom, jakie oddają; lub też możemy iść za przykładem dawnego sposobu używania zwrotu „praca produkcyjna" i położyć nacisk na to, że właściwie należy raczej uważać za dobra instrumentalne tylko te rzeczy, których działanie wciela się bezpośrednio w wytwory materjalne. Pierwsza definicja daje temu terminowi znaczenie dość bliskie tego znaczenia, któreśmy omawiali w ostatnim dziale, i ma tę samą ujemną stronę — nieokreśloność. Druga jest cokolwiek bardziej określona, lecz zdaje się przeprowadzać sztucznie rozróżnienie tam, gdzie natura nie przeprowadziła żadnego, a zarazem zdaje się być tak niedogodna dla celów naukowych, jak dawne definicje pracy produkcyjnej [1]).

[1]) Porównać ks. II, rozdz. IV, § 1 i 5. Myśl o związku pomiędzy produkcyjnością kapitału a popytem nań, oraz o związku pomiędzy jego prospektywnością a podażą istniała *implicite* już dawno w umysłach ludzkich. Przesłaniały ją tylko inne rozważania, które po większej części, jak się dziś zdaje, były oparte na nieporozumieniach. Jedni pisarze kładli większy nacisk na podaż, inni — na popyt; lecz różnica pomiędzy ich poglądami ograniczała się niemal wyłącznie do tej różnicy akcentu. Ci, którzy kładli nacisk na produkcyjność kapitału, nie zapominali o tem, że człowiek niechętnie oszczędza i poświęca teraźniejszość dla przyszłości. Z drugiej strony zaś ci, których myśl zajęta była głównie naturą i rozciągłością poświęcenia, tkwiącego *implicite* w takiem odkładaniu spożycia na później, uważali za oczywiste takie fakty, jak to, iż zasób narzędzi wytwórczych zwiększa znacznie możność zaspokajania potrzeb. Krótko mówiąc, niema żadnej racji do tego, aby uważać, że przedstawienie naiwnych „teoryj produkcyjności", teoryj „użytkowości", dotyczących kapitału i procentu i t. p., jakie dał Böhm-Bawerk, sami dawniejsi pisarze przyjęliby jako zupełnie wierny i dokładny obraz ich stanowisk. Jemu samemu również, jak się zdaje, nie udało się znaleźć definicji jasnej i zgodnej wewnętrznie. Mówi on, że „kapitał społeczny jest to grupa produktów, przeznaczonych do tego, aby służyć dalszej produkcji, lub, krótko, grupa wytworów pośrednich." Formalnie wyklucza on (ks. I, rozdz. VI) „domy mieszkalne i inne rodzaje budynków, takich, które służą bezpośrednio dla rozrywki i nauczania". Chcąc być konsekwentnym, winien był wykluczyć hotele, tramwaje, statki pasażerskie, po-

Stąd konkluzja następująca. Z oderwanego punktu widzenia definicja francuska, której bronią prof. Fisher i inni, nie ma współzawodniczek. Odzież, zupełnie tak samo, jak budynek, jest produktem nagromadzonych wysiłków przeszłych i poświęceń, zmierzających do tego, aby zapewnić człowiekowi zaspokojenie potrzeb przyszłych; każda z tych rzeczy daje bezpośrednią ochronę od złej pogody. Jeżeli szukamy definicji, któraby zapewniła realistycznej ekonomice styczność z rynkiem, to musimy brać skrupulatnie w rachubę cały zasób tych rzeczy, które uważane są za kapitał na rynku i które nie podpadają pod nazwę wytworów „pośrednich". W przypadku wątpliwym należy obrać tę drogę, która najbardziej zgodna jest z tradycją. Takie były rozważania, które doprowadziły do przyjęcia podwójnej definicji kapitału, jaką podaliśmy powyżej, ze stanowiska obrotu potocznego i ze stanowiska społecznego.

Dodatek F

O WYMIANIE

Rozważmy przypadek, gdy wymiana odbywa się pomiędzy dwiema jednostkami. Przypuśćmy, że *A* ma koszyk jabłek, a *B* koszyk orzechów. *A* potrzebuje pewnej ilości orzechów, *B* pewnej ilości jabłek. Zadowolenie, jakie osiągnąłby *B* z posiadania jednego jabłka, niechaj będzie równoważne zadowoleniu, jakie straci, wyzbywając się dwunastu orzechów; zadowolenie zaś, jakie *A* osiągnąłby z posiadania trzech orzechów, niechaj będzie równe temu, jakieby stracił, wyzbywając się jednego jabłka. Wymiana zacznie się gdzieś pomiędzy temi dwiema ilościami; lecz przy wymianie dalszych ilości każde jabłko, którego wyzbywa się *A*, zwiększa dla niego graniczną użyteczność jabłek i zmniejszy jego gotowość wyzbycia się następnych jabłek. Każdy zaś otrzymany przezeń orzech obniży użyteczność graniczną dla niego orzechów i zmniejszy jego pragnienie zdobycia dalszych ilości. Odwrotnie rzecz się będzie miała z *B*. Wreszcie przyjdzie moment, że *A* nie będzie już pragnął orzechów bardziej, niż *B*, i nie będzie już gotów dać za nie wię-

ciągi i t. p., a nawet, być może, instalacje, dostarczające światło elektryczne dla mieszkań prywatnych. Lecz takie ograniczenia pozbawiłyby, jak się zdaje, pojęcie kapitału wszelkiego interesu praktycznego. Zdaje się, że racje skłaniające do tego, aby wyłączać teatr, włączając wóz tramwajowy, skłaniałyby jednocześnie do włączenia maszyn przędzalniczych do użytku domowego, a do wyłączenia maszyn, wyrabiających koronki.

cej jabłek, niż *B;* a wówczas wymiana ustanie, ponieważ warunki, jakie gotów jest postawić jeden z kontrahentów, będą niekorzystne dla drugiego. Do tej chwili wymiana zwiększała zadowolenie po obu stronach; od tej chwili nadal tak już być nie może. Równowaga została osiągnięta; w rzeczywistości jednak nie jest to równowaga istotna, lecz równowaga przypadkowa.

Istnieje jednak przy wymianie takie ustosunkowanie wymienianych dóbr, iż można je z pewną słusznością nazwać stosunkiem prawdziwej równowagi; skoro bowiem raz zostanie ustalony, to będzie zachowany w ciągu całej tranzakcji. Jest rzeczą jasną, że gdyby w ciągu całej tranzakcji dawano bardzo wiele orzechów za jedno jabłko, to *B* gotów byłby wymienić tylko bardzo nieznaczną ilość orzechów; gdyby zaś dawano bardzo niewiele orzechów, to *A* nie byłby skłonny do wymiany dużej ilości jabłek. Musi istnieć jakieś ustosunkowanie pośrednie, przy którem obaj gotowi byliby prowadzić wymianę w jednakowych rozmiarach. Przypuśćmy, że takim stosunkiem jest sześć orzechów za jedno jabłko i że *A* gotów jest dać osiem jabłek za 48 orzechów, *B* zaś gotów jest przyjąć 8 jabłek za 48 orzechów. Przypuśćmy, dalej, że *A* nie chce dać dziewiątego jabłka za dalsze 6 orzechów, *B* zaś nie chce dać 6 orzechów za dziewiąte jabłko. Będzie to równowaga rzeczywista; niema jednak racji przypuszczać, aby można ją osiągnąć w praktyce.

Załóżmy, naprzykład, warunki następujące: *A* miał w koszu początkowo 20 jabłek, a *B* w swoim koszu 100 orzechów; *A* na początku wywołał w *B* przeświadczenie, iż niewiele mu chodzi o orzechy; w ten sposób udało mu się wymienić 4 jabłka za 40 orzechów, później znowu dwa jabłka za 17 orzechów, a później jeszcze 1 jabłko za 8 orzechów. Przypuśćmy, że obecnie została osiągnięta równowaga, i że dalsza wymiana nie przedstawiałaby korzyści dla obu stron. *A* ma 65 orzechów i nie chce dać nowego jabłka za dalsze 8 orzechów; *B* zaś, mając już tylko 35 orzechów, ceni je wysoko i nie chce dać aż 8 orzechów za jedno nowe jabłko.

Jeżeli natomiast *B* wykazał większy spryt, to, być może, skłonił *A* do tego, iż ten dał mu 6 jabłek za 15 orzechów, a następnie znowu dwa jabłka za 7 orzechów. Teraz *A* oddał już 8 jabłek i otrzymał 22 orzechy; gdyby na początku wymieniano 6 orzechów za jedno jabłko i gdyby *A* otrzymał 48 orzechów za swoje 8 jabłek, to nie oddałby nowego jabłka nawet za 7 orzechów; mając jednak tak mało orzechów, pragnie on bardzo zdobyć więcej i gotów jest dać dalsze dwa jabłka wzamian za 8 orzechów, a następnie jeszcze dalsze dwa za 9, wreszcie jeszcze jedno za 5 orzechów. Przypuśćmy, że teraz znowu została osiągnięta równowaga: *B* mając 13 jabłek i 56 orzechów, nie chce dać więcej, niż 5 orze-

chów za jabłko, *A* zaś nie chce oddać jednego z pośród swoich niewielu pozostałych jabłek za mniej, niż za 6 orzechów za jabłko.

W obu tych przypadkach wymiana do chwili osiągnięcia równowagi zwiększałaby zadowolenie obu stron; dalsza wymiana musiałaby zmniejszyć zadowolenie przynajmniej jednej ze stron. W obu przypadkach zostałby osiągnięty stosunek równowagi, lecz byłaby to równowaga przypadkowa.

Przypuśćmy teraz, że 100 ludzi jest w podobnem położeniu, jak był *A*, że każdy z nich posiada 20 jabłek i że tak samo pragnie nabycia orzechów, jak *A;* z drugiej strony zaś, że jest również 100 ludzi w podobnej sytuacji, jak był poprzednio *B*. Największy spryt w wymianie okaże prawdopodobnie pewna część ludzi z grupy *A*, oraz pewna część grupy *B;* bez względu na to, czy w ciągu tranzakcji istniała możność swobodnego porozumiewania się, czy też nie, stosunek wymienianych dóbr przeciętnie nie różnił się prawdopodobnie wiele od stosunku 6 orzechów za jedno jabłko, jaki ustalił się przy wymianie pomiędzy dwiema osobami. Lecz niemniej prawdopodobieństwo, że wszystkie poszczególne tranzakcje będą się trzymały tak dokładnie tego stosunku, nie byłoby tu tak wielkie, jak na rynku zbożowym. Byłoby to zupełnie możliwe, że ludzie z grupy *A* dokonaliby wymiany na warunkach naogół korzystniejszych, niż ludzie grupy *B*, tak iż po pewnym czasie wymienionoby, powiedzmy, 6500 orzechów na 700 jabłek; a wówczas ludzie z grupy *A*, mając tak wiele orzechów, mogliby nie chcieć wymieniać, w dalszym ciągu inaczej, jak w stosunku co najmniej 8 orzechów za jedno jabłko, ludzie zaś z grupy *B*, mając już tylko przeciętnie po 35 orzechów na osobę, mogliby nie chcieć pozbywać się ich w dalszym ciągu w tym stosunku. Z drugiej strony jest również rzeczą możliwą, że ludzie z grupy *B* dokonali wymiany na warunkach korzystniejszych, niż ludzie z grupy *A*, z takim wynikiem, że po pewnym czasie zdobyli, powiedzmy, 1300 jabłek za 4400 orzechów. Ludzie z grupy *B*, mając 1300 jabłek i 5600 orzechów, mogliby nie chcieć dać więcej, niż 5 orzechów za jedno jabłko; ludzie z grupy *A* zaś, mając już tylko przeciętnie po 7 jabłek na osobę, mogliby nie chcieć wymieniać w tym stosunku. W jednym przypadku równowaga nastąpiłaby przy stosunku 8 orzechów za jedno jabłko, w drugim zaś przy stosunku 5 orzechów za jedno jabłko. W obu przypadkach zostałaby osiągnięta jakaś równowaga, lecz nie byłaby to równowaga istotna.

Ta nieokreśloność stosunku wymienianych dóbr, przy którym zostaje osiągnięta równowaga, pozostaje w pośredniej zależności od tego, że tutaj jeden towar wymienia się na drugi, nie zaś sprzedaje za pieniądze. Ponieważ pieniądz jest ogólnym środkiem nabywczym, przeto

jest duże prawdopodobieństwo, że znajdzie się wielu kontrahentów, którzy mogą z korzyścią dla siebie szukać lub ofiarować duże ilości tego środka; to zaś wyrównywa i utrwala warunki rynku. Gdzie natomiast przeważa wymiana, tam zachodzi prawdopodobieństwo, że jabłka wymienione zostaną w jednym przypadku na orzechy, w innym na ryby, w innym jeszcze na strzały i t. d. Tutaj niema tych wpływów uniformizujących, jakie istnieją na rynku, gdzie pieniądz jest środkiem nabywczym; tutaj musimy uważać użyteczność graniczną wszystkich dóbr za zmienną. Gdyby jednak hodowla orzechów była głównem zajęciem okręgu, w którym dokonywa się wymiana, i gdyby obie strony, dokonywające wymiany, miały duży zasób orzechów, a tylko grupa *A* miała jabłka, wówczas wymiana kilku garści orzechów nie zmieniałaby w sposób widoczny wielkości tego zasobu i nie zmieniałaby wartości granicznej orzechów. W tym przypadku tranzakcje wymiany w istocie swej byłyby podobne do kupna sprzedaży na zwykłym rynku zbożowym.

Przypuśćmy, że jeden *A*, mający dwadzieścia jabłek, przeprowadza tranzakcję z jednym *B*. Niechaj, powiedzmy, *A* gotów będzie sprzedać 5 jabłek za 15 orzechów, szóste jabłko za 4 orzechy, siódme za 5, ósme za 6, dziewiąte za 7 orzechów i t. d. Przytem użyteczność graniczna orzechów niechaj dla niego będzie zawsze ta sama, tak iż z równą gotowością sprzedaje ósme jabłko za sześć orzechów (i dalsze podobnie, jak powyżej), niezależnie od tego, czy w poprzednich tranzakcjach wymieniał dla siebie korzystnie, czy też nie. Jednocześnie przypuśćmy, że *B* gotów jest zapłacić raczej 50 orzechów za pierwsze 5 jabłek, niż się bez nich obejść, 9 orzechów za szóste, 7 za siódme, 6 za ósme, a tylko 5 za dziewiąte; przypuśćmy przytem, że użyteczność graniczna orzechów jest dla niego stała, tak iż gotów jest dać właśnie sześć orzechów za ósme jabłko, bez względu na to, po jakiej cenie kupił poprzednie jabłka. W tym przypadku tranzakcja *musi* zakończyć się wymianą ośmiu jabłek, przyczem ósme jabłko zostaje oddane za sześć orzechów. Gdyby jednak *A* zrobił początkowo wymianę na warunkach dla siebie korzystniejszych, to mógłby osiągnąć 50 lub 60 orzechów za pierwsze siedem jabłek; gdyby zaś początkowa wymiana była korzystniejsza dla *B*, mógłby on otrzymać pierwsze siedem jabłek za 40 do 30 orzechów. To odpowiada przypadkowi, gdy na rynku zbożowym, o którym mówiliśmy w tekście, około 700 ćwierci byłoby sprzedane przy końcowej cenie 36 szylingów; jeżeli jednak na samym początku sprzedawcy dokonali tranzakcyj bardzo dla siebie korzystnych, to ogólna cena, zapłacona za zboże, może być znacznie większa, niż 36 szylingów $\times$ 700; jeżeli zaś pierwsze tranzakcje byłyby bardzo korzystne dla nabywców, to ogólna cena

byłaby znacznie mniejsza, niż 36 szyl. × 700. (Porównać Notę Matematyczną XII *bis*).

Dodatek G[1])

NAKŁADANIE PODATKÓW LOKALNYCH. PEWNE MYŚLI, DOTYCZĄCE POLITYKI PODATKOWEJ

§ 1. Widzieliśmy[2]), że obciążenie nowym podatkiem lokalnym od druków różniłoby się od obciążenia podatkiem ogólno-państwowym głównie pod tym względem, iż wywołałoby emigrację poza granice podatku lokalnego te działy miejscowego przemysłu drukarskiego, które bez trudności mogą wyemigrować. Ci klijenci, którzy potrzebują druków, wykonanych na miejscu, musieliby płacić za nie wyższe ceny. Zecerzy opuszczaliby okrąg opodatkowany dotąd, pókiby nie została się liczba, która mogłaby znaleźć zatrudnienie na miejscu przy mniej więcej tych samych płacach, jak poprzednio; niektórzy zaś funkcjonarjusze drukarń przenieśliby się do innych gałęzi przemysłu. Nałożenie ogólnych podatków lokalnych na własność nieruchomą pociąga za sobą w pewnych kierunkach odmienne skutki. Możliwość migracji poza granice okręgu opodatkowanego jest bardzo ważnym czynnikiem tutaj, podobnie jak wówczas, gdy chodzi o opodatkowanie lokalne druków. Lecz nawet jeszcze większe, być może, znaczenie ma to, iż znaczna część podatków lokalnych zostaje zużytkowana w sposób, który prowadzi bezpośrednio do podniesienia komfortu życiowego tych ludzi, którzy właśnie rezydują lub pracują w danej miejscowości i którzy w innych warunkach wywędrowaliby z niej. Tu potrzebne są dwa terminy techniczne. *Uciążliwemi* podatkami są takie podatki, które nie dają wzamian żadnej korzyści ludziom, którzy je płacą. Przypadkiem krańcowym są podatki, przeznaczone na pokrycie procentów od pożyczki, którą zaciągnęły władze municypalne na przedsięwzięcie, które się nie udało i zostało poniechane. Bardziej typowym przypadkiem jest podatek na pomoc dla biednych, pobierany głównie od ludzi zamożnych. Podatki uciążliwe wywołują, oczywista, wśród ludzi, których obciążają, tendencję do wywędrowania z danego okręgu.

Z drugiej strony *dobroczynnemi*, lub opłacającemi się podatkami są te, które przeznaczone są na pokrycie kosztów oświetlenia, kanaliza-

[1]) Porównać tom I, stronicę 432 i tom II, 151.

[2]) Powyżej w księdze V, rozdziale IX. Ten dodatek jest w znacznej mierze oparty na memorjale, o którym tam wspominam.

cji i na inne podobne cele; takie, które umożliwiają dostarczenie podatnikom pewnych rzeczy niezbędnych do życia, oraz rzeczy wygody i zbytku, których władze miejscowe mogą dostarczyć taniej, niżby to było możliwe w inny sposób. Jeżeli administracja podatkowa jest umiejętna i uczciwa, to podatki takie mogą dać czystą korzyść tym, którzy je płacą, i zwiększenie tych podatków może przyciągnąć i ludność i przemysł, zamiast odstraszać. Oczywista, dany podatek może być uciążliwy dla jednej klasy, a dobroczynny dla innej. Wysoki podatek, przeznaczony na utrzymanie dobrych szkół średnich i początkowych, może przyciągnąć rzemieślników, natomiast odstraszyć ludzi zamożnych. „Świadczenia, które w przeważającej mierze mają charakter narodowy, są naogół uciążliwe"; natomiast „świadczenia, które w przeważnej mierze mają charakter lokalny, dają, naogół biorąc, podatnikowi korzyść bezpośrednią i specjalną, mniej lub więcej współmierną z poniesionym ciężarem" [1].

Lecz termin „płatnik podatku" należy różnie interpretować, zależnie od różnych rodzajów wydatków lokalnych. Podatki, przeznaczone na dostarczanie wody, są korzystne dla tych, którzy zajmują domy i mieszkania; natomiast podatki, przeznaczone na dokonanie trwałych ulepszeń, dają im wzamian, rzecz oczywista, tylko część korzyści: większa część przypada na dłuższą metę właścicielowi gruntu.

Ten, kto dom lub grunt dzierżawi, uważa naogół, że podatki, które płaci, tworzą jedną całość wraz z czynszem; lecz bierze on również w rachubę te przyjemności życiowe, które mu zapewnia korzystne dla niego wydatkowanie podatków lokalnych: to znaczy, że *ceteris paribus* ma on tendencję do tego, iżby wybierać okręgi, w których łączna suma czynszów i podatków uciążliwych jest mała. Lecz wielką trudność przedstawia ustalenie, w jakim stopniu migracja ludności zależy w rzeczywistości od tego rozważania. Migracji tej w mniejszym prawdopodobnie stopniu staje na przeszkodzie ignorancja i obojętność, niż się to zazwyczaj przypuszcza. Natomiast w większej mierze stają specjalne wymagania poszczególnych jednostek. Niskie podatki w Devonshire nie przyciągną tam ludzi, którzy wolą życie Londynu; pewne zaś grupy robotników fabrycznych w rzeczywistości mają małą możność wyboru miejsca zamieszkania. Ta możność wyboru zmniejsza się tem bardziej, gdy weźmiemy pod uwagę więzy osobiste i ekonomiczne, oraz koszt i kłopot, związany z przeprowadzką. Gdyby, naprzykład, koszt przeniesienia się stanowił równoważnik czynszu dzierżawnego za dwa lata, to przeniesienie się dałoby stratę, o ile korzyść, zapewniona przez podatki

[1] *Final Report of Royal Commission on Local Taxation*, 1901, stronica 12.

lokalne, nie wynosiłaby 2 szylingi od funta w przeciągu lat trzydziestu. Gdy więc człowiek przenosi się z miejsca na miejsce dla jakiegokolwiek powodu, to prawdopodobnie w pełni uwzględnia w swoich rozważaniach obecne i możliwe w przyszłości podatki w różnych okręgach, w których ze względu na swój cel specjalny mógłby zamieszkać.

Gotowość migracji w warstwie robotniczej jest pod pewnemi względami większa, niż w warstwie ludzi zamożnych; lecz, gdy łączy się wpływ obciążenia różnemi podatkami, to wynik ogólny czasem jest pomyślny dla mieszkańca (dzierżawcy), i opóźnia obciążenie go nowym ciężarem. Fabrykant często w równej mierze zależy od obliczeń, jakie robią sobie w sprawach podatkowych jego robotnicy, jak i od własnych rozważań w tej sprawie: i jakkolwiek wysokie podatki wchodziły w skład tego zespołu czynników, które sprawiły, że pewna część fabrykantów wyemigrowała z wielkich miast, to jednak wątpliwą jest rzeczą, czy przy ekonomicznej administracji podatkowej podatki te miałyby znaczny i silny wpływ w tym kierunku; większość bowiem nowych wydatków, które są pokrywane z poborów podatkowych, przy uczciwej i umiejętnej gospodarce znacznie zwiększa udogodnienia lokalne i zmniejsza lokalne niewygody dla ludności robotniczej, jeśli nie dla samego fabrykanta. Co więcej, jakkolwiek oczywiste dowody wskazują, że dzierżawcy starannie rozważają obecny ciężar podatków lokalnych i prawdopodobny ciężar w bezpośredniej przyszłości, to jednak nie mogą zbyt daleko sięgać w przyszłość i rzadko próbują to czynić [1]).

Analiza obciążenia podatkami, którą podajemy, dotyczy ogólnych tendencyj raczej, niż faktów szczegółowych. Czynniki, które sprawiają, że tendencyj tych nie można brać za podstawę przewidywań, są tu podobne do tych czynników, które uniemożliwiają zastosowanie dedukcji matematycznej do przewidywanego przebiegu kuli na pokładzie okrętu, który wznosi się i opada na falach morza. Gdyby okręt zachował jedno nachylenie, możnaby obliczyć ruch kuli; lecz nim jakakolwiek tendencja będzie miała czas wytworzyć skutek widzialny, przestaje już istnieć, a jaka tendencja zamiast niej zacznie działać, tego przewidzieć nie można. Podobnie rzecz się ma z tendencjami ogólnemi, dotyczącemi przerzucania ciężaru podatkowego, które to tendencje raz na zawsze opisali ekonomiści mniej więcej przed wiekiem; niemniej, względny ciężar podatków uciążliwych często zmienia się w różnych miejscach tak szybko, że nim jakaś tendencja zdoła się ujawnić wyraźnie, już

[1]) Znaczny materjał w tej sprawie dostarczyła komisja wspomniana przed chwilą.

działanie jej zostaje zahamowane, a może nawet powstanie skutek wręcz przeciwny dzięki zmianom, których obliczyć zgóry niepodobna.

§ 2. Widzieliśmy już, że renta gruntowa, którą człowiek, budujący dom, jest gotów zapłacić za jakiś plac, zależy od tego, jak on ocenia wartość dodatkową, którą dane położenie placu da wzniesionym na tym placu budynkom. Przed zawarciem umowy dzierżawnej jego kapitał własny oraz kapitał, który na ten cel pożyczył, jest „wolny" i wyraża się w pewnej sumie pieniężnej. Przewidywany dochód z danej inwestycji wyraża się również w tej chwili w mierze pieniężnej. Jedną stronę jego rachunków stanowić będą wydatki na budowanie; drugą zaś stronę nadwyżka wartości rentowej budynku wraz z placem, na którym stoi budynek, nad rentą gruntową, którą gotów jest zapłacić za plac. Ustala on (być może, zgruba i raczej instynktownie, niż drogą określonych rachunków arytmetycznych) obecną, zdyskontowaną wartość tej nadwyżki za przeciąg czasu, powiedzmy, dziewięćdziesięciu dziewięciu lat jego dzierżawy. Ostatecznie bierze on dzierżawę, jeżeli widzi, że osiągnie dobry zysk graniczny i jeżeli w danej chwili nie będzie miał innego lepszego sposobu ulokowania swego kapitału [1]).

Używa on całej swojej umiejętności, aby plac i dom (lub inne budynki), które stawia na danym placu, były stale w odpowiedni sposób przystosowane do siebie. O ile się to mu udaje, renta z posiadłości w każdej chwili przyszłej jest sumą wartości sytuacyjnej, obliczonej w stosunku rocznym, i tak samo obliczonej wartości budynku. Według jego oczekiwań renta ta winna mu dawać pełne zyski od jego nakładu (włączając w to ubezpieczenie od ryzyka, wysokiego w tej dziedzinie). Ta druga część renty nazywa się zazwyczaj, jakkolwiek niezupełnie właściwie, roczną wartością budynku, lub rentą budowlaną z domu.

Z upływem czasu może ulec zmianie siła nabywcza pieniądza; prawdopodobnie dany plac będzie teraz odpowiedni dla innego rodzaju domów; zmieni się też z pewnością i ulepszy technika budowlana. Wskutek tego całkowita wartość roczna danej posiadłości w dacie późniejszej składa się z jej rocznej wartości sytuacyjnej oraz z zysków od kosztów wybudowania domu, który daje wygody równie pożądane w tej późniejszej chwili, jak dom istniejący. Lecz wszystko to pod jednym nader ważnym warunkiem, iż ogólny charakter domu pozostał

[1]) Księga V, rozdział XI, § 3 i 8. Naogół człowiek, który wznosi budowlę, ogląda się za możliwością sprzedania swej dzierżawy znacznie przed upływem jej terminu. Cena, którą spodziewa się osiągnąć, jest (zdyskontowaną) nadwyżką wartości rentowej danej własności ponad rentę gruntową za lata pozostałe: dlatego też istotna treść jego obliczeń jest niemal ta sama, jaka byłaby wówczas, gdyby miał zamiar utrzymać daną posiadłość w swoich własnych rękach.

odpowiedni w stosunku do jego położenia: jeżeli warunek ten jest niespełniony, to nie można nic dokładnie ustalić co do tego, jaki jest stosunek pomiędzy wartością całkowitą, wartością sytuacyjną i wartością budowlaną. Jeśli, naprzykład, dom towarowy, lub dom mieszkalny zupełnie innego typu byłby tu potrzebny, ażeby wyzyskać wszystkie dane placu i jego sytuacji, to wartość całkowita danej posiadłości, takiej, jaka ona jest rzeczywiście, może być nawet mniejsza, niż sama jej wartość sytuacyjna. Wartość sytuacyjna bowiem nie może się w pełni rozwinąć, póki nie zostaną zwalone istniejące budynki i zastąpione nowemi. Przytem wartość starego materjału w tych budynkach może być mniejsza, niż koszt rozbiórki, o ile weźmiemy pod uwagę trudność pracy i stratę czasu.

§ 3. Gdy będzie chodziło o dwa budynki, jednakowo dogodne pod innemi względami, to wynajemca zapłaci za ten budynek, który ma lepszą sytuację, roczną sumę czynszu równoważną korzyściom specjalnym, które daje ten budynek: nie będzie się natomiast zastanawiał nad tem, jaka część tej sumy będzie stanowiła rentę, a jaka pójdzie na podatki. To też istnieje tendencja do tego, iż *uciążliwe* podatki od wartości sytuacyjnej obciążają rentę, jaką otrzymuje właściciel; należy je tedy odliczać, o ile można je przewidzieć, od renty gruntowej, którą ten, kto stawia budynek, lub ktokolwiek inny, gotów jest zapłacić, jako czynsz za grunt. Podatki lokalne natomiast o charakterze korzystnym płaci, na dłuższą metę, wynajemca i nie są one dla niego realnym ciężarem. Warunek „na dłuższą metę" jest tu istotny: tak naprzykład, podatki, pobierane na pokrycie procentów i amortyzację pożyczki, zaciągniętej na inwestycje miejskie, które przez pewien czas będą psuły drogi publiczne, nie dając jeszcze żadnych skutków dodatnich, będą uciążliwe dla wynajemcy, jeżeli je płaci. Gdy chodzi o zupełną sprawiedliwość, to podatek taki powinien być odliczony od czynszu, który on płaci; gdy bowiem skutki danego ulepszenia przejawią się w całej pełni, a w szczególności, gdy dług zaciągnięty zostanie całkowicie zamortyzowany, tak iż nie będzie już pobierany odpowiedni podatek, wówczas właściciel danej posiadłości zbierać będzie korzyści z uciążliwego podatku, który musiał był płacić za niego wynajemca, czy dzierżawca [1]).

[1]) Wywód ten opiera się na założeniu, że ziemia podlega opodatkowaniu w tym samym stosunku, bez względu na to, na jaki użytek jest wzięta. Gdy chodzi o podatki nadzwyczajne na jakiś specjalny użytek, to można zastosować rozważania, przeprowadzone w księdze V, rozdziale X, § 6. Gdyby ziemia, wzięta pod uprawę rolną, była wyjęta z pod opodatkowania, wówczas dzierżawca domu, lub fabryki, znajdujących się na wsi, uniknąłby tej części podatku od wartości sytuacyjnej, która pobierana jest od różnicy pomiędzy wartością ziemi na cele budowlane i wartością

§ 4. Podatki od wartości budowlanej mają różne założenia. Jeżeli są jednakowe dla całego kraju, to nie zmieniają korzyści specjalnych, jakie daje sytuacja uprzywilejowana i specjalnie dogodna; to też nie zmniejszają, przynajmniej bezpośrednio, gotowości tego, kto na tych placach buduje, do płacenia wysokiej renty gruntowej za place dobrze położone. Jeżeli zaś podatki te są tak ciężkie, iż w istotny sposób zmniejszają wielkość zabudowanych terenów, to znacznie obniżą wartość wszelkich gruntów, znajdujących się pod budynkami: i specjalna wartość sytuacyjna zmniejszy się wraz z innemi. Lecz wpływ podatków w tym kierunku jest tak mały, że nie popełnimy wielkiego błędu, mówiąc, iż jednolite podatki od wartości budowlanej nie spadają na właściciela gruntu. Człowiek, który stawia budynek, o ile wogóle przewiduje takie podatki, przystosowuje do nich swoje plany: wznosi tylko takie budynki, których koszt pozwala mu wynająć dany budynek za sumę, która mu da zysk normalny (przyczem wynajemca będzie płacił podatki). Oczywista, może się on przerachować; lecz na dłuższą metę ludzie, którzy stawiają budynki, wzięci, jako klasa, podobnie jak inne klasy zdolnych ludzi interesów, przeciętnie dobrze robią swoje obliczenia. I na dłuższą metę podatki jednolite obciążają wynajemcę, lub, ostatecznie, klijenta wynajemcy, jeżeli ten używa budynku dla celów handlowych, czy przemysłowych i jeżeli jego współzawodnicy podlegają podobnemu opodatkowaniu.

Sprawa przedstawia się zupełnie inaczej, gdy chodzi o specjalne wysokie uciążliwe podatki lokalne od wartości budowlanej: przytem tutaj ujawnia się szczególniej dobitnie różnica pomiędzy obciążeniem podatkami ogólnopaństwowemi a obciążeniem podatkami lokalnemi własności nieruchomej. Wydatki korzystne i opłacające się z poborów podatkowych, które przyczyniają się do podniesienia poziomu życia więcej, niż o równoważnik ich kosztu, nie odstraszają wynajemcy: tę część tych podatków, która jest pobierana od wartości budowlanej, płaci wynajemca, lecz nie jest to dla niego ciężar istotny, jak to już widzieliśmy, gdy chodziło o podatki korzystne od wartości sytuacyjnej.

Natomiast ta część podatków od wartości budowlanej, która jest uciążliwa i o którą podatek w jednej miejscowości przewyższa podobne podatki w innej, ta część *nie* obciąża głównie wynajemców. Wszelki wyjątkowy ciężar podatkowy przyczyni się do tego, że wynajemcy będą opuszczali sferę opodatkowania w takiej liczbie, iż zmniejszy się popyt

---

rolną. Rzecz taka mogłaby w pewnej mierze zwiększyć koncentrację ludności w miastach i w ten sposób zdjąć pewną część ciężaru z właścicieli placów w mieście; lecz to nie wpłynęłoby w sposób istotny na wartość placów w śródmieściach. Porównać poniżej § 6.

na domy i inne budynki w danej miejscowości i wreszcie ciężar tych wyjątkowych podatków spadnie na właścicieli lub dzierżawców wieczystych. Ludzie więc, którzy stawiają budynki, o ile wogóle mogą przewidzieć przyszłość, odejmują od renty gruntowej, którą gotowi są zapłacić, równoważnik tych wyjątkowych podatków uciążliwych od wartości budowlanej, oraz równoważnik podatków i opłat od wartości sytuacyjnej.

Przypadki, w których dokonywa się znacznych odliczeń tego rodzaju, nie są zbyt liczne i ważne. Trwałe bowiem nierówności w zakresie podatków uciążliwych, jakkolwiek znaczne, są dużo mniejsze, niż się to zazwyczaj mniema. I wiele tych nierówności wynika z warunków przypadkowych, których nie można łatwo przewidzieć: takich, naprzykład, jak nieumiejętność administracyjna jakiejś grupy ludzi, sprawujących lokalną władzę administracyjną. Istnieje pewien czynnik, działający w zakresie szerokim i, być może, trwale, którego działanie w przyszłości zgóry już można przewidzieć, a mianowicie tendencja klasy zamożnej do przenoszenia się z gęsto zaludnionych okręgów miejskich do przestronnych i wygodnie urządzonych miejscowości podmiejskich; wskutek tego na klasę robotniczą przypada nadmiernie wielka część obowiązków społecznych w stosunku do klasy najbiedniejszej. Lecz zło to ujawnia się dopiero wówczas, gdy czynniki ustawodawcze zostają powołane do zaradzenia złu, i rozszerzają teren opodatkowania dla pewnych celów w ten sposób, iż biedne i bogate dzielnice zostają zrównane.

Należy pamiętać, jako rzecz ważną, że wyjątkowo uciążliwe podatki od wartości budowlanej nie są tak wielkim ciężarem dla ogółu właścicieli ziemi, jak to się wydaje na pierwszy rzut oka, choć pociągają za sobą obniżenie renty sytuacyjnej i renty gruntowej od nowych dzierżaw w okręgach, w których zostają wprowadzone. Jeżeli bowiem pewne przedsięwzięcia budowlane stały się niewykonalne w danym okręgu wskutek takich podatków, to w wielu przypadkach nie zostają zaniechane zupełnie, lecz przeniesione do innych okręgów, to zaś zwiększa tam współzawodnictwo o nowe dzierżawy budowlane.

§ 5. Kogo obciąży podatek, dawno ustanowiony, to w małym stopniu zależy od tego, że się go pobiera od dzierżawcy, nie zaś od właściciela; natomiast w istotny sposób zależy od tego, jaki zachodzi stosunek pomiędzy obciążeniem wartości placu i wartości budynku. Z drugiej strony rozkład ciężaru podatkowego w ciągu pierwszych kilku lat zwiększania się podatków uciążliwych zależy w znacznym stopniu od sposobu ich pobierania. Dzierżawca ponosi większą część nowego ciężaru, niżby ponosił, gdyby część podatków była po-

bierana od właściciela, lub gdyby dzierżawca mógł odliczać część tych podatków z czynszu dzierżawnego, który płaci. To stosuje się tylko do takich okolic, które są w stadjum rozwoju; gdzie natomiast ludność się zmniejsza i gdzie zaprzestano budowania, tam podatki uciążliwe wykazują tendencję do obciążenia właścicieli. Lecz tam tarcie gospodarcze jest naogół silne.

Zdaje się być rzeczą prawdopodobną, że cały ciężar podatków uciążliwych, który spada na przedsięwzięcia przedsiębiorców budowlanych i innych posiadaczy czasowych, nie jest zbyt wielki i że wiele podatków, na które oni się uskarżali, w rzeczywistości przyczyniło się do ich wzbogacenia. Lecz zmiany podatków zwiększają cokolwiek wielkie ryzyko przemysłu budowlanego i społeczeństwo płaci z konieczności rzeczy za takie ryzyko więcej, niż właściwy jego ekwiwalent. Wszystko to wskazuje na poważne zło, które powstaje wskutek wielkich i nagłych zwyżek opodatkowania, szczególniej opodatkowania budowli, których wartość, podlegająca opodatkowaniu, jest wysoka w stosunku do czystego dochodu dzierżawcy.

Człowiek, prowadzący handel, a w szczególności właściciel sklepu, często może przerzucić część ciężaru swych podatków na klijentów, — w każdym razie wówczas, gdy handluje rzeczami, których nie można łatwo sprowadzić z odległości. Lecz podatki właściciela sklepu są znaczne bardzo w porównaniu z jego dochodami; i część podatków, które są korzystne z punktu widzenia zamożnych rezydentów, wydaje się mu uciążliwym ciężarem. Praca jego należy do tych zawodów, w których postęp gospodarczy podnosi podaż w porównaniu z popytem. Jeszcze niedawno jego dochody były sztucznie wysokie, kosztem społeczeństwa: teraz wynagrodzenie jego obniża się do poziomu, być może, bardziej sprawiedliwego; lecz on dopiero powoli godzi się z nowemi warunkami. W jego świadomości tkwi uporczywie myśl o rzeczywistej niesprawiedliwości, jakiej jest ofiarą, gdy podatki nagle podnoszą się bardzo znacznie; i w tem mylnie upatruje przyczynę, że spada na niego ciężar, który w istocie rzeczy jest uwarunkowany przyczynami, głębiej tkwiącemi. Jego poczucie niesprawiedliwości zaostrza się wskutek tego, że nie zawsze może pertraktować z właścicielem ziemi, czy domu na warunkach zupełnej równości. Nie mówiąc już bowiem o koszcie osiedlania się i o ogólnych wydatkach, związanych ze zmianą, mógłby on utracić znaczną część swej klijenteli, gdyby się przeniósł do równie nawet odpowiednich budynków, położonych cokolwiek dalej. Trzeba jednak pamiętać, że właściciele sklepów czasem przenoszą się z miejsca na miejsce, że umysł kupca jest lotny i bierze całkowicie w rachubę podatki w swych wyliczeniach; to też po upływie lat kilku przerzuca on ciężar

podatków uciążliwych na właścicieli budynku i klijentów w znacznie większym stopniu, niż jakikolwiek inny przedsiębiorca. (Tylko właściciel hotelu może iść w zawody z właścicielem sklepu).

§ 6. Ziemia, znajdująca się blisko miasta, które się rozwija, i oddana dotąd jeszcze pod uprawę rolną, może dawać bardzo małą rentę czystą i być niemniej posiadłością bardzo wartościową. Jej wartość jako kapitału obejmuje już bowiem przewidywaną przyszłą rentę gruntową; co więcej, posiadanie tej ziemi daje prawdopodobnie poza rentą pieniężną pewien dochód w postaci zadowolenia. W tym przypadku łatwo się stać może, że zostanie obciążona podatkami w zbyt małej mierze, choć nawet podatek będzie obliczony od jej całkowitej wartości rentowej; powstaje też tu pytanie, czy nie należałoby ziemi takiej opodatkowywać, obliczając jakiś odsetek od jej wartości, jako kapitału, zamiast obliczać odsetek od renty, którą daje.

Taka zasada opodatkowania przyśpieszałaby zabudowywanie terenów podmiejskich i w ten sposób przyczyniałaby się do nasycenia rynku budowlanego. Wskutek tego renty zaczęłyby wykazywać tendencję zniżkową, a przedsiębiorcy nie mogliby zawierać umów dzierżawy budowlanej na wysokich warunkach. Dalszym tego skutkiem byłoby to, że pewna część „społecznej wartości" ziemi przeszłaby w ręce szerokiego ogółu, która obecnie przypada właścicielowi gruntu, na którym stoi budynek, lub na którym według prawdopodobieństwa budynek może być postawiony. Lecz, o ile takiemu opodatkowaniu nie towarzyszyłaby energiczna akcja władz miejskich w zakresie rozplanowania przyszłego rozwoju miasta, to wynikiem jego byłby pośpieszny bezładny ruch budowlany: zostałby popełniony błąd, za który następne pokolenia zapłaciłyby dużo, tracąc wiele wartości estetycznych i higjenicznych.

Zasadę, która leży u podstawy tego sposobu opodatkowania, można stosować szerzej; i dobrze będzie powiedzieć słów parę o pewnej koncepcji krańcowej, która ostatnio zwróciła na siebie uwagę; koncepcja ta polega na tem, iżby w przyszłości podatki pobierane były głównie, a nawet wyłącznie od wartości sytuacyjnej z małem uwzględnieniem (lub bez uwzględnienia) wartości budynku. Bezpośrednim skutkiem takiego opodatkowania byłoby zwiększenie wartości niektórych posiadłości kosztem innych. W szczególności zwiększyłaby się wartość budynków wysokich i kosztownych, przytem zwiększyłoby się znacznie więcej w okręgach, w których podatki są bardzo duże, niż w okręgach, w których są małe, taki sposób opodatkowania bowiem znacznie zmniejszyłby ciężar podatkowy. Opodatkowanie takie natomiast zmniejszyłoby w okręgach, obciążonych wysokiemi podatkami, wartość ni-

skich i starych budynków, stojących na dużych placach. Po pewnym czasie ilość budynków, wzniesionych na jednostce przestrzeni, uległaby naogół zmianie, zależnie od przepisów specjalnych i od korzyści, jakie danej posiadłości daje jej położenie; dzisiaj jest to w części zależne wprost od tych korzyści, w części zaś zależne odwrotnie proporcjonalnie od wysokości podatku. Takie opodatkowanie zwiększyłoby koncentrację i podniosłoby ogólną wartość sytuacyjną w okręgach, uprzywilejowanych pod względem położenia; zwiększyłoby to jednocześnie ogólną sumę wydatków, pokrywanych z wpływów podatkowych; ponieważ zaś wydatki te obciążyłyby wartość sytuacyjną, przeto czysta wartość sytuacyjna mogłaby być bardzo niska. Czy, ogólnie biorąc, koncentracja ludności zwiększyłaby się, to trudno orzec: największy bowiem byłby ruch budowlany prawdopodobnie na przedmieściach i w miejscowościach podmiejskich, w których place nie zabudowane nie uniknęłyby już teraz wysokiego opodatkowania. Wiele zależałoby od przepisów budowlanych: koncentrację ludności możnaby znacznie zmniejszyć, wprowadzając surowy przepis, ażeby zarówno przed, jak i za każdym wysokim budynkiem znajdowała się duża przestrzeń niezabudowana [1]).

§ 7. Wspominaliśmy już o ukrytem wspólnictwie pomiędzy dzierżawcą i landlordem (właścicielem ziemi) w rolnictwie angielskiem wogóle [2]). Współzawodnictwo w mniejszym stopniu daje się odczuć w okręgach wiejskich, niż w miejskich. Lecz z drugiej strony udział właściciela ziemi w dostarczaniu kapitału produkcyjnego dla gospodarstwa rolnego jest bardziej elastyczny i podlega zmianom zależnie od nacisku, jaki stwarzają warunki. To przystosowywanie się do warunków

[1]) Tak, naprzykład, przypuśćmy, że istnieje teren, obejmujący miljon stóp kwadratowych, który ma być zabudowany szeregami równoległych budynków, mających 40 stóp wysokości i 40 stóp szerokości; przepis, ażeby przekątna prostokąta, którego dwoma bokami są ściany stojących naprzeciw siebie domów, tworzyła z niemi kąt 45 stopni, pociągnie za sobą ten skutek, iż odległość pomiędzy dwoma sąsiedniemi szeregami domów będzie tu wynosiła 40 stóp; całkowita objętość budynków, które na tym terenie zostaną postawione, wynosić będzie 20 miljonów stóp kubicznych, to znaczy 40 stóp pomnożone przez połowę całego terenu. Teraz przypuśćmy, że wysokość domów została potrojona. Jeżeli będzie obowiązywał ten sam przepis budowlany, to odległość pomiędzy sąsiedniemi szeregami domów musi wynosić 120 stóp: jeżeli przypuścimy, że nie będzie rzeczą wygodną zwiększać szerokość domów poza 40 stóp, to całkowita objętość budynków, wzniesionych na tym terenie, wynosić będzie 30 miljonów stóp kubicznych (120 razy jedna czwarta całkowitego terenu). Tak więc całkowita objętość tych budynków zwiększy się tylko o połowę, a nie potroi się, jakby to się stało, gdyby odległość pomiędzy sąsiedniemi szeregami domów została zachowana, jak poprzednio.

[2]) Księga VI, rozdział X, § 10.

zaciemnia sprawę rozkładu podatków rolnych, stąd też pochodzi twierdzenie potoczne, że fermer płaci zarówno swoją część nowych podatków, jak i część właściciela ziemi, o ile współzawodnictwo o dzierżawę ferm jest duże; że natomiast właściciel ziemi płaci cały nowy podatek, jeżeli ma podstawę do obawy, iż fermy nie znajdą dzierżawców.

Mimo wszystko ludność wiejska prawdopodobnie ponosi w mniejszym stopniu ciężar podatków uciążliwych, niż się to zazwyczaj przypuszcza. Zyskała ona na podniesieniu sprawności służby policyjnej i na zniesieniu rogatek; ma coraz większą możność udziału w korzyściach zdobytych przez miasta sąsiednie kosztem podatków, których ludność wiejska nie płaci i które naogół są znacznie wyższe, niż te, które ona płaci. O ile podatki są korzystne w chwili teraźniejszej, nie są one wyłącznie ciężarem dla czasowego posiadacza, choćby sam je musiał płacić. Podatki stanowią znaczny odsetek czystego dochodu fermera; i ciężar, który spada na niego, może być duży w tych, zresztą bardzo rzadkich, przypadkach, gdzie uciążliwe podatki wiejskie zostają znacznie zwiększone. Jakeśmy to już wskazali, podatek uciążliwy, ograniczony do jednego okręgu, prawdopodobnie obciąży znacznie więcej miejscowych właścicieli ziemi i fermerów, niż podatek ogólny, obejmujący cały kraj [1]).

§ 8. Dzieło obecne zajmuje się głównie dociekaniami naukowemi; niemniej, nie brak tu pewnych rzutów oka na zagadnienia praktyczne, które są punktem wyjścia i motywem badań ekonomicznych. W tem miejscu, gdy chodzi o podatki, zdają się być pożądane pewne rozważania z zakresu polityki ekonomicznej. Wszyscy ekonomiści bowiem zgadzają się co do tego, że ziemia w kraju o starej kulturze podobna jest pod wieloma względami do innych form bogactwa, pod innemi zaś różni się od nich: w pewnych pismach polemicznych lat ostatnich zjawiła się tendencja do usunięcia różnic na plan drugi i do niemal wyłącznego podkreślania momentów podobnych. Umiarkowana tendencja w tym kierunku mogłaby być zupełnie słuszna, gdyby punkty podobieństwa miały wybitne znaczenie w palących zagadnieniach praktycznych. Lecz w rzeczywistości jest przeciwnie. Dlatego też może być rzeczą pożyteczną, jeżeli rozważymy pewne najważniejsze zagadnienia administracji finansowej, w których główną rolę grają te cechy ziemi, jakich nie posiadają, lub przynajmniej nie posiadają w tak wielkim stopniu, inne formy bogactwa. Lecz przedewszystkiem słów kilka o rozkładzie podatków z punktu widzenia słuszności.

Gdy jakiś podatek specjalny ma jakieś specjalne przeznaczenie

[1]) Porównać powyżej, tom I, stronica 417.

i gdy w danym przypadku niema podstaw do tego, ażeby władza publiczna naruszała istniejące prawa własności (gdy, naprzykład, tworzy się rozległą sieć urządzeń nawadniających), wówczas właściciele posiadłości mogą odnieść korzyść, gdy zostaną opodatkowani według „zasady towarzystw akcyjnych", według której każdy z zainteresowanych płaci stawkę proporcjonalną do swego udziału we wspólnem przedsięwzięciu. Słuszność każdego takiego obciążenia podatkowego oceniać trzeba dla każdego przypadku zosobna, lecz z drugiej strony, gdy chodzi o ocenę, czy słuszny jest rozkład wszelkich podatków i opłat uciążliwych, to trzeba to oceniać, biorąc całe obciążenie podatkowe jako jedną całość. Niemal każda opłata uciążliwa, wzięta oddzielnie, niesłusznie ciąży zbytnio na tej, lub innej klasie; lecz nie ma to większego znaczenia, o ile nierówności obciążenia jednym podatkiem kompensuje przeciwna nierówność obciążenia innemi i jeżeli zmiany wysokości różnych podatków zachodzą współcześnie. Jeżeli ten trudny do spełnienia warunek jest zrealizowany, cały system podatkowy może być słuszny, choćby każda poszczególna część tego systemu, wzięta sama w sobie, była niesłuszna.

Po wtóre, istnieje ogólna zgoda co do tego, że system opodatkowania winien być przystosowany do dochodów zapomocą skali mniej lub więcej szybko się podnoszącej; a jeszcze lepiej jest, jeżeli system ten przystosowany jest do wydatków jednostek. Ta część bowiem dochodu człowieka, którą on zaoszczędza, zostanie raz jeszcze opodatkowana na rzecz skarbu, nim zostanie skonsumowana drogą wydatkowania. To też, gdy rozważamy fakt, że nasz obecny system podatkowy, ogólny czy lokalny, nakłada duże ciężary na domy, należy mieć w pamięci to, że kto dużo wydaje, ten ma zazwyczaj duże mieszkanie. Przytem należy, dalej, mieć na uwadze i to, że podatki, a szczególniej specjalnie stopniowane podatki od wydatków wogóle, przedstawiają wielkie techniczne trudności dla poborców podatkowych i kosztują konsumenta bezpośrednio i pośrednio znacznie więcej, niż przyczyniają się do powiększenia jego przychodu, gdy tymczasem podatki od domów są technicznie proste, ściąganie ich jest niekosztowne; uchylenie się od nich trudne, a stopniowanie łatwe [1]).

[1]) W dawnych czasach przyjmowano okna za podstawę opodatkowania domów i obciążano je wysokim podatkiem. Lecz podatek nie obciążał i nie był obliczony na to, iżby obciążać podatników jako właścicieli okien i użytkowników; był obliczony na to, iżby obciążać podatników, i rzeczywiście ich obciążał jako właścicieli i użytkowników domu. Okno jest mniej lub więcej dobrym reprezentantem domu; podobnie dom jest reprezentantem, i, być może, lepszym reprezentantem pewnej skali i pewnego poziomu wydatków domowych wogóle; to też, gdy pod

Po trzecie, wywody nasze nie stosują się do innych budynków, niż domy mieszkalne. I z tej racji może być rzeczą słuszną, ażeby opodatkowanie budynków, w których znajdują się sklepy, domy towarowe i fabryki, było niższe, niż domów mieszkalnych, szczególniej, gdy chodzi o nowe podatki; ciężar dawnych podatków został już przerzucony częściowo z czasowych posiadaczy tych budynków, w części na właścicieli gruntów, w części zaś na klijentelę sklepów, składów i fabryk. Ten proces przerzucania podatków odbywa się stale; to też nie stworzyłoby to wielkich trudności dla warstw przemysłowych i handlowych w okręgach miejskich, gdyby nałożono na nie odrazu jedną czwartą nowych podatków; część zaś, lub nawet całość pozostałych trzech czwartych dodawano do dotychczasowego ich obciążenia podatkowego stopniowo małemi dodatkami rocznemi. Być może, że podobny system będzie konieczny, jeśli wydatki miejskich samorządów lokalnych w dalszym ciągu szybko się będą zwiększały.

Rozważania te każą nam powtórzyć raz jeszcze, że zarówno w kraju o starej kulturze, jak i w krajach nowych, daleko widzący mąż stanu będzie czuł większą odpowiedzialność wobec pokoleń przyszłych, tworząc ustawy, dotyczące ziemi, niż regulując ustawodawczo sprawę innych form bogactwa; musimy też powtórzyć, że z punktu widzenia gospodarczego i moralnego ziemię zawsze i wszędzie należy uważać za rzecz swoistego rodzaju. Gdyby państwo od początku zatrzymało w swoich rękach renty właściwe, żywotność życia gospodarczego i energja w gromadzeniu bogactw mogłyby nie doznać uszczerbku, jakkolwiek w bardzo nielicznych przypadkach kolonizacja nowych krajów mogłaby się nieco opóźnić. Nie można niczego podobnego powiedzieć o dochodach, które daje własność będąca wytworem człowieka. Zastanawiając się nad słuszną repartycją wartości społecznej ziemi, trzeba koniecznie pamiętać o tem — szczególniej, wobec tego, że interesy publiczne, które tu wchodzą w grę, mają bardzo wielką doniosłość, — iż nagłe przywłaszczenie sobie przez państwo wszelkich dochodów z własności, która raz już została uznana przez nie jako własność prywatna, naruszyłoby pewność i bezpieczeństwo porządku prawnego i wstrząsnęło podstawami społeczeństwa. Środki gwałtowne i krańcowe byłyby rzeczą niesłuszną i niesprawiedliwą; i właśnie w części, choć

---

daje się opodatkowaniu domy, podatek jest i ma być podatkiem, obciążającym posiadanie na własność i używanie środków, stwarzających ogólne warunki życia, jego wygód i sytuacji społecznej. Gdyby znieść część podatku, pobieranego od domów, i gdyby powstały stąd deficyt uzupełnić przez podatki od mebli i od służby domowej, rzeczywisty ciężar podatkowy pozostałby mniej więcej bez zmiany.

niewyłącznie, dlatego, że tego rodzaju środki byłyby niezgodne z duchem życia gospodarczego, a nawet wprost szalone.

Ostrożność jest konieczna. Lecz przyczyną wysokiego poziomu wartości sytuacyjnej jest koncentracja ludności, która zagraża tem, iż zabraknie świeżego powietrza, światła i miejsca dla zabaw i że brak ten będzie tak szkodliwy, iż obniży energję i radość życia dojrzewającego pokolenia. Tak więc wielkie zyski prywatne powstają nietylko dzięki czynnikom, które mają charakter raczej społeczny, niż prywatny, lecz również kosztem jednej z głównych postaci bogactwa społecznego. Wielkich nakładów potrzeba na to, ażeby zapewnić dostateczną ilość powietrza, światła i miejsca. I najbardziej odpowiedniem źródłem, z którego nakłady te pokryć można, zdają się być właśnie te zbyt daleko idące prawa własności prywatnej, dotyczące ziemi, które powstawały niemal niepostrzeżenie za czasów, gdy król, reprezentując państwo, był jedynym *właścicielem ziemi.* Osoby prywatne były tylko *dzierżycielami ziemi,* na których ciążyło zobowiązanie pracy dla dobra publicznego: i nie mają one żadnego słusznego prawa, aby pomniejszać to dobro publiczne przez budowanie domów w zbyt bliskiej odległości jedne od drugich.

§ 9. Stąd zdają się płynąć następujące sugestje praktyczne. Co się tyczy dawnych podatków, to nagła zmiana osób opodatkowanych zdaje się nie być wskazana; natomiast podatki dodatkowe należy, o ile to tylko może okazać się wygodne, pobierać od osób, na które spadają w ostatecznej instancji; chyba, że, podobnie jak podatek dochodowy ze scheduły A, pobiera się je od dzierżawcy z tem zastrzeżeniem, iż dzierżawca potrąci je z czynszu, który płaci (tak jak to wskazuje przepis, dotyczący podatku dochodowego, scheduła A).

Takie postawienie tej sprawy ma uzasadnienie w tem, że niemal całość tej części dawnych podatków, którą pobiera się od społecznej lub sytuacyjnej wartości ziemi, ponoszą już właściciele (włączając w to dzierżawców wieczystych, o ile chodzi o podatki, które, jakkolwiek ustanowione dawno, nie były przewidywane wówczas, gdy zawiązywano umowę dzierżawy wieczystej); niemal cała część pozostała zaś tych podatków obciąża dzierżawców lub ich klijentów. Wynik ten niewieleby się zmienił, gdyby dzierżawcy wolno było odliczyć połowę, a nawet całą sumę płaconych przezeń podatków od czynszu dzierżawnego; a prawo takie tworzyłoby pewne ryzyko, że część własności zostanie przeniesiona z właścicieli na dzierżawców wieczystych, którzy, biorąc dzierżawę, liczyli się z koniecznością płacenia tych dawno ustanowionych podatków. Z drugiej strony rozłożenie nowych, dodatkowych, podatków byłoby bardzo korzystne: posiadacz czasowy czy to

fermy, czy budynków, przeznaczonych na składy lub fabrykę, czy wreszcie domu mieszkalnego, odliczałby połowę nowych podatków od tenuty dzierżawnej; ten, z którym zawierał on bezpośrednio kontrakt, odliczyłby część proporcjonalną z sumy, którą płaci kolejnemu dzierżawcy, stojącemu nad nim, i tak dalej. Przytem nowe podatki lokalne od budynków, przeznaczonych na cele przemysłowe i handlowe, możnaby nakładać, jak już mówiliśmy, początkowo nie w pełnym ich wymiarze; możnaby je później zwiększać stopniowo. Przeprowadzając rzecz w ten sposób, możnaby fermerów, właścicieli sklepów i innych przedsiębiorców uwolnić od stałej obawy przed niesprawiedliwem i przypadkowem obciążeniem podatkowem; obecnie obawa taka wynika z nagłego i nieproporcjonalnie wielkiego powiększenia ciężarów publicznych, nałożonych na poszczególne klasy społeczne.

Co się tyczy wartości sytuacyjnej, to, zdaje się, że dobrzeby było uregulować sprawę w sposób następujący: należałoby uważać, że wszelkie grunty, czy to miejskie w technicznem tego słowa znaczeniu, czy nie, posiadają specjalną wartość sytuacyjną, o ile możnaby je sprzedać bez budynków za cenę choćby nawet umiarkowanie wysoką, powiedzmy, za £ 200 za akr. Grunty takie możnaby wówczas obciążyć ogólnym podatkiem od ich wartości jako kapitału, dodatkowo zaś „podatkiem od świeżego powietrza", który władze lokalne przeznaczałyby na cele wskazane powyżej i wydatkowały pod całkowitą kontrolą centralną. Ten „podatek od świeżego powietrza" nie byłby zbyt wielkim ciężarem dla właścicieli, znaczna jego część bowiem powracałaby do właściciela w formie wyższej wartości sytuacyjnej tych placów, które pozostały. Przy istniejącym obecnie stanie rzeczy nakłady takich towarzystw prywatnych, jak Towarzystwo Stołecznych Ogrodów Publicznych, oraz znaczna część podatków, pobieranych od wartości budynków na cele inwestycyj społecznych, jest w rzeczywistości darem dla właścicieli, którzy już są zamożni.

Co się tyczy innych funduszów koniecznych dla gospodarki państwowej i samorządowej, to zarówno dla okręgów miejskich, jak i wiejskich byłoby rzeczą najlepszą prawdopodobnie, gdyby, wziąwszy pod uwagę pierwotne podatki z ziemi, fundusze te zdobywano przez obciążenie podatkami własności nieruchomej, oraz przez pewne mniejsze podatki lokalne, pozostawione do decyzji władz miejscowych. Podatek od domów niezamieszkałych możnaby znieść, o ileby nie był potrzebny dla pokrycia jakiegoś wielkiego nowego wydatku, takiego, naprzykład, jak emerytura dla starców; główne zaś podatki możnaby stopniować według tej samej skali, według której stopniuje się obecnie podatek od domów niezamieszkałych; przyczem stopniowanie to winnoby być łagod-

niejsze dla domów wielkości średniej, bardziej zaś ostre dla domów bardzo dużych. Lecz żaden dom nie powinien być wyjęty całkowicie od opodatkowania: póki bowiem człowiek zachowuje prawo głosu w sprawie nakładania i wydatkowania podatków, nie jest rzeczą bezpieczną uwalniać go całkowicie od ciężaru podatkowego. Może być natomiast i rzeczą słuszną, i rozumną, ażeby on sam lub jego dzieci otrzymały z powrotem ekwiwalent zapłaconych przezeń podatków w postaci takich korzyści, które podniosą stan zdrowia, energję fizyczną i duchową i nie wytworzą korupcji politycznej [1]).

DODATEK H [2])

OGRANICZONA WARTOŚĆ DANYCH STATYSTYCZNYCH, GDY CHODZI O ZWIĘKSZAJĄCY SIĘ PRZYCHÓD

§ 1. Wspominaliśmy już o trudnościach, które napotyka teorja równowagi, gdy chodzi o dobra, podlegające prawu zwiększania się przychodu. Te krótkie napomknienia rozwiniemy obecnie cokolwiek.

Najważniejszą rzeczą jest to, że termin „granica produkcji" pozbawiony jest znaczenia, gdy chodzi o okresy długie i o dobra, których koszt produkcji zmniejsza się w miarę stopniowego zwiększania się ilości produkcji: natomiast tendencja do zwiększania się przychodu nie istnieje naogół, gdy chodzi o krótkie okresy czasu. To też, gdy omawiamy specjalne warunki, określające wartość tych dóbr, które podlegają prawu zwiększania się przychodu, należy unikać terminu „granica". Można go używać wprawdzie dla tych dóbr, jak i dla wszelkich innych, gdy chodzi o krótkie i szybkie fluktuacje popytu, w stosunku do takich fluktuacyj bowiem produkcja tych dóbr, podobnie jak i innych, podlega prawu zmniejszania się, nie zaś zwiększania się przy-

[1]) Komisja, badająca sprawę podatków lokalnych, wiele zajmowała się ostatnio trudnością opodatkowania wartości sytuacyjnej, oraz jeszcze większą trudnością tworzenia *ad interim* zarządzeń, zapomocą których sprawiedliwie wyznaczona część (mniejsza lub większa) podatków, które na dłuższą metę mają spadać na właściciela ziemi, mogłaby być przeniesiona z posiadaczy czasowych na dzierżawców wieczystych. (Porównać szczególniej stronice 153-176 *Final Report*). Trudność określenia wysokości podatku od wartości sytuacyjnej, jakkolwiek niewątpliwie bardzo wielka, jest tego rodzaju, że może się szybko zmniejszać dzięki doświadczeniu: pierwszy tysiąc obliczeń podatku, przypadającego na poszczególnych płatników, prawdopodobnie będzie więcej uciążliwy i mniej ścisłe da wyniki, niż następne dwadzieścia tysięcy.

[2]) Porównać ks. V, rozdz. XII, 3.

chodu. Gdy chodzi natomiast o zagadnienia, w których tendencja do zwiększania się przychodu występuje jako realna siła, wówczas niema jasno określonego produktu granicznego. W takich zagadnieniach wielkości, które przyjmujemy za jednostki, muszą być większe; należy też rozważać tu raczej warunki, w jakich znajduje się firma typowa, niż jakaś dana firma indywidualna. A nadewszystko, należy rozważać koszt całego procesu produkcji, nie próbując izolować kosztów produkcji jednego jakiegoś poszczególnego dobra, naprzykład, poszczególnego karabinu, lub jednego metra sukna. Prawda, że gdy cała gałąź wytwórczości znajduje się w rękach paru gigantycznych przedsiębiorstw, żadnego z nich nie można słusznie nazwać firmą „typową". Jeżeli przedsiębiorstwa te połączą się w trust, lub stworzą zrzeszenie jeszcze bardziej ścisłe, wówczas termin „normalne koszty produkcji" przestaje mieć ścisłe znaczenie. Jak to wykażemy obszernie w innem dziele, zrzeszenie takie należy uważać na pierwszy rzut oka za monopol; i metody jego działania należy analizować według planu, przyjętego w Księdze V, w rozdziale XIV; jakkolwiek ostatnie lata wieku XIX i pierwsze XX wykazały, że nawet w takich przypadkach konkurencja ma znacznie większe znaczenie i że używanie terminu „normalny" jest mniej niewłaściwe, niż się to wydawało *a priori*.

§ 2. Powróćmy teraz do przykładu zwiększonego popytu na aneroidy, który powstał dzięki modzie pewnego rodzaju i który po pewnym czasie spowodował, że ulepszono organizację produkcji i że obniżyła się cena podaży [1]). Gdy po pewnym czasie przejdzie moda i popyt na aneroidy oprze się znowu wyłącznie na ich realnej użyteczności, cena podaży może być bądź większa, bądź mniejsza, niż normalna cena popytu na odpowiednią ilość produkcji. W pierwszym przypadku kapitał i praca będą unikały tej dziedziny wytwórczości. Z pośród tych firm, które już rozpoczęły produkcję, niektóre w dalszym ciągu będą produkowały aneroidy, jakkolwiek obecnie będą miały mniejsze zyski czyste, niż się spodziewały; inne natomiast będą starały się utorować sobie drogę w jakiejś dziedzinie wytwórczości, bardzo blisko związanej i podobnej do produkcji aneroidów, któraby przedstawiała konjunktury bardziej pomyślne, niż tamta: gdy zaś będą upadały stare firmy, nowe będą zajmowały ich miejsce w niewielu przypadkach. Skala produkcji znowu się zmniejszy i dawne położenie równowagi okaże się dość stałe wobec czynników, je naruszających.

Przejdźmy teraz do innego przypadku. Przypuśćmy, że cena podaży zwiększonej ilości produkcji, odpowiadająca długiemu okresowi cza-

[1]) Księga V, rozdział XII, § 1.

su, spadła tak znacznie, iż cena popytu pozostała wyższa od ceny podaży. W tym przypadku przedsiębiorcy, starając się przewidzieć losy firmy, która rozpoczęła już produkcję w danej dziedzinie przemysłu, rozważając szanse pomyślnego rozwoju i możliwości upadku tej firmy, dyskontując wreszcie jej przyszłe nakłady i przyszłe dochody, doszliby do przekonania, że pozycja dochodów znacznie przewyższa pozycję nakładów. Kapitał i praca szybko przypływałyby do tej dziedziny wytwórczości i produkcja mogłaby się powiększyć, być może, dziesięciokrotnie, nim cena popytu spadłaby tak znacznie, jak spadła długookresowa cena podaży, i nim ustaliłoby się położenie stałej równowagi.

Przedstawiając w rozdziale III oscylację podaży i popytu około położenia stałej równowagi, założyliśmy wprawdzie milcząco, jak się to czyni zazwyczaj, że na rynku możliwe jest tylko jedno położenie stałej równowagi: niemniej, w rzeczywistości w pewnych warunkach, które, jakkolwiek rzadkie, dadzą się pomyśleć, może być więcej, niż jedno położenie rzeczywistej równowagi podaży i popytu, przyczem każde z tych położeń jest w równej mierze zgodne z ogólnemi warunkami rynku i każde z nich, raz osiągnięte, byłoby stałe, o ileby nie zaszły jakieś głęboko sięgające zmiany warunków [1]).

---

[1]) Poza położeniami stałej równowagi istnieje, przynajmniej teoretycznie, położenie równowagi niestałej: są to linje graniczne pomiędzy dwoma położeniami równowagi stałej, rozdziały wodne, że tak rzekę, dzielące dwa zbiorniki rzeczne; cena wykazuje tendencję do odpłynięcia w jednym z kierunków.

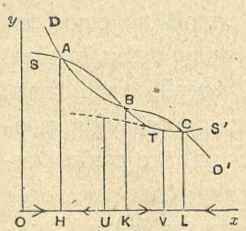


Fig. 38.

Gdy popyt i podaż znajdują się w równowadze niestałej, wówczas, jeżeli skala produkcji odchyli się choćby cokolwiek od swego położenia równowagi, to szybko zbliżać się zacznie do jednego z położeń równowagi stałej, podobnie jak jajko ustawione na jednym z jego końców przy najmniejszym wstrząsie przechyli się i ułoży w pozycji poziomej. Podobnie jak możliwą teoretycznie, lecz niemożliwą praktycznie jest rzeczą, iżby jajko trwało w swej pozycji, gdy je postawimy pionowo na jednym jego końcu, tak jest rzeczą możliwą teoretycznie, a niemożliwą praktycznie, iżby skala produkcji pozostawała trwale w położeniu równowagi niestałej.

Na figurze 38 krzywe przecinają się wielokrotnie i strzałki na osi Ox wskazują kierunek, w którym, zależnie od swego położenia, R ma tendencję poruszać się wzdłuż Ox. Wskazuje to, że, jeżeli R znajduje się w punkcie H lub w punkcie L i zostanie przesunięte choć cokolwiek w jednym z dwóch możliwych kierunków, to wówczas powróci ono, skoro tylko ustąpi działanie czynnika, naruszającego równowagę, do położenia równowagi, z którego zostało wyprowadzone; wskazuje to jednocześnie, że jeżeli R znajduje się w punkcie K i zostanie przesunięte w prawą stronę, to będzie się poruszało w prawo, nawet po chwili, gdy przestaną dzia-

§ 3. Należy jednak przyjąć, że teorja ta nie pozostaje w kontakcie z realnemi warunkami życia, o ile opiera się na założeniu, że cena popytu i cena podaży powróci do dawnego położenia, odpowiadającego danej ilości produktu, o ile normalna produkcja danego dobra się zwiększy, a następnie znowu się zmniejszy i powróci do dawnej ilości produktu [1]).

Bez względu na to, czy dane dobro podlega prawu zmniejszania się, czy też zwiększania się przychodu, zwiększenie konsumcji, wynikające ze spadku ceny, jest zawsze stopniowe [2]): a poza tem przyzwyczajenie

---

łać czynniki, naruszające równowagę, póki nie dojdzie do punktu *L*; jeżeli zaś zostanie przesunięte w lewą stronę, to będzie się poruszało w lewo, póki nie osiągnie położenia *H*, to znaczy, że *H* i *L* są punktami równowagi stałej, *K* zaś jest punktem równowagi niestałej. W ten sposób dochodzimy do następującego wyniku:

Równowaga popytu i podaży, odpowiadająca punktowi przecięcia krzywej popytu i podaży, jest stała, lub niestała, zależnie od tego, czy w bezpośredniem sąsiedztwie tego punktu na lewo od niego krzywa popytu leży powyżej, czy też poniżej krzywej podaży; lub, co na jedno wychodzi, zależnie od tego, czy w bezpośredniem sąsiedztwie tego punktu, na prawo od niego, krzywa popytu leży powyżej, czy poniżej krzywej podaży.

Widzieliśmy, że krzywa popytu jest w całym swoim przebiegu pochylona negatywnie. Stąd, gdy w bezpośredniem sąsiedztwie jakiegoś punktu przecięcia na prawo od niego, krzywa podaży leży powyżej krzywej popytu, to w prawą stronę od tego punktu zachowa swe położenie nad krzywą popytu aż do następnego punktu przecięcia: to znaczy, najbliższy punkt równowagi po prawej stronie punktu równowagi stałej musi być punktem równowagi niestałej; można dowieść w sposób podobny, że również punktem równowagi niestałej będzie najbliższy punkt przecięcia w lewą stronę. Innemi słowy w przypadkach, w których krzywe przecinają się więcej, niż raz, punkty stałej i niestałej równowagi zmieniają się kolejno.

Również ostatni punkt przecięcia, do którego dochodzimy, przesuwając się w prawą stronę, musi być punktem równowagi stałej. Gdyby bowiem ilość produkcji wzrastała bez końca, cena popytu musiałaby z konieczności spaść niemal do zera; natomiast cena, potrzebna do tego, ażeby pokryć koszt produkcji, nie spadłaby do zera. Dlatego też krzywa podaży, przedłużona dostatecznie w prawą stronę, musi wreszcie znaleźć się ponad krzywą popytu.

Pierwszy punkt przecięcia, do którego dochodzimy, przesuwając się z lewa na prawo, może być bądź punktem równowagi stałej, bądź niestałej. Jeżeli jest to punkt równowagi niestałej, wówczas fakt ten wskazuje, że produkcja danego dobra na małą skalę nie będzie się opłacała producentom; tak, iż nie może się nawet rozpocząć wogóle, póki jakieś przypadkowe zdarzenie nie wywoła czasowego dużego popytu na dane dobro lub czasowo nie obniży kosztów jego produkcji; lub wreszcie, póki jakaś firma nie zdecyduje się włożyć znaczny kapitał w przezwyciężenie początkowych trudności produkcji i rzucić na rynek dany towar po cenie, która zapewni mu szeroką rozprzedaż.

[1]) Księga V, rozdział III, § 6.

[2]) Księga III, rozdział IV, § 6.

do używania, czy spożywania danego dobra, które powstało i urobiło się, gdy cena jego była niska, nie znika nazbyt szybko, gdy cena jego znowu się zwiększa. To też, gdyby po stopniowem zwiększaniu się podaży pewne źródła podaży zostały zamknięte lub gdyby zjawił się jakiś inny czynnik, sprawiający, że dobro dane stałoby się rzadkie, wówczas wielu spożywców nie chciałoby odstąpić od swego przyzwyczajenia. Tak, naprzykład, cena bawełny w czasie wojny amerykańskiej była wyższa, niżby była, gdyby poprzednia niska cena nie uczyniła bawełny przedmiotem powszechnego użytku, zaspokajającym potrzeby, z których wiele powstało dlatego, iż cena bawełny była niska. Tak więc tabela cen popytu, odpowiadająca zwiększaniu się produkcji danego dobra, rzadko odpowiadać będzie zmniejszaniu się produkcji: naogół w drugim przypadku ceny popytu będą wyższe [1]).

Tabela cen podaży z drugiej strony mogłaby zupełnie dobrze odwzorowywać rzeczywisty spadek cen podaży jakiejś rzeczy, który ma miejsce, gdy podaż zwiększa się w danej chwili; gdyby jednak popyt się zmniejszył, lub gdyby dla jakiejś przyczyny miała się zmniejszyć podaż, to cena podaży nie powróci tą samą drogą do punktu, z którego wyszła, lecz wykreśli drogę krzywą, biegnącą poniżej. Tabela cen podaży, odpowiadająca zwiększaniu się podaży, nie będzie odpowiadała ruchowi wstecznemu i trzeba ją będzie zastąpić tabelą cen niższych. Rzecz się tak przedstawia bez względu na to, czy produkcja danego dobra podlega prawu zmniejszania się, czy zwiększania przychodu; rzecz ta jednak ma szczególną wagę w drugim przypadku, ponieważ fakt, iż produkcja podlega prawu zwiększania się przychodu, dowodzi, iż jej zwiększenie prowadzi do znacznych ulepszeń organizacji.

Gdy bowiem jakiś przypadkowy bieg zdarzeń naruszy istniejącą równowagę, wywołując znaczne zwiększenie produkcji jakiegoś dobra i pociągając w konsekwencji to, że powstaną w produkcji daleko idące oszczędności, to zdobycze te niełatwo zostaną utracone. Raz wprowadzone ulepszenia techniczne, lub udoskonalenia podziału pracy, środków transportowych, wreszcie organizacji wszelkiego rodzaju, niełatwo zostają poniechane. Kapitał i praca, raz oddane jakiejś określonej gałęzi wytwórczości, mogą wprawdzie stracić na wartości, jeżeli następuje spadek popytu na towary, które dzięki nim się produkuje; nie można ich natomiast szybko zatrudnić w innych dziedzinach wytwórczości i ich współ-

[1]) To znaczy, przy każdem zmniejszaniu się ilości zaofiarowanej na sprzedaż lewy koniec krzywej popytu należałoby prawdopodobnie podnieść, chcąc odwzorować nowe warunki popytu.

zawodnictwo będzie przez pewien czas sprawiało, że zmniejszony popyt nie wywoła zwiększenia się ceny towarów [1]).

W części z tej właśnie racji nieliczne są wypadki, w których dwa położenia stałej równowagi byłyby jednakowo możliwe w jednym momencie, i to nawet, gdyby wszystkie dane, dotyczące danego rynku, były znane kontrahentom. Jeżeli natomiast warunki jakiejś gałęzi przemysłu są tego rodzaju, że cena podaży spadłaby bardzo szybko, gdyby zwiększyła się znacznie skala produkcji, wówczas przejściowe zaburzenie równowagi, wskutek którego zwiększyła się podaż danego dobra, może wywołać bardzo znaczny spadek ceny stałej równowagi. Oczywista, wobec tego znacznie większa ilość towaru zostałaby wyprodukowana na sprzedaż po znacznie niższej cenie. Jest to zawsze możliwe tam, gdzie tabele cen popytu i podaży byłyby bardzo bliskie siebie,

---

[1]) Tak, naprzykład, kształt krzywej podaży na figurze 38 wskazuje, że, gdyby towar dany produkowano w ilości OV rocznie, to oszczędności, któreby można wprowadzić w jego produkcji, sięgałyby tak daleko, iż możnaby rozprzedawać go po cenie *TV*. Gdyby oszczędności te zostały raz zrealizowane, to kształt krzywej *SS'* przestałby prawdopodobnie odwzorowywać dokładnie warunki podaży. Koszty produkcji, powiedzmy, ilości *OU*, nie byłyby już teraz znacznie większe w porównaniu z kosztami produkcji ilości *OV*. Tak więc, ażeby krzywa mogła znowu odwzorowywać warunki podaży, trzebaby przesunąć ją niżej, tak jak to wskazuje na figurze krzywa przerywana. Profesor Bullock, (*Quaterly Journal of Economics*, sierpień 1902, stronica 508) wywodzi, że ta krzywa przerywana nie powinna podnosić się ponad punkt *T* nawet nieznacznie, lecz, że winna nachylać się na dół, tak iżby to wskazywało, że zmniejszenie produkcji obniży koszt graniczny, odsuwając od produkcji wytwórców najsłabszych, wskutek czego na przyszłość koszt graniczny będzie w większym stopniu, niż poprzednio, kosztem produkcji wytwórców bardziej kompetentnych. Taki wynik jest możliwy. Trzeba jednak pamiętać, że koszt graniczny najsłabszego wytwórcy nie decyduje o wartości, lecz tylko wskazuje siłę czynników, które rządzą wartością. O ile ekonomje produkcji na wielką skalę mają charakter wewnętrzny, to znaczy, zależą od wewnętrznej organizacji firm indywidualnych, to silniejsze firmy muszą szybko zmiatać z powierzchni życia firmy słabsze. Trwałe istnienie firm słabszych jest oczywistym dowodem, że silna firma nie może bezgranicznie zwiększać swej produkcji: w części ze względu na trudność rozszerzenia swego rynku, w części zaś dlatego, że siła firmy nie jest rzeczą trwałą. Firma, która jest silna dzisiaj, prawdopodobnie była kiedyś słaba, jako firma młoda; i znów będzie kiedyś słaba, jako firma bardzo stara. Zawsze będą istniały, jako firmy graniczne, firmy słabe z mniejszą ilością produkcji; i prawdopodobnie będą one z biegiem czasu stawały się słabsze, niżby były, gdyby skala całkowitej produkcji nie ulegała zmianie. Również ekonomje zewnętrzne będą mniejsze. Innemi słowy firma typowa będzie prawdopodobnie mniejsza, słabsza i będzie miała możność osiągnięcia mniejszych ekonomij zewnętrznych. Porównać artykuł prof. Flux'a w tym samym *Journal* za luty 1904.

gdybyśmy mogli obliczyć je na długi przeciąg czasu [1]). Jeżeli bowiem ceny podaży dla znacznie zwiększonych ilości produkcji są zaledwie cokolwiek wyższe od odpowiednich cen popytu, wówczas nieznaczne zwiększenie popytu, lub stosunkowo mała zmiana metod produkcji, lub obniżenie jej kosztu, może zbliżyć ceny podaży i popytu i stworzyć nowe położenie równowagi. Zmiana taka pod pewnemi względami podobna jest do przejścia od jednego możliwego położenia równowagi do innego możliwego alternatywnie, lecz różni się od tego ostatniego przejścia tem, że może zachodzić tylko wówczas, gdy zachodzi jakaś zmiana warunków normalnego popytu lub normalnej podaży.

To, że wyniki te są niezadowalające, jest w części zależne od niedoskonałości naszych metod analitycznych; można sobie przytem pomyśleć zupełnie dobrze, że niedoskonałość tych czynników zmniejszy się znacznie z czasem, dzięki stopniowemu udoskonaleniu naszego aparatu badań naukowych. Zrobilibyśmy wielki krok naprzód, gdybyśmy mogli przedstawić normalną cenę popytu i normalną cenę podaży, jako funkcje ilości normalnie produkowanej i czasu, dla którego ilość ta stała się normalną [2]).

§ 4. Powróćmy teraz do rozróżnienia pomiędzy wartością przeciętną i wartością normalną [3]). W niezmiennym stanie gospodarczym

---

[1]) Przypadek ten zachodzi, gdy na znacznej odległości na prawo od punktu równowagi krzywa podaży znajduje się zaledwie cokolwiek ponad krzywą popytu.

[2]) Jedna trudność wynika stąd, że czas potrzebny do tego, ażeby możliwe było zrealizowanie ekonomij, odpowiadających jednemu zwiększeniu skali produkcji, nie jest wystarczający na to, ażeby zrealizować ekonomje, odpowiadające innemu, bardziej znacznemu zwiększeniu produkcji; tak iż musimy ustalać zgóry jakiś dostatecznie długi okres czasu, który prawdopodobnie zostanie wskazany przez specjalne zagadnienie, jakie stanowić będzie w danej chwili przedmiot naszego badania, i przystosowywać cały szereg cen podaży do tego okresu czasu.

Zbliżylibyśmy się znacznie więcej do warunków realnych, gdybyśmy pozwolili sobie na wprowadzenie ilustracji bardziej złożonej. Moglibyśmy wziąć szereg krzywych, z których pierwsza odwzorowywałaby ekonomje, jakie prawdopodobnie możnaby wprowadzić dzięki każdemu zwiększeniu skali produkcji w ciągu jednego roku, z których druga czyniłaby to samo dla okresu dwuletniego, trzecia dla okresu trzyletniego, i tak dalej. Wycinając takie krzywe z kartonu i umieszczając je jedną obok drugiej, otrzymalibyśmy powierzchnię, której trzy wymiary odpowiadałyby ilości, cenie i okresowi czasu. Gdybyśmy na każdej z tych krzywych zaznaczyli punkt, odpowiadający tej ilości, która, o ile to można przewidzieć, prawdopodobnie będzie ilością normalną dla tego roku, do którego odnosi się ta krzywa, wówczas te punkty tworzyłyby krzywą na naszej powierzchni i krzywa ta byłaby mniej więcej ścisłem zobrazowaniem podaży normalnej długookresowej dla produktu, podlegającego prawu zwiększania się przychodu. Porównać artykuł Cunynghame'a w *Economic Journal* za rok 1892.

[3]) Księga V, rozdział III, § 6; rozdział V, § 4 i rozdział IX, § 6.

dochód, jaki daje każde urządzenie produkcyjne, możnaby dokładnie obliczyć naprzód, i dochód ten byłby miarą normalną wysiłków i poświęceń, potrzebnych do tego, ażeby go zrealizować.

Łączne koszty produkcji można tedy ustalić, bądź mnożąc koszty graniczne przez liczbę jednostek produkowanego dobra; bądź też dodając wszystkie rzeczywiste koszty produkcji poszczególnych części danego dobra i powiększając tę sumę o sumę wszystkich rent, osiągniętych dzięki temu, że warunki produkcji nie są jednakowe dla wszystkich producentów. Obliczywszy całokształt kosztów produkcji jednym z tych sposobów, możnaby otrzymać koszty przeciętne, dzieląc całokształt kosztów przez ilość wyprodukowaną danego dobra; wynik otrzymany byłby normalną ceną podaży bez względu na to, czy chodziłoby o okresy długie, czy krótkie.

W rzeczywistych warunkach życia termin „koszty przeciętne" produkcji może prowadzić do pewnych nieporozumień. Większość bowiem urządzeń wytwórczych, zarówno materjalnych, jak i personalnych, niezbędnych do wytworzenia danego dobra, powstała już dawno przed rozpoczęciem produkcji. Wartość tych urządzeń tedy prawdopodobnie nie jest dokładnie taka, jak ją wytwórca obliczał pierwotnie; wartość jednych będzie większa, innych mniejsza, niż przewidywano. Dochód, który urządzenia te dają w chwili obecnej, zależy od ogólnego ustosunkowania popytu i podaży na dane produkty; wartość zaś tych urządzeń obliczamy na podstawie dochodu, jaki dają. Tworząc tabelę normalnych cen podaży, która łącznie z tabelą normalnych cen popytu wyznaczy położenie równowagi dla wartości normalnej, nie możemy przyjmować za podstawę naszych obliczeń wartości tych urządzeń dla produkcji, nie popełniając błędnego koła w rozumowaniu.

Ostrzeżenie to, które ma szczególną wagę, gdy chodzi o dziedziny wytwórczości, w których istnieje tendencja do zwiększania się przychodu, można podkreślić jeszcze, przedstawiając na diagramie stosunki pomiędzy podażą i popytem, które są możliwe w niezmiennym stanie gospodarczym i tylko w tym stanie. Tutaj każda rzecz poszczególna ma pewien właściwy sobie udział w kosztach dodatkowych; i tutaj nigdy nie opłacałoby się wytwórcy przyjąć jakieś zamówienie po innej cenie, niż odpowiednik całkowitego kosztu, w którego skład wchodzić musi pewna suma, stanowiąca część kosztów, potrzebnych na to, aby firma typowa mogła wytworzyć sobie stosunki handlowe i przeprowadzić organizację zewnętrzną. Ten przykład ilustracyjny nie ma żadnej wartości pozytywnej; jest on jedynie ostrzeżeniem przed błędem możliwym w rozumowaniu abstrakcyjnem [1]).

[1]) W załączonym diagramie *SS'* nie jest rzeczywistą krzywą podaży, odpowia-

dającą realnym warunkom, w których my rzeczywiście żyjemy; lecz *SS'* posiada własności, które często przypisujemy mylnie takiej krzywej podaży. Będziemy ją nazywali *krzywą kosztów szczególnych*. Jak zazwyczaj, ilość dobra wyprodukowanego przedstawiać będziemy zapomocą odcinków, odmierzonych wzdłuż osi Ox, cenę zaś zapomocą odcinków osi *Oy*. *OH* jest ilością dobra, produkowaną w ciągu roku, a *H* jest ceną równowagi za jednostkę tego dobra. Wytwórca *OH*-tej jednostki według założenia nie znajduje się w warunkach, któreby mu dawały korzyści specjalne w stosunku do innych wytwórców; natomiast wytwórca *OM*-tej jednostki ma takie korzyści, które dają mu możność produkowania, przy nakładzie *PM*, jednostki dobra, której produkcja kosztowałaby go *AH*, gdyby nie znajdował się w warunkach, które mu dają te korzyści specjalne. Miejsce geometryczne punktów *P* jest naszą krzywą kosztów specjalnych; krzywa ta jest tego rodzaju, że jeżeli weźmiemy jakikolwiek punkt *P* na niej i poprowadzimy *PM* prostopadle do *Ox*, to *PM* będzie przedstawiało koszty specjalne produkcji, poniesione na wytworzenie *OM*-tej jednostki rozważanego dobra. *AH* — *PM* = *QP* i różnica ta stanowi nadwyżkę lub rentę producenta. Dla wygody można uszeregować producentów, których warunki dają im korzyści szczególne, nie przypadające w udziale innym producentom, w szeregu zstępującym od lewej strony ku prawej; w ten sposób krzywa *SS'* podnosi się ku górze w stronę prawą.

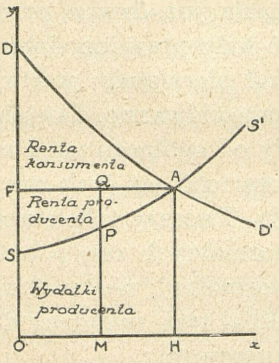


Fig. 39.

Podobnie jak w przypadku, gdy chodziło o nadwyżkę konsumenta (Księga III, rozdział VI, § 3), możemy tutaj uważać *MQ* za prostokąt o bardzo małej podstawie lub za bardzo grubą linję prostą. W miarę jak *M* zajmuje kolejno położenia wzdłuż *OH*, otrzymujemy szereg grubych odcinków prostej, które krzywa *SA* przecina na dwie części; dolna część każdego z tych odcinków przedstawia koszty produkcji jednostki danego dobra, górna część zaś wskazuje, w jakim stopniu dana jednostka produkowanego dobra przyczynia się do wytworzenia nadwyżki producenta. Zbiór dolnych odcinków tworzy powierzchnię *SOHA; powierzchnia* ta tedy reprezentuje całokształt kosztów produkcji ilości *OH*. Zbiór górnych odcinków tworzy powierzchnię *FSA*, która wobec tego przedstawia nadwyżkę lub rentę producenta w zwykłem tego terminu znaczeniu. O ile poczynimy poprawki, o których wspominaliśmy (w księdze III, rozdział VI, § 3), to *DFA* przedstawiać będzie nadwyżkę zadowolenia, jaką konsument osiąga ze spożycia ilości *OH*, ponad to quantum zadowolenia, którego wartość dla konsumenta wyraża się w sumie pieniężnej równej *OH.HA*.

Różnica pomiędzy krzywą kosztów specjalnych a krzywą normalnej podaży polega na tem, że, wykreślając pierwszą krzywą, przyjmujemy ogólne ekonomje produkcji za niezmienne dla całego rozważanego przebiegu, wyznaczając zaś drugą krzywą, założenia tego nie przyjmujemy. Krzywa kosztów specjalnych opiera się w całym jej przebiegu na założeniu, że cała produkcja równa jest *OH* i że wszyscy wytwórcy mają możność osiągnięcia ekonomij zewnętrznych i wewnętrznych, jakie odpowiadają tej skali produkcji. Jeżeli o założeniach tych będziemy dobrze pamiętali, to możemy posługiwać się tą krzywą dla zobrazowania jakiejś poszczególnej fazy każdej dziedziny wytwórczości, zarówno w rolnictwie, jak w przemyśle; krzywa tego rodzaju nie może natomiast obrazować ogólnych warunków produkcji danej dziedziny.

Te ogólne warunki obrazować może tylko krzywa normalnej podaży, na której *PM* przedstawia normalne koszty produkcji *OM*-tej jednostki przy założeniu, że ilość jednostek wyprodukowanych równa się *OM* (nie zaś jakiemuś innemu quantum, naprzykład *OH*), oraz przy założeniu, że ekonomje produkcji, zewnętrzne i wewnętrzne, jakie w danych przypadkach osiągnąć można, są temi ekonomjami, które może osiągnąć firma typowa, gdy cała produkcja wynosi quantum *OM*. Ekonomje te będą naogół mniejsze, niżby były, gdyby całokształt produkcji stanowiło quantum większe, *OH;* a zatem, wobec tego, że *M* leży na lewo od *H*, rzędna w punkcie *M* będzie dla krzywej podaży większa, niż dla jakiejś krzywej kosztów specjalnych, wyznaczonej dla tego przypadku, gdy cała produkcja wynosi quantum *OH*.

Stąd wynika, że pole *SAF*, które w naszym diagramie przedstawia całą sumę nadwyżki lub renty producenta, przedstawiałoby sumę cokolwiek mniejszą, niż całość nadwyżki, gdyby *SS'* było krzywą normalnej podaży nawet dla produkcji rolniczej, a *DD'* było krzywą normalnego popytu. Nawet bowiem w rolnictwie ogólne ekonomje produkcji zwiększają się ze zwiększeniem całej skali produkcji.

Możemy jednak uznać w jakimś przypadku, że lepiej jest pominąć ten fakt w danem poszczególnem rozważaniu; to znaczy możemy uznać, że lepiej jest przyjąć, iż *MP* przedstawia koszty produkcji tej części całego quantum produkcji, która została wytworzona w warunkach szczególniej trudnych (tak, iż nie dała żadnej nadwyżki dla producenta), gdy ogólna ilość produkcji stanowiła *OM* jednostek, i że *MP* wobec tego przedstawia również koszty produkcji (inne niż nadwyżka) *OM*-tej jednostki nawet wówczas, gdy produkcja wynosi *OH* jednostek. Innemi słowy, jeżeli przymujemy, że powiększenie produkcji z *OM* na *OH* nie zmieniło kosztów produkcji *OM*-tej jednostki, wówczas możemy uważać, że pole *SAF* przedstawia całą sumę nadwyżki nawet wówczas, gdy *SS'* jest krzywą normalnej podaży. W pewnych przypadkach założenie takie może być wygodne; należy jednak, oczywista, pamiętać, jaki charakter ma to założenie.

Nie można przyjmować natomiast żadnego założenia tego rodzaju, gdy chodzi o krzywą podaży dobra, która podlega prawu zwiększania się przychodu. Wprowadzenie podobnego założenia byłoby tutaj uwikłaniem się w sprzeczności. W tem, że produkcja jakiegoś dobra podlega prawu zwiększania się przychodu, mieści się implicite to, że ogólne ekonomje, dające się zrealizować, gdy cała suma produkcji jest duża, są znacznie większe, niż wówczas, gdy suma ta jest mała, tak iż ekonomje te w pierwszym przypadku pozwalają przezwyciężyć wzrastający opór, jaki natura stawia zwiększającej się produkcji materjałów surowych, których potrzebuje rozważana dziedzina wytwórczości. Gdy chodzi o krzywą kosztów specjalnych, to *MP* zawsze będzie mniejsze od *AH* (gdy *M* znajduje się na lewo od *H*), bez względu na to, czy dane dobro podlega prawu zwiększania się, czy też zmniejszania się przychodu; gdy chodzi natomiast o krzywą podaży dla dobra, które podlega prawu zwiększania się przychodu, wówczas *MP* będzie naogół większe, niż *AH*.

Pozostaje tu dodać jeszcze rzecz jedną. Jeżeli mianowicie rozważamy zagadnienie, w którem nawet pewne z pośród tych urządzeń wytwórczych, które są dziełem człowieka, należy przyjąć za wielkość daną i niezmienną dla danego okresu czasu (tak iż zarobki, które urządzenia te dawać będą, będą miały charakter quasi renty), wówczas możemy wykreślić krzywą kosztów specjalnych, na której *MP* przedstawia koszty produkcji w węższem tego słowa znaczeniu, w którem takie quasi renty nie są tym terminem objęte; pole *SAF* przedstawia wówczas całą sumę rent (nadwyżek) właściwych oraz tych quasi rent. Ta metoda traktowania zagadnień, dotyczą-

DODATEK I[1])

TEORJA WARTOŚCI RICARDA

§ 1. Zwracając się do szerokiego ogółu czytelników, Ricardo czerpał szeroko z zasobu swej wielkiej i szczegółowej znajomości faktów życia, i używał tych faktów „dla zilustrowania i sprawdzenia swych wywodów, lub też jako przesłanek". W jego *„Zasadach Ekonomji Politycznej"* natomiast „te same zagadnienia są traktowane z dziwnem wyłączeniem wszelkich przykładów, zaczerpniętych z rzeczywistego świata, który go otaczał" [2]). W roku 1820 w maju, w tym samym roku, w którym Malthus ogłosił swe *Zasady Ekonomji Politycznej,* pisał Ricardo do Malthus'a: „Różnice pomiędzy naszemi poglądami można w pewnych rzeczach przypisać, jak myślę, temu, że Pan uważa moją książkę w większym stopniu za dzieło, mające charakter praktyczny, niż było w moim zamiarze ją uczynić. Mojem zadaniem było wyjaśnienie zasad i dla spełnienia tego zadania konstruowałem przypadki uderzające tak, iżbym mógł na nich wykazać działanie tych zasad". Książka Ricarda nie ma roszczenia do systematyczności. Z trudnością tylko skłoniono Ricarda do opublikowania tej książki; i jeżeli, pisząc ją, miał na widoku wogóle jakichkolwiek czytelników, to byli to głównie ci mężowie stanu i ci ludzie interesów, z którymi łączyły go więzy osobiste. To też z umysłu opuszczał on wiele rzeczy, które były niezbędne dlatego, iżby wywody jego były logicznie kompletne, lecz które ci jego czytelnicy uważaliby za rzeczy oczywiste. Przytem, jak to sam powiedział Malthus'owi w październiku tegoż roku, „nie władał (on) po mistrzowsku słowem". Wykład jego myśli jest w równym stopniu niejasny, jak myśl jego jest głęboka; używa wyrazów w znaczeniach sztucznie skonstruowanych, których nie wyjaśnia i których nie trzyma się konsekwentnie; przytem zmienia założenia, nie ostrzegając o tem czytelnika.

Jeżeli tedy chcemy rozumieć go dobrze, musimy interpretować go lojalnie, bardziej lojalnie, niż on sam interpretował Adama Smith'a. Gdy wyrażenia jego są wieloznaczne, musimy nadawać im taką inter-

---

cych wartości normalnej dla krótkich okresów czasu, ma swoje strony *dodatnie* i może być zapewne pożyteczna; wymaga jednak wielkiej staranności ze względu na to, że założenia, na których się opiera, są bardzo śliskie.

[1]) Porównać uwagi końcowe księgi V, oraz Dodatek B, § 5.

[2]) Porównać doskonały artykuł profesora Dunbara, pod tytułem *Ricardos Use of Facts,* w pierwszym tomie *Quarterly Journal of Economics,* wydawanego przez Harvard University.

pretację, jaką on sam pragnąłby im nadać, jak to wskazują inne fragmenty jego pism. Jeżeli interpretujemy jego słowa w ten sposób, pragnąc ustalić, co w rzeczywistości chciał powiedzieć, wówczas doktryna jego, jakkolwiek daleka od wyczerpującego objęcia i przedstawienia zagadnień, wolna jest od wielu błędów, które się jej zazwyczaj przypisuje.

Tak, naprzykład, mówi on [1]), że użyteczność jest „bezwzględnie istotna" dla wartości (normalnej), jakkolwiek nie jest miarą tej wartości; a jednocześnie, że wartość rzeczy, „które istnieją w bardzo ograniczonej ilości, zmienia się zależnie od bogactwa i upodobań tych ludzi, którzy pragną rzeczy te posiadać". Gdzie indziej [2]) zwraca z naciskiem uwagę na to, jak fluktuacje rynkowe cen zależą od ilości towaru gotowego na sprzedaż z jednej strony, a od „potrzeb i pragnień ludzkich" z drugiej strony.

W głębokich, choć bardzo niewyczerpujących rozważaniach, dotyczących różnicy pomiędzy *„wartością i bogactwem"*, zdaje się Ricardo widzieć drogę, która go prowadzi do rozróżnienia pomiędzy użytecznością graniczną i użytecznością całkowitą. Przez bogactwo bowiem rozumie on użyteczność całkowitą i zdaje się, że wciąż bliski jest myśli, iż wartość odpowiada temu przyrostowi bogactwa, który wynika ze zdobycia tego quantum danej rzeczy (dobra), jakie nabywcy zaledwie opłaca się kupić, i że, gdy podaż się zmniejszy, czy to czasowo, wskutek jakichś zdarzeń przejściowych, czy też trwale, wskutek zwiększenia się kosztów produkcji, wówczas następuje zwiększenie tego granicznego przyrostu bogactwa, którego miarą jest wartość, a jednocześnie zmniejszenie całej sumy bogactwa, całkowitej użyteczności, którą daje dane dobro. W całych tych rozważaniach Ricardo stara się stwierdzić, — jakkolwiek nie umie dobrać słów właściwych, w których mógłby to jasno wyrazić (nie znał bowiem precyzyjnych terminów rachunku różniczkowego), że wszelkie ohamowanie podaży zwiększa użyteczność graniczną i zmniejsza jednocześnie użyteczność całkowitą.

§ 2. Ricardo nie myślał, iżby dużo trzeba było mówić na temat użyteczności; mniemał natomiast, że niedokładnie jest rozumiana sprawa związku pomiędzy kosztem produkcji i wartością, oraz, że błędne poglądy na tę sprawę łatwo mogą wprowadzić kraj na błędne drogi, co się tyczy praktycznych zagadnień podatkowych i skarbowych; to też sam zajmował się szczególniej tą sprawą. Lecz i tutaj operował również skrótami myślowemi.

---

[1]) Zasady, rozdział I, § 1.

[2]) Zasady, rozdział IV.

Jakkolwiek bowiem uświadamiał sobie, że dobra dzielą się na trzy klasy, zależnie od tego, czy podlegają prawu zmniejszającego się, stałego, czy też zwiększającego się przychodu, to jednak uważał, że najlepiej jest pominąć to rozróżnienie w teorji wartości, któraby miała zastosowanie do wszelkich rodzajów dóbr. Dobro, wybrane przypadkowo, może z równem prawdopodobieństwem podlegać prawu zmniejszania się, jak i prawu zwiększania się przychodu; to też uważał on, że ma prawo przyjmować prowizorycznie, iż wszelkie dobra podlegają prawu przychodu stałego. Być może, to jego założenie było uzasadnione; błąd popełniał tylko przez to, iż nie stwierdzał wyraźnie, iż założenie takie wprowadza.

W pierwszej części pierwszego rozdziału swych *Zasad* argumentuje Ricardo, że „w pierwotnych fazach rozwoju społecznego", gdzie w bardzo niewielkiej mierze posługiwano się kapitałem i gdzie praca wszystkich ludzi miała mniej więcej tę samą cenę, tam, mówiąc ogólnie, prawdą jest, iż „wartość dobra lub ilość dobra, za które oddaje się wzamian pracę, zależy od ilości pracy, potrzebnej do wyprodukowania tego dobra". To znaczy, jeżeli jedną rzecz wykonywa w ciągu roku dwunastu robotników, a drugą w ciągu roku czterech ludzi, i jeżeli praca wszystkich tych ludzi stoi na jednym poziomie, wówczas wartość normalna pierwszej rzeczy będzie trzykrotnie większa od normalnej wartości drugiej rzeczy. Jeżeli bowiem 10% trzeba dodać jako pozycję zysków od kapitału, włożonego w jednym przypadku, to również 10% trzeba dodać w drugim przypadku. (Jeżeli w będzie oznaczać płacę roczną pracownika danej klasy, to koszt produkcji stanowić będzie $12w.\ ^{110}/_{100}$, względnie $4w.\ ^{110}/_{100}$ i stosunek pomiędzy temi liczbami wyrażać się będzie ułamkiem $^{12}/_{4}$, czyli 3 : 1).

Ricardo posunął się w swych wywodach dalej i wykazywał, że założeń tych nie można czynić zasadnie w odniesieniu do późniejszych stadjów cywilizacji i że stosunek wartości do kosztów produkcji jest bardziej złożony, niż to on sam przyjął na początku swych wywodów; i dalszym krokiem jego rozumowań było wprowadzenie w drugiej części rozdziału pierwszego tezy, że „praca różnej jakości jest różnie wynagradzana". Jeżeli płaca jubilera jest dwa razy większa od płacy prostego robotnika, to godzinę pracy pierwszego należy uważać za równoważnik pracy dwugodzinnej drugiego. Gdyby nastąpiła jakaś zmiana płac, które pracownicy ci pobierają, to, oczywista, pociągnęłoby to za sobą odpowiednią zmianę ustosunkowania wartości rzeczy, które oni wytwarzają. Lecz zamiast analizować, jak to czynią ekonomiści współcześni, czynniki, które sprawiają, że płaca jubilera zmienia się z pokolenia na pokolenie w stosunku do płacy prostych robotników, Ricardo

zadowalał się twierdzeniem, że zmiany tego rodzaju nie mogą być wielkie.

W części trzeciej Ricardo dowodził, że, obliczając koszt produkcji jakiegoś dobra, trzeba brać w rachubę nietylko pracę, włożoną bezpośrednio w produkcję, lecz również pracę, włożoną w urządzenia wytwórcze, w narzędzia i budynki, które potrzebne są w produkcji jako czynnik pomocniczy dla pracy; tutaj został z konieczności rzeczy wprowadzony element czasu, który Ricardo starannie odsuwał na plan drugi na początku swych rozważań.

W części czwartej omawia on bardziej wyczerpująco różne wpływy, jakie mogą działać na wartość „zbioru dóbr" (Ricardo używa czasem tej prostej metody, aby uniknąć trudności, związanej z rozróżnianiem kosztów pierwotnych i kosztów całkowitych). W szczególności rozważa różne skutki użycia kapitału obrotowego, który ulega konsumcji przez jedno użycie, oraz kapitału stałego; dalej zaś zastanawia się nad tem, na jaki czas praca musi być włożona w produkcję maszyn, potrzebnych do wytwarzania towarów. Jeżeli ten okres czasu jest długi, koszt produkcji tych towarów będzie większy i same te towary będą „bardziej wartościowe, tak iż będą mogły dawać kompensatę za to, że upływa dłuższy okres czasu, nim można je będzie rzucić na rynek".

Wreszcie w części piątej ustala łączny wpływ, jaki na ustosunkowanie wartości dóbr mieć będzie różna długość nakładów, bezpośrednich i pośrednich; przytem rozumuje poprawnie, że, jeżeli wszystkie płace zwiększają się lub zmniejszają jednocześnie, to zmiana nie ma trwałego wpływu na ustosunkowanie wartości różnych dóbr. Lecz jednocześnie Ricardo dowodzi, że, jeżeli stopa zysków spada, to obniża względną wartość tych dóbr, których produkcja wymaga długotrwałej inwestycji kapitału, nim będzie można je zaofiarować na rynku. Jeżeli bowiem w jednym przypadku przeciętny nakład trwa rok jeden i wymaga dodania do sumy płac 10%, jako pozycji procentów; a w drugim przypadku przeciętny nakład trwa dwa lata i wymaga dodania 20% jako pozycji procentów; wówczas obniżenie pozycji procentów o jedną piątą zmniejszy dodawaną pozycję w drugim przypadku z 20% na 16%, w pierwszym zaś — tylko z 10% na 8%. (Jeżeli bezpośredni koszt tych dóbr, wyrażony w mierze pracy, jest równy, wówczas stosunek ich wartości — przed zmianą wynosić będzie $^{120}/_{110}$, czyli 1,091; po zmianie zaś wynosić będzie $^{116}/_{108}$, czyli 1,074; to znaczy, że zniżka wynosić będzie prawie 2%). Wywód Ricarda ma najwyraźniej charakter tylko prowizoryczny. W późniejszych rozdziałach Ricardo bierze w rachubę inne czynniki, poza okresem trwania nakładu kapitału, które sprawia-

ją, że w różnych dziedzinach wytwórczości procenty nie stanowią jednakowej pozycji. Trudno, jak się zdaje, wyobrazić sobie, w jaki sposób mógłby Ricardo z większym naciskiem podkreślić fakt, że czas, czyli czekanie, równie jak praca, jest elementem kosztów produkcji, niż poświęcając pierwszy rozdział swego dzieła roztrząsaniu tej właśnie sprawy. Niestety jednak Ricardo miał upodobanie do krótkich zwrotów i myślał, że jego czytelnicy zawsze uzupełniać sobie będą wyjaśnienia, o których on tylko napomknął.

Raz istotnie [1]) powiada: „Malthus zdaje się mniemać, że stanowi to część mojej doktryny, iż koszt i wartość rzeczy muszą być te same; rzecz się istotnie tak przedstawia, jeżeli przez koszt rozumie on „koszt produkcji", obejmujący zyski. W ustępie powyższym jednak nie rozumie on rzeczy w ten sposób i wobec tego nie zrozumiał mnie jasno". Niemniej Rodbertus i Karol Marx powołują się na autorytet Ricarda, dla potwierdzenia tezy, że wartość naturalna rzeczy zależy wyłącznie od pracy w nią włożonej; i nawet ci ekonomiści niemieccy, którzy najbardziej stanowczo zwalczają konkluzje, wyciągnięte przez owych dwóch pisarzy, często, jak się okazuje, przyjmują, że pisarze ci interpretowali Ricarda poprawnie i że wyciągnięte przez nich konkluzje wypływają logicznie z jego założeń.

Ten fakt i inne fakty podobne wskazują, że małomówność Ricarda była błędem metodycznym. Byłoby lepiej, gdyby był on przy okazji powtarzał, że wartość dwóch dóbr należy na dłuższą metę uważać za proporcjonalną do ilości pracy, potrzebnej dla ich wytworzenia, tylko pod warunkiem, że inne rzeczy pozostają bez zmian, to znaczy, że praca, potrzebna w obu przypadkach, jest w równej mierze wykwalifikowana i, co za tem idzie, jednakowo płatna; że, dalej, praca to korzysta z pomocy proporcjonalnych ilości kapitału, że przytem bierze się pod uwagę okres trwania inwestycji tego kapitału; wreszcie, że stopa zysków jest w obu przypadkach równa. Nie stwierdza on wyraźnie, a w pewnych przypadkach, być może, nawet niezupełnie dokładnie i jasno dostrzega to, iż, gdy chodzi o problem wartości normalnej, różne czynniki w długim łańcuchu przyczynowym, o niej decydujące, wywierają na siebie wpływ *wzajemny*, nie zaś występują *kolejno*. I Ricardo więcej, niż ktokolwiek inny, miał ten zgubny zwyczaj wyrażania złożonych doktryn ekonomicznych w krótkich zdaniach [2]).

---

[1]) W przypisku na końcu 6 części pierwszego rozdziału.

[2]) Profesor Ashley w interesującem roztrząsaniu krytycznem tej Noty, które stanowi część próby „rehabilitowanie Ricarda" (*Economic Journal*, Tom I), z naciskiem podkreśla, że powszechnie mniemano, jakoby Ricardo rzeczywiście myślał, iż sama ilość pracy stanowi koszty produkcji i że rządzi wartością, przyczem moż-

§ 3. Niewielu jest pisarzy czasów najnowszych, którzyby tak zbliżali się do świetnej oryginalności myśli Ricarda, jak Jevons. Zdaje się jednak, że wydawał on zarówno o Ricardo, jak i o Mill'u sąd zbyt surowy i że przypisywał im tezy węższe i mniej naukowe, niż te, które oni w rzeczywistości wypowiadali. Jevons pragnął podkreślić ze szczególnym naciskiem pewną stronę wartości, którą tamci autorzy uwzględnili niedostatecznie, i temu prawdopodobnie w pewnej mierze należy przypisać, że napisał on: „wielokrotne rozmyślania i badania doprowadziły mnie do poglądu w pewnym stopniu nowego, iż *wartość zależy całkowicie od użyteczności*“[1]). Twierdzenie to zdaje się być niemniej jednostronne i fragmentaryczne i w znacznie większym stopniu prowadzić do nieporozumień, niż ta teza o zależności wartości od kosztu produkcji, którą Ricardo często wypowiadał krótko i bez należytej precyzji, lecz której nigdy nie uważał za coś więcej, niż za część obszerniejszej doktryny, której część pozostałą starał się rozwinąć.

Jevons mówi dalej: „musimy tylko zbadać starannie przyrodzone prawa zmieniania się użyteczności zależnie od ilości danego dobra, znajdującej się w naszem posiadaniu, ażeby dojść do zadowalającej teorji wymiany, w stosunku do której zwykłe prawa podaży i popytu są tylko konieczną konsekwencją... Widzimy często, że praca określa wartość, lecz tylko w sposób pośredni, zmieniając stopień użyteczności danego dobra przez zwiększenie lub ograniczenie podaży“. Jak przekonamy się obecnie, drugie z tych dwóch twierdzeń wypowiadali również Ricardo i Mill niemal w tej samej formie, równie nieścisłej i niedokładnej;

---

liwe są tylko „nieznaczne modyfikacje“; mniemano też według Ashley'a, iż ta interpretacja Ricarda jest najbardziej zgodna z całokształtem jego pism. Nie ulega wątpliwości, że interpretację tę przyjęło wielu zdolnych pisarzy; inaczej nie byłoby potrzeby rehabilitowania, to znaczy dokładniejszego interpretowania jego zbyt zwięzłych doktryn. Lecz pytanie, czy należy przypuszczać, iż Ricardo nic nie chciał powiedzieć w pierwszym rozdziale swej książki, jedynie dlatego, że nie powtarzał nieustannie klauzul interpretacyjnych, *implicite* w nim zawartych, — to pytanie każdy czytelnik musi rozstrzygnąć sam dla siebie odpowiednio do swego temperamentu: pytanie to nie da się rozwiązać drogą argumentacji. Ja nie chcę tutaj twierdzić, że wywody Ricarda zawierały wszechstronnie opracowaną teorję wartości: chcę tylko skonstatować, że wywody te były w głównych zarysach słuszne w tych granicach, w jakich się obracały. Rodbertus i Marx interpretowali doktrynę Ricarda tak, jak gdyby procent nie wchodził w skład tego kosztu produkcji, od którego zależy wartość (lub raczej, od którego wartość współzależy). Co się tyczy tej sprawy, to profesor Ashley zdaje się godzić na to, co tu ustalić pragnę, gdy (stronica 480) przyjmuje za rzecz niewątpliwą, że Ricardo uważał za sprawę zrozumiałą i oczywistą, iż płaci się procent, to znaczy, że zwraca się sumę cokolwiek większą, niż włożony kapitał.

[1]) *Theory*, stronica I.

lecz oni nie zgodziliby się na twierdzenie pierwsze. Uważali oni wprawdzie, że przyrodzone prawa zmieniania się użyteczności są zbyt oczywiste, iżby wymagały szczegółowego wyjaśnienia: przyjmowali też, że koszt produkcji nie mógłby mieć wpływu na wartość wymienną, gdyby nie mógł mieć żadnego wpływu na ilość dobra, którą wytwórca zaofiarowuje na sprzedaż; niemniej jednak tezy Ricarda i Mill'a obejmują *implicite* założenie, że co prawdą jest o podaży, to *mutatis mutandis* prawdą jest o popycie, i że użyteczność jakiegoś dobra nie mogłaby mieć wpływu na jego wartość wymienną, gdyby nie miała żadnego wpływu na ilość tego dobra, jaką nabędzie na rynku kupujący. Zbadajmy tedy obecnie łańcuch przyczynowy, który Jevons przedstawia, jako swe centralne twierdzenie w drugiem wydaniu *Teorji,* i porównajmy ze stanowiskiem Ricarda i Mill'a. Jevons powiada [1]):

„Koszt produkcji określa podaż.
Podaż określa graniczny stopień użyteczności.
Graniczny stopień użyteczności określa wartość".

Gdyby ten szereg przyczynowy istniał rzeczywiście, wówczas nie mogłoby uczynić wielkiej szkody opuszczenie stadjów pośrednich i stwierdzenie, że koszt produkcji określa wartość. Jeśli bowiem *A* jest przyczyną *B,* a *B* przyczyną *C,* które zkolei jest przyczyną *D,* wówczas *A* jest przyczyną *D.* W rzeczywistości jednak nie istnieje taki łańcuch przyczyn.

Pierwszy zarzut, jakiby tu można postawić, dotyczy niejasności terminów „koszt produkcji" i „podaż", niejasności, której Jevons winien był uniknąć, posługując się aparatem technicznym zwrotów napół matematycznych, któremi on umiał operować, a których nie znał Ricardo. Poważniejszy zarzut dotyczy trzeciego twierdzenia Jevons'a. Cena bowiem, którą różni nabywcy zapłacą na rynku za rzecz daną, jest wyznaczona nietylko przez graniczny stopień użyteczności danej rzeczy dla nabywców, lecz zależy również od ilości siły nabywczej, jaką dysponuje każdy z kupujących zosobna. Wartość wymienna danej rzeczy jest ta sama na całym rynku; natomiast graniczne stopnie użyteczności, którym wartość ta odpowiada, nie są równe dla żadnej pary kontrahentów. Jevons mniemał, że dociera bliżej do podstaw wartości wymiennej, gdy w swem przedstawieniu czynników, które ją wyznaczają, zastąpił zwrot „cena, którą spożywcy zaledwie gotowi są jeszcze zapłacić" — zwrot, który w dziele obecnem został skrócony w słowach „graniczna cena popytu" — zwrotem „graniczny stopień użyteczności". Tak, naprzykład, opisując [2]) tranzakcję wymiany pomiędzy „jedną grupą, posiada-

[1]) Stronica 179.
[2]) Drugie wydanie, stronica 105.

jącą tylko zboże, a inną grupą, posiadającą tylko mięso wołowe", Jevons interpretuje swój diagram w ten sposób, iż „poszczególna osoba" zdobywa „użyteczność" pewną, reprezentowaną przez odcinek jednej współrzędnej, i jednocześnie traci pewną „użyteczność", reprezentowaną przez odcinek drugiej współrzędnej. W rzeczywistości jednak rzecz się tak nie przedstawia; grupa kontrahentów nie jest „poszczególną osobą" i oddaje przy wymianie rzeczy, które mają jednakową siłę nabywczą dla wszystkich jej członków, lecz różną bardzo użyteczność. Prawda, że Jevons sam to sobie dobrze uświadamia i że przedstawienie sprawy, które podał, można uzgodnić z faktami z życia przy pomocy szeregu wyjaśnień interpretacyjnych, które w rzeczywistości podstawiają terminy „cena popytu" i „cena podaży" na miejsce terminu „użyteczność dodatnia" i „użyteczność ujemna". Jeżeli jednak wprowadzimy tego rodzaju korektury, wywody Jevons'a tracą wiele ze swej siły agresywnej w stosunku do doktryn dawniejszych; jeżeli zaś zarówno w interpretacji jego doktryny, jak i doktryn dawniejszych mamy trzymać się ściśle literalnego znaczenia, wówczas dawniejsza metoda mówienia, jakkolwiek niezupełnie ścisła, zdaje się być bliższa prawdy, niż metoda, którą Jevons i niektórzy z jego uczniów próbowali wprowadzić zamiast tamtej.

Najpoważniejszą jednak ze wszystkich objekcją przeciw formalnemu ujęciu przez Jevonsa jego doktryny centralnej jest to, że nie uwidocznia ono *wzajemnej* zależności ceny podaży, ceny popytu i ilości produktu (przy jednoczesnem uzależnieniu od pewnych innych warunków), lecz przedstawia zależność tych rzeczy w postaci szeregu ogniw kolejnych. Sprawa przedstawia się tu podobnie, jakby się przedstawiała, gdyby trzy kule *A*, *B* i *C* znajdowały się obok siebie w czarze i gdybyśmy, zamiast powiedzieć, że działanie siły ciężkości wyznacza położenie tych trzech kul przez to, iż wzajemnie na siebie oddziaływają, twierdzili, że *A* wyznacza położenie *B*, a *B* wyznacza położenie *C*. Ktoś inny z równą słusznością mógłby powiedzieć, że *C* wyznacza położenie *B* i że *B* wyznacza położenia *A*. W odpowiedzi na uszeregowanie trzech zdań Jevons'a możnaby ułożyć łańcuch mniej daleki od prawdy, odwracając jego uporządkowanie:

Użyteczność określa ilość dobra, która ma być zaofiarowana w podaży;

Ilość, która ma być zaofiarowana w podaży, określa koszt produkcji;

Koszt produkcji określa wartość, ponieważ koszt produkcji określa cenę podaży, która jest potrzebna na to, iżby producenci wytwarzali dane dobro.

Powróćmy tedy do doktryny Ricarda, która zdaje się być bardziej filozoficzna w zasadzie i bliższa faktom rzeczywistego życia, jakkolwiek jest niesystematyczna i podlega wielu zarzutom. W liście swym do Malthus'a, który już cytowaliśmy, mówi Ricardo: „Say nie ujmuje należycie tego, co rozumiemy przez wartość, gdy twierdzi, że dobro jakieś jest wartościowe proporcjonalnie do jego użyteczności. To byłoby prawdą, gdyby jedynie nabywcy regulowali wartość dóbr; wówczas istotnie moglibyśmy oczekiwać, że wszyscy ludzie byliby gotowi płacić za rzeczy cenę proporcjonalną do swej oceny wartości rzeczy; lecz, jak mnie się wydaje, w rzeczywistości nabywcy najmniejszy mają udział w regulowaniu ceny; cena ustala się wyłącznie drogą współzawodnictwa sprzedawców; i choćby nabywcy rzeczywiście gotowi byli dać więcej za żelazo, niż za złoto, to jednak nie mogliby tego osiągnąć, iżby cena pierwszego była większa, niż drugiego, podaż bowiem byłaby regulowana przez koszt produkcji... Pan powiada, że popyt i podaż reguluje wartość *(sic);* ja myślę, że to nic nie mówi, a to z racji, którą już podałem na początku tego listu: wszak podaż reguluje wartość, a sama podaż zkolei zależy od względnego kosztu produkcji. Koszt produkcji, wyrażony w mierze pieniężnej, obejmuje wartość pracy oraz zysków" [1]. W następnym znowu liście pisze Ricardo: „Ja nie podaję w wątpliwość ani wpływu popytu na cenę zboża, ani wpływu popytu na cenę wszelkich innych rzeczy: lecz podaż idzie w trop za popytem i wkrótce bierze we własne ręce władzę regulowania ceny, w regulowaniu tem zaś sama zkolei zależna jest od kosztu produkcji".

Listy te wprawdzie nie były jeszcze opublikowane, gdy pisał Jevons; lecz bardzo podobne twierdzenia znaleźć można w *Zasadach* Ricarda. I Mill również, omawiając sprawę wartości pieniądza [2], mówi o „prawie popytu i podaży, które według ogólnego uznania stosuje się do wszelkich dóbr i które, gdy chodzi o pieniądz, podobnie jak o większość innych rzeczy, podlega kontroli prawa kosztu produkcji, lecz nie zostaje usunięte przez to ostatnie prawo, koszt produkcji bowiem nie miałby żadnego wpływu na wartość, gdyby nie mógł mieć żadnego wpływu na podaż". Streszczając znowu swą teorję wartości, powiada Mill dalej [3]: „stąd też zdaje się, że popyt i podaż rządzą we wszystkich przypadkach fluktuacjami cen oraz trwałą wartością wszelkich rzeczy, których podaż wyznaczona jest przez jakikolwiek inny czynnik, niż wolna konkurencja: lecz zdaje się jednocześnie, że w układzie gospo-

[1] Porównać stronicę 173-6 doskonałego wydania listów Ricarda, które podjął dr. Bonar.

[2] Księga III, rozdział IX, § 3.

[3] Księga III, rozdział XVI, § 1

darczym, w którym panuje wolna konkurencja, dobra, przeciętnie biorąc, są wymieniane jedno na drugie według takiej ich wartości i sprzedawane po takiej cenie, jaka daje równe oczekiwania korzyści wszystkim klasom producentów; co może zachodzić tylko wtedy, gdy wymiana rzeczy jednych na drugie zależna jest od ustosunkowania kosztu ich produkcji". Na następnej zaś stronicy, mówiąc o dobrach, które mają łączny koszt produkcji, powiada Mill: „ponieważ koszt produkcji tutaj nas zawodzi, musimy uciec się do prawa wartości wcześniejszego, niż koszt produkcji, i bardziej podstawowego, a mianowicie do prawa popytu i podaży".

Jevons [1]), powołując się na ten ostatni fragment, mówi o „błędzie, który tkwi w idei Mill'a, jakoby powracał on do jakiegoś *wcześniejszego prawa wartości*, do prawa podaży i popytu, gdy tymczasem w rzeczywistości rzecz się ma w ten sposób, że, wprowadzając zasadę kosztu produkcji, nigdy nie przestawał operować prawem podaży i popytu. Koszt produkcji jest tylko jednym z warunków, które żądzą podażą, i w ten sposób pośrednio wpływa na wartość".

W tej uwadze krytycznej zdaje się tkwić ważna prawda, jakkolwiek wysłowienie ostatniej części tej uwagi podlega pewnej objekcji. Gdyby zdanie to wypowiedziano za czasów Mill'a, byłby on je prawdopodobnie przyjął i byłby usunął słowo „wcześniejsze", jako nie oddające rzeczywistej jego myśli. „Zasada kosztów produkcji" oraz zasada „użyteczności granicznej" są bezwątpienia składowemi częściami jednego wszechwładnego prawa podaży i popytu: każdą z tych zasad można porównać do jednego z dwóch ostrzy nożyczek. Gdy jedno ostrze pozostaje w spoczynku, krajanie może się odbywać dzięki temu, że porusza się drugie ostrze; wówczas możemy powiedzieć krótko i bez należytej dokładności, że kraje drugie ostrze; twierdzenie to jednak nie będzie miało ścisłego charakteru i nie będzie go można obronić planowo [2]). Antagonizm Jevons'a w stosunku do Ricarda i Mill'a byłby, być może, mniejszy, gdyby sam Jevons nie nawykł do mówienia o stosunkach, które w rzeczywistości zachodzą tylko pomiędzy ceną podaży i wartością, jak gdyby zachodziły również pomiędzy użytecznością i wartością; i gdyby był podkreślił z naciskiem, jak to uczynił Cournot (do czego zresztą, jak można było oczekiwać, mogło go doprowadzić posługiwanie się wzorami matematycznemi) tę podstawową symetrję ogólnych stosunków, w jakich popyt i podaż pozostają do wartości, — symetrję, która współistnieje z uderzającemi różnicami szczegółów, ja-

[1]) Stronica 215.

[2]) Księga V, rozdział III, § 7.

kie zachodzą pomiędzy temi stosunkami. Nie należy wprawdzie zapominać, że wówczas, gdy pisał Jevons, strona popytu w teorji wartości była bardzo lekceważona i że Jevons oddał wielkie usługi, zwracając na nią uwagę i rozwijając ją szeroko. Niewielu jest pisarzy, którymby należała się nasza wdzięczność, tak wielka i z tak różnych racyj, jak Jevons'owi, lecz to nie może nas skłaniać do nieopatrznego przyjmowania jego rozważań krytycznych w stosunku do wielkich jego poprzedników [1]).

Zdaje się, że było rzeczą słuszną wybrać krytykę Jevons'a za podstawę repliki, ponieważ, przynajmniej w Anglji, atak Jevons'a zwrócił większą uwagę, niż czyjkolwiek inny. Lecz ataki mniej więcej podobne na teorję wartości Ricarda przeprowadzało wielu innych pisarzy. Pośród nich szczególniej należy wyróżnić Macleod'a, którego pisma z przed roku 1870, zarówno pod względem formy, jak treści wyprzedzały w znacznej mierze rozważania krytyczne doktryn klasycznych, dotyczących stosunku wartości do kosztów produkcji, jakie w ostatnich czasach przeprowadzili Walras i Karol Menger, współcześni Jevons'owi, oraz Böhm-Bawerk i Wieser, późniejsi od niego.

Niedbałe ujmowanie sprawy przez Ricarda, co się tyczy elementu czasu, znalazło naśladowców w jego krytykach i w ten sposób stało się źródłem podwójnego nieporozumienia. Krytycy jego bowiem starają się wykazać fałszywość doktryn, które dotyczą podstawowych tendencyj, przyczyn, wywołujących inne przyczyny, *causae causantes*, kształtują-

---

[1]) Porównać mój artykuł o *Teorji* Jevons'a w *Academy* za 1 kwiecień, 1872. Wydanie jego Teorji, opublikowane przez syna w roku 1911, zawiera Dodatek o procentach, ze specjalnem uwzględnieniem mego artykułu. (Porównać powyżej, księga VI, rozdział I, § 8.) Wydawca twierdzi, że teorja jego ojca jest „słuszna w granicach, do jakich sięga", jakkolwiek ojciec jego „szedł za przyjętym niefortunnie przez szkołę Ricarda zwyczajem abstrahowania w rozważaniach pewnych idei i przyjmowania, że czytelnik zna dobrze stosunki, zachodzące pomiędzy temi pojęciami, i że przyjął w czytaniu stanowisko autora". Można przyjąć, że syn jest tu dobrym interpretatorem swego ojca: dług wdzięczności zaś ekonomiki wobec ojca jest tak wielki, że można go porównać z długiem wdzięczności wobec Ricarda. Lecz *Teorja* Jevons'a ma swą stronę polemiczną obok strony konstruktywnej. W znacznej części była ona atakiem na człowieka, o którym w przedmowie swej mówi Jevons: „człowiek zdolny, lecz zmanierowany w myśleniu, Dawid Ricardo", który „zwrócił naukę ekonomiki na fałszywe tory". Krytyka Jevons'a, skierowana przeciw poglądom Ricarda, dała mu pewien pozorny i niesłuszny triumf dialektyczny dzięki temu, że założył, jakoby Ricardo myślał, iż wartość zależy od kosztu produkcji, a nie zależy od popytu. To błędne rozumienie Ricarda przynosiło wiele szkody w roku 1872: było też rzeczą konieczną wykazanie, iż nie da się utrzymać teorja procentu Jevons'a, interpretowana tak, jak on sam interpretował Ricarda.

cych stosunki pomiędzy kosztem produkcji i wartością; a czynią to zapomocą argumentów, opartych na przyczynach zmian czasowych i krótkookresowych fluktuacyj wartości. Bezwątpienia niemal wszystko, co mówią, wyrażając własne swe poglądy, jest prawdą w tem znaczeniu, jakie chcą nadać temu, co mówią; w tem, co mówią, jest wiele rzeczy nowych, wiele zaś innych znalazło tu wyraz doskonalszy. Lecz, jak się zdaje, niewiele czynią ku temu, iżby uzasadnić swe roszczenia, że odkryli nową teorję wartości, ostro przeciwstawiającą się starej; teorję, która czyniłaby koniecznem odrzucenie znacznej części dawnej doktryny, nie zaś tylko jej rozwinięcie i rozszerzenie.

Omówiliśmy tutaj pierwszy rozdział *Zasad* Ricarda, mając na względzie wyłącznie czynniki, które rządzą względną wartością wymienną różnych rzeczy; o to dlatego, że wywody Ricarda, zawarte w tym rozdziale, wywarły wpływ na myśl pisarzy późniejszych głównie w tym kierunku. Pierwotnie jednak rozdział ten związany był z kontrowersją, jak dalece cena pracy może być dobrą miarą ogólnej siły nabywczej pieniądza. W związku z tą sprawą rozdział ten przedstawia głównie interes historyczny [1]).

Dodatek J [2])

TEORJA FUNDUSZU PŁAC ZAROBKOWYCH

§ 1. Na początku XIX wieku ludy kontynentu były jeszcze bardziej biedne, niż lud angielski, choć wielka była bieda i w Anglji. W większości krajów kontynentu ludność była nieliczna i wskutek tego żywność była tania. Lecz mimo to ludność Europy źle się odżywiała i nie mogła zdobyć sobie sił, potrzebnych na wojnie. Francja po pierwszych swych zwycięstwach pomagała sobie, wymuszając kontrybucje z innych krajów. Natomiast kraje Europy Środkowej nie mogły utrzymać swych własnych armij bez pomocy Anglji. Nawet Ameryka, przy energji całej jej ludności i przy jej zasobach narodowych, nie była bogata; nie mogłaby była subsydjować armij kontynentalnych. Ekonomiści szukali wyjaśnienia tych faktów i znaleźli je głównie w nagromadzeniu kapitału, które było bardzo znacznie większe w Anglji, niż w innych krajach, choć w stosunku do czasów dzisiejszych nie było zbyt wielkie. Inne narody z zazdrością patrzyły na Anglję i chciały iść w jej ślady, lecz nie miały możności tego uczynić, w części dla innych przy-

[1]) Porównać artykuł prof. Hollander'a w *Quarterly Journal of Economics* 1904.

[2]) Porównać powyżej, stronica 544.

czyn, lecz głównie dlatego, że nie miały dostatecznych zasobów kapitału. Cały ich roczny dochód trzeba było przeznaczać na spożycie bezpośrednie. W krajach tych nie było licznej klasy ludności, któraby posiadała duży zasób odłożonych bogactw i nie potrzebowała konsumować tych bogactw jednorazowo, a mogła przeznaczyć je na budowę maszyn i innych rzeczy, któreby przyszły z pomocą pracy i dały jej możność wyprodukowania większego zasobu rzeczy dla przyszłej konsumcji. Ówczesnym rozumowaniom ekonomicznym nadawał ton specjalny brak kapitału we wszystkich krajach, nawet w Anglji; dalej, zwiększająca się zależność pracy od pomocy maszyn; wreszcie, szaleństwo niektórych zwolenników Rousseau'a, którzy wmawiali w warstwy robotnicze, że działoby się im lepiej, gdyby nie było żadnego kapitału.

Wskutek tego ekonomiści przypisywali niepomiernie wielką wagę następującym tezom: po pierwsze, że praca wymaga pomocy kapitału, takiego naprzykład, jak dobre ubranie, i temu podobne rzeczy, które już uprzednio zostały wyprodukowane; po wtóre, że praca wymaga pomocy kapitału w postaci fabryk, zapasu surowców i innych rzeczy podobnych. Oczywista, robotnik mógłby sam zaopatrywać się w kapitał, lecz w rzeczywistości rzadko miał on większy zasób kapitału, niż pewną ilość ubrania i mebli, a co najwyżej kilka własnych prostych narzędzi: we wszystkiem innem zaś był całkowicie zależny od oszczędności, nagromadzonych przez innych ludzi. Pracownik otrzymywał ubranie gotowe do noszenia, chleb gotowy do jedzenia, lub też pieniądze, za które mógł kupić te rzeczy. Kapitalista natomiast otrzymywał za to pracę przędzenia wełny w nić, tkania nici na sukno, lub pracę orania ziemi, a tylko w nielicznych bardzo przypadkach dobra gotowe do użytku, naprzykład, ubrania gotowe do noszenia, lub chleb gotowy do jedzenia. Bez wątpienia zachodzą tu poważne wyjątki, lecz zwykła tranzakcja pomiędzy pracodawcami i pracownikami polega na tem, że ten ostatni otrzymuje rzeczy gotowe do bezpośredniego użytku, pierwszy zaś otrzymuje ze strony drugiego pomoc w wytwarzaniu rzeczy, które będą miały bezpośredni użytek później. Te fakty wyrażali ekonomiści, twierdząc, że wszelka praca wymaga pomocy ze strony kapitału, bądź to będącego własnością samego pracownika, bądź też własnością innych ludzi, i twierdząc dalej, że, gdy ktoś pracuje na podstawie umowy najmu, to płace jego, naogół biorąc, są mu wypłacane naprzód z kapitału przedsiębiorcy — wypłacane naprzód, to znaczy, nie czekając tej chwili, gdy rzeczy, które pracownik produkuje, staną się gotowe do użytku. Te proste twierdzenia były w znacznym stopniu przedmiotem krytyki, lecz nigdy nie zakwestjonowali ich i zaprzeczali ci, którzy je brali w tem znaczeniu, w jakiem je wypowiadano.

Dawniejsi ekonomiści szli jednak dalej i twierdzili, że suma płac zarobkowych jest ograniczona sumą kapitału; twierdzenia tego obronić nie można; co najwyżej jest to niedbały sposób wyrażania myśli. Nasunął on pewnym ludziom myśl, że całkowita suma płac, jakie możnaby zapłacić w danym kraju w ciągu, powiedzmy, jednego roku, jest wielkością stałą. Gdyby groźbą strajku lub w jaki inny sposób jakaś grupa pracowników zdobyła podwyżkę płac, to według tego ujęcia rzeczy wskutek tej podwyżki inne grupy pracowników musiałyby utracić ze swych płac dokładnie tę samą sumę łączną, jaką ci pierwsi zyskali. Ci, którzy tak twierdzili, mieli prawdopodobnie na myśli produkcję rolniczą, która daje w roku jeden zbiór. Gdyby wszystko zboże, otrzymane z jednego zbioru, miało być zjedzone przed zbiorem następnym i gdyby nie można było sprowadzić zboża z innego kraju, wówczas byłoby prawdą, że skoro zwiększyła się ilość zboża, przypadająca na jednego człowieka, to cała ilość zboża, przypadająca na innych ludzi, musiała się zmniejszyć o to samo quantum. Lecz to nie uzasadnia twierdzenia, jakoby suma płac zarobkowych, które mogą być wypłacone w danym kraju, była wielkością niezmienną i zależną wyłącznie od kapitału, — twierdzenia, które nazwano „wulgarną formą teorji funduszu płac zarobkowych“ [1]).

§ 2. Zaznaczyliśmy już powyżej [2]), że Mill w swych latach późniejszych zaczął wysuwać, jako ważniejszy w ekonomice, czynnik ludzki, w przeciwstawieniu do czynnika mechanicznego; sprawił to łączny wpływ Comte'a, socjalistów i ogólnych uczuciowych tendencyj społecznych. Mill pragnął zwrócić uwagę na wpływy, jakie na postępowanie ludzkie ma zwyczaj i obyczaje, wciąż zmieniający się ustrój i układ stosunków społecznych, oraz stale dokonywające się zmiany natury ludzkiej; Mill zgadzał się przytem z Comte'em, że dawniejsi ekonomiści nie doceniali plastyczności natury ludzkiej. To właśnie pragnienie było głównym impulsem jego prac ekonomicznych w drugiej połowie jego życia, w przeciwstawieniu do tego okresu, w którym pisał swe *Szkice o Zagadnieniach Nierozwiązanych;* i ono też skłoniło go do oddzielenia sprawy rozdziału dóbr od sprawy wymiany i do argumentowania, że prawa rozdziału są zależne od „poszczególnych instytucyj ludzkich“ i że mogą stale podlegać modyfikacjom w miarę tego, jak postawa

[1]) Te trzy paragrafy wziąłem z artykułu, który napisałem dla *Cooperative Annual,* a następnie przedrukowałem w *Report of the Industrial Remuneration Conference,* 1885; w artykule tym podałem w zarysach zasadnicze myśli pierwszych dwóch rozdziałów księgi VI.

[2]) Księga I, rozdział IV, § 7.

uczuciowa człowieka, jego myśl i działanie przechodzi z jednej fazy rozwoju do innej. W ten sposób przeciwstawia Mill prawa rozdziału prawom produkcji, które w jego mniemaniu opierały się na niezmiennej podstawie natury fizycznej; przeciwstawia je też prawom wymiany, którym przypisywał powszechność bardzo podobną do powszechności praw matematycznych. Prawda, że czasem mówił w ten sposób, jak gdyby ekonomika składała się głównie z rozważań, dotyczących produkcji i rozdziału; wskutek tego zdawało się, że uważa on teorję wymiany za część teorji rozdziału. W rzeczywistości jednak uważał te dwie teorje za działy odrębne; o rozdziale dóbr traktował w drugiej i czwartej księdze swych *Zasad*, trzecią zaś poświęcił „Mechanizmowi wymiany“ [1]).

Zajmując takie stanowisko, pozwolił Mill, ażeby gorliwość jego w kierunku nadania bardziej ludzkiego tonu ekonomice wzięła górę nad jego objektywnym sądem i ażeby popchnęła go do pośpiesznej pracy, opartej na niedostatecznej analizie. Stawiając bowiem główne zręby swojej teorji płac przed rozważaniami, dotyczącemi podaży i popytu, sam się pozbawił wszelkich szans traktowania tej teorji w sposób zadowalający: to też w rzeczywistości doprowadziło go to do twierdzenia [2]), że „płace zależą głównie od ustosunkowania ludności i kapitału“, lub raczej, jak to wyjaśnia później, od ustosunkowania pomiędzy „liczebnością klasy pracującej, która pracuje na podstawie umowy najmu“, a „całą tą sumą, którą można nazwać funduszem płac zarobkowych i która składa się z tej części kapitału bieżącego... jaka jest przeznaczona bezpośrednio na najem pracy“.

W rzeczywistości teorja rozdziału dóbr i teorja wymiany są tak ściśle związane ze sobą, że są niemal dwiema stronami tego samego zagadnienia: w każdej z tych teoryj jest element „mechaniczny“ precyzji i powszechności, z drugiej zaś strony — element zależny od „swoistych ludzkich urządzeń“, które ulegały zmianom i które prawdopodobnie ulegać będą zmianom zależnie od miejsca i czasu. I gdyby Mill był uznał tę wielką prawdę, nie byłby doszedł do tego, iżby, zamiast rozwiązania problemu płac, podawać tylko jego sformułowanie, jak to ma miejsce w księdze II jego dzieła. Byłby połączył opis i analizę w tej drugiej księdze z krótkiem, lecz głębokiem roztrząsaniem przyczyn, które rządzą rozdziałem dywidendy narodowej, jakie podał w księdze IV. W ten sposób przyśpieszyłby znacznie postęp ekonomiki.

---

[1]) Porównać jego *Principles of Political Economy*, księga II, rozdział I, § 1, oraz rozdział 1, § 6.

[2]) *Zasady*, księga II, rozdział XI, § 1.

W rzeczywistości rzecz miała się inaczej. Gdy przyjaciel jego, Thornton, uniezależniając się od jego poglądów, podobnie jak Longe, Cliffe Leslie, Jevons i inni, przekonywał Mill'a, że zwroty, znajdujące się w drugiej księdze jego dzieła, nie dadzą się uzasadnić, Mill ustąpił za dużo i poszedł zbyt daleko w naprawianiu dawnych swoich błędów i w ustępstwach, które winien był uczynić swym przeciwnikom. Powiedział on [1]): „Niema prawa natury, któreby z istoty rzeczy czyniło niemożliwem, aby płace podnosiły się do takiej wysokości, iżby nietylko pochłaniały fundusze, które przedsiębiorca miał zamiar poświęcić na prowadzenie swego przedsiębiorstwa, lecz również całość tej sumy, którą przeznaczał na swe własne prywatne wydatki poza rzeczami niezbędnemi do życia. Rzeczywistą granicą zwyżki płac jest rozważanie praktyczne, o ile zwyżka ta mogłaby go zrujnować lub zmusić do zaniechanie przedsiębiorstwa, nie zaś niezmienne granice funduszu zarobkowego". Nie wyjaśnił Mill, czy twierdzenie to odnosi się do skutków bezpośrednich, czy też do ostatecznych; czy stosuje się do okresów krótkich, czy też długich. Lecz, jak zdaje się, nie da się ono utrzymać w żadnym przypadku.

Co się tyczy długich okresów, to granica wyznaczona jest zbyt wysoko: płace bowiem nie mogłyby wzrastać stale tak, iżby pochłonęły niemal całkowicie tak wielką część dywidendy narodowej, jak to twierdzi Mill. Co się zaś tyczy okresów krótkich, to granica wyznaczona jest nie dość wysoko: strajk bowiem, dobrze zorganizowany w krytycznej konjunkturze, może wymusić od przedsiębiorcy na krótki okres czasu więcej, niż całkowitą wartość jego produkcji (po opłaceniu surowca, zużytego w danym czasie), — i w ten sposób może uczynić jego zysk surowy dla danego okresu wielkością negatywną. W rzeczywistości ta teorja płac, zarówno w dawnej jej postaci, jak w nowszej, nie ma bezpośredniego zastosowania, gdy chodzi o wynik jakiejś poszczególnej walki na rynku pracy. Ten wynik zależy od ustosunkowania sił stron, biorących udział w walce. Teorja płac ma natomiast duże zastosowanie, gdy chodzi o ogólną politykę i o stosunek pomiędzy kapitałem a pracą; wskazuje bowiem, jaka polityka nosi w sobie zarodek własnej swej ostatecznej porażki, a jaka go nie nosi; jaka polityka może być utrzymana przy pomocy odpowiedniej organizacji, a jaka ostatecznie osłabi obie strony, choćby były najlepiej zorganizowane.

Później Cairnes, w swych *Leading Principles,* starał się wskrzesić teorję funduszu zarobkowego, wykładając ją w formie, w której, jak mniemał, uniknie ona ataków, jakim dotychczas podlegała. Lecz jak-

[1]) *Dissertations,* tom IV, stronica 46.

kolwiek w większej części wywodów udało się mu uniknąć dawnych niebezpieczeństw, to jednak udało się to mu tylko za tę cenę, że zatarł tak wiele cech charakterystycznych tej teorji, iż bardzo niewiele pozostało, coby usprawidliwiało jej nazwę. Niemniej twierdzi on [1]), że „stopa płac zmienia się *ceteris paribus* odwrotnie proporcjonalnie do podaży pracy"; twierdzenie to, jak się zdaje, zwraca nas w fałszywym kierunku. Zwiększenie bowiem pracy musi zwiększyć dywidendę narodową, która jest jednym z czynników, rządzących wysokością płacy; jeżeli, co za tem idzie, podaż pracy się zwiększa, inne warunki *nie mogą* pozostać niezmienne. Cairnes idzie dalej i wyciąga „nieoczekiwaną konkluzję", jakoby zwiększenie podaży pracy (jeśli praca ta jest tego rodzaju, iż wymaga współdziałania kapitału stałego i surowego materjału) wywoływało taki skutek, iż fundusz płac zarobkowych uległby „zmniejszeniu w miarę tego, jak liczba ludzi, którym przypada w udziale, zwiększa się". Lecz wynik taki powstałby tylko wówczas, gdyby na ogólną sumę płac zarobkowych nie miało wpływu ogólne quantum produkcji; tymczasem w rzeczywistości quantum produkcji jest czynnikiem, który pośród czynników, wpływających na płacę, ma na nią wpływ największy.

§ 3. Dobrze będzie tu zaznaczyć, że krańcowe postacie teorji funduszu płac zarobkowych przedstawiają sprawę w ten sposób, jakoby płace zależały całkowicie od popytu, jakkolwiek przedstawiają popyt jako zgruba zależny od zasobu kapitału. Niektórzy popularyzatorzy ekonomiki uważali, jak się zdaje, za słuszną jednocześnie i tę teorję, i spiżowe prawo płac, według którego płace w sposób ścisły zależą od kosztu wychowania jednostek ludzkich. Mogli byli zresztą złagodzić obie te teorje i tą drogą stworzyć z nich obu mniej lub więcej harmonijną całość, jak to uczynił później Cairnes. Lecz, jak się zdaje, nie uczynili tego.

Twierdzenie, że *wytwórczość jest ograniczona przez kapitał*, często interpretowano w ten sposób, iż, praktycznie biorąc, stawało się równoważne teorji funduszu płac zarobkowych. Teorję funduszu płac można interpretować tak, iżby była zdaniem prawdziwem; lecz podobna interpretacja uczyniłaby równie prawdziwem zdanie: „Kapitał jest ograniczony przez wytwórczość". Twierdzenie to wypowiadał Mill głównie w związku z argumentacją, jakoby nie można było naogół zwiększyć ogólnego quantum zatrudnienia pracy przez to, że się nie pozwoli ludziom, zapomocą ceł protekcyjnych lub inną drogą, zaspokajać potrzeby w sposób, który uważaliby za wskazany. Skutki ceł protekcyjnych

[1]) Stronica 203.

są bardzo różne i trudno je tutaj roztrząsać; lecz Mill ma, oczywiście, rację, twierdząc, że naogół kapitał, włożony w jakąś nową dziedzinę wytwórczości, stworzoną dzięki takim cłom, którego przeznaczenie jest pomagać pracy w produkcji, „musiał być wycofany z innej dziedziny lub powstrzymany od zaangażowania się w innej dziedzinie produkcji, w której dawał, lub mógł dawać zatrudnienie prawdopodobnie tej samej ilości rąk pracy, jaką zatrudnia w tej nowej dziedzinie". Ujmując tę samą myśl w formę bardziej nowoczesną, możemy powiedzieć: taka ustawa celna zdaje się na pierwszy rzut oka nie zwiększać ani dywidendy narodowej, ani udziału w dywidendzie, przypadającego pracy. Nie zwiększa bowiem podaży kapitału, ani też w żaden inny sposób nie podnosi granicznej wydajności pracy w porównaniu z takąż wydajnością kapitału. Stopa procentowa, którą płacić trzeba za użycie kapitału, nie obniżyła się tedy; dywidenda narodowa nie uległa zwiększeniu (w rzeczywistości niemal z pewnością zmniejszyła się raczej). A ponieważ ani praca, ani kapitał nie osiąga żadnej nowej korzyści i przewagi, gdy pertraktują o rozdział dywidendy, przeto taka ustawa celna nie może dać korzyści ani pracy, ani kapitałowi.

Tę tezę można odwrócić, otrzymując w ten sposób twierdzenie, że praca, potrzebna do tego, ażeby kapitał mógł znaleźć wydajne zastosowanie w nowej dziedzinie produkcji, stworzonej dzięki cłom protekcyjnym, musi zostać wycofana z innej dziedziny, lub powstrzymana od zaangażowania się w innej dziedzinie produkcji, w której znalazła, lub w której mogłaby znaleźć zastosowanie produkcyjne przy pomocy tej samej prawdopodobnie ilości kapitału, jak w nowej dziedzinie wytwórczości. Lecz twierdzenie to, jakkolwiek równie prawdziwe, jak poprzednie, nie przemawiałoby z równą mocą do umysłów szerokiego ogółu. Zazwyczaj uważa się, że nabywca dóbr daje szczególną korzyść sprzedawcy, jakkolwiek w rzeczywistości usługi, jakie nabywcy i sprzedawcy oddają jeden drugiemu, są na dłuższą metę usługami o charakterze wzajemnym; podobnie uważa się zazwyczaj, że pracodawca czyni szczególne dobrodziejstwo pracownikowi, którego pracę nabywa, jakkolwiek w rzeczywistości usługi, jakie oddają pracodawcy i pracobiorcy jeden drugiemu, mają charakter usług wzajemnych. Przyczyny i skutki tego połączenia tych dwóch faktów zajmować nas będą jeszcze w późniejszych stadjach naszych badań.

Niektórzy ekonomiści niemieccy dowodzili, że zasoby, z których przedsiębiorca wypłaca płace zarobkowe, pochodzą od konsumentów. Jak się zdaje, pogląd ten opiera się na nieporozumieniu. Mogłoby to być prawdą, gdy chodzi o poszczególnego pracodawcę, o ile konsument zapłacił mu zgóry za towar zamówiony; w rzeczywistości jednak bywa

zazwyczaj inaczej; konsument znacznie częściej płaci zdołu i z pewnem opóźnieniem daje przedsiębiorcy władzę nad gotowemi do spożycia dobrami wzamian za oddane mu wcześniej dobra gotowe. Można przyjąć, że gdyby producent nie mógł sprzedać swych towarów, to przez pewien czas nie miałby możności najmowania pracowników; lecz to znaczyłoby jedynie, że organizacja produkcji częściowo wyszła z normalnych torów: maszyna może się zatrzymać, gdy jedno z jej kółek, czy jedna z jej przekładni się zepsuje, lecz to nie znaczy, iżby poruszająca siła maszyny tkwiła właśnie w tem kółku, lub w tej dźwigni.

Suma, którą przedsiębiorca wydatkuje na płace zarobkowe, nie jest również nigdy zależna od ceny, jaką spożywcy płacą danemu przedsiębiorcy za jego towary, jakkolwiek naogół suma ta w znacznej mierze zależy od jego oczekiwań co do tego, jaką cenę klijenci będą *gotowi* mu zapłacić. Prawda, że na dłuższą metę i w normalnych warunkach ceny, które spożywcy płacą przedsiębiorcy, i te, które są gotowi mu płacić, praktycznie biorąc, są te same. Lecz, gdy przechodzimy od poszczególnych wypłat indywidualnego przedsiębiorcy do normalnych wypłat, jakie robią naogół przedsiębiorcy (a w rzeczywistości tylko te ostatnie interesują nas obecnie), to spożywcy przestają tworzyć klasę oddzielną, każdy bowiem człowiek jest spożywcą. Dywidenda narodowa dostaje się wyłącznie do rąk spożywców w szerokiem znaczeniu tego słowa, w którem mówi się, że wełna lub maszyna drukarska zostaje oddana dla celów konsumcyjnych, gdy zostaje przeniesiona ze składu, lub z fabryki maszyn, w której znajdowała się dotychczas, do fabryki wyrobów wełnianych, względnie do drukarni; w tem znaczeniu zarówno fabrykant wyrobów wełnianych jak drukarz, będąc spożywcami, są jednocześnie producentami, to znaczy właścicielami czynników produkcji, a mianowicie: pracy, kapitału i ziemi. Dzieci i inne osoby, które od tego fabrykanta, czy drukarza otrzymują środki do życia, oraz rząd, który pobiera od niego podatki [1]), wydatkują zaledwie część ich dochodów. Tak więc niewątpliwie prawdą jest, że zasoby przedsiębiorców zazwyczaj pochodzą z zasobów spożywców. Lecz jest to tylko inny sposób stwierdzenia tego, że wszelkie zasoby były częścią dywidendy narodowej, która została przekształcona w taki sposób, iżby mogła znaleźć zastosowanie i użytek późniejszy zamiast użytku bezpośredniego. I jeżeli jakaś część zasobów zostaje obecnie przeznaczona na jakiś inny cel, niż na bezpośrednie spożycie, to czyni się to w oczekiwaniu, że miejsce tej części

[1]) O ile naturalnie nie bierzemy w rachubę bezpieczeństwa prawnego i innych dobrodziejstw, które rząd zabezpiecza obywatelom, jako oddzielne pozycje dochodu narodowego.

zasobów zajmie nowy dopływ dywidendy narodowej i że będzie to połączone z pewnym przyrostem, lub zyskiem [1]).

Pierwsza podstawowa teza Mill'a jest ściśle związana z jego tezą czwartą, głoszącą mianowicie, że *popyt na dobra nie jest popytem na pracę*. I to sformułowanie tezy znowu źle wyraża myśl Mill'a. Prawdą jest, że ci, którzy nabywają jakieś poszczególne dobro, zazwyczaj nie dostarczają kapitału, który jest potrzebny jako pomoc dla pracy, która produkuje te dobra: nabywcy ci sprawiają jedynie to, że kapitał i praca zostaje odciągnięta od innych gałęzi wytwórczości do danej gałązi, na której wytwory ci nabywcy zwiększyli swój popyt. Lecz Mill, nie poprzestając na dowiedzeniu tego, zdaje się twierdzić implicite, że wydatkowanie pieniędzy na bezpośredni najem pracy jest rzeczą bardziej dobroczynną dla pracownika, niż wydatkowanie na zakup dóbr. W pewnym sensie zdanie to zawiera pewną prawdę. Cena bowiem dóbr obejmuje zyski wytwórcy i pośrednika; i jeżeli nabywca występuje w roli przedsiębiorcy, to w nieznacznej mierze zmniejsza popyt na usługi klasy przedsiębiorców, a zwiększa popyt na pracę, podobnie jak byłby to uczynił, gdyby, powiedzmy, kupił koronkę ręczną, zamiast koronki maszynowej. Lecz rozważanie to opiera się na założeniu, że płace zarobkowe za pracę będą płacone, jak to w praktyce bywa zazwyczaj, w toku dokonywającej się pracy, i że cena dóbr będzie płacona, również tak, jak to się ma zazwyczaj w praktyce, po wyprodukowaniu ostatecznem dobra. Okazuje się przytem, że we wszystkich przypadkach, jakie Mill wybierał dla zilustrowania swej doktryny, wywody jego opierają się implicite, choć sam zdaje się nie uświadamiać tego sobie, na założeniu, że spożywca przesuwa na później datę spożycia owoców pracy, gdy od nabywania dóbr przechodzi do najmowania pracy. Takie samo przesunięcie dałoby w wyniku tę samą korzyść dla pracy, gdyby nabywca nie wprowadzał żadnej zmiany w sposobie swego wydatkowania pieniędzy [2]).

---

[1]) Wiele światła na sprawę funduszu płac zarobkowych rzuciły pisma Walker'a i polemiki, związane z temi pismami. Przykłady, które on zebrał, pracowników, oddających usługi zgóry przed otrzymaniem zapłaty, mają rzeczywiste znaczenie dla pewnych punktów tej kontrowersji, lecz nie mają znaczenia, gdy chodzi o zasadniczy wynik całego sporu. Cannan'a *Production and Distribution*, 1776—1848, zawiera wiele przenikliwych, choć czasem zbyt surowych uwag krytycznych, dotyczących dawnych teoryj płacy. Bardziej konserwatywną postawę zajmuje Taussig w swem obszernem dziele *Capital and Wages;* czytelnik angielski może zwrócić się do tego dzieła, gdy będzie mu chodziło o dokładniejsze przedstawienie i analizę krytyczną doktryn niemieckich, wspomnianych w tekście.

[2]) Porównać dodatek do księgi IV, *Political Economy* Newcomb'a.

§ 4. W całem rozważaniu, dotyczącem dywidendy narodowej, przyjmowaliśmy implicite, że urządzenia kuchenne są tem samem dla pracy kucharza zarówno w hotelu, jak w domu prywatnym. Znaczy to, że terminem „kapitał" operowaliśmy szeroko, nie ograniczając go jedynie do „kapitału przedsiębiorczego". Lecz dobrze będzie powiedzieć jeszcze słów kilka w tej sprawie.

Często myślano wprawdzie, że pracownicy, którzy mają niewielką ilość nagromadzonego bogactwa, lub go wcale nie posiadają, wiele zyskują dzięki zwiększeniu się quantum kapitału w tem węższem znaczeniu terminu, w którem jest on mniej więcej równoznaczny z „kapitałem przedsiębiorczym", który stanowi podstawę i pomoc w ich pracy; myślano natomiast, że zyskują niewiele, gdy zwiększa się quantum innej jakiejś postaci bogactwa, które do nich nie należy. Bez wątpienia, są pewne nieliczne rodzaje bogactwa, które w bardzo małym stopniu wpływają na dobrobyt warstw pracujących; natomiast niemal każde zwiększenie zasobu kapitału (przedsiębiorczego) oddziaływa bezpośrednio na te warstwy. Większa część tego kapitału bowiem przechodzi przez ręce warstw pracujących w postaci narzędzi i materjałów, potrzebnych do pracy; a znaczna część tego kapitału jest przedmiotem bezpośredniego użycia lub nawet spożycia tych warstw [1]). Zdaje się tedy, że warstwy pracujące muszą z konieczności zyskiwać na tem, gdy inne formy bogactwa stają się kapitałem przedsiębiorczym, i *vice versa*. Lecz w rzeczywistości tak nie jest. Gdyby wszyscy prywatni ludzie przestali trzymać powozy i jachty i oddali je w najem przedsiębiorcom kapitalistycznym, to wynikiem byłoby mniejsze zapotrzebowanie pracy najemnej. Część bowiem tych sum, które poprzednio stanowiły płace zarobkowe, stałaby się teraz zyskiem pośrednika [2]).

---

[1]) W każdym razie, według większości definicyj. Są jednak pewni pisarze, którzy ograniczają zakres terminu „kapitał" do „dóbr pośrednich" i którzy wobec tego muszą wyłączyć hotele, domy mieszkalne i domki robotnicze, — w każdym razie przynajmniej od chwili, w której te rzeczy zostają oddane do użytku. Poważne zarzuty przeciw przyjęciu takiej definicji wskazaliśmy już powyżej, w Dodatku E, 4.

[2]) Porównać powyżej, Dodatek E, 1. Rozpowszechnienie się mody na meble z bronzami, które wymagają starannego utrzymania, i naogół rozpowszechnienie się zwyczajów życiowych, które wymagają licznej służby domowej i dodatkowej pomocy sił pozadomowych, wpływa na popyt, na pracę w ten sam sposób, jak zastąpienie dóbr, produkowanych przy pomocy kosztownych maszyn i innych rodzajów kapitału stałego, przez dobra wyprodukowane ręcznie. Prawdą jest, być może, że zatrudnianie dużej liczby sług domowych jest niegodnym i rozrzutnym sposobem wydatkowania dużego dochodu; lecz niema innego równie egoistycznego sposobu wydatkowania dochodów, któryby tak bezpośrednio zmierzał do powiększenia udziału w dywidendzie narodowej, przypadającego warstwom pracującym.

Mógłby ktoś zarzucić, że jeżeli inne formy bogactwa zajmują na większą skalę miejsce kapitału przedsiębiorczego, to może powstać brak rzeczy, potrzebnych dla pracy jako czynnik pomocniczy w produkcji, a nawet rzeczy, potrzebnych do utrzymania życia pracowników. To może przedstawiać rzeczywiste niebezpieczeństwo w pewnych krajach wschodnich. Natomiast w świecie zachodnim, a szczególniej w Anglji, całkowity zasób kapitału jest równy co do wartości łącznej sumie dóbr, jaką warstwa robotnicza konsumuje w ciągu długiego okresu czasu; i bardzo małe w stosunku do innych form kapitału zwiększenie popytu na te formy kapitału, które bezpośrednio zaspokajają potrzeby pracowników, szybko wywołałoby zwiększoną ich podaż bądź drogą importu z innej części świata, bądź drogą produkcji, mającej specjalnie na widoku zaspokojenie tego nowego popytu. Niema więc powodu, ażebyśmy troszczyli się bardzo o tę sprawę. Jeżeli wydajność graniczna pracy utrzymuje się na wysokim poziomie, to znaczna będzie ilość czystego produktu, a wskutek tego podobnie rzecz się mieć będzie z zarobkami za pracę. I wciąż płynący strumień dywidendy narodowej będzie się rozdzielał na odnogi w odpowiadających temu proporcjach, dając zawsze dostateczną podaż dóbr potrzebnych dla bezpośredniego spożycia robotników i wyznaczając dla produkcji tych dóbr odpowiedni zasób narzędzi. Gdy ogólne warunki popytu i podaży zdecydowały o tem, jaką część dywidendy narodowej inne klasy społeczne mogą wydatkować według swej woli, i gdy upodobania i skłonności tych klas zdecydowały o tem, w jaki sposób ludzie, do tych klas należący, rozdzielą swe wydatki na zaspokojenie z jednej strony potrzeb teraźniejszych, a z drugiej przyszłych, — wówczas obojętną będzie rzeczą dla klasy robotniczej, czy storczyki będą pochodziły z cieplarni prywatnej, czy też z cieplarni, które należą do zawodowych ogrodników i stanowią wobec tego kapitał przedsiębiorczy.

Dodatek K

PEWNE RODZAJE NADWYŻKI

§ 1. Musimy teraz zbadać, jakie stosunki zachodzą pomiędzy różnemi rodzajami nadwyżki oraz pomiędzy temi rodzajami nadwyżki, a dochodem narodowym. Badanie jest trudne i ma małe znaczenie praktyczne; lecz pociąga z pewnych względów teoretycznych.

Dochód narodowy, czyli dywidendę narodową, pochłania całkowicie wynagrodzenie właścicieli poszczególnych czynników produkcji

proporcjonalnie do granicznej użyteczności ich zastosowania; niemniej, daje, naogół biorąc, właścicielom tych czynników pewną nadwyżkę, która ma dwie różne, choć nie niezależne strony. Dywidenda narodowa daje właścicielowi czynnika produkcji, jako konsumentowi, pewną nadwyżkę, polegającą na różnicy pomiędzy całkowitą użytecznością danego dobra i realną wartością, jaką dla niego przedstawia suma, którą za dobro dane zapłacił. Gdy chodzi o graniczne dozy jego zakupów, to znaczy, o te dozy, które zaledwie jeszcze decyduje się on kupić, to ich użyteczność całkowita jest równa wartości realnej: natomiast te dozy zakupów, za które chętnie zapłaciłby raczej wyższą cenę, niżby się bez niej obył, dają mu pewną nadwyżkę zadowolenia: prawdziwą czystą korzyść, którą on, jako konsument, osiąga dzięki temu, że warunki czyli konjunktura stwarza dla niego sytuację uprzywilejowaną. Straciłby tę nadwyżkę, gdyby konjunktura zmieniła się tak dalece, że nie pozwoliłaby mu zdobyć wogóle żadnej ilości danego dobra i spowodowała, iż środki, które przeznacza na dane dobro, musiałby przeznaczyć na inne dobra (z których jedno mogłoby być zwiększoną ilością wolnego czasu), o które obecnie nie troszczy się i których większej ilości przy obecnych ich cenach nie pragnie.

Inna strona nadwyżki, jaką daje konjunktura, uwidocznia się lepiej, gdy spojrzymy na człowieka, jako na producenta, który zdobył materjalne zasoby, znajdujące się w jego posiadaniu, bądź pracą, bądź drogą kumulacji i oszczędzania. Jako pracownik zdobywa on *nadwyżkę pracownika* przez to, że jest wynagradzany za całą pracę w tej samej skali, jak za ostatnią dozę tej pracy, którą zaledwie tylko gotów jest wykonać przy danem wynagrodzeniu: a przecież znaczna część początkowych dóz pracy może mu dać pozytywne zadowolenie. Jako kapitalista (lub, naogół biorąc, jako właściciel bogactwa, zakumulowanego w jakiejkolwiek formie) zdobywa *nadwyżkę oszczędzającego* dzięki temu, że za całe swoje oszczędności, to znaczy za całe swoje czekanie, otrzymuje wynagrodzenie według tej samej skali, jak za tę dozę, którą zaledwie tylko gotów jest zaoszczędzić przy danej skali wynagrodzenia. Przytem zazwyczaj otrzymuje wynagrodzenie według tej skali, jakkolwiek zrobiłby pewne oszczędności nawet wówczas, gdyby był zmuszony płacić za ich bezpieczne przechowanie i gdyby procent od nich miał przyjąć wartość negatywną [1]).

Te dwa rodzaje nadwyżki nie są od siebie niezależne: i łatwo możnaby przy ich obliczaniu popełnić błąd, dwukrotnie biorąc w rachubę

[1]) Na to zwracał z naciskiem uwagę Gossen i Jevons. Porównać również Clark'a *Surplus Gains of Labour*.

rzecz tę samą. Jeśli bowiem w rachunku weźmiemy pod uwagę nadwyżkę producenta, wyrażoną w mierze ogólnej siły nabywczej, jaką mu daje jego praca, lub jego oszczędności, to weźmiemy już również w rachubę implicite jego nadwyżkę, jako konsumenta, o ile znana jest nam konjunktura, w jakiej się znajduje, i znany jego charakter. Tej trudności możnaby uniknąć na drodze analitycznej. W praktyce jednak w żadnym przypadku niepodobna ocenić oddzielnie, a następnie dodać te dwa rodzaje nadwyżek. Nadwyżka konsumenta, nadwyżka pracownika oraz nadwyżka oszczędzającego, którą każdy człowiek może zdobyć dzięki konjunkturze, w jakiej się znajduje, zależy od jego indywidualnego charakteru. Nadwyżki te zależą w części od jego ogólnej wrażliwości, z jaką przeżywa zadowolenie i niezadowolenie, które daje spożycie dóbr, praca i oczekiwanie; w części zaś zależą również od elastyczności jego wrażliwości, to znaczy od skali, w jakiej jego zadowolenie i niezadowolenie zmienia się wraz ze zwiększeniem konsumcji, ilości pracy, względnie długości oczekiwania. Nadwyżka konsumenta pozostaje w związku przedewszystkiem z dobrami indywidualnemi i wielkość tej nadwyżki odpowiada bezpośrednio zmianom konjunktury, wpływającym na warunki, na jakich można zdobyć dane dobro. Tymczasem oba rodzaje nadwyżki producenta występują zawsze w postaci, wyrażonej miarą ogólnego przychodu, jaki w danej konjunkturze można osiągnąć za pewną ilość siły nabywczej. Te dwa rodzaje nadwyżki producenta są od siebie niezależne; podlegają kumulacji i występują wyraźnie jako rzeczy od siebie różne, gdy chodzi o człowieka, który wytwarza i oszczędza rzeczy na własny użytek. Na ścisły związek pomiędzy obu temi rodzajami nadwyżki producenta a nadwyżką konsumenta wskazuje to, że, gdybyśmy oceniali dodatnie i ujemne strony w życiu Robinsona Kruzoe, to najprostszą rzeczą byłoby obliczać jego nadwyżki, jako producenta, według takiej metody, iżby jednocześnie objąć całą jego nadwyżkę jako konsumenta.

Znaczna część zarobków pracownika ma charakter opóźnionego w czasie przychodu od trudów i kosztów, potrzebnych na przygotowanie go do jego pracy; dlatego też zachodzi wielka trudność, gdy chcemy obliczyć jego nadwyżkę. Możliwą jest rzeczą, że cała jego praca jest dla niego przyjemna; możliwą dalej, że otrzymuje za całość dobrą płacę: lecz, zestawiając bilans ludzkiego szczęścia i cierpienia, musimy przeciwstawić temu zadowoleniu z pracy, jako pozycję korelatywną, wysiłek i poświęcenie, jakie uczynili w przeszłości rodzice naszego pracownika lub on sam; nie możemy, niestety, jasno i dokładnie określić wielkości tych wysiłków i poświęceń. W życiu pewnych nielicznych ludzi bilans może dawać ogólny wynik negatywny; lecz są racje, ażeby

mniemać, iż w życiu większości ludzi bilans taki daje wynik dodatni i że nadwyżka dobra u pewnych ludzi jest bardzo znaczna. Zagadnienie to jest w równej mierze problemem filozoficznym, jak ekonomicznym; komplikuje je fakt, że działalność człowieka jest z jednej strony celem sama w sobie, z drugiej zaś w równym stopniu środkiem produkcji, oraz to, że trudno oddzielić wyraźnie bezpośredni (pierwotny) koszt wysiłku ludzkiego od jego kosztu całkowitego; to też trzeba pozostawić to zagadnienie nierozwiązane zupełnie dokładnie [1]).

§ 2. Sprawa przedstawia się pod pewnemi względami prościej, gdy przechodzimy do rozważania zarobków, jakie dają materjalne urządzenia wytwórcze. Praca i oszczędzanie, które były potrzebne do stworzenia tych urządzeń, dają nadwyżkę pracownika i oszczędzającego, jak to już wspomnieliśmy, a poza tem nadwyżkę (lub quasi-rentę), polegającą na różnicy pomiędzy całkowitym przychodem pieniężnym, a nakładem bezpośrednim, — pod warunkiem jednak, że ograniczamy nasze rozważania do krótkich jedynie okresów czasu. Co zaś tyczy się długich okresów, to znaczy, okresów, o które chodzi niemal we wszystkich ważniejszych zagadnieniach ekonomiki, a specjalnie w zagadnieniach, omawianych w tym rozdziale, to tutaj niema miejsca na rozróżnienie nakładu bezpośredniego i nakładu całkowitego. To też na dłuższą metę zarobki, jakie przypadają każdemu czynnikowi produkcji z reguły wystarczają zaledwie na to, aby wynagrodzić całą sumę poświęceń i wysiłków, potrzebnych do wyprodukowania tych czynników, i to tylko, gdyby je ustalić według dóz granicznych. Gdyby wynagrodzenie każdego z tych czynników nie sięgało tych dóz granicznych, to uległaby zmniejszeniu podaż; to też, biorąc rzecz w całości, niema w tym kierunku żadnej dodatkowej nadwyżki.

Ostatnie twierdzenie znajduje w pewnem znaczeniu zastosowanie w stosunku do ziemi, która dopiero niedawno została wzięta pod uprawę; być może też, że mogłoby znaleźć zastosowanie do znacznej części ziemi w krajach o starej kulturze, gdybyśmy mogli prześledzić jej losy, sięgając najdawniejszych jej dziejów. Lecz próba w tym kierunku wywołałaby spory zarówno historyczne i etyczne, jak ekonomiczne; a tymczasem cele naszego obecnego badania są raczej prospektywne, niż retrospektywne. Patrząc raczej w przyszłość przed siebie, niż odwracając się za siebie w przeszłość, i nie zajmując się sprawą słuszności moralnej i właściwych granic obecnie istniejącej prywatnej własności ziemskiej, konstatujemy poprostu, że ta część dywidendy narodowej,

[1]) Porównać księgę VI, rozdz. V.

która przypada ziemi, jest nadwyżką w znaczeniu, w którem zarobki, przypadające innym czynnikom produkcji, nie są nadwyżką.

Sformułujemy teraz z punktu widzenia rozważań tego rozdziału tezę, którą omawialiśmy długo w księdze V, w rozdziałach VIII—XI: wszelkie urządzenia wytwórcze, czy to maszyny, czy to fabryki wraz z gruntem, na którym są zbudowane, czy fermy rolne, są podobne do siebie pod tym względem, iż dają znaczną nadwyżkę ponad koszt pierwotny poszczególnych procesów wytwórczych człowiekowi, który jest właścicielem tych urządzeń i pracuje przy ich pomocy; są też podobne pod tym względem, iż normalnie nie dają mu specjalnej nadwyżki na dłuższą metę ponad sumę, potrzebną do tego, iżby wynagrodzić go za jego trudy, poświęcenie i nakład kapitału, związane z nabyciem tych urządzeń i z pracą przy ich pomocy. (Nie dają więc żadnej specjalnej nadwyżki, którą możnaby przeciwstawić nadwyżce ogólnej pracownika lub czekającego). Lecz pomiędzy ziemią i innemi czynnikami produkcji zachodzi ta różnica, iż ziemia z punktu widzenia społecznego daje trwałą nadwyżkę, gdy tymczasem rzeczy zniszczalne, wytworzone przez człowieka, takiej nadwyżki nie dają. Im bardziej ścisłą jest prawdą, że zarobki jakiegoś czynnika produkcji są niezbędne do tego, ażeby utrzymać jego podaż, tem dokładniej zmiany jego podaży będą miały taki charakter, iż udział, jaki dany czynnik będzie mógł zdobyć dla siebie w podziale dywidendy narodowej, będzie odpowiadał kosztowi utrzymania jego podaży. W krajach o starej kulturze przytem ziemia znajduje się w położeniu wyjątkowem, ponieważ jej zarobki nie zależą od tego prawa. Różnica pomiędzy ziemią i innemi czynnikami trwałemi jest jednak głównie różnicą stopnia: i interes, jaki przedstawia badanie renty z ziemi, w znacznej mierze polega na tem, że badanie to daje przykłady, ilustrujące wielką zasadę, która znajduje zastosowanie we wszystkich działach ekonomiki.

Dodatek L [1])

TEORJA RICARDA, DOTYCZĄCA PODATKÓW I ULEPSZEŃ W ROLNICTWIE

Wiele już mówiliśmy o wysokiej wartości myśli Ricarda i o jego niedoskonałym sposobie wyrażania tej myśli; a w szczególności zwracaliśmy uwagę na przyczyny, które sprawiły, iż sformułował prawo

[1]) Porównać księgę VI, rozdział IX, § 4.

zmniejszania się przychodu, nie dodając należnych omówień. Podobne uwagi dotyczą sposobu, w jaki traktuje wpływ ulepszeń i obciążenia podatkowego w rolnictwie. Szczególniej niedbale ujmował Ricardo swe myśli w rozważaniach krytycznych, dotyczących teorji Adama Smith'a: słusznie też powiedział Malthus [1]), że „Ricardo, który zazwyczaj szuka trwałych i ostatecznych wyników, zawsze trzymał się metody przeciwnej, gdy chodzi o rentę z ziemi (gruntową). Tylko bowiem szukając wyników prowizorycznych, mógł on zakwestjonować słuszność twierdzenia Adama Smith'a, że uprawa ryżu lub kartofli dawałaby większą rentę, niż zboże". I Malthus, być może, nie był zbyt daleki od prawdy, dodając: „praktycznie rzecz biorąc, niema racji, aby mniemać, że, skoro przejście od zboża do ryżu musi być stopniowe, nie nastąpi nawet przejściowa zniżka renty".

Niemniej w czasach Ricarda rzeczą niezmiernie ważną praktycznie było podkreślenie tego, że w kraju, który nie może importować wiele zboża, niezmiernie łatwo jest tak unormować podatki od uprawy i tak przeszkadzać wprowadzeniu ulepszeń, aby wzbogacić czasowo właścicieli ziemi i obiedzić resztę ludności; sprawa ta duże znaczenie naukowe ma jeszcze i dzisiaj. Bez wątpienia, gdy bieda wyniszczy ludność, to odbije się to na kieszeni właścicieli ziemi: lecz fakt ten niewiele osłabiał siłę twierdzenia Ricarda, iż wielka zwyżka ceny produktów rolniczych i wysokości rent gruntowych, która powstała za jego życia, była wskaźnikiem szkody i krzywdy, której doznawał naród, bez porównania większej, niż korzyści, które osiągnęli właściciele ziemi. Zrobimy obecnie przegląd tych wywodów Ricarda, w których lubił brać za punkt wyjścia wyraźnie określone założenia, ażeby na ich podstawie otrzymywać jasne i wyraźne konkluzje, któreby uderzały uwagę i które czytelnik mógłby sam zestawiać w ten sposób, iżby znajdowały zastosowanie do rzeczywistych faktów życia.

Załóżmy naprzód, że „zboże", które produkuje dany kraj, jest bezwzględnie niezbędne dla ludności tego kraju, to znaczy, że popyt na nie nie jest elastyczny i że wszelka zmiana granicznego kosztu produkcji zboża wpłynęłaby tylko na wysokość ceny, którą ludzie musieliby płacić, nie wpłynęłaby natomiast na ilość skonsumowanego zboża. Załóżmy dalej, że dany kraj nie importuje zboża. Wówczas nałożenie na zboże popatku, wynoszącego jedną dziesiątą jego wartości, miałoby ten skutek, iż rzeczywista wartość zboża zwiększałaby się dotąd, póki dziewięć dziesiątych jego ilości poprzedniej nie zaczęłoby wystarczać do wynagrodzenia za dozę graniczną, i, co za tem idzie, za każdą dozę. Surowa

[1]) Streszczenie działu X jego *Political Economy*.

nadwyżka zboża od każdej działki ziemi pozostałaby tedy taka sama, jak poprzednio; wobec tego jednak, że jedna dziesiąta tej ilości zostałaby odjęta w postaci podatku, pozostałość stanowiłaby dziewięć dziesiątych pierwotnej nadwyżki zboża. Ponieważ jednak realna wartość zboża zwiększyłaby się w stosunku 10 : 9, przeto realna nadwyżka pozostałaby bez zmiany.

Lecz założenie, że popyt na produkty jest bezwzględnie nieelastyczny, jest bardzo dalekie od faktów. Zwyżka ceny w rzeczywistości wywołałaby z pewnością bezpośredni spadek popytu na pewne rodzaje produktów, jeśli nie na zboża; wobec czego wartość zboża, to znaczy produktów rolniczych wogóle, nigdy nie podniosłaby się dokładnie proporcjonalnie do podatków i ilość kapitału i pracy, włożona w uprawę wszelkiego rodzaju ziemi, uległaby zmniejszeniu. W ten sposób zmniejszyłaby się nadwyżka zboża ze wszelkiego rodzaju gruntów, lecz nie w jednakowym stosunku z różnych rodzajów. Ponieważ zaś dziesiąta część nadwyżki zboża zostałaby pobrana, jako podatek, a jednocześnie wartość zboża zwiększyłaby się mniej, niż w stosunku 10 : 9, przeto nastąpiłoby podwójne obniżenie nadwyżki realnej. (Diagram na stronicy 154 odrazu daje możność przetłumaczenia tego rozumowania na język geometrji).

Bezpośredni spadek nadwyżki byłby bardzo znaczny w warunkach współczesnych, w których wolny import zboża zapobiega znacznemu zwiększaniu się wartości realnej wskutek obciążenia podatkowego; ten sam wynik powstałby stopniowo nawet wówczas, gdyby nie było importu, o ileby wskutek zwyżki realnej wartości zboża zmniejszyła się liczebnie ludność, lub, co jest przynajmniej równie prawdopodobne, o ileby wskutek zwyżki obniżył się poziom życia i wydajności warstw pracujących. Te dwie rzeczy wpłynęłyby niemal zupełnie jednakowo na nadwyżkę producenta: obie sprawiłyby, że praca stałaby się droga dla przedsiębiorcy, a jednocześnie przedsiębiorca obniżyłby robotnikowi realne płace za czas.

Rozumowanie Ricarda, dotyczące wszystkich tych problemów, jest raczej trudne: często bowiem nie zaznacza on wyraźnie, że przestaje operować wynikami, które mają charakter „bezpośredni" i powstają „w okresach czasu krótkich" w stosunku do szybkości zwiększania się ludności; i przechodzi do rozważania wyników, które mają „charakter ostateczny" i odpowiadają „okresom długim", w których wartość surowego produktu, wyrażona w mierze pracy, miałaby czas wpłynąć w sposób istotny na liczebność ludności i, co za tem idzie, na popyt na produkty surowe. Gdy dodamy takie klauzule interpretacyjne, to okaże się, że tylko bardzo nieliczne jego wywody są niesłuszne.

Możemy przejść teraz do rozważania argumentacji Ricarda, dotyczącej wpływu ulepszeń w zakresie metod rolniczych; ulepszenia te dzieli na dwie klasy. Specjalny interes naukowy przedstawiają jego rozważania, dotyczące pierwszej klasy, do której należą ulepszenia, „polegające na tem, iż mogę otrzymać ten sam produkt przy pomocy mniejszego kapitału, nie naruszając różnicy pomiędzy siłą produkcyjną kolejnych dóz kapitału“ [1]; przyczem, oczywista, o ile chodzi o ogólne wywody Ricarda, należy pomijać fakt, że każde ulepszenie może oddać większe usługi jednej działce ziemi, niż innej [2]. Przyjmując, jak poprzednio, że popyt na zboże jest nieelastyczny, dowodził on, że kapitał zostałby wycofany z gruntów biedniejszych (i z bardziej intensywnej uprawy gruntów bardziej urodzajnych); wobec czego nadwyżka, wyrażona w ilości zboża, to znaczy nadwyżka zboża (tak możemy ją nazwać), osiągnięta dzięki zastosowaniu kapitału w warunkach najbardziej korzystnych, będzie nadwyżką, gdy chodzić będzie o ziemie, nie tak ubogie, jak te, które poprzednio znajdowały się na granicy uprawy; ponieważ zaś różnica pomiędzy produkcyjnością dwóch nakładów kapitału pozostanie *ex hypothesi* niezmienna, przeto nadwyżka zboża musi z konieczności zmniejszyć się i, oczywista, realna wartość tej nadwyżki oraz wartość wyrażona w mierze pracy zmniejszy się znacznie bardziej, niż proporcjonalnie do zmniejszenia samej nadwyżki zbożowej.

Można to wyjaśnić na załączonym diagramie, na którym krzywa *AC* przedstawia przychód, jaki ziemia całego kraju, uważana za jedną fermę, daje od dóz kapitału i pracy, w nią włożonych, przyczem dozy te są uporządkowane nie według kolejności ich nakładu, lecz według stopnia ich produkcyjności. W stanie równowagi *OD* dóz zostaje włożone w ziemię, przyczem cena zboża jest taka, że przychód *DC* wystarcza zaledwie na pokrycie dozy; całą ilość zboża przedstawia pole *AODC*, którego część *AHC* przedstawia całość nadwyżki zbożowej. (Musimy przerwać nasze rozważania i zauważyć, że jedyna zmiana w interpretacji tego diagramu, która będzie potrzebna wobec tego, iż ma się on odnosić do całego kraju, a nie do poszczególnego gospodarstwa rolnego, wynika stąd, że nie możemy obecnie, tak jak moglibyśmy wówczas, przyjąć założenia, iż wszystkie poszczególne dozy kapitału zostały włożone w ziemię w tej samej okolicy i że, co za tem idzie, wartość rów-

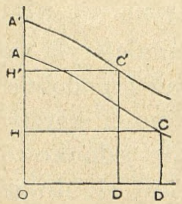


Fig. 40.

[1]) Rozdział II, *Collected Works*, stronica 42. Porównać Cannan'a *Production and Distribution* 1776—1848, stronice 325—6. Rozróżnienie tych dwóch klas ulepszeń nie jest zupełnie szczęśliwe i można go tu nie rozważać.

[2]) Porównać powyżej księgę IV, rozdział III, § 4.

nych ilości produktu równej jakości jest równa. Możemy jednak przezwyciężyć tę trudność, obliczając koszt transportu zboża na jeden wspólny rynek, jako część kosztu produkcji; pewna część każdej dozy kapitału i pracy będzie odpowiadała kosztom transportu).

Ulepszenie w rolnictwie, należące do pierwszej z klas, rozróżnionych przez Ricarda, zwiększy przychód od dozy, włożonej w ziemię przy najbardziej pomyślnych warunkach, tak iż będzie ona wynosiła teraz nie OA, lecz OA'; przychody zaś od innych dóz zwiększą się nie w tym samym *stosunku*, lecz o to samo *quantum*. Wskutek tego nowa krzywa produkcji $A'C'$ będzie powtórzeniem pierwotnej krzywej AC, i przesunie się wyżej o AA'. Gdyby tedy popyt na zboże był nieograniczony, tak iż nakład dawnej ilości dóz OD, włożonych w ziemię, pozostałby równie zyskowny, to łączna nadwyżka zbożowa pozostałaby taka sama, jak była przed zmianą. Lecz w rzeczywistości takie bezpośrednie zwiększenie produkcji nie mogłoby być zyskowne; co za tem idzie, ulepszenie tego rodzaju z konieczności musiałoby zmniejszyć łączną nadwyżkę zbożową. Lecz zgodnie z założeniem, które tu czyni Ricardo, a mianowicie, że łączny produkt nie zwiększa się wogóle, nakład wynosić będzie teraz tylko OD' dóz, przyczem wielkość OD' wyznacza ten warunek, iż $A'OD'C' = AODC$; łączna nadwyżka zbożowa zmniejszy się teraz i stanowić będzie $A'H'C'$. Ten wynik jest niezależny od kształtu krzywej AC, lub, co na jedno wychodzi, od poszczególnych danych liczbowych, które dla ilustracji wybrał Ricardo w dowodzie swej tezy.

Możemy tutaj, korzystając z okazji, zauważyć, że przykładów liczbowych można zazwyczaj używać bezpiecznie jedynie jako ilustracji, nie zaś jako dowodu: naogół bowiem, znacznie trudniej jest wiedzieć, czy dany wynik tkwił implicite w zestawieniu liczbowem danego specjalnego przypadku, niż określić niezależnie, czy wynik jest prawdziwy, czy fałszywy. Sam Ricardo nie miał wyszkolenia matematycznego. Lecz miał zupełnie wyjątkowe wyczucie instynktowne; i bardzo niewielu wyszkolonych matematyków mogłoby chodzić z taką jak on pewnością po najbardziej niebezpiecznych ścieżkach rozumowania. Nawet przenikliwy logicznie umysł Mill'a nie dorównywał temu zadaniu.

Mill twierdził, rzecz charakterystyczna, iż znacznie bardziej prawdopodobne jest, że ulepszenie zwiększy przychód od kapitału, włożonego w ziemię różnych rodzajów, raczej w równym stosunku, niż w równej ilości [1]). Nie zauważył, że, przyjmując takie założenie, podcinał podstawę wyraźnie i ściśle sformułowanej argumentacji Ricarda,

[1]) Porównać drugi jego przykład w *Political Economy*, księga IV, rozdział III, § 4.

którą była teza, że zmiana metod produkcji nie wpłynie na warunki specjalne różnych inwestycyj kapitału i na płynące stąd korzyści różnicowe dla różnych nakładów kapitału. I jakkolwiek doszedł do tych samych rezultatów, co Ricardo, to otrzymał je jedynie tylko dlatego, iż wynik, do którego doszedł, był implicite zawarty w danych liczbowych, które wybrał dla ilustrowania swych wywodów.

Załączony tu diagram ma za zadanie wykazać, iż istnieje pewien rodzaj zagadnień ekonomicznych, których ludzie, nie posiadający genjusza, jaki posiadał Ricardo, nie są w stanie badać i dochodzić do wniosków pewnych bez pomocy pewnego aparatu, czy to wzorów matematycznych, czy diagramów, które przedstawiają jako całość ciągłą zespół sił ekonomicznych, podpadających bądź pod prawo zmniejszania się przychodu, bądź pod prawa podaży i popytu. Krzywa *AC* ma na tej figurze to samo znaczenie, jak na poprzedniej; lecz ulepszenie, wprowadzone do uprawy rolnej, ma tutaj ten skutek, iż zwiększa przychód od każdej dozy kapitału i pracy o jedną trzecią, to znaczy w równym stosunku, nie zaś o ilość równą: wobec tego nowa krzywa ilości produktu *A'C'* wznosi się ponad *AC* znacznie wyżej z lewej strony, niż z prawej. Uprawa jest ograniczona do ilości *OD'* dóz, a powierzchnia *A'OD'C'*, przedstawiająca nową łączną ilość produktu, jest, jak poprzednio, równa polu *AODC*; *A'H'C'* jest, jak poprzednio, nową łączną nadwyżką zbożową. Otóż można łatwo dowieść, że pole *A'H'C'* stanowi $^4/_3$ *AKE;* to, czy pole to jest większe, czy też mniejsze od *AHC*, zależy od kształtu krzywej *AC*. Jeżeli *AC* jest linją prostą lub zbliża się do kształtu linji prostej (zarówno dane liczbowe Mill'a, jak i Ricarda, przedstawiały punkty na linji produkcji, która była prostą), to *A'H'C'* będzie mniejsze od *AHC;* jeżeli natomiast *AC* będzie miała kształt taki, jak na naszym diagramie, to *A'H'C'* będzie większe od *AHC*. Tak więc wywód Mill'a jest zależny, o ile chodzi o jego konkluzję, od szczególnego kształtu krzywej produkcji surowej, wywód Ricarda natomiast nie jest zależny.

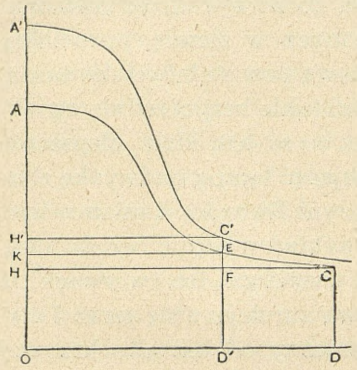


Fig. 41.

(Mill zakłada, że część uprawna kraju składa się z trzech rodzajów ziemi, które przy równych nakładach dają 60, 80, względnie 100 buszli; a następnie wykazuje, że ulepszenie, któreby zwiększyło przychód od każdej dozy kapitału i pracy o jedną trzecią, obniżyłoby nadwyżkę

zbożową w stosunku 60 : $26^2/_3$. Lecz, gdyby Mill przyjął, że urodzajność ziemi w danym kraju jest taka, iż przy równych nakładach trzy klasy ziemi dają 60, 65, względnie 115 buszli, jak to zgruba przedstawia nasz diagram, to otrzymałby, że w tym przypadku ulepszenie zwiększyłoby nadwyżkę zbożową w stosunku 60 : $66^2/_3$).

Wreszcie możemy zauważyć, że paradoks Ricarda, dotyczący możliwych skutków ulepszeń i ich wpływu na rentę gruntową, stosuje się w równej mierze do gruntów miejskich, jak wiejskich. Tak, naprzykład, amerykański sposób budowania składów szesnastopiętrowych ze stalowem belkowaniem i z elewatorami elektrycznemi może nagle stać się bardzo wydajny ekonomicznie, oszczędny i wygodny wskutek ulepszenia metod budowania, oświetlania, wentylowania i budowania elewatorów. W tym przypadku handlowa część każdego miasta zajmowałaby znacznie mniejszą powierzchnię, niż zajmuje obecnie; znaczna część gruntów musiałaby znaleźć znowu użytek mniej lukratywny i ostatecznym wynikiem tego mógłby być spadek łącznej sumy wartości sytuacyjnej placów w danem mieście.

DODATEK MATEMATYCZNY

Nota I. (Stronica 88). Prawo zmniejszania się użyteczności granicznej możemy wyrazić w sposób następujący: jeżeli u jest całkowitą użytecznością ilości x jakiegoś dobra dla danej osoby w danym czasie, wówczas miara użyteczności granicznej jest $\frac{du}{dx}\delta x$; $\frac{du}{dx}$ zaś jest miarą *granicznego stopnia* użyteczności. Jevons i niektórzy inni pisarze używają terminu „użyteczność krańcowa" dla oznaczenia tego, co Jevons gdzie indziej nazywa krańcowym stopniem użyteczności. Niema tu wątpliwości co do tego, jaki sposób wyrażania się jest bardziej wygodny: wybór nie będzie też sprawą zasady. Zgodnie z tem, co powiedziano w tekście, $\frac{d^2u}{dx^2}$ jest zawsze wielkością negatywną.

Nota II. (Stronica 92). Jeżeli m jest ilością pieniędzy lub ogólnej siły nabywczej, jaką dana osoba rozporządza w dowolnym czasie i jeżeli μ przedstawia całkowitą użyteczność tej ilości dla danej osoby, wówczas $\frac{d\mu}{dm}$ przedstawia stopień graniczny użyteczności pieniądza dla danej osoby.

Jeżeli p jest ceną, którą dana osoba gotowa jest jeszcze zapłacić za ilość x danego dobra, która daje jej ogółem ilość przyjemności u, wówczas $\frac{d\mu}{dm}\Delta p = \Delta u$; $\frac{d\mu}{dm}\cdot\frac{dp}{dx} = \frac{du}{dx}$.

Jeżeli p' jest ceną, którą dana osoba gotowa jest jeszcze zapłacić za ilość x' innego dobra, które daje jej ogółem ilość przyjemności u', wówczas $\frac{d\mu}{dm}\cdot\frac{dp'}{dx'} = \frac{du'}{dx'}$,

i co za tem idzie, $\frac{dp}{dx} : \frac{dp'}{dx'} = \frac{du}{dx} : \frac{du'}{dx'}$ [1]).

Wszelkie zwiększenie środków danej osoby zmniejsza dla niej graniczny stopień użyteczności pieniędzy; to znaczy $\frac{d^2\mu}{dm^2}$ jest zawsze wielkością negatywną.

[1]) Porównać rozdział o *Teorji Wymiany* w dziele Jevons'a, stronica 151.

A zatem, jeżeli użyteczność graniczna dla danej osoby ilości x jakiegoś dobra pozostaje bez zmiany, to zwiększenie się jej środków zwiększa $\frac{du}{dx} : \frac{du}{dm}$, to znaczy, pociąga za sobą zwiększenie $\frac{dp}{dx}$ czyli zwiększenie skali sum, jakie gotowa jest ta osoba płacić za dalsze ilości danego dobra. Możemy uważać $\frac{dp}{dx}$ za funkcję od m, u i x; a wówczas $\frac{d^2p}{dm\,dx}$ będzie zawsze wielkością dodatnią. Oczywista, $\frac{d^2p}{du\,dx}$ jest zawsze wielkością dodatnią.

Nota III. (Stronica 99). Niechaj P i P' będą następującemi po sobie punktami na krzywej popytu; i niechaj PRM będzie prostopadłe do Ox, a PP' niechaj przecina Ox w punkcie T, oś zaś Oy w punkcie t; tak iż $P'R$ jest przyrostem ilości popytu, odpowiadającym zmniejszeniu się ceny danego dobra o PR na jednostce.

Wówczas elastyczność popytu w punkcie P wyraża się przez

$$\frac{P'R}{OM} : \frac{PR}{PM}, \text{ t. zn. przez } \frac{P'R}{PR} \cdot \frac{PM}{OM};$$

$$\text{t. zn. przez } \frac{TM}{PM} \cdot \frac{PM}{OM},$$

$$\text{t. zn. przez } \frac{TM}{OM} \text{ lub przez } \frac{PT.}{Pt.}$$

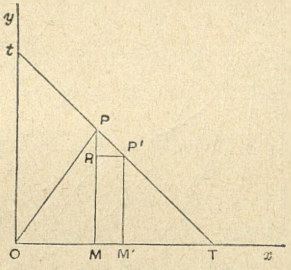


Fig. 42.

Gdy odległość pomiędzy P i P' zmniejsza się nieograniczenie, wówczas PP' staje się styczną: w ten sposób zostaje dowiedzione twierdzenie, sformułowane na stronicy 99.

Jest rzeczą oczywistą a priori, że miara elastyczności nie może się zmienić przez to, że zmieni się ustosunkowanie wzajemne jednostek miary, przyjętych przy wyznaczaniu odcinków na współrzędnych. Dowód geometryczny, potwierdzający ten wynik, łatwo można otrzymać metodą rzutów: analitycznie zaś jest rzeczą jasną, że $\frac{dx}{x} : \frac{-dy}{y}$, co jest analitycznym wyrazem miary elastyczności, nie zmienia swej wartości, jeżeli krzywa $y = f(x)$ zostanie narysowana w nowej skali, tak iż jej równanie przyjmie postać $qy = f(px)$, gdzie p i q są wielkościami stałemi.

Jeżeli elastyczność popytu będzie równa jedności dla wszelkich cen danego dobra, to każde obniżenie ceny pociągnie za sobą proporcjonal-

ną zwyżkę ilości zakupionej i, co za tem idzie, nie zmieni zupełnie ogólnej sumy, którą nabywcy wydają na zakup danego dobra. Taki popyt można tedy nazwać *popytem przy stałym nakładzie.* Krzywą, która przedstawia ten popyt, można nazwać *krzywą stałego nakładu;* jest to hiperbola prostokątna, której asymptotami są *Ox* i *Oy.* Szereg takich krzywych (przerywanych) przedstawia diagram 43.

Będzie dobrze przyzwyczaić oko do kształtu tych krzywych, tak iżby, spojrzawszy na jakąś krzywą popytu, można było odrazu powiedzieć, czy w danym punkcie krzywa dana jest nachylona pod większym, czy też mniejszym kątem do linji pionowej, niż krzywa nakładu stałego, którąby przechodziła przez dany punkt. Większą ścisłość można osiągnąć, wykreślając krzywe stałego nakładu na cienkim papierze i nakładając ten papier na jakąś daną krzywą popytu. W ten sposób można się, naprzykład, przekonać odrazu, że krzywa popytu na naszym diagramie wykazuje w punktach *A, B, C* i *D* elastyczność, równą jedności; że między punktami *A* i *B* oraz między punktami *C* i *D* elastyczność jest większa od jedności; że natomiast pomiędzy *B* i *C* elastyczność ta jest mniejsza od jedności. Okaże się, że stosowanie tej metody ułatwia określenie i odkrycie natury założeń, dotyczących charakteru popytu na dane dobro, które zostały wprowadzone implicite przy wykreślaniu krzywej popytu o pewnym określonym kształcie; metoda ta jednocześnie zabezpiecza przed nieświadomem wprowadzeniem założeń nieprawdopodobnych.

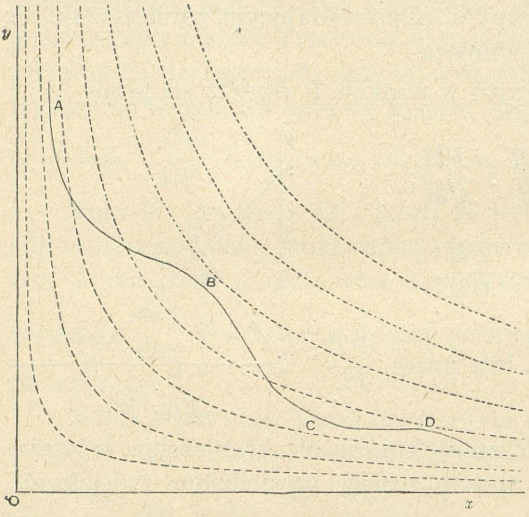


Fig. 43.

Ogólnem równaniem dla krzywych popytu, na których elastyczność w każdym ich punkcie jest równa n, jest $\frac{dx}{x} + n\frac{dy}{y} = 0$, to znaczy $xy^n = C$.

Warto zaznaczyć, że na takiej krzywej $\frac{dx}{dy} = -\frac{C}{y^{n+1}}$, to znaczy, że ilość popytu zwiększa się wskutek nieznacznego obniżenia ceny odwrotnie proporcjonalnie do $(n + 1)$-ej potęgi ceny. Gdy chodzi o krzywe

stałego nakładu, ilość ta zmienia się odwrotnie proporcjonalnie do kwadratu ceny, lub, co na jedno wychodzi w tym przypadku, wprost proporcjonalnie do kwadratu ilości popytu.

Nota IV. (Stronica 106). Czas mierzyć będziemy wzdłuż *Oy;* ilości zaś, które rozważamy, wyznaczać będziemy wzdłuż *Ox;* wówczas, jeżeli P' i P są punktami, blisko leżącemi na krzywej, która przedstawia zmiany ilości popytu, to stosunek, w którym zwiększa się popyt w małej jednostce czasu $N'N$, da się wyrazić wzorem

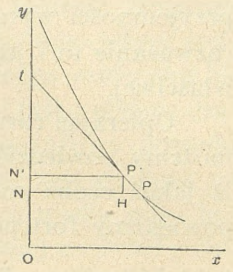


Fig. 44.

$$\frac{PH}{P'N'} = \frac{PH}{P'H} \cdot \frac{F'H}{P'N'} = \frac{PN}{Nt} \cdot \frac{P'H}{P'N'} = \frac{P'H}{Nt};$$

ponieważ PN i $P'N'$ są sobie równe, gdy chodzi o położenie graniczne.

Jeżeli przyjmiemy rok za jednostkę czasu, to odwrotność liczby lat, wyznaczonej przez Nt, będzie przedstawiała roczną stopę zwyżki.

Jeżeli Nt będzie dla wszystkich punktów krzywej równe c, to znaczy, pewnej stałej, wówczas stopa zwiększenia się będzie stała i równa $\frac{1}{c}$. W tym przypadku $-x\frac{dy}{dx} = c$ dla wszelkich wartości x; to znaczy, równaniem dla danej krzywej będzie $y = a - c \log x$.

Nota V. (Stronica 119). Widzieliśmy w tekście, że stopa, według której ludzie dyskontują przyszłe przyjemności, zmienia się znacznie od jednostki do jednostki. Niechaj r będzie stopą rocznego procentu, który trzeba dodać do obecnej przyjemności, ażeby ją zrównoważyć z przyjemnością przyszłą, która będzie równie wielka dla tego, kto ją będzie przeżywał, gdy właśnie ją przeżywać będzie; wówczas dla jednej osoby r może wynosić 50%, a nawet 200%, gdy tymczasem dla innej stopa procentowa będzie wielkością ujemną. Co więcej, niektóre przyjemności są bardziej nieodzowne, niż inne; i można sobie nawet pomyśleć, że ktoś może dyskontować przyjemności przyszłe w sposób niejednakowy, przypadkowo; może ktoś wykazywać niemal taką samą gotowość do odłożenia przyjemności na dwa lata, jak na rok jeden; a z drugiej strony może nie chcieć odkładać przyjemności na długo, nie mając jednocześnie nic przeciwko temu, ażeby odłożyć ją na czas krótki. Istnieje pewna różnica zdań co do tego, czy taka niejednolitość dyskontowania przyszłości zdarza się często; trudno rozstrzygnąć to zagadnienie, wobec tego bowiem, że ocena przyjemności jest rzeczą czysto subjektywną, trudno byłoby odkryć niejednolitość dyskontowania tam, gdzie ona istnieje. W przypadku, gdzie niema takiej jednolitości, stopa dyskontowa będzie

taka sama dla każdej jednostki czasu, lub, że sformułujemy to inaczej, stopa ta będzie się wyrażała w funkcji eksponencjalnej. I jeżeli h będzie przedstawiało quantum przyszłej przyjemności, której prawdopodobieństwo doznania jest p i która się zrealizuje, jeśli się wogóle zrealizuje, w chwili czasu t; i jeżeli tutaj $R=1+r$, wówczas obecna wartość tej przyjemności wyraża się wzorem phR^{-t}. Należy jednak pamiętać, że rozważanie to i jego wynik należy do hedoniki, nie zaś do ekonomiki właściwej.

Opierając rozumowanie w dalszym ciągu na tem samem założeniu, możemy powiedzieć, że jeżeli ω stanowić będzie prawdopodobieństwo, iż jakaś osoba osiągnie pewien element szczęścia, Δh, z posiadania powiedzmy fortepianu w odcinku czasu Δt, wówczas obecna wartość fortepianu dla tej osoby jest równa $\int_0^T \omega R^{-t} \frac{dh}{dt} dt$. Jeżeli obejmiemy naszem rozważaniem wszelkie szczęście, jakie powstanie dzięki temu zdarzeniu we wszelkich punktach czasu, musimy przyjąć $T = \infty$. Jeżeli źródło przyjemności jest według wyrażenia Benthama „nieczyste", to $\frac{dh}{dt}$ będzie prawdopodobnie wielkością negatywną dla pewnych wartości t; i, oczywista, cała wartość całki może być ujemna.

Nota VI. (Stronice 128—9). Jeżeli y jest ceną, przy której na danym rynku quantum x jakiegoś dobra może znaleźć nabywców, i jeżeli $y = f(x)$ jest równaniem krzywej popytu, to miarą całkowitej użyteczności danego dobra jest $\int_0^a f(x)\,dx$, gdzie a jest ilością skonsumowaną danego dobra.

Jeżeli jednak ilość b danego dobra jest człowiekowi niezbędna do istnienia, to $f(x)$ będzie wielkością nieskończoną, a przynajmniej nieograniczenie wielką, dla wartości x, mniejszych od b. Musimy tedy przyjąć, że niezbędne życiowe potrzeby zostały zaspokojone, i oddzielnie ocenić całkowitą użyteczność tej części podaży danego dobra, która stanowi nadwyżkę ponad ilość, niezbędnie konieczną; cała ta użyteczność wyraża się całką $\int_b^a f(x)\,dx$.

Jeżeli istnieje kilka dóbr, które mogą zaspokoić tę samą potrzebę niezbędną (czego przykładem jest woda i mleko, z których każde może zaspokoić pragnienie), to w normalnych warunkach życia nie popełnimy wielkiego błędu, jeżeli przyjmiemy, że daną potrzebę zaspokaja wyłącznie to dobro, które jest najtańsze.

Należy zauważyć, że w rozważaniu nadwyżki konsumenta przyjmujemy, iż graniczna użyteczność pieniądza dla danego indywidualne-

go nabywcy jest niezmienna. Ściśle rzecz biorąc, winnibyśmy wziąć w rachubę to, że jeżeli wyda on mniej na herbatę, to graniczna użyteczność pieniądza będzie dla niego mniejsza, niż jest obecnie, i że otrzyma pewne quantum nadwyżki konsumenta, kupując inne rzeczy po cenie, przy której obecnie nadwyżki tej nie osiąga. Lecz te zmiany nadwyżki konsumenta (które są wielkościami, nieskończenie małemi drugiego rzędu) można zupełnie pominąć, przyjmując założenie, które leży u podstawy całego naszego rozumowania, że wydatek danego człowieka na jakąś poszczególną rzecz, naprzykład, na herbatę, jest tylko drobną częścią całokształtu jego wydatków [1]). Jeżeli dla jakiegokolwiek powodu byłoby rzeczą pożądaną wziąć w rachubę wpływ, jaki jego wydatek na herbatę będzie miał na wartość pieniądza dla niego, to trzeba tylko koniecznie pomnożyć $f(x)$, która wchodzi w skład podanej powyżej całki, przez funkcję $xf(x)$ (to znaczy ilość pieniędzy, które już wydał na herbatę), która przedstawia graniczną użyteczność pieniędzy dla danego człowieka, gdy jego zasób zmniejszy się o to quantum.

Nota VII. (Stronica 131). Tak więc, jeżeli a_1, a_2, a_3... będą przedstawiały ilości spożyte różnych dóbr, których ilości b_1, b_2, b_3... są niezbędne do istnienia, wówczas $y=f_1(x)$, $y=f_2(x)$, $y=f_3(x)$... będą równaniami krzywych popytu na te dobra; będziemy tu mogli pominąć wszelkie nierówności rozdziału bogactwa. Wówczas całkowita użyteczność dochodu, po zabezpieczeniu potrzeb niezbędnych, dałaby się wyrazić przez $\Sigma \int_0^a f(x)dx$, gdybyśmy mogli znaleźć sposób przedstawienia na jednej wspólnej krzywej popytu wszystkich tych rzeczy, które zadośćczynią tej samej potrzebie, i które są współzawodnikami w podaży, i gdybyśmy jednocześnie mogli przedstawić na wspólnej krzywej każdą grupę rzeczy, których usługi uzupełniają się wzajemnie [2]). Lecz tego uczynić nie możemy, wobec czego wzór pozostaje jedynie ogólnem wyrażeniem, nie posiadającem zastosowania praktycznego [3]).

Nota VIII. (Stronica 131). Jeżeli y oznacza zadowolenie, jakie danej osobie daje dochód x; i jeżeli, idąc za Bernoulli, przyjmiemy, że zwiększone zadowolenie, jakie dana osoba osiągnie przez dodanie jednego procentu do jej dochodu, będzie to samo, bez względu na to, jaki jest ten dochód, to otrzymamy $x\frac{dy}{dx}=K$ i $y=K\log x+C$, gdzie K i C są wielkościami stałemi. Przyjmijmy dalej, idąc za Bernoulli'm, że a jest

[1]) Porównać księgę V, rozdział II, § 3.
[2]) Księga V, rozdział VI.
[3]) Porównać przypisek na stronicy 128, oraz drugą część XIV.

dochodem, który zabezpiecza najbardziej elementarne potrzeby, i że przykrość przewyższa przyjemność, gdy dochód jest mniejszy, niż a; równoważy zaś przyjemność, gdy dochód jest równy a; wówczas równanie nasze przyjmuje postać $y = K \log \frac{x}{a}$. Oczywista, zarówno K, jak a, zmienia się zależnie od temperamentu, stanu zdrowia, nawyków i warunków społecznych każdej poszczególnej jednostki. Laplace zmienną x nazywa *fortune physique*, y zaś *fortune morale*.

Jak się zdaje, sam Bernoulli rozumiał przez x i a raczej pewne quantum własności, niż dochodu; lecz nie można ocenić własności, potrzebnej do życia, nie wskazawszy, w ciągu jakiego czasu dobra, stanowiące własność, podtrzymują istnienie człowieka, to znaczy, nie biorąc pod uwagę dochodu, jaki dają te rzeczy.

Pomysłem, który po koncepcji Bernoulli'ego największą zwrócił na siebie uwagę, jest myśl Cramera, iż można przyjąć, że przyjemność, którą daje bogactwo, zmienia się proporcjonalnie do pierwiastka kwadratowego z ilości tego bogactwa.

Nota IX. (Stronica 132). Dowodzenie, że uczciwa gra hazardowa jest ze stanowiska ekonomicznego niedorzecznością, opiera się naogół na założeniu Bernoulli'ego lub na jakiemś innem założeniu określonem. Nie wymaga ono jednak żadnych dalszych założeń, prócz tego, że, po pierwsze, przyjemności gry można nie brać w rachubę, a po drugie, że $\varphi''(x)$ jest wielkością negatywną dla wszelkich wartości x, gdzie $\varphi(x)$ jest przyjemnością, którą daje quantum bogactwa x.

Przypuśćmy, że prawdopodobieństwo, iż nastąpi jakieś zdarzenie, wynosi p, i że jakiś człowiek robi uczciwy zakład, stawiając py przeciw $(1-p)y$, że zdarzenie to nastąpi. Postępując w ten sposób, sprawia on, że jego oczekiwanie zadowolenia wyrażać się będzie obecnie zamiast funkcją $\varphi(x)$, funkcją $p\varphi\{x+(1-p)y\}+(1-p)\varphi(x-py)$.

Jeżeli rozwiniemy ten wzór na podstawie twierdzenia Taylora, to otrzymamy

$$\varphi(x)+\tfrac{1}{2}p(1-p)^2y^2\varphi''\{x+\vartheta(1-p)y\}+\tfrac{1}{2}p^2(1-p)y^2\varphi''(x-\vartheta py);$$

jeżeli przyjmiemy, że $\varphi''(x)$ jest wielkością negatywną dla wszelkich wartości x, rozwinięcie to zawsze będzie mniejsze, niż $\varphi(x)$.

Prawda, że ta strata prawdopodobnego zadowolenia niekoniecznie musi być większa, niż przyjemność, jaką daje samo poekscytowanie grą; to każe nam też powrócić do uogólnienia indukcyjnego, iż przyjemności gry są, według wyrażenia Benthama, „nieczyste", doświadczenie bowiem wykazuje, że łatwo mogą przyczynić się do ukształtowania charakteru niestałego i szukającego gorączkowo przyjemności, który

czyni człowieka niezdatnym do stałej pracy i pozbawia go możności doznawania wyższych i bardziej solidnych przyjemności życiowych.

Nota X. (Stronica 139). Posługując się tą samą metodą, jak w Nocie I, oznaczamy przez v użyteczność ujemną jakiegoś quantum pracy l; wówczas $\frac{dv}{dl}$ będzie miarą granicznego stopnia ujemnej użyteczności pracy: skoro weźmiemy w rachubę zastrzeżenie, wskazane w tekście, $\frac{d^2v}{dl^2}$ będzie wielkością dodatnią.

Niechaj m będzie ilością pieniędzy, lub ogólnej siły nabywczej, jaką rozporządza jakaś osoba, μ niechaj będzie całkowitą użytecznością tej sumy dla danej osoby, a co za tem idzie, $\frac{d\mu}{dm}$ będzie graniczną użytecznością tej sumy. Jeżeli teraz Δw będzie oznaczało płacę zarobkową, którą trzeba dać tej osobie, ażeby ją skłonić do wykonania pracy Δl, wówczas $\Delta w \frac{d\mu}{dm} = \Delta v$ i $\frac{dw}{dl} \cdot \frac{d\mu}{dm} = \frac{dv}{dl}$.

Jeżeli przyjmiemy, że niechęć do pracy danej osoby nie jest wielkością stałą, lecz zmienną, wówczas możemy uważać $\frac{dw}{dl}$ za funkcję od m, w i l; a wówczas zarówno $\frac{d^2w}{dm\,dl}$, jak $\frac{d^2w}{dv\,dl}$ są zawsze wielkościami dodatniemi.

Nota XI. (Stronica 241). Jeżeli ptaki jakiegoś określonego gatunku zaczynają przyjmować nawyki ptaków wodnych, to każde zwiększenie się błony pomiędzy palcami, bez względu na to, czy powstawać będzie stopniowo przez działanie doboru naturalnego, czy też powstanie nagle, będzie sprawiało, że życie wodne będzie im dawało większe korzyści i będzie czyniło szansę pozostawienia potomstwa zależną od zwiększenia się tej błony. Tak, że jeżeli $f(t)$ będzie przeciętną powierzchnią błony w chwili czasu t, wówczas stosunek przyrostu błony zwiększa się (w pewnych granicach) z każdym przyrostem błony, wobec czego $f''(t)$ jest zawsze wielkością pozytywną. Na podstawie twierdzenia Taylora wiemy, że

$$f(t+h) = f(t) + h f'(t) + \frac{h^2}{1.2} f''(t+\theta h);$$

jeżeli h jest wielkością dużą, tak iż h^2 jest wielkością bardzo dużą, wówczas $f(t+h)$ będzie wielkością znacznie większą, niż $f(t)$, choćby nawet $f'(t)$ było małe i choćby $f''(t)$ nigdy nie było wielkością dużą. Zachodzi więcej, niż powierzchowny związek, pomiędzy postępem, jaki dzięki zastosowaniu rachunku różniczkowego, zrobiła w końcu XVIII

wieku i na początku XIX wieku fizyka, a powstaniem teorji ewolucji. W socjologji, podobnie jak i w biologji, uczymy się badać i obserwować kumulację skutków, jakie wywołują siły, dzięki temu, że skutki ich działania początkowo słabe stają się zkolei przyczynami nowych skutków. Powszechną formułą, której specjalnem zastosowaniem jest każdy taki fakt, jest twierdzenie Taylora; jeżeli zaś należy wziąć w rachubę więcej, niż jeden czynnik, działający w danej chwili czasu, to formułą taką jest odpowiednie wyrażenie funkcji wielu zmiennych. Konkluzja ta pozostanie słuszna, jeśli nawet dalsze badania potwierdzą myśl, wysuwaną przez niektórych zwolenników teorji Mendla, jakoby stopniowe zmiany rasy powstawały dzięki znacznym, a nawet gwałtownym odchyleniom jednostek od przeważającego typu. Ekonomika bowiem jest badaniem ludzkości, badaniem poszczególnych narodów, poszczególnych warstw społecznych; i tylko pośrednio zajmuje się życiem ludzi o wyjątkowym genjuszu, lub o charakterze wyjątkowo nędznym, czy gwałtownym.

Nota XII. (Stronica 317). Jeżeli, jak w nocie X, przez v oznaczymy ujemną wartość tej ilości pracy, jaką dana osoba ma wykonać, aby otrzymać quantum x jakiegoś dobra, które mu daje przyjemność u, wówczas przyjemność zdobycia dalszych ilości danego dobra będzie równa przykrości, związanej z ich zdobywaniem, gdy $\frac{du}{dx} = \frac{dv}{dx}$.

Jeżeli przykrość, jaką daje praca, będziemy uważali za przyjemność ujemną i napiszemy: $U = -v$, to $\frac{du}{dx} + \frac{dU}{dx} = 0$, t. zn. $u + U$ będzie miało wartość maksymalną w punkcie, w którym dany człowiek zaprzestaje pracy.

Nota XII bis. (tom II, 295). W artykule, pomieszczonym w *Giornale degli Economisti* (luty 1891), profesor Edgeworth podaje załączony tu diagram, który ilustruje wymianę jabłek na orzechy, o której mówiliśmy w tomie I, 396. Ilości jabłek przedstawiamy wzdłuż Ox, ilości orzechów wzdłuż osi Oy. Op równa się 4, pa równe 40; a przedstawia zakończenie pierwszej tranzakcji, w której 4 jabłka wymieniono na 40 orzechów, przyczem tranzakcja ukształtowała się odrazu pomyślnie dla A; b przedstawia stadjum drugie, c zaś stadjum końcowe tego przypadku. Z drugiej strony a' przedstawia pierwszą fazę, b', c' i d' zaś odpowiednio drugą, trzecią i końcową fazę szeregu tranzakcyj,

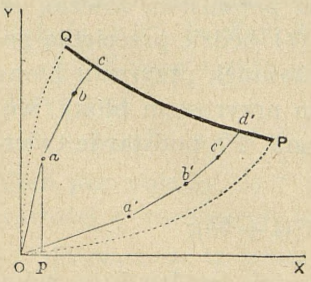


Fig. 45.

które kształtują się od początku korzystnie dla *B*. *QP*, miejsce geometryczne, na którem *c* i *d'* muszą leżeć z konieczności, nazywa profesor Edgeworth *krzywą umowy*.

Posługując się metodą, którą przyjął w swem dziele *Mathematical Psychics* (1881), oznacza Edgeworth przez *U* całkowitą użyteczność jabłek i orzechów dla *A* w chwili, gdy *A* oddał *x* jabłek, a otrzymał *y* orzechów, przez *V* zaś oznacza całkowitą użyteczność jabłek i orzechów dla *B*, gdy ten otrzymał *x* jabłek, a oddał *y* orzechów. Jeżeli dodatkowe quantum jabłek Δx zostanie wymienione na dodatkowe quantum orzechów Δy, wówczas wymiana będzie obojętna dla *A*, o ile

$$\frac{dU}{dx}\Delta x + \frac{dU}{dy}\Delta y = 0;$$

będzie zaś obojętna dla *B*, o ile $\frac{dV}{dx}\Delta x + \frac{dV}{dy}\Delta y = 0.$

Są to dwa równania dla krzywych obojętności *OP* i *OQ* naszego diagramu; krzywa umowy zaś, która jest miejscem geometrycznem punktów, w których warunki wymiany, obojętne dla *A*, są jednocześnie obojętne dla *B*, wyraża się eleganckim wzorem $\frac{dU}{dx} : \frac{dU}{dy} = \frac{dV}{dx} : \frac{dV}{dy}$.

Jeżeli użyteczność graniczna orzechów będzie stała dla *A* i również stała dla *B*, wówczas $\frac{dU}{dy}$ i $\frac{dV}{dy}$ staną się wielkościami stałemi; *U* staje się równe $\Phi(a-x) + ay$, a *V* staje się równe $\psi(a-x) + \beta y$; i krzywa umowy otrzymuje równanie $F(x) = 0$; lub $x = C$; to znaczy, jest to prosta, równoległa do *Oy*, a wartość $\Delta y : \Delta x$, wyznaczona na jednej z krzywych obojętności, staje się funkcją od *C*, co wskazuje, że w jakikolwiek sposób obierzemy początkowo drogę wymiany, równowaga nastąpi w punkcie, w którym *A* odda ogółem *C* jabłek wzamian za orzechy; końcowy stosunek wymienianych dóbr będzie funkcją od *C*, to znaczy, również wielkością stałą. To ostatnie zastosowanie matematycznego ujęcia teorji wymiany, podanego przez profesora Edgeworth'a, potwierdza wyniki, osiągnięte w tekście; zrobił je Berry i ogłosił w *Giornale degli Economisti* (1891 czerwiec).

Metoda, jaką profesor Edgeworth przedstawia *U* i *V* jako funkcje ogólne od *x* i od *y*, jest bardzo pociągająca dla matematyka; lecz, jak się zdaje, nadaje się mniej do wyrażenia faktów codziennego życia gospodarczego, niż metoda, przyjęta przez Jevons'a, który uważa użyteczności graniczne jabłek jedynie za funkcję od *x*. W tym przypadku, jeżeli *A* na początku wymiany nie ma ani jednego orzecha, jak to przyjmu-

jemy w danym poszczególnym przypadku, który rozważamy, wówczas U przyjmuje postać

$$\int_o^x \varphi_1(a-x)\,dx + \int_o^y \psi_1(y)\,dy;$$

podobnie rzecz się ma z V. A wówczas równanie, przedstawiające krzywą umowy, przyjmuje postać:

$$\varphi_1(a-x) : \psi_1(y) = \varphi_2(x) : \psi_2(b-y).$$

Jest to jedno z równań wymiany, podanych w *Teorji* Jevons'a [1]).

Nota XIII. (Stronica 338). Używając tych samych oznaczeń, jak w nocie V, przyjmijmy za punkt wyjścia, co się tyczy czasu rozważań, rozpoczęcie budowy domu i oznaczmy przez F′ czas, w ciągu którego dom został zbudowany. Wówczas wartość teraźniejsza przyjemności, jaką według oczekiwania budujący osiągnie z tego domu, wyraża się wzorem:

$$H = \int_{T'}^{T} \omega R^{-t} \frac{dh}{dt}\,dt.$$

Niechaj Δv będzie elementem wysiłku, który właściciel domu, budując dom, dokona w ciągu odcinka czasu Δt (pomiędzy chwilą t i chwilą $t + \Delta t$); wówczas teraźniejsza wartość ogólnej sumy wysiłków wyraża się wzorem

$$V = \int_o^{T'} R^{-t} \frac{dv}{dt}\,dt.$$

Jeżeli zachodzi jakaś niepewność co do tego, jaka ilość pracy potrzebna jest do wykonania budowy, wówczas należy wziąć w rachubę każdy możliwy element, przyczem należy go pomnożyć przez współczynnik ω' prawdopodobieństwa tego, że będzie potrzebny. Wówczas

$$V = \int_o^{T'} \omega' R^{-t} \frac{dv}{dt}\,dt.$$

Jeżeli przeniesiemy punkt początkowy naszych rozważań na chwilę wykończenia budowy domu, wówczas otrzymujemy

$$H = \int_o^{T'} \omega R^{-t} \frac{dh}{dt}\,dt \text{ i } V = \int_o^{T'} \omega' R^{t} \frac{dv}{dt}\,dt,$$

gdzie $T_1 = T - T^1$; ten początkowy punkt rozważań, jakkolwiek, być może, mniej naturalny ze stanowiska matematycznego, jest bardziej naturalny z punktu widzenia codziennych interesów życia. Przyjmując ten punkt wyjścia, uważamy V za ogólną sumę łączną przykrości i trudów, poniesionych dla budowy. Przytem każda z tych pozycyj przy-

[1]) Drugie wydanie, stronica 108.

krości obejmuje skumulowany ciężar czekania od chwili, gdy trud dany został poniesiony, do chwili, gdy zaczyna dawać owoce.

Wartość rozważań Jevons'a, dotyczących inwestycji kapitału, obniża się cokolwiek przez to, że wprowadził on niepotrzebne założenie, iż funkcja, przedstawiająca tę inwestycję, jest wyrażeniem pierwszego rzędu; co jest tem bardziej godne uwagi, że Jevons sam, referując dzieło Gossen'a, wysunął zarzuty przeciw sposobowi traktowania zagadnienia przez Gossen'a (i Whewell'a), polegającemu na tem, że Gossen zastępował linjami prostemi krzywe różnokształtne, odwzorowujące rzeczywisty charakter zmian, jakim podlegają wielkości ekonomiczne.

Nota XIV. (Stronica 341). Niechaj α_1, α_2, α_3... oznaczają różne ilości różnych rodzajów pracy, naprzykład cięcia drzewa, noszenia kamieni, kopania ziemi, i tak dalej,—rodzajów pracy, które człowiek, stanowiący przedmiot naszych rozważań, musiałby wykonać lub kazać wykonać przy budowie domu; niechaj dalej litery β', β'', β'''... oznaczają poszczególne ilości wygód różnego rodzaju i pomieszczeń, takich, jak pokoje stołowe, sypialne, dla służby, i tak dalej, które posiadałby dom, zbudowany według danego planu. Wówczas, jeżeli użyjemy V i H w ten sam sposób, jak w nocie poprzedniej, to V, β', β'', β'''... będą wszystkie funkcjami od α_1, α_2, α_3..., H zaś będzie również funkcją od α_1, α_2, α_3..., będąc jednocześnie funkcją od β', β'', β'''... Teraz zadaniem naszem jest znaleźć graniczne nakłady każdego z tych rodzajów pracy na każdy poszczególny użytek.

$$\frac{dV}{d\alpha_1} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{d\alpha_1} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{d\alpha_1} = \frac{dH}{d\beta''} \cdot \frac{d\beta''}{d\alpha_1} = \ldots\ldots$$

$$\frac{dV}{d\alpha_2} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{d\alpha_2} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{d\alpha_2} = \frac{dH}{d\beta''} \cdot \frac{d\beta''}{d\alpha_2} = \ldots\ldots$$

Te równania przedstawiają równowagę wysiłków i korzyści. Koszty realne pewnej niewielkiej dodatkowej ilości pracy, włożonej w cięcie budulca i jego obróbkę, dokładnie równoważy budującemu dom korzyść, jaką daje dodatkowy pokój mieszkalny, który dzięki tej pracy został zbudowany. Jeżeli natomiast nie wykonywa on pracy sam, lecz płaci za jej wykonanie cieślom, to musimy przyjąć, że V przedstawia nie całość jego wysiłku, lecz całość jego nakładu pieniężnego. Wówczas stopa płacy, jaką gotów jest dać cieślom za dalszą pracę, jest jego graniczną ceną popytu na tę pracę i miarą jej jest $\frac{dV}{d\alpha}$; $\frac{dH}{d\beta}$ i $\frac{dH}{d\beta'}$ zaś są miarą pieniężną użyteczności granicznej dla niego dodatkowego poko-

ju, czy urządzenia, to znaczy, ceną granicznego jego popytu na ten pokój czy na to urządzenie; $\frac{d\beta}{d\alpha}$ i $\frac{d\beta'}{d\alpha}$ zaś są wydajnością graniczną pracy cieśli, budującego pokój czy pomieszczenie. Równania te stwierdzają tutaj, że cena popytu na pracę cieśli dąży do zrównania się z ceną popytu na dodatkowe pomieszczenie, pomnożoną w każdym przypadku przez wydajność graniczną pracy cieśli, która potrzebna jest do zbudowania danego pomieszczenia: odpowiednie jednostki muszą być przytem dobrane dla każdego elementu.

Gdy twierdzenie to uogólnimy, tak iżby obejmowało wszelkie przypadki popytu rynkowego na pracę cieśli, wówczas przybiera ono postać następującą: cena (granicznego) popytu na pracę cieśli jest wydajnością (graniczną) pracy cieśli, zwiększającej podaż jakiegoś produktu, pomnożoną przez cenę (granicznego) popytu na dany produkt. Ujmując tę rzecz innemi słowy, możemy powiedzieć, że płaca za jednostkę pracy cieśli dąży do zrównania się z wartością takiej części każdego z produktów, do których wytworzenia przyczynia się ta praca, jaka przedstawia wydajność graniczną jednostki pracy cieśli w zakresie tego produktu; lub inaczej, używając zwrotu, który często powracać będzie w księdze VI [1]), płaca za jednostkę pracy cieśli dąży do zrównania się z wartością „czystego produktu" tej pracy. Twierdzenie to jest bardzo ważne i zawiera w sobie to, co jest najistotniejsze, gdy chodzi o stronę popytu w teorji rozdziału.

Przyjmijmy tedy, że majster budowlany nosi się z myślą zbudowania pewnych budynków i że rozważa, jakie urządzenia mają posiadać te budynki; naprzykład, zastanawia się nad tem, czy mają to być domy mieszkalne, składy, fabryki, czy pomieszczenia na sklepy detaliczne. Będzie tu musiał rozstrzygać dwa rodzaje pytań: jaką ilość urządzeń każdego poszczególnego rodzaju należy dać w tym budynku i jaką drogą to osiągnąć. Tak więc, naprzykład, musi zdecydować nietylko to, że zbuduje willę na rezydencje, w których będzie pewna ilość urządzeń mieszkalnych, lecz musi również rozstrzygnąć, jakich czynników produkcji tu użyje i w jakich proporcjach; będzie musiał, naprzykład, zdecydować, czy pokryje dom dachówką, czy blachą, w jakiej mierze użyje do budowy kamienia, czy przy wyrabianiu wapna będzie używał maszyny parowej, czy też posługiwać się będzie siłą pary tylko do podnoszenia dźwigni; jeżeli zaś chodzi o budynek w wielkiem mieście, będzie musiał rozstrzygnąć, czy rusztowanie mają wznieść specjaliści, czy też zwykli robotnicy.

[1]) Rozdział I.

Przypuśćmy, że zdecydował się na stworzenie ilości β urządzeń mieszkalnych w willi, na stworzenie ilości urządzeń β' w składzie towarowym, ilości β'' urządzeń fabrycznych, i tak dalej, dla każdego poszczególnego rodzaju budynków. Lecz zamiast tego, iżby zakładać, jak poprzednio, że majster nasz najmuje poprostu ilość α_1, α_2, α_3... każdego poszczególnego rodzaju pracy, przyjmijmy teraz, że dzieli on swe wydatki na trzy klasy, a mianowicie na (1) płace, (2) ceny surowego materjału i (3) procent od kapitału, przyczem niechaj wartość własnej jego pracy i przedsiębiorczości stanowi pozycję czwartą.

Tak więc niechaj litery x_1, x_2... oznaczają ilości różnych rodzajów pracy, włączając w to pracę nadzorczą, które on otrzymuje drogą najmu; przyczem ilość każdego rodzaju pracy składa się z jej trwania i jej intensywności.

Niechaj litery y_1, y_2,... oznaczają ilości różnego rodzaju surowców, zużytych i wcielonych w budynek.

W tym przypadku te kawałki ziemi, na których zostały wzniesione budynki, z punktu widzenia, z którego rzeczy obecnie rozważamy, to znaczy, z punktu widzenia indywidualnego przedsiębiorcy, są poprostu szczególną postacią surowego materjału.

Niechaj dalej z oznacza ilość kapitału, wydanego na różne cele, lub zatrudnionego w różny sposób. Tutaj musimy obliczać wszelkie postacie kapitału we wspólnej mierze pieniężnej, włączając w to zgóry wypłacone sumy na płace zarobkowe i na zakup surowego materjału; należy tutaj, dalej, wziąć w rachubę wszelkie sposoby użycia urządzeń wytwórczych wszelkiego rodzaju, biorąc pod uwagę ich zużycie: według tej samej zasady należy ocenić same warsztaty naszego przedsiębiorcy i wartość gruntu, na którym są pobudowane. Okresy, w ciągu których kapitał różnego rodzaju jest unieruchomiony w danem przedsięwzięciu, są różne dla różnych rodzajów kapitału; należy je jednak sprowadzić do typowej jednostki miary, powiedzmy, do okresu rocznego, obliczając „procent złożony", to znaczy, biorąc za podstawę postęp geometryczny.

Wreszcie, niechaj u oznacza sumę pieniężną, równoważną własnej pracy przedsiębiorcy, jego troskom, niepokojom, zużyciu, sił i tak dalej, których wymaga prowadzenie różnych przedsiębiorstw.

Poza tem jest wiele elementów, które mogłyby wchodzić w rachubę w różnych poszczególnych pozycjach, co do których jednak możemy założyć, że są związane z elementami, wspomnianemi już powyżej. Tak, naprzykład, moment ryzyka wchodzi do ostatnich dwóch pozycyj. Odpowiednią część kosztów ogólnych prowadzenia przedsiębiorstwa („ko-

szty dodatkowe“ [1]) trzeba będzie dodać do każdej z czterech wymienionych powyżej pozycyj (pozycji płac, surowców, procentu od kapitałowej wartości organizacji przedsiębiorstwa, oraz wynagrodzenia własnej pracy przedsiębiorcy budowlanego, jego przedsiębiorczości i jego ryzyka).

Teraz V oznacza całość nakładów naszego przedsiębiorcy, a H oznacza całość otrzymanych przezeń wpływów; wysiłki jego skierowane są ku temu, ażeby nadać różnicy $H—V$ wielkość maksymalną. Przy takich oznaczeniach otrzymujemy tutaj równania, podobne do równań, podanych powyżej, a mianowicie:

$$\frac{dV}{dx_1} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_1} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{dx_1} = \dots$$

$$\frac{dV}{dx_2} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_2} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{dx_2} = \dots$$

$$\frac{dV}{dy_1} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dy_1} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{dy_1} = \dots$$

$$\frac{dV}{dz} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dz} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{dz} = \dots$$

$$\frac{dV}{du} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{du} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{du} = \dots$$

To znaczy: nakład graniczny, jaki nasz przedsiębiorca gotów jest uczynić dla dodatkowego nieznacznego zwiększenia podaży, δx_1, pracy pierwszego rodzaju, a mianowicie $\frac{\delta V}{dx} \delta x_1$ jest równy $\frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_1} \cdot \delta x_1$; to znaczy, jest równy przyrostowi jego całkowitych wpływów H, który to przyrost otrzyma dzięki zwiększeniu w budowanej willi ilości urządzeń mieszkalnych; zwiększenie to zaś powstanie dzięki dodatkowemu nieznacznemu quantum pracy pierwszego rodzaju. Podobnie rzecz się będzie miała, gdy chodzić będzie o urządzenia w składzie towarowym, lub w innych budynkach. Tak więc rozdzieli on te środki pomiędzy różne sposoby użycia w ten sposób, iż nie osiągnąłby żadnego zysku, gdyby część jakiegoś czynnika produkcji — pracy, surowego materjału czy kapitału — przeznaczył na inny cel, niż zamierzał pierwotnie; to samo tyczy się własnej jego pracy i przedsiębiorczości. Również nie zyskałby nic, gdyby zastąpił w swem przedsięwzięciu jeden czynnik

[1]) Porównać tom I, stronicę 344.

produkcji przez inny, lub gdyby zwiększył czy zmniejszył ilość jakiegokolwiek czynnika produkcji. Z tego punktu widzenia równania nasze mają znaczenie bardzo podobne do wywodów [1]), dotyczących wyboru pomiędzy różnemi sposobami użycia tej samej rzeczy [2]).

Więcej mamy do powiedzenia [3]) o trudności interpretowania zwrotu „czysty produkt" jakiegoś czynnika produkcji, bez względu na to, czy to będzie jakiś rodzaj pracy, czy jakiś inny czynnik. I, być może, wygodniej będzie dla czytelnika, jeżeli przeczyta pozostałą część tej noty później, jakkolwiek łączy się ona w sposób ścisły z tem, co zostało powiedziane poprzednio.

Budowniczy nasz płacił $\frac{dV}{dx} \cdot \delta x_1$, za ostatnią dozę pracy pierwszego rodzaju, ponieważ był to czysty produkt tej pracy; i jeżeli pracę tę zużył na budowanie willi, to dała mu ona $\frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_1} \cdot \delta x_1$, jako wpływ specjalny. Jeżeli teraz p będzie ceną (za jednostkę), którą otrzymuje za ilość β urządzeń willi, i, co za tem idzie, $p\beta$ będzie ceną, którą otrzymuje za całą ilość urządzeń β; jeżeli dalej dla skrócenia oznaczymy przez $\Delta\beta$ wyrażenie $\frac{d\beta}{dx_1} \cdot \delta x_1$, to znaczy zwiększenie ilości urządzeń w willi, wynikłe z dodania elementu pracy δx_1, wówczas czysty produkt, którego szukamy, wynosić będzie nie $p\Delta\beta$, lecz $p\Delta\beta + \beta\Delta p$; gdzie Δp jest wielkością ujemną i przedstawia zniżkę cen popytu, wywołaną zwiększeniem ilości urządzeń willi, zaofiarowanych przez naszego przedsiębiorcę. Musimy zbadać cokolwiek bliżej stosunek wielkości tych dwóch elementów $p\Delta\beta$ i $\beta\Delta p$.

Gdyby nasz przedsiębiorca monopolizował podaż willi, to β oznaczałoby podaż całkowitą; i gdyby się zdarzyło, że elastyczność popytu na wille byłaby mniejsza od jedności, przy zaofiarowanej ilości β, wówczas dzięki zwiększeniu podaży z jego strony zmniejszyłaby się suma całkowitych jego wpływów i $p\Delta\beta + \beta\Delta p$ byłoby wielkością ujemną. Zapewne, oczywista, przedsiębiorca nasz nie dopuściłby do tego, ażeby produkcja doszła aż do takiej ilości, przy której popyt byłby do tego stopnia nieelastyczny. Ustali on dla swej produkcji z pewnością taką granicę, że ujemna wielkość $\beta\Delta p$ będzie mniejsza, niż $p\Delta\beta$, lecz nie-

[1]) Ks. III, rozdz. V.

[2]) Porównać jeden bardzo interesujący przypisek *(f)*, dołączony do świetnego przemówienia Edgeworth'a, wygłoszonego na posiedzeniu British Association w roku 1889.

[3]) Porównać księgę V, rozdział XI, § 1 oraz księgę VI, rozdział I, § 8.

koniecznie mniejsza o tyle, iżby można było ją zupełnie pominąć w porównaniu z tą drugą wielkością. Jest to fakt najważniejszy w teorji monopolu, przedstawionej w księdze V [1]).

Jest to również fakt dominujący, gdy chodzi o producenta, który ma ograniczony krąg klijenteli i który go nie może szybko rozszerzyć. Jeżeli jego klijenci posiadają już taką ilość jego towarów, jaka im jest potrzebna, tak iż elastyczność ich popytu czasowo jest mniejsza od jedności, to producent nasz mógłby ponieść stratę, gdyby zaangażował do pracy jeszcze jednego dodatkowego robotnika, — nawet wówczas, gdyby robotnik pracował za darmo. Ta obawa przed czasowem zepsuciem rynku jest czynnikiem decydującym w wielu zagadnieniach, dotyczących wartości, gdy chodzi o krótkie okresy [2]); szczególniej tak się rzecz ma wówczas, gdy chodzi o krótkie okresy depresji handlowej i o te formalne i nieformalne przepisy, regulujące działalność stowarzyszeń handlowych i przemysłowych, które poddamy badaniu w drugim tomie tego dzieła. Z podobną trudnością spotykamy się, gdy chodzi o dobra, których koszt produkcji zmniejsza się szybko z każdem zwiększeniem ilości wyprodukowanej: lecz tutaj czynniki, które wyznaczają granicę produkcji, są tak złożone, że, jak się zdaje, nie warto próbować ujmować je we wzory matematyczne [3]).

Gdy natomiast badamy działalność indywidualnego przedsiębiorcy w tym celu, ażeby zilustrować normalne działanie czynników, które rządzą ogólnym popytem na czynniki produkcji, wówczas zdaje się być rzeczą jasną, iż należy unikać przykładów tego rodzaju. Musimy pozostawić szczegółową analizę swoistego charakteru tych przypadków do roztrząsań specjalnych; jako normalne zaś przykłady ilustrujące należy tu brać przypadki, w których jednostka jest tylko jedną z wielu jednostek, które mają rzeczywisty, choć pośredni dostęp do danego rynku. Jeżeli $\beta\Delta p$ jest liczbowo równe $p\Delta\beta$, gdzie β oznacza całkowitą produkcję dużego rynku, i jeżeli poszczególny przedsiębiorca produkuje β', stanowiące jedną tysiączną część ilości β, wówczas zwiększenie otrzymanych wpływów dzięki zaangażowaniu do pracy dodatkowego pracownika wynosi $p\Delta\beta'$, to znaczy tyleż, co $p\Delta\beta$; tutaj od ilości tej należy odjąć tylko $\beta'\Delta p$, co stanowi tysiączną część ilości $\beta\Delta p$ i co można pominąć w rachunku. Tak więc, gdy chodzi o zilustrowanie przykładem części ogólnego działania praw rozdziału, to mamy prawo tu twierdzić, że wartość czystego produktu granicznej dozy działania ja-

---

[1]) Rozdział XIV.
[2]) Porównać księgę V, rozdziały V, VII, XI.
[3]) Księga V, rozdział XII, § 2.

kiegoś poszczególnego czynnika produkcji równa jest ilości tego czystego produktu, pomnożonej przez normalną jego wartość sprzedażną, to znaczy równa jest $p\Delta\beta$.

Należy zauważyć, że żadna z tych trudności nie pozostaje w związku z systemem podziału pracy i wynagrodzenia za dzieło, jakkolwiek te trudności nabierają szczególnego znaczenia wskutek tego, że zwykliśmy mierzyć wysiłek i zadowolenie ceną, która mu odpowiada. Robinzon Kruzoe, wznosząc budynek na swój własny użytek, nie uważałby, że dodanie tysiącznej części do pierwotnych urządzeń tego budynku zwiększa dla niego wartość tego budynku o jedną tysiączną. Dodane przezeń urządzenia mogłyby mieć ten sam charakter, co urządzenia pozostałe; lecz gdybyśmy oceniali je według tej samej skali wartości realnej dla niego, należałoby brać w rachubę to, że nowa część urządzeń zmniejsza cokolwiek wartość realną urządzeń dawnych, czyniąc je mniej nieodzownemi, niż poprzednio [1]). Z drugiej strony prawo zwiększania się przychodu mogłoby bardzo utrudnić Robinsonowi określenie, jakie quantum czystego produktu odpowiada, powiedzmy, półgodzinnej jego pracy. Przypuśćmy, naprzykład, że jakieś drobne zioła, smaczne jako zaprawa do potraw i dające się łatwo przenieść, rosną na jego wyspie w miejscu tak odległem od jego domu, iż wycieczka tam zajmuje pół dnia i że Robinson udał się tam, ażeby wziąć małą wiązkę tych ziół. Po pewnym czasie, nie mając żadnego ważnego zajęcia, któreby mu zajęło mniej, niż połowę dnia, przeznacza na zbieranie owego ziela dzień cały i powraca z pękiem dziesięciokrotnie większym, niż poprzednio. Nie możemy teraz wydzielić przychodu, przypadającego na ostatnie pół godziny, od reszty przychodu; jedyną metodą, jaką możemy tu stosować, jest wziąć cały dzień za jednostkę czasu i porównać „przychód zadowolenia“ z przychodem innych dni, użytych na inną pracę. Gdy chodzi o nowoczesny system gospodarczy, staje przed nami podobne, choć bardziej trudne zadanie: musimy dla pewnych celów brać za jednostkę całość procesu wytwórczego.

Możnaby rozszerzać zakres takich układów równań, jakie rozważaliśmy powyżej i wprowadzać do nich coraz to więcej szczegółów, tak iżby wreszcie objęły całą stronę popytu w zagadnieniu rozdziału. Ilustracja matematyczna tego, jak działa pewien określony zespół czynników, może być sama w sobie zupełna i wystarczająca i może zupełnie ściśle i dokładnie przedstawiać to działanie w jasno wyznaczonych granicach; inaczej natomiast rzecz się ma z ujęciem w szeregu równań ca-

[1]) Porównać przypisek pierwszy na stronicy 398, tomu I.

łokształtu złożonego zagadnienia, przed jakiem stawia nas życie realne, lub nawet znacznej części tego całokształtu. Wiele bowiem ważnych bardzo rozważań, szczególniej rozważań związanych z wielorakiemi wpływami elementu czasu, nie da się łatwo ująć we wzory matematyczne: rozważania te albo trzeba pominąć całkowicie, albo obcinać i polerować dotąd, póki nie staną się podobne do konwencjonalnych figur zwierzęcych i kształtów roślinnych, jakie daje sztuka dekoracyjna. Stąd też powstaje tendencja do ujmowania sił ekonomicznych w fałszywych proporcjach; przyczem największy nacisk kładziemy na te czynniki, które najłatwiej poddają się badaniom analitycznym. Bezwątpienia niebezpieczeństwo to tkwi w każdem zastosowaniu nietylko analizy matematycznej, lecz analizy wszelkiego rodzaju do problemów realnego życia. Jest to niebezpieczeństwo, o którem ekonomista na każdym kroku musi pamiętać więcej, niż o jakiemkolwiek innem. Lecz uniknąć go całkowicie, byłoby to zrezygnować z najważniejszych środków postępu naukowego: w rozważaniach zaś, spisywanych specjalnie dla czytelników, znających matematykę, słuszną jest bez wątpienia rzeczą szukać bardzo odważnie szerokich uogólnień.

Może być, naprzykład, rzeczą słuszną, abyśmy w roztrząsaniach takich uważali H za całkowitą sumę zadowolenia, V zaś za całkowitą sumę przykrości (wysiłków, poświęceń i t. p.), które przypadają w udziale społeczności, wskutek działania czynników ekonomicznych; i uzasadnione może być upraszczanie pojęcia o działaniu tych czynników zapomocą założeń podobnych do tych, które tkwią mniej lub więcej wyraźnie w różnych postaciach doktryny, według której czynniki te stale prowadzą ku osiągnięciu *maximum zadowolenia*, o ile chodzi o ostateczny wynik dla całego społeczeństwa [1]; lub, innemi słowy, doktryny, według której istnieje stała tendencja do tego, ażeby dla społeczeństwa jako całości różnica $H-V$ miała wartość maksymalną. Według tej metody ujmowania sprawy otrzymywane tu równania różniczkowe tego samego rodzaju, jak te, któreśmy już rozważali powyżej, należy interpretować w sposób następujący: równania te przedstawiają wartość jako zależną w każdej dziedzinie ekonomiki od tego, że zespoły użyteczności dodatniej równoważą się z zespołami użyteczności ujemnej, a zespoły zadowoleń równoważą się z zespołami kosztów realnych. Dla takich rozważań jest miejsce w nauce, lecz nie w takim traktacie, jak obecny, w którym wzory matematyczne służą tylko do wyrażenia w wygładzonej i bardzo ścisłej formie tych metod analizy i rozumowa-

[1] Powyżej, stronice 448—452, tomu I.

nia, któremi zwykli ludzie posługują się mniej lub więcej świadomie w życiu codziennem.

Można wprawdzie przyjąć, że rozważania takie są w pewnej mierze podobne pod względem metody analizy do rozważań księgi III, dotyczących całkowitej użyteczności poszczególnych dóbr. Różnica pomiędzy temi dwoma przypadkami jest głównie różnicą stopnia, lecz stopień tej różnicy jest tak wielki, że, praktycznie biorąc, staje się to różnicą rodzajową. W pierwszym przypadku rozważamy każde dobro samo w sobie i w odniesieniu do poszczególnego rynku, przyczem starannie bierzemy w rachubę warunki, w jakich znajdują się spożywcy w danem miejscu i czasie. W ten sposób posługujemy się temi samemi metodami, choć, być może, z większą starannością i ostrożnością, jakiemi posługują się w praktyce ministrowie finansów, oraz zwykli ludzie, gdy roztrząsają zagadnienia polityki finansowej. Konstatujemy, że pewną niewielką ilość dóbr spożywają tylko ludzie bogaci i że wskutek tego rzeczywista użyteczność całkowita tych dóbr jest mniejsza, niżby to się mogło zdawać na podstawie miary pieniężnej tej użyteczności. Zakładamy jednak, tak jak to czynią wszyscy ludzie, że naogół, o ile niema czynników specjalnych, któreby działały w kierunku przeciwnym, całkowite użyteczności realne dwóch dóbr, które spożywają głównie ludzie bogaci, pozostają do siebie mniej więcej w tym samym stosunku, jak miary pieniężne tych użyteczności; zakładamy też, że to samo odnosi się do dóbr, których spożycie podzielone jest w podobnych proporcjach pomiędzy ludzi bogatych, średnio zamożnych i biednych. Takie obliczenia mają charakter grubych tylko przybliżeń; każda poszczególna trudność, każda przyczyna możliwego błędu uwydatnia się szczególnie wyraźnie, gdy nadajemy określony i ścisły charakter naszym wypowiedziom; nie wprowadzamy żadnych założeń, któreby nie tkwiły w sposób utajony w praktyce życia codziennego; nie próbujemy rozwiązać żadnego zadania, z którem nie uporałaby się praktyka życia codziennego, biorąc rzecz bardziej zgruba, lecz niemniej z dobrym wynikiem; nie wprowadzamy nowych założeń i w jasnem świetle stawiamy te założenia, których nie można uniknąć. Możliwe to jest, gdy rozważamy dobra poszczególne w odniesieniu do poszczególnych rynków; zdaje się natomiast, że nie jest to możliwe, gdy chodzi o niezliczone elementy gospodarcze, które teorja maksymalnego zadowolenia obejmuje swą wszechogarniającą siecią. Siły, wyznaczające podaż, są szczególnie różnorodne i złożone: obejmują nieskończoną rozmaitość wysiłków i poświęceń, bezpośrednich i pośrednich, ze strony ludzi, należących do wszelkich możliwych klas wytwórczych. I gdyby nie było innej przeszkody do tego, iżby nadać konkretną interpretację tej teorji, to decy-

dującą przeszkodą byłoby tkwiące w niej implicite założenie, jakoby koszt wychowania dzieci i przygotowania ich do pracy można było mierzyć w ten sam sposób, jak koszt zbudowania maszyny.

Z racyj, podobnych do tych, jakie podaliśmy w tym przypadku typowym, nasze noty matematyczne będą miały coraz to mniejsze i mniejsze zastosowanie bezpośrednie do rzeczywistości w miarę tego, jak zwiększa się złożoność omawianych w tekście zagadnień. Kilka not, podanych dalej, odnosi się do zagadnienia monopolów, którego pewne strony nadają się szczególniej do bezpośredniego badania analitycznego. Większość not pozostałych zajmować się będzie ilustrowaniem łącznego i złożonego popytu i podaży, co ma wiele wspólnego z treścią tej noty. Ostatnia zaś nota, nota XXI, idzie cokolwiek dalej w kierunku ogólnego ujęcia zagadnienia rozdziału i wymiany (bez uwzględnienia elementu czasu), lecz tylko tak daleko, iż nas upewnia, że ilustracje matematyczne, któremi operujemy, dają w wyniku system równań, których liczba nie jest ani większa, ani mniejsza, niż ilość niewiadomych, które w nich występują.

Nota XIV bis. (Stronica 365-7, tom I). W diagramach tego rozdziału [1]) wszystkie krzywe podaży są nachylone dodatnio; i w naszych matematycznych interpretacjach tych krzywych będziemy zakładali, że graniczne koszty produkcji są określone ze ścisłością, która nie istnieje w rzeczywistem życiu: nie będziemy brali w rachubę czasu, potrzebnego na to, ażeby rozwinąć przedsiębiorstwo typowe, osiągające na wielką skalę korzyści i oszczędności wewnętrzne i zewnętrzne; pominiemy też wszystkie te trudności, związane z prawem zwiększania się przychodu, które omawiamy w księdze V, rozdział XII. Gdybyśmy poszli inną drogą, to doprowadziłoby nas to do złożonych wzorów matematycznych, które, być może, nie byłyby pozbawione użyteczności, lecz byłyby nie na miejscu w takim traktacie, jak ten. Tak więc roztrząsania, podane w tej i w następnych notach, należy uważać raczej za szkice, niż za wyczerpujące studja.

Oznaczmy czynniki produkcji jakiegoś dobra A przez a_1, a_2, a_3...; niechaj równania podaży tych czynników będą $y=\varphi_1(x)$, $y=\varphi_2(x)$... Niechaj ilość jednostek każdego z tych czynników, potrzebna do wyprodukowania x jednostek dobra A, będzie odpowiednio m_1x, m_2x..., gdzie m_1, m_2... nie są naogół wielkościami stałemi, lecz funkcjami od x. Wówczas równanie podaży dobra A wyrażać się będzie wzorem

$$y = \Phi(x) = m_1\varphi_1(m_1x) + m_2\varphi_2(m_2x) + \ldots = \Sigma\{m\varphi(mx)\}$$

[1]) Księga V, rozdział VI.

Niechaj $y = F(x)$ będzie równaniem popytu na dane gotowe dobro; wówczas równanie popytu pochodnego na a_r, to znaczy na r-ty czynnik produkcji, wyrażać się będzie wzorem

$$y = F(x) - \{ \Phi(x) - m_r \varphi_r(m_r x) \}.$$

W tem równaniu y jest ceną nie jednej jednostki tego czynnika, lecz ceną m_r jednostek; chcąc zaś otrzymać równanie, wyrażone w jednostkach stałych, przyjmijmy η za cenę jednej jednostki; i niechaj jednocześnie $\xi = m_r x$. Wówczas $\eta = \frac{1}{m_r} . y$ i równanie przyjmuje postać

$$y = f_r(\xi) = \frac{1}{m_r}\left[F\left(\frac{1}{m_r}\xi\right) - \left\{ \Phi\left(\frac{1}{m_r}\xi\right) - m_r \varphi_r(\xi) \right\} \right].$$

Jeżeli m_r jest funkcją od x, powiedzmy, $m_r = \psi_r(x)$, wówczas x musi być wyrażony zapomocą ξ, gdzie $\xi = x\psi_r(x)$, tak iż zamiast m_r można pisać $\chi_r(\xi)$; podstawiając to wyrażenie we wzór poprzedni, wyrażamy η jako funkcję od ξ. Równanie podaży dla czynnika a_r wyraża się teraz poprostu wzorem $\eta = \varphi_r(\xi)$.

Nota XV. (Stronica 367, tom I). Niechaj równanie popytu na noże będzie

$$y = F(x) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots 1$$

niechaj dalej równanie podaży noży będzie

$$y = \Phi(x) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots 2$$

niechaj równanie podaży rękojeści będzie

$$y = \varphi_1(x) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots 3$$

niechaj wreszcie równanie podaży ostrzy będzie

$$y = \varphi_2(x) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots 4$$

wówczas równanie popytu na rękojeści będzie miało postać

$$y = f_1(x) = F(x) - \varphi_2(x) \quad \ldots\ldots\ldots\ldots 5$$

Miarą elastyczności dla (5) jest $-\left\{ \frac{x f_1'(x)}{f_1(x)} \right\}^{-1}$, to znaczy

$$-\left\{ \frac{xF'(x) - x\varphi_2'(x)}{f_1(x)} \right\}^{-1},$$

to znaczy

$$\left\{ -\frac{xF'(x)}{F(x)} \cdot \frac{Fx}{f_1(x)} + \frac{x\varphi_2'(x)}{f_1(x)} \right\}^{-1}$$

Wielkość ta będzie tem mniejsza, im dokładniej spełnione będą

następujące warunki: (1) $\frac{xF'(x)}{F(x)}$, które jest z konieczności wielkością dodatnią, jest wielkością dostatecznie dużą, to znaczy elastyczność popytu na noże jest mała; (2) $\varphi_2'(x)$ jest wielkością dodatnią i dużą, to znaczy, cena podaży ostrzy wzrasta szybko ze zwiększeniem się, a szybko zmniejszą się ze zmniejszeniem ilości podaży; (3) $\frac{F(x)}{f_1(x)}$ winno być wielkością dużą, to znaczy, cena rękojeści winna stanowić małą część tylko ceny noży.

Podobne, lecz bardziej złożone dociekanie prowadzi do wyników w istocie rzeczy takich samych, gdy jednostki czynników produkcji nie są stałe, lecz zmieniają się tak, jak w nocie poprzedniej.

Nota XVI. (Stronica 368, tom I). Przypuśćmy, że n buszli chmielu potrzeba do wyrobienia jednego garnca piwa pewnego rodzaju, którego x' garncy w położeniu równowagi sprzedaje się po cenie $y' = F(x')$.

Niechaj m zmieni się i przybierze wartość $m + \Delta m$; i niechaj wskutek tego, gdy x' garncy zostanie znowu zaofiarowane na sprzedaż, ilość ta znajdzie nabywców po cenie $y' + \Delta y'$; wówczas $\frac{\Delta y'}{\Delta m}$ wyraża cenę granicznego popytu na chmiel; jeżeli cena ta jest większa, niż cena podaży, to będzie leżało w interesie piwowarów, ażeby dodać więcej chmielu do piwa. Ujmijmy teraz sprawę bardziej ogólnie: niechaj $y = F(x,m)$ i $y = \Phi(x,m)$ będą pierwsze równaniem popytu, drugie równaniem podaży piwa, przyczem x niechaj oznacza ilość garncy, a m ilość centnarów chmielu w każdym garncu. Wówczas $F(x,m) - \Phi(x,m)$ jest nadwyżką ceny popytu nad cenę podaży. W położeniu równowagi nadwyżka ta równa się zeru; gdyby jednak było rzeczą możliwą nadać jej wartość dodatnią, zmieniając odpowiednio m, wówczas nastąpiłaby zmiana. Tak więc (przyjmując, że żadna dostrzegalna zmiana nie nastąpiła w kosztach produkcji piwa, poza tą, która wynikła ze zwiększenia ilości chmielu) $\frac{dF}{dm} = \frac{d\Phi}{dm}$. Lewa strona tego równania przedstawia cenę granicznego popytu, prawa zaś cenę granicznej podaży chmielu, i obie te wielkości są sobie równe.

Tę metodę można, oczywista, rozszerzyć na przypadki, w których współcześnie zmieniają się dwa czynniki produkcji, lub więcej.

Nota XVII. (Stronica 370, tom I). Przypuśćmy, że jakaś rzecz, czy to jakieś gotowe dobro, czy jakiś czynnik produkcji, zostaje rozdzielona pomiędzy dwa sposoby użycia, tak iż z całej ilości tej rzeczy x część, poświęcona na pierwszy użytek wynosi x_1, część zaś, poświęcona na drugi

użytek, wynosi x_2. Niechaj $y = \Phi(x)$ będzie równaniem całkowitej podaży; $y = f_1(x_1)$ i $y = f_2(x_2)$ niechaj zaś będą równaniami popytu na pierwszy i drugi sposób użycia tej rzeczy. Wówczas w położeniu równowagi trzy wielkości x, x_1 i x_2 są określone przez trzy równania

$$f_1(x_1) = f_2(x_2) = \Phi(x); \; x_1 + x_2 = x.$$

Przypuśćmy teraz, że chcemy wyznaczyć oddzielnie stosunek pomiędzy popytem i podażą danej rzeczy w zakresie pierwszego jej sposobu użycia, zakładając, że bez względu na to, jakie zmiany zajdą w zakresie pierwszego jej sposobu użycia, popyt na nią i podaż w zakresie drugiego sposobu pozostaje w położeniu równowagi, to znaczy, że cena popytu na drugi sposób użycia jest równa cenie jej podaży dla całej ilości, jaka w danej chwili jest produkowana, innemi słowy, że zawsze $f_2(x_2) = \varphi(x_1 + x_2)$. Na podstawie tego równania możemy wyznaczyć x_2 w zależności od x_1, i, co za tem idzie, x w zależności od x_1; wobec tego, dalej, możemy napisać $\varphi(x) = \psi(x_1)$. Tak więc równanie podaży danej rzeczy na pierwszy użytek przyjmuje postać $y = \psi(x_1)$; równanie to wraz ze znanem już równaniem $y = f_1(x_1)$ wyznacza stosunki, o które nam chodzi.

Nota XVIII. (Stronica 371, tom I). Niechaj litery a_1, a_2, a_3... oznaczają produkty łączne, i niechaj m_1x, m_2x... będą ilością tych produktów przy x jednostkach produkcji łącznej, dla której równaniem podaży jest $y = \varphi(x)$.
Niechaj

$$y = f_1(x) \text{ i } y = f_2(x) \ldots\ldots$$

będą odpowiednio równaniami popytu dla owych poszczególnych produktów łącznych; wówczas w położeniu równowagi

$$m_1 f_1(m_1x) + m_2 f_2(m_2x) + \ldots\ldots = \varphi(x).$$

Niechaj x' będzie wartością x wyznaczoną na podstawie tego równania; wówczas $f_1(m_1x')$, $f_2(m_2x')$ i t. d. są wyrażeniami przedstawiającemi cenę poszczególnych produktów łącznych w położeniu równowagi. Oczywista, gdy zajdzie tego potrzeba, m_1, m_2 można wyrazić zapomocą x'.

Nota XIX. (Stronica 372, tom I). Przypadek ten, *mutatis mutandis*, stanowi odpowiednik do przypadku, rozważanego w nocie XVI. Jeżeli w położeniu równowagi podaż roczna wołów wynosi x', przy cenie sprzedażnej $y' = \varphi(x')$ i jeżeli każdy wół daje m jednostek mięsa; jeżeli, dalej, hodowcy znajdują, że, modyfikując sposób hodowli i żywienia wołów, można zwiększyć ilość ich mięsa do Δm jednostek (przyczem niezmienna pozostaje ilość skóry i innych produktów łącznych); jeżeli wreszcie koszt dodatkowy tej modyfikacji wynosi $\Delta y'$, to wów-

czas $\frac{\Delta y_1}{\Delta m}$ przedstawia cenę granicznej podaży mięsa wołowego; gdyby cena ta była mniejsza, niż cena sprzedaży, wówczas leżałoby w interesie hodowców przeprowadzić zmiany.

Nota XX. (Stronica 373, tom I). Niechaj litery a_1, a_2... oznaczają rzeczy, które mogą spełniać dokładnie tę samą funkcję (służąc temu samemu celowi). Niechaj jednostki tych rzeczy będą tak dobrane, iż jednostka każdej z nich jest równoważna jednostce każdej innej rzeczy. I niechaj równania podaży dla poszczególnych rodzajów tych rzeczy będą $y_1 = \varphi_1(x_1)$, $y_2 = \varphi_2(x_2)$.....

W tych równaniach niechaj inna będzie zmienna niezależna; napiszmy przytem $x_1 = \psi_1(y_1)$; $x_2 = \psi_2(y_2)$..... Niechaj $y = f(x)$ będzie równaniem popytu na usługi, które może oddawać każdy rodzaj tych rzeczy. Wówczas w położeniu równowagi x i y są wyznaczone przez równania $y = f(x)$; $x = x_1 + x_2 + ...$; $y_1 = y_2 = ... = y$. (Równania te muszą być tego rodzaju, iż żadna z wielkości x_1, x_2... nie może mieć wartości ujemnej. Gdy y_1 opadło do pewnego poziomu, x_1 staje się zerem; dla niższych wartości x pozostaje zerem, nie staje się natomiast wartością ujemną). Jak już zauważyliśmy w tekście, należy przyjąć, że wszystkie równania podaży są zgodne z prawem zmniejszającego się przychodu, to znaczy, że $\varphi_1'(x)$, $\varphi_2'(x)$... są zawsze wielkościami dodatniemi.

Nota XXI. (Stronica 375, tom I). Możemy teraz rzucić okiem z lotu ptaka na zagadnienia łącznego popytu, popytu złożonego, podaży złożonej i łącznej, gdy występują one wszystkie równocześnie, przyczem celem naszym będzie upewnić się, że nasza oderwana teorja daje tyleż równań, ile niewiadomych, nie mniej i nie więcej.

Gdy chodzi o popyt łączny, możemy założyć, że mamy n dóbr A_1, A_2... A_n. Niechaj A_1 posiada α_1 czynników produkcji, niechaj A_2 ma α_2 czynników produkcji i tak dalej, tak iż liczba wszystkich czynników produkcji wynosi $\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 + ... + \alpha_n$ i niechaj ta liczba równa się m.

Przypuśćmy, po pierwsze, że wszystkie te czynniki różnią się od siebie, tak iż niema tu popytu złożonego; że każdy czynnik produkowany jest oddzielnie, tak iż niema tu produktów łącznych; że wreszcie żadne dwa czynniki nie służą dokładnie do tego samego użytku tak, iż niema tu podaży złożonej. Wówczas mamy $2n + 2m$ niewiadomych, to znaczy ilości i ceny n dóbr i m czynników; dla wyznaczenia ich zaś mamy $2n + 2m$ równań, a mianowicie: (1) n równań popytu, z których każde wiąże cenę dobra i jego ilość; (2) n równań, z których każde ustala równość ceny podaży pewnej ilości danego dobra i sumy cen odpowiednich ilości jego czynników; (3) m równań podaży, z których każde

wiąże cenę danego czynnika z jego ilością; (4) wreszcie m równań, z których każde wyznacza ilość poszczególnego czynnika, użytego do produkcji danej ilości dobra.

Teraz weźmy w rachubę nietylko popyt łączny, lecz również popyt złożony. Niechaj β_1 czynników produkcji składa się z tej samej rzeczy; powiedzmy, niechaj to będzie praca cieśli o pewnej określonej wydajności; innemi słowy, niechaj praca cieśli będzie jednym z β_1 czynników produkcji ilości n dóbr A_1, A_2... A_n. Wówczas, ponieważ praca cieśli, jak przyjęto, ma tę samą cenę, bez względu na to, do jakiego rodzaju produkcji jest użyta, przeto istnieje tylko jedna cena na każdy z tych czynników produkcji i liczba niewiadomych zmniejsza się o $\beta_1 - 1$; również i liczba równań podaży zmniejsza się o $\beta_1 - 1$. Podobnie rzecz się ma dla innych przypadków.

Weźmy teraz jeszcze pod uwagę podaż łączną. Niechaj γ_1 rzeczy, używanych do produkcji dóbr danych, stanowi łączny produkt jednego i tego samego procesu wytwórczego. Wówczas liczba niewiadomych się nie zmieni; natomiast zmniejszy się o $\gamma - 1$ liczba równań podaży: jednakże miejsce tamtych równań wypełni nowy zespół $(\gamma_1 - 1)$ równań, wiążących ilości tych produktów łącznych; i tak dalej.

Wreszcie niechaj na jedną z rzeczy użytych do produkcji istnieje podaż z δ_1 rywalizujących ze sobą źródeł; wówczas, rezerwując dawne równania podaży dla pierwszego ze źródeł rywalizujących, otrzymujemy 2 $(\delta_1 - 1)$ dodatkowych niewiadomych, któremi są ceny i ilości pozostałych $(\delta_1 - 1)$ dóbr rywalizujących. Te dodatkowe niewiadome zostają wyznaczone przez $(\delta_1 - 1)$ równań podaży dla dóbr rywalizujących oraz przez $(\delta_1 - 1)$ wiążących ceny δ_1 dóbr, rywalizujących ze sobą.

Tak tedy, widzimy, że bez względu na to, jak bardzo złożone stać się może zagadnienie, jest ono wyznaczone teoretycznie, skoro ilość niewiadomych jest zawsze dokładnie równa ilości równań, które otrzymujemy.

Nota XXII. (Stronica 458, tom I). Jeżeli $y_1 = f_1(x)$ i $y_2 = f_2(x)$ będą równaniami dla krzywych popytu, względnie podaży, to otrzymamy ilość produkcji, która daje maximum dochodu monopolowego, nadając wartość maximum różnicy $xf_1(x) - xf_2(x)$; to znaczy, szukana ilość produkcji jest pierwiastkiem lub jednym z pierwiastków równania

$$\frac{d}{dx}\left\{ x f_1(x) - x f_2(x) \right\} = 0.$$

Funkcja podaży wyrażona jest tutaj przez $f_2(x)$, nie zaś, jak poprzednio, przez $\varphi(x)$, a to w części dlatego, iżby podkreślić fakt, że cena podaży nie oznacza dokładnie tego samego tutaj, co oznaczała

w notach poprzednich, w części zaś dla uzgodnienia tego systemu numerowania krzywych, który jest potrzebny dla uniknięcia nieporozumienia teraz, gdy liczba tych krzywych się zwiększyła.

Nota XXIII. (Stronica 459, tom I). Jeżeli zostanie nałożony podatek, którego suma całkowita wynosi $F(x)$, wówczas dla otrzymania wartości x, przy której dochód monopolowy osiąga maximum, mamy równanie $\frac{d}{dx}\left\{ xf_1(x) - xf_2(x) - F(x) \right\} = 0$; przytem jasną jest rzeczą, że, jeżeli $F(x)$ jest albo wielkością stałą, jak wówczas, gdy chodzi o opłaty za licencje, albo zmienia się jak $xf_1(x) - xf_2(x)$, jak się to dzieje w przypadku podatku dochodowego, to równanie to ma te same pierwiastki, jakieby posiadało, gdyby $F(x)$ było równe zeru.

Rozważając te zagadnienia na diagramie, zauważamy, że jeżeli stały ciężar zostanie nałożony na przedsiębiorstwo monopolowe tak, iż krzywa dochodu monopolowego przechodzi całkowicie poniżej osi Ox i q' będzie punktem na nowej krzywej, leżącym na prostopadłej, przechodzącej przez punkt L (Fig. 35), wówczas nowa krzywa będzie dotykała w punkcie q' jednej z szeregu hiperboli, zwróconych na dół. Te krzywe można nazwać *krzywemi stałej straty*.

Podatek proporcjonalny do dochodu monopolowego i, powiedzmy, stanowiący m-tą część dochodu (gdzie m jest mniejsze od 1), da zamiast krzywej QQ' krzywą, której każda rzędna jest równa: $(1 - m)$ pomnożone przez rzędną odpowiedniego punktu na QQ'; będzie to punkt, mający tę samą odciętą, co punkty na poprzedniej krzywej QQ'. Styczne, przechodzące przez odpowiadające sobie punkty dawnego i nowego położenia krzywej QQ', będą przecinały oś Ox w tym samym punkcie, co jest oczywiste, gdy rozpatrzymy rzuty na tym diagramie. Lecz jest to prawem dla hiperboli prostokątnych, posiadających te same asymptoty, że, jeżeli linja prosta poprowadzona równolegle do jednej asymptoty przecina hiperbole, i jeżeli zostaną poprowadzone styczne do nich w punktach jej przecięcia, to wszystkie one przetną drugą asymptotę w tym samym punkcie. Jeżeli tedy q_3' będzie punktem na QQ' w nowem jej położeniu, odpowiadającem q_3, i jeżeli przez G oznaczymy punkt, w którym wspólna styczna do hiperboli i do krzywej QQ' przecina Ox, wówczas Gq_3' będzie styczną do hiperboli, która przechodzi przez punkt q_3'; to znaczy, q_3' jest punktem odpowiadającym maximum dochodu na nowej krzywej.

Metodę geometryczną i analityczną, które zostały zastosowane w tej nocie, można zastosować również do takich przypadków, które omawialiśmy w drugiej części § 4 w tekście, w których podatek jest pobierany od produkcji przedsiębiorstwa monopolowego.

Nota XXIII bis. (Stronica 467, t. I). Te wyniki łatwo poprzeć dowodem geometrycznym, posługując się metodą Newtona i opierając się na dobrze znanych własnościach hiperboli prostokątnej. Wyniki te można również uzasadnić analitycznie. Niechaj, jak poprzednio, $y=f_1(x)$ będzie równaniem dla krzywej popytu, $y=f_2(x)$ równaniem dla krzywej podaży, a $y=f_3(x)$ równaniem krzywej dochodu monopolowego; gdzie $f_3(x)=f_1(x)-f_2(x)$ jest równaniem krzywej nadwyżki konsumenta, które można przedstawić wzorem $y=f_4(x)$; przyczem

$$f_4(x)=\frac{1}{x}\int_o^x f_1(\alpha)\,d\alpha - f_1(x).$$

Równanie *krzywej całkowitej korzyści* wyrażamy wzorem $y=f_5(x)$, gdzie

$$f_5(x)=f_3(x)+f_4(x)=\frac{1}{x}\int_o^x f_1(\alpha)\,d\alpha - f_2(x);$$

wynik ten można, oczywista, otrzymać bezpośrednio. Równanie krzywej korzyści kompromisowej będzie $y=f_6(x)$, gdzie $f_6(x)=f_3(x)+nf_4(x)$; nadwyżkę konsumenta przytem oblicza monopolista, biorąc n-tą wielokrotną jej rzeczywistej wartości.

Ażeby znaleźć OL (fig. 37), to znaczy, ilość produkcji, której sprzedaż da maximum dochodu monopolowego, mamy równanie

$$\frac{d}{dx}\left\{x f_3(x)\right\}=0;\ \text{t. zn. } f_1(x)-f_2(x)=x\left\{f_2'(x)-f_1'(x)\right\};$$

którego lewa strona jest z konieczności wielkością pozytywną, wobec tego również wielkością pozytywną jest jego prawa strona, a to wskazuje, co skądinąd jest oczywiste, że, jeżeli Lq_3 przedłużymy w ten sposób, iżby przecięła krzywe podaży i popytu w punktach q_2, względnie q_1, to krzywa podaży w punkcie q_2 (jeżeli jest nachylona negatywnie) musi tworzyć większy kąt z prostopadłą, niż kąt, który krzywa popytu tworzy w punkcie q_1.

Dla określenia OW, to znaczy ilości, której sprzedaż daje maximum całkowitej korzyści, mamy równanie

$$\frac{d}{dx}\left\{x f_5(x)\right\}=0;\ \text{t. zn. } f_1(x)-f_2(x)-x f_2'(x)=0.$$

Dla oznaczenia OY, to znaczy, ilości, której sprzedaż da maximum korzyści kompromisowej, mamy równanie

$$\frac{d}{dx}\left\{x f_6(x)\right\}=0;\ \text{t. zn. } \frac{d}{dx}\left\{(1-n)x f_1(x)-x f_2(x)+n\int_o^x f_1(\alpha)\,d\alpha\right\}=0,$$

$$\text{t. zn. } (1-n)x f_1'x+f_1(x)-f_2(x)-x f_2'(x)=0.$$

Jeżeli $OL = c$, to warunkiem tego, ażeby OY było większe, niż ON, jest to, żeby $\frac{d}{dx}\left\{xf_6(x)\right\}$ było wielkością dodatnią, gdy zamiast x w wyrażeniu tem napiszemy c; to znaczy, ponieważ $\frac{d}{dx}\left\{xf_3(x)\right\} = 0$, gdy $x = c$, ażeby $\frac{d}{dx}\left\{xf_4(x)\right\}$ było wielkością dodatnią, gdy $x = c$; to znaczy wreszcie, że $f_1'(c)$ ma być wielkością ujemną. Lecz warunek ten jest spełniony przy wszelkiej wartości c. To potwierdza pierwszy z dwóch wyników, jakie otrzymaliśmy w końcu § 7, księgi V, rozdziału XIV. Dowód drugiej konkluzji, tam otrzymanej, jest podobny (Wysłowienie tych konkluzyj i ich dowodu opiera się milcząco na założeniu, że istnieje tylko jedno maximum dochodu monopolowego).

Jeszcze jedną konkluzję można dodać do tych, któreśmy podali w tekście. Niechaj $OH = a$; wówczas warunkiem tego, iżby OY było większe, niż OH, jest to, iżby $\frac{d}{dx}\left\{nf_6(x)\right\}$ było wielkością dodatnią, gdy x zastąpimy przez a; to znaczy, ponieważ $f_1(a) = f_2(a)$, warunkiem jest to, iżby $(1-n)\, f_1'(a) - f_2'(a)$ było wielkością dodatnią. Lecz $f_1'(a)$ jest zawsze wielkością ujemną, a zatem wynika stąd warunek, iżby $f_2'(x)$ było wielkością ujemną, to znaczy, iżby podaż podlegała prawu zwiększającego się przychodu oraz iżby $tg\,\varphi$ był liczbowo większy, niż $(1-n)\, tg\,\theta$, gdzie φ i θ oznaczają kąty, które z osią Ox tworzą styczne w punkcie A do krzywych popytu, względnie podaży. Gdy $n = 1$, wówczas jedynym warunkiem jest to, iżby $tg\varphi$ było wielkością ujemną. To znaczy, OW jest większe, niż OH pod warunkiem, że krzywa podaży w punkcie A jest nachylona negatywnie. Innemi słowy, jeżeli monopolista uważa, iż interesy konsumentów pokrywają się z własnemi jego interesami, to będzie on prowadził prudukcję poza punkt, w którym cena podaży (w tem specjalnem znaczeniu, w którem używamy tu tego terminu) jest równa cenie popytu, o ile podaż w sąsiedztwie tego punktu podlega prawu zwiększania się przychodu; natomiast nie doprowadzi on produkcji do tego punktu, jeżeli podaż podlega prawu zmniejszania się przychodu.

Nota XXIV. (Tom II, str. 61). Niechaj Δx będzie prawdopodobną ilością jego produkcji dóbr w odcinku czasu Δt, Δy zaś niech będzie prawdopodobną ilością jego konsumcji. Wówczas wartość zdyskontowana jego przyszłych usług wyraża się wzorem $\int_o^T R^{-t}\left(\frac{dy}{dt} - \frac{dy}{dt}\right) dt$; gdzie T stanowi maximum możliwego trwania jego życia. Podobnie

koszt jego dotychczasowego wychowania i wykształcenia wyraża się wzorem $\int_{-T'}^{o} R^{-t}\left(\frac{dy}{dt} - \frac{dx}{dt}\right)dt$, gdzie T' jest datą jego urodzenia. Gdybyśmy przyjęli, że człowiek ten ani nie powiększa, ani nie zmniejsza w ciągu swego życia dobrobytu materjalnego tego kraju, w którym przebywał całe swe życie, to otrzymalibyśmy równanie

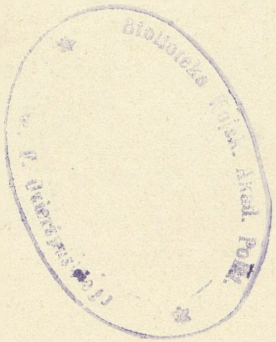
$$\int_{-T'}^{T} R^{-t}\left(\frac{dx}{dt} - \frac{dy}{dt}\right)dt = 0;$$

inaczej, jeżeli przyjmiemy za punkt początkowy czasu datę jego urodzenia, $l = T' + T$ zaś za maximum możliwej długości jego życia, wówczas równanie to przyjmuje formę prostszą,

$$\int_{o}^{1} R^{-t}\left(\frac{dx}{dt} - \frac{dy}{dt}\right)dt = 0.$$

Powiedzieć, że Δx jest prawdopodobną ilością jego produkcji w odcinku czasu Δt, jest to ująć krótko to, co bardziej dokładnie należałoby wyrazić w sposób następujący: niechaj p_1, p_2,.... oznaczają prawdopodobieństwo, że w odcinku czasu Δt wyprodukuje on elementy bogactwa $\Delta_1 x$, $\Delta_2 x$, gdzie $p_1 + p_2 + \ldots = 1$; przytem jeden lub wiele elementów tego szeregu $\Delta_1 x$, $\Delta_2 x$... może równać się zeru; wówczas

$$\Delta x = p_1 \Delta_1 x + p_2 \Delta_2 x + \ldots$$



BIBLIOTEKA NAUKOWA WAP
T. 1
377257
1/2