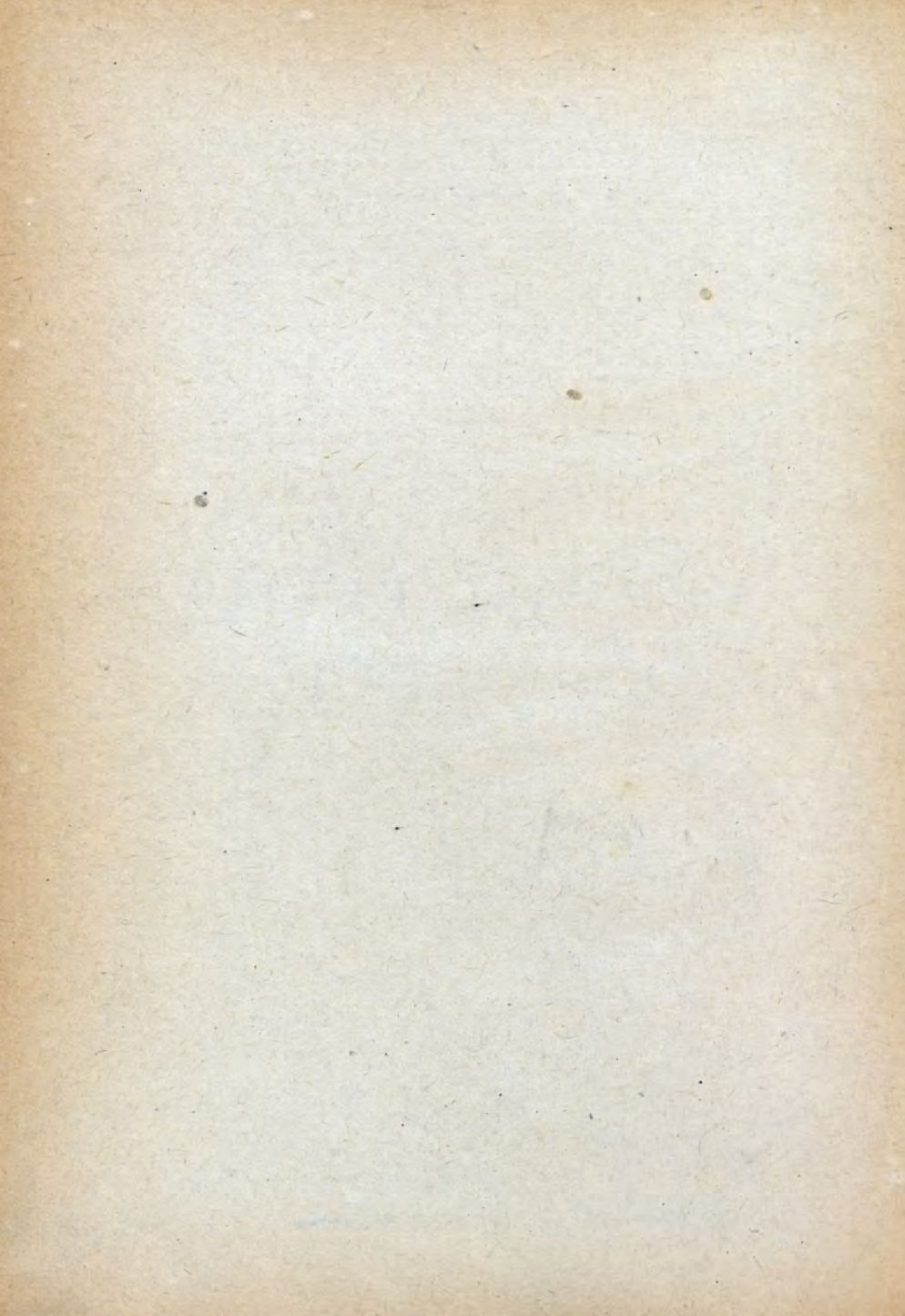


WARTOŚĆ KAPITAŁ
I DOCHÓD



BIBLIOTEKA WYŻSZEJ SZKOŁY HANDLOWEJ

ROMAN RYBARSKI

WARTOŚĆ, KAPITAŁ I DOCHÓD

WYDANE Z ZASIŁKU WYDZIAŁU NAUKI MINISTERSTWA WYZNAŃ
RELIGIJNYCH I OŚWIECENIA PUBLICZNEGO

GEBETHNER I WOLFF
WARSZAWA ■ KRAKÓW ■ LUBLIN ■ ŁÓDŹ
POZNAŃ ■ ■ ■ WILNO ■ ■ ■ ZAKOPANE.
NEW-YORK, THE POLISH BOOK IMPORTING CO. INC.



330

653

DRUKARNIA „ST. ŚWIĘCKI“
W DĄBROWIE
GÓRNICZEJ.



K 119591
8737201

W-95/7366



1.12.

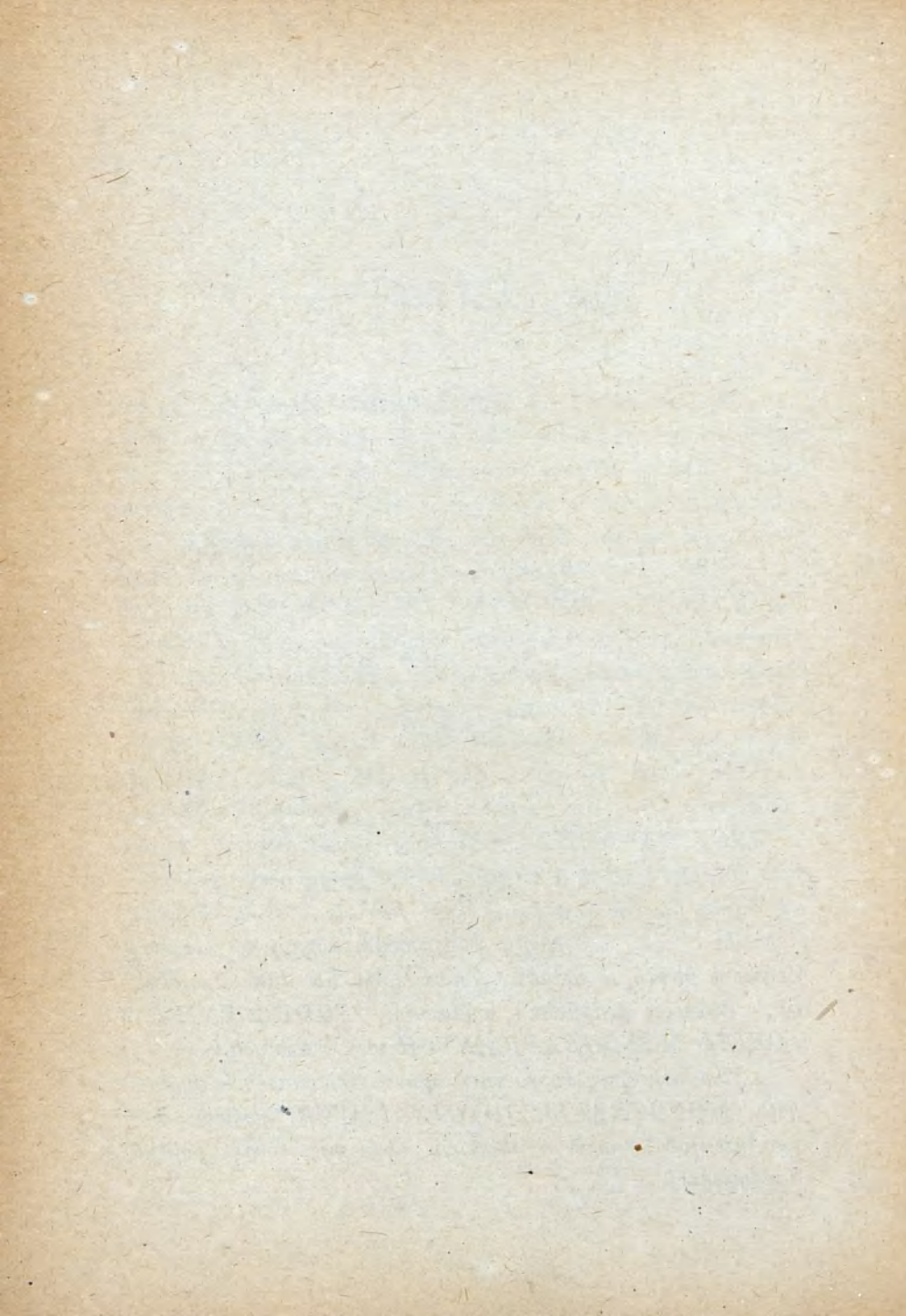
4,00

OD WYDAWCÓW.

Wydawnictwo: „Biblioteka Wyższej Szkoły Handlowej“, podjęte przez profesorów Wyższej Szkoły Handlowej w Warszawie dąży do planowego uzupełniania braków naszej literatury ekonomicznej i wydawania dzieł w zakresie wyższego nauczania, zarówno oryginalnych, jak tłumaczonych.

„Biblioteka“ nasza chce przedewszystkiem wydać dzieła **KLASYKÓW i TEORETYKÓW EKONOMJI** zarówno własnych, jak i obcych (Kopernik, Quesnay, Petty, Popławski, Smith, Ricardo, Malthus, Say, Thünen, Skarbek, Simondi, List, Saint-Simon, Fourier, Proudhon, Kamiński, Rodbertus, Marx, Wołowski, Mill, Carey, Jevons, Böhm-Bawerk). Obok klasyków dla potrzeb studjów wyższych, zwłaszcza dla prac seminaryjnych, wydawać będziemy **WYPISY EKONOMICZNE**, które na dobranych przykładach literatury obcej i własnej dawać mają obraz poglądów na daną kwestję naukową (np. wartość i cena, kryzysy, pieniądź i t. d.) i pozwolą studjującym poznawać wszystkie różnice i prądy w sądach ekonomistów na dane zagadnienia. Wreszcie podjęliśmy wydawanie **PODRECZNIKÓW i DZIEŁ MONOGRAFICZNYCH** współczesnych.

Tom niniejszy rozpoczyna nową serję naszych wydawnictw **MONOGRAFIJ ORYGINALNYCH**, poświęconych zagadnieniom teorii i historii ekonomji, oraz polityki ekonomicznej.



Część pierwsza.

Istota wartości gospodarczej.

Rozdział I.

Wartość w ogólności a wartość gospodarcza.

1. Przypatrzmy się życiu gospodarczemu, które nas otacza i w które jesteśmy wpłątani. Nieprzerwanie płynie strumień działalności gospodarczej. Znikają jedni ludzie, wchodzi na ich miejsce nowi. Zjawiają się nowe towary na miejsce tych, które zostały skonsumowane. Rolnik rzuca ziarno w zoraną ziemię, zbiera w lecie zboże, a produkt jego pracy przechodzi przez ręce młynarza i piekarza, zanim dostanie się do spożywey. Węgiel, wydobywany z ziemi, przeobraża się w inne produkty, które są już bliższe zaspokojenia naszych potrzeb. Płody powierzchni ziemi i jej wnętrza nieustannie zmieniają swoje kształty, podlegają technicznym przeobrażeniom, przechodzą z miejsca na miejsce. Zjawiają się nowe potrzeby lub upowszechniają potrzeby, znane dotychczas szczupłej warstwie ludzi, w związku z tem zmienia się kierunek i natężenie produkcji. Gdy zwrócimy uwagę na poszczególne gospodarstwa, na działalność tych lub innych ludzi, możemy wyróżnić okresy tej działalności, stwierdzić długość poszczególnych procesów produkcyjnych, oznaczyć ich początek i koniec. Ale życie gospodarcze wciąż trwa, czasami się mocno rozwija a czasami podupada, jednak wzięte jako całość, nie zna początku ani końca.

W danej chwili równocześnie w różnych gospodarstwach wytwarza się przedmioty, odpowiadające różnym stadiom produkcji: z głębi ziemi wydobywa się rudę żelazną, na innem miejscu przetapia dawniej wydobyte zapasy, w fabryce wyrabia żelazne narzędzia, a rzemieślnik posługuje się już takimi samymi narzędziami. Na jednej półkuli sieje się zboże w tym samym czasie, w którym zbiera się je na drugiej. Właściciel winnicy chowa do piwnic młode wino, a równocześnie w restauracji można pić wino tego gatunku z przed lat kilkunastu.

— Mamy przed sobą olbrzymie bogactwo faktów, które składają się na życie gospodarcze. Z bardzo różnych stron możemy je rozpatrywać. Najpierw możemy badać technikę działalności gospodarczej, wyodrębniać jej kierunki, metody i rodzaje. Możemy zająć się obliczeniem jakości i ilości produkowanych dóbr. Możemy zanalizować warunki prawne, w których odbywa się produkcja, lub odpowiadający jej ustrój społeczny. Możemy rozpatrywać charakter produkcji i konsumpcji z punktu widzenia ogólnokulturalnego, moralnego lub religijnego, badać psychologię jednostek i grup społecznych, uczestniczących w działalności gospodarczej. Wystarczy postawić sobie przed oczyma nawet bardzo małe pole badania, np. rozwój stosunków gospodarczych w zapadłej wiosce, gdzie życie gospodarcze mało jest bogate, by mieć niezliczoną ilość tematów i wprost niewyczerpany materiał. Życie gospodarcze samo w sobie jest dość skomplikowane, a spleta się ono w jedną całość z innymi dziedzinami życia. Gdybyśmy chcieli wszystko wyczerpać i wszystko opisać, nie wybrnęlibyśmy nigdy z tego zadania.

Musimy sobie poszukać jakiegoś punktu oparcia; znaleźć stały grunt, na którym fakty gospodarcze przedstawiają się nam w pewnym porządku i ładzie, a przede wszystkim jako całość, jako coś wyraźnego i względnie choćby wyodrębnionego; musimy uogólnić nasze spostrzeżenia, poszukać podstawowych momentów, wyróżniających zjawiska gospodarcze z całej masy innych zjawisk.

Co ma wspólnego życie gospodarcze murzyńskiego plemienia, które wymienia kość słoniową za świecidełka, z działalnością wielkiego nowoczesnego banku, finansującego przedsiębiorstwo fabryczne? Jakie wspólne cechy wykazuje pierwotne chłopskie gospodarstwo z współczesnym gospodarstwem folwarcznym, w którym zasada podziału pracy i produkcji na zbyt jest posunięta do ostatnich granic? Czy rynek małego miasteczka, na który chłopci okoliczni spędzają bydło i zwożą zboże, należy do tej samej grupy zjawisk, co chicagowski rynek na mięso i pszenicę? Czy jest coś, co mimo wszystkich różnic łączy te gospodarstwa i tych gospodarzy?

Powie ktoś: wszyscy ludzie dążą do zaspokojenia swoich potrzeb — ale czy każdy wysiłek, do tego celu skierowany, jest już działalnością gospodarczą? Wszędzie się wytwarza, wymienia i konsumuje dobra gospodarcze — ale w jaki sposób możemy dojść do pojęcia dóbr gospodarczych? Działalność gospodarcza, to materialna strona życia ludzkiego — jednak bardzo trudno jest określić tę materialność, a zresztą może ona istnieć i poza życiem gospodarczym. Działalność gospodarcza wytwarza środki do osiągnięcia innych celów życiowych — a przecież cele życiowe można osiągać środkami, które nie muszą należeć do dziedziny gospodarczej. Słowem, każda odpowiedź rodzi nowe pytanie, budzi łańcuch wątpliwości. Powiedzmy odrazu, że podstawowym zjawiskiem gospodarczym jest wartość gospodarcza. Niema wartości gospodarczej poza działalnością gospodarczą, niema działalności gospodarczej poza wartością gospodarczą. Dobro gospodarcze to taki przedmiot, który ma wartość gospodarczą. Jest to element, wspólny różnym gospodarstwom, najbardziej nawet od siebie odległym.

2. Użyliśmy więc wyrażenia: wartość gospodarcza. Powiedzieć, że teoria ekonomji zajmuje się postaciami i zmianami, którym podlega wartość gospodarcza, że przedmiotami ekonomicznymi są te przedmioty, które mają wartość gospodarczą, to znaczy wkroczyć na mało

wdzięczną i trudną drogę. Niektórych badaczy do tego stopnia zniechęciły dociekania nad problemem wartości w teorii ekonomji, że chcą wprost uniknąć tego pojęcia, uważając je za źródło bezpłodnych odróżnień i logomachji. Większość uczonych stara się podać określenie istoty zjawisk gospodarczych i zakresu badania naszej nauki w sposób, nie dotyczący zagadnienia wartości. Ale to zagadnienie można wprawdzie narazie ominąć lub okrażyć, wypłynie ono jednak wcześniej czy później, choćby pod inną postacią lub nazwą. Lepiej jest odrazu do niego przystąpić, nie posługując się prowizorycznymi konstrukcjami, które nie prowadzą do celu.

Jednem z głównych źródeł wszelkich trudności jest okoliczność, że wartość nie jest czysto ekonomicznym zjawiskiem. Jest pojęciem, które przenika całe nasze życie celowe. A więc, jeżeli chcemy zrozumieć, czym jest naprawdę wartość gospodarczą, musimy najpierw sobie uświadomić, czym jest wartość w ogólności, a potem dopiero możemy określić, czym wartość gospodarcza wyróżnia się od innych rodzajów wartości.

Gdy pytamy się, czym jest wartość, wkraczamy w dziedzinę, badaną naukowo przez psychologję. Psychologowie powiedzą nam najpierw, że wartość stwierdza ją sądy wydawane przez podmiot. Ale nie każdy sąd jest sądem o wartości. Jak np. pisze S. Alexander, należy odróżnić dwa rodzaje sądów, sądy o faktach i sądy o wartości (*judgments of fact and judgments of value*)¹⁾. Podobnie Fongsegrive: *les jugemens d'existence et les jugemens de valeur*²⁾. Zostawmy psychologom troskę o to, czy to odróżnienie jest już ostateczne, a poprzestańmy na jego zilustrowaniu. Pierwszy rodzaj sądów, to twierdzenie, że coś istnieje, że jest jakaś ilość lub jakość. Jeżeli przechodzę ulicą i stwierdzam, że ten dom ma trzy okna, że ulica jest długa, że budują nowy dom, że dzi-

1) S. Alexander, *The idea of value*. „Mind“, New Series, vol. I. S. 31 i 53.

2) Fongsegrive, *Recherches sur la théorie des valeurs* „Revue philosophique“ 1910 S. 553.

siaj jest wielu przechodniów, to stwierdzam istnienie szeregu faktów; te fakty mogą być dla mnie czemś zupełnie obojętnem, doszły one do mojej świadomości, która ogranicza się do ich zarejestrowania. Ale jeżeli powiem: dziś jest piękna pogoda, i cenię ten fakt jako przyjemny, jeżeli spodoba mi się architektura budynku lub cieszę się wielkim ruchem ulicznym, to wtedy wypowiadam już sąd o wartości. Stwierdzam, że coś ma dla mnie znaczenie: wielkie czy małe, dodatnie czy ujemne, przyjemne lub nieprzyjemne, o to mniejsza. I w rozmaitych warunkach ten sam sąd może być już sądem o wartości, a w innych stwierdzeniem tylko stanu faktycznego. Jeżeli poszukuję mieszkania, a dany dom jest do wynajęcia, to wtedy ilość okien w domu ma dla mnie znaczenie.

Otóż wartość istnieje wtedy, gdy się stwierdzi, że coś ma znaczenie dla kogoś. Wyrażając rzecz negatywnie, możemy powiedzieć, że dana okoliczność nie jest dla kogoś czemś zupełnie obojętnem. Wartość jest wyrazem celowego stosunku, zachodzącego między podmiotem a przedmiotem wartości. Określenia te można modyfikować, użyć tego lub innego wyrażenia, ale zawsze w istocie rzeczy wyrażają one jedno i to samo. Można, jak np. robi Ehrenfels, zwrócić uwagę na fakt pożądalności dobra¹⁾, można wślad za Macleodem, dochodząc genezy tego wyrazu, powiedzieć, że wartość jest pragnieniem (Désire) umysłu, że wyraża ocenę czegoś, co się ceni²⁾. Wysuwając na pierwszy plan pierwiastek celu, można wślad za H. Szwarzem nazwać wartością „wszystkie pośrednie lub bezpośrednie cele woli (Willensziele)³⁾. Mniejsza o ten lub inny sposób sformułowania; poprzestańmy na określeniu, że wartość to znaczenie czegoś dla kogoś.

Zjawisko wartości wypełnia całe nasze życie celowe. Wartość jest wyrazem najrozmaitszych stosunków życio-

1) Ehrenfels, Werttheorie I Th. S. 65.

2) H. D. Macleod, The elements of economics. Vol. I. 1881, S. 224.

3) Cyt. w art. „Werth“, Wörterbuch der philosophischen Begriffe.

wych. Jeżeli twierdzę: ten obraz jest bardzo piękny, to stwierdzam, że ów obraz wywiera na mnie wielkie wrażenie. Cieszę się z objawów przyjaźni, boleję nad własnymi i cudzemi błędami, doznaję w górach przyjaznych wrażeń turystycznych, cieszę się z powodzenia narodu, współczuję nieszczęściu. Jest wiele sądów o wartości z dziedziny mniej wzniosłej: klasyfikuję tak lub inaczej obiad, który codzień spożywam, w zimie skarżę się na mróz, w lecie na upały. Otacza mnie cały szereg przedmiotów, które mają takie lub inne znaczenie dla mojego dobrobytu. Podwyższenie płacy przyjmuję jako objaw dla mnie dodatni, wzrost drożyzny odczuwam ujemnie.

Każdy człowiek rozwija celową działalność. Dąży do osiągnięcia pewnych wyników, tak lub inaczej pojętych. Podstawą tych działań są sądy o różnych wartościach, które układają się w jego świadomości w system mniej lub więcej wykończony. Ma niekiedy własne, zazwyczaj jednak od innych przyjęte kryteria oceny otaczających go zjawisk, swoich potrzeb, swoich i cudzych działań, ich znaczenia w jego „królestwie celów”. W tym chaosie różnych rodzajów wartości możemy wprowadzić pewien porządek. Możemy uszeregować je tak lub inaczej, jedne uważać za główne, wysunąć je naprzód jako ostateczny cel życia, a drugie uważać za środek do osiągnięcia innych celów. Religja, etyka, szeregują te wartości. Psychologja może zająć się ich klasyfikacją, odróżnić wartości religijne i moralne, intelektualne, estetyczne, polityczne, towarzyskie, gospodarcze i t. d. A wartość gospodarcza jest tylko jednym rodzajem z pośród tych wartości.

Pojęcie wartości może być punktem wyjścia dla różnych nauk, tak np. Th. Lipps przytacza następujące zwyczajne określenie estetyki, jako nauki o „ästhetisch wertvollem”¹⁾. Niektórzy pisarze idą jeszcze dalej, tak np. G. Tarde w zjawisku wartości widzi podstawowe zjawisko

1) Th. Lipps, Aesthetik, 1 Theil, 1903. S. 6.

społeczne, usiłuje na niem oprzeć cały system swojej socjologii (science sociale). „Wartość, w najszerszym znaczeniu, obejmuje całą naukę społeczną“. Wartość ma charakter ilościowy w swoich różnych odgałęzieniach. „Ta abstrakcyjna wartość dzieli się na trzy wielkie kategorie, które są pierwotnymi i głównymi zjawiskami wspólnego życia: *wartość — prawda, wartość — użyteczność, wartość — piękno...* Są to trzy główne gałęzie nauki społecznej, w nierównym stopniu rozwinięte. Gdyby była ona już wykończona i dojrzała, przedstawiałaby równocześnie trzy zupełne teorie...¹⁾

I istotnie, gdyby badania nad różnymi rodzajami wartości były daleko posunięte, wtedy teorię wartości gospodarczej możnaby było zbudować już na tle bardziej wyraźnem, stanowiłaby ona jedną część wykończonego systemu. Wtedy i samo pojęcie wartości gospodarczej rysowałoby się wyraźniej, uwydatniłyby się momenty uwypuklające odrębność wartości gospodarczej. Gdyby granice sąsiednich dziedzin były określone, nie byłoby trudną rzeczą oznaczyć, jak daleko sięga wartość gospodarcza.

Niestety jednak jest inaczej. Psychologja zaczęła się żywiej zajmować problemem wartości wogóle w znacznej mierze pod wpływem badań, prowadzonych przez teoretyków ekonomji nad istotą wartości gospodarczej. W pismach tych teoretyków, zwłaszcza u przedstawicieli tak zw. szkoły austriackiej, jest wiele ogólnych momentów, które zapłodniły dopiero badanie par excellence psychologiczne. Wartość gospodarcza rysuje się o wiele wyraźniej, niż wszelka inna wartość. Jak stwierdza wspomniany już poprzednio francuski autor, Fonsegrive, istnieje tendencja, by wzorem wartości gospodarczej i inne wartości gospodarcze ujmować w sposób kwantytatywny, co w pewnych wypadkach może się okazać ryzykowne²⁾. W dodatku sformułowania wartości gospo-

1) G. Tarde, *Psychologie économique*, T. 1. Paris 1902, S. 62 i S. 65.

2) Fonsegrive, l. c. S. 557 i n. 2

darczej są bardzo często zakresłone bardzo szeroko, wkraczają przytem w obce dziedziny, co przychodzi łatwo, bo one są w znacznej mierze dotychczas bezpańskie.

To też w świetle tego stanu rzeczy nie możemy przesądzać pytania, czy jest możliwe oparcie na pojęciu wartości systemu innych nauk społecznych, czy to pojęcie w dziedzinie np. prawa, estetyki i t. d. będzie dostatecznie produktywne. I gdybyśmy chcieli z pojęciem wartości, jako ideją przewodnią, przejść najpierw poszczególne nauki społeczne, zanim dojdziemy do specjalnie nas interesującego rodzaju wartości, mianowicie wartości gospodarczej, to ta metoda mogłaby nas łatwo zawieść na manowce. Łatwo tu potknąć się i zbyt długo zatrzymać, nie jest to bowiem królewska, bita droga, lecz raczej ścieżka, gubiąca się w zakrętach i zaroślach. Musimy jak najszybciej przystąpić do właściwego przedmiotu, choćby tło naszych badań nie było dostatecznie uwydatnione. A więc trzeba się zadowolić tylko przybliżeniem, mało skomplikowanym pojęciem wartości wogóle, a potem zastanowić się odrazu nad tem, czem się wyróżnia wartość gospodarcza od wszystkich rodzajów wartości, nie wchodząc już w klasyfikację tych rodzajów, nie odgraniczając się po kolei od każdego z nich, a więc nie przedstawiając teorii wartości gospodarczej jako części opracowanego w szczegółach ogólnego systemu wartości.

3. Przedtem jednak jeszcze wypada poruszyć jedno zasadnicze zagadnienie ogólnej natury: czy wartość jest tylko subiektywna, czy też istnieje i ewentualnie w jakim znaczeniu istnieje wartość obiektywna. Pytanie to dotyczy istoty wartości, a więc nie tylko specjalnie wartości gospodarczej; porównanie wartości gospodarczej z innymi wartościami może tu okazać się pożyteczne. Czy jest jakaś wartość wewnętrzna przedmiotu, istniejąca niezależnie od jego stosunku do podmiotu? Negatywną odpowiedź daje już samo podane poprzednio określenie wartości: znaczenie czegoś dla kogoś. Nie można jednak na tem przestać, trzeba się zapytać, skąd się bierze to

wyobrażenie o wartości obiektywnej sensu stricto, o wartości wewnętrznej, które wciąż jeszcze się tuła także i w pracach, poświęconych zagadnieniu wartości gospodarczej.

Nie jest ono wytworem teorii. Teoria zarejestrowała i przyjęła, czasami biernie to, co wytworzyło życie. Psychologicznie pojęcie wartości obiektywnej tłumaczy się dążnością, właściwą umysłowi ludzkiemu, by subiektywnym stosunkom do świata zewnętrznego nadawać treść obiektywną. Człowiek nieraz przenosi swoje własne zapatrywania na przedmioty, które go otaczają, na stosunki, wśród których żyje. Stwierdza np., że jakiś przedmiot ma dla niego wartość, ma ją też i dla innych ludzi. Stosunek ten ma charakter trwały; otóż z biegiem czasu jest skłonny tę wartość przypisywać przedmiotowi już w oderwaniu od jego stosunku do siebie. Mówi się, że tłuszcze mają wielką „wartość odżywczą“, że wartość cieplna węgla jest taka a taka. Z podobnemi wyrażeniami w technice można się spotkać bardzo często, ale są to tylko skrócone wyrażenia. W istocie rzeczy co możemy powiedzieć o tłuszczu, o węglu, wziętym w oderwaniu od naszych potrzeb? Możemy tylko poddać dany tłuszcz analizie i określić, wiele jednostek jego wagi zawiera takich lub innych składników chemicznych. Możemy określić wiele kaloryj daje kilogram węgla danego gatunku. Te analizy będą tylko szczegółowem, dokładnem stwierdzeniem pewnych właściwości przedmiotu. Kiedy on będzie miał wartość? Gdy na podstawie tych właściwości dojdzie się do wniosku, że dany przedmiot ma dla nas znaczenie lub że może mieć to znaczenie. Musi powstać stosunek do podmiotu, a wtedy zjawia się wartość.

Dotyczy to zarówno wartości gospodarczej, jak wszelkich innych rodzajów wartości. Wartość wewnętrzna przedmiotu, któraby istniała niezależnie od podmiotów, jest pojęciem sprzecznem z sobą. Przedmiot może mieć takie lub inne właściwości, ale te właściwości nie są jeszcze wartością. By istniała jakaś wartość

prawna, musi być podmiot, do którego się odnosi. Wartości, estetyczne istnieją wtedy, gdy jest podmiot wrażeń estetycznych. Wiemy, że głęboko pod skorupą ziemi są ukryte jakieś skarby — ale jeżeli nie możemy się do nich dostać, jeżeli nie ma nikogo, dla kogo te zasoby mogłyby mieć wartość, nie mają one wartości gospodarczej, nie są podstawą gospodarczej działalności.

Skąd jednak wzięło się pojęcie wartości obiektywnej, którem operuje się dziś często? Otóż chodzi w niem nie o jakąś wartość wewnętrzną przedmiotu, niezależną od podmiotów, lecz o podkreślenie okoliczności, że dany przedmiot, dany stosunek ma wartość niewątpliwą, niezależną od kapryśnego sądu tej lub innej jednostki, odpowiadającą powszechnie przyjętym kryterjom wartości. Tak np. jeżeli ktoś ma wybitne zalety moralne lub umysłowe, uznawane przez wszystkich, to wtedy sądowi o tem nadajemy niejako obiektywny charakter, przeciwstawiając go sądom o wartościach moralnych lub umysłowych, jeszcze nie dość pewnie stwierdzonych. Mówiąc wtedy o wartości obiektywnej danego przedmiotu lub stosunku, chcemy przez to wyrażenie powiedzieć, że ta wartość nie jest chimera jednostki, lub przypadkową, specjalną doniosłością danego przedmiotu dla niej, lecz czemś powszechnie uznanem i przyjętem. Jeżeli jakiś przedmiot ma stałe właściwości fizyczne, jeżeli dzięki tym właściwościom jest w stanie zaspokoić jakieś naturalne lub ustalone przez życie społeczne potrzeby naszego organizmu, to wtedy ten stosunek wartości, w który wchodzi ten przedmiot, nabiera cech trwałych. Od bardzo dawnych czasów z maki piecze się chleb i zjada zabite zwierzęta; ale zawsze trzeba, by dana jednostka, lub dana grupa społeczna uznała, że dany przedmiot jest w stanie pośrednio lub bezpośrednio zaspokoić jej potrzeby, by rozwijała w tym kierunku celową działalność.

I niewątpliwie ogromna większość przedmiotów, które mają dla nas wartość, ma tę wartość w sposób trwały, utrzymujący się przez nas nieraz bardzo długo.

Nie urabiamy sobie wciąż nowych sądów o wartości, lecz tylko pewna ich liczba ulega modyfikacji, przeważnie dość powolnej. Jak pisze Stanisław Grabski, „stopień stosunkowej użyteczności każdego gatunku dóbr z dawna istniejących jest już nam z góry dany w przybliżeniu, jako przekazany kulturą i wynik wiekowego doświadczenia narodu“¹⁾. Zawsze jednak musi być sąd o wartości, musi być świadomość, że ta wartość istnieje.

I jeżeli mówimy o wartości obiektywnej, to chodzi nam o podkreślenie, że dana wartość jest w małym stopniu subiektywną, że np. jest wartością społeczną, przez wszystkich uznaną, a nie czysto indywidualną. Niema zaś wartości obiektywnej, jako właściwości danego obiektu, niezależnej od podmiotu. Podobnie też, biorąc wyrażenia nasze bardzo pedantycznie, nie można uznać za zupełnie ścisłe najbardziej utartego zdania: ten przedmiot *ma* taką a taką wartość. Jest tu opuszczonych parę słów, które się zresztą same przez się rozumieją: dla mnie, dla klasy do której należę, dla ludzi mojego zawodu, dla nas wszystkich. Przedmiot bowiem nie ma wartości tak, jak ma taki lub inny ciężar gatunkowy, barwę, blask lub kształty.

Sąd o wartości jakiegoś przedmiotu bierze za podstawę właściwości, które ma ten przedmiot, jego znamiona zewnętrzne i wewnętrzne. To jest wypadek normalny. Możliwym jest jednak i taki wypadek, że przedmiot jakiś nie będzie miał tych właściwości, które mu się przypisuje, ale mimo to ma wysoką wartość, ponieważ istnieje przekonanie o istnieniu pewnych właściwości. Tak np. amulet ma wysoką wartość dla ludzi, którzy wierzą w jego cudowną siłę. W bardzo wielu wypadkach, w których trudno jest sprawdzić, czy dane dobro lub dana usługa jest w stanie wywołać te skutki, które im się przypisuje, wartość domniemana może się utrzymywać bardzo długo. Np. renowa cudownego lekarza. Może on mieć bardzo

1) Stanisław Grabski, Istota wartości jako zjawiska społeczno-gospodarczego. 1906, S. 50.

liczną klientelę, otrzymywać bardzo wysokie honoraria, choć w istocie rzeczy nie jest on lepszym, aniżeli inny lekarz, mało ceniony. Adwokat, który ma dobrą markę, wielką powagę, wygrywa sprawy nieraz dzięki swojej marce. Dowcipnie o tem wyraził się jeden ze znanych obrońców paryskich: gdy byłem młody, powinienem był wygrać wiele spraw, które przegrałem; dzisiaj powinienem przegrać wiele spraw, które wygrywam. Ten element domniemanej wartości odgrywa wielką rolę w życiu gospodarczem. Celem reklamy jest przekonanie o istnieniu danej wartości, choćby ona nie istniała w rzeczywistości w tym stopniu, w jakim się mniema. Wielkie znaczenie ma uporczywe sugerowanie, wmówienie w klienta, który wcześniej czy później poddaje się tej sugestji.

Z temi przekonaniami o wartości musi się liczyć każde badanie zjawisk wartości w danej ich grupie. Estetyka stwierdza, że istnieje wrażenie estetyczne, wartość estetyczna wtedy, gdy dany przedmiot się podoba, bez względu na to, czy są obiektywne podstawy, usprawiedliwiające ten sąd estetyczny. Gdy teoria ekonomji grupuje zjawiska gospodarcze, musi się ona zadowolić faktem, że coś ma znaczenie dla kogoś w jego gospodarstwie, choćby przesłanki tego sądu o wartości były zupełnie błędne. Możemy potępić dany sąd o wartości z punktu widzenia higieny lub moralności, jak np. popyt na absynt; możemy ubolewać nad tem, że zdobi się w obrzydliwy sposób domy, płacąc za to wielkie sumy. Ale ten absynt, ten oszpecony dom, mają niewątpliwie wartość gospodarczą, tak, jak ją ma mąka, z której się piecze chleb i sukno, z którego robi się ubranie. Teoria ekonomji nie docieka słuszności sądów o wartości gospodarczej. Punktem wyjścia dla niej jest istnienie takich sądów.

4. Wiadomo nam już, czem jest wartość wogóle, zdajemy sobie sprawę z jej subiektywnego charakteru. Obecnie należy się zapytać, czem wyróżnia się wartość gospodarcza od innych rodzajów wartości.

To specyficzne znamię wartości gospodarczej wystę-

puje dość wyraźnie już na pierwszy rzut oka. Bo wartość gospodarczą przedmiotu wyrażamy wartością innego przedmiotu. Jeżeli więc ma istnieć wartość gospodarcza, to prócz podmiotu muszą być co najmniej dwa przedmioty, nie wystarczy jeden tylko przedmiot. A tymczasem istnienie wartości pozagospodarczej jest możliwe bez tego porównywania wartości przedmiotów. Mogę cenić przyjaźń, choć mam tylko jednego przyjaciela. Mogę pewien czyn cenić według bezwzględnych kryteriów etycznych, nie zestawiając tego czynu z innym postępowaniem etycznym. Krajobraz robi na mnie głębokie wrażenie i poddaję mu się bezpośrednio, nie porównuję w danej chwili tego krajobrazu z innymi, które widziałem, poprostu widok pięknej przyrody trafił w tkwiące we mnie poczucie estetyczne i znalazł w niem głęboki oddźwięk. Ale ostatecznie w bardzo wielu sądach o wartości pozagospodarczej posługuję się porównaniem z innymi wartościami. Jeżeli cenię więcej jednego polityka niż drugiego, to zestawiam wtedy całą ich działalność, jej pobudki i skutki. Głosowanie na posła zasadza się właśnie na porównywaniu różnych programów i różnych ludzi, zasadza się na decyzji wyborców o tem, który z nich według ich przekonania jest wart najwięcej. W moich zamięlowaniach intelektualnych dokonuję bezustannie podobnego wyboru: do jednego autora wracam bardzo często, o innych staram się zapomnieć. Stwierdzam, że dana teoria jest mojem zdaniem więcej warta niż wszystkie dotychczasowe. Jeżeli mam do wyboru wycieczkę na jeden z dwóch szczytów, staram się przedtem porównać trud, połączony z nią w każdym wypadku i sumę spodziewanych wrażeń. Słowem, porównanie wartości różnych przedmiotów i stosunków napotykamy w każdej dziedzinie, nietylko w sferze wartości gospodarczych.

Łatwo wyjaśnić, że nie o samo porównanie tu chodzi. Wartość gospodarczą przedmiotu wyrażamy *w sposób ilościowy* wartością innego przedmiotu. Gdy zastanawiamy się, czy nabyć jakiś przedmiot, pytamy przede-

wszystkiem o cenę: *ile* on kosztuje. Gdy odosobniony gospodarz zastanawia się nad tem, czy wyprodukować ten czy inny przedmiot, stwierdza, ile czasu, ile godzin pracy musi poświęcić na jego wykonanie, i trud, który ma ponieść, porównuje z wynikiem. Wartość gospodarza występuje wyraźnie jako ilość. Coprawda czasami i inne wartości można wyrażać ilościowo. Ale to ich wyrażanie nie jest tak precyzyjne, jak w wypadku wartości gospodarczej. Mówimy czasem: ten człowiek jest niewiele wart; ten człowiek postępuje lepiej, niż dotychczas; ten obraz jest o wiele lepszy, niż inne dzieła tego samego malarza; ale wszystko to odbywa się w sposób dość luźny. Mamy do czynienia raczej z różnicami stopnia, aniżeli z dokładnym ilościowym wyrazem wartości.

Przytaczając te wszystkie momenty, zbliżamy się coraz bardziej do celu, do wyjaśnienia istoty wartości gospodarczej; ale jeszcze nie jesteśmy u kresu naszych rozważań nad tym problemem. Albowiem uwydatniliśmy tylko zewnętrzną cechę wartości gospodarczej, a nie sięgamy do podstaw tego pojęcia, do istoty badanego zjawiska. A główną cechą charakterystyczną wartości gospodarczej jest rzecz następująca: wartość gospodarza, to nie są tylko poszczególne sądy o wartości przedmiotów, wyrażone ilościowo wartością innych przedmiotów. Teorja ekonomji nie może poprzestać na analizie takich sądów. Musi uwydatnić fakt zasadniczy, że te poszczególne sądy o wartości, poszczególne przedmioty, mające wartość gospodarza, są powiązane w jedną całość, że stanowią one układ zjawisk do pewnych granic jednorodnych, a wzajemnie na siebie wpływających.

I tak mamy przed sobą cały szereg celowych działań gospodarczych, cały szereg przedmiotów wytworzonych, przetworzonych i następnie skonsumowanych. Wszystkie te przedmioty mają do pewnych granic łączną wartość gospodarza, to znaczy, że jeżeli wartość gospodarza jednego z nich ulegnie zmianie, to oddziałuje to na wartość innych przedmiotów. Z tem pozostaje w związku

fakt, że wartość gospodarcza różnych przedmiotów, wchodzących w skład danego układu, znajduje jeden wspólny wyraz. Jeżeli schematycznie tę rzecz chcemy wyrazić, to powiemy, że przedmiotem naszego badania nie jest szereg wypadków wartości gospodarczej, niepowiązanych z sobą, np. $1a = 2b$; $1c = 3d$; $1f = 4e$; $1g = 5m$ i t. d.; lecz że w danym momencie można w ten sposób wyrazić układ wartości gospodarczych, który badamy:

$$1a = 2b = 3c = 4d = 5e = 6n \text{ i. t. d. } = 100x.$$

A więc wartość każdego przedmiotu, wchodzącego w skład gospodarstwa, możemy wyrazić wartością każdego innego przedmiotu. I znajdujemy zawsze wspólny wyraz, niejako wspólny mianownik, do którego sprowadzamy wszystkie te wartości. Przypuśćmy hipotezę gospodarstwa odosobnionego lub gospodarstwa kolektywnego. Gdy zapytamy się, ile jest warte dobro, otrzymamy odpowiedź: tyle a tyle godzin pracy; i taką ilość godzin pracy będzie warte dobro y, dobro z i t. d. W gospodarstwie, w którym my żyjemy, opartem na wymianie, wyrażamy wartość gospodarczą przedmiotów ich wartością pieniężną. Dotyczy to nie tylko przedmiotów, co do których zachodzi aktualna wymiana. Bo przecież i producent, produkujący na własne potrzeby, oblicza wartość nakładów i dóbr uzyskanych według ich ceny rynkowej. A ten, kto ma jakieś trwałe dobro gospodarcze, ceni je w ten sam sposób; o ile zaś cena rynkowa jest wyższa od jego oceny subiektywnej, to wtedy dopiero dochodzi do aktualnej wymiany. W ten sposób podstawą całej działalności gospodarczej jest nie porównanie oderwanej wartości dobra X z oderwaną wartością dobra Y, lecz jest nią porównanie dobra X czy Y z całym układem innych wartości, który stanowi jedną całość. I wtedy, gdy jakieś dobro lub działalność gospodarcza jest objęta tem jednym wspólnym kryterjum, wtedy naprawdę można mówić o wartości gospodarczej. Ten właśnie moment rozstrzyga o jej istnieniu.

5. W ten sposób dochodzimy do określenia war-

tości gospodarczej, które jeszcze nie jest ostateczne. Wartość gospodarczą przedmiotu jest to jego wartość, wyrażona ilościowo wartością innych przedmiotów, z którymi razem stanowi jeden układ wartości gospodarczych. Przypatrzmy się obecnie uważniej temu układowi wartości gospodarczych, już nie formalnej jego konstrukcji, lecz istotnej jego treści.

Co znaczy, że koń jest wart 200 złotych; że za mieszkanie warto zapłacić 100 złotych miesięcznie; że cena żyta waha się między 100 a 160 złotymi za korzec? Albo jeżeli abstrahujemy od stosunków wymiennych, co znaczy, że zbudowanie łodzi kosztuje trzy dni pracy, a uplecenie sieci jeden dzień? Dlaczego zestawiamy te wartości?

Dajmy odrazu odpowiedź na to pytanie, nie odbywając długiej drogi okrężnej. Oto wartość gospodarczą przedmiotu jest zawsze wyrażona wartością ofiary, wartością kosztu uzyskania danego przedmiotu. Jeżeli porównujemy wartość dwóch przedmiotów w działalności gospodarczej, to nie robimy tego dla naszej ciekawości lub z jakiegoś popędu statystycznego, lecz te porównania, te określenia wartości stanowią istotną podstawę wszelkich działań gospodarczych. Można bez nich w prymitywnych stosunkach zaspakajać swoje potrzeby, jak je zaspakaja tygrys, rzucający się na jelenia, lub chomik, gromadzący zapasy na zimę. Ale zjawisk gospodarczych w tym znaczeniu, by one mogły stać się dostatecznym materiałem dla uogólnień teoretycznych, nie podobna sobie wyobrazić bez istnienia określonej wyżej wartości gospodarczej i układu tych wartości. Gdy przystępujemy do działalności gospodarczej, to obliczamy wartość naszego wysiłku i wartość rezultatu, który on przyniesie. Jeżeli okaże się, że to się nie opłaca, zaniechamy danej kombinacji produkcyjnej i zwracamy się w innym kierunku. Każdy nasz wysiłek może być rozmaicie zużytkowany, może znaleźć różne zastosowania; mierzymy je, porównujemy, wybieramy najkorzystniejsze, przyczem chodzi nam o stwierdzenie, o ile wybrana przez nas kom-

binacja produkcyjna jest korzystniejsza od wszelkich innych. Ktoś, kto kupuje konia za 200 złotych, w ten sposób stwierdza, że dla niego koń jest wart co najmniej te 200 złotych, czyli tyle a tyle godzin pracy, które musi poświęcić dla uzyskania tej sumy. Właściciel domu znów nie chce się go pozbyć, chyba, że trafi się ktoś, kto dobrze zapłaci. Aż do tej chwili dom ten jest wart dla niego więcej, niż cena sprzedażna. I tak w każdym konkretnym wypadku wartość przedmiotu jest wyrażona przez koszt jego uzyskania. Cała działalność gospodarcza streszcza się w tem poświęcaniu jednych dóbr za drugie, czyli, jak to inaczej możemy powiedzieć, niższych wartości gospodarczych dla uzyskania wyższych. Ta ciągła przemiana dóbr, ów nieprzerwany proces produkcyjny jest oparty na ciągłym obliczaniu wartości, na ciągłym stwierdzaniu stosunku ilościowego, w jakim dany przedmiot pozostaje do wszystkich innych przedmiotów.

Każdy podmiot gospodarczy, rozwijający działalność gospodarczą, szereguje dobra, któremi rozporządza, wysiłki, które ponosi, w ten sposób, że wartość dobra, bliższego zaspokojenia potrzeb, jest określona przez wartość dobra, które się poświęca dla jego uzyskania, a więc dobro, które jest bardziej odległym od zaspokojenia potrzeb. Jeżeli kupuję żywność na rynku, to poświęcam rezultat mojej działalności zarobkowej, wyrażony zwykle w postaci pieniężnej. Fabrykant żelaza dla uzyskania produktu poświęca rudę żelazną, własną pracę i pracę swoich robotników, zużywa maszyny i budowle fabryczne. Kupiec nabywa towary, które sprzedaje dalej, i ceni je, porównując koszt nabycia ze spodziewanym wynikiem ich rozsprzedaży. Robotnik, przenoszący pakunki na dworcu kolejowym, poświęca swój trud całodzienny nato, by uzyskać środki utrzymania swego i rodziny. Wszyscy oni poświęcają jedno dobra ekonomiczne by uzyskać inne, bliższe już zaspokojenia potrzeb, zestawiając wartość jednych i drugich.

Powiedzieliśmy poprzednio, że już z punktu widze-

nia czysto formalnego, zewnętrznego, wartość gospodarczą przedmiotu nie jest wyrażana w oderwanej wartości jakiegos innego przedmiotu, lecz stanowi fragment układu wartości gospodarczej, znajdujący swój jednolity wyraz w stosunku do wszystkich innych przedmiotów wartości. Obecnie możemy wyjaśnić, dlaczego to jest możliwe. Wyobraźmy sobie najpierw gospodarstwo odosobnione które, *posito non concesso* (przypomnimy sobie później to zastrzeżenie), stanowi odrębny układ wartości gospodarczej. Otóż taki gospodarz odosobniony będzie porównywał wartość każdego produkowanego przez siebie przedmiotu z ilością pracy, którą musi zużyć na jego uzyskanie. Jego wysiłek osobisty jest źródłem wszelkich produkowanych przez niego przedmiotów, jest miarą wszelkich wartości. Jeżeli przyjmiemy, że czas pracy jest zupełnie jednorodny, wtedy jasną stanie się dla nas jedność układu wartości gospodarczej, który stanowi gospodarstwo odosobnione.

Ale przejdźmy od tej hipotezy do otaczającej nas rzeczywistości. Jeżeli przypatrzymy się poszczególnym sądom o wartości, to zdołamy wysledzić, w jaki sposób dochodzi do powstania jednego układu wartości gospodarczej, w jaki sposób wartość każdego przedmiotu znajduje jednorodny wyraz. Najpierw stwierdzamy związek, który zachodzi między wartością jednego przedmiotu a wartością innego, który przeobrażamy, by ten pierwszy uzyskać. Następnie z łatwością zauważymy, że przedmioty, dzięki którym uzyskujemy dobra, bliższe zaspokojenia naszych potrzeb, mogą służyć do różnych zastosowań, zazwyczaj służą do produkcji nie jednego tylko rodzaju dóbr. Węgiel jest z jednej strony surowcem, potrzebnym w każdej niemal produkcji, a z drugiej strony środkiem opałowym w gospodarstwach domowych. Kolej przewozi towary wszelkiego rodzaju. Ślusarz maszynowy może znaleźć zatrudnienie w różnych fabrykach, w różnych rodzajach przemysłu. Niewykwalifikowany robotnik ma szeroką skalę zastosowań swojej pracy. Ktoś,

kto chce wybrać sobie przyszły zawód, porównuje rentowność różnych zawodów i według tego orientuje się w swym wyborze. W ten sposób różne grupy rodzajów pracy i różne narzędzia i materiały produkcji przekształcają się na bardziej szczegółowe zastosowania, podobnie, jak z jednego pnia wyrastają różne gałęzie. A wszystkie te przedmioty i czynniki produkcji spletają się w jedną całość za pośrednictwem wspólności wartości gospodarczej. W gospodarstwie, opartem na wymianie, każdy przedmiot gospodarczy można przeobrazić na inny, można uzyskać za niego wartość pieniężną, którą zastosowuje się w produkcji w dowolnym kierunku. A więc układ wartości gospodarczych, to jest wzajemna zależność wartości przedmiotów, któremi gospodaruje podmiot lub podmioty, wyraża się przedewszystkiem w fakcie, że w danym układzie przedmiot pewnego rodzaju musi mieć jedną wartość, jak również i w tym, że zmiana wartości jednego przedmiotu wywołuje zmianę wartości innych przedmiotów. Jeden taki układ może zacząć o drugi. Gospodarstwo narodowe jest związkiem takich różnych układów, a pod pewnymi względami stanowi odrębny układ. Nie chcemy tu wchodzić w te dystynkcje. Chodzi nam tylko o mocne podkreślenie okoliczności, że przedmiotem badania teorii ekonomji i jej punktem wyjścia jest właśnie układ wartości gospodarczych, a nie odosobnione, niezwiązane z sobą wartości różnych dóbr. I wtedy dopiero istnieje wartość gospodarcza, problem jej istoty, równowagi i zmian tej równowagi.

6. Teorja ekonomji wyodrębnia tak pojęte zjawisko wartości gospodarczej. Stara się wykrywać „prawa“, które rządzą jej powstawaniem i ciąglem przeobrażaniem się. Oczywiście, że w życiu praktycznem działalność gospodarcza, której podstawą jest wartość gospodarcza, spleta się w jedno z innymi sferami życia. Sądy o wartości, które są tylko sądami natury estetycznej, politycznej i t. d., w pewnych warunkach stają się sądami o

wartości gospodarczej, oddziałują na jej układ. Dopóki na wystawie obrazów zachwycam się platonicznie jakimś obrazem, wypowiadam o nim swoje zdanie, dopóty ten fakt niema w sobie pierwiastka gospodarczego. Ale z chwilą, gdy jego wartość porównam z zasobami pieniężnymi, które posiadam, z innymi użytkami, które z nich mogę zrobić, i udam się do biura, ofiarując za ten obraz pewną cenę, wtedy już mogę na nią oddziaływać, choćby nie przyszło do faktycznego nabycia. Gdy młody uczony zastanawia się nad tem, jakie korzyści materialne może mu przynieść ten lub inny kierunek jego pracy, gdy odpowiednio do tego zawiera umowę z wydawcą lub kierownikiem instytucji naukowej, wtedy wartości, które on reprezentuje, przestają być tylko intelektualnymi wartościami. Podobnie polityk może traktować swój zawód jako źródło dochodu. Wtedy działalność polityczna staje się dla niego działalnością gospodarczą, rozpatruje on swoją karierę z punktu widzenia wartości gospodarczej.

Sfera działalności gospodarczej może się zacieśniać lub rozszerzać. Może obejmować dziedziny, w których przedtem kryteria gospodarcze nie były decydujące, i naodwrot, wartości gospodarcze w pewnych wypadkach mogą się przeobrażać na wartości pozagospodarcze. Jeżeli religja jakiegoś plemienia zakazuje zabijać święte zwierzęta, to plemię, wierne jej przepisom, nie będzie na nie polowało. Owo zwierzę stanie się wyobrażeniem bóstwa lub samem bóstwem; będzie miało wartość religijną, a nie gospodarczą. A z drugiej strony np. symonja jest typowym przykładem przeobrażania się przedmiotów wartości religijnej na przedmioty wartości gospodarczej. W zmaterializowanym społeczeństwie małżeństwo przeobraża się z instytucji życia rodzinnego na *sui generis* kontrakt spółki majątkowej.

A dalej, stopień, w jakim jesteśmy w stanie określić wartość gospodarczą przedmiotu, zależy od stopnia, w jakim ten przedmiot jest wpleciony w wir gospodar-

czej działalności. Im częściej dany przedmiot zjawia się w tym obrocie, tem ściślej jego wartość gospodarczą możemy oznaczyć. Im rzadziej jest przedmiotem produkcji, tem trudniejsze nasze zadanie. Czy jednak wynika z tego, że przedmioty, które nie są już produkowane, których z tych lub innych przyczyn nie możemy wytworzyć, że te przedmioty nie mają już wartości gospodarczej?

Kościół Notre Dame w Paryżu ma ogromną wartość estetyczną, religijną i narodową. Jego wartości gospodarczej nikt nawet nie próbuje określić. Bo choćby znaleźli się jakimś cudem artyści, którzyby potrafili zbudować dzieło równej wartości estetycznej, to byłoby to dzieło XX wieku, a brakłoby elementu historycznego, który też ma swoją wartość. Wiernie odbudowana z gruzów Campanila wenecka nie jest tą samą co przedtem Campanilą. Ale przypuśćmy, że jakiś barbarzyńca zajmuje Paryż i oświadcza miastu, że o ile ono nie złoży okupu, zniszczy katedrę, zabierając z niej wszystko, co tylko da się zabrać. Wtedy miasto złoży tyle a tyle milionów franków, by ocalić katedrę. Ta transakcja będzie miała charakter gospodarczy, wartość gospodarczą katedry zmierzy się ilością dóbr, poświęconych dla jej uratowania. Kościół Notre Dame na chwilę zostanie włączony w skład wartości gospodarczych, by potem wrócić znów do swojej sfery wartości, odległej od gospodarowania. A zresztą są i inne dzieła sztuki i zabytki przeszłości, które mają swoją wartość gospodarczą, chociaż dzisiaj nikt nie jest w stanie ich wytworzyć, mają swoje giełdy i kursy na tych giełdach. Wartość ich jest mierzona przez koszt nabycia, przez wysokość ofiar, które nabywcy ponoszą dla ich uzyskania.

7. Zwróćmy baczniejszą uwagę na ten ostatni moment. Jest w nim uwydatniona jedna z zasadniczych cech charakterystycznych wartości gospodarczej. Oto wartość gospodarcza jest oznaczona nie z uwagi na korzyści, które ona przynosi podmiotowi, a według wysokości

ofiary, którą on ponosi dla uzyskania tego przedmiotu, jest oznaczona nie wprost, lecz pośrednio, przez wartości innego przedmiotu. Płynie z tego ważna konsekwencja. Oto ten sam przedmiot może mieć i ma dwojaką wartość. Najlepiej zilustrujemy to twierdzenie przykładami praktycznymi.

Jeżeli jem obiad w restauracji, to ten obiad ma najpierw dla mnie takie lub inne znaczenie z punktu widzenia siły i jakości moich potrzeb gastronomicznych. Gdy przyjdę zgłodniały, obiad sprawi mi wielką satysfakcję, gdy zaś z powodu niedyspozycji nie mam apetytu, stopień zadowolenia będzie o wiele mniejszy. Raz poda-dzą potrawę, którą specjalnie lubię, innym razem coś źle przyrządzonego. Słowem, wartość, którą ma obiad w mojej konsumpcji, waha się z dnia na dzień. Gdyby jednak restaurator skorzystał z tego, że w danym wypadku obiad bardzo mi smakuje i próbował podnieść cenę aż do wysokości mojej potrzeby, to wtedy nie zgodziłbym się na to, o ile to samo dostanę w innej restauracji za tę samą cenę. Z punktu widzenia mojej konsumpcji odczuwam przykro fakt, jeżeli pewnego dnia nie mogę zjeść wogóle obiadu. Ale ten obiad cenię z punktu widzenia gospodarczego na tyle, ile muszę za niego zapłacić. Jest tutaj rozbieżność między oceną dobra wziętego samego w sobie, wyłącznie według konkretnego znaczenia, które ono ma dla zaspokojenia moich potrzeb, a oceną jego wartości gospodarczej, dokonaną według kosztów jego uzyskania, według ofiary, którą muszę ponieść z tej okazji.

Na te objawy zwrócono już oddawna uwagę. Znaniem powszechnie jest Smithowskie przeciwstawienie wartości użytkowej (value in use), i wartości wymiennej dobra (value in exchange). Znana jest konstrukcja szkoły austriackiej, którą starało się wyjaśnić tę rzekomą antynomję wartości. I w każdym razie okoliczność, że zaraz u samego progu badania napoty-kamy na pewną bifurkację pojęcia wartości, w bardzo wysokim stopniu utrudniła badanie, stała się i jest jeszcze

dzisiaj źródłem zamętu. Bo jeżeli odpowiada się na proste pytanie, czym jest wartość gospodarczą w ten sposób: odróżniamy dwa rodzaje wartości, użytkową i wymienną, czy też subiektywną i obiektywną, to musimy tu stwierdzić pewną lukę w badaniach, brak odpowiedzi na pytanie zasadnicze.

Naszem zdaniem istnieją istotnie dwa rodzaje wartości. Ale tak zw. wartość użytkowa, to znaczy wartość przedmiotu w stosunku do danej potrzeby, jego bezpośrednie, oderwane od innych znaczenie dla naszych potrzeb, *nie jest jeszcze wartością gospodarczą*. Jest to wartość w ogólnem tego słowa znaczeniu. Taką wartość mają wszystkie przedmioty, bez względu na to, czy je uzyskujemy na drodze gospodarczej, czy pozagospodarczej. Taką wartość ma jakaś instytucja polityczna czy religijna, stosowanie się do zwyczajów towarzyskich, widok zachodu słońca, czy bezpłatne widowisko teatralne. Każde z tych zjawisk, każdy z tych stosunków przynosi pewną korzyść tym, którzy z niego korzystają, ma dla nich znaczenie, jest dla nich użyteczne w najogólniejszem tego słowa znaczeniu. Ta użyteczność nie różni się zasadniczo niczem, chyba tylko odrębnością potrzeb, od użyteczności dóbr, uzyskiwanych na drodze gospodarczej.

W świetle tych uwag stwierdzamy fakt, wielokrotnie już zresztą stwierdzony, że konsumpcja nie jest działalnością gospodarczą w ścisłym tego słowa znaczeniu, a tylko jej celem, jej zakończeniem. Każdy akt zaspakajania potrzeb jest konsumpcją, jest natychmiastowem lub powolnem zużyciem przedmiotów, które do tego celu służą, bez względu na to, jakie jest pochodzenie tych przedmiotów. I wtedy, gdy odbywa się zaspokojenie potrzeb, wtedy wchodzi w rachubę bezpośrednie znaczenie przedmiotu, jego właściwa, aktualna wartość, oznaczona według siły i jakości konkretnej potrzeby, którą zaspokajają dany przedmiot.

8. Przedmioty, które mają tylko tak zwaną wartość użytkową, nie są jeszcze przedmiotami gospodarczemi.

Udowodnienie tego twierdzenia posłuży nam zarazem za sposobność by wykazać, że nie można dać pojęcia działalności gospodarczej, zjawiska gospodarczego, jeżeli się go nie oprze na pojęciu wartości gospodarczej, zakreślonym w sposób, w jaki to poprzednio uczyniliśmy.

Co znaczy, że przedmiot jakiś ma wartość użytkową, lub, jak się dzisiaj powszechnie mówi, użyteczność? Oto ten przedmiot jest w stanie zaspokoić naszą potrzebę, ma dla nas jakieś znaczenie. Każdy się zgodzi na to, że ta okoliczność jeszcze nie wystarczy, by można się było zainteresować tym przedmiotem z punktu widzenia ekonomicznego. W ostatnich czasach bardzo dużo zajmowano się pojęciem tak zwanych dóbr wolnych, przeciwstawiając je pojęciu dóbr gospodarczych. Tylko temi ostatnimi ma się zajmować teoria ekonomji, gdyż tylko one mają być przedmiotem gospodarowania. Dobra wolne, to dobra takie jak powietrze, woda w potoku (nie w wodociągu, za którą się płaci), drzewo w dziewiczym lesie, przez nikogo jeszcze nie zajętych. Wszystkie te dobra mają nawet wielką użyteczność, lub używając starszego terminu, wartość użytkową. Ale, by one mogły być dobrami gospodarczymi, muszą stać się dobrami rzadkimi, muszą istnieć w ilościach, słabszych od naszego zapotrzebowania, muszą nie pokrywać wszystkich naszych potrzeb w danym kierunku, tak że cenimy daną jednostkę dobra, bo w razie jej ubytku wyrównujemy ten ubytek na drodze działalności gospodarczej, ponosząc przytem pewne koszty.

Ale przecież jest cały szereg dóbr i użytecznych i rzadkich zarazem, którym żadną miarą nie przyznamy charakteru dóbr gospodarczych, które nie mają bezwątpienia wartości gospodarczej. Relikwia jest dobrem użytecznem, a zarazem bardzo nawet rzadkiem; czy przez to staje się ona dobrem gospodarczem? Rzadkość pewnego rodzaju dóbr lub stosunków nadaje im lub podnosi ich wartość, ale dotyczy to nie tylko dóbr gospodarczych. Rzadkimi są pewne cechy ludzkiego charakteru, rzadkimi są wybitne zdolności oratorskie, rzadką jest czasami wybitna

piękność fizyczna, ale wszystkie te rzeczy, bardzo cenione, nie mają jeszcze wartości gospodarczej.

By sprawdzić podstawowe znaczenie pojęcia wartości gospodarczej, przejdziemy jeszcze do innych prób określenia istoty zjawisk gospodarczych, nie stosujących od razu tegoż pojęcia. Są pisarze, którzy usiłują podać istotę działalności gospodarczej, a tem samem i zakres badania naszej nauki w sposób abstrakcyjny, nie wciągający interesującego nas pierwiastka. Tak np. utrzymuje się, że działalność gospodarcza rządzi się zasadą tak zwanego „najmniejszego środka“ (minimo mezzo), zasadą, która nakazuje dążyć do uzyskania stosunkowo największego wyniku stosunkowo najmniejszym wysiłkiem. Ale ta zasada, na co już niejednokrotnie zwrócono uwagę, jest to zasada nie tylko działania gospodarczego, lecz wogóle wszelkiego racjonalnego działania ludzkiego. Jeżeli wspinam się na górę i chcę do szczytu dostać się najprędzej, wybieram drogę najkrótszą i najdogodniejszą. Jeżeli chcę doznać pięknych wrażeń turystycznych, wybieram drogę dłuższą, która jednak odsłania piękne widoki przed mym wzrokiem. Jeżeli jestem zamiłowanym alpinistą, wyszukuję przejścia, które dadzą pole do popisu mym zdolnościom w tym kierunku. Jeżeli zaś wybrałem się po to, by zbierać maliny, które potem sprzedam na targu, wybiorę te części stoku górskiego, gdzie rośnie najwięcej malin. Niewątpliwie tylko w tym ostatnim wypadku rozwijam działalność gospodarczą. Ale we wszystkich wypadkach rządzą się zasadą najmniejszego środka, zwaną niekiedy zasadą gospodarności, osiągając swój cel specjalny. W pierwszym wypadku nie marnuję czasu na podziwianie widoków górskich lub zbieranie malin. W drugim pomijam krótszą lecz nudną ścieżkę, a wybieram partje, stosunkowo najdogodniejsze, które odsłaniają najpiękniejsze widoki. Jako alpinista, wspinając się na stromą skałę, staram się nie narażać niepotrzebnie na niebezpieczeństwo, zabezpieczam się liną przed ześlizgnięciem się, nie marnuję energii na niepotrzebne ruchy.

W czwartym wypadku pomijam skały, a szukam zakątków, pełnych malin, przyczem do zbierania ich przystępuję w sposób systematyczny, pomijając krzaki, na których jest mało owocu. Tak więc w każdym z tych wypadków będę robił co innego, a zawsze będę pamiętał o tem, by stosunkowo jak najmniejszym wysiłkiem osiągnąć cel, który sobie założyłem. Cel ten jest różny w każdym z tych czterech wypadków: ale tylko w jednym z nich jest cel gospodarczy, i działalność moja ma charakter gospodarczy.

Wspomnieliśmy o celu działalności gospodarczej. Bardzo często zaznacza się, że celem działalności gospodarczej jest dostarczenie środków, które służą do zaspokojenia naszych potrzeb. Spróbujmy w tym momencie poszukać kryterjum, wyróżniającego działalność gospodarczą od innej działalności. Rychło spotka nas zawód. Bo albo odróżnienie będzie za szerokie, albo za ciasne. Jeżeli powiemy, że działalność gospodarcza jest to taka działalność, która dostarcza nam środków do zaspokojenia potrzeb, to podciągniemy pod to kryterjum bardzo wiele działań, których w praktyce nigdy nie określimy jako gospodarcze. Bo ostatecznie zarówno w życiu gospodarczem, jak i umysłowym, estetycznym, politycznym i wszelkiem innem, mamy pewne potrzeby, które są zaspakajane środkami, właściwymi każdej z tych dziedzin. Gdy zaś skupimy naszą uwagę na momentach czysto obiektywnych, na rodzaju przedmiotów, któremi się posługujemy w życiu gospodarczem, to łatwo zacieśnimy zbytnio jego zakres. Tak np. wielu niemieckich autorów twierdziło, że teoria ekonomji zajmuje się „dobrami rzeczowemi“ — Sachgüter. Co to znaczy? Jeżeli się chce przez to powiedzieć, że chodzi tu tylko o dobra materialne, to znaczy o dobra występujące w względnie choćby trwałej postaci, to przecież niema powodu, by usługi, które się nie uzewnętrzniają w uchwytnej materialnej postaci, usunąć z dziedziny życia gospodarczego. O ile zaś powiemy, że dobra rzeczowe są to te dobra, które mają wartość gospodarczą, to jesteśmy na właściwej dro-

dze, ale dopiero wtedy zaczyna się właściwy trud naszego zagadnienia.

Zjawisko wartości gospodarczej jest elementarnem zjawiskiem gospodarczem. Wcześniej czy później niemal każdy autor dochodzi do tego wniosku, a w każdym razie staje faktycznie na tym gruncie, choć nieraz usiłuje określić zakres badania w sposób, nie dotyczący problemu wartości gospodarczej. To też wszelkie wstępne określenia przedmiotu mają bardzo prowizoryczne znaczenie. Są albo za szerokie albo za ciasne, a czytelnik nie wiele więcej wie o istocie zjawisk gospodarczych, niż przedtem wiedział. Bardzo często nawet zamąca mu się obraz, z którym przystąpił do studjów na podstawie praktycznych spostrzeżeń. Wszelkie próby ominięcia trudnego problemu wartości gospodarczej przy określeniu elementarnych pojęć ekonomicznych nie mogą być w pełni udatne. Trzeba się zdecydować, by mimo wszystkie trudności powiedzieć: dobrem gospodarczem jest to dobro, które ma wartość gospodarczą, działalnością gospodarczą jest działalność, która dąży do uzyskania maximum wartości gospodarczej.

9. Mamy więc już wyraźnie zarysowane pojęcie wartości gospodarczej. Nie wahamy się tego powiedzieć, że to pojęcie sprowadza się faktycznie do pojęcia wartości wymiennej, przynajmniej o ile chodzi o ustrój, w którym dzisiaj żyjemy i który wogóle jest nam znany. Ale przeciwnicy zaraz mogą zarzucić, że w ten sposób sprowadzamy całą naukę do ciasnego koła objawów wymiennych, z którego ona szczęśliwie wybrnęła pod koniec XIX-go wieku.

Jeżeli ktoś uważa wartość wymienną za typową wartość gospodarczą, albo wogóle nie widzi innej wartości gospodarczej poza wartością wymienną, to bynajmniej nie sprowadza jeszcze całej teorii do „katalektyki“ (według określenia Whately'a, do nauki o wymianie dóbr). Wystarczy samo stwierdzenie faktu, że przedmioty gospodarcze muszą mieć tę wartość. Jest ona pod-

stawą orjentacyjną działalności gospodarczej, co jednak nie oznacza, że każdy przedmiot musi przejść przez stadium rzeczywistej wymiany. Działalność gospodarcza kieruje się według wartości wymiennej, chociaż nie każdy przedmiot musi być naprawdę wymieniony na rynku. Mamy jeszcze dzisiaj, i prawdopodobnie długo jeszcze będziemy mieli cały szereg działań gospodarczych, które zaczynają się i kończą w granicach jednego prywatnego gospodarstwa. Gospodarstwo włościańskie jest jeszcze dzisiaj w znacznej mierze gospodarstwem domowym. Rzemieślnik, który robi buty lub ubranie, część swoich produktów zużywa dla siebie. Nauczyciel prywatny daje lekcje i własnym dzieciom. Ale te wszystkie działania mają wartość wymienną, wchodzą w skład układu wartości gospodarczej. Oddziałują na stosunki rynkowe, powstają pod wpływem wymian, dokonywujących się na rynku, wartość ich mierzy się, mniej lub więcej dokładnie, w ten sposób, jak i wartość przedmiotów rzeczywiście wymienionych. Jeżeli np. cena masła idzie w górę, chłop nie będzie produkował masła dla siebie, lecz tylko na zbyt zewnętrzny. Jeżeli robota garnituru ubrania kosztuje 100 złotych, a gotowy garnitur fabryczny można kupić za 50 złotych, to niejedynemu krawiec woli robić ubrania tylko dla swoich klientów, a dla siebie kupi ubranie gotowe. Istnieją też wielkie, kapitalistyczne gospodarstwa, które dążą do tego, by ile możności jak najwięcej stadiów produkcji skoncentrować u siebie, by się uniezależnić od rynku pod względem zaopatrywania się w surowce, półfabrykaty, pośrednictwo handlowe. Dążą one do ograniczenia do minimum efektywnej wymiany. Mimo to w każdym momencie wartość wymienna każdego z przedmiotów jest ścisłą podstawą ich kalkulacji. A więc oparcie się na wartości wymiennej, jako na podstawowym zjawisku ekonomicznym, nie oznacza jeszcze zacieśnienia naszego badania do zjawiska wymiany; może być co najwyżej uznane za zacieśnienie tegoż badania do ustrojów gospodarczych, w których istnieje wartość wymienna.

Czy jednak naprawdę mamy tu do czynienia z zacieśnieniem, z jakimś zwężeniem rzeczywistości ekonomicznej? Ścisłe biorąc, nie, gdyż gospodarstwa, które my znamy, które opisujemy, są naprawdę tylko gospodarstwa, oparte w mniejszym lub większym stopniu na wymianie. Ale co mamy zrobić z gospodarstwem odosobnionem?

Istotnie, Robinson Crusoe jest między teoretykami ekonomji bardzo popularną osobistością. Gospodarstwo odosobnione ma już swoją teorię, nawet osobne prace mu poświęcono. Nie są to jednak badania o charakterze historyczno-opisowym, nie chodzi w nich o to, czy naprawdę takie gospodarstwo istniało lub będzie istniało. Robinson dla teoretyków ekonomji jest tylko hipotezą. Zastanawiają się oni nad tem, jak zachowa się człowiek, gospodarujący samotnie, pod wpływem wyłącznego dążenia do maximum zaspokojenia swoich potrzeb, jak i według czego będzie cenil dobra, któremi rozporządza. Pojęcie gospodarstwa odosobnionego jest rusztowaniem, które się wznosi po to, by zbudować właściwy gmach teorii ekonomicznej. Przyjmuje się hipotezę możliwie najprostszych stosunków, by dojść do wyjaśnienia bardziej skomplikowanych. Ale jeżeli pojęcie gospodarstwa odosobnionego ma znaczenie raczej metodologiczne, to nie można robić z tego zarzutu, że się teorię wartości gospodarczej opiera na zjawisku wartości wymiennej, które jest naprawdę realnem zjawiskiem.

Ostatecznie możnaby powiedzieć, że i w odosobnionem gospodarstwie mamy do czynienia z wartością wymienną. Bo jakkolwiek nie wymienia się przedmiotów między dwoma podmiotami, to jednak Robinson, produkując, wymienia jeden przedmiot za drugi; poświęca swoją pracę, by złowić ryby, zużywać strzały i łuk, by upolować zwierzynę. Ale byłby to raczej wybieg terminologiczny. Pojęcie wymiany nabrałoby wtedy treści bardzo szerokiej, dotyczyłoby nie tylko stosunków między różnymi gospodarstwami, lecz i działalności, rozwijanej

w łonie jednego tylko gospodarstwa. Tego rodzaju sformułowania, podjęte przez niektórych teoretyków ekonomji, są dość ryzykowne, gdyż bez zasadniczej potrzeby odbierają ustaloną treść istniejącym pojęciom, drogą dowolnej analogji przeobrażają je na coś mało sprecyzowanego, mglistego, pod co wszystko właściwie można podciągnąć.

Gospodarstwo odosobnione nie zna wymiany, ale może znać układ wartości gospodarczej, znać stosunek ilościowy, który zachodzi między wartością jednego przedmiotu a wartością wszystkich innych przedmiotów. Wartość przedmiotu nie sprowadza się do wspólnego mianownika drogą wymiany, lecz tym wspólnym mianownikiem, miernikiem wartości, jest czas pracy. Robinson będzie mierzył wartość każdego przedmiotu według tego, ile czasu wymaga jego wyprodukowanie. Jeżeli budowa łodzi wymaga pięciu dni pracy, a skonstruowanie łuku jeden dzień, może powiedzieć, że jeden łuk równa się $\frac{1}{5}$ łodzi, 10 strzałom, 100 bananom i t. d. Może na tej podstawie obliczyć cały swój majątek, zdać sobie sprawę ze strat, które przyniesie mu wylew morza, stwierdzić każdorazowo swój stan gospodarczy. A więc widzimy, że nasze określenie wartości gospodarczej obejmuje także i gospodarstwo odosobnione. Nie znaczy to, byśmy mogli i we wszystkich innych kierunkach przeprowadzić ścisłą analogję między gospodarstwem Robinsona, a temi gospodarstwami, z którymi naprawdę mamy do czynienia, co stwierdzimy później.

Wiedząc, czym jest wartość gospodarcza, łatwo wyjaśnimy dokładniej istotę gospodarczej działalności. Celem jej jest, jak wiadomo, zaspokojenie potrzeb. Jak już podkreśliliśmy poprzednio, jest to cel ogólny, który przyświeca także i innym kierunkom ludzkiej działalności. Musimy wskazać na cel bardziej bezpośredni, określający kierunek specjalnie gospodarczej działalności. Do czego dąży rolnik, który uprawia ziemię, górnik, który wydobywa węgiel, kupiec, który przewozi towary i

sprzedaje je na rynku? Z punktu widzenia technicznego praca każdego z tych producentów ma inny cel. Rolnik chce zebrać zboże, górnik chce wydobyć na powierzchnię ziemi jej wewnętrzne zasoby, kupiec chce dostarczyć konsumentowi towarów w czasie i miejscu, dla odbiorcy najdogodniejszym. Agronomja określa rodzaj i kierunek działalności rolnika, nauka o górnictwie wyjaśnia nam pracę górnika, a zaś towaroznawstwo i buchalterja zajmuje się pracą kupca. Teorja ekonomji nie wchodzi w te techniczne szczegóły, a wydobywa zjawiska, wspólne tym różnym rodzajom działalności gospodarczej. I tym wspólnym momentem jest fakt, że każdy z uczestników gospodarstwa *dąży do jak największej sumy wartości gospodarczej.*

Oczywiście każdemu człowiekowi chodzi o to, by jak najlepiej zaspokoić swoje potrzeby przyszłe lub obecne, potrzeby własne lub potrzeby tych, dla których pracuje. Środki, które służą do zaspokojenia tych potrzeb, mają wartość gospodarczą. Im więcej tej wartości zgromadzi on w swoich rękach, tem więcej ma warunków osiągnięcia maximum zaspokojenia tych potrzeb. A więc celem jego działalności gospodarczej jest maximum wartości gospodarczej, bo tą drogą uzyskuje on maximum zadowolenia (w najogólniejszem tego słowa znaczeniu).

Obecnie rozumiemy, kiedy jest możliwā działalność gospodarcza, interesujāca teorję ekonomji, a raczej kiedy wogóle teorja ekonomji jest możliwa. Wyobraźmy sobie gospodarstwo, w którem wszystkie potrzeby są zaspokojone wewnątrz niego, które jest jeszcze tak pierwotne, że jego uczestnicy nawet nie umieją rachować. Polują na zwierzęta, tak jak się nauczyli od swoich przodków. Dziela się zabitym łupem w sposób, określony przez zwyczaj. Zwyczaj określa podział pracy i sposób konsumcji. Takie społeczeństwo stanowi bardzo ciekawy materiał dla socjologa, zajmującego się pierwotnemi stosunkami. Ale teoretyk ekonomji nie ma tu jeszcze co robić. Może od biedy nazwać dobrem gospodarzem

upolowaną zwierzynę, łuk, który służy do polowania, nazywać „kapitałem“, może odróżnić produkcję od konsumpcji. Na tych podstawach jednak nie zbuduje on teorii ekonomji. Może tutaj poczynić ciekawe spostrzeżenia antropologiczne, psychologiczne, opisać technikę pierwotnego gospodarstwa. Ale nie wydobędzie momentu, charakterystycznego dla siebie: orjentowania się wartością gospodarczą w tej pierwotnej działalności. I dlatego, jeżeli mu potrzeba gospodarstwa odosobnionego, ucieka się do fikcji, stwarza Robinsonady; ale ten Robinson nie jest obrazem pierwotnego człowieka, myśli i działa tak, jak jeden z Pilgrim-Fathers lub — uczeń z seminarjum Böhm Bawerka.

Po tych wyjaśnieniach pojęcie działalności gospodarczej nabiera bardziej określonej treści. Przedmiotem jej nie jest uzyskiwanie wszystkich wogóle dóbr użytecznych i rzadkich, podstawą jej nie jest wyłącznie tylko zasada gospodarności, celem nie jest zaspokojenie wszystkich wogóle potrzeb. Chodzi tu o maximum wartości gospodarczej, o uzyskanie ilościowego, uchwytneho rezultatu. W działalności tej przeobraża się układ wartości gospodarczej, zniżenia stosunek, który zachodzi między wartością jednego dobra a wartością dóbr innych, poświęca jedno przedmioty, mające określoną w stosunku do innych wartość gospodarczą w celu uzyskania innych przedmiotów.

10. A więc przedmiotem naszego badania jest wartość gospodarcza. Ale bez wartości wogóle niema wartości gospodarczej, albo wyrażając inaczej tę samą zasadniczą myśl, bez wartości użytkowej niema wartości wymiennej. Otóż jeżeli chcemy wyjaśnić istotę wartości gospodarczej, trzeba poruszyć te wszystkie czynniki, które ją określają, które ją powołują do życia. Nie możemy ograniczyć się do przedstawienia mechanizmu cen rynkowych, ich formalnego kształtowania się, musimy poznać sprężyny, wprawiające w ruch ten mechanizm. A więc trzeba wysledzić, jak różne sady o wartości użytkowej oddziały-

wują na wartość gospodarczą, w jaki sposób dochodzi do jej równowagi. Zaraz na samym wstępie napotkamy na jeden zasadniczy problem. Oto w danym układzie wartości gospodarczej dobro pewnego rodzaju może mieć tylko jedną wartość gospodarczą, a tymczasem to dobro dla różnych konsumujących je podmiotów ma różną użyteczność, której skala jest bardzo szeroka. Jednym służy ono do zaspokojenia bardzo silnych i bardzo wysokich potrzeb; inni zaprzestaliby nabywania go, gdyby jego wartość gospodarcza się podniosła. A z drugiej strony producenci tego dobra pracują w różnych warunkach. Jednym produkcja sownie się opłaca, a inni ledwo pokrywają koszty. Ich zysk jest bardzo nierówny. Nasuwa się tutaj pytanie: dlaczego dobro ma taką a nie inną wartość gospodarczą, która wartość użytkowa względnie który koszt produkcji jest rozstrzygającym dla danej jego wartości gospodarczej. By odpowiedzieć na to pytanie, które stanowi klucz do teorii wartości gospodarczej, musimy wciągnąć w grę pierwiastki subiektywne, musimy nie zapominać o ostatecznych pobudkach działania gospodarczego, innymi słowy, musimy uwzględniać pierwiastki pozagospodarcze, które służą do wyjaśnienia zjawisk gospodarczych. Ale zawsze celem ostatecznym badania jest wyjaśnienie wartości gospodarczej w ścisłym tego słowa znaczeniu; nie wolno zatrzymywać się w polowie drogi, poprzestawać na samych fundamentach, dawać psychologii wartości zamiast teorii wartości gospodarczej.

Celem naszym jest śledzenie funkcjonowania i zmian układu wartości gospodarczej, jego ruchu statycznego i dynamicznego. By to badanie skutecznie przeprowadzić, musimy odróżnić zasadnicze typy tych ruchów, zasadnicze elementy tego układu. Oto mamy po pierwsze stosunek wartości gospodarczej poszczególnych dóbr, wchodzących w skład jej układu i zgodnie z tem zmiany stosunku wartości gospodarczej. Ten stosunek wartości oznacza wartość zasobów poszczególnych dóbr. Ale mo-

gą zachodzić zmiany wartości zasobów bez zmiany stosunku, który jest podstawą jej oznaczenia. Chcąc trafnie określić istotę wartości gospodarczej, nie możemy koncentrować naszej uwagi na samym tylko stosunku wartości gospodarczej, a zapominać o zmianach wartości całych zasobów. Tembardziej, że w dążeniu do osiągnięcia maximum wartości gospodarczej chodzi podmiotom gospodarczym nie o samą zmianę stosunku, wartości jednostki, lecz o takie jego ukształtowanie, by uzyskać to maximum. Może to nastąpić zarówno wtedy, gdy wartość gospodarcza jednostki dobra idzie w górę, jak i wtedy, gdy ona się zmniejsza, a natomiast ilość dóbr, stanowiących dany zasób, wzrasta w daleko silniejszym stopniu. Nieuwzględnienie tego momentu może uczynić niekompletną teorię wartości gospodarczej.

Następnie nie będziemy mogli poprzestać na ogólnem wyjaśnieniu wartości gospodarczej dóbr, bez uwzględnienia ich rodzajów. Jeden z głównych problemów, to jest kwestja, w jakim stosunku pozostaje wartość gospodarcza gotowych produktów do tak zwanych często dóbr dalszych rzędów, które służą do wyprodukowania pierwszych. Czy te dobra dalszych rzędów, różnego rodzaju surowce, maszyny, narzędzia, półfabrykaty, usługi produkcyjne, czy one nadają wartość dobrom służącym do bezpośredniej produkcji, czy też przeciwnie, gotowe produkty określają wartość środków produkcji? A może okaże się, że oddziaływanie jest wzajemne, że jest wzajemna zależność wartości? Odpowiedź na te pytania jest już wstępem do teorii kapitału i dochodu z kapitału. Naszem zdaniem ta ostatnia teoria stanowi tylko fragment teorii wartości gospodarczej, jedno z najważniejszych jej zastosowań. Dlatego też zaczynamy nasze badanie od samych podstaw. Chcąc uzyskać produktywną teorię kapitału i dochodu, trzeba postępować zgodnie z zasadą produkcji kapitalistycznej, która ma polegać według niektórych pisarzy na produkowaniu drogą okrężną (auf den Umwegen). Tylko ta droga naprawdę może doprowadzić do

celu. Niema teorii kapitału i dochodu z kapitału, wyjaśniającej ten trudny problem w sposób naprawdę naukowy, któraby nie była oparta o teorię wartości gospodarczej. I teoria ekenomji jest układem elementów, wzajemnie od siebie zależnych, wzajemnie na siebie oddziałujących. Niezrozumienie tej zasady stwarza nadmierną obfitość pomysłów teoretycznych, wywołuje sprzeczności między poszczególnymi działami nauki, gmatwa zagadnienia zamiast je upraszczać. A w żadnej może dziedzinie ta zasada nie występuje z taką oczywistością, jak wówczas, gdy zastanawiamy się nad kapitałem i dochodem z niego. I dlatego nie podobna przystąpić wprost do pytania: czem jest kapitał i dochód z kapitału, jak on powstaje; najpierw trzeba się zastanowić nad tem, od czego zależy wartość gospodarcza, jak ona się kształtuje, jakie są jej odgałęzienia.

Rozdział II.

Od czego zależy wartość gospodarcza? *

1. Mamy przed sobą układ wartości gospodarczej. Wytwarza się cały szereg przedmiotów materialnych, oddaje się cały szereg usług. Wszystkie te dobra gospodarcze mają określoną wartość gospodarczą, choć nie wszystkie zjawiają się na rynku. I możemy sobie najpierw wyobrazić taki układ, w którym utrzymuje się równowaga stosunku wartości gospodarczej. Jeżeli np. proces produkcyjny powtarza się bez końca w tych samych rozmiarach, ilość podmiotów gospodarczych jest ilością stałą, to wtedy wciąż $1a$ będzie się równało $2b$, $3c$, $4d$, $5e$, xn i t. d. Może się też zdarzyć, że wzrośnie produkcja dwóch dóbr wzajemnie wymienianych w sposób proporcjonalny i wtedy wzrośnie wartość zasobów, określona przez stosunek wartości gospodarczej, a ten stosunek mimo to nie ulegnie zmianie. Jednak w rzeczywistości zmiany są częste. Zmiana stosunku wartości gospodarczej może mieć przejściowy charakter. Z tych lub innych przyczyn wartość jednostki jakiegoś dobra pójdzie w górę, albo też się obniży; po pewnym jednak czasie wszystko wraca do dawnego poziomu, utrzymuje się ten sam co poprzednio stosunek wartości gospodarczej. Albo też zmiany w tym układzie mają istotny charakter. Zjawiają się nowe dobra, przedtem nieznane; wtedy rozszerza się układ wartości gospodarczej, obejmuje nowe elementy. W innym znowu wypadku powstaje nowa równowaga wartości gospodarczej i nie wraca się już do dawnej. Dawny stosunek wartości gospodarczej jest tylko wspomnieniem. Wreszcie dany układ tejże wartości może zlać się w jeden z drugim, może się rozszerzyć dzięki zniknięciu granic, które stały na drodze rozwojo-

wi stosunków wymiennych, co wywołuje głębokie zmiany u wszystkich uczestników tego obrotu gospodarczego.

Chcemy dać odpowiedź na pytanie: dlaczego w pewnych warunkach układ wartości gospodarczej utrzymuje się w stanie równowagi lub wraca do niej po chwilowym wstrząśnieniu, a dlaczego znowu zmiana tego układu ma charakter stanowczy? Krótko mówiąc, chcemy wysledzić przyczyny ruchu wartości gospodarczej. Ale na te pytania możemy dać rozmaitą odpowiedź, zależnie od tego, czy chcemy zadowolnić się *opisem* jednego lub szeregu konkretnych wypadków, czy też chcemy dać *teoretyczne* oświetlenie całości zjawisk. Dlaczego podrożały buty? Bo zastrejkowali czeladnicy szewcy i przeprowadzili zwyczaj płac. Dlaczego staniało w tym roku zboże, a podrożały kartofle? Bo w suchym roku udała się pszenica i żyto, a nie dopisały kartofle. Dlaczego w danej okolicy cena gruntu poszła bardziej w górę, niż w okolicy sąsiedniej? Bo wróciła do tamtej okolicy większa liczba reemigrantów zaopatrzonych w dolary, gotowych za ziemię płacić wysokie sumy. Dlaczego nauczyciele modnych tańców mają dobre zarobki? Bo zapotrzebowanie na nich jest bardzo silne z powodu wielkiej orgji tanecznej. Odpowiedzi, które tu dajemy na konkretne pytania, są bardzo proste. Odpowiedzi te mogą niejednego zadowolić, o ile chodzi w danym wypadku o czysto praktyczne wytłumaczenie konkretnych zjawisk. Kogoś, kto myśli tylko o cenie obuwia, zadowoli wyjaśnienie o strejku czeladników szewskich. Co najwyżej będzie na to narzekał, lub też cieszył się z poprawy bytu tego zawodu. Ale teoretyk tem się nie zadowoli. Będzie zadawał sobie dalsze pytania. Zacznie się zastanawiać nad tem, dlaczego zastrejkowali czeladnicy szewcy. Gdy stwierdzi, że podrożało zboże, znajdzie teren do dalszych dociekań nad zwyczajną cen. Gdy znów stwierdzi, że strejk pracowników szewskich nie wynikł z przyczyn czysto ekonomicznych, lecz jest wywołany przez agitację zorganizowanego świeżo związku zawodowego,

będzie się zastanawiał nad rolą organizacji pracy w kształtowaniu cen. Ale nie poprzestanie na tem wszystkim, na dociekanii ostatecznych przyczyn zmiany w każdym poszczególnym wypadku. Zechce wydobyć momenty wspólne tym wszystkim wypadkom. Zechce dojść do ogólnej przyczyny utrzymywania się wartości gospodarczej na danym poziomie lub jej zmiany. Zechce znaleźć ogólną formułę, czy też prawo, rządzące wartością gospodarczą w różnych czasach od siebie odległych, w warunkach pod względem gospodarczym bardzo prostych i bardzo skomplikowanych. Być może, że nie znajdzie jednej przyczyny, a wskaże na kilka zasadniczych momentów. W każdym razie teoretyk ekonomji będzie dążył do tego, by oddzielić okoliczności przypadkowe, kształtujące wartość w jeden sposób w gospodarstwie Pawła a w inny w gospodarstwie Gawła, lecz będzie szukał uogólnień, obejmujących wszystkie zjawiska wartości gospodarczej.

2. I odkąd rozwinęła się teoria ekonomji, a nawet jeszcze wcześniej, gdy była dopiero w powijakach, zajmuje się tym problemem. Badacz, który nie zajął się samodzielnie problemem wartości, nie może rościć pretensji do nazwy samodzielnego teoretyka ekonomji. Taki lub inny pogląd na istotę wartości gospodarczej, na prawa, które rządzą jej ruchami, jest charakterystycznym dla różnych szkół teoretyczno-ekonomicznych, a nawet bardzo często zabarwiał kierunki polityczno-ekonomiczne, zwłaszcza wtedy, gdy chciano w teoretyczne formułki zakuć aktualną rzeczywistość gospodarczą, znaleźć w nich uzasadnienie takiego lub innego programu społecznego. Historia poglądów na wartość gospodarczą jest już bardzo obszerna. Nie chcemy jej streszczać na tem miejscu. Ale chcemy zdać sobie sprawę z zasadniczych kierunków teorii wartości gospodarczej, by na tem tle uwydatnić bronione przez nas zasady.

Otóż poglądy na wartość można ugrupować w następujący sposób. Jedni sprowadzają istotną przyczynę

wartości gospodarczej do użyteczności. Inni zaś tłumaczą wartość przez koszty produkcji. Pierwsza grupa teorii nosi niezupełnie ścisłą nazwę teorii subiektywnych; usprawiedliwioną o tyle, że według nich wartość jest oznaczona przez stopień zapotrzebowania przedmiotów, przez sądy konsumenta dobra, który niem zaspakaja swoje potrzeby. Drugie zaś teorie noszą nazwę obiektywnych, gdyż kładą główny nacisk na warunki produkcji, na koszt uzyskania. A pozatem jest cały szereg autorów, którzy zajmują pośrednie stanowisko. Starają się uwzględnić i jedno i drugie momenty. Można by te teorie nazwać teorjami eklektycznemi. Między niemi zresztą można odróżnić rozmaite odcienie, rozmaite skombinowania obydwu pierwiastków. Jedni np. stwierdzają, że w pewnych wypadkach w oznaczeniu wartości przedmiotu na plan pierwszy wysuwa się pierwiastek użyteczności przedmiotu, a zaś w innych bardziej obiektywny koszt produkcji. Przeważnie jednak pisarze, zajmujący pośrednie stanowisko, starają się uwydatnić, że w każdym wypadku obydwu pierwiastki wchodzą w rachubę, że oparcie się na jednym tylko daje skrzywione odbicie rzeczywistości.

Spory te toczą się już bardzo długo i wciąż możemy odróżnić istnienie dwóch zasadniczych obozów, z których żaden nie odnosi stanowczego zwycięstwa nad przeciwnikiem. Wydawało się np. w okresie panowania szkoły klasycznej, że teorie obiektywne zyskują sobie bezwzględną przewagę. Ale przyszła reakcja w postaci szkoły psychologicznej i nadała subiektywnym wyjaśnieniom nowego blasku. Pod jej wpływem zaczęły się robić wyłomy nawet w cytadelach szkoły klasycznej, jak w Anglii i Francji. Teoria krańcowej użyteczności zyskała sobie tak znaczny rozgłos, jaki dawniej miała stara teoria kosztów produkcji. Ale znowu dzisiaj widzimy raczej skłonność do robienia kompromisów, a nawet przeciwnicy szkoły psychologicznej coraz śmielej podnoszą głowę. Nie znaczy to jednak, by w rozwoju teorii wartości go-

spodarczej nie było postępu. Zasadnicze stanowiska są te same, ale każdy ze sprzecznych poglądów jest ujmowany coraz szerzej i głębiej, ukazuje się w coraz to nowych postaciach. Od Adama Smitha i Condillaca do Böhm-Bawerka i Cassela teoria ekonomji odbyła drogę długą, ale nie bezowocną.

Postęp wyraża się w tem, że nie mamy już dzisiaj wyjaśnień wartości gospodarczej, któreby można nazwać „naiwnemi teorjami“, a które w każdym razie były mocno fragmentaryczne, nie wolne od sprzeczności i niedomówień. Zwolennicy stanowiska subiektywnego nie zadawałają się wskazaniem na znaczenie użyteczności, na zależność od niej wysokości wartości gospodarczej danego dobra. Rozwinęli znacznie szerzej i głębiej ten temat. Punktem wyjścia jest dla nich zjawisko tak zw. krańcowej czy granicznej użyteczności. Według tego poglądu wartość jednostki przedmiotu pewnego rodzaju w danych warunkach jest z reguły oznaczona przez najniższą użyteczność, to znaczy przez wysokość potrzeby, która jeszcze jest zaspokojona. Jeżeli ktoś ma dziesięć jednostek pewnego dobra, które zaspokajają potrzeby o nierównej sile, to jednostkę tego dobra będzie cenił nie według potrzeby najsilniejszej, ani według potrzeby przeciętnej, lecz według potrzeby najslabszej, która jeszcze doznaje zaspokojenia z danego zapasu. Albowiem w razie ubytku jednostki dany podmiot gospodarczy zmieni przeznaczenie dóbr, odmówi sobie zaspokojenia potrzeby najslabszej, dążąc celowo do uzyskania maximum zadowolenia. Swoją teorię ilustrują najpierw przykładami z dziedziny indywidualnego gospodarstwa, a potem przenoszą ją do problemu kształtowania się cen; zjawisko wartości wymiennej starają się oprzeć na tym gruncie, znaleźć miejsce dla momentu kosztów produkcji, przypisując mu drugorzędne, pochodne znaczenie.

Podobnie i zwolennicy zasady kosztów produkcji stopniowo starają się zbliżyć swoją teorię do istotnych komplikacyj, które zachodzą w życiu gospodarczem. Dzi-

siaj nikt już poważnie nie broni zasady, że wartość gospodarczą można mierzyć ilością pracy, jako czegoś jednorodnego. Zresztą ta teoria, rozwinięta przez Marksa, nie oznaczała postępu w stosunku do bardziej oględnych sformułowań Ricarda, i jeżeli stała się głośną, to zawdzięcza to ubocznym elementom, ściślemu związaniu jej z całym systemem marksizmu. Pojęcie kosztów produkcji jest stosowane coraz ostrożniej. Różni badacze usiłują je rozłożyć na poszczególne, składowe części, uwzględnić różnorodność tych elementów, wskazać na tkwiące tutaj pierwiastki psychiczne. Coraz mocniej wydobywa się na pierwszy plan zarysowane już przez Ricarda pojęcie najwyższych kosztów produkcji, jako miarodajne dla wysokości wartości gospodarczej danego dobra, uwzględnia się coraz częściej indywidualny koszt osobisty.

Wreszcie wielkie postępy czynią także usiłowania, by stworzyć harmonijną całość z obydwu skrajnych stanowisk, by nie zadowolić się stwierdzeniem, że i jedni i drudzy mają trochę racji, lecz by wskazać na sposób, w jaki faktycznie oddziałują obydwie czynniki na formowanie się wartości gospodarczej. Gdy się czyta np. wywody Alfreda Marshalla, poświęcone temu zagadnieniu, odnosi się wrażenie, że niedarmo dyskutowano tak długo i tak wiele nad zagadnieniem wartości gospodarczej — choćby się było pozatem przekonany, że jeszcze w tej kwestji nie wypowiedziano ostatniego słowa, czem łudził się przed kilkudziesięciu laty John Stuart Mill, uważając problem wartości za wyjaśniony raz na zawsze.

I są oznaki, że to pośrednie stanowisko zyskuje sobie coraz więcej zwolenników. W tym kierunku idą np. badania Turgeonów, którzy poprzedzili je gruntowną historją poglądów na wartość gospodarczą. A zwłaszcza pisarze francuscy mają skłonność do syntetycznego, łagodzącego skrajności ujmowania problemów. I gdy z powrotem myśl teoretyczna zacznie się żywiej zajmować tym problemem, o którym kazała zapomnieć wojna,

kto wie, czy nie zbledną przeciwieństwa polemiczne, które tak ostro zarysowały się w ostatnich dziesiątkach XIX wieku, i czy zagadnienie wartości nie zostanie ujęte w sposób pośredni, wolny jednak od powierzchownego eklektyzmu.

3. Po tych ogólnych uwagach przejdźmy, bez długiego krążenia, bez zbaczania ku drugorzędnym zagadnieniom, do odpowiedzi na pytanie, od czego zależy wartość gospodarza. Wiemy, że jedni kładą nacisk na użyteczność, drudzy na koszt produkcji. Otóż najpierw wyjaśnijmy sobie, choćby prowizorycznie, co oznaczają te dwa terminy.

Użyteczność dobra to jego znaczenie, które ono ma dla zaspokojenia naszych potrzeb. Nie chodzi tu o jakąś abstrakcyjną użyteczność, właściwą dobru jako takiemu, miarodajną dla wszystkich jego zastosowań. Realnym faktem jest jedynie użyteczność konkretnego dobra dla konkretnego przedmiotu w danym czasie i miejscu. I tylko taką użyteczność możemy rozpatrywać. Różne jednostki dobra dla różnych ludzi mogą mieć różną użyteczność. Gdy jestem bardzo spragniony, pierwsza szklanka wody ma dla mnie bardzo wielką użyteczność; drugą szklankę mniej sobie cenię, trzeciej już wogóle nie wypiję. Może się zdarzyć i wypadek odwrotny: pierwsza porcja jakiejś potrawy dotychczas mi nieznaney może mi niebardzo smakować, a dopiero większej przyjemności doznaję przy następnej; *l'appetit vient en mangeant*. Pijak podobno nie odczuwa największej przyjemności już przy pierwszym kieliszku. Zależnie od pory roku różną jest użyteczność różnych dóbr. Najrozmaitsze okoliczności wpływają na ich użyteczność. Zawsze jednak mamy do czynienia z konkretnymi faktami, z konkretnymi stosunkami, a nie z czemś abstrakcyjnem.

A zaś koszt produkcji dobra to jest ofiara, którą ponoszę, lub gotów jestem ponieść, dla jego uzyskania. Są to znowu konkretne wysiłki osobiste, mniej lub więcej żmudne, mniej lub więcej przyjemne, wymagające

takich lub innych uzdolnień. Pozatem są to różne nakłady rzeczowe i pieniężne. I tutaj nie mamy do czynienia z jakimś abstrakcyjnym, oderwanym od konkretnych warunków „kosztem produkcji“. Zawsze wchodzi w rachubę dany nakład dóbr materialnych lub wysiłków osobistych, zużyty na dany cel. Koszt produkcji poszczególnych jednostek danego dobra dla danego producenta może być do pewnych granic jednakowy; może też maleć lub wzrastać w miarę wzrostu produkcji, może podlegać ciągłym przeobrażeniom. (Nawiasem mówiąc używamy wyrażenia: koszt produkcji lub koszt uzyskania, nie robiąc między nimi żadnej różnicy. Produkcją w znaczeniu teoretyczno ekonomicznem jest każda działalność gospodarcza. Traktujemy więc pojęcie produkcji w szerokim tego słowa znaczeniu).

Każdy przedmiot gospodarczy, o którego wartość pytamy, ma dla nas swoją użyteczność i swój koszt produkcji. Działalność gospodarcza zasadza się na ciągłym przeobrażaniu zasobów materialnych i takim ustosunkowaniu usług, że one stają się coraz bliższe zaspokojenia naszych potrzeb. Dany surowiec wydobywa się z głębi ziemi, przerabia się go na półfabrykat, półfabrykat na produkt gotowy, który przenosi się z miejsca produkcji na miejsce zbytu, gdzie znowu z rąk kupca dostaje się produkt w ręce ostatecznego odbiorcy. Otóż jeżeli pytamy o użyteczność danego przedmiotu, to mamy na myśli tę drogę, którą on ma jeszcze do przebycia, mamy na myśli jego dalsze zastosowania. Gdy wchodzi tu w rachubę już gotowy produkt, zdolny do bezpośredniego zaspokojenia naszych potrzeb, w takim razie mówimy o jego bezpośredniej użyteczności; gdy zaś ten przedmiot służy jeszcze do dalszej produkcji, to wtedy mówimy o jego pośredniej użyteczności, o tem, jaką korzyść może nam przynieść zużycie go w działalności gospodarczej dla wytworzenia innych dóbr. Natomiast gdy pytamy o koszt produkcji danego dobra, rzucamy niejako wzrok wstecz; zapytujemy się o to, czemu ten przedmiot, który

mamy, zawdzięcza swoje powstanie, co trzeba poświęcić, by go uzyskać.

Celem działalności gospodarczej jest, jak już wiemy, dążenie do uzyskania maximum wartości gospodarczej. Ta zasada jest podstawą oceny wartości gospodarczej. Każdy przedmiot gospodarczy ma swoją użyteczność; i równocześnie prawie każdy przedmiot gospodarczy ma swój koszt produkcji, bo nieliczna jest kategoria dóbr niepomnażalnych na drodze działalności gospodarczej, a tembardziej nieuzyskiwanych na drodze wymiany, która jest tylko ostatniem stadium działalności produkcyjnej. Te ostatnie wypadki możemy traktować jako wyjątek bez większego znaczenia. Otóż w świetle tego dążenia do uzyskania maximum wartości gospodarczej, możemy stwierdzić rzecz następującą: *wartość gospodarcza danego przedmiotu nie może być wyższą od jego użyteczności, a niższą od jego kosztów produkcji.*

Zasada ta określa granice, w których zamyka się wartość gospodarcza każdego przedmiotu. Jest to najogólniejsza odpowiedź, wymagająca jeszcze rozwinięcia, którą możemy dać na pytanie: od czego zależy wartość gospodarcza. A więc najpierw mamy stwierdzenie faktu, że wartość gospodarcza przedmiotu nie może być wyższa, aniżeli jego użyteczność. Jest to łatwo zrozumiałe. Gdy np. dobro x podniesie się w swojej użyteczności, wtedy jest jeden z warunków, by podniosła się wartość danego przedmiotu. Ale trudno sobie wyobrazić, by można było cenić jakiś przedmiot wyżej w porównaniu z innymi przedmiotami, niż cenimy jego znaczenie dla zaspokojenia naszych potrzeb. Użyteczność przedmiotu jest maksymalną granicą, do której może dojść, a której nie może przekroczyć wartość gospodarcza.

Przypatrzmy się zastosowaniu tej zasady najpierw w hipotetycznem gospodarstwie odosobnionem. Odosobniony gospodarz buduje łódź, która kosztuje go 10 dni pracy. Tem mierzy on wartość tej łodzi. Gdyby się okazało, że te 10 dni pracy w innem zastosowaniu będą

miały większą użyteczność, niż łódź, zbudowana za cenę powyższego nakładu, to w takim razie nie przystąpi on do tej budowy. Jeżeli zaś popełnił błąd w kalkulacji, zbudował łódź kosztem 10 dni pracy, a potem okazało się, że nie ma ona użyteczności równej 10 dniom pracy, a tylko użyteczność równą 5 dniom pracy, to wówczas nie będzie on, mimo wyższych pierwotnych kosztów, cenił łodzi na 10 dni, lecz np. na 5 dni, to jest według tej użyteczności, którą reprezentuje w danej chwili dla niego powyższy przedmiot. Gdy np. łódź raz zbudowana zatonie, to on stratę, wynikłą w opisywanym wypadku, oceni na 5 dni pracy, a nie na 10 dni; weźmie pod uwagę faktyczny ubytek użyteczności, a nie to, co go kiedyś kosztowało zbudowanie łodzi.

Podobnie postępuje każdy uczestnik gospodarstwa wymiennego. Mam konia, który na rynku ma wartość 1000 złotych. Ale dla mnie 1000 złotych przedstawia większą w danej chwili użyteczność, aniżeli ów koń. Zjawiała się na chwilę nadwyżka wartości gospodarczej przedmiotu nad jego użytecznością dla podmiotu, który ten przedmiot posiada. Wtedy rządząc się zasadą, by uzyskać maximum wartości gospodarczej, sprzedam konia, a kupię co innego, co dla mnie przedstawia większą użyteczność.

Z drugiej zaś strony stwierdzenie, że wartość gospodarcza nie może być niższa od jego kosztów produkcji, jest wyrazem jeszcze prostszej zasady, że nikt świadomie (o ile oczywiście nie wchodzą tu w grę względy pozagospodarcze) nie zechce rozwijać działalności gospodarczej, któraby mu przynosiła straty. Koszt produkcji, jest to wartość materialnych i osobistych nakładów, które się poświęca dla uzyskania jakiegoś dobra. Dobra się wytwarza w tym celu, by uzyskać większą wartość gospodarczą, niż ta, którą się poświęca, a w każdym razie w planowej działalności gospodarczej wartość uzyskana musi być co najmniej równa wartości poświęconej. O ile ten warunek nie zostanie spełniony, nikt nie przystąpi

do produkcji i jeżeli się okaże, że jednak wyprodukowanie dobra kosztowało więcej, niż jego wartość, wtedy widzi się w tem błąd kalkulacji, którego w przyszłości należy uniknąć, lub też wynik nie dających się przewidzieć okoliczności.

Tak więc mamy w użyteczności danego przedmiotu granicę górną jego wartości gospodarczej, a zaś w jego kosztach produkcji granicę dolną tej wartości. Jeżeli wartość gospodarcza danego przedmiotu utrzymuje się na pewnym poziomie, to wtedy możemy przypuszczać, że ani jego użyteczność, ani jego koszt produkcji nie zmienił się w ten sposób, by miał się skrzyżować z jego wartością gospodarczą. Bo oczywiście, jeżeli dana użyteczność jakiegoś przedmiotu równa jest 10 złotym, koszt produkcji 6 złotym, wartość gospodarcza w danej chwili wynosi 8 złotych, to fakt, że użyteczność spadła do 8 złotych, a koszt podniósł się do 7, jeszcze nie musi wpływać na wysokość wartości gospodarczej. A, jak zobaczymy zaraz, są tendencje życia gospodarczego, by te dwie granice, górną i dolną, zbliżyć do siebie, by one mogły się zetknąć na jednym punkcie. Są czynniki, które działają w tym kierunku, by to napięcie między użytecznością przedmiotu a jego kosztami produkcji było jak najmniejsze. Gdy te tendencje znajdą swój wyraz w faktycznych stosunkach gospodarczych, gdy ich realizacja nie napotka na przeszkody, to wtedy dojdziemy do formuły, która nie zadawała się już podaniem górnej i dolnej granicy wartości gospodarczej, zostawiając w środku pas graniczny, niewyjaśniony przez ogólne zasady, lecz która precyzuje ściślej wartość gospodarczą przedmiotu. Podówczas wiemy już dokładnie, od czego zależy ta wartość, nie potrzebujemy powoływać do pomocy, obok ogólnych czynników, także i drugorzędnych, a często przypadkowych okoliczności.

4. By osiągnąć ten pożądaný stopień ścisłości, należy przypomnieć sobie naczelne założenie, które rządzi działalnością każdego podmiotu gospodarczego, o którym

nie można zapominać. Oto każdy z podmiotów gospodarczych będzie dążył do maximum zaspokojenia swoich potrzeb, o ile zaś chodzi o jego działalność gospodarczą, która nas w tej chwili interesuje, do uzyskania maximum wartości gospodarczej. To dążenie określa kierunek i zakres działalności gospodarczej każdej jednostki. Robotnik, pracujący na akord, zarabia 10 złotych dziennie, pracując przez 10 godzin. Praca przez pierwszych kilka godzin nie sprawia mu żadnego większego trudu, a resztą podejmuje się jej chętnie, chcąc zarobić na swoje utrzymanie. Jest więc z początku wielka nadwyżka użyteczności produktu nad ofiarą, którą on ponosi, nad subiektywnymi kosztami produkcji. W miarę jednak, jak wzrastają rozmiary produkcji, stopniowo maleje różnica między użytecznością dalszych produktów a kosztem. Wreszcie przychodzi ostatnia godzina pracy. Wyсіłęk fizyczny i umysłowy w tej ostatniej godzinie jest większy, niż w pierwszych godzinach, praca jest już odczuwana w wyższym stopniu jako trud, niż w pierwszych godzinach dnia. A z drugiej strony robotnik z dotychczasowego dorobku dziennego ma już pokryte najpilniejsze potrzeby. Dochodzi on do momentu, w którym użyteczność produktu równoważy się dla niego z kosztem produkcji, z trudem, który on poświęca. Podobnie nauczyciel prywatny nie będzie się wahał z podjęciem się pierwszych 20 godzin lekcji na tydzień; ale gdy dojdzie do pewnego punktu, gdy będzie miał przed sobą ewentualność, czy wziąć jeszcze jedną godzinę więcej, np. godzinę dwudziestą siódmą, wtedy się będzie długo zastanawiał, czy podjąć się jeszcze tego trudu. Potrzeby jego nie są już tak gwałtowne, a znużenie pracą przy 27 godzinach pracy będzie już duże. Dochodzi on do punktu „obojętności“; gdyby stracił tę 27 godzinę, nie odczułby zbyt dotkliwie tego faktu, a następnej godziny już się nie podejdzie, gdyż użyteczność rezultatu jego pracy będzie dla niego niższa od trudu, którego wymaga ta dodatkowa praca.

Niezawsze jednak jest możliwe tak ściśle dostosowanie się stopnia użyteczności rezultatu każdej cząstki produkcji do kosztu, który trzeba poświęcić na nią. Bo bardzo często produkcja nie jest łatwo podzielna do tych granic. Bardzo często robotnik musi pracować 8 godzin dziennie, nie może pracować krócej ani dłużej. Przedsiębiorca budowlany może się podjąć w przeciągu roku wybudowania np. 4 kamienic. Nie podejmuje się budowy piątej, gdyż już mu na to nie starczy siły. Ale dochód, który on uzyskuje z budowy czwartej, przedstawia jeszcze dla niego większą subiektywną użyteczność, niż trud z tem połączony. Ta „krańcowa użyteczność ostatniego produktu“, którego nie można rozbić na drobniejsze części, nie nakrywa się ściśle z kosztami produkcji. Gdyby ów przedsiębiorca mógł się podjąć dodatkowej, drobniejszej pracy, doszedłby do pełnego zrównania swojej najniższej użyteczności z swoim kosztem produkcji.

To samo możemy zaobserwować, gdy nie bierzemy pod uwagę całości gospodarczej działalności jednostki w danym okresie czasu, lecz skierujemy naszą uwagę na poszczególne akty nabywania towarów na rynku. Przypuśćmy, że nabywam zapas mąki na zimę. Mogę nabywać ten artykuł i w drobnych jednostkach wagi. Wtedy zastanawiam się nad tem, czy nabyć 70 czy 75 funtów; wtedy owe zakwestjonowane 5 funtów będą tym punktem, w którym dojdzie do zrównania krańcowej użyteczności z kosztem nabycia towaru, z ofiarą, którą ponoszę, by ten towar uzyskać. Ale gdy rolnik kupuje na rynku młockarnię, i niema wielkiego wyboru między różnymi typami młockarni, to kupi młockarnię, o ile to, z grubsza biorąc, mu się opłaci, o ile jej użyteczność przewyższa jego koszt nabycia. Gdyby mógł nabyć młockarnię silniejszą o 20%, chętnieby to zrobił, bo wtedy doszłoby do pełnego zrównoważenia obydwu znanych nam czynników; ale nie opłaci mu się już nabywać drugiej młockarni, poprzestanie więc na jednej.

Są to wszystko oczywiście praktyczne i techniczne przeszkody, które nie pozwalają na ścisłą realizację ogólnej zasady. Tych faktycznych przeszkód jest jeszcze więcej; stwarza je przyzwyczajenie, tradycja, bierność, nieświadomość istotnych warunków rynku, nieumiejętność przeprowadzenia ścisłych obliczeń i t. d. Ale to oczywiście nie narusza ogólnej tendencji, która jest zupełnie jasna.

Ta sama tendencja działa także i po stronie kosztów produkcji. Nawet dla tego samego producenta mogą istnieć rozmaite koszty produkcji. Może wejść w życie zasada zmniejszających się kosztów produkcji lub zwiększających się kosztów. A tem bardziej różni producenci, którzy dostarczają dóbr pewnego rodzaju na rynek, pracują w nierównych warunkach. Powiedzieliśmy już poprzednio, że wartość gospodarcza przedmiotu nie może być niższa niż jego koszt produkcji. Mając do czynienia z różnemi kosztami, musimy powiedzieć, że ta wartość nie może być niższa od najwyższego kosztu produkcji, gdyż gdyby tak było, interesowany producent powstrzyma się od produkcji.

Oczywiście, że i tutaj są różnego rodzaju przeszkody, które w praktyce przeszkadzają ścisłemu zastosowaniu tej zasady. Przedewszystkiem okoliczność, że nie wszystko można przewidzieć, że konjunktury częstokroć zmieniają się szybciej, aniżeli możliwość dostosowania do nich produkcji. Typowym jest ten wypadek, że kapitał został ulokowany w pewnej gałęzi produkcji w przewidywaniu, że dochód z przedsiębiorstwa będzie pokrywał koszty. Tymczasem pogorszyły się warunki zbytu, przedsiębiorstwo chcąc sprzedać swoje produkty, musi je sprzedawać niżej kosztu. O ile jednak ta gorsza konjunktura ma charakter przejściowy, to przedsiębiorca woli sprzedawać niżej kosztu, niż zlikwidować swoje przedsiębiorstwo, bo w tym razie straty jego byłyby jeszcze większe. Niezawsze więc ulokowany w produkcji kapitał można dość rychło wycofać i przenieść go gdzieindziej,

zwykle jest to połączone ze stratami. Niemniej jednak na dłuższą metę nikt nie zechce produkować przy wartości niższej od kosztów produkcji. W razie zmiany na gorsze i na trwałe warunków zbytu, wycofają się ci wszyscy, którzy produkują w gorszych warunkach, których koszt produkcji jest najwyższy. Wartość gospodarcza w normalnych warunkach musi być wyższa od najwyższych kosztów produkcji: o ile produkcja danego przedmiotu jest dostatecznie podzielna, to wtedy najwyższy koszt produkcji jest równy wartości gospodarczej tego przedmiotu.

Możemy więc sformułować zasadę, uzupełniającą poprzednio podaną bardziej ogólną, która nie uwzględniała jeszcze różnorodnej użyteczności poszczególnych jednostek dobra i różnorodności kosztów produkcji.

Wartość jednostki przedmiotu, wytwarzanego w większej ilości jednostek, nie może być wyższa od jego najniższej stosunkowo użyteczności, a niższa od stosunkowo najwyższych kosztów produkcji. Pod wpływem dążenia do uzyskania w działalności gospodarczej maximum wartości gospodarczej istnieje tendencja, by ta najniższa użyteczność zrównała się z najwyższym kosztem, co jest możliwem w razie pełnej podzielności potrzeb, przedmiotów produkowanych i nakładów produkcyjnych.

5. Operujemy wciąż pojęciem użyteczność, koszt produkcji, czego prowizoryczne określenie podaliśmy poprzednio. Ale warto obecnie, gdy zdajemy już sobie w ogólności sprawę z roli tych czynników w określeniu wartości gospodarczej, uprzytomnić sobie, czym jest naprawdę użyteczność i koszt, jaki jest ich wzajemny stosunek.

Zacznijmy od zjawiska „użyteczność”. Użyteczność, a wartość użytkowa przedmiotu, to w gruncie rzeczy jedno i to samo. Otóż stwierdziliśmy już poprzednio, że wartość użytkowa nie jest wyłącznie tylko ekonomicznem zjawiskiem. Także i dobra pozagospodarcze mają swoją wartość użytkową. Ta użyteczność, czy wartość użytko-

wa, wzięta w oderwaniu od działalności gospodarczej, nie może nas bezpośrednio interesować. Fakt, że przedmiot jakiś jest w stanie zaspokoić naszą potrzebę, jest dla nauki ekonomji za mało wymowny; chodzi o to, by ten fakt znalazł swój wyraz w wartości gospodarczej innych przedmiotów, by był związany z układem tej wartości. A więc co znaczy, że dobro jakieś ma taką lub inną użyteczność? Znaczy to, że jest się gotowym ofiarować dla jego uzyskania taką lub inną ilość innych przedmiotów. Ekonomista nie analizuje sumy przyjemności, którą ktoś czerpie z podziwiania obrazu, wiszącego od lat u niego na ścianie, ani też nie rejestruje wrażeń gastronomicznych, których codzien doznaje smakosz w restauracji. Gdy jednak właściciel obrazu zastanawia się nad tem, za ile ten obraz mógłby sprzedać, gdy gość restauracyjny targuje się o cenę potraw, to wtedy ekonomista może stwierdzić istnienie zjawiska wartości gospodarczej, bo wtedy użyteczność danego dobra wpływa już bezpośrednio na działalność gospodarczą.

A więc najwyższa czy najniższa użyteczność przedmiotu dla podmiotu gospodarczego jest wyrażona każdorazowo w kategoriach kosztu w najogólniejszym tego słowa znaczeniu. Porównuje się z wysiłkiem uzyskany rezultat. Wtedy dochodzi do czynności gospodarczej, gdy rezultat jest większym lub co najmniej równym kosztowi. Zrozumiemy to jeszcze lepiej, gdy przypatrzymy się, na czym polega zmiana krańcowej użyteczności jakiegoś dobra.

Przypatrmy się tej rzeczy z tego punktu widzenia, z jakiego patrzą zwolennicy teorii subiektywnych: od strony konsumenta dobra. Cały szereg osób wychodzi co dzień na rynek i do sklepów i nabywa ryby morskie, sprowadzane przez kupców w mniej więcej stałych ilościach. Tymczasem rozchodzi się wiadomość, że te ryby są szkodliwe dla zdrowia. Popyt na nie jest mniejszy. Obniża się ich użyteczność dla wielu z pośród dotychczasowych nabywców. O ile te ryby nadal zechcą oni ku-

pować, zgodzą się nabyć je byle po tańszych cenach. A więc obniży się między innymi i krańcowa użyteczność tego zapasu, co oddziała na cenę w kierunku zniżkowym. Przypuśćmy, że nabywałem co tydzień 5 funtów ryb. Zastanawiałem się nad tem, czy nabyć o jeden funt więcej lub mniej. Doszedłem do pewnej równowagi w nabywaniu tego artykułu, piąty z kolei funt ryb przedstawiał dla mnie użyteczność równą cenie, przeze mnie płaconej, to znaczy w ostatecznej linii odpowiedniej części mojego wysiłku zarobkowego. Obecnie straciłem ochotę do nabywania tej samej ilości. Nie opłaci mi się pracować pół godziny więcej poto, by nabyć piąty z kolei funt ryb, bądź wolę już nabyć inny artykuł. Zmalała więc użyteczność ryb dla mnie, albo inaczej mówiąc, podniósł się w stosunku do użyteczności produktu nabywanego koszt mojej produkcji, dzięki której nabywałem ryby. Dziś już doszedłem do przekonania, że nie warto pracować $2\frac{1}{2}$ godziny, by nabyć pięć funtów ryb tygodniowo. Zmiana użyteczności wyraża się przez zmianę kosztów jego uzyskania, i wogóle tylko w ten sposób może się wyrazić.

Albo inny przykład. Wydaję dwa złote dziennie na papierosy. Muszę pracować na to, udzielając lekcji, o 3 godziny więcej tygodniowo niż pracowałbym, gdybym nie miał tej potrzeby. Nałóg palenia rozwija się u mnie coraz silniej. Nie wystarczą mi dwa złote, muszę obecnie przeznaczyć 4 złote dziennie na ten cel. Podnosi się użyteczność papierosów dla mnie. Przedtem przyjemność, którą sprawiała mi nikotyna, równoważyła się z kosztem nabycia przy 20-tym papierosie dziennie. Obecnie muszę wypalić czterdzieści papierosów, ogólna użyteczność całego zasobu się podnosi. Wtedy decyduję się, że warto powiększyć mój wysiłek zarobkowy, biorę o parę godzin lekcji na tydzień więcej. A więc zmiana użyteczności danego zasobu dóbr jest połączona ze zmianą kosztów jego uzyskania. Przypatrzmy się jeszcze jednemu przykładowi: ktoś nie rozwija żadnej działalności

zarobkowej, pędzi wygodny żywot, żyjąc z dożywotniej renty. Otrzymuje z towarzystwa ubezpieczeń 200 złotych miesięcznie i tem się zadawała. Jak przedstawia się u niego kwestja użyteczności, czy wchodzi tu w grę element kosztów, choćby w zmodyfikowanej postaci? Oto stara się on tak rozłożyć swój miesięczny dochód, by osiągnąć maximum zaspokojenia potrzeb. Postępując w myśl tej zasady, o ile tylko może nabywać dobra, dostatecznie podzielne, będzie dążył do tego, by najniższa użyteczność produktu każdego rodzaju zrównała się z kosztem jego nabycia, by w każdej gałęzi konsumpcji doszło do równowagi między ofiarą, którą on ponosi, a zadowoleniem, które mu przynosi dane dobro, a raczej ostatnia jego część; kupuje tak długo dany towar, aż mu się nie opłaci nabywać więcej jego sztuk. Przypuśćmy, że znudziło mu się bywanie w kinematografach. Co to znaczy? Oto jego zdaniem nie warto płacić 2 złotych za oglądanie filmu, lepiej kupić książkę w księgarni. A więc osłabła potrzeba oglądania obrazów kinematograficznych, co wyraża się tem, że obecnie 2 złote w innym zastosowaniu reprezentują dla niego większą wartość. Przedstawienie kinematograficzne nie warte jest już tego co przedtem kosztu. A więc i on nie jest w stanie wyrazić zmiany użyteczności danego dobra inaczej, jak tylko zmianą kosztu, w tym wypadku nie kosztu produkcji w ścisłym tego słowa znaczeniu, lecz w każdym razie zmianą wysokości ofiary, którą on dotychczas na ten cel ponosił.

Zawsze więc mamy to samo. Oto trzeba stwierdzić ogólny fakt, już nam znany: wartość przedmiotu dla podmiotu jest zawsze stosunkiem, zachodzącym między użytecznością tegoż przedmiotu, a wartością innych przedmiotów, za które się ten przedmiot uzyskuje. Wynika z tego, że zmiana tej wartości oznacza zmianę tego stosunku. *Niema więc zmiany subiektywnej użyteczności, któraby nas interesowała z punktu widzenia ekonomicznego, a nie wyrażała się zmianą kosztów uzyskania tego dobra.*

Działalność gospodarza bowiem to nie innego, jak poświęcanie jednych przedmiotów, mających wartość gospodarczą, dla uzyskania drugich. Odbywa się to na podstawie porównania wartości gospodarczej tych przedmiotów. Gdy porównanie to daje inny wynik niż poprzednio, zachodzi zmiana wartości gospodarczej danej jednostki. Gdy ten stosunek się nie zmienia, wartość gospodarza utrzymuje się w stanie dawnej równowagi. O tem powinniśmy pamiętać, jeżeli chcemy zrozumieć istotę wartości gospodarczej. Nie można zapominać o tem, że wartość gospodarza jest stosunkiem, zachodzącym między użytecznością przedmiotu a kosztami jego uzyskania.

6. Przypatrzmy się temu samemu zjawisku kształtowania się wartości gospodarczej, z punktu widzenia produkcji. Co oznacza koszt produkcji, albo, ogólniej się wyrażając, koszt uzyskania pewnego przedmiotu? Kosztem tym jest ofiara, którą się ponosi przez poświęcenie jednych dóbr gospodarczych, by uzyskać drugie; jest to nakład pracy umysłowej i fizycznej, pracy mniej lub więcej trudnej i przykrej, dalej wszelkiego rodzaju nakłady pieniężne i rzeczowe, które się zużywa: zużycie budynku i maszyn, surowce, półfabrykaty, podatki, płace personelu kierowniczego i robotniczego i t. d. Mamy na pozór dość różnorodne elementy. Ale w gospodarstwie współczesnem, opartem na wymianie pieniężnej, wszystkie te nakłady sprowadzają się do jednego mianownika: do kosztu pieniężnego. Przedsiębiorca na tej podstawie przeprowadza swoją kalkulację, nawet oblicza w pieniądzu wartość swoich wysiłków, któreby uzyskał za nie, gdyby poświęcił się innej kombinacji produkcyjnej. Co oznacza ów koszt pieniężny? Reprezentuje on dla przedsiębiorcy pewną użyteczność, mianowicie użyteczność dóbr, które on może nabyć wzamian za te pieniądze, i to albo natychmiast, albo też w przyszłości, o ile tę sumę zechce zaoszczędzić, względnie ulokować ją w dalszej produkcji.

Z punktu widzenia odosobnionego gospodarza rzecz się przedstawia w ten sposób. Robinson buduje łódź. Ta łódź reprezentuje dla niego taką lub inną użyteczność. Poświęca w tym celu pewne narzędzia, wytworzone przez siebie i pracę, bezpośrednio już zużywaną na zbudowanie łodzi, a więc pośrednio czy bezpośrednio, poświęca on pewną ilość godzin pracy. O ile Robinsonowi przyświeca cel ekonomiczny, o ile pracuje on nie dla sportu, nie dlatego, że budowa łodzi stanowi sama w sobie najprzyjemniejsze zużycie czasu, to w takim razie poświęca on pewien wysiłek, pewien trud, który mógłby zużytkować inaczej, i ten trud ocenia jako ofiarę. Robi to, by wzamian za swój trud uzyskać inny przedmiot, mający wartość gospodarczą. Robinson te kilkadziesiąt godzin, potrzebnych na budowę łodzi, mógłby zużytkować inaczej: mógłby oddać się rozmyślaniom, modlitwom, polowaniu dla przyjemności, wygrzewaniu się na słońcu. Czyli, że ten czas rozporządzalny przedstawia dla niego użyteczność.

A więc możemy powiedzieć w ten sposób: kosztem produkcji są dobra użyteczne w inny sposób dla podmiotu gospodarczego. Czyli że wartość gospodarczą jakiegoś przedmiotu jest to jego użyteczność, określona przez stopień użyteczności dóbr, poświęconych dla jego uzyskania. Inaczej mówiąc, wartość gospodarczą przedmiotu oznacza się przez wartość ofiary, którą dla jego uzyskania trzeba poświęcić.

Poprzednio stwierdziliśmy, że nie może zajść zmiana subiektywnej użyteczności przedmiotu, któraby nas interesowała z punktu widzenia ekonomicznego, a która nie jest zarazem zmianą kosztów jego uzyskania. Obecnie naodwrot możemy stwierdzić, że *niema zmiany kosztów uzyskania przedmiotu, któraby interesowała nas z punktu widzenia ekonomicznego, a nie była zarazem zmianą subiektywnej użyteczności*. Zilustrujmy na paru przykładach to twierdzenie.

Nauczyciel, udzielający lekcji, zachorował na gardło.

Obecnie musi się szanować, musi udzielać ich mniej niż przedtem. Zmienił się więc u niego koszt produkcji. Zamiast 25 godzin tygodniowo, pracuje przez 15 godzin. Ma mniejszy niż przedtem dochód. Powstaje nowa równowaga między całością jego wysiłku gospodarczego a rezultatem, który mu ten wysiłek przynosi; do zrównania najniższej użyteczności 10 złotych, które on dostaje za jedną godzinę lekcji, z wielkością trudu, który on przytem ponosi, przychodzi już przy 15, a nie jak poprzednio, przy 25 godzinie tygodniowej pracy. Zmiana warunków produkcji, zmiana kosztów, wywołała eo ipso zmianę ogólnej i najniższej użyteczności produktu jego pracy. Albo inny przykład: jakiś przemysłowiec dokonuje znacznego ulepszenia swoich metod produkcyjnych. Obniża się u niego koszt produkcji. W poprzednim roku zarobił on na czysto 10,000 złotych, obecnie zarabia 20,000 złotych. Co oznacza obniżenie się jego kosztów produkcji? Oto będzie on mógł zaspokoić swoje potrzeby, których przedtem nie zaspakajał; obniżył się koszt, obniżyła się zarazem krańcowa użyteczność cząstki jego dochodu.

A więc zmiana kosztów uzyskania nie jest niczem innym jak zmianą wartości przedmiotów materialnych i wysiłków osobistych, które ktoś ponosi, jest zmianą subiektywnej użyteczności tych przedmiotów dla podmiotu gospodarczego. Jeżeli się zmienia koszt, musi się zmienić użyteczność, bo przecież koszt nie jest niczem innym, niż, jak to trafnie określono, „odwrotną“ użytecznością.

Oczywiście nie każda zmiana kosztów produkcji i nie każda zmiana użyteczności dobra wywołać musi zmianę wartości gospodarczej jednostki przedmiotu. Jeżeli ustaliła się równowaga wartości gospodarczej na tej zasadzie, że dane dobro warte jest 10 złotych, to wtedy okoliczność, że u producenta X dotychczas koszt produkcji wynosił 6 złotych, a obecnie wynosi 5 lub 7 zł., to ta okoliczność nie wpływa na wysokość wartości gospodarczej

jednostki przedmiotu. Zwiększyły się lub zmniejszyły koszty produkcji u danego producenta produkującego tańiej niż inni, ale wartość gospodarza jednostki nie musi się przez to zmniejszyć. Podobnie bez wpływu mogą pozostać zmiany subiektywnej użyteczności, które nie dotyczą najniższej użyteczności. Jeżeli obecnie chleb mniej mi smakuje niż przedtem, i dzisiaj nie zapłaciłbym za funt 2 złotych lecz tylko $1\frac{1}{2}$ złotego, gdyby cena jego zbliżyła się do mojej subiektywnej użyteczności, to jednak, o ile cena wynosi 1 zł., nie się nie zmieni w wartości gospodarzej. By wywołać efekt na tym terenie, zmiany te muszą dojść do owego granicznego punktu. Gdy np. użyteczność dobra się obniży do tego stopnia, że ci, którzy dotychczas płacili za nie 10 zł., dziś nie ofiarują więcej niż 9 złotych, cena przejściowo spadnie, albo też wróci do dawnego poziomu, ale rozmiary produkcji zostaną zredukowane. Gdy producent, który zrobił wielkie ulepszenia produkcyjne, i obniżył koszty, zechce produkować znacznie więcej niż przedtem, wtedy może się zdarzyć, że tym, którzy produkowali przy cenie 10 zł. za towar, już nie opłaca tego robić; wtedy powstają inne koszty, stosunkowo najwyższe: w miejsce dawnej równowagi, powstaje nowa równowaga wartości gospodarzej.

Pojęcia: kosztów produkcji i użyteczności uważane są bardzo często za rzeczy, które się wzajemnie sobie przeciwstawiają. Bliższa ich analiza wskazuje na okoliczność, że to przeciwstawianie ma swoje granice, że niepodobna go zbyt daleko prowadzić. Co ważniejsze, widzieliśmy, że każda zmiana krańcowej użyteczności jest zarazem zmianą najwyższych kosztów, a każda zmiana tych kosztów pociąga za sobą zmianę użyteczności. Nigdy w życiu gospodarzem nie może nastąpić zmiana jednego czynnika, któraby nie wywoływała zmiany po drugiej stronie. Mamy tu więc raczej dwie strony tego samego zjawiska. Jeżeli więc śledzimy równowagę wartości gospodarzej i jej zmiany, nie możemy posługiwać się ter-

minem „użyteczność“, zapominając o kosztach produkcji, które stoją poza tą użytecznością i naodwrot, nie możemy w równie jednostronny sposób posługiwać się pojęciem kosztów produkcji. W świetle tych okoliczności teoria wartości gospodarczej, która nie sprowadza tego zjawiska do jednego tylko czynnika, a równomiernie uwzględnia jeden i drugi pierwiastek, nie jest próbą godzenia ognia z wodą. Odpowiada ona ściśle elementarnym faktom, jest w zgodzie z rzeczywistością gospodarczą. Uwydatni się to jeszcze mocniej wtedy, gdy przejdziemy do omówienia tak zw. prawa podaży i popytu.

Przedtem jeszcze należy zwrócić uwagę na jeden bardzo ważny punkt. Oto teorie, które nazwaliśmy jednostronnemi, które opierają się na zjawisku kosztów produkcji lub użyteczności nie posuwają swojej jednostronności do tego stopnia, by nie robiły żadnych koncesji przeciwnym poglądom. Zazwyczaj dopuszczają one działanie czynnika reprezentowanego przez przeciwnika w pewnych, wyjątkowych wypadkach. Mamy więc wyjątki od reguły, które psują harmonijność ogólnej zasady. I ten wyłom możnaby rozszerzać. Ale nie pójdziemy tą drogą, leez zastanowimy się nad tem, jaka jest podstawa, jaka jest geneza tych wyjątków. Jesteśmy zdania, że wartość gospodarcza zawsze zależy od użyteczności dobra i jego kosztów w produkcji; z tego też stanowiska wymagają omówienia poglądy, które formułują dla każdego z tych czynników osobną grupę wypadków. Bardzo wyraźnie to występuje w klasycznem przedstawieniu D. Ricarda, który wprost podkreśla, że w pewnych wypadkach koszty produkcji są bez znaczenia. Odróżnia on dwa zasadnicze wypadki. Pierwszy to wypadek, kiedy mamy do czynienia z jednostkami dobra, które możemy reprodukować, których liczbę możemy powiększyć zależnie od nakładu, poświęconego w tym celu. Drugi zaś wypadek dotyczy dóbr, które znajdują się już w ograniczonej ilości, z góry nam danej, jak np. antyki, rzadkie monety, obrazy starych mistrzów. Zasada, że wartość

jest określona przez koszt produkcji, znajduje jego zdaniem pełne zastosowanie tylko w tym pierwszym wypadku; co do drugiego, to Ricardo uznaje, że decydujące znaczenie ma użyteczność. Oczywiście ten drugi wypadek można uważać za wyjątek. Nie mniej jednak jednolitość głównej zasady jest przez ten wyjątek naruszona, jest w niej pewien wyłom. Warto jednak zastanowić się nad tem, czy naprawdę mamy tu do czynienia z wyjątkiem, czy nie chodzi tu tylko o specjalne zastosowanie jednej ogólnej zasady, tem bardziej, że zwolennicy tak zw. subiektywnych teorii wartości mają raczej tendencję, by z tego wyjątku robić regułę.

Konkretne przykłady najlepiej nam to zagadnienie uwydatnia. Wyobraźmy sobie więźnia, któremu dozorca więzienny dostarcza codziennie porcję żywności, ledwo wystarczającą na przeżycie. Więzień będzie cenił żywność według tego, jak silną potrzebę zaspokaja dana porcja. Naprzykład po dniu postu będzie tę porcję cenił o wiele wyżej, niż w normalnych warunkach. Więzień ów jest tylko konsumentem, w dodatku nie rozporządza żadnym większym zapasem danego dobra. Możemy zanalizować jego psychologję, opisać rodzaje potrzeb, ich natężenie, wrażenia, które przeżywa wtedy, gdy zgłodniały oczekuje na swoją porcję, przyjemność, której doznaje przy spożywaniu. Jest to materiał do noweli, zresztą bardzo skąpy; dla teorii ekonomji niema z tego żadnego pożytku. Więzień ów nie rozwija żadnej działalności gospodarczej, nie gromadzi nawet zapasów na przyszłość, nie szereguje w pewien sposób posiadanych przez siebie zasobów. Przypuśćmy jednak, że począwszy od danego dnia, owemu więźniowi pozwolono otrzymywać co tydzień od rodziny 20 klg. żywności. Rozporządza on tym zapasem zgodnie z swoimi potrzebami. Pierwsze siedem kilogramów będzie miało dla niego największą użyteczność, gdyż służy do uzupełnienia jego niedostatecznej porcji codziennej. Drugie 7 oddaje on towarzyszowi więzienia. Pozostałe 6 rozdaje innym więźniom,

z którymi go łączą mniej zażyłe stosunki. Jeżeli przypadkiem zepsuje się lub zginie jeden kilogram żywności z tego tygodniowego zapasu, to wtedy odmówi ów więzień zaspokojenia swojej stosunkowo najsłabszej potrzebie, nie da zwyczajnego podarunku innemu więźniowi, na którym mu najmniej zależy, i oszczędzony w ten sposób kilogram zużyje na cel, według siebie ważniejszy. Mamy tu zastosowanie znanej zasady krańcowej użyteczności, według której wartość jednostki zapasu dóbr pewnego rodzaju ceni się subiektywnie według najniższej użyteczności jednostki dobra, to znaczy według stosunkowo najsłabszej potrzeby, która jeszcze przy pomocy tegoż zapasu zostaje zaspokojona.

Obecnie przypuścimy inną ewentualność. Oto ów więzień nie otrzymuje z zewnątrz stałej porcji żywności, lecz otrzymał pozwolenie pracowania w warsztacie więziennym i zarabiania w ten sposób na swoje dodatkowe utrzymanie. Przypuścimy, że za 1 godzinę pracy może nabyć jeden funt chleba. Jeżeli będzie pracował 5 godzin, będzie miał 5 funtów, jeżeli 2, tylko dwa funty i t. d. Ma on możność powiększania i ograniczania swojej produkcji. Dąży do maximum zaspokojenia potrzeb, do jak największego ich zadowolenia. Wchodzą tu w grę nie tylko gospodarcze potrzeby, ale i inne. Nietylko chce on pracować, prócz tego chce się dobrze wyspać, gawędzić z kolegami, grać z nimi w karty i t. d. Ile godzin będzie pracował? Dopóty będzie siedział w warsztacie, aż dojdzie do punktu, w którym zadowolenie, które mu przynosi jeden funt chleba, uzyskiwany jednogodzinnym trudem, zrówna się z najwyższym stosunkowo kosztem produkcji, czyli w tym razie z przykrością tegoż jednogodzinnego pracowania z ujemnymi skutkami wysiłku fizycznego, odpadnięciem przyjemności, które może dać godzina inaczej zużyta, poświęcona na co innego. I jeżeli tego więźnia zapytamy, jak ceni on jeden funt chleba, którego 5 funtów uzyskuje za dzienną pracę, to odpowie: według godziny pracy, którą muszę po-

święcić na jego uzyskanie, w szczególności według tej godziny, która najmniej stosunkowo się oplaca i jest połączona ze względnie najwyższym kosztem. Dochodzi tu do znanego nam już zrównania na niższej użyteczności z najwyższym kosztem, gdyż podzielne są potrzeby i podzielna jest działalność produkcyjna. Pod tym względem więzień, pracujący w warsztacie więziennym, niczem nie będzie się różnił od każdego człowieka, rozwijającego na wolności swoją działalność gospodarczą.

Otóż postawiliśmy naszego więźnia, dokonującego oceny wartości, w dwóch różnych sytuacjach. W jednym wypadku ów więzień ma *z góry określony*, ma *dany zapas dóbr pewnego rodzaju, którym rozporządza w ten sposób, by uzyskać maximum użyteczności*. Dochodzimy do określenia wartości jednostki dobra przez przypuszczenie wypadku, w którym ten zapas zmniejsza się z tych lub innych przyczyn. Druga sytuacja przedstawia się inaczej. Ow więzień *określa sam rozmiary swojego zapasu przez swoją gospodarczą działalność*. Ma on możliwość produkowania dóbr, *bierze udział w działalności gospodarczej*.

Jest jasną rzeczą, która sytuacja winna nam służyć za punkt wyjścia w rozpatrywaniu pytania, od czego zależy wartość gospodarcza tego lub innego przedmiotu. Nie można odcinać tych sądów o wartości gospodarczej od działalności gospodarczej, od gospodarowania podmiotu. Nie trzeba z góry przypuszczać, że działalność gospodarcza jest już zakończona, że zapas dóbr jest już dany. Odpowiedź na pytanie, przez co jest określona wartość gospodarcza, musi być wzięta z życia gospodarczego, musi dotyczyć wszystkich stadiów działalności gospodarczej, a nie zjawiać się dopiero wtedy, gdy działalność gospodarcza jest już zamknięta i zakończona. W tym ostatnim przypadku operujemy przykładami zresztą bardzo przydatnymi, o ile nie zechce się ich wysuwać na plan pierwszy, ale przykładami mocno jednostronnymi. Mamy owego klasycznego wędrowca na pustyni, który wziął

z sobą pewien zapas wody i nie może go w drodze uzupełnić. Mamy owego Robinsona, który już wytworzył 10 worków mąki i niemi gospodarzy, zastanawia się nad tem, kiedy już papugi nie będzie mógł karmić, ale nie przychodzi nam jednak na myśl, że on oceny wartości mąki dokonywał przedewszystkiem wtedy, gdy rozpoczynał swoją produkcję i w trakcie tej produkcji. Przytacza się przykład zniedołężniałego staruszka, żyjącego ze swojej emerytury, który już w żaden sposób nie może powiększyć swoich 1000 złotych rocznej pensji. Mogliśmy też podać jeszcze jeden przykład tego rodzaju, zamknąć jakiegoś biedaka w więzieniu i kazać rodzinie dostarczać mu stałej ilości żywności. Ale ani wędrowiec na pustyni, ani Robinson, siedzący na 10 workach mąki, ani emeryt, ani nasz więzień — to nie są przykłady, które doprowadziłyby nas do wyjaśnienia istoty zajmującego nas problemu. Nie chcemy jednak tych przykładów pomijać, jako „wyjątkowych“. Wyróżnijmy te dwie grupy wypadków. Wtedy, gdy podmiot gospodarczy jest równocześnie i producentem i konsumentem, co jest oczywiście wypadkiem typowym, to znaczy, gdy podmiot ocenia wartość przedmiotów, służących mu w ostatecznej linii do konsumcji, w związku z rozwijaną przez niego działalnością produkcyjną, wtedy wartość jednostki przedmiotu oznaczona jest przez koszt jej uzyskania; nie według własnej, lecz według „zastępczej“ użyteczności, a ta użyteczność dobra stanowi tu górną granicę. Drugą grupę stanowią te wypadki, gdy działalność gospodarcza w danym kierunku już wogóle z tych lub innych przyczyn nie wchodzi w rachubę, gdy mamy już dany zasób dóbr pewnego rodzaju, z którego każda jednostka może reprezentować inną użyteczność. Otóż wtedy cenimy tę jednostkę według wysokości najniższej stosunkowo potrzeby, która jeszcze w danych warunkach doznaje zaspokojenia. Albowiem w razie ubytku którejkolwiek jednostki z danego zapasu postępujemy racjonalnie, jeżeli odmawiamy sobie zaspokojenia potrzeby najniższej i

odpowiednio do tego szeregujemy pozostały zapas dóbr. A więc i w tym wypadku wartość gospodarczą jednostki jest oznaczona w sposób „zastępczy“.

Niewątpliwie i ten ostatni wypadek można ująć w ogólną formułę kosztu: w tem przemienianiu użytków, w tem zastępowaniu jednego przez drugi, w tem przesuwaniu dóbr wolno widzieć zasadniczo przejaw tego samego dążenia, które kieruje podmiotem w jego właściwej działalności gospodarczej. Ale nie chcemy sprowadzać tych obydwu grup wypadków za wszelką cenę pod jeden dach terminologiczny. Tem bardziej, że i określenie: „wartość gospodarczą przedmiotu jest oznaczona przez koszt jego uzyskania“, nieuzupełnione uwzględnieniem elementu użyteczności produkowanego dobra, jest równie jednostronne, jak jednostronnem jest stanowisko szkoły psychologicznej, która wszystko chce sprowadzić do zjawiska krańcowej użyteczności.

W każdym razie możemy dojść do wniosku, że wartość gospodarczą dobra jest zawsze określona przez jego użyteczność i przez jego koszt, i ta zasada ma charakter ogólny, nie zna wyjątków, o ile chodzi o działalność gospodarczą. W niektórych tylko wypadkach pewne dobra, które już żadną miarą nie mogą być wyprodukowane, są określone pośrednio wartością gospodarczą innych dóbr, które się oddaje za nie, lub gotowym się jest oddać w drodze wymiany. A gdy dane dobro nawet i w tym stosunku nie pozostaje do działalności gospodarczej, gdy np. wchodzi w grę jakaś pamiątka rodzinna, której właściciel za żadną cenę nie zamierza się pozbywać, wtedy już ekonomista nie potrzebuje się kłopotać o wartość tego przedmiotu, gdyż on wartości gospodarczej, ściśle biorąc, nie posiada, z tych lub innych przyczyn jest wyłączony z obiegu gospodarczego.

8. Z chwilą, gdy stanęliśmy na gruncie zasady, która uzależnia wartość gospodarczą przedmiotu zarówno od jego użyteczności jak i jego kosztów produkcji, zbliżamy się do formuły, która tłumaczy wartość przez tak

zw. prawo podaży i popytu. Jest to zresztą stara zasada, której bezwzględnie nie przeciwstawia się żadna teoria wartości gospodarczej, ale wszystkie nie uznają jej za dostateczną, przynajmniej w jej utartem, bardzo ogólnem sformułowaniu. Widzi się w niej raczej ramy, które dopiero trzeba wypełnić obrazem. Zasada ta mówi, że wartość przedmiotu idzie w górę, gdy wzrasta popyt czyli zapotrzebowanie na ten przedmiot a podaż jest ta sama lub niższa, a zaś wartość przedmiotu zmniejsza się, gdy podaż czyli zaofiarowanie wzrasta, a zaś popyt jest ten sam co przedtem lub mniejszy. Są to fakty, znane każdemu laikowi, ale tylko laikowi mogą one wystarczyć. Wyrażają one bezpośrednią, zewnętrzną przyczynę zmian wartości; należy jednak dociekać, jaka jest istotna przyczyna, do czego da się sprowadzić działanie tych bezpośrednich przyczyn.

Najpierw, gdy mowa o popycie i podaży, trzeba przypomnieć jedno odróżnienie, któreśmy już poprzednio zrobili: między wartością gospodarczą jednostki danego dobra a wartością gospodarczą całego zasobu dóbr pewnego rodzaju. Wiadomo, że wartość gospodarcza jednostki może wzrosnąć, a równocześnie może się zmniejszyć wartość całego zasobu, jeżeli z pomnożenia nowej wartości przez zmniejszoną ilość jednostek danego zasobu wypadnie mniejsza niż przedtem suma wartości. Może też zajść wypadek odwrotny: oto maleje wartość gospodarcza jednostki, ale ogólna produkcja dóbr danego rodzaju wzmaga się do tego stopnia, że cały zasób będzie przedstawiał większą niż przedtem wartość. Może też zajść wypadek, że popyt wzrośnie równolegle z podażą, a w ten sposób, mimo że wartość gospodarcza jednostki dobra jest ta sama co przedtem, ogólna wartość zasobu wzrośnie. Na te okoliczności musimy zwrócić uwagę wtedy, gdy mowa jest o podaży i popycie, gdyż każdemu podmiotowi gospodarczemu chodzi nie o to, jak kształtuje się wartość gospodarcza jednostki, lecz ostatecznie o to, jaką sumę wartości gospodarczej uży-

ska wzamian za dany zasób, przez siebie produkowany. W pewnych warunkach osiągnie on swoje maximum wartości gospodarczej przez wzrost wartości gospodarczej jednostki przy ograniczeniu ogólnej produkcji, w danych wypadkach do tego stopnia powiększa on swoją produkcję, by sprzedając taniej, sprzedać więcej i w ten sposób swój zysk powiększyć. Używając wyrażenia „cena“ dla oznaczenia wartości gospodarczej jednostki dobra, możemy odróżnić następujące wypadki:

- a) cena się podnosi, wzrasta wartość całego zasobu;
- b) cena się podnosi, zmniejsza się wartość całego zasobu;
- c) cena się obniża, wzrasta wartość całego zasobu;
- d) cena się obniża, zmniejsza się wartość całego zasobu;
- e) cena się podnosi, wartość zasobu jest niezmienną;
- f) cena się obniża, wartość zasobu jest niezmienną.

Wypadki te łatwo zilustrować cyfrowymi przykładami

Ad a. Przedtem produkowano 1000 jednostek dobra po cenie 10 złotych, wartość zasobu wynosiła 10000 złotych. Obecnie wzrósł popyt na to dobro. Producenti jego mają tak uprzywilejowane stanowisko, że mogą tę samą, lub zwiększoną ilość sprzedać po wyższej cenie. Np. cena obecnie wynosi 12 złotych, produkuje się tak jak dawniej 1000 sztuk, wartość zasobu 12000 złotych.

Ad b. Producent z tych lub innych przyczyn ogranicza swoją produkcję, jest mniejsza podaż dobra. Równocześnie jednak podnosi cenę, ale ta zwyżka ceny nie daje tej samej co przedtem wartości całego zasobu. Cena dobra wynosi 15 złotych, produkuje się 500 sztuk, ogólna wartość zasobu 7500 złotych.

Ad c. Producent wpadł na pomysł ulepszeń, może zwiększyć swoją podaż przy niższych kosztach i niższej cenie. Cena spada do 8 złotych, ale podaż wzrosła dwukrotnie. Przy produkcji wynoszącej obecnie 2000 sztuk, wartość całego zasobu wynosi 16000 złotych.

Ad d. Popyt na dane dobro się zmniejsza przy tej samej podaży. Producent chcąc zbyć wyprodukowany

towar, sprzedaje go taniej niż przedtem. Cena spadnie do 8 złotych za sztukę; przy produkcji 1000 sztuk wartość wynosi 8000 złotych.

Ad e. Producent podnosi cenę, a zmniejsza równocześnie bez straty dla siebie rozmiary produkcji w kierunku odwrotnie proporcjonalnym. Przedtem sprzedawał 1000 sztuk po 10 złotych za łączną sumę 10000 złotych, obecnie sprzedaje 500 sztuk po 20 złotych i tak samo otrzymuje 10000 złotych.

Ad f. Ów wypadek jest możliwy wtedy, gdy zwiększona produkcja zrównoważy spadek ceny. Popyt na dobro przy dotychczasowej cenie się zmniejsza; producent wtedy zwiększa produkcję, by wywołać nowy popyt. Wyprodukuje wtedy 2000 sztuk, sprzedając je po 5 złotych, i za cały zasób uzyska 10000 złotych.

Powyższe kombinacje możnaby jeszcze rozczłonkować na dalsze. Ale nie chcemy bawić się w kazuistykę, nie chcemy nawet wchodzić w szczegółowe omawianie wszystkich wymienionych tutaj wypadków. Wystarczy, jeżeli wskażemy na powyższych przykładach, że pojęcie popytu i podaży, jeżeli się chce je konkretnie postawić, nie przedstawia się zbyt prosto, że wchodzi tu w grę najrozmaitsze wypadki, które omawia teoria cen rynkowych, wprowadzając między nie hierarchję, klasyfikując je jako typowe, a drugie jako przejściowe i t. d.

Poza tem możnaby wprowadzić jeszcze jedno odróżnienie, które może się nam przydać, gdy będziemy omawiali powstawanie kapitału i nadwyżki wartości gospodarczej, którą przynosi kapitał. Mogą istnieć dwa rodzaje wzrostu wartości gospodarczej danego zasobu, którego wartość obserwujemy. Po pierwsze wartość ta wzrasta kosztem zmniejszenia się wartości innych zasobów, wchodzących w skład układu wartości gospodarczej. Np. wzrósł popyt na dobro X, a zmniejszył się popyt na dobro Y. Pierwszego obecnie wytwarza się więcej, drugiego zaś mniej. A z drugiej strony jest możliwy wypadek, w którym mamy do czynienia z mniej lub więcej

równoległym wzrostem wartości gospodarczej wymienianych zasobów, czyli z ogólnym wzrostem wartości gospodarczej. Nabywcy, którzy chcą więcej skonsunować dobra X, powiększają swoją produkcję, zwiększają podaż własnych artykułów. Dochodzi wtedy do powszechnego, pełniejszego zaspokojenia potrzeb.

Szczegółowe omówienie tych wypadków za dalekoby nas zawiodło. Jest jednak jeden punkt natury zasadniczej, wyjaśniający samą istotę wartości, który trzeba poruszyć, gdy jest mowa o podaży i popycie. *Niema jednostronnych zmian popytu lub podaży.* Jeżeli popyt na jakiś artykuł wzrasta, musi wzrosnąć podaż artykułów, wymienianych za tamten. Fakt ten występuje wyraźnie na każdym kroku. Jest to zastosowanie zasady, którą wyśledzić możemy już w gospodarstwie odosobnionem, choć tutaj nie można mówić, ściśle biorąc, o podaży i popycie. Przypuśćmy, że Robinson chce mieć więcej ryb, niż ich zwykle łowi. Jego zapotrzebowanie na ryby wzrosło. Wtedy staje on przed dwiema ewentualnościami. Albo będzie mniej polował na zwierzynę w lesie i pracę swoją skieruje ku rybołówstwu, albo też nie zmieniając swojej produkcji w innych kierunkach, powiększy swoje wysiłki, powiększy ilość swojej pracy. A więc zwiększonemu zapotrzebowaniu na artykuł X zawsze towarzyszy zwiększenie się podaży tych artykułów, za które tamten artykuł można uzyskać, a więc w naszym przykładzie zwiększone zaofiarowanie pracy. Zwiększenie się tego popytu może odbywać się albo kosztem zmniejszenia popytu w innym kierunku, albo też przez ogólne zwiększenie się podaży, to znaczy produkcji dóbr, za które uzyskuje się tamte dobro. To samo oczywiście mamy i w gospodarstwie wymiennem.

Jeżeli popyt wzrasta, to musi wzrosnąć także i podaż artykułów X, ofiarowanych wzamian za tamte dobro. Samo zwiększenie się potrzeb, o ile ono powstaje w sferze platonicznej, nie ma żadnego ekonomicznego znaczenia, nie wpływa na kształtowanie się wartości gospodar-

czej. Może ktoś bardzo gorąco pragnąć nabycia brylantu, który widzi na wystawie; to pragnienie na nic się nie zda, o ile nie jest on w stanie tego brylantu nabyć. A więc zmiana użyteczności dobra, wyrażająca się w zwiększonym popycie na nie, łączy się ze zmianą kosztów produkcji. Podobnie jeżeli wzrosła podaż jakiegoś artykułu, jeżeli zmieniły się koszty jego produkcji, to łączy się to ze zmianą użyteczności dóbr nabywanych wzajemnie. I tak analiza podaży i popytu sprowadza nas na grunt, na którym od początku stoimy: wszelkie zmiany użyteczności, wpływające na wartość gospodarczą, są związane ze zmianą kosztów produkcji, podobnie jak zmiany tych ostatnich są związane ze zmianą użyteczności.

9. Wiemy już, przez co określona jest wartość gospodarcza. Wskazaliśmy na dwa równoległe czynniki, które ją oznaczają. Ale oczywiście te czynniki przedstawiają się bardzo różnorodnie. Rozmaicie może się kształtować użyteczność, rozmaicie koszt produkcji. Uwydatnienie, że za każdym razem muszą nastąpić zmiany po jednej i drugiej stronie, nie wyklucza zastanawiania się nad tem, który czynnik daje początek tej zmianie, od którego zaczyna się zmiana wartości gospodarczej. Zawsze musi zjawić się jakiś nowy fakt, jakiś punkt zaczepienia, od którego dopiero zaczyna się dalej sięgające przeobrażenie. Te wszystkie przyczyny możemy ugrupować w dwie główne kategorie: zmiana potrzeb i zmiana warunków produkcji. Albo zmieniają się najpierw potrzeby, które wywołują w następstwie zmiany po stronie kosztów, albo też zmiana warunków produkcji jest pierwszą i wywołuje przeobrażenie się zapotrzebowania.

Co znaczy, że zmieniają się potrzeby? Oto np. robotnik dochodzi do zdania, że nie wystarczy mu dotychczasowy dochód. Żąda wyższej płacy, albo też przyjmuje pracę dodatkową. W społeczeństwie szerzy się moda noszenia strojów pewnego kroju. Niższe warstwy ludności zaczynają naśladować wyższe w używaniu artykułów zbytku. Szerzą się pewne choroby, zjawia się większe

zapotrzebowanie usług lekarskich i lekarstw. Podnosi się kultura, ludność zaczyna konsumować więcej mięsa. Upowszechnia się konsumpcja alkoholu,— a u innych ludzi konsumpcja herbaty i kawy. Z drugiej strony mogą wygasać pewne potrzeby, nikt pewnych towarów już nie chce nabywać. Wszystkie te zmiany, których przykłady możemy obserwować na każdym kroku, wtedy są aktualne dla ekonomisty, jeżeli one wywołują zmianę w kierunku działalności gospodarczej zainteresowanych jednostek, jeżeli, inówiąc już ustaloną terminologją, wywołują zmianę kosztów produkcji.

Co się zaś tyczy zmian po stronie kosztów, zmian, których punktem wyjścia jest przekształcenie się warunków produkcji, to tu należy odróżnić dwie ich zasadnicze kategorie: zmiany technicznej natury i zmiany psychiczne. Zmiany pierwszego rodzaju polegają np. na tem, że przedmiot jakiś obecnie z punktu widzenia technicznego łatwiej jest produkować, niż to było przedtem. Jeżeli szyb naftowy okaże się bardziej obfitującym w ropę niż poprzednio, to ten fakt wywołuje potanień kosztów produkcji. Kopalnia zaczyna się wyczerpywać—koszty produkcji się podnoszą. Zjawia się możliwość zastosowania jakiegoś nowego narzędzia — wtedy koszt produkcji się obniży. Rok jest wilgotny — rośnie koszt produkcji żyta, a tanieje pasza i mięso. Wylew rzeki zniszczył mosty — dowóz żywności jest utrudniony, ceny muszą pójść w górę.

Drugą grupę stanowią zmiany psychiczne kosztów. Zmiany te mogą być najrozmaitsze. Producent może nabyć większej wprawy i umiejętności produkcyjnej, wtedy koszt produkcji się zmniejszy. Jeżeli np. ktoś ma większą ochotę do pracy, jeżeli przyzwyczai się do trudu, to wtedy może pracować więcej, czasami zechce pracować taniej. Podobnie też może społeczeństwo przechodzić przez rozleniwienie, „vague de paresse“, które obniża wydajność pracy i wywołuje zmniejszenie produkcji.

I znowu tutaj wszelkie zmiany wtedy tylko są aktualne, o ile tak czy inaczej wpływają na kierunek działalności gospodarczej. Bo jak już wiemy, jeżeli zmiana kosztu nie jest zmianą stosunkowo najwyższego kosztu, oznaczającego wartość gospodarczą jednostki, to wtedy przechodzi ona obojętnie.

Mamy więc różne kategorie zmian. Zmiany po stronie użyteczności są zawsze zmianą sądów o wartości, mają więc zawsze charakter psychiczny. A zaś zmiany po stronie kosztów produkcji mają charakter psychiczny wtedy, gdy zmienia się rodzaj i natura wysiłku osobistego; poza tem są zmianą, najogólniej się wyrażając, technicznych warunków produkcji. Wystarczy nam, jeżeli zdamy sobie sprawę z tych ogólnych kategorii przyczyn, wywołujących zmianę wartości.

Wciągnięcie tych wszystkich pierwiastków może być potrzebne, gdy chodzi nam o opis kształtowania się wartości w danym czasie i miejscu. Szczegółowa analiza czynnika psychicznego kosztów może mieć praktyczną doniosłość przy badaniu kwestji wydajności pracy; można te badania przeprowadzić metodami przyrodniczymi. Historia potrzeb pewnego narodu, to w znacznej mierze historia jego kultury. Mamy tu przed sobą ogromne bogactwo faktów. Mamy dziedzinę, na której stykają się różne umiejętności. Ale teoretyk ekonomji nie może przy tym punkcie zatrzymywać się zbyt długo. Te badania nie wniosą nowych elementów do wyświeatlenia zjawiska wartości gospodarczej. Trzeba iść naprzód, bo wiele jeszcze trudności nas czeka.

• Rozdział III.

O jednostronnem pojmowaniu wartości gospodarczej.

1. Przeprowadzone wyżej dociekania na temat problemu: od czego zależy wartość gospodarcza, charakteryzują się dążnością do tego, by uniknąć jednostronności w wyjaśnianiu zjawisk, w przeciwieństwie do teoryj, które stwierdzają jednostronny stosunek wartości gospodarczej, które jeden tylko czynnik uważają za istotną przyczynę, a wszystkie inne za objaw poboczny. Dochodzimy do pojmowania układu wartości gospodarczej, którego poszczególne elementy są wzajemnie od siebie zależne, wzajemnie na siebie oddziałują, podobnie jak wedle trafnego porównania Marshalla, każda z piłek znajdujących się w worku, warunkuje położenie drugiej. Ale są szkoły ekonomiczne, które swoją energję skierowują na wykazanie bardziej jednostronnych związków wartości gospodarczej. Najbardziej charakterystycznym pod tym względem jest stanowisko pisarzy, należących do tak zw. szkoły psychologicznej, a częściowo i matematycznej, którzy podjąwszy walkę z jednostronnością szkoły klasycznej, sprowadzającej wszystko do kosztów, sami popadli w drugą krańcowość. Najwyraźniej to stanowisko zaznaczył W. S. Jevons w sławnym, często cytowanym zdaniu, „Ciągłe rozmyślanie i dociekania doprowadziły mnie do poniekąd nowego poglądu, że wartość zależy w całości od użyteczności“¹⁾. W przeprowadzeniu tej zasady W. S. Jevons formułuje następujący sylogizm:

„Koszt produkcji określa podaż.

Podaż określa krańcowy stopień użyteczności.

Krańcowy stopień użyteczności określa wartość“.

Alfred Marshall, poddając bardzo głębokiej krytyce

1) W. S. Jevons, *The Theory of Political Economy*, 3d ed. 1888, S. 1.

poglądy Jevonsa, odwraca ten bieg rozumowania, formułuje następujący sylogizm „rather less untrue“ od poprzedniego:

„Użyteczność określa ilość, która ma być dostarczona.
Ilość, która ma być dostarczona, określa koszt
produkcji.

Koszt produkcji określa wartość“¹⁾.

W jednym wypadku punktem wyjścia jest koszt produkcji, który pośrednio określa najniższą użyteczność, od której zaś bezpośrednio zależy wartość. W drugim użyteczność określa ilość zaoferowanych dóbr, od czego zależy koszt produkcji, od którego znów bezpośrednio zależy wartość. Mamy tu więc zjawisko wartości, obserwowane z dwóch punktów widzenia: raz z punktu widzenia konsumpcji, użyteczności dóbr, drugi raz z punktu widzenia produkcji, dokładniej mówiąc, kosztu produkcji dóbr. Jeżeli jednak zgodzimy się na fakt, że podmiot gospodarczy jest z reguły równocześnie i producentem i konsumentem, to musimy uznać za słuszne stanowisko, które chce pogodzić w jednej teorii wartości gospodarzej te dwa punkty widzenia.

Są tacy, którzy pogodzenie to uważają za niemożliwe. Tak np. Karl Diehl, krytykując zmierzające do tego celu usiłowania Marshalla, zaznacza, że te próby wniosą tylko „zamieszanie i niejasność“. Jeden z dwóch sprzecznych kierunków musi — jego zdaniem — zwyciężyć. Kompromis między nimi jest niemożliwy, różnica bowiem jest zasadnicza. Bo „albo wychodzi się — jak obiektywiści — ze stanowiska, że wartość jest rządzona przez oznaczone obiektywne nakłady przy produkcji — to wtedy można przyznać momentom subiektywnym po stronie nabywców, co najwyżej drugorzędne znaczenie, ale „koszty“ są i pozostają punktem centralnym, albo: widzi się w pożądaniami i szacowaniach konsumentów element decydujący (das Ausschlaggebende), wtedy

1) A. Marshall, Principles of Economics, V. I. I, 1898, S. 566 in.

przyznamy ilościom „kosztu“ tylko pośrednie znaczenie, przez co wpływają one na sądy o wartości“¹⁾.

Zasadniczym naszym założeniem jest, że niema użyteczności bez kosztu, ani kosztu bez użyteczności. Widzimy w tych dwóch czynnikach tylko dwie strony tego samego zasadniczego zjawiska. I dlatego trudno się zgodzić na to przeciwieństwo, które ma zachodzić między kosztem a użytecznością. W każdym razie koszty, nie są „określonymi *objektywnymi* nakładami“. Jeżeli zaś za ideał teoryj wartości uważamy bezwzględny jej monizm, to musiny powiedzieć, że takich teoryj wogóle dzisiaj nie mamy. Polemika między dwoma obozami doprowadziła do pewnych ustępstw na rzecz przeciwnika. Zwolennicy teoryj tak zw. *objektywnych* uznają, jak już wiemy, grupę wypadków, w których rozstrzygającą jest użyteczność dobra; a zaś podobnie zwolennicy teoryj *subiektywnych* również swojej ogólnej zasady nie stosują do wszystkich wypadków w równym stopniu, są skłonni do kompromisów. Co więcej, długie dyskusje, które toczyły się między obydwoma grupami, wzbudziły świadomość, że różnice tych stanowisk dotyczą raczej sformułowania, a nie istotnej treści. Np. jeden z najwybitniejszych i najgorliwszych obrońców zasady kosztów produkcji, Heinrich Dietzel dochodzi do następującego wniosku, streściwszy swój pogląd, oparty na odróżnieniu dóbr pomnażalnych przez produkcję i dóbr niepomnażalnych: „teoretycy użyteczności po wszystkich protestach przeciw „niemożliwej“ (ungläubliche) teorii kosztów, dochodzą w końcu do tej podwójnej formuły. Że niema przepaści między nimi i teoretykami kosztów, wynika to z krytycznego omówienia zdań, w których Böhm Bawerk streszcza teorię „subiektywną“: wywołują oni w czytelniku wrażenie, że uczą różnych rzeczy nowych; przy bliższem wejrzeniu zostaje (prawie) ... wszystko po staremu“²⁾.

1) K. Diehl, Social-Erläuterungen zu D. Ricardo Grundgesetzen der Volkswirtschaft und Besteuerung I Th. 1905 S. 71 i n.

2) H. Dietzel, Theoretische Socialekonomik. I Bd 1895, S. 293 i n.

2. Trudno zapuszczać się w ten gęsty las polemik. Ale, by uwydatnić i uzupełnić nasze poprzednie wywody, zapoznajmy się z zasadniczymi poglądami Böhm Bawerka, jako typowego reprezentanta teorii „subiektywnej“, który nie wniósł do niej co prawda zasadniczo nowych poglądów, ale jej stanowisko sformułował najściślej i najwszechstronniej i który wysunął się na czoło jej bojowników.

Najogólniejszym punktem wyjścia dla Böhm Bawerka jest twierdzenie, że wartość dóbr jest regulowana według użyteczności, według „Wohlfahrtsgewinn“, która zależy od posiadania tych dóbr. Inaczej rzecz wyrażając, oto formuła najprostsza, podana przez Böhm Bawerka: wartość dobra oznacza się według wielkości jego krańcowej użyteczności.

Użyteczność ma zasadnicze znaczenie. „Koszty sprawują tylko funkcje wicekróla: one rządzą, czego wogóle nie można poddawać w wątpliwości, w pewnych warunkach wartością pewnych produktów, ale powstają same, przynajmniej w największej liczbie wypadków, pod władzą wyższego władcy — krańcowej użyteczności“. Na tem stanowisku stoją i inni przedstawiciele teoryj subiektywnych.

Zdaniem pisarzy tej szkoły dobra produkcyjne dlatego mają wartość gospodarczą, że mają ją dobra, służące do bezpośredniego zaspokojenia potrzeb, czyli gotowe produkty. Wartość produktów promieniuje na wartość tego wszystkiego, co służy do uzyskania produktu: pracy, surowców, narzędzi, budynków, ziemi i t. d. Jeżeli jakieś dobro jest użyteczne, to w takim razie użytecznem jest i to wszystko, co służy do jego uzyskania. Z tego wyprowadza szkoła austriacka wniosek, że, zgodnie z jej zasadniczym stanowiskiem, które określa wartość dobra przez jej krańcową użyteczność, żadne środki produkcji nie mogą być czynnikiem, określającym wartość w sposób samodzielny. Koszty produkcji mają według niej pochodne znaczenie, dadzą się sprowadzić do zjawiska krańcowej użyteczności.

Niewątpliwie celem ostatecznym całej działalności gospodarczej jest konsumpcja, jest uzyskanie gotowych produktów, zdolnych do zaspokojenia naszych potrzeb. Nie będziemy cenili mąki, jeżeli z tej mąki nie będzie chleba. Węgiel, którego nie spalimy w piecu ani nie możemy sprzedać, nie przedstawia dla nas żadnej wartości. Jeżeli mamy maszynę bardzo skomplikowaną, której z tych lub innych przyczyn w żaden sposób nie możemy wyzyskać, której nie możemy ani sprzedać, ani w żaden sposób uruchomić, ta maszyna nie przedstawia dla nas wartości, bo zatracił się łącznik z naszym zaspokojeniem potrzeb a tą maszyną w postaci produktu, który się powinno uzyskiwać przy jej pomocy. Mikroskop, porzucony przez podróżnika w puszczy afrykańskiej, nie będzie miał dla tubylców żadnej wartości — chyba jako zabawka lub ozdoba ciała. Niewątpliwie wartość wszelkich dóbr produkcyjnych, wszelkich narzędzi i materiałów zawisała jest od wartości produktów, przy ich pomocy uzyskiwanych; zawisło od tego samo istnienie wartości narzędzi produkcji, jak i jej wysokość. Możemy się zgodzić z poglądem: dobra produkcyjne mają dlatego wartość, że mają ją dobra konsumcyjne.

Ale czy na tem możemy poprzestać? *Unius positio non est alterius exclusio*. W celu krytyki omawianego obecnie poglądu szkoły „austrjackiej” zejdzmy na grunt jej własnych założeń. Dlaczego wogóle dobra gospodarcze mają wartość? Według tej szkoły dlatego, że są: 1) użytecznymi, zdolnymi do zaspokojenia naszych potrzeb; 2) są dobrami rzadkimi, znajdując się w ilościach mniejszych niż ich zapotrzebowanie, nie są w stanie pokryć wszystkich możliwych potrzeb. Stwierdziliśmy poprzednio, że te warunki nie wystarczą do powstania wartości gospodarczej we właściwym tego słowa znaczeniu — niemniej jednak są to niezbędne warunki istnienia także i wartości gospodarczej. Powietrze jest użyteczne, ale nie ma ono wartości gospodarczej dlatego, że nie potrzebujemy go produkować, mamy je za darmo. A tym-

czasem chleb dlaczego ma wartość gospodarczą? Ponieważ trzeba zdobyć się na wysiłek gospodarczy w celu jego uzyskania, trzeba rozwinać w tym celu działalność gospodarczą, oczyścić ziemię, nawozić ją, zorać i zasiać, zużyć cały szereg narzędzi, przeobrazić środki produkcji na coś, co jest naprawdę w stanie zaspokoić nasze potrzeby. A więc z równą słusnością możemy odwrócić poprzednio sformułowany pogląd i powiedzieć: dobra konsumcyjne dlatego mają wartość gospodarczą, bo mają ją dobra produkcyjne, bo dla uzyskania tamtych musimy ponosić pewne koszty.

Rzecz jasna, że te koszty w innem zastosowaniu sprowadzają się również do dóbr konsumcyjnych, że wysokość ich zależy także od tego, w jakim stosunku pozostają do naszych potrzeb. A tembardziej nie możemy stanąć na tak absurdalnem stanowisku, by tylko kosztem produkcji przyznać konstytutywne znaczenie. Największe ofiary produkcyjne nie będą miały znaczenia, jeżeli nie wytworzymy w ostatecznej linii czegoś, co będzie zdolne do bezpośredniego zaspokojenia naszych potrzeb i co z uwagi na te potrzeby wogóle opłaci się ponosić. Ale chodzi nam o stwierdzenie jeszcze raz zasadniczego faktu. Wartość gospodarcza jest jak wiemy znaczeniem dobra, określonem przez koszt jego uzyskania. Jest, najogólniej biorąc, stosunkiem użyteczności do kosztów. Istnieje wtedy, gdy istnieje ten stosunek. Obydwie jego części, jak najściślej z sobą związane, mają konstytutywne znaczenie. Obydwa elementy oddziałują na siebie.

3. Ale jak widzieliśmy poprzednio, Böhm Bawerk uznaje różne stopnie zastosowania bronionej przez siebie zasady. Mówi czasami o większości wypadków, o wypadkach wyjątkowych i t. d. To też wówczas w pełni będzie można ocenić poglądy przez niego reprezentowane, gdy się pójdzie w ślad jego odróżnień, gdy się omówi razem z nim poszczególne grupy wypadków.

Oto streszczenie poglądów Böhm Bawerka.

A. *Olbrzymia większość wypadków* (weit überwiegend)

de Mehrheit). Korzyść streszcza się w użyteczności pozytywnej, którą nam przynosi dobro, zaspokajające nasze potrzeby. Cenimy dobro według wielkości użyteczności, którą ono przynosi: użyteczności krańcowej, użyteczności ogólnej, zależnie od konkretnych warunków.

B. *Mniej liczna i znaczna mniejszość wypadków* (wenigzahlreiche und bedeutende Minderheit). Korzyść (Wohlfahrtsgewinn) zawisła w tych wypadkach od uniknięcia przykrości, z którą jest połączone wytworzenie danego dobra. Cenimy te przedmioty według wielkości zaoszczędzonego *trudu uzyskania* (Beschaffungsleides), według ofiar w trudach i nieprzyjemnościach i t. d. połączonych z uzyskaniem tych dóbr. Chodzi tu o dobra, które możemy bezpośrednio uzyskiwać za cenę osobistych nakładów pracy.

Idźmy dalej. W granicach pierwszej kategorii wypadków odróżnia Böhm Bawerk trzy dalsze działy. Najpierw wchodzi w rachubę dobra, które cenimy według ich bezpośredniej krańcowej użyteczności. To szacowanie stosuje się zawsze przy tak zw. dobrach monopolicznych i „Seltenheitsgüter“; pozatem czasami, przejściowo, przy dobrach dowolnie pomnażalnych, co do których jednak pokrycie ich zapotrzebowania nie jest w danej chwili możliwe skutkiem przejściowych trudności. Druga zaś grupa, to „masa dowolnie pomnażalnych i dających się zastąpić dóbr“. Jeżeli niema przeszkód co do ich uzyskania, to szacuje się je według kosztu w tem znaczeniu, że wysokość kosztów jest oznaczona przez wartość dóbr, które poświęcić trzeba na ich zastąpienie. A ta wartość opiera się przez większą lub mniejszą liczbę ogniw pośrednich na jakiejś krańcowej użyteczności. Zamiast szacowania według bezpośredniej krańcowej użyteczności danego rodzaju dóbr, wchodzi za pośrednictwem „kosztów“ pośrednie szacowanie „według krańcowej użyteczności, mianowicie według krańcowej użyteczności (i wartości) dóbr zastępczych“¹⁾. Ceni się wtedy te dobra według

1) Böhm Bawerk, Positive Theorie des Kapitals, III Aufl. 1909, S. 307 i n.

„kosztów produkcji“ w znaczeniu sumy wartości „dóbr poświęconych (Kostengüter), pozostających w tyle poza bezpośrednią użytecznością dobra“. Ta sama zasada stosuje się i do trzeciej grupy dóbr, mianowicie dóbr, które można nabyć dowolnie w drodze kupna lub wymiany. Wchodzą tu w grę „koszty nabycia“ (Anschaffungskosten), a nie bezpośrednia użyteczność danego dobra. Ale za temi kosztami nabycia stoi znowu w ostatniej linii krańcowa użyteczność; ta krańcowa użyteczność, którą ma dla nas cena kupna, ofiarowana z naszych ograniczonych środków.

Böhm Bawerk przyznaje, że w naszych stosunkach nadzwyczaj wielkiej części szacowań wartości dokonuje się w sposób opisany dla ostatniego wypadku. Ale to jego zdaniem nie zmniejsza znaczenia wypadków pierwszego działu grupy pierwszej, bo zawsze bezpośrednia użyteczność dobra jest maksymalną granicą, której nie przekroczymy, uzyskując dobro w drodze produkcji lub kupna¹⁾.

4. Pomijając już inne, mniej ważne odgałęzienia wywodów Böhm Bawerka, przejdźmy do ich krytyki. Zasadniczy jego punkt wyjścia, mianowicie ten, że wartość ogromnej większości dóbr jest oznaczona przez krańcową użyteczność, że koszt wchodzi w rachubę w mniej licznych wypadkach, jest w ostrem przeciwieństwie do stanowiska, zajętego przez piszącego te słowa. Punktem wyjścia bronionych tutaj poglądów jest to, że wartość gospodarcza to wartość, oznaczona przez wartość innych dóbr, które się poświęca dla ich uzyskania. Wydawałoby się, że jakiegokolwiek zbliżenie tych dwóch stanowisk jest niemożliwe. Byłoby tak, gdyby Böhm Bawerk poprzestał na lakonicznem sformułowaniu swoich zasad ogólnych, gdyby przerwał swoje wywody na odróżnieniu dwóch zasadniczych kategorii, nie wdając się w dalszą klasyfikację. Ale chcąc się zbliżyć do rzeczywistości, sprecyzował dokładniej swoje poglądy. W ramach pierw-

1) Böhm Bawerk, Positive Theorie des Kapitals, III Aufl. 1909, S. 307 i n.

szej kategorii, obejmującej ogromną większość wypadków, odróżnił on trzy grupy. Tylko pierwsza z nich dotyczy takiego układu stosunków, że wartość danego dobra jest określona przez jego bezpośrednią użyteczność. Chodzi tu, jak widzieliśmy, najpierw o dobra niepomnażalne na drodze wysiłków produkcyjnych, o tę samą kategorię dóbr, którą już Ricardo wyłączył z swojej ogólnej zasady: antyki, dzieła starych mistrzów, przedmioty, których nikt nie jest w stanie dzisiaj wytworzyć; te dobra zawsze mają wartość, zależną od ich bezpośredniej użyteczności. O ile jednak te dobra są w obiegu, można je nabywać na rynku, to choćby były niepomnażalne przez produkcję w ścisłym tego słowa znaczeniu, to już ich wartość jest określona przez koszt ich nabycia—przechodzą wtedy do grupy trzeciej. Drugi rodzaj dóbr, których wartość według Böhm Bawerka jest określona przez ich bezpośrednią użyteczność, to dobra w normalnych warunkach pomnażalne, których jednak z tej lub innej chwilowej przyczyny nie możemy zastąpić innym egzemplarzem. I istotnie, jeżeli apteki są zamknięte, a zginie mi lekarstwo, które muszę zażyć, nie będę tej straty cenił według tego, co ono kosztuje w aptece i według trudu nabycia, lecz według ewentualnej straty, którą ponoszę na zdrowiu w braku tego właśnie lekarstwa. Ale to są wypadki wyjątkowe, są to faktyczne przeszkody, na które napotyka działalność gospodarza, a które nie robią wyłomu w ogólnych zasadach, określających wartość gospodarza.

Ogromna większość wypadków wartości gospodarczej według Böhm Bawerka jest określona przez krańcową użyteczność, ale jak on zaznacza, przez krańcową użyteczność dóbr zastępczych (Ersatzgüter); czy to zastępczych w tym znaczeniu, że nowe jednostki danego dobra uzyskuje się na drodze działalności produkcyjnej w ścisłym słowa znaczeniu (grupa druga), czy też na drodze wymiennej (grupa trzecia).

Otóż każdy, kto jest zdania, że jest możliwą teorią

wartości gospodarczej, unikająca jednostronności dwóch zwalczających się kierunków, musi czytać te wywody z wielkiem uczuciem ulgi. Zdetronizowany koszt produkcji jest przywrócony do władzy — chociaż wprowadza się go uboczną furtką, jak jakiegoś intruza. W zupełności można się zgodzić na stanowisko Böhm Bawerka, że koszt produkcji — to wartość dóbr poświęconych dla uzyskania dobra. Ale wtedy mamy prawo inaczej uszeregować te różne wypadki, które wylicza Böhm Bawerk. Możemy powiedzieć, że wartość gospodarczą przedmiotu z reguły jest oznaczona przez wartość dóbr, które się poświęca dla jego uzyskania — przez wartość „zastępczą“, używając terminologii omawianego autora; a tylko w wyjątkowych wypadkach wchodzi w grę bezpośrednia użyteczność danego dobra. Co prawda Böhm Bawerk koszt produkcji uważa za czynnik ostateczny wtedy, gdy dobra wytwarza się dzięki osobistemu wysiłkowi; we wszelkich innych wypadkach koszt produkcji dóbr zastępczych sprowadza on do ich krążcowej użyteczności.

Twierdzenie to omówiliśmy już poprzednio, usiłując wykazać, że niema w określeniu wartości gospodarczej jakiegoś ostatecznego punktu, na którym moglibyśmy zatrzymać nasze wyjaśnienie. Wychodząc z tego stanowiska, nie uważamy również wypadków, w których wartość gospodarczą dobra oznaczona jest przez wysokość zaoszczędzonego, osobistego trudu uzyskania (*Beschaffungsleid*), za coś definitywnego, coby się już nie sprowadzało do użyteczności. Ten czas, ten trud reprezentuje pewną użyteczność dla podmiotu gospodarczego. Gdy zajmujemy takie stanowisko, mamy bardziej ogólną formułę wartości gospodarczej, unikamy zbytecznych odróżnień, stojąc na stanowisku, że i użyteczność i koszt produkcji zawsze wchodzi w rachubę, z tym nieznacznym wyjątkiem, że jeżeli jakieś dobro nie może być produkowane, to wtedy niema mowy o koszcie produkcji w ścisłym słowa znaczeniu; ale o ile ono jest w obiegu gospodarczym, wchodzi w rachubę koszt jego uzyskania,

ocena według ofiary, którą trzeba ponieść dla jego nabycia. A zaś użyteczność dobra jest zawsze górną granicą, poza którą nie może się podnieść jego wartość gospodarcza.

5. Zapominają o tem niektórzy nowocześni obrońcy klasycznej teorii kosztów produkcji. Jest epokową zasługą grupy pisarzy, którzy począwszy od Jevonsa, Walrasa i Karola Mengera zaakcentowali mocno pierwiastek subiektywnej użyteczności i przywrócili go do znaczenia, wydobywając na jaw momenty, mocno przez klasyków zaniedbane. Dopuścili się oni wielu zrozumiałych psychologicznie jednostronności. Ale czas najwyższy, by doszło do syntezy między temi dwoma kierunkami, syntezy nie eklektycznej, lecz organicznej. Zdaniem piszącego te słowa można dać jednolitą teorię wartości gospodarczej, która nie wprowadzi użyteczności i kosztów w taki lub inny hierarchiczny stosunek, o ile ta teoria uwydatni istotną łączność, zachodzącą między temi dwoma pojęciami. Niepotrzeba zaś w tym celu ubierać kosztów produkcji w sukienkę użyteczności, a zaś użyteczności w sukienkę kosztów produkcji. A próby w tym ostatnim kierunku też były robione przez zwolenników teorii kosztów produkcji, choć nie na tak wielką skalę, jak usiłowania poprzedniego rodzaju. Np. Heinrich Dietzel, podając formułę wartości gospodarczej dóbr niepomnażalnych, wyraża się w ten sposób (cytujemy oryginał, z uwagi na trudność oddania w przekładzie wszystkich odcieni myśli): die irreproduciblen (Güter werthen) entsprechend den Kosten, die in Folge der unmöglichkeit der Reproduction erwachsen würden — diese Kosten bestehen darin, dass mit einem solchen Dinge das Nutzenquantum, des bisher aus dem *Dinge selbst* gezogen würde, verloren geht“. Otóż z takim wyjaśnieniem trudno się pogodzić. Kosztem dobra nie może być jego bezpośrednia użyteczność. Strata danego dobra, którego nie możemy wyprodukować ani uzyskać w drodze wymiany, jest stratą *jego własnej użyteczności* a nie stratą kosztu.

Gdy mówimy o koszcie, musimy mieć coś więcej niż jedno dobro. Koszt danego dobra, to zawsze inne dobro, a nie ono samo.

Teoria kosztów produkcji też jest jednostronna. Zna ona zresztą różne odcienia. Zapoznamy się z niemi w rozdziale następnym, gdzie będzie mowa o mierzeniu wartości gospodarczej. Wtedy poznamy dokładniej granice zastosowania tej teorii, pojęcie kosztu produkcji stanie się dla nas zupełnie jasne. Dotkniemy też bardziej krańcowych kierunków szkoły „objektywnej“, które chciały pojęciu kosztu produkcji nadać treść, już zupełnie sprzeczną z rzeczywistością.

Rozdział IV.

O mierzeniu wartości gospodarczej.

1. Dotychczas zastanawialiśmy się obszernie nad pytaniem: od czego zależy wartość gospodarcza, przez co jest ona oznaczona. Wskazaliśmy na użyteczność i na koszt produkcji. Celowo unikaliśmy takiego wyrażenia, jak miara wartości, mierzenie wartości. Nie dlatego, by to było odrębne zupełnie zagadnienie, nie mające nic wspólnego z tematem, rozważanym w poprzednim rozdziale. Kwestja mierzenia wartości gospodarczej stanowi tylko jedną postać głównego zagadnienia, jest jego odgałęzieniem. Ale ponieważ wchodzi tu w grę pewne momenty, dość skomplikowane, trzeba się nad tem osobno zastanowić. Wyrażenie: mierzenie wartości jest wyrażeniem dwuznacznem lub raczej wieloznacznem. By uniknąć nieporozumień, trzeba temu przedmiotowi poświęcić osobne rozważania, oparte na tych wnioskach, do których doszliśmy już poprzednio.

Przedewszystkiem musimy się zastanowić nad tem, co nazywamy miarą lub mierzeniem. Nie jest to oczywiście pojęcie czysto ekonomiczne, lecz przeszczepione zostało ono z innych dziedzin do życia ekonomicznego. Najgruntowniej z autorów ekonomicznych zajął się tym problemem M. Bourguin, który też podaje następujące określenie: „mierzyć, to znaczy określać liczbową wartość jakiejś konkretnej ilości, stwierdzić liczbę jednostek tej samej natury, którą zawiera ta ilość (*quantité*)¹⁾. A więc do tego, byśmy mogli mówić o mierzeniu, potrzebne są następujące dane: 1) istnienie pewnej właściwości jednostkowej, występującej w sposób ilościowy, 2) przyjęcie za podstawę jednostki tej właściwości, zapomocą której się

1) Maurice Bourguin, *La mesure de la valeur et la monnaie* 1896, S. 4.

dokonuje mierzenia. Np. stwierdzamy, że ciała różnej jakości mają ciężar, są ciężkie. Poza swoimi indywidualnymi właściwościami, każdy przedmiot materialny ma tę wspólną właściwość z innymi przedmiotami materialnymi, że ciąży ku ziemi na zasadzie prawa przyciągania czy też innego prawa. Przyjmujemy za jednostkę pewien dany ciężar, np. wagę litra wody przy 4° i na tej podstawie stwierdzamy, ile jednostek ciężaru zawiera przedmiot, który chcemy mierzyć. Podobnie postępujemy z długością, siłą cieplną, z energią elektryczną i t. d., wogóle z innymi fizycznymi właściwościami przedmiotów. Mamy tu dokładne miary, miary niezmiennicze, które pozwalają nam ściśle oznaczyć poszczególne właściwości przedmiotów materialnych w sposób jednorodny, oparty o jednostkę danej właściwości.

W działalności gospodarczej wciąż mamy do czynienia z miarą wartości, z mierzeniem wartości. Bardzo często uważa się za istotną cechę wartości gospodarczej okoliczność, że ta wartość jest „wymierzalna” (mesurable), że nie jest tak nieuchwytna, jak inne wartości. Istotnie w działalności gospodarczej wciąż operujemy ilościami, w których wyraża się różne jakości ekonomiczne. Mierzenie wartości gospodarczej dla każdego, kto ma do czynienia z praktycznym życiem gospodarczym, przedstawia się jako coś, co nie ulega żadnym wątpliwościom, bez czego trudno sobie wyobrazić wogóle działalność gospodarczą. Ale teoretyk ekonomji napotyka na bardzo wiele trudności, gdy się dotknie tego problemu. Rzeczy bardzo proste przy bliższem wejrzeniu okazują się czemś skomplikowanym.

Najpierw teoria ekonomji musi zadać sobie pytanie, czy mierzenie „ekonomiczne” odbywa się w ten sam sposób, jak i mierzenie fizyczne. To znaczy, czy możemy wogóle mieć taką miarę wartości gospodarczej, która by dawała nam tak ściśle o niej wyobrażenie, jak np. metr o długości lub kilogram o ciężarze. Postawić to pytanie — to znaczy dać na nie odpowiedź negatywną.

Nie możemy mierzyć wartości, jak mierzymy różne właściwości fizyczne, gdyż wartość nie jest fizyczną właściwością przedmiotów, dającą się wyrażać w sposób ilościowy. Ale nie można zadowolić się aprioryczną odpowiedzią na to pytanie. Trzeba omówić usiłowania, zmierzające mimo wszystko do uzyskania takiej miary, trzeba zastanowić się nad tem, dlaczego taka idealna miara jest niemożliwa i jaka jednak miara wartości gospodarczej jest naprawdę możliwa.

Ale zanim się przystąpi do rozpatrywania tego problemu, trzeba zdać sobie sprawę z tego, o jakim mierniku jest mowa w teorii ekonomji, co my chcemy mierzyć. Nieporozumienie na tym punkcie może poplątać dalsze badanie. Wyraz „mierzenie“ ma różne zastosowania. Następujące wypadki wchodzą tu w rachubę:

- a) mierzenie bogactwa,
- b) mierzenie użyteczności przedmiotów,
- c) mierzenie wartości gospodarczej we właściwym słowa znaczeniu.

2. Pierwszy wypadek jest najprostszy, najwyraźniej występuje w życiu praktycznem. Oto dzisiaj wartość gospodarczą przedmiotów jest oznaczona w ich cenie pieniężnej. Na podstawie tej ceny pieniężnej oznaczamy wartość zasobów, posiadanych przez różne jednostki, przez grupy jednostek, przez całe narody. W ten sposób określamy ich bogactwo. Jeżeli ktoś ma majątek, mający dwa razy większą wartość pieniężną, niż kto inny, mówimy, że on jest dwa razy bogatszy. Jeżeli czyjś dochód pieniężny zmniejsza się, mówimy, że on ubożeje. Jest to stosowana na każdym kroku miara bogactwa. Otóż abstrahując od trudności, związanych z istotą i właściwościami pieniądza, wahaniem jego wartości, zadajemy sobie pytanie: czy ta wartość wymienna jest naprawdę miarą bogactwa jednostek i ich grup, czy ona wyraża stopień ich dobrobytu, czy określony przez nią wzrost wartości zasobów jest wyrazem wzrostu tegoż bogactwa, czy też między tym wzrostem, a zmianami bo-

gactwa zachodzi rozbieżność. Jest to problem dość rozległy, co do którego wśród ekonomistów zaznaczyły się znaczne różnice zapatrywań. Nie łatwo jest dać dla niego jakąś generalną odpowiedź. Ale ten problem nie porusza istoty wartości gospodarczej, dotyczy on jednego z jego pochodnych, choć bardzo ważnych odgałęzień. Nie zatrzymamy się przy nim dłużej, tembardziej, że piszący te słowa poświęcił temu przedmiotowi osobne studjum ¹⁾.

Drugi zaś wypadek ma charakter bardziej specjalny. Genezą jego nie jest życie praktyczne, lecz teoria, dążność do analizowania psychicznego stanu, towarzyszącego urabianiu się sądów o wartości gospodarczej. Jak wiemy, pisarze szkoły tak zw. psychologicznej uważają użyteczność, specjalnie krańcową użyteczność, za pierwiastek, rozstrzygający o wartości gospodarczej dóbr. Narazili się oni na zarzut, że zamiast bądź co bądź bardziej uchwytneho elementu, jakim jest koszt produkcji, wprowadzili na pierwszy plan rzecz mało określoną i bardzo chwiejną, mianowicie subiektywną użyteczność. By odparować ten argument (który zresztą nie może mieć decydującego znaczenia, bo jeżeli wartość gospodarcza jest oznaczona w rzeczywistości przez czynnik mało uchwytny, to nie można robić z tego zarzutu teorii, która udowodniła ten stan rzeczy) przedstawiciele szkoły psychologicznej starają się wykazać, że tak zw. „Gefühlsgroßen“, można mierzyć, można wyrażać w sposób ilościowy. Według nich podstawą tego mierzenia jest stopień intensywności przyjemności (Lust) w najszerszem tego słowa znaczeniu; można mierzyć tę przyjemność absolutnie i względnie. Ich zdaniem ilościowy charakter tych szacowań użyteczności nie ulega żadnej wątpliwości. Każdy akt gospodarczy zasadza się na takim mierzeniu, bez niego nie możnaby rozwijać planowej działalności gospodarczej.

Streszczenie tych poglądów wskazuje, że chodzi tu

1) Roman Rybarski, Wartość wymienna jako miara bogactwa 1914.

o coś odrębnego, o zagadnienie, luźnie związane z właściwym problemem mierzenia wartości gospodarczej. Niema potrzeby wydawać sądu o tem, czy streszczone wyżej poglądy na mierzenie użyteczności są słuszne czy niesłuszne. Gdyby nawet były one zgodne z rzeczywistością, to mielibyśmy bardzo cenny przyczynek do psychologii gospodarczej jednostek, a raczej wogóle do całej psychologii ludzkiej. Albowiem te „Gefühlsgrößen“ mogą istnieć w odniesieniu nie tylko do przedmiotów, użytkiwanych na drodze gospodarczej, lecz wogóle do wszystkich przedmiotów wartości. W każdym razie może tu być mowa o czysto subiektywnem mierzeniu użyteczności, o subiektywnych skalach potrzeb, o różnych stopniach ich natężenia u różnych jednostek lub grup społecznych. Taką miarę użyteczności, własną lub narzuconą, nosi każdy w sobie. Wciągnięcie tych pierwiastków może być przydatne wtedy, gdy zastanawiamy się nad bardziej ogólnem pytaniem, od czego zależy wartość gospodarcza. A że ona zależy nie tylko od użyteczności, że przedmioty, które mają dla różnych podmiotów różną użyteczność, mają mimo to jedną wartość gospodarczą, to jest widoczne, że mierzenie subiektywnej użyteczności a mierzenie wartości gospodarczej są to zupełnie odrębne zagadnienia.

W każdym razie, choćby nawet użyteczność była ilością a nie tylko subiektywną jakością, choćbyśmy doszli do jednostki tej użyteczności jako podstawy jej mierzenia, to nie znaleźlibyśmy w tem podstawy do mierzenia wartości gospodarczej, z uwagi na wskazaną wyżej rozbieżność między tymi dwoma czynnikami. A więc gdy jest mowa o mierzeniu wartości gospodarczej, pozostaje nam koszt produkcji. Nasuwa się pytanie, czy w tym koszcie nie znajdziemy mniej chwiejnego, a bardziej obiektywnego pierwiastka, z którego moglibyśmy uzyskać jednostkę miary wartości gospodarczej, bodaj że tylko przybliżoną, nie tak idealną jak miara fizyczna.

Musimy obecnie przypatrzyć się dokładniej kosztom

produkcji. Odpowiadając na pytanie, od czego zależy wartość gospodarczą, określiliśmy funkcję kosztów produkcji. Stwierdziliśmy związek, który zachodzi pomiędzy kosztem produkcji jednego dobra, a kosztem produkcji innych dóbr, ale tylko w sposób ogólnikowy. Obecnie wypada się przypatrzeć dokładniej naturze tego związku.

3. Kiedy moglibyśmy mówić o mierzeniu wartości przez koszt produkcji w analogiczny sposób, jak mówimy o mierzeniu fizycznych właściwości? Gdyby ta wartość zależała od jednorodnego czynnika. Wtedy byłaby możliwa *jednostka kosztu*. Różna subiektywna użyteczność wyprodukowanych dóbr nie stanowiłaby przeszkody. Albowiem ta subiektywna użyteczność decydowałaby o tem, czy dany zasób przedmiotów gospodarczych ma być wyprodukowany i w jakich rozmiarach. Subiektywna użyteczność danej jednostki dobra musi być wyższa od jej wartości gospodarczej lub jej równa; pozatem już nic nas nie obchodzi, ani różnorodność potrzeb, ani ich zmienność; wtedy ilość wartości gospodarczej byłaby określona przez koszt. Jeżeli stwierdzimy, że wyprodukowanie danego przedmiotu kosztuje 10 jednostek kosztu, to wtedy, o ile chodzi o mierzenie wartości gospodarczej, sprawa jest załatwiona. Jeżeli zapotrzebowanie na pewien przedmiot wzrośnie, to wtedy powiększy się produkcja; jeżeli zaś zmniejszy się, to spadnie jego produkcja. O ile zaś na jego wytworzenie potrzeba taką samą co przedtem ilość jednostek „kosztu“, to à la longue wartość gospodarczą musi być przez tę ilość określona, mogą być tylko chwilowe odchylenia od równowagi. Jeżeli natomiast na wytworzenie danego dobra potrzeba dzisiaj 5 jednostek kosztu, gdy przedtem było potrzeba 6 jednostek, to zmiana wartości gospodarczej będzie istotna i ściśle wyrażona przez jej miarę.

A więc pytanie: „czy jest dokładna miara wartości gospodarczej“, sprowadza się do pytania treści następującej: „czy nakłady, które się poświęca dla wyprodukowania

wania różnych dóbr ekonomicznych, są czemś jednorodnem, podzielnem na równe jednostki?" Zastanówmy się nad tem w sposób bardziej szczegółowy.

Wyobraźmy sobie następujący stan rzeczy. Oto wszyscy ludzie, żyjący w danych warunkach ekonomicznych, mają te same uzdolnienia produkcyjne. Każde dobro każdy z tych podmiotów jest w stanie wytworzyć przy tym samym nakładzie pracy, trwającej ten sam czas. Mamy tutaj idealną równość warunków produkcyjnych. W dodatku trud, połączony z produkcją, jest zawsze ten sam, niema prac więcej lub mniej przyjemnych, więcej lub mniej zaszczytnych lub niebezpiecznych dla zdrowia. Wtedy koszt produkcji jest ilością zupełnie jednorodną, i jest zarazem dokładną miarą wartości.

Wtedy możemy przyjąć za podstawę np. godzinę pracy i według tej jednostki obliczać wartość gospodarzą majątków indywidualnych i majątku społecznego, wysokość dochodów jednostek, wartość rocznej produkcji i t. d. Nie znaczy to, że wszyscy ludzie, żyjący w tym ustroju, są równi co do bogactwa: mogą i rade być ludzie bardziej pracowici lub leniwi, jeden będzie pracował przez 10 godzin dziennie, a drugi poprzestanie na 4 godzinach. Może się też zdarzyć, że ktoś więcej oszczędzał, ma nagromadzony majątek, a ktoś drugi wszystko zawsze wydawał. Mogą być i całe społeczeństwa bardziej zamożne od innych, gdyż nagromadziły większe zasoby w postaci rezultatów pracy własnej i przeszłych pokoleń. Te wszystkie różnice uwydatni z całą ścisłością nasza miara wartości, którą jest czas pracy, ilość wysiłku produkcyjnego.

Rzecz jasna, że ten obraz jest fikcją, jak najbardziej odległą od rzeczywistości. Co najwyżej moglibyśmy przyjąć, jak to już podkreśliliśmy poprzednio, pracę, jako coś jednorodnego, w hypotetycznem gospodarstwie odosobnionem. Ale i to z dużemi zastrzeżeniami. Prawda, że w tem gospodarstwie jest tylko jeden podmiot gospodarczy, ale jego wysiłek produkcyjny nie musi być czemś jednorodnem. Zdolność produkcyjna owego Robinsona

może się powiększać i zmniejszać zależnie od wieku, od nabytej wprawy w tym lub innym kierunku. Gdy on ma lat 60, jego praca nie jest tem samem, czem była, gdy on miał lat 35. Poza tem praca w zimie może być trudniejsza, niż praca w lecie. Polowanie na grubego zwierza może być połączone z wielkimi niebezpieczeństwami, których nie zna spokojna praca na roli. Nie można powiedzieć, że godzina pracy ostatniego rodzaju jest równa godzinie pracy pierwszego rodzaju, że tem samem 3 godziny zużyte na trudną przeprawę przez rzekę są tem samem, co strzyżenie owiec przez 3 godziny. I tu nawet mamy różnorodność pracy, którą się mierzy wartość produktów. Miara nie jest zupełnie pewna, bo nie jest sama jednorodną ilością.

Powyższe uwagi są dowodem, że można kosztem produkcji przypisywać zasadnicze znaczenie, można w tym koszcie widzieć czynnik, od którego, na równi z użytecznością dóbr, zawisła jest ich wartość gospodarcza, a mimo to nie hołdować zapatrywaniu, że wartość mierzy się czasem pracy, a nawet można bardzo ostro przeciwstawiać się takiemu zapatrywaniu.

Jest jeszcze inna strona tej kwestji. Gdy przypatrzymy się dokładniej zapatrywaniom, które w czasie pracy upatrują miarę wartości, to musimy stwierdzić, że przyjęty powszechnie podział teorii wartości gospodarczej na subiektywne i obiektywne jest bardzo nieścisły. W szczególności wszystkich pisarzy, którzy zasadnicze znaczenie przypisują kosztem produkcji, zalicza się do drugiej grupy, do „obiektywistów“, a w tej grupie dopiero, jako skrajne skrzydło, wyróżnia się usiłowania, zmierzające do zrobienia z czasu pracy miary wartości gospodarczej. Otóż jest bardzo wielka różnica między pisarzami, którzy stoją na gruncie kosztów produkcji, ale w tych kosztach widzą tylko wartość wysiłków produkcyjnych, wartość nakładów, poświęconych na uzyskanie danego dobra i równocześnie zdają sobie sprawę z różnorodności tych nakładów, a poglądami autorów

upatrujących w ilości pracy prawdziwą miarę wartości gospodarczej. Dla pierwszych mierzenie wartości gospodarczej kosztem może mieć dość względne znaczenie. Wartość gospodarcza dla nich nie jest właściwością przedmiotów, lecz jest stosunkiem, choćby w pewnych wypadkach ten stosunek nabierał cech trwałości. W zasadniczym pojmowaniu istoty wartości gospodarczej ci pisa-
rze stoją na tym samym gruncie co i subiektywiści, gdyż i oni nie uznają wartości gospodarczej dóbr, jako ich wewnętrznej właściwości. Natomiast owe skrajne skrzydło „objektywistów“ musi dojść konsekwentnie do pojęcia wartości gospodarczej jako pewnej fizycznej właściwości. Wartość gospodarcza, to „Arbeitsgallerte“ według wyrażenia K. Marxa. „Als Werthe sind alle Waaren nur bestimmte Masse festgeronnener Arbeitszeit“. Czas pracy ma znaczenie konstytutywne; ale sama praca nie ma wartości: „ludzka siła robocza w stanie płynnym lub praca ludzka tworzy wartość, ale sama nie jest wartością“. Wartość poszczególnych dóbr jest oznaczona przez czas pracy, potrzebny do ich produkcji; każdy towar, jak i pieniądz, jest „gesellschaftliche Inkarnation der menschlichen Arbeit“¹⁾.

Nie chodzi nam o dalsze rozwinięcie i odgałęzienia poglądów Marxa. Ale w czystej swojej formie są one wyrazem pojmowania wartości jako fizycznej właściwości. I tylko teoria Marxa może mieć pretensje do tego, że daje prawdziwą miarę wartości gospodarczej, bo miarę w znaczeniu fizycznym. Pod tym względem ma ona wyższość nad wszystkimi innymi teorjami; ale ma tę jedną wadę, że jest zbudowana na fałszywych przesłankach.

4. obrońcy tej teorii starają się znaleźć wyjście z zarzutów, sformułowanych już poprzednio, a przede-wszystkiem odpowiadają na zarzut różnorodności pracy. Wprowadzają oni najpierw pojęcie pracy społecznej, pracy „społecznie niezbędnej“, która ma usuwać indywi-

1) K. Marx, Das Kapital T. I. III Aufl. 1888, S. 5 in, S. 18 in. S. 67, S. 68.

dualne, przypadkowe odchylenia od wspólnego poziomu. W ten sposób chce się utrzymać jednolitość tego czynnika. Nie zatrzymamy się dłużej przy tem sformułowaniu, gdyż ono nie usuwa głównych trudności, które tu stoją na drodze. Można przyznać, że indywidualne odchylenia nie wiele znaczą; można zgodzić się z tem, że jeżeli się zmienia warunki produkcji, np. jeżeli się zastosuje jakiś wynalazek, to wtedy inna ilość pracy jest społecznie niezbędna dla wytworzenia danego towaru. Przedtem np. trzeba było dla jego produkcji zatrudniać robotnika przez 4 godziny, obecnie wystarczą 2 godziny, licząc już koszt produkcji maszyn zastosowanych w tym celu. Ale w czem innem tkwi główna trudność. Oto z chwilą, gdy zapomocą pojęcia pracy społecznej, niezbędnej usiłuje się wyrazić pracę jednego rodzaju w terminach pracy przyjętej za podstawę, schodzi się już na grunt bardzo grząski, na którym można się utrzymać tylko przy pomocy dyalektycznych sztuczek.

Czasami usiłowano przedstawiać godzinę pracy kwalifikowanego robotnika jako pracę, reprezentującą tyle a tyle godzin robotnika niekwalifikowanego, pracy zwyczajnej. Np. możnaby powiedzieć, że godzina pracy inżyniera w fabryce równa jest trzem godzinom pracy zwyczajnego robotnika. Możliwość to jednak robić tylko wtedy, gdyby wykształcenie tych specjalnych zdolności, które reprezentuje inżynier, kosztowało taką sumę wartości, oznaczonej przez ilość pracy zwyczajnej, że trzechkrotnie wyższe wynagrodzenie inżyniera nie było niczem innym, jak amortyzacją „osobistego kapitału“, ulokowanego niejako w jego osobie. Wiadomo, że takiego stosunku nie da się w rzeczywistości stwierdzić. Uzdolnienia ludzkie są dziełem częścią przypadku, częścią szczęśliwego pokierowania własnymi losami, a nie produktem, określonym ściśle przez jednorodny koszt produkcji. Jeżeli ktoś robi genialny wynalazek, to jest to wytwór jego pracy jako czegoś zupełnie odrębnego, co nie ma nic wspólnego z pracą innych ludzi. Jest to

źródło wartości o indywidualnym charakterze. Rezultat, który ten wysiłek przynosi nie jest czemś, co by się dało sprowadzić do jakiejś nieokreślonej jednostki pracy.

Ale możnaby powołać się na to, że w obrocie gospodarczym godzina pracy inżyniera ma wartość równą trzem godzinom pracy zwyczajnego robotnika, godzina pracy kwalifikowanego robotnika równa jest dwom godzinom pracy robotnika zwyczajnego, i że w ten sposób wszystkie rodzaje pracy znajdują swój jednorodny wyraz. Niewątpliwie tak jest. Możemy nawet jeszcze coś więcej stwierdzić. Oto w ten sam sposób można wyrazić wartość każdego przedmiotu; nie tylko pracy, nie tylko usług osobistych, lecz także i kapitału w najrozmaitszych jego postaciach. Można powiedzieć, że w danym momencie maszyna jest równa tylu a tylu godzinom pracy zwyczajnego robotnika, że dom jest równy tylu a tylu godzinom i t. d. Ale dlaczego mamy brać za punkt wyjścia godzinę pracy zwyczajnego robotnika? Można przecież postąpić inaczej. Można każde dobro ekonomiczne wziąć za podstawę i określić w ten sposób stosunek wartości gospodarczej, istniejący w danej chwili w danym jej układzie. I stwierdzamy wtedy tylko istnienie tego układu, istnienie zależności, zachodzącej między wartością gospodarczą różnych przedmiotów. Natomiast na tej podstawie, że godzina pracy inżyniera ma wartość gospodarczą równą trzem godzinom pracy zwyczajnego robotnika, nie możemy wnioskować, że jest jakaś wspólna substancja wartości pracy, która w jednym wypadku występuje w trzechkrotnie silniejszym natężeniu, aniżeli w drugim. Jeżeli przemysł stosujący maszyny zacznie się rozwijać, i te maszyny będą zastępowały pracę robotników zwyczajnych, a wywołają większe zapotrzebowanie na inżynierów, wtedy godzina pracy inżyniera może się równać 5 lub 6 godzinom pracy robotnika zwyczajnego. Godzina inżyniera będzie reprezentowała większą wartość, a zaś wynagrodzenie robotnika zmaleje, jakkolwiek i jeden i drugi pracownik będzie poświęcał ten sam co

przedtem wysiłek, jakkolwiek jego praca pod względem jakościowym zupełnie się nie zmieniała.

5. Na ten ostatni przykład należy zwrócić szczególną uwagę. Posłuży on nam do zrozumienia paru elementarnych faktów, charakteryzujących wartość gospodarczą. Gdy mówimy o mierzeniu wartości gospodarczej, gdy poszukujemy jej miary, wtedy w naszym umyśle łączy się z tem wyobrażenie o związku, który zachodzi lub powinien zachodzić między rodzajem wysiłku produkcyjnego, między jakością wytworzonego dobra, jego właściwościami, a jego wartością gospodarczą, wyrażoną w stosunku do innych dóbr. Inaczej mówiąc, wchodzi tu w rachubę bardzo często niezupełnie uświadomiony postulat związku między użytecznością dobra a jego wartością. Stwierdziliśmy, że ten związek istnieje. Przedmioty, które ani pośrednio ani bezpośrednio nie są użyteczne, nie mogą mieć żadnej wartości gospodarczej. Jeżeli jakiś przedmiot staje się bardziej użytecznym (w teoretyczno-ekonomicznem tego słowa znaczeniu), wtedy oddziaływa to na wzrost jego wartości gospodarczej, i to zarówno wartości gospodarczej jednostki, jak i całego jej zasobu. Ale ten wpływ użyteczności nie sięga tak daleko, by przedmiot był *tylko* wart, *ile* jest użytecznym. Jak wiemy, wchodzi tu w grę inny jeszcze czynnik: koszt uzyskania przedmiotu, czyli użyteczność tych dóbr, które się poświęca w tym celu.

I znowu tutaj trzeba zaznaczyć, że wartość wysiłku produkcyjnego, wzięta sama w sobie, nie jest rozstrzygająca; może inaczej się przedstawiać zależnie od tego, ile jest w danym układzie wartości gospodarczej wysiłków czy nakładów tego samego rodzaju. Robotnik, który zarabiał 2 złote dziennie, będzie zarabiał 1½ złote, gdy znajdzie się konkurent, gotów do ofiarowania swoich usług za tą płacę. Jeżeli ropa naftowa zacznie tryskać obficie z szybów, to koszt produkcji się obniża, wartość tego produktu musi także spaść, o ile chodzi o szyby dawniej eksploatowane. Ktoś np. doszedł dzięki usilnej pracy

do znacznego podniesienia swojej zdolności produkcyjnej. Podniosła się, biorąc abstrakcyjnie, wartość jego wysiłku twórczego: ma on większą wprawę, doprowadził do znakomitych ulepszeń metod produkcyjnych. Ale jeżeli ktoś inny równocześnie wpadł na pomysł zastosowania maszyny do tej produkcji, wtedy tamten wysiłek nie przyniesie podmiotowi gospodarczemu spodziewanych rezultatów. Na każdym kroku widzimy, że niema wartości gospodarczej przedmiotu, której wysokość zależałaby od samego tylko rodzaju nakładów produkcyjnych, zastosowanych w danym konkretnym wypadku. O ile chodzi bowiem o rolę czynnika kosztu w oznaczeniu wartości, to w myśl zasady, że w danym układzie wartości gospodarczej dobro pewnego rodzaju może mieć tylko jedną wartość gospodarczą, dla oznaczenia tej wartości jest miarodajnym nie każdy koszt, nie przeciętny koszt, lecz koszt stosunkowo najwyższy, który się jeszcze opłaca. A więc niema ścisłej proporcjonalności między kosztami produkcji danego dobra, wziętymi w całości, a wartością przedmiotów, dzięki nim uzyskiwanych.

Przypominamy te fakty w tym celu, by stwierdzić ścisłą współzależność, istniejącą w danym układzie wartości gospodarczej między jego elementami. Jedne przedmioty ciągną do góry wartość innych przedmiotów, albo też ją obniżają. Mamy tu grę różnych sił, różnych wartości, które wzajemnie na siebie oddziałują. A więc napróżnobyśmy szukali jakiejś miary wartości gospodarczej, któraby stwierdzała ścisłą proporcjonalność między wartością jakiegoś dobra, a jego użytecznością bezpośrednią, czy też użytecznością nakładów, poświęconych dla jego uzyskania. Byłoby tak, gdyby wartość gospodarcza była jakąś właściwością przedmiotu, wyciśniętą na nim przez wysiłek produkcyjny, którą to właściwość ów przedmiot zatrzymuje na stałe w tej samej ilości. Jeżeli ktoś zbuduje maszynę, to z punktu widzenia technicznego ta maszyna ma pewne określone ściśle właściwości. Ale wartość gospodarcza tej maszyny nie zależy

wyłącznie od niej samej; nie jest, jeżeli się tak można wyrazić, daną niezależną, lecz raz wpleciona w układ wartości gospodarczej podlega oddziaływaniu innych sił, działających w tym układzie.

6. Czy jednak wogóle nie możemy mówić o mierzeniu wartości gospodarczej? Przedmioty gospodarcze mają różną użyteczność, zależnie od warunków indywidualnych, społecznych, od konkretnego użytku. Wiemy, że wartość gospodarcza przedmiotu nie może być wyższa od jego konkretnej użyteczności, od siły konkretnego zapotrzebowania, które ten przedmiot zaspokaja. Ale pamiętając o tej górnej granicy wartości gospodarczej, możemy mimo wszystko, w pewnych granicach, widzieć w koszcie produkcji miarę tej wartości. Oto rzućmy okiem na gospodarstwo kapitalistyczne, które nas otacza. Każdy podmiot dąży do uzyskania najwyższej sumy wartości gospodarczej, i rozporządza pewnym zasobem wartości, który może w każdej chwili, choćby z trudnościami, przeobrazić się na inną postać kapitału. Reprezentuje on, poprostu się wyrażając, pewien fundusz pieniężny. Fundusz ten przeobraża na konkretne zastosowania produkcyjne. I gdy w tych warunkach zapytamy się, jaka jest wartość przedmiotu, otrzymamy odpowiedź, że *wartość jego jest równa pieniężnym kosztom produkcji. I to jest wspólna miara, do której się sprowadza wartość różnych dóbr*. Jeżeli ktoś wyprodukował większym kosztem dane dobro, to jednak będzie musiał je sprzedać po tej cenie, po której sprzedają inni, którzy produkują w normalnych warunkach. Jeżeli wyprodukowanie metra płótna kosztuje 2 złote, to wartość na trwałe nie pójdzie wyżej tych dwóch złotych, ani też nie opadnie niżej tej sumy; albowiem regulatorem jest koszt produkcji, jest suma nakładów, które trzeba poświęcić dla uzyskania danego dobra.

Do tego poziomu kosztów produkcji będzie zawsze dążyła wartość wyprodukowanych przedmiotów. Chwilowy wzrost zapotrzebowania może podnieść cenę jednostki. Np. upowszechnia się w danym sezonie moda

noszenia jedwabnych pończoch, czego nie przewidzieli fabrykanci tego artykułu. Wtedy kapitał, korzystając ze wzmożonej rentowności tej gałęzi produkcji, zacznie napływać do niej w większej ilości. Powstaną nowe warsztaty, konkurencja obniży ceny do normalnego poziomu. Gdy zmniejszy się zapotrzebowanie na dany przedmiot, a na rynku istnieją jego zapasy, przerastające to zapotrzebowanie, to wtedy producenci tego towaru muszą sprzedać go niżej kosztów produkcji. Ale jest to objaw przejściowy. Albowiem, o ile zmniejszenie się zapotrzebowania jest objawem trwałym, do tego faktu dostosuje się rychło produkcja. Jeżeli zapotrzebowanie na dany artykuł zmniejszyło się o 20%, to i produkcja odpowiednio się zmniejszy. W tych warunkach wszelkie zmiany zapotrzebowania, lub wyrażając się utartym terminem, wszelkie niedostosowanie się podaży i popytu ma charakter przejściowy. Może to być połączone z chwilowymi zyskami lub stratami fabrykantów i kupców, którzy wtedy sprzedają towar wyżej lub niżej kosztów produkcji, ale na dłuższą metę cena towaru zejdzie zawsze do poziomu kosztów produkcji.

Kiedy zaś wartość gospodarcza przedmiotów zmienia się na trwałe? Gdy na trwałe zmieniają się koszty produkcji. Przypuśćmy, że zrobiono wynalazek, dostępny dla wszystkich, dzięki któremu można wyprodukować dany towar przy nakładzie o połowę mniejszym od tego, który dotychczas był potrzebny. Dawniej koszt produkcji wynosił 10 złotych, obecnie spadł do 5 złotych. To znaczy, że każdy, kto rozporządza pewnym kapitałem, może kupić potrzebne maszyny, wynająć dyrektorów, urzędników i robotników i sprzedawać towar przez siebie produkowany po cenie 5 złotych za sztukę. Albo też przypuśćmy, że warunki atmosferyczne danego kraju, np. skutkiem wycięcia lasów, do tego stopnia się pogorszyły, że przy zastosowaniu kapitału do produkcji danego płodu rolniczego, można produkować 1 kg. tego produktu kosztem jednego złotego, a nie 80 groszy jak

przedtem. Produkuje się tego towaru mniej niż przedtem, zmniejszyła się jego podaż. Koszt produkcji jest wyższy, wartość gospodarcza musiała pójść w górę. Zmiana ta ma również trwały charakter, oczywiście dopóty, dopóki nie ulegną zmianie warunki produkcyjne.

W ten sposób dochodzimy do dwojakiego rodzaju zmian wartości gospodarczej przedmiotu. Jedne są to chwilowe wstrząśnienia równowagi wartości gospodarczej, wynikłe z tych lub innych przyczyn a nie z tego powodu, że koszt produkcji uległ zmianie. Wartość gospodarcza przedmiotu, po chwilowem wstrząśnieniu, wraca do dawnego poziomu. Ale o ile zmieni się koszt produkcji, to znaczy (w wypadkach, które obecnie mamy na myśli), że na wyprodukowanie danego dobra potrzeba innego niż przedtem nakładu pieniężnego, wtedy zmiana ma charakter trwały. I w tem znaczeniu koszt produkcji jest miarą wartości gospodarczej, jest jej regulatorem. Ten koszt produkcji, to nie jest tylko nakład pracy, gdyż jak staraliśmy się poprzednio wykazać, praca nie jest czemś jednolitem; miarą tą jest nakład pieniężnej wartości, za który kupuje się pracę i inne dobra, potrzebne do produkcji.

Jest to rozumowanie, odpowiadające ściśle warunkom gospodarstwa kapitalistycznego. Każdy, kto przystępuje do produkcji, stara się obliczyć, czy warto dane dobro produkować, czy znajdzie zbyt dostateczny. O ile nie popełni omyłek w swej kalkulacji, wtedy może się spodziewać, że jego koszty będą pokryte. Nie jeden taki producent może nawet mieć zyski, wyższe ponad zyski konkurentów, jeżeli trafi na szczęśliwy moment, jeżeli wyzyska szczęśliwą konjunkturę. Ale konjunktury są przelotne. Jego nadwyżka ponad koszty produkcji przynęci innych współzawodników. Dochodzi wcześniej czy później do tego, że wartość gospodarcza produkowanego dobra spada do poziomu kosztów produkcji.

Otóż tę zasadniczą myśl wyraża teoria kosztów produkcji, rozwinięta przez szkołę klasyczną ekonomji. To

jest właściwe pojmowanie tych kosztów, jako regulatora wartości gospodarczej. Tę myśl rozwijano na różne sposoby; nie było zresztą, o ile chodzi o odgałęzienia tej teorii, jednomyślności między klasykami. Późniejsze badania nie obaliły zasadniczo tych poglądów, starały się sprowadzić je na grunt mocniejszy, ograniczając zastosowanie pojęcia kosztów. Z jednej strony wskazały na rolę elementu użyteczności w określaniu wartości gospodarczej, a z drugiej uwydatniały momenty, które, nie przecząc zasadniczo doniosłości czynników wskazanych przez szkołę klasyczną, osłabiają ich faktyczne znaczenie, wskazują na liczne przeszkody, stojące na drodze działania tychże sił.

7. Jakie są te komplikujące pierwiastki? Na niektóre z nich zwrócili uwagę już klasyczni pisarze, choć o tem zapominali często ich krytycy. Najpierw założeniem ogólnem klasycznego pojmowania kosztów produkcji jest zupełna ruchomość pracy i kapitału. Jest to u klasyków uwydatnione bardzo mocno, bo przecież na tem zasadał się także ich program polityczno-ekonomiczny. Jeżeli kapitał nie może się swobodnie przenosić z miejsca na miejsce, to trudno, by mógł wyzyskać każdą koniunkturę, by mógł odrazu opuścić jedną gałąź produkcji, a przenieść się do innej. Wtedy staje się w zupełności zrozumiałem, że różne zastosowania kapitału są źródłem różnych dochodów. Kapitał może być przez czas dłuższy uwięziony w mało rentownej produkcji i na tej drodze może uleść redukcji.

Ale są to objawy przejściowe, które nie kwestjonują zasadniczych tendencji, działających trwale. Natomiast inne zastrzeżenie ma bardziej zasadniczą doniosłość. Koszt produkcji może być wtedy tylko regulatorem wartości gospodarczej, gdy każdy producent, który rozporządza zasobem kapitału, może swobodnie uruchomić swoją wytwórczość w tym kierunku, który uważa za najbardziej korzystny. A więc konieczną jest wolna konkurencja.

Trzeba o tem pamiętać, że założeniem klasycznej

teorii kosztów produkcji jest przypuszczenie wolnej konkurencji, jako zasady organizacyjnej życia gospodarczego. Klasycy uważali wszelkie monopole za wyjątki, które powinny zniknąć. I istotnie, koszt produkcji może wtedy być miarodajny dla wysokości wartości gospodarczej przedmiotu, gdy ten przedmiot może być produkowany w warunkach, równych dla wszystkich. Przypuśćmy, że w danym układzie wartości gospodarczej koszt produkcji jednostki dobra wynosi 5 złotych. Ale zamiast wolnego współzawodnictwa różnych producentów, któreby tę cenę utrzymywało na tym poziomie, względnie ją obniżało, może istnieć monopol produkcyjny. Przypuśćmy, że wówczas jeden z producentów skupia w swoich rękach całą produkcję. Może on wyzyskać fakt, że dla bardzo wielu nabywców danego dobra jego subiektywna użyteczność jest wyższa, niż istniejąca w danym momencie najniższa użyteczność, zrównana z kosztem produkcji. Ów monopolista może, zamiast produkować 10000 sztuk po 5 złotych, wyprodukować 5000 sztuk, których cenę wyśrubuje do 15 złotych, i w ten sposób, przy mniejszym nakładzie produkcyjnym, uzyska 75000 zamiast 50000 złotych. I wtedy nie możemy mówić o koszcie produkcji, jako o ogólnym regulatorze wartości gospodarczej wszystkich dóbr, wchodzących w układ danego układu tej wartości. W przytoczonym wypadku mamy do czynienia ze znaczną różnicą między wartością gospodarczą towaru, a kosztem produkcji, poniżej którego ów monopolista nie sprzedałby swoich towarów w żadnych warunkach.

Zupełnie wolna konkurencja i bezwzględny monopol są to dwa krańce. W każdym razie monopolu nie można uważać za wyjątek. Poza monopolami prawnymi, są także i faktyczne monopole. W praktycznym życiu gospodarczym nie mamy bezwzględnego panowania jednego lub drugiego typu, lecz przewagę jednych tendencji nad drugimi, zależnie od kraju, od ogólnych warunków gospodarczych, od dziedziny produkcji. Są bardzo ważne gałęzie produkcji, np. transport, gdzie tendencje mono-

policzne są bardzo silne, gdzie bardzo często monopol jest podstawą eksploatacji. Wiadomo, że zakończeniem ostrej walki konkurencyjnej, która zostawia najsilniejszych na placu boju, jest bardzo często uregulowanie wytwórczości i zbytu na zasadzie monopolu. I naodwrot, monopol, bezwzględnie wyzyskiwany, wywołuje zduszoną poprzednio konkurencję. A znowu z chwilą, gdy wielkie przesilenie i zniszczenie wojenne osłabia rozmiary produkcji i zatamują dopływ kapitałów, wtedy przedsiębiorcy, mający towar na zbyciu, wyzyskują swoje uprzywilejowane stanowisko. W tych wszystkich wypadkach trudno jest mówić o koszcie produkcji, jako o działającym sprawnie regulatorze wartości, obejmującym całość tejże produkcji.

Łączą się to z innym założeniem metodologicznem. Jak już w ostatnich czasach niejednokrotnie podkreślano, teorie szkoły klasycznej są to przede wszystkim teorie statycznego gospodarstwa. Operują one głównie pojęciem równowagi stałej, do której wraca się po chwilowem jej wstrząśnieniu. Jest to jedno z założeń, w razie realizacji którego można mówić o koszcie produkcji, jako o czynniku określającym w sposób jednolity wartość różnych dóbr. Natomiast dynamika gospodarcza zna inne wypadki. W gospodarstwie dynamicznem produkcja wzrasta, przybywają nowe dobra, nowe podmioty gospodarcze. Tworzy się wciąż coraz to nowa równowaga, niema powrotu do dawnego stanu.

Wyobraźmy sobie wypadek, że jakiś producent na danym rynku zaczął produkować dobra, przedtem nieznanne. Sprzedaje np. lekarstwo, którego przedtem nie używano, a które sam wymyślił. Czy wartość dobra jest oznaczona przez koszt produkcji? Niewątpliwie koszt produkcji jest tutaj granicą dolną, poniżej której nie może spaść jego wartość gospodarcza. Jeżeli producent ów przekona się, że kapitał i praca, którą on zużywa na wytworzenie danego dobra, w innem zastosowaniu da odpowiedni dochód, a jego indywidualny pomysł wytwórczy

okaże się mniej rentowny, wtedy nie podejmie się tej produkcji. W razie powodzenia taka nowa produkcja przynosi zysk, wyższy od kosztu produkcji, przynosi rentę. I w tych warunkach tworzy się nowa wartość gospodarcza, której odrazu nie można sprowadzić do kosztów produkcji. Gdy zaś te pomysły produkcyjne przestaną być własnością danej jednostki, gdy każdy inny z nich będzie mógł korzystać, wtedy znowu wartość gospodarcza przedmiotu będzie określona przez ogólne koszty produkcji.

To samo dotyczy także zmian w sposobach produkcji znanych już towarów. Właściciel przedsiębiorstwa handlowego wpadł na pomysł doskonałej reklamy, dzięki której niewielkim kosztem potrafił znacznie zwiększyć swój obrót, potrafił sprzedać towary po dawnej cenie, choć już obniżył się koszt ich produkcji. Uzyskuje wtedy nadwyżkę. Lekarz doszedł do wielkiej renomy, może brać podwójne honoraria. Gdyby musiał, brałby honorarium normalne, ale korzysta z tego, że jego usługi są specjalnie cenione i uzyskuje nadwyżkę z tego tytułu. Ta nadwyżka może mieć już charakter stały, podobnie jak renta, wynikająca z położenia przedsiębiorstwa, jego zadawnionych stosunków, dobrej renomy i t. d.

Tak więc w gospodarstwie, w którym mamy do czynienia z tworzeniem się coraz to nowych wartości, koszt produkcji, jako miara wartości gospodarczej, jako jej regulator, ma tylko ograniczone znaczenie. Nowe wartości nie są oznaczone przez ogólne koszty, są większe od nakładów, które się zużyło na wytworzenie danych dóbr, uwzględniając także i normalne oprocentowanie kapitału. Przecież jak wiadomo zjawisko zysku przedsiębiorcy, normalne wtedy, gdy mamy do czynienia z rozwojem gospodarczym, opiera się na tych nadwyżkach ponad koszty produkcji. A natomiast uogólnienia, które w koszcie widzą regulator wartości gospodarczej, działający jednolicie, mogą mieć pełne zastosowanie tylko do gospodarstwa statycznego.

8. Wreszcie trzeba podkreślić, że klasyczni ekonomiści przeceniali doniosłość zastosowania wykrytych przez siebie „praw ekonomicznych“. Nie uwzględnili roli pierwiastków pozagospodarczych. To też niektóre ich konstrukcje są zbyt śmiałe, ujmują w formuły gospodarcze zjawiska, bardzo mocno skomplikowane przez wpływy czynników, których teoria ekonomii nie jest w stanie objaśnić.

Że ten zarzut pod adresem szkoły klasycznej jest słuszny, to wykazać można nie tylko tą lub inną cytata tego lub owego autora, bo ostatecznie stanowisko w pewnej specjalnej sprawie jeszcze nie stanowi ostatecznego dowodu. Ale trzeba zwrócić uwagę na cały sposób pojmowania niektórych zasadniczych problemów, jak np. na teorię pracy. O ile chodzi o te teorie, to stanowisko poszczególnych klasycznych autorów było dość różnorodne. Ale jest jeden moment zasadniczej wagi, wspólny tym wszystkim teoriom. Oto klasycy usiłowali dojść do teoretycznego wyjaśnienia tego problemu, usiłowali podać prawa, rządzące „pracą“ w sposób ścisły, nie dopuszczający wielu wyjątków. A pod tym względem posunęli się za daleko.

Bo najpierw podaż pracy nie stosuje się ściśle do popytu na nią. Wysokość wynagrodzenia nie jest czynnikiem, jedynie rozstrzygającym o dopływie sił roboczych. O wyborze zawodu decydują oczywiście względy materialne, ale nie decydują w sposób wyłączny. Przyzwyczajenie ludności, tradycyjne zapatrywania, kulturalna wartość różnych zawodów, to są wszystko czynniki, komplikujące działanie pierwiastków czysto ekonomicznych. A poza tem w bardzo wielu wypadkach przygotowanie do zawodu trwa tak długie lata, że zetraca się częściowo ścisły związek między koniunkturą ekonomiczną a dopływem nowych sił do tego zawodu. Z pośród studujących medycynę lub prawo jest wielu takich, którzy nie biorą pod uwagę konkretnych możliwości zarobkowych, które zresztą za parę lat mogą się zmienić. Wielką rolę gra społeczna wartość pracy. Koszt poświęcony na przygo-

towanie się do danego zawodu, czyli, inaczej mówiąc, koszt produkcji danej zdolności produkcyjnej, niezawsze pozostaje w proporcji do jego rentowności. Np. służba państwowa, cywilna i wojskowa, w bardzo wielu wypadkach przyciąga kandydatów czem innem, niż samą wysokością wynagrodzenia; może tylko wtedy przyciąga najlepsze siły.

Ale są jeszcze ważniejsze okoliczności, dotyczące już nie poszczególnych zawodów, lecz „pracy“, wziętej jako całość, przedewszystkiem pracy robotniczej. Zastosowanie ogólnych założeń ekonomicznych doprowadza np. u Ricarda do pojęcia „ceny naturalnej pracy“, czyli „ceny, która dostarcza robotnikom w ogólności środków do wyżywienia się i utrzymania gatunku bez przyrostu i zmniejszenia“. Chodzi tu nie o cenę pieniężną, nominalną, lecz o cenę rzeczywistą. Byt robotnika wedle tej teorii poprawia się wtedy, gdy robotników jest mniej: gdy klasa robotnicza się rozmnoży, wtedy pozostaje mniej szła ilość do podziału między robotników.

Nie chodzi nam w tej chwili o krytykę założeń tej teorii, ani jej odgałęzień. Chcemy raczej zwrócić uwagę na stronę metodologiczną tego zagadnienia. Otóż inamy tutaj przed sobą bardzo szerokie zastosowanie kosztów produkcji jako miary wartości gospodarczej. Kosztami produkcji mierzy się nietylko wartość poszczególnych dóbr produkcyjnych, nietylko wartość narzędzi produkcji, lecz wysokość płacy roboczej jest określona przez koszt produkcji pracy, koszt utrzymania klasy robotniczej. Czynniki ludzkie stają się tutaj pierwiastkiem, ujętym w równie ściśle prawa, jak i produkcja dóbr materialnych. Naturalne prawa ekonomiczne rządzą wynagrodzeniem robotników, wzrostem lub zmniejszeniem się ludności robotniczej. W świetle tych praw klasa robotnicza jest *sui generis* kapitałem społecznym, którego rozmiary są unormowane ściśle przez stosunek do innych kapitałów; jej wzrostem lub [zmniejszeniem rządzą ogólne prawa wartości gospodarczej. Na tem tle wyrasta spiżowe

prawo płac, teoria funduszu płac, całe wielkie budowle teoretyczne, których podstawami mocno zachwiano. Dzisiaj jest dla wszystkich coraz bardziej widoczne, że te ogólne formuły są dalekie od rzeczywistości, bo jeżeli się chce je z nią godzić, trzeba je wykręcać na wszystkie możliwe sposoby, trzeba robić tyle zastrzeżeń, że z ogólnej teorii nie wiele zostaje. Oczywiście te wszystkie wątpliwości nie mogą obalać zasadniczych podstaw teorii Ricarda, a w szczególności jego wywodów na temat roli kosztów produkcji. Zacieśniają one jednak rolę tych teorii, sprowadzają ją na grunt bardziej ciasny, ale zato bardziej pewny.

9. Na podstawie tych rozważań możemy dojść do następujących wniosków.

Koszty produkcji są czynnikiem, który stanowi granicę dolną wartości gospodarczej dóbr. Wartość gospodarcza przedmiotów nie może zejść na trwałe poniżej tej granicy. Poza tem jednak w pewnych warunkach koszt produkcji może być miarą wartości gospodarczej przedmiotu, miarą w tem znaczeniu, że ta wartość ma tendencję do zbliżenia się do sumy nakładów pieniężnych, które w danych warunkach są potrzebne na wytworzenie tego przedmiotu. O ile ten koszt produkcji się nie zmieni, to zwykłe i zniżkowe wahania wartości gospodarczej przedmiotu mają charakter przejściowy, ta wartość wraca wcześniej czy później do równowagi. Trwała zmiana wartości gospodarczej może nastąpić tylko wówczas, gdy zmieni się koszt produkcji, gdy wytworzenie jednostki danego dobra będzie wymagało większego lub mniejszego niż przedtem nakładu kapitału. W tem tylko znaczeniu możemy mówić o koszcie produkcji, jako o mierze wartości gospodarczej.

Ale istnienie takiego stanu jest zawisłe od całego szeregu warunków. Najpierw musi istnieć zupełna ruchomość kapitału i pracy. Następnie regulowanie wartości gospodarczej przez jednolity koszt produkcji jest możliwe wtedy, gdy panuje wszechwładnie zasada wol-

nej konkurencji, co bynajmniej nie jest regułą, a monopol nie jest wyjątkiem. Ta zasada kosztów produkcji może znaleźć zastosowanie w gospodarstwie statycznym, gdyż w gospodarstwie dynamicznym zjawiają się wciąż nowe dobra, których wartości gospodarczej nie można sprowadzić do jednolitych kosztów produkcji. Nie można też, jak to robili klasycy, obejmować tą zasadą całego życia gospodarczego, nie uwzględniając roli czynników pozagospodarczych, które przerywają wciąż proces ekonomiczny. W szczególności nie można na pojęciu kosztów produkcji opierać teorii pracy i płacy robotniczej.

Rozdział V.

Wartość udziału we wspólnej produkcji.

1. Ogólne formuły, wyjaśniające od czego zależy wartość gospodarcza, mają o tyle naukowe znaczenie, o ile obejmują wszystkie wypadki kształtowania się wartości gospodarczej. Wtedy naprawdę można mówić o ogólnych, powszechnych jej prawach. Jeżeli więc wchodzi w rachubę specjalny rodzaj dóbr gospodarczych, albo też specjalny typ stosunków gospodarczych, to wyjaśnienie teoretyczne musi odpowiadać dwóm warunkom: 1) ogólne zasady wartości gospodarczej muszą znaleźć w pełni zastosowanie do tych wypadków; 2) należy podać momenty, wyróżniające specjalnie dane zjawisko od innych zjawisk gospodarczych. Pierwsza część zadania — to jest zarazem próba prawdziwości przyjętych ogólnych założeń. Okazuje się wtedy, czy uogólnienia, dotyczące istoty wartości gospodarczej, odpowiadające na pytanie od czego zależy wartość gospodarcza, są trafne czy też błędne. Nie potrzeba zaś w każdym specjalnym wypadku ab ovo rozpoczynać badań teoretyczno-gospodarczych. A już nie można dla każdej grupy zjawisk formułować zupełnie odrębnej, niezwiązanej z całym systemem teorii wartości gospodarczej.

Było koniecznem zrobić tych parę uwag metodologicznych w chwili, gdy przystępujemy do zagadnienia, którem nikt dotychczas *ex professo* nie zajął się w naszej literaturze naukowej, które jednak w literaturze zagranicznej, zwłaszcza niemieckiej (z języka), zajmuje bardzo poważne miejsce, głównie dzięki szkole austriackiej. Mamy tu na myśli tak zw. „Zurechnungslehre“, coby można przetłumaczyć na język polski przez naukę

o rozliczeniu nadwyżki wspólnej produkcji. Problem przedstawia się pokrótce w ten sposób: mamy szereg uczestników wspólnej produkcji, których wysiłki przynoszą razem pewien czysty zysk. Otóż nasuwa się pytanie, w jaki sposób oznacza się udział każdego z uczestników w tej nadwyżce wartości gospodarczej, wspólnym wysiłkiem uzyskanej. Problem ten na pozór przedstawia się jako coś odrębnego, jako wypadek dość skomplikowany. To wrażenie mogą spotęgować różne dociekania, poświęcone mu w ostatnich czasach. Ale przecież mamy tu tylko specjalny wypadek kształtowania się wartości gospodarczej, do którego muszą znaleźć zastosowanie ogólne zasady tej wartości. Wyjaśniając pytanie, od czego zależy wartość gospodarcza, różni autorzy bardzo często, poszukując przykładów możliwie najprostszych, operują pojęciem gospodarstwa odosobnionego, w którym oczywiście nie istnieje omawiany problem. Albo też czerpią pełną dłoń z przykładów, których dostarcza kształtowanie się cen na rynku, gdzie każdy z uczestników wymiany zjawia się już z gotowym produktem swojej własnej pracy i stara się swój towar jak najdrożej sprzedać, a inne towary kupić jak najtaniej. W gruncie rzeczy jednak ogólne zasady wartości gospodarczej moglibyśmy zilustrować także i wypadkiem wspólnej produkcji, i nie można tego problemu traktować jako czegoś zupełnie samodzielnego. Za wiele subtelności, chęć rozcinania włosu na cztery części raczej zaciemniła ten problem. Jeżeli chcemy dojść do jasnego i produktywnego wyniku, musimy pamiętać, że nie mamy w tym wypadku do czynienia z zagadnieniem mało zależnym od innych, lecz że chodzi tu o zastosowanie ogólnej teorii wartości do specjalnego wypadku. Niema jakiegś oddzielnej teorii rozliczenia zysków wspólnej produkcji. Wartość udziału każdego z jej uczestników jest oznaczona w ten sam sposób, jak wartość każdego dobra gospodarczego; o ile ten udział da się określić na gruncie teoretycznym, o ile wogóle możemy objaśniać wartość gospodarczą ogólnemi,

czysto ekonomicznymi elementami, bez schodzenia na grunt pozagospodarczy.

2. Zaczniemy od możliwie najprostszego przykładu. Jest trzech ludzi: A, B, i C, którzy wspólnie wykonują jakąś pracę, wytwarzają jakieś dobro lub jego zapas, który ma na rynku wartość, równą 100 złotym. Oznaczmy wysilek pierwszego z nich przez małe a, drugiego przez małe b, trzeciego zaś przez małe c. Mamy następujące równanie: $a + b + c = 100$. Wiele z tej setki złotych przypadnie na każdego z nich? W jaki sposób oznaczy się udział poszczególnego producenta w rozdziale zysku?

Ktoś, kto ma słabe wykształcenie teoretyczne, a przystąpi do tego problemu tylko z poczuciem słuszności, odpowie: każdemu z nich należy się tyle, ile wniósł na prawdę do tego wspólnego dzieła. Jego udział powinien być oznaczony przez produktywność jego wysiłku. Jeżeli praca A była dwa razy tak użyteczna jak praca B, jest słuszną rzeczą, by pierwszy otrzymał dwa razy tyle, co drugi. A więc, jeżeli mamy wspólną produkcję, w której każdy z uczestników wykonuje pewne roboty, musimy przede wszystkim sprawdzić rodzaj i naturę jego wysiłku. Gdy się zajmie takie stanowisko, wtedy można się skłonić ku przyjęciu produktywności poszczególnych wysiłków, jako zasady rozdziału nadwyżki wartości gospodarczej, osiągniętej we wspólnej produkcji.

Taki pogląd może wydawać się w zupełności uzasadniony. Ale przy bliższem wejrzeniu w niego natrafimy odrazu na ważną przeszkodę. Jest nią niemożliwość przebycia przepaści, która oddziela techniczną wydajność danej pracy od jej wartości gospodarczej. Trudności te staną się widoczne, jeżeli nawet zwrócimy uwagę na możliwie najprostsze przykłady. Oto trzech ludzi wspólnie buduje stodołę. A—dał grunt pod jej budowę i założył fundamenty. B—wyrąbał drzewo w lesie, obciosał je i zwiózł na miejsce budowy. C—opracował plan tej budowy i wykonał ją. Jest nam dokładnie wiadome, czego każdy z nich dokonał. Możemy określić, co który

z nich wniósł do wspólnego dzieła, jakie ofiarował dobra rzeczowe, jakiego rodzaju jest jego praca, jak długo on był zatrudniony. To jednak nam nie wystarczy. Dlaczego A ma stać się właścicielem stodoły w $\frac{4}{10}$ jej wartości, B w $\frac{2}{10}$, a C w $\frac{4}{10}$? Dlaczego nie podzielili się oni w inny sposób rezultatami swojej pracy? Jakie prawo do rozdziału zysku daje fizyczny wysiłek, jakie inicjatywa i praca kierownicza, jakie zaś posiadanie pewnych dóbr rzeczowych, np. ziemi lub narzędzi? Nawet w bardzo prostym przykładzie jest cała masa różnych kombinacji, wprost nieskończona ich ilość. I do niczego nie doprowadzi nas najdokładniejsza analiza konkretnego przykładu, gdy będziemy tylko na to zwracali uwagę, czym są dane wysiłki w konkretnym wypadku, jakie jest ich techniczne znaczenie dla danej produkcji, a gdy zapomnimy o tem, czym są te wysiłki w danym układzie wartości gospodarczej. Tylko w związku z tym układem, tylko w związku z innemi możliwemi zastosowaniami danych wysiłków można dać pozytywną odpowiedź na pytanie, w jaki sposób jest oznaczona wartość gospodarcza danego udziału we wspólnej produkcji.

O czem pamięta każdy z uczestników tej wspólnej produkcji? Gdy zastanawia się nad tem, jakie wysunąć żądania w stosunku do innych uczestników, najpierw że chce sobie uświadomić, w jakim stopniu jest on im potrzebny. Jeżeli jest pracownikiem bardzo cenionym, którego nie łatwo jest zastąpić, wtedy może stawiać wysokie żądania, wtedy może rościć sobie pretensję do lwiej części tego udziału. Gdy zaś inni łatwo mogą się bez niego obejść, musi on być skromniejszy, bardziej umiarkowany. Wchodzą tu w grę poprostu te same zasady, które określają wartość gospodarczą każdego dobra na rynku. Uczestnik wspólnej produkcji sprzedaje innym swój wysiłek w ten sam sposób, jak chłop sprzedaje masło na targu.

Gdy zwrócimy uwagę na te momenty, gdy pamiętać będziemy o znaczeniu użyteczności i kosztów, wtedy

nasunie się następujące kryterjum: gdy A, B i C dokonuje wspólnie jakiegoś dzieła, to każdy z nich będzie chciał uzyskać tyle, ileby dana wspólna produkcja poniosła straty, gdyby brakło jego właśnie wysiłku. A więc na tej podstawie możnaby sformułować następującą zasadę: udział uczestnika wspólnej produkcji oznacza się według wysokości ubytku, którąby poniosła wspólna produkcja w razie usunięcia się tego uczestnika. Jest to formuła bardziej uchwytna, ale jak zobaczymy zaraz, błędna, przynajmniej w tej surowej postaci.

Mamy następujący wypadek. Trzech uczestników wytwarza wspólnie dobro wartości 100 złotych. Gdy usunie się A, pozostali za swój nakład uzyskają 50 złotych. A więc A w myśl przytoczonej wyżej formuły mógłby się domagać 50% udziału w ogólnym zysku. Ale gdyby usunął się B, pozostali wspólnicy przy tym samym nakładzie uzyskaliby 60 złotych; jemu więc na tej samej podstawie należy się 40 złotych. Gdy znowu na tej podstawie swój udział określi C, przypadnie mu 60 złotych. A więc łączne pretensje A, B i C wynoszą $50 + 40 + 60 = 150$ złotych, a tymczasem suma, pozostająca do rozdziału, wynosi tylko 100 złotych. Żądają oni razem więcej, niż wytworzyli.

Nie jest to przykład fikcyjny, lecz odpowiada realnym warunkom. Dwa lub więcej wysiłków, razem zespolone, mogą mieć dużą wartość, ale ta wartość zależy od tego, by każdy z uczestników brał udział w tej wspólnej produkcji, w przeciwnym razie wysiłki pozostałych uczestników na nic lub na niewiele się zdadzą. Przypuśćmy, że ktoś jest właścicielem klucza do zamku, a ktoś drugi właścicielem zamku. Zamek z kluczem jest wart 10 złotych, a zaś osobno klucz, a osobno zamek mają znikomą wartość starego żelaza. Jeżeliby każdy z nich domagał się prawie całych 10 złotych, nie dojdą oni do porozumienia. Albo inny przykład. Ktoś jest właścicielem wozu, a ktoś inny właścicielem konia. Razem mogą zarobić pewną sumę, przywożąc drzewo z lasu. Każdy

zosobna nie nie zarobi. Koniecznem jest ich porozumienie się, ale do porozumienia nie dojdzie, jeżeli każdy z nich będzie mierzył bezwzględnie swój udział wysokością straty, którą przyniesie jego usunięcie się od wspólnej produkcji.

3. By znaleźć racjonalne wyjście z tych trudności, musimy zastosować znane nam już zasady, rządzące wartością gospodarczą. Musimy iść etapami do rozwiązania zajmującego nas dylematu. Stwierdzimy najpierw minimum, poniżej którego nie może zejść udział żadnego z uczestników wspólnej produkcji. Otóż żaden z nich nie zechce do niej przystąpić, jeżeli wynagrodzenie jego udziału miałoby być niższe od jego kosztu, w szczególności od wartości, którą jego nakłady przedstawiają w innych zastosowaniach. Przypuśćmy, że A, uczestnik wspólnej produkcji oddaje swój wysiłek osobisty. Ale on ten wysiłek ceni w ten sposób, że nie zgodzi się pracować, gdy za określoną pracę nie otrzyma co najmniej 30 złotych. Gdyby miał dostać mniej, to wolałby ten czas przepędzić na wałęsaniu się po mieście. W tym wypadku jego subiektywny koszt produkcji wynosi 30 złotych; jest to granica, poniżej której nie może zejść jego udział w rozdziale rezultatu wspólnego wysiłku. Albo też ów uczestnik rządzi się czem innem. Musi zarabiać, musi zużyć swoją siłę roboczą. Ale jeżeli wynajmie swoje usługi w innem gospodarstwie, może otrzymać za nie 30 złotych. Otóż te 30 złotych stanowią minimum kosztu, określone przez cenę rynkową jego pracy. Uczestnik B wnosi znowu kapitał. Gdyby, zamiast przystępować jako wspólnik do przedsiębiorstwa, wypożyczył ten kapitał na procent, albo wszedł w inną kombinację produkcyjną, mógłby uzyskać po upływie roku zwrot włożonych przez siebie 30 złotych + pięć złotych oprocentowania lub udziału w zyskach. Otóż i on nie zejdzie poniżej tego minimum. Przypuśćmy, że trzeci uczestnik, w innem zastosowaniu swojego wysiłku produkcyjnego, otrzymałby 30 złotych. A więc mamy następujący rezultat:

A	musi otrzymać co najmniej	30 złotych
B	" "	35 "
C	" "	30 "
Razem		95 złotych.

Do rozdziału pozostaje 100 złotych. Spornem jest owe 5 złotych. Każdy złoty, który otrzyma którykolwiek z uczestników wspólnej produkcji, jest już nadwyżką ponad koszty produkcji. Jeżeli wspólnie przystąpili do danej produkcji, jeżeli ponoszą razem ryzyko, muszą znaleźć podstawę do rozdziału tej wspólnej nadwyżki. Albo podzielią się nią w równych częściach, albo też ustalą jakiś inny klucz. Większa inicjatywa, natarczywość, dar przekonywania, stosunek osobisty lub względy społeczne, to są wszystko okoliczności, które tu wejdą w rachubę. Okoliczności natury przypadkowej, bardzo rozmaitej. A zaś na drodze teorii gospodarczej nie uzyskamy w tym wypadku klucza, któryby ściśle określił udział każdego z uczestników tej wspólnej produkcji.

Kwestja ta wpływa bardzo często w bardziej pierwotnych stosunkach gospodarczych, w których brak jest podstaw do określenia ścisłej wartości gospodarczej każdego z wysiłków produkcyjnych przez możność innego ich zastosowania. Gdy np. rybacy nadmorscy mogą wynająć łatwo swoje usługi jakiemuś przedsiębiorcy, gdy mogą pójść na wyrobników do jakiegoś przedsiębiorstwa, wówczas każdy z nich, zanim przystąpi do wspólnego połowu, rozważy dobrze, czy spodziewany jego rezultat przyniesie mu większą korzyść, aniżeli praca, inaczej użyta. Ale wyobraźmy sobie zapadłą wioskę rybacką, odciętą od świata. Połów ryb morskich tylko wtedy się uda, gdy przystąpi do niego większe grono rybaków. Oni muszą tę pracę wykonywać wspólnie. Muszą się pogodzić co do podstaw rozdziału połowu. I zwykle wykształca się formuła tego rozdziału, określona przez długotrwałe zwyczaje. Bierze się pod uwagę czas pracy, niekiedy jej rodzaj, uwzględnia fakt posiadania przez niektórych narzędzi rybackich. Gdy wszyscy w te narzędzia są narówni

wyposażeni, ani też niema między nimi zasadniczych różnic uzdolnienia, wtenczas bardzo często następuje podział na równe części. Nie uwzględnia się już tej okoliczności, że praca niejednego z tych rybaków mogła być w danym wypadku bardziej produktywna. Jeden dzieli złowione ryby na części, drudzy zaś mają swobodę wyboru którejkolwiek ułożonej kupki ryb (takie wypadki znane mi są z połowu ryb w Żywieckiem nad rzeką Sołą). Niekiedy dochodzi do dość skomplikowanej formuły rozdziału wytworzonych płodów jak np. między bacę i juhasów na halach tatrzańskich, co opisuje St. Witkiewicz. Konieczność życiowa zmusza do kompromisu. Kompromis ten uświęca zwyczaj, czasami nawet obrzędy religijne. W miarę, jak upowszechnia się gospodarstwo wymienne, znikają te pierwotne metody oznaczania udziału we wspólnej produkcji. Miejsce różnych czynników pozagospodarczych zajmuje pierwiastek czysto gospodarczy.

Wyświetlając teoretycznie ten problem, nie możemy się wdawać oczywiście w szczegółowe określenie warunków, w których wartość gospodarcza poszczególnych udziałów we wspólnej produkcji określona jest przez jedne, a kiedy przez drugie czynniki. Można dojść do ścisłego odważenia ich roli wtedy tylko, gdy się analizuje dane konkretne gospodarstwo, gdy się daje szczegółowy i wszechstronny jego opis. Dużo materiału można znaleźć w monografiach, opracowanych metodą Le Playa. W tej chwili musimy zadowolnić się stwierdzeniem komplikującej roli pierwiastków pozagospodarczych. Ale musimy sobie jeszcze dokładniej uświadomić, jakie są zasadnicze metody rozliczenia udziału we wspólnej produkcji już nie w jakichś pierwotnych stosunkach, lecz w bardziej skomplikowanym i bogatym w różne kombinacje współczesnym gospodarstwie. By przejść do tego przedmiotu, zdajmy sobie sprawę z pozytywnego wyniku, osiągniętego w dotychczasowych rozważaniach.

Oto widzimy, że problem udziału uczestników wspólnej produkcji w jej zyskach da się o tyle określić

ogólnymi ekonomicznymi kategorjami, o ile na ten udział składają się dobra (przedmioty materialne i usługi), które mają zastosowanie, bądź mogą mieć zastosowanie, w różnych kierunkach, w różnych rodzajach produkcji. Wtedy wchodzi w grę jedna znana nam zasada: na danym rynku, czyli, co na jedno wychodzi, w danym układzie wartości gospodarczej, jednostka dobra pewnego rodzaju może mieć tylko jedną wartość wymienną, jedną cenę. Bo jeżeli przychodzi ktoś trzeci do dwóch uczestników zamierzonej wspólnej produkcji i proponuje swoje usługi, żądając za nie 40 złotych, to tamci nie przyjmą jego propozycji, jeżeli mogą mieć te same usługi za 39 złotych; gdyby zaś ofiarowali mu 38, to on znowu nie przyjmie tej propozycji, jeżeli gdzieindziej za tę samą pracę, prowadzoną w takich samych warunkach, może uzyskać 39 złotych. Udział tego uczestnika jest już określony jednolicie dla wszystkich zastosowań dobra pewnego rodzaju. Nie może wzrosnąć na trwałe wynagrodzenie takiej samej pracy u jednego przedsiębiorcy, nie podnosząc się u innych, chyba, że tamten przedsiębiorca rządzi się względami pozagospodarczymi, np. podnosi swoim robotnikom wynagrodzenie ze względów filantropijnych. Mamy więc dobro jednego rodzaju, którego wartość jest jednolicie określona.

4. Ale co zrobić z tą sporną nadwyżką wspólnych wysiłków? By zdać sobie sprawę z istotnej natury problemu, uprzątnijmy sobie, jakie są główne typy współdziałania różnych uczestników we wspólnej produkcji. Naszych uczestników, oznaczonych ogólnikowo: A, B i C, musimy wyobrazić sobie w sposób bardziej konkretny. Otóż w dzisiejszych stosunkach gospodarczych, a nawet i w stosunkach dość od naszych czasów odległych, taka wspólna produkcja, której wszyscy uczestnicy dzielą się według pewnego klucza wynikiem swojej działalności gospodarczej, nie jest przeważną formą organizacyjną gospodarstw. Niewątpliwie spotykamy takie wypadki dość często: dwóch adwokatów zakłada wspólnie jedno biuro, robotnicy za-

wiażują spółkę wytwórczą lub artel, paru kupców otwiera wspólnie sklep. Ale przeważający stosunek uczestników wspólnej produkcji opiera się na innej zasadzie. *Zwyczaj jeden z nich jest przedsiębiorcą, drugi lub drudzy właścicielem kapitału, wypożyczonego przedsiębiorcy, a inni zaś robotnikami, których przedsiębiorca wynajmuje na swoje usługi.* Jeden z tych uczestników wspólnej produkcji zajmie nas niebawem bardzo żywo; na razie zdajmy sobie sprawę w sposób ogólny ze stosunku, który między nimi zachodzi.

Stosunek prawno-gospodarczy, zachodzący między temi uczestnikami, przedstawia się w sposób następujący. Przedsiębiorca A zobowiązuje się w stosunku do B zwrócić po upływie pewnego czasu wypożyczony kapitał i nadto wypłacić pewien procent. A zaś w stosunku do C zobowiązuje się płacić temu ostatniemu stałe wynagrodzenie wzamian za usługi, które on oddaje przedsiębiorstwu. Między stanowiskiem społecznym rentjera, który wypożycza swój kapitał, a stanowiskiem robotnika, żyjącego z pracy najemnej, może zachodzić bardzo wielka różnica; niemniej jednak ich stosunek do przedsiębiorcy jest zupełnie analogiczny. Oto ich wynagrodzenie jest określone w sposób, niezależny od rozmiarów czystego zysku przedsiębiorstwa. Przedsiębiorca może ponieść straty, a mimo to musi płacić procent kapitaliście, wypłacać tygodniowe zarobki robotnikom. Zobaczmy później, że caeteris paribus oprocentowanie kapitału pożyczonego jest w danym układzie wartości gospodarczej jednakie (przy równym zysku, terminie zwrotu, warunkach amortyzacji i t. d.). Podobnie też za pracę pewnego rodzaju w danych warunkach płaci się to samo. W ten sposób jest określony udział tych uczestników we wspólnej produkcji. Czasami wprowadza się co prawda udział w zyskach robotników; o ile jednak ten stosunek nie ma charakteru jednostronnego aktu filantropijnej raczej natury, to podówczas ci robotnicy stają się współprzedsiębiorcami.

Zaś przedsiębiorca jest tym, który prowadzi dane

gospodarstwo na własny rachunek. On zabiera nadwyżkę, osiągniętą dzięki współdziałaniu kapitału i pracy. Niema trudności z podziałem tej nadwyżki; potrąca się określone z góry oprocentowanie i zwrot kapitału, potrąca się koszt płac robotniczych, reszta zostaje dla przedsiębiorcy. Przedsiębiorca jest tym, który zabiera zyski, ale ponosi zarazem i ryzyko przedsiębiorstwa, naraża się na straty. Jednak fakt ryzyka jest raczej konsekwencją bardziej zasadniczej okoliczności, mianowicie tej, że on prowadzi dane gospodarstwo na własny rachunek. Istnienie ryzyka nie jest bezwzględnie i wyłącznie decydujące dla charakterystyki „przedsiębiorcy”. W drodze ubezpieczeń można zmniejszyć do minimum to ryzyko. Są przedsiębiorstwa, nie przedstawiające żadnego ryzyka, a w każdym razie nie większe, niż zwyczajna lokata kapitału na procent, z góry określony. A z drugiej strony najem usług może być połączony z dużym ryzykiem dla pracobiorcy. Gdy jakiś przedsiębiorca, który spokojnie mieszka w Zanzibarze lub nawet w Londynie, organizuje wyprawę po kość słoniową w okolice, w których grasuje niebezpieczna malarja, więcej ryzykuje wynajęty przez niego kierownik tej wyprawy i jej personel, niż sam przedsiębiorca, gdyż ten naraża się tylko na materialne straty, a tamci mogą i życiem przepłacić. Ryzyko nie jest zasadniczym elementem stanowiska przedsiębiorcy, podobnie jak nie jest nim faktyczne kierownictwo przedsiębiorstwem, które może być powierzone płatnemu dyrektorowi. Dlatego też jedynie uzasadnionem jest następujące określenie przedsiębiorcy: przedsiębiorcą jest ten uczestnik lub ci uczestnicy wspólnego gospodarstwa, zwanego przedsiębiorstwem, na którego rachunek ono się prowadzi, a który jest zobowiązany wypłacać współdziałającemu w niem kapitałowi i pracy wynagrodzenie, określone w sposób, niezależny od wyników przedsiębiorstwa.

Gdy mamy do czynienia z organizacją gospodarczą, w której przedsiębiorstwo jest dominującym typem, wte-

dy problem rozdziału zysków wspólnej produkcji przedstawia się bardzo jasno. Udział kapitału i udział pracy jest oznaczony przez cenę rynkową tych artykułów, przedsiębiorca zaś zabiera całą nadwyżkę. Bardzo często przedsiębiorstwo stwarza nowe kombinacje produkcyjne, rzuca na rynek nowe dobra, dociera z nimi do tych miejsc, gdzie przedtem nie było na nie zbytu, budzi nowe potrzeby wśród ludności, nadaje im inny kierunek. A więc przedsiębiorca jest twórcą nowych wartości gospodarczych. Gdy zaś zjawia się nowa wartość, która swoje powstanie zawdzięcza nowym okolicznościom, to tej wartości nie można wyrazić w sposób jednolity przez koszty produkcji. Niewątpliwie i dla przedsiębiorcy koszty produkcji są miarodajne w tem znaczeniu, że nie zechce on podejmować się swojego trudu, jeżeliby wyniki były niższe, niż koszt produkcji, niż wartość innego zastosowania jego wysiłku. Ale przedsiębiorca dąży do tego, by użyć pewne plus ponad tę normę, by właśnie rezultat jego produkcji nie mierzył się kosztem. A możliwym jest taki wypadek, że i ta nadwyżka zniknie, że i zysk przedsiębiorcy będzie określony w sposób jednolity dla wszystkich wysiłków produkcyjnych danej kategorii.

5. Wyobraźmy sobie gospodarstwo statyczne. W gospodarstwie tem ciągły obrót gospodarczy odbywa się po ustalonych już torach. Ludność nie wzrasta, nie przybywa nowych przedmiotów gospodarczych. Potrzeby tej ludności są już ustalone, nie zjawiają się nowe. Produkuje się rokrocznie zasadniczo tę samą ilość dóbr. Wartość gospodarcza tych dóbr nie ulega zmianom, co najwyżej ulega chwilowym zaburzeniom, a wkrótce potem wraca do pierwotnej równowagi. Jak w tych warunkach przedstawia się rola przedsiębiorcy?

Otóż wtedy mamy do czynienia z przedsiębiorcą, który nie ponosi ani strat, ani zysków: *l'entrepreneur faisant ni bénéfice ni perte*. Przedsiębiorca i w gospodarstwie statycznym prowadzić może swoje gospodarstwo na własny rachunek, wynajmując pracę i kapitał. Ale po-

nieważ nie stwarza nowych kombinacyj produkcyjnych, nie rzuca na rynek wartości, przedtem nieznanych, ponieważ jego wysiłek powtarza się rokrocznie, zatrzymując swój dawny charakter, to i praca przedsiębiorcy nie przedstawia się jako coś nowego, czego wartość gospodarcza dopiero miałyby się ustalać, zdobywając sobie swoje miejsce w istniejącym już układzie tej wartości. Praca przedsiębiorcy pewnego rodzaju jest dobrem, którego poszczególne jednostki muszą mieć pewną cenę, jednolitą dla wszystkich wypadków w danym układzie wartości gospodarczej. Będzie wtedy jedna cena pracy przedsiębiorcy pewnego rodzaju, podobnie jak praca najemna pewnego rodzaju ma jednolitą cenę. Np. zysk przedsiębiorcy budowlanego będzie jeden dla wszystkich przedsiębiorców budowlanych danej kategorii, dokonujących obrotów w tych samych rozmiarach. Właściciel jednej cegielni będzie miał ten sam zysk, co właściciel innej cegielni tych samych rozmiarów. Wartość gospodarcza tych wysiłków będzie oznaczona w ten sam sposób, jak wartość gospodarcza pracy inżyniera fabrycznego, monter, przykrawacza krawieckiego i t. d. Nie stwarza się nowych dóbr, nie wprowadza nowych kombinacyj, nie wnosi się pierwiastka naprawdę twórczego w działalność gospodarczą; a więc na drodze współzawodnictwa wyrównuje się wartość wymienna usług przedsiębiorcy, które stają się bardziej jednorodną, wywołując ten sam skutek produkcyjny.

Czem się staje w tych warunkach przedsiębiorca? Formalny charakter jego funkcji pozostaje i nadal taki sam jaki był przedtem. Jest on tym, który prowadzi przedsiębiorstwo na własny rachunek, a innym uczestnikom, reprezentującym pracę i kapitał, wypłaca wynagrodzenie, określone niezależnie od wyników przedsiębiorstwa. Ale ten rachunek przedsiębiorcy w gospodarstwie statycznym jest bardzo prosty. Wiadomo, jaki będzie jego zysk. Przedsiębiorca staje się niejako buchalterem, prowadzącym księgi, a jego zysk, to jest właściwie wynagro-

dzenie za kierownictwo przedsiębiorstwa. Jest to pensja dyrektorska, określona formalnie inaczej, niż zwyczajna pensja wynajętego dyrektora. Jest to rynkowa cena usług pewnego rodzaju. Jeżeli przedsiębiorstwo jakieś wymaga większej wiedzy, jeżeli jest mało ludzi, wyposażonych w potrzebny talent, wtedy ów zysk przedsiębiorcy jest stosunkowo wysoki. Obniża się, gdy zdolność do oddawania danych usług staje się czemś pospolitem w danym układzie wartości gospodarczej.

I wtedy, gdy spełniają się wszystkie przesłanki gospodarstwa statycznego, nie ma już problemu rozliczenia udziałów we wspólnej produkcji, a raczej ten problem przedstawia się bardzo prosto; nie ma nadwyżki, o którą mogłyby się toczyć spory, jak o skórę niedźwiedzia. Każdy wysiłek produkcyjny, każdy nakład ma już swoją określoną wartość gospodarczą w danym jej układzie. Jeżeli produkcja wspólna przynosi 100 złotych, to wiadomo, że na A ma przypaść 40 zł., na B i C po 30 złotych. Bo wiadomem jest, jakie przypada wynagrodzenie za wysiłek produkcyjny przedsiębiorcy pewnego rodzaju, za pracę i kapitał. Gdy wartość wszystkich dóbr jest już oznaczona przez układ wartości gospodarczej, podstawą rozdziału udziałów w zyskach wspólnej produkcji jest właśnie ta wartość. A ponieważ nie ma w gospodarstwie statycznym nowych elementów, nie ma więc zysków, któreby odbiegały od kosztów produkcji, to znaczy od wartości danych wysiłków w innym zastosowaniu.

6. Z powyższych wywodów wynikałoby, że w pewnych warunkach istnieje ekonomiczna podstawa, dająca się określić w sposób teoretyczny, dla oznaczenia udziału różnych uczestników we wspólnej produkcji. Idźmy jeszcze dalej. Pojęcie wspólnej produkcji można traktować szerzej, nie zamykać go w granicach jednego przedsiębiorstwa. Taką wspólną produkcją, w szerszym tego wyrazu znaczeniu, jest współczesne gospodarstwo społeczne, oparte na wymianie, w którym istnieje ścisła zależność różnych czynników produkcyjnych, którego po-

szczególne komórki są splątane z sobą najrozmaitszymi węzły. Otóż możnaby odważyć się na twierdzenie, że teoria rozliczenia udziału uczestników wspólnej produkcji daje podstawy do określenia w sposób teoretyczny, oparty ściśle na względach gospodarczych, rozdziału dochodów w gospodarstwie społecznym. Widzieliśmy, że w gospodarstwie statycznym jest określony udział każdego uczestnika wspólnej produkcji; a zaś tam nawet, gdzie mamy do czynienia z zyskiem przedsiębiorcy we właściwym tego słowa znaczeniu, jako nadwyżką ponad istniejące już, określone wartości, tam w każdym razie koszt produkcji oznacza udział kapitału i udział pracy.

Byłoby to jednak zbyt śmiałe uogólnienie. Musimy zdać sobie sprawę z granic zastosowania teoretycznych uogólnień ekonomicznych do realnych warunków życiowych. Jeżeli chcemy na podstawie teoretycznej wznieść gmach konkretnego programu społeczno-ekonomicznego, jeżeli ogólną formułą chcemy objąć ostre przeciwieństwa życiowych interesów i na jej podstawie wypowiadać stanowcze sądy o tem, jak być powinno, możemy przygnieść tem rusztowaniem i wykoszlawić teoretyczne fundamenty, a nie zbudujemy bezspornego normatywnego systemu. Że ta ostrożność jest wskazana i w zajmującym nas wypadku, to odrazu się stanie jasnym.

Co znaczy, że udział kapitału lub udział pracy w dochodzie z wspólnej produkcji jest oznaczony na podstawie, jednolitej dla wszystkich zastosowań kapitału i pracy w danym układzie wartości gospodarczej? Znaczy to, że dany przedsiębiorca za konkretną ilość kapitału x nie zechce płacić więcej, ani też nie może płacić mniej, niż każdy inny przedsiębiorca za tę samą ilość kapitału, ulokowaną w jego przedsiębiorstwie. Podobnie określa się i płaca robocza za pracę pewnego rodzaju. Monter w elektrowni zarabia to samo, co monter w gazowni, jeżeli jego praca wymaga tych samych kwalifikacji i tego samego trudu. Gdy nowo powstałe przedsiębiorstwo zechce płacić więcej niż inni, to albo wywoła

taką podaż pracy lub kapitału, że będzie mogło obniżyć to wynagrodzenie, albo też wpłynie przez zwiększony popyt na jego podniesienie się we wszystkich przedsiębiorstwach. Zawsze à la longue będzie działała zasada, że różne jednostki dobra pewnego rodzaju w danym układzie wartości gospodarczej muszą mieć jedną wartość gospodarczą. Ale ta formuła dotyczy konkretnych zastosowań jednostek kapitału i pracy w konkretnych przedsiębiorstwach. Daleko jednak jest do tego, by ona dawała podstawy do określenia udziału poszczególnych czynników produkcji w gospodarstwie społecznym, wziętem w całości, lub innemi słowy, by regulowała rozdział dochodów w społeczeństwie między poszczególne klasy społeczne.

Wyobraźmy sobie rzecz następującą. Wszyscy przedsiębiorcy związali się w danem gospodarstwie społecznym w jeden wielki trust, który chce w sposób jednolity regulować wysokość zysku, dążąc oczywiście do powiększenia jego wysokości w ogólnym rozdziale dochodów. Podobnie zrobili kapitaliści: powstało wielkie towarzystwo kredytowe, zmierzające do jednolitego uregulowania stopy procentowej, i oczywiście do jej podniesienia. Wreszcie pracownicy najemni wszelkich kategorii stworzyli jeden wielki blok związków zawodowych, występujący solidarnie w obronie pracy. A więc są w pełni zorganizowani poszczególni uczestnicy produkcji, każda grupa występuje jako całość; problem przedstawia się podobnie jak we wspólnej produkcji, w której uczestniczy trzech wspólników. Czy możemy na podstawie czysto gospodarczej znaleźć formułę, któraby określiła udział każdego z tych wielkich uczestników w rozdziale dochodów? Jest to niemożliwością. Albowiem wówczas, jak nam już wiadomo, mamy gospodarcze podstawy do określenia udziału, gdy dany uczestnik wspólnej produkcji może poza daną kombinacją wejść do innej kombinacji, gdy wartość jego wysiłku jest określona w sposób jednolity dla wszystkich możliwych wypadków. A tymczasem w przykładzie, który nas w tej chwili zajmuje, nie ma tej możliwości.

Bo gdyby się wycofał kapitał, gdyby przestał współdziałać, wtedy zatrzymałaby się cała produkcja. Przedsiębiorcy z robotnikami, pozbawieni kapitału, niczego nie dokażą. Gdyby znowu robotnicy przestali pracować, również zatrzymałby się cały mechanizm produkcyjny. Wreszcie usunięcie się przedsiębiorców, którzy reprezentują siłę organizacyjną i kierowniczą, wywoła tenże sam skutek. Współdziałanie tych wszystkich czynników, daje rezultat produkcyjny, reprezentujący wiele miliardów złotych. Usunięcie się zupełne jednego z nich może zniweczyć rezultat produkcji, sprowadzić do zera wartość wszystkich wysiłków pozostałych czynników, a w każdym razie wywołać olbrzymie cofnięcie się poziomu całego gospodarstwa.

My wiemy tylko tyle, co już powiedział stary Meneńius Agryppa plebejuszom, którzy uciekli z miasta na świętą górę. Każdy z tych czynników jest niezbędnie potrzebny dla funkcjonowania całego organizmu produkcyjnego. Brak jednego organu może przyprowadzić o zgubę cały organizm. Wynika z tego, że żaden czynnik produkcji, że żadna warstwa społeczna nie może określać swoich pretensyj do rozdziału dochodów wysokością straty, którą ponosi cała wspólna produkcja w razie jego zupełnego się usunięcia, gdyż ten sam efekt może wywołać każdy z tych czynników. A zresztą nie potrzeba nawet do tego całej warstwy społecznej, wystarczy nawet jedna grupa zawodowa, byle w rozwoju produkcji była niezbędnie potrzebną. Trwałe wstrzymanie ruchu kolejowego może w niezbyt długim czasie przyprowadzić o ruinę gospodarstwo społeczne. Gdyby brakło policji, zapanowałyby anarchja. Ale jest to czysto negatywny wniosek, który zresztą w nierównej mierze przemawia do uczuć i przekonań wszystkich warstw społecznych. Ile jednak wynosi udział każdego czynnika produkcji w tym miliardowym wspólnym dochodzie, tego pozytywnie nie możemy określić na podstawie gry czynników wyłącznie gospodarczych, dążących do uzyskania maximum wartości gospodarczej.

Wypływa z tego jeden bardzo ważny wniosek. Oto nie można problemu rozdziału dochodów między różne czynniki produkcji pojmować jako problemu wyłącznie gospodarczego, któryby dał się rozwiązać na czysto teoretycznej podstawie. Musi się pojąć gospodarstwo społeczne nie jako spółkę szeregu uczestników, z których każdy może myśleć wyłącznie tylko o uzyskaniu maximum wartości gospodarczej, lecz jako związek, oparty także na pozagospodarczych pierwiastkach, w którym wchodzi w rachubę względy moralne, religijne, narodowe, kulturalne i t. d. Gospodarstwo społeczne dochodzi zwykle do kompromisowego regulowania pretensyj różnych warstw co do rozdziału dochodów. Tendencja do bezwzględnego wyzysskania zależności całości od poszczególnych części jest tamowana przez tamte, pozagospodarcze pierwiastki. Jak w praktyce w danych warunkach układa się rozdział dochodów w społeczeństwie, jest to rzecz, nad którą na tem miejscu nie możemy się zastanawiać. Ale zależało nam na uwydatnieniu granic teoretycznego badania, na przypomnieniu faktu, że praktyczne życie gospodarcze jest bogatsze od teorii, gdyż nie tylko gospodarcze względy wchodzi w niem w rachubę. Być może, że przepojenie programów społeczno-ekonomicznych pierwiastkami teoretycznymi przyczyniło się do pogłębienia tych programów; ale w każdym razie próby rozwiązywania realnych zagadnień gospodarczych na drodze czysto teoretycznych dociekań nie wyszły na dobre teorii. O tem musimy dobrze pamiętać, zwłaszcza obecnie, gdy przystępujemy do tego rodzaju tematu jak teoria kapitału i dochodu z kapitału.

Tym negatywnym dowodem kończymy nasze rozważania nad istotą wartości gospodarczej. Badania te już nieraz przyniosły rozczarowanie ludziom, którzy szukali w nich klucza do rozwiązania praktycznych problemów gospodarczych. Wiedzieli oni, że teoria ekonomji chce wykrywać prawa, rządzące zjawiskami gospodarczemi. Z pojęciem prawa łączy się pojęcie konieczności: jeżeli

jest a, to konsekwencją, jego jest b. Jedni na drodze teoretycznych badań szukali dowodów, że ten ustrój gospodarczy, jaki jest, jest konieczny. Inni wykrywali w nim na tej samej drodze wewnętrzne sprzeczności, które ich zdaniem, niezależnie od indywidualnych zapatrzywań jednostek, muszą ten ustrój doprowadzić do katastrofy, aż nastanie nowy porządek rzeczy, zgodny z logiką rozwoju gospodarczego. I jednym i drugim teoria ekonomji musi przynieść zawód. Naczelnem jej założeniem jest izolacja zjawisk gospodarczych, czego w pełni nie ma życie. To też teoria ekonomji nie obejmuje całości tego życia. Ona wyłania tylko poszczególne jego fragmenty, śledzi związki, zachodzące między zjawiskami gospodarczemi, ale te związki są wciąż przerywane przez interwencję innych pierwiastków.

Widzieliśmy to na każdym kroku, zastanawiając się nad istotą wartości gospodarczej. Omawiając pytanie, od czego zależy wartość gospodarcza danego przedmiotu, wskazaliśmy na górną i dolną granicę tej wartości: w pewnych tylko wypadkach te dwa punkty schodzą się razem, a pozatem, różne przypadkowe, uboczne okoliczności określają w podanych ramach konkretną wartość przedmiotu. Wskazaliśmy dalej, że nasze prawa nie obejmują jakiegoś nieprzerwanego procesu produkcyjnego, że w ogólną formułę wartości gospodarczej nie da się zakłąć czynnik pracy ludzkiej, bo on z tej formuły się wyrzywa. Prawiąc zaś o rozdziale udziału we wspólnej produkcji, wskazaliśmy, że na podstawach czysto ekonomicznych ten udział może być oznaczony tylko w fikcyjnem gospodarstwie społecznem; że dalej te prawa odpowiadają na pytanie, jak jest oznaczona wartość gospodarcza danego przedmiotu w określonych, danych z góry warunkach, nie dają zaś teoretycznej podstawy do oznaczenia udziału, przypadającego poszczególnym czynnikom produkcji: przedsiębiorcy, pracy najemnej, kapitałowi.

W tych warunkach mógłby ktoś teorię ekonomji

uważać za rzecz bezużyteczną. Ale to jest rzecz osobistego zapatrywania. Kto szuka w naukowych dociekaniach gotowych na wszystko odpowiedzi, usuwających wszelkie wątpliwości, kto specjalnie chce w teorii widzieć od razu zarys konkretnego programu teoretyczno-ekonomicznego, ten niechaj nie zabiera się do tych badań. Nas nie odstraszą od dalszych badań te wszystkie ograniczenia zastosowań teorii. Pójdziemy dalej, a dobrze o tych wszystkich ograniczeniach i odgraniczeniach obszaru musimy pamiętać, gdy przechodzimy do tego rodzaju tematu, jak kapitał i dochód z kapitału.

Część druga.

Kapitał i dochód z kapitału.

Rozdział I.

Pojęcie kapitału.

1. Posługiwaliśmy się już od czasu do czasu terminem „kapitał“, nie wchodząc w określenie jego istoty. Gdy przystępujemy do tego zadania, trzeba za punkt wyjścia wziąć okoliczność, że kapitał jest jednym z rodzajów dóbr gospodarczych, jedną z ich postaci. Klasyfikację dóbr gospodarczych możemy jednak przeprowadzić z różnych punktów widzenia. Możemy odróżnić dobra materialne i usługi osobiste, biorąc wtedy pod uwagę i postać zewnętrzną tych dóbr. Możemy odróżnić dobra według różnych kierunków działalności gospodarczej, z punktu widzenia technicznego, i zgodnie z tem podać różne rodzaje produkcji: rolnictwo, górnictwo, przemysł, handel i t. d. Z punktu widzenia prawnego możemy odróżnić dobra, które są własnością państwową, przyczem własność ta może być przeznaczona do ogólnego użytku, jak np. drogi, lub obejmować usługi dostarczane *odpłatnie* przez przedsiębiorstwa państwowe, od dóbr, które są prywatną własnością jednostek i zrzeszeń. Klasyfikację tę możemy przeprowadzić zależnie od celu, który mamy na oku, zależnie od rodzaju badania.

Jest jednak jedno zasadnicze odróżnienie, które się wiąże ściśle z samą istotą działalności gospodarczej. Osta-

tecznym jej celem i kresem jest konsumpcja. Działalność gospodarcza rozwija się poto, by mieć w jaknajwiększej jakości i obfitości przedmioty, które są w stanie zaspokoić nasze potrzeby. Osiąga się ten cel w ten sposób, że poświęca się wysiłki osobiste, że wytwarza się różne dobra, które dopiero w dalszem stadium działalności gospodarczej mogą się stać czemś zdolnem do zaspokojenia naszych potrzeb. Z chwilą, gdy taki przedmiot znajdzie się już u konsumenta, gdy obiad jest na stole, kapelusz na głowie, gdy obraz wisi na ścianie, wtedy już skończyła się działalność gospodarcza. Otóż z tego punktu widzenia, odróżniając ukończenie procesu produkcyjnego od poprzednich jego stadjów, możemy przeprowadzić interesującą nas klasyfikację. Możemy odróżnić *dobra konsumcyjne*, które służą wprost do zaspokojenia naszych potrzeb, od *dóbr produkcyjnych*, które się zużywa w celu wytworzenia tamtych. Otóż w produkcji poświęca się albo *kapitał*, albo *pracę*. Pierwsze z tych pojęć chcemy obecnie wyjaśnić.

Nasuwa się w tej chwili jedna wątpliwość natury metodologicznej, która dotyczy wogóle wszelkich klasyfikacyj przeprowadzanych przez teorię ekonomji. Gdy przyrodnik klasyfikuje różne przedmioty, wtedy określa on ich fizyczne właściwości. Dany minerał jest kwarcem lub ametystem, jeżeli ma taką a taką twardość, krystalizację, kształt zewnętrzny i t. d. Należy on do tej lub innej grupy niezależnie od tego, co się z nim dzieje, gdzie się znajduje, jaki z niego robimy użytek. A natomiast klasyfikacja ekonomiczna ma inny charakter. Bezpośrednio nie interesują nas fizyczne właściwości przedmiotów; wchodzi w rachubę tylko o tyle, o ile grają taką lub inną rolę w naszej działalności gospodarczej. Ta działalność polega na ciągłym przeobrażaniu przedmiotów gospodarczych. Nie godzi się więc z nią przeprowadzanie klasyfikacyj zupełnie nieruchomych, mieszczące różnych rodzajów dóbr w różnych szufladkach, tak że już ich stamtąd nie można wydobyć. Dla zoologa koń

jest zawsze koniem; dla teoretyka ekonomji koń w pewnych warunkach jest kapitałem, a w innych jest dobrem konsumcyjnym.

To też, jeżeli chcemy dać pojęcie kapitału, nie możemy dążyć do tego, by wyliczyć w sposób szczegółowy i ścisły, niedopuszczający żadnych wyjątków, które rodzaje dóbr są kapitałem, a które nim nie są. Wszystko zależy od tego, jaką funkcję pełni dane dobro w działalności gospodarczej. Możemy powiedzieć, że dobro w danym momencie, w danym miejscu, w gospodarstwie danego podmiotu jest kapitałem; ale może się stać jutro dla kogoś innego lub dla niego samego dobrem konsumcyjnym, nie zmieniając swoich fizycznych właściwości. Jest bowiem cała grupa przedmiotów, które mogą być użyte albo do dalszej produkcji, albo też służyć do bezpośredniego zaspokojenia naszych potrzeb. Koń u kupca może służyć albo do rozwożenia zgromadzonych u niego na składzie towarów, albo też do przejażdżek dla przyjemności. Rolnik może pewien zapas zboża albo sam konsumować, albo też zużyć na zasiew. Jeżeli ktoś ma pieniądze na rachunku bieżącym w banku, to może je częściowo użyć na cele konsumcyjne, lub zakupić za nie surowce i maszyny, potrzebne do dalszej produkcji. Owe pieniądze w banku są zapasem, mającym wartość gospodarczą, którego charakter z punktu widzenia naszej klasyfikacji nie jest jeszcze zdecydowany.

Z temi trudnościami — jeżeli ten fakt wogóle można nazwać trudnością — mamy do czynienia na każdym kroku. To też, jeżeli zastanawiamy się nad pojęciem kapitału, musimy odpowiednio sformułować pytanie. Nie chodzi ściśle biorąc o to, *które* dobra ekonomiczne są kapitałem, o wyliczenie ich kategorii (takie wyliczenie może mieć tylko przykładowy charakter i nigdy nie będzie zupełnie ścisłe), lecz raczej o to, *kiedy*, w jakich warunkach różne dobra ekonomiczne stają się kapitałem i jak długo są tym kapitałem.

Oczywiście jest cały szereg dóbr, które z natury

swojej są już predestynowane na to, że mogą być tylko kapitałem. Np. ruda żelazna nigdy nie jest dobrem konsumcyjnym. Ale ruda żelazna podpada pod pojęcie kapitału wtedy, gdy służy do dalszej produkcji, gdy poddajemy ją przeobrażeniu, którego ostatecznym celem jest dostarczenie przedmiotów, służących do bezpośredniej konsumpcji. Ruda żelazna, znajdująca się zbyt głęboko w ziemi, nie jest kapitałem, nie jest dobrem gospodarczym.

2. Po tych zastrzeżeniach przejdźmy do dokładniejszego określenia kapitału. Moglibyśmy powiedzieć, że kapitałem są te wszystkie przedmioty gospodarcze, które służą do dalszej produkcji. W ten sposób odgraniczamy się od tak zw. dóbr konsumcyjnych, które służą już do bezpośredniego zaspokojenia potrzeb, a zarazem od zdolności do pracy, możliwości ponoszenia nakładów osobistych przez produkujące jednostki. Mamy przed sobą bardzo rozległe pojęcie kapitału. Maczuga dzikiego, którą on zabija zwierzyne, jest już kapitałem. Wtedy trudno nam wogóle wyobrazić sobie gospodarstwo społeczne, w którymby nie istniał kapitał choćby w najbardziej prymitywnej postaci. Ale czy możemy się zadowolić tak ogólnym określeniem, czy też musimy je dokładniej sprecyzować?

Między gospodarstwem pierwotnym, a gospodarstwem bardziej rozwiniętym, w którym my dzisiaj żyjemy, zachodzi nie tylko techniczna różnica. Różnią się one od siebie nie tylko tem, że dzisiaj mamy na swoje usługi bardzo skomplikowane maszyny, a człowiek pierwotny rozporządza zupełnie prymitywnymi narzędziami. Zachodzi także duża zmiana co do gospodarczej postaci kapitału. Oto dzisiaj kapitał występuje jako coś samodzielnego, jako „kapitał“ w ścisłym tego słowa znaczeniu, który przenosi się od jednej produkcji do drugiej, który zmienia swoje postacie. Podmioty gospodarcze, dążąc do uzyskania maximum wartości gospodarczej, szukają jaknajlepszej lokaty dla swojego kapitału. Kapitał staje się sa-

modzielnem źródłem dochodu, istnieje dalej wyraźna tendencja do tego, by ten kapitał w różnych zastosowaniach przynosił jeden dochód.

Gdy uwzględnimy te wszystkie fakty, wtedy nasuwa się nam pytanie: czy wystarczy jedno pojęcie kapitału, czy też trzeba pójść w ślady J. B. Clarka, który przeciwstawia „kapitał“ w ścisłym słowa znaczeniu, dobrom kapitałowym (*Capital goods*). Te dobra, są to przedmioty zawsze konkretne i materialne, które składają się na kapitał. Kapitał trwa, musi trwać, jeśli ma istnieć wytwórczość; a natomiast musi się zużywać dobra kapitałowe, musi się je niszczyć, by nowe powołać do życia. „Kapitał“ jest ruchomym, przenosi się z miejsca na miejsce, z jednego przedsiębiorstwa do drugiego; zmienia więc swoją formę: wyraża się go w wartości pieniężnej. A więc kapitał jest sumą produktywnego bogactwa, umieszczonego w materialnych przedmiotach, które wciąż się zmieniają, a *fundusz* wciąż istnieje. Podobnie jak rzeka, która wciąż płynie, jest tą samą rzeką, jakkolwiek woda, która znajdowała się w niej dawniej, już dawno zmieszała się z oceanem, tak kapitał trwa wciąż, jakkolwiek już zużyta została ta jego postać, te dobra kapitałowe, które istniały jeszcze niedawno¹⁾.

Przeciwstawienie J. B. Clarka uwydatnia mocno ten fakt, który przyjęliśmy za założenie, że działalność gospodarcza streszcza się w dążeniu do uzyskania jak największej sumy wartości gospodarczej, w jej ciągłym przeobrażeniu. I jakkolwiek krytycy tego wielkiego amerykańskiego ekonomisty zarzucają mu metafizykę i nostycyzm ekonomiczny, to mimo wszystko daje on lepsze wyobrażenie o naturze kapitału, bliższe konkretnej rzeczywistości, niż autorzy, którzy w swoich określeniach istoty kapitału zadawalniali się przykładami z gałęzią dzikiego lub łukiem Robinsona. Chodzi tylko o to, czy jest potrzebne posługiwanie się w definicjach tym kontrastem między funduszem kapitałowym a konkretnymi

1) John Bates Clark, *The distribution of wealth*, 1908, S. 115 i n.

dobrami, czy to przeciwstawienie nie idzie za daleko. Nasuwa ono jedną analogję z dziedziny prawa: pojęcie osoby prawniczej przeciwstawione osobom fizycznym, które w skład jej wchodzi. Kapitał według określenia Clarka trwa, tak jak trwa osoba prawnicza; mogą się zmienić wszyscy jej członkowie, napłynąć nowi, a osoba prawnicza jest zawsze ta sama; podobnie też zmieniają się konkretne dobra, składające się na kapitał. Ale pojęcie osoby prawniczej jest fikcją prawną, bardzo użyteczną, powołaną do życia prawnego dla konkretnych celów. A natomiast teoria ekonomji nie potrzebuje fikcji.

Czy istnieje kapitał, jako coś oderwanego, oddzielnego od konkretnych dóbr, które się na niego składają? Z czem naprawdę mamy do czynienia? Z dobrami kapitałowemi. Dobra te mają wartość gospodarczą, i ta wartość nie ginie, choć giną dobra. *I jeżeli chodzi o określenie kapitału, to tem jest lepiej, im to określenie jest prostsze, im mniej jest tych określeń.* Mniej mamy wątpliwości, mniej czysto formalnych definicyj. Chodzi tu o uwydatnienie dwóch faktów: 1) na kapitał składają się dobra konkretne, służące do produkcji, zużywane w tej produkcji; 2) dobra te wciąż zmieniają swoją postać, zanim staną się dobrami konsumcyjnymi i zostaną zużyte przez konsumenta, a na ich miejsce wchodzi nowe dobra. Otóż możemy sformułować *jedno* określenie, które zbierze razem te dwa momenty: *kapitałem jest zasób przedmiotów gospodarczych, służących do produkcji, który się w niej zużywa i odnawia, w dążeniu do uzyskania maximum wartości gospodarczej.*

3. W każdym razie, choćby się uważało odróżnienie J. B. Clarka za zbyt „metafizyczne“, pod jednym względem, jak już wspomnieliśmy, jest ono bliższe rzeczywistości, niż zwyczajne określenie kapitału. Mianowicie, uwydatnia ono przeobrażalność tego kapitału, fakt, że on wciąż zmienia swoje postacie. Bo też inaczej przedstawia się „kapitał“ w jakimś pierwotnem, naturalnem gospodarstwie, a inaczej w gospodarstwie, w którym dzisiaj

żyjemy. Jeżeli położymy cały nacisk na funkcję techniczną, to mimo wszystkich różnic, zachodzących między temi gospodarstwami jeden moment jest im wspólny. I tu i tam mamy do czynienia z narzędziami i surowcami, które służą do dobrej produkcji. Takiem narzędziem jest łódź dla Robinsona, drewniana socha dla chłopca w zapadłej wiosce, jak i wielki motor elektryczny w nowoczesnej fabryce. Ale uwydatnimy dalsze jeszcze różnice, gdy przypatrzymy się funkcjonowaniu tych różnych układów wartości gospodarczej. Gdy owemu chłopcu zepsuje się socha, pójdzie do lasu i wyszuka drzewo na nową. Robinson zbuduje nową łódź, jeżeli zechce mieć ich zapas. Będą oni baczylili na to, by koszt produkcji był conajmniej równy użyteczności wyprodukowanego narzędzia produkcji, ale pozatem między poszczególnymi narzędziami produkcji niema innego, ściślejszego związku. Jeżeli stosujemy do owego gospodarstwa pojęcia kapitału, to jest to raczej pojęcie zbiorowe, nie wyrażające jakiegś jednej całości. Inaczej jest w bardziej rozwiniętem gospodarstwie. Oto tutaj dla każdego z podmiotów gospodarczych kapitał ma treść bardziej określona. Rozporządza on pewnym zasobem wartości gospodarczej, który w każdej chwili może przeobrazić na wartość pieniężną. Może się pozbyć jednych narzędzi, jednych surowców, a nabyć nowe. Może zlikwidować jedno przedsiębiorstwo, a założyć inne. Może wypożyczyć swój kapitał na procent, albo też zużyć go we własnej produkcji, lub też odrazu obrócić na cele konsumcyjne. Celem jego działalności gospodarczej jest uzyskanie maximum wartości gospodarczej, jak największego czystego dochodu. Z tego punktu widzenia przeobraża on swój kapitał, swój zasób wartości gospodarczej, przeznaczony do produkcji, *ma poszczególne konkretne zastosowanie.*

A więc kapitał, ulokowany w przedsiębiorstwie, jest konkretnem zastosowaniem danego zasobu. Jeżeli się inne zastosowanie okaże bardziej *konkretywnem*, to albo

ten sam przedsiębiorca wycofa swój kapitał z danej gałęzi produkcji (o ile to będzie mógł zrobić bez większych strat), albo też inni przedsiębiorcy zwrócą się już w bardziej zyskownym kierunku. Kapitał wciąż się odnawia w pogoni za maximum wartości gospodarczej. Zachodzi ścisły związek między różnemi jego konkretnemi zastosowaniami. W tych warunkach dopiero możemy mówić o kapitale, już nietylko jako o zbiorze dóbr służących do dalszej produkcji. Przykłady z odosobnionego lub bardzo pierwotnego gospodarstwa, owe pierwotne narzędzia, owe bydło, które dało nazwę kapitałowi, te wszystkie przykłady nie są dobrą ilustracją istoty kapitału. Bo istotą jego jest ciągła przeobrażalność, zmiana jego postaci, ocena każdego konkretnego zastosowania z tego punktu widzenia, czy daje on dostateczne oprocentowanie. Wtedy można mówić o dochodzie z kapitału, jako o czemś jednolitem, a nie o dochodzie, który zawdzięcza my zastosowaniu poszczególnych narzędzi lub surowców.

Zdawali sobie z tego sprawę już pierwsi twórcy systemu ekonomji. Np. mówiąc o kapitale kupca, Adam Smith wyraża się w ten sposób: „Kapitał nieustannie wychodzi od niego w jednej postaci i wraca do niego w drugiej, i tylko na drodze takiego obrotu, lub następujących po sobie wymian, może mu przynieść jakikolwiek zysk“. Smith mówi zawsze o różnych użytkach kapitału, o różnych jego zatrudnieniach; kapitał stały, to kapitał „fixed“, umieszczony w ziemi, w maszynach i narzędziach. Według wyrażenia Adama Smitha trzeba ponosić wydatki na utrzymanie kapitału stałego, na jego odnowienie, słowem, Adam Smith widzi w kapitale niejako fundusz, który przybiera dopiero konkretne zastosowania.

Ten punkt widzenia jest zgodny z codziennem życiem gospodarczem. Każdy, kto z niem ma do czynienia, wyrazi się zawsze w ten sposób, że jego sformułowanie uwzględni jedność i przeobrażalność tego czynnika produkcji. Na pytanie, dlaczego w danym kraju pro-

dukcja nie jest dostatecznie rozwinięta, usłyszymy odpowiedź: brak jest kapitału. Zwykle nie mówi się o tem, że brak jest nowych dróg żelaznych, maszyn, surowców i t. d.; bo gdyby był kapitał, wtedy łatwo byłoby pomyśleć nad jego konkretnymi zastosowaniami. Słyszymy nieraz zdanie: „kapitał obecnie jest bardzo drogi“, „kapitał ucieka z tego kraju“; w tem mieście kapitał wzrasta“; „ten kraj zjada swój kapitał“, lub też „pomnaża kapitał“. Nie są to bynajmniej skrócone, czy niedbałe wyrażenia. Jest to stwierdzenie istotnego stanu rzeczy, uwydatnia się w tem prawdziwa natura kapitału. I jeżeli chcemy zdać sobie sprawę z istoty kapitału, musimy wsłuchać się w te głosy, przypatrzyć się otaczającej nas rzeczywistości, a nie możemy przenosić się myślą na odludną wyspę, na której osiadł Robinson.

Dalsze dociekania nad powstawaniem kapitału, nad dochodem z niego, źródłem tego dochodu, warunkami w jakich kapitał się odnawia, potwierdzą dopiero w całej rozciągłości, jak ważnem jest podkreślenie odrazu faktu, że kapitał nie jest tylko pojęciem zbiorowem, nakrywajacem jednym daszkiem najróżnorodniejsze przedmioty, lecz że jest zasobem, który wciąż się przeobraża i wciąż zmienia swoje postacie.

4. Powyższe pojęcie kapitału nie jest czemś bezspornem w teorii ekonomii. Są autorzy, którzy nie zadowolnią się temi wyjaśnieniami. Zechcą oni rozbić pojęcie kapitału na dwie kategorie. Nie mówią oni poprostu czem jest kapitał, lecz odróżniają dwa zasadniczo różne znaczenia tego terminu. Tak np. Böhm - Bawerk mówi: „kapitałem wogóle nazywamy ogół produktów, które służą jako środek uzyskiwania dóbr (zarobkowania, des Gütererwerbes). Z tego ogólnego pojęcia kapitału wyróżnia się, jako ciaśniejsze, pojęcie kapitału społecznego. Społecznym kapitałem nazywamy ogół produktów, które służą jako środek społeczno-gospodarczego uzyskiwania dóbr, lub, ponieważ społeczno-gospodarcze uzyskiwanie dóbr może się odbywać tylko na drodze produkcji,

jest to ogół produktów, które są przeznaczone do dalszej produkcji; lub w końcu, mówiąc krótko, ogół pośrednich produktów. B. B. dochodzi do wniosku, że lepiej jest nazywać pierwszy kapitał kapitałem zarobkowym (Erwerbskapital), drugi zaś produkcyjnym¹⁾. Inaczej wyrażając powiemy, że kapitał w szerszym znaczeniu, to przedmioty gospodarcze, które przynoszą dochód, a zaś w ciaśniejszym, to przedmioty, służące do produkcji.

Klasyfikację tę zrozumiemy lepiej na przykładach, na sprawdzeniu, jakie przedmioty obejmują szersze, a jakie ciaśniejsze pojęcie. Böhm-Bawerk wyjaśnia: „Kapitał społeczny obejmuje tylko dobra produkcyjne, kapitał prywatny także sumę dóbr użytkowych (Genussmittel). Ten ostatni składa się z tych wszystkich przedmiotów, które stanowią kapitał społeczny (urządzenia ulokowane w ziemi, budynki fabryczne, koleje, ulice, narzędzia, maszyny, przybory, inwentarz żywy, surowce i środki pomocnicze produkcji, zasoby pieniężne), a przeto: „wszystkie te dobra użytkowe, których posiadacz sam nie używa, lecz przez wymianę (sprzedaż, najem, wypożyczanie) zużytkowuje do uzyskiwania innych dóbr, np. domy czynszowe, wypożyczalnie książek, środki utrzymania, które robotnikom zaliczkuje przedsiębiorca i t. d.“

Ten podział musi odrazu budzić wątpliwości. Bo przypatrzmy się jego konsekwencjom. Jeżeli dom czynszowy nie jest kapitałem produkcyjnym, nie jest oczywiście nim i hotel. Kapitał ulokowany w restauracji, jest chyba kapitałem produkcyjnym; a zaś kapitał ulokowany w wypożyczalni książek, jest tylko zarobkowym, a nie produkcyjnym. Na argument jednego z autorów, czemu nie zalicza się do kapitału produkcyjnego dóbr, znajdujących się w rękach wypożyczającego je innym, a zalicza się dobra użytkowe, znajdujące się w rękach sprzedawcy, odpowiada Böhm-Bawerk, że zapasy towarów u producenta i kupca jeszcze nie dostały się do konsumenta, nie odbyły więc jeszcze koniecznego stadium wytworzenia

1) Böhm-Bawerk, Positive Theorie des Kapitaless, III Aufl. 1909 S. 59 i n.

dóbr; wynajęte zaś domy i ubranie służą już konsumcji, są więc w rękach konsumentów, jakkolwiek są własnością wynajmującego je innym. Z tego wynikałoby, że książki, które w danej chwili są w wypożyczalni, ubrania, które są w zapasie u wypożyczającego je krawca, mieszkania stojące pustką, czekające na lokatorów, są również kapitałem produkcyjnym, czego zdaje się nie przyznają zwolennicy omawianego odróżnienia.

Ale dajmy pokój kazuistyce, a wyjdziemy z zasad ogólnych. Odróżnienie Böhm-Bawerka, które wprowadza szerszą grupę dóbr, dających dochód, i ważniejszą grupę dóbr, służących do produkcji, ma jedną, bardzo prostą logiczną konsekwencję: uznaje istnienie dochodu, który pochodzi skądinąd, a nie z produkcji. Według tego każda produkcja daje dochód, ale nie każdy dochód pochodzi z produkcji. Czem więc jest zarobkowanie przez utrzymywanie bibliotek, domów czynszowych i t. d.? Nie jest produkcją. Łatwo uchwycić źródło tego odróżnienia. Pochodzi ono z tendencji do ograniczenia pojęcia produkcji, na podstawie czysto przypadkowych cech, lub pewnych kryterjów polityczno-ekonomicznych. Teorja ekonomji musi się posługiwać pojęciem, opartem na kategoriach ekonomicznych. Jeżeli restaurator jest producentem, jeżeli kupiec jest producentem, to i właściciel hotelu lub domu czynszowego jest producentem. Utrzymywanie domów czynszowych jest interesem, tak, jak każdy inny interes gospodarczy. Niema powodu, by je wydzielać w osobną kategorię. Argument, że z domu czynszowego korzysta wprost lokator, nie jest zasadniczym argumentem. Czy z teatru nie korzysta wprost gość teatralny, czy z kolei nie korzysta pasażer, który podróżuje dla przyjemności? W kolejach, teatrach, domach czynszowych mamy ulokowany kapitał, przy którego pomocy uzyskuje się dobra konsumcyjne. To samo robi piekarnia, co wypożyczalnia książek, jeżeli na ich działalność patrzymy z ogólnego, teoretycznego punktu widzenia. Wypożyczalnia książek jest przedsiębiorstwem takim,

jak każde inne przedsiębiorstwo. Lokuje się w niej kapitał własny lub wypożyczony, rozwija przy jego pomocy konkretną działalność gospodarczą, by uzyskać na tej drodze maximum wartości gospodarczej.

Takie pojmowanie produkcji jest konsekwencją przyjętego przez nas określenia działalności gospodarczej. Za podstawę tej działalności uznaliśmy wartość gospodarczą. I tylko z tego punktu widzenia ta działalność interesuje teoretyka ekonomji. Teorja ekonomji nie może za swoje główne zadanie uznać opisywanie działalności gospodarczej z różnych możliwych punktów widzenia: technicznego, psychicznego, kulturalno-historycznego, prawnego i t. d. Można powiedzieć, że interesuje nas znany już cel działalności gospodarczej, a nie jej treść konkretna. Konsekwentnie teorja ekonomji nie może wprowadzać jakiegoś ciśniejszego pojęcia produkcji, któreby nie obejmowało wszystkich wypadków dążenia do uzyskania nowej, większej wartości gospodarczej. Niema dochodu bez produkcji w teoretyczno-ekonomicznem tego wyrazu znaczeniu. A więc nie potrzebujemy formułować dwóch pojęć kapitału: jednego, zwracającego uwagę na fakt istnienia dochodu, a drugiego na fakt rozwijania produkcji. Jeżeli jest dochód, muszą być przedmioty gospodarcze, przez które uzyskuje się dochód; jeżeli są te przedmioty, musi być działalność gospodarcza, która je wytwarza.

Kiedy to przeciwstawienie miałoby rację? Gdybyśmy zdołali wykryć odrębne prawa gospodarcze, rządzące powstawaniem kapitału produkcyjnego, a osobne prawa dla powstawania kapitału zarobkowego, *gdyby w tych dwóch wypadkach* inaczej kształtował się dochód. To jest zasadnicze kryterjum wszelkich wstępnych odróżnień i klasyfikacyj. Dzieło Böhm-Bawerka zawiera rozdział, poświęcony wyjaśnieniu „procentu z trwałych dóbr“. W rozdziale tym nie mamy osobnej teorji procentu dla tych dóbr, których pojęcie obejmuje także i dobra, które są tylko kapitałem zarobkowym, lecz mamy tam zastosowa-

nie ogólnej teorii procentu do tych specjalnych wypadków. A więc jaki cel ma to odróżnienie? Gdyby autorzy nie mieli zamiłowania do takich czysto formalnych odróżnień, z których żadne istotne konsekwencje nie płyną dla właściwej teorii, toby prace, poświęcone teorii kapitału, były bardziej zwarte, lecz nie straciłyby przez to na wartości.

5. Z powyższem odróżnieniem łączy się jeszcze jedna klasyfikacja rodzajów kapitału: mianowicie kapitału, jako tak zw. historycznej kategorii, i kapitału, jako naturalnej kategorii. Kapitał w tem ostatniem znaczeniu, to zjawisko, które występuje we wszystkich ustrojach gospodarczych, bez względu na ich specjalne cechy; a zaś kapitał, jako kategoria historyczna, to specjalna postać kapitału, właściwa pewnemu tylko ustrojowi. Według tego odróżnienia kapitał, jako ogół przedmiotów, służących do dalszej produkcji, jest właściwy różnym ustrojom społecznym, a natomiast kapitał, jako źródło dochodu, ma być tylko historyczną kategorią.

Niewątpliwie zmieniają się formy posiadania kapitału i niezawsze kapitał musi być źródłem dochodu dla ludzi, którzy mogą już nie trudzić się żadną osobistą działalnością gospodarczą. Ale, jak wiemy, produkcja zawsze przynosi dochód i uznaliśmy już za niesłuszne zacieśnienie pojęcia działalności produkcyjnej. Pojęcie naturalnych i historycznych kategorii ekonomicznych może nasać i inne jeszcze wątpliwości. Można by utrzymywać, że niema naturalnych kategorii ekonomicznych, że to jest konstrukcja sztuczna, a przedewszystkiem niepotrzebna. Teoria ekonomii uogólnia zjawiska ekonomiczne, właściwe różnym ustrojom, a czasami znowu operuje zjawiskami, które zjawiają się dopiero w pewnych stadjach rozwoju gospodarczego. Ogromnie trudno jest powiedzieć, kiedy zjawily się fakty, które stanowią przedmiot uogólnień teoretycznych. Np. Adolf Wagner wyraża się w ten sposób: „Kapitał, jako czysto ekonomiczna kategoria, rozpatrywana niezależnie od obowiązujących stosunków praw-

nych posiadania, jest zapasem takich dóbr gospodarczych, dóbr naturalnych, które mogą służyć jako techniczne środki do wytwarzania nowych dóbr¹⁾. Możemy oczywiście rozpatrywać kapitał jak każdą instytucję gospodarczą, którą zajmuje się teoria ekonomji, abstrahując od konkretnej formy ustawodawczej, którą ona przybiera w danych warunkach. Mówimy np. o pieniądzu wogóle, a potem dopiero przechodzimy do scharakteryzowania ustroju pieniężnego w danym państwie. Ale nasuwa się wątpliwość, czy możemy sobie wyobrazić zjawisko gospodarcze w zupełnem oderwaniu od jakiegokolwiek ustawodawstwa? Są pisarze, którzy za punkt wyjścia istnienia gospodarstwa uważają istnienie ustroju prawnego. A jeżeli się stanie na tem stanowisku, to w takim razie zawsze kapitał jest kategorią historyczną, bo i prawo jest taką kategorią. Ale niema potrzeby kłaść w tej chwili na ten punkt specjalnego nacisku. Ważniejsza jest rzecz inna.

Oto jeżeli pojmiemy kapitał jako poprostu zasób narzędzi, przedmiotów, które służą do dalszej produkcji, bez żadnych bliższych określeń, to to pojęcie będzie tak szerokie, że nie przyniesie nam, jak to jeszcze zobaczymy, żadnego pożytku. Możemy wtedy charakteryzować te różne narzędzia, zastanawiać się nad tem, które najpierw powstały, ale nie będzie to teoria ekonomji, a raczej historia techniki i kultury materialnej. Bo bez pojęcia wartości gospodarczej niema teorii. Jeżeli chcemy robić dociekania nad istotą kapitału, nad zjawiskiem dochodu, jako nadwyżki wartości gospodarczej, to musimy mieć do czynienia z bardziej skomplikowanymi stosunkami, niż gospodarstwo pierwotne.

Wynika to już z podanego wyżej określenia istoty kapitału, że nie wszędzie odszukamy warunki, do których stosowałyby się nasze uogólnienia. Nie znaczy to, że one dotyczą tylko ostatniej epoki rozwoju gospodarczego, któ-

1) Adolph Wagner, *Grundlegung der politischen Oekonomie*, III Aufl. S. 39.

ra niekiedy nazywa się nowoczesnym kapitalizmem. Kapitał — w przyjętem tutaj pojęciu — występuje także i w społeczeństwach słabiej wplecionych w obrót kapitalistyczny; jest znany w pewnym zakresie wiekom średnim. Gdy czytamy tak zw. kodeks Hammurabiego, gdy studjujemy starożytną cywilizację śródziemnomorską, to widzimy, że nasze uogólnienia i do tamtych stosunków można zastosować. Teorja ekonomji buduje swoje konstrukcje z tem zastrzeżeniem, że one nie wszędzie i w nierównym stopniu znajdują zastosowanie. Konstrukcje te nie mogą być sprzeczne z rzeczywistością; ale w jakim stopniu oddają tę rzeczywistość, jaka jest siła czynników pozagospodarczych, które modyfikują działanie czynnika gospodarczego, tego teorja ekonomji nie jest w stanie w całej rozciągłości wyjaśnić, ma tu głos historia, ustroj prawny, stan kultury i moralności i cały szereg innych jeszcze momentów.

Badając powstawanie kapitału, wyjaśnimy później, co tu mamy na myśli. Wystarczy, że kapitał istnieje, że dochód z niego płynie, by mieć materiał do badań teoretycznych. A zaś wszelkie wyznaczanie punktów granicznych jest ogromnie trudne dla teorji ekonomji. Trudno nam zresztą dać odpowiedź na pytanie, czy jest możliwe istnienie konkretnego gospodarstwa, konkretnego ustroju gospodarczego bez kapitału w bardzo szerokiem tego słowa znaczeniu, które uznaliśmy za mało użyteczne, to znaczy jako zbioru pewnych narzędzi i zasobów produkcyjnych. Teoretycznie jest to możliwe: możliwe jest istnienie takiego układu wartości gospodarczej, w którym istnieje tylko praca, jako czynnik produkcji. Ale tu znowu napotykamy na możliwość dwojakiego zrozumienia naturalnej kategorii ekonomicznej. W szerszem znaczeniu będzie to zjawisko, bez którego wogóle nie można sobie wyobrazić istnienia zjawiska gospodarczego; w ciśniejszem zaś mamy na myśli zjawisko wspólne wszystkim dotychczasowym ustrojom społeczno-gospodarczym, mimo wszelkich różnic, które między niemi zachodzą.

Teoretycznie biorąc, można sobie wyobrazić działalność gospodarczą bez jakichkolwiek narzędzi; praktycznie takie wypadki nie są nam wogóle znane.

Ponieważ jednak przyjęte przez nas pojęcie kapitału jest bardziej sprecyzowane, wymaga większego zagęszczenia się stosunków ekonomicznych, musimy, jeżeli już koniecznie chcemy używać tej dość ryzykownej terminologii, uznać kapitał za „historyczną kategorię”. Gdyż innego kapitału nie zna teoria ekonomji, a raczej nie jest w stanie zbudować pełnej teorii inaczej pojętego kapitału. W. J. Ashley, dochodząc do definicji kapitału, jako źródła dochodu dla posiadacza bez pracy osobistej, stwierdza, że w tem znaczeniu kapitał jest „historyczną kategorią. Nie jest on wiecznem zjawiskiem lub pierwiastkiem produkcji. Zależy od danych warunków historycznych; na wielką skalę wszedł w życie późno i stopniowo... nie ma wiecznej pieczęci na rzeczach, któraby robiła z nich kapitał, lecz są tylko zmienne środki, przywiązane do posiadania bogactwa dla nabycia dalszego bogactwa“¹⁾.

Jakkolwiek przyjęte przez nas określenie kapitału różni się (więcej w formie może niż w istotnej treści) od sformułowania Ashleya, to możemy jednak przyjąć jego uwagi, zacieśniające zakres tego pojęcia. Czy to stanowisko jest słuszne, trudno w tej chwili przesądzać. Jest to stanowisko natury metodologicznej, o którym można wydać stanowcze zdanie dopiero wtedy, gdy się już przejdzie właściwe wywody autora, a nie w tem stadium badania. Ktoś, kto uważa zastosowane tutaj pojmowanie kapitału za ciasne, niechaj przy poszczególnych punktach, omawianych poniżej, zada sobie pytanie, czy wprowadzenie szerszego pojęcia okaże się naukowo produktywne. Potem dopiero niechaj wydaje sąd bardziej stanowczy.

6. Jeszcze jedno wyjaśnienie natury klasyfikacyjnej, zanim przejdziemy do bardziej produktywnych rozważań. Tradycyjny podział czynników produkcji wyróż-

1) W. J. Ashley, *An Introduction to English Economic History and Theory*. Part II. 1893, S. 934.

znia kapitał, ziemię i pracę. Nie jest to tradycja, której by wszyscy poddawali się bez zastrzeżeń. Są obecnie ekonomiści, którzy w ziemi widzą tylko rodzaj kapitału, redukują więc liczbę czynników produkcji. Inni znowu uważają kapitał za czynnik pochodny, istotnemi nazywają tylko przyrodę i pracę. Ta nauka o czynnikach produkcji jest bardzo użyteczna w elementarnym podręczniku, który daje wstępne pojęcia z zakresu ekonomji politycznej. Ale dla teorii ekonomji, która chce sięgnąć głębiej, a nie zbiera różnych ilustracyj, zaczerpniętych z nauk przyrodniczych, z techniki, historii rozwoju gospodarczego i codziennej praktyki gospodarczej, jest ona dość bezpłodną. To też nie zatrzymamy naszej uwagi na tej kwestji. Zastanowi nas tylko pytanie: czy ziemia jest kapitałem, czy jest czemś, co wymaga stworzenia odrazu osobnej kategorii?

Oczywiście interesuje nas ziemia, jako dobro gospodarcze, ziemia, która jest zajęta pod produkcję, która ma wartość gospodarczą. Autorzy, wydzielający ziemię z pojęcia kapitału, mają dość duży kłopot; muszą z niej wiele wydzierać, ogałać ją niemal zupełnie. Np. Böhm Bawerk nie uważa ziemi za kapitał; ale kapitałem są „produktywne nakłady meljoracyjne, urządzenia i wytwory w ziemi, o ile zachowują samodzielny charakter, jak np. tamy, przewody rurowe i t. p.“ O ile zaś produktywne urządzenia w zupełności roztapiają się w ziemi, to w takim razie zalicza się je do ziemi. Nie chcemy tu wskazywać na konkretne, techniczne trudności takiego podziału. Nikt nie sprzedaje ziemi bez urządzeń meljoracyjnych, nie oddziela ich od niej. „Samodzielność“ wielu tych urządzeń bardzo trudno określić. Tama, usypana z ziemi, jest chyba ziemią; a zaś tama, zrobiona z wikliny lub z betonu, już będzie kapitałem. Ale to wszystko są sprawy techniczne, które nie mają decydującego znaczenia. Ważniejszą jest rzecz inna. Zastosujmy to samo kryterjum, które stosujemy do wszelkich odróżnień i klasyfikacyj: wprowadzenie wstępnego odrę-

bnego pojęcia jest wtedy usprawiedliwione, jeżeli w ten sposób zyskujemy grupę zjawisk, dla której musimy opracować inne uogólnienia, niż dla innych zjawisk. Jeżeli zaś dane odróżnienie pozostaje czysto formalnem odróżnieniem i nie pociąga za sobą dalszych konsekwencji, to wtedy okazuje się ono zbyteczne. Otóż zachodzi pytanie: czy dochodem z ziemi rządzą inne prawa, niż dochodem z kapitału? Czy renta jest zjawiskiem, właściwem tylko ziemi, a nieznanem innym przedmiotom gospodarczym?

Na to pytanie daje jasną odpowiedź rozwój teorii renty gruntowej. Widzimy tam najpierw uogólnienia, które dotyczą tylko uprawnego gruntu. Ale potem rozciąga się je coraz szerzej. Zauważono, że te same zjawiska, które obserwujemy o ile chodzi o grunta, zajęte pod uprawę, można stwierdzić i co do terenów budowlanych, co do budynków, fabryk, przedsiębiorstw, nawet ludzkich właściwości i konjunktur gospodarczych. Teoria renty gruntowej przeobraża się powoli na teorię renty wogóle. I tak samo każdą teorię kapitału i dochodu z kapitału możemy zastosować do ziemi. Tak np. Wł. Czerkawski w jednej ze swoich wcześniejszych prac wykazuje, że czysty dochód z ziemi powstaje w ten sam sposób, jak czysty dochód z kapitału w ścisłym słowa znaczeniu. Stojąc na gruncie teorii Böhm-Bawerka, nie znajduje żadnych przeszkód w udowodnieniu, że niema gospodarczych przyczyn, któreby powoływały do życia dochód z ziemi w inny zasadniczy sposób, niż powstaje dochód z innych postaci majątku¹⁾. Możemy w ten sposób zastosować do ziemi każdą teorię kapitału i dochodu.

Dlatego też nie mamy powodu, by w teorii ekonomji przeciwstawiać kapitałowi ziemię. Ziemia jest dla nas rodzajem kapitału, jest jednym z zastosowań kapitału. Gdy badamy rentę gruntową, gdy badamy dochód z ziemi, wtenczas możemy uwzględnić te odcienia, które spe-

1) Włodzimierz Czerkawski, Teoria czystego dochodu z ziemi. Kraków 1897.

cialnie wykazuje ta ważna i dość odrębna grupa kapitału. Są to tylko odcienia, wynikające z właściwości technicznych, bardzo doniosłe z punktu widzenia polityczno-ekonomicznego. Wtedy zaś, gdy chodzi nam o ogólną teorię ekonomji, musimy się zadowolić wyróżnieniem bardziej ogólnych pierwiastków. Tem bardziej jest to konieczne, że nawet we wstępnej definicji nie zdołamy wydobyć znamion, któreby charakteryzowały ziemię w ostrym przeciwieństwie do kapitału w ciśniejszym tego słowa znaczeniu. Legenda o niezniszczalnych siłach ziemi jest już rozwiana. Z punktu widzenia ekonomicznego ziemia nie jest w przeciwieństwie do kapitału dobrem, wyróżniającem się przez swoją niepomnażalność. Bo są przecież surowce niepomnażalne, są i dobra gotowe, których już nie możemy więcej uzyskać, jak np. arcydzieła sztuki klasycznej. A z drugiej [strony] coraz nowe grunty są zajmowane pod uprawę, nieużytek dzięki nakładom można zamienić na „ziemię“ w znaczeniu ekonomicznem. Ziemia jest monopolicznem dobrem — a czy nie mamy dóbr monopolicznych innego rodzaju? Każdy podmiot gospodarczy dąży do uzyskania jak największej sumy wartości gospodarczej. W tym celu rozwija działalność gospodarczą, lokuje swoje zasoby albo w ziemi, albo w innych postaciach wartości, traktuje te wszystkie możliwości wytwórcze z jednego i tego samego punktu widzenia. Jeżeli za istotną cechę kapitału uważamy jego przeobrażalność, to zgodnie z tem nie możemy wykluczać z naszych uogólnień żadnej z szczególnych postaci, które on przybiera.

Jeżeli więc ziemia służy do dalszej produkcji, jest jedną z postaci kapitału, które on przybiera w pogoni za uzyskaniem maximum wartości gospodarczej. Nie wyklucza to oczywiście wypadków, w których ziemia staje się dobrem konsumcyjnym, podobnie jak i ruchome dobra konsumcyjne: takim dobrem jest prywatny plac tenisowy. Służy on wprost do konsumcji, nie ma zastosowania w dalszej produkcji. Pamiętajmy, zawsze

o zastrzeżeniu, zrobionem poprzednio, że teoria ekonomji nie zna nieruchomych klasyfikacyj. Podaje ona kryterja, według których dane dobra należą raz do jednej raz do drugiej kategorii. To samo jest z ziemią.

Przebrnęliśmy w ten sposób przez najmniej płodny, a bardzo jałowy rozdział naszego badania, którego niepodobna uniknąć, ale którego na plan pierwszy niepodobna wysuwać, jeżeli się nie chce teorii ekonomji sprowadzać do zagadnień terminologicznych i formalno-klasyfikacyjnych. Doszliśmy do określenia istoty kapitału. Określenie to jest proste, mało kazuistyczne, a zarazem wyraźne i giętkie. Staraliśmy się uniknąć błędzenia po manowcach, uniknąć kryterjów, rozbijających odrazu jednolitość tego określenia. Wchodzimy w dalsze badania bez balastu tradycyjnych zacieśnień, które są dla teorii zbyt ciężkie. Ale oczywiście dopiero właściwe badanie może być probierzem słuszności i produktywności stanowiska, zajętego w tym rozdziale.

Rozdział II.

Jak powstaje kapitał?

1. Powyższe pytanie możemy rozpatrywać w dwójaki sposób: albo z punktu widzenia historycznego, albo z punktu widzenia teoretycznego. Nie znaczy to, że teoria ekonomji operuje pojęciami, sprzecznymi z rzeczywistością, stwierdzoną przez historję. Różnicę metody wyjaśni nam praktyczny przykład. Weźmy za punkt wyjścia najszersze ze znanych nam pojęcie kapitału — np. uważajmy za kapitał łuk dzikiego, boomerang, służący do zabijania zwierzyny, lub choćby zwyczajną gałąź, którą się on posługuje w swej walce o byt. Jest to narzędzie, którem się on posługuje w swojej produkcji, a więc „kapitał“ według niektórych określeń. Trudno nam wogóle wyobrazić sobie produkcję bez jakiegokolwiek narzędzia, trudno chyba — jak już o tem mówiliśmy — znaleźć lud, choćby najbardziej pierwotny, któryby nie znał kapitału w tem najszerszem słowa znaczeniu. Otóż socjologia stosunków pierwotnych zajmuje się genezą i opisem posługiwania się temi narzędziami; śledzi pierwsze początki ustroju wymiennego, zastanawia się nad tem, w jakiej formie przejawia się „kapitał“ w owych pierwotnych społeczeństwach. Chodzi tu wtedy o historyczną genezę dóbr, które potem klasyfikujemy, jako kapitał. Badania te mogą dostarczyć nam bardzo cennych przykładów, chociaż i bez tych ilustracyj moglibyśmy się obejść w naszych teoretycznych dociekaniach. W tym kierunku idzie bardzo ciekawa praca Dr. M. Hainischa¹⁾, która prawdopodobnie powstała pod wpływem literatury teore-

1) Dr. M. Hainisch, Die Entstehung des Kapitalzinses, 1907.

tyczno-ekonomicznej. Natomiast badania teoretyczne zmierzają do wyjaśnienia przebiegu zjawisk gospodarczych, o ile czynniki pozagospodarcze nie modyfikują działania czynnika gospodarczego; nie można w nich widzieć wytłumaczenia konkretnego powstania różnych instytucyj i urządzeń gospodarczych, gdzie świadome działanie gospodarcze nie jest zresztą wyodrębnione od innych przejawów życia, gdzie pierwotny obyczaj, rodowe tradycje, religja, ustrój społeczny i gospodarstwo splatają się w jedną całość, wobec której staje bezsilnie metoda izolacyjna teoretycznej ekonomji. Dążenie do uzyskania maximum wartości gospodarczej, występujące na tle układu wartości gospodarczej, jest zjawiskiem, którego trudno nam doszukiwać się w pierwotnych stosunkach społecznych. Staje się ono dostatecznie wyraźnem wtedy, gdy jednostki gospodarujące są już wyposażone w „kapitał“ w owem bardziej sprecyzowanym jego rozumieniu.

Łatwo więc zrozumieć tytuł obecnego rozdziału. Nie chcemy mówić o tem, jak *powstał* kapitał, jaka jest jego geneza u różnych ludów. Chcemy zająć się wyjaśnieniem *powstawania* kapitału z punktu widzenia teoretyczno-ekonomicznego. Chcemy wyjaśnić, dlaczego podmiot gospodarczy, dążąc do uzyskania maximum wartości gospodarczej, wytwarza najpierw przedmioty, za pośrednictwem których uzyskuje dobra konsumcyjne, które dopiero służą do bezpośredniego zaspokojenia potrzeb i są ostatecznym celem całej jego działalności gospodarczej, zamiast wprost skierować swoją pracę na wytworzenie dóbr konsumcyjnych. I widzimy, że kapitał powstaje nieustannie, gdyż tylko na tej drodze podmiot gospodarczy może uzyskać maximum wartości gospodarczej. By wyjaśnić te zjawiska, bardzo często posługujemy się przykładami trochę egzotycznymi, przenosimy się nieraz w stosunki pierwotne, byle tylko mieć przed oczyma jak najprostszy przebieg wypadków, nieskomplikowany faktami, które nas nie interesują w danej chwili. I tak często przytaczany jest przykład pierwotnego plemienia rybackiego, żyjącego

nad morzem z połowu ryb, które to plemię nie rozporządza na razie żadnym narzędziem, aż wpada na pomysł wytworzenia sieci, zaoszczędziwszy poprzednio pewien zapas ryb, z czego żyje w czasie plecenia tych sieci. Mógłby ktoś zakwestjonować ścisłość historyczną tego przykładu (coprawda, zarzut swój musiałby skierować pod adresem jednego z twórców szkoły historycznej w ekonomii, Wilhelma Roschera, który ten przykład uczynił bardzo głośnym); ale nie chodzi tu o taki lub inny fakt, wzięty z rzeczywistości, poparty źródłami, którymi operuje historia lub statystyka. Chodzi tu o hipotezę, która może być dowolnie wybraną, ilustrującą działanie pewnych zasad gospodarczych, pewnych działań, którymi zajmuje się nasza nauka. Do tego samego celu służy hipoteza gospodarstwa odosobnionego, której znaczenie wyjaśniliśmy już poprzednio.

2. Po tych zastrzeżeniach możemy swobodniej poruszać się na naszym terenie, posługiwać się „kapitałem” naszych metod badania i hipotez teoretycznych. Przyśiądmy więc do wyśledzenia warunków *gospodarczych*, które są konieczne do powstawania i istnienia kapitału.

Jest rzeczą jasną, że pierwszym warunkiem, to świadome skierowanie pracy w tym kierunku. Podmiot gospodarczy zamiast wytwarzać wprost dobra konsumcyjne, lokuje swoje zasoby w wytwarzaniu przedmiotów, z których dopiero uzyskuje się dobra konsumcyjne. Kapitał jest dziełem świadomego wysiłku, jest rezultatem produkcji. Nie potrzeba tego obszerniej uzasadniać. Tylko jedną rzecz trzeba stwierdzić: praca, dzięki której powstaje kapitał, nie jest identyczną z pracą dotychczasową, która nie doprowadzała do jego powstania. Nie jest ta praca czysto mechanicznym wysiłkiem, któryby można było zestawić w jednym szeregu z pracą fizyczną i mierzyć jej wartość długością czasu pracy. Z punktu widzenia technicznego produkcja kapitału tam, gdzie go dotychczas nie było, lub wytworzenie nieznanej dotychczas postaci kapitału jest czymś nowem, jest postępem

w porównaniu z dawniejszemi metodami, jest nowym rodzajem produkcji. Jest przede wszystkim przejawem twórczości ludzkiego umysłu. Gromadzenie kapitału, jego czysto ilościowe pomnażanie, można pojąć jako naśladownictwo utartych metod produkcyjnych. Jeśli zaś chodzi o nową postać kapitału, o coś, co daje jego wytwórcy przewagę nad innymi, to obok zwyczajnego wysiłku fizycznego trzeba również i umysłowej twórczości, obok siły roboczej — siły intelektualnej, a więc pracy, jakościowo wyższej, której niepodobna sprowadzić do pracy robotnika, wykonującego mechaniczne funkcje pod okiem przedsiębiorcy.

Historja powstawania różnych postaci kapitału, to spory fragment historii odkryć i wynalazków. Przypadek może nieraz do tego posłużyć, ale trzeba też twórczości umysłu, by dostrzec znaczenie przypadku i umieć ten przypadek zużytkować. Przypadek może być podniętą, ale nigdy nie jest wszystkim. Mogło jakieś obozujące plemię, które rozpałało ogień na ziemi, obfitującej w rudę żelazną, zauważyć, że ta ruda pod wpływem ognia, roztopia się i przeobraża w twardy metal. Ale trzeba, by ktoś wpadł na pomysł zużytkowania tego metalu, przekuwania go lub odlewania w pewnych formach. Praca, skierowana do wytworzenia na drodze „kapitalistycznej“ dóbr konsumcyjnych, może być nawet krótsza, mniej fizycznie uciążliwa, niż praca bez pomocy kapitału, która wprost wytwarza dobra konsumcyjne. Ale oczywiście zawsze potrzeba świadomego wysiłku, zawsze potrzeba pracy.

Jeżeli się uwydatnia ten moment, że różne zastosowania kapitału powstają dzięki świadomej, jakościowo różnej pracy producentów, to nie wynika z tego jeszcze, by dochód, który dzięki temu uzyskujemy, płynął w całości na rachunek kapitału. Jeżeli ktoś pożyczy pewną sumę na procent i dzięki zastosowaniu tego zasobu stworzy coś nowego, wytworzy nowe dobro, na które jest duży popyt, tak że osiąga wielkie zyski z swego przedsiębiorstwa, to ten zwiększony zysk pójdzie na ra-

chunek jego pracy, jako przedsiębiorcy, a nie na rachunek kapitału. Niemniej jednak możliwość osiągnięcia tego zysku jest pobudką do gromadzenia kapitału, *do robienia jego produkcyjnych zatrudnień*. To jest istotny warunek jego powstawania. W jakim jednak stopniu posiadacze kapitału z tego odnoszą korzyści, to już inne zagadnienie, które wyjaśnimy w dalszym trakcie badań. Trzeba było jednak już teraz zrobić powyższe zastrzeżenie.

Kapitał jest produktem działalności gospodarczej. Jest przeobrażeniem siły roboczej lub wartości pieniężnej na konkretną wartość, na coś, co służy do dalszej produkcji. Jest rzeczą naturalną, że warunkiem powstawania kapitału jest praca. Ale to wyjaśnienie niewiele nam mówi, ma właściwie banalną treść, tak jak nasze przysłowie „bez pracy niema kołaczy“ a nie może uchodzić za samodzielną teorię kapitału. Ale zwrócenie uwagi na ten moment ma doniosłość z dwóch punktów widzenia. Po pierwsze wskazuje na okoliczność, że praca jako czynnik produkcji jest pierwotniejsza, bo ona dopiero powołuje do życia kapitał. A powtórę odrazu nam wykazuje, że niepodobna widzieć w kapitale tylko wytwór ilości pracy, że przeciwnie, jakościowo różna praca doprowadza do powstawania różnych postaci kapitału. Podcina to teorię wartości gospodarczej, która chce tę wartość pojąć, jako wytwór pracy ilościowo jednorodnej, mierzyć ją czasem pracy. A jeżeli się ta teoria nie utrzyma, to musi upaść i „teoria wyzysku“, tłumacząca wyzyskiem robotnika powstanie dochodu z kapitału. Nie chcemy wchodzić w szczegółowe omawianie tej teorii. Jej krytyka byłaby już dzisiaj wywalaniem drzwi otwartych. Ale warto przy tej sposobności podkreślić ścisły związek, który zachodzi między teorią wartości gospodarczej a teorią kapitału i dochodu z kapitału. Taki lub inny punkt wyjścia w rozpatrywaniu teorii wartości już wskazuje logicznie na kierunek, w którym musi się iść w badaniu istoty kapitału i dochodu z niego.

3. Prócz pracy potrzeba do powstania kapitału jeszcze innej rzeczy, trzeba, by zasoby, zużyte na kapitał, nie były zużyte na co innego. Potrzeba *oszczędności*. Przejdźmy kolejno przykłady, które nam zilustrują znaczenie tego momentu.

Przypomnijmy sobie przykład owego plemienia rybackiego, które nad brzegami morza trudni się chwytaniem ryb, wyrzucanych przez przypływ. Nie posługuje się przytem żadnem narzędziem, żyje z dnia na dzień, tem co złowi. Ale po pewnym czasie plemię to wpada na pomysł uplecenia sieci. Ponieważ wytworzenie tego narzędzia wymaga czasu, wymaga pracy, której nie można już poświęcić na połów ryb konsumowanych natychmiast, dlatego ono zacznie swoją pracę nad kapitałem od nagromadzenia zapasu, potrzebnego na utrzymanie przez ten czas, gdy będzie się trudniło pleceniem sieci. Plemię to oszczędza pewien ich zasób; zamiast konsumować codziennie 100 ryb, przeciętny dzienny połów, konsumuje tylko 60, a resztę suszy na zapas. Gdy nagromadziło już w ten sposób 600 ryb, przystępuje do pracy nad wytworzeniem sieci. Wymaga to 10 dni pracy tego plemienia, i przez ten czas żyje ono z nagromadzonego dawniej zapasu. Potem, przy pomocy sieci, która zużywa się dopiero po 3 miesiącach, łowi ono trzysta ryb dziennie zamiast stu. Gdy doliczymy dni pracy nad wytworzeniem sieci, to stwierdzimy, że w 100 dniach złowiono 27000 ryb, zamiast 10000 ryb, uzyskiwanych dawniej bez kapitału.

Widzimy, że wytworzenie kapitału poprzedziła oszczędność w ścisłym słowa znaczeniu. Producenci grodzili zapasy, ograniczyli swoją konsumcję, wytworzyli zasób, który pozwolił im żyć w czasie pracy nad kapitałem. Oszczędność jest w tym wypadku warunkiem powstania kapitału. Kapitał powstaje dzięki oszczędności; nie znaczy to, że tylko dzięki oszczędności.

Z drugiej strony obecnie można stwierdzić, że oszczędność może istnieć bez tworzenia kapitału. Może

owe pierwotne plemię gromadzić ryby, suszyć je, spożywać w martwym sezonie, nie posługując się kapitałem w ich produkcji. Mamy tu jeden z najpierwotniejszych objawów: fakt gromadzenia zapasów, fakt myślenia o przyszłości. Tezauryzacja pieniędzy jest gromadzeniem ich na przyszłość, i jeżeli ktoś swoje pieniądze chowa w biurku, to jeszcze przez to te pieniądze nie stają się kapitałem.

Ponieważ zaczęliśmy się już posługiwać terminem: oszczędność, musimy się zatrzymać chwilę nad wyjaśnieniem jego treści. Dla uniknięcia nieporozumień trzeba ściśle odróżnić dwa rodzaje oszczędności oszczędność — czystą rezerwę na przyszłość i oszczędność produkcyjną, polegającą na zatrudnieniu w produkcji zaoszczędzonych wartości¹. W pierwszym wypadku przechowuje się na przyszłość pewien zapas dóbr gospodarczych, w drugim zaś ten zapas nie jest wycofany z obrotu, lecz jest zajęty w produkcji. Istnieje pod tym względem pewna trudność terminologiczna, która może rodzić nieporozumienia. W języku codziennym wyraz „oszczędność“ oddaje tylko negatywną stronę zjawiska fakt, że ktoś czegoś nie skonsumował, a zachował na przyszłość. A natomiast ulokowanie kapitału dla celów produkcyjnych jest zarazem i oszczędnością, i czemś więcej, niż zwykłą oszczędnością.

Widzimy na podstawie tego odróżnienia, że jest możliwe oszczędzanie, niepołączone z powstawaniem kapitału; a natomiast nasuwa się pytanie, czy jest możliwym powstanie kapitału bez faktu oszczędności?

Przykład owego plemienia rybackiego, które gromadzi swój „Subsistenzmittelfond“ uważa się nieraz za typowy. Można jednak łatwo wyobrazić sobie i inne ewentualności. Oto przypuśćmy, że owe plemię rybackie nie jest w tem położeniu, że musi dla wyprodukowania kapitału (sieci) gromadzić przedtem zapasy. Przypuśćmy,

1) Por. Charles Rist, Quelques definitions de l'épargne Revue d'écon. pol. 1921, S. 793 i n.

że zajmuje się ono połowem ryb tylko w parę godzin po odpływie morza. Resztę dnia wygrzewa się na słońcu. I jeżeli komuś zaświta szczęśliwa myśl uplecenia sieci, nie jest konieczne, by to plemię przed przystąpieniem do tej pracy nagromadziło „fundusz ryb“ na przeżycie; wystarczy, że łowi tyle co zwykle, ale pracuje parę godzin więcej (długość dnia roboczego nie jest tam unormowana przez ustawodawstwo społeczne). Po kilkunastu dniach, bez poprzedniego gromadzenia zapasów, jest już sieć gotowa, powstał kapitał, wzmagający wydajność pracy, plemię to ma lepsze zaspokojenie swoich potrzeb, wzrósł jego dobrobyt. Do powstania kapitału doszło nie dzięki oszczędności, lecz dzięki zwiększeniu pracy ponad zwyczajną normę.

I jeszcze na innej drodze możemy sobie wyobrazić powstanie kapitału mimo braku oszczędności w zwyczajnem tego słowa znaczeniu i mimo, że nie powiększa się ilość pracy. Miauowicie rzecz się przedstawia w ten sposób: okres czasu, przeznaczony na pracę bez pomocy kapitału, zmierzającą do wytworzenia pewnej ilości dóbr konsumcyjnych, może być zastąpiony przez równie długi lub nawet krótszy okres pracy, polegającej na wytworzeniu najpierw kapitału, a potem dopiero, przy jego pomocy, dóbr konsumcyjnych. Produkcję kapitalistyczną (w teoretycznem tego słowa znaczeniu) określa się często jako produkcję drogą „okrężną“ (auf Umwegen). Ale ta okrężna droga może być krótsza, łatwiejsza i bardziej dostępna; wtedy ta droga może szybciej nawet doprowadzić do celu, niż przedzieranie się na przełaj przez ostępy i bagna. Przypuśćmy, że gromada myśliwych udaje się na polowanie w głąb lasu, przyczem nie posługuje się żadnem narzędziem; z wielkim trudem zapędza zwierzynę w głąb doliny bez wyjścia, gdzie ją chwytą rękoma. Otóż jeżeli któryś z tych myśliwych wpadnie na pomysł uplecenia sieci z wikliny, którą zastawia się na zwierzynę, idącą pić wodę do źródła, to wtedy złowi się więcej zwierzyny, niż chwytano się jej dawnym systemem.

Zastawienie sieci może w krótszym czasie dostarczyć więcej sztuk zwierząt, niż nagonka na zwierzynę w owej dolince. I jeżeli przejdziemy w naszej myśli te najprostsze przybory i narzędzia, ów kapitał pierwotnego człowieka, to zauważymy, że niejedno z nich zawdzięcza swoje powstanie nie długotrwałym, cierpliwym wysiłkom, ciężkiej pracy, pochłaniającej człowieka przez długie tygodnie i miesiące, przez które musi on żyć z nagromadzonych poprzednio oszczędności, lecz że powstały one raczej dzięki genialnym błyskom pomysłowości bezmimicznych wynalazców. Człowiek pierwotny mógł całemi godzinami uganiać się za zwierzyną, zanim ją schwycił do ręki; gdy jednak przyszła mu myśl, aby na końcu twardego, wyłamanego drzewa umieścić ostry krzemień, to wykonanie tego pomysłu i upolowanie przy pomocy tego oszczepu paru sztuk zwierzyny mogło już trwać bardzo krótko.

Ale przejdźmy od tych egzotycznych przykładów, które oczywiście mają charakter hipotetyczny, do otaczającej nas rzeczywistości. Przejdźmy do ustroju, w którym wszystkie przedmioty gospodarcze mają już wartość gospodarczą, są elementami jej układu, w którym każdy podmiot gospodarczy może w każdej chwili zamienić jedną postać wartości gospodarczej na drugą, zależnie od tego, co lepiej odpowiada jego potrzebom. Jaka rolę gra oszczędność w powstawaniu kapitału w tych warunkach, w których już swobodniej możemy stosować nasze uogólnienia teoretyczne?

Każdy z podmiotów gospodarczych rozporządza pewną wartością gospodarczą, jeszcze nieprzeobrażoną na konkretne dobra materialne i usługi. Może zrobić z niej rozmaity użytek. Stoi on, jak Herkules, na rozstajnych drogach: albo uzyska wzamian za swoją wartość gospodarczą, za swój pieniądz lub siłę roboczą, dobra konsumcyjne, któremi natychmiast zaspokoi swoje potrzeby, albo też ulokuje te zasoby w środkach dalszej produkcji, wytworzy lub uzyska w niej kapitał. I tu mamy do czy-

nienia z oszczędnością, ale w bardzo obszernem tego słowa znaczeniu, dalekiem od tego, co zwykle rozumiemy przez ten wyraz; mianowicie podmiot gospodarczy woli wartość gospodarczą, którą rozporządza, przeobrazić na kapitał, przeznaczyć ją do dalszej produkcji, aniżeli ją skonsumować. Możemy to pojęcie rozciągnąć także i na wypadki, w których przed człowiekiem stoją takie ewentualności: albo nie będzie on nic robił, zaniecha trudu i odda się zabawie, albo ten czas zużyje on do wytworzenia czegoś, co może się przydać do dalszej produkcji. Mając na myśli wypadek drugi, mówimy o obserwowanej przez nas jednostce, że ona dokonuje oszczędności, pracując nad kapitałem, gdyż swoją siłą produkcyjną, w innym wypadku bezczynną, przeobraża na coś, co ma wartość gospodarczą.

I rzućmy jeszcze okiem na przykłady, zaczerpnięte z pierwotnych stosunków. Oszczędzają w szerszem tego słowa znaczeniu nie tylko ci rybacy, którzy suszą ryby, by mieć z czego żyć w czasie plecenia sieci. Oszczędzają także i ci, którzy pracują 8 godzin, zamiast poprzednich 3 godzin dziennie, gdyż nie marnują na konsumpcję (w przenośnem tego słowa znaczeniu) swojej siły produkcyjnej. „Oszczędza“ także i ten myśliwy, który urządza zaskię na zwierzynę; swój trud mógłby przeznaczyć na co innego, mógłby przez ten czas zająć się zrywaniem bananów z drzewa, które konsumuje natychmiast.

Słowem, każda działalność gospodarcza, skierowana do wytworzenia kapitału, musi być połączona z „oszczędnością“ w tem znaczeniu, że podmiot gospodarczy swoje zasoby przeobraża na kapitał, zamiast je zużyć natychmiast w postaci dóbr konsumcyjnych. Bez tak pojętej oszczędności niema kapitału.

Należy jeszcze raz podkreślić, że wyraz „oszczędność“ użyty jest tutaj w znaczeniu dość daleko odbiegającym od tego, co przez niego rozumiemy w życiu codziennem. Pod tym względem lepszy jest angielski termin „abstinence“, któremu angielski ekonomista, N. W. Senior, na-

dał prawo obywatelstwa, czyniąc z tego pojęcia kamień węgielny swojej teorii kapitału. Odróżnia on następujące czynniki produkcji: pierwotne, jak pracę i czynniki naturalne, to znaczy siły natury, których siła nie pochodzi od człowieka, i czynnik pochodny, ową „abstinence“, którą definiuje w ten sposób: jest to „ten czynnik, różny od pracy i działania natury, którego współdziałanie jest konieczne do istnienia kapitału, i który w tym samym stosunku jest do zysku, jak praca do płacy“. Abstynencja jest „zachowaniem się osoby, która albo powstrzymuje się od nieproduktywnego zużycia tego, czem może rozporządzać, albo też świadomie stawia wyżej wyprodukowanie dalszych, niż bezpośrednich wyników“¹⁾. Senior wskazuje na to, że nawet najbardziej pracowita ludność, zamieszkująca najbardziej żyzne terytorjum, wytworzyłaby tylko rzeczy najbardziej niezbędne do istnienia, gdyby całą swoją pracę skierowała do osiągania tylko natychmiastowych wyników, i konsumowała natychmiast swoje produkty. Od tego musi się powstrzymać; przejawia się to właśnie w owej „abstinence“.

Niewątpliwie jest to koniecznem do powstania kapitału. N. W. Senior ma zasługę, że zwrócił uwagę na ten moment. Nie zasłużył on na wykoszlawienie jego myśli, którego dokonał Karol Marx, przedstawiając Seniorowskie pojęcie „abstinence“, jako coś w rodzaju ascezy u przedsiębiorcy, z czem ono nie ma nic wspólnego. Można być zdania, że ta teoria nie tłumaczy dostatecznie powstania dochodu z kapitału, że ona nie wystarcza; że jednak jest koniecznem oszczędzanie w szerokim znaczeniu słowa, o którym była wyżej mowa, to nie ulega wątpliwości.

Być oszczędnym w tem znaczeniu może i człowiek bardzo rozrzutny. Przypuśćmy, że ktoś ma bardzo wielkie dochody; prowadzi życie wystawne, nawet hulaszczę, niczego sobie nie odmawia, czego tylko zapragnie jego dusza. Mimo to jego przedsiębiorstwo wykazuje takie zyski, że nie jest on w stanie skonsumować natychmiast

1) N. W. Senior, *Political Economy*, third ed. 1854: S. 59 i n.

swojego dochodu. Część tego dochodu przeznaczają do dalszej produkcji. Wartość pieniężną, uzyskaną w formie dywidend od posiadanego przez siebie kapitału, przeznaczają do dalszej produkcji. Powstrzymuje się on od zużycia wszystkiego na cele natychmiastowej konsumpcji, chce powiększyć swój majątek. A więc oszczędza, choć nie jest oszczędnym w zwyczajnym znaczeniu tego słowa. W tem znaczeniu jest „abstynentem“, choć niema ascetycznych skłonności.

To też przez termin „oszczędność“, należy rozumieć powstrzymanie się od przeobrażenia posiadanych zasobów na cele natychmiastowej konsumpcji, lub użycia swej siły produkcyjnej na cele zagospodarcze, a przeznaczenie ich do dalszej produkcji. Niekoniecznie jednak musimy rozumieć przez to jakąś specjalną ofiarę. Moment istnienia zmysłu oszczędnościowego w jego zwyczajnym rozumieniu może być bardzo dobroczynny dla powstawania nowych kapitałów; ale nie jest on koniecznym. Są kraje, jak np. Francja, w których nowe kapitały powstają w bardzo wysokim stopniu dzięki duchowi rentjerstwa, dzięki temu, że Francuzi oszczędzają w ścisłym tego słowa znaczeniu, że nie wydają swoich dochodów w całości, nawet wtedy, gdy one są bardzo skromne, lokując je w papierach wartościowych lub nieruchomościach. Każdy badacz stosunków północno-amerykańskich podkreśla dużą rozrzutność, właściwą wszystkim warstwom ludności, nieliczenie się z groszem, a mimo to tempo przyrostu kapitałów w Stanach Zjednoczonych Ameryki Półn. jest i było bardzo szybkie. Potrzeby ludności są duże, ostra jest walka o byt, o majątek, a ogromna rentowność kapitału, stosowanie coraz to nowych pomysłów technicznych i organizacyjnych, wyzyskiwanie olbrzymich zasobów naturalnych kraju, to wszystko pozwala na powstawanie nowych kapitałów, a równocześnie i na stały wzrost potrzeb w różnych warstwach ludności.

Mimo jednak całej przeciwstawności psychologii francuskiego rentjera i północno-amerykańskiego przed-

siębiorecy i kapitalisty, w obydwu wypadkach mamy do czynienia z tym samym teoretycznie objawem: oto wartości pieniężne, którymi rozporządzają poszczególne jednostki, są przeznaczone do dalszej produkcji, a powstrzymane od natychmiastowej konsumpcji.

Każdy z podmiotów gospodarczych zdaje sobie sprawę z wartości gospodarczej posiadanych przez siebie zasobów. Chce przy ich pomocy osiągnąć jak najlepsze zaspokojenie swoich potrzeb. Otóż doprowadza on do równowagi między użytecznością, którą przedstawia dla niego przeznaczenie części swoich zasobów na konsumpcję, a użytecznością, którą przedstawiają dla niego przedmioty, przeznaczone do dalszej produkcji. Ostatecznie i tutaj chodzi o konsumpcję, ale o konsumpcję późniejszą, zwiększoną lub lepiej rozłożoną. Możemy więc krótko powiedzieć: każdy podmiot gospodarczy doprowadza do równowagi między swoją obecną i przyszłą konsumpcją (względnie konsumpcją swoich dziedziców) i zgodnie z tem rozmieszcza posiadaną przez siebie wartość gospodarczą. Jedna jej część przybiera postać dóbr konsumpcyjnych i znika przez konsumpcję. Inna część jest zaoszczędzona, przeobraża się na kapitał, ma służyć późniejszej konsumpcji. A więc ta oszczędność jest warunkiem powstania kapitału.

Ale dlaczego oszczędza się w ten sposób, dlaczego podmiot gospodarczy nie zadowolili się, jeżeli chce pokryć przyszłe swoje potrzeby, posiadaniem zapasu trwałych dóbr konsumpcyjnych? Wprowadzając pojęcie oszczędności, określiliśmy jeden z warunków powstania kapitału; ale nie mamy jeszcze ostatecznej odpowiedzi, dlaczego powstaje kapitał, choćby dlatego, że nie wiemy, jakie pobudki skłaniają ludzi do oszczędzania właśnie w tej formie.

4. Każdy podmiot gospodarczy dąży do jak najlepszego zaspokojenia swoich potrzeb. Wybiera taką drogę produkcyjną, która go najpewniej wiedzie do tego celu. Dlaczego, zamiast wytwarzać dobra konsumpcyjne

samą tylko pracą, wytwarza wprawdzie przedmioty, które dopiero służą do produkcji dóbr konsumpcyjnych?

Odpowiedź jest bardzo prosta. Zastosowanie kapitału powiększa ilościowo i jakościowo produkcję. Dzięki niemu: 1) możemy przy tym samym nakładzie pracy wytworzyć więcej dóbr gotowych; 2) możemy wytworzyć przedmioty, których nie uzyskamy, posługując się samą tylko pracą.

Ten fakt nazywamy techniczną wydajnością kapitału. Jest to fakt zupełnie prosty i łatwo zrozumiały. Żywy jednak w dociekaniach nad kapitałem zwraca się uwagę na wypadki grupy pierwszej z pośród poprzednio wymienionych. Wskazuje się na to, że np. praca, nieposługująca się kapitałem, może wytworzyć 10 jednostek dobra dziennie; gdy natomiast zaczniemy posługiwać się narzędziem, wyprodukujemy 100 jednostek dziennie. Pozatem zwiększenie produktywności pracy można uzyskać także i bez zastosowania kapitału, przez sam podział pracy. Grono robotników, którzy przenoszą ciężary, może osiągnąć większe wyniki, jeżeli pracę będą wykonywali wspólnie, choćby nawet nie posługiwali się przytem żadnym kapitałem. Niemniej jednak faktem jest, że zastosowanie kapitału wzmacnia produktywność, czyli techniczną wydajność pracy. Zazwyczaj przedstawia się ten fakt w ten sposób: mamy przed sobą producenta, który gołymi rękami walczy z naturą; z wielkim trudem zapracowuje na swoje skąpe utrzymanie; wpada jednak na pomysł zbudowania łodzi, uplecenie sieci i t. d., i wtedy byt jego znakomicie się poprawia, gdyż wydajność jego pracy wzmacnia się wielokrotnie.

Ta idylla nie jest niezgodna z rzeczywistością, ale przykłady, które ona operuje, są dość jednostronne. Główną funkcją kapitału nie jest to, że dzięki niemu uzyskujemy *więcej* dóbr konsumpcyjnych, wytwarzanych dotychczas w skąpych ilościach i z wielkim trudem bez jego pomocy, lecz okoliczność, że dzięki kapitałowi mo-

zemy uzyskać *nowe* z punktu widzenia jakości dobra konsumcyjne, możemy zaspokoić istniejące potrzeby nowymi, lepszymi dobrami, lub też zadowolić potrzeby, które dotychczas nie były zaspokojone.

Rzućmy okiem, choćby nawet powierzchownie, na przedmioty naszej konsumcji. Zauważymy, że większość z nich, może nawet prawie wszystkie, są tego rodzaju, że sama praca, nieposługująca się kapitałem, nie jest w stanie ich wytworzyć. Był swój zawdzięczają one narzędziom lub surowcom, wydobywanym przy pomocy narzędzi. Producent nie stoi tu przed dylematem: produkować mniej bez pomocy kapitału, lub więcej przy jego zastosowaniu, lecz musi albo się rzec ich produkcji, albo też wkroczyć na drogę produkcji „kapitalistycznej”. I w tem głównie się przejawia produktywność, czyli techniczna wydajność kapitału. Nietylko więcej dóbr jest dzięki niemu, lecz są przedewszystkiem nowe dobra, którychby nie było bez jego zastosowania.

Produkcja kapitalistyczna, to uzyskanie różnych sił natury, które bez niej drzemałyby bezczynnie. To zużytkowanie energii, tkwiącej w świecie nas otaczającym, to wydobywanie różnych zasobów z pod powierzchni ziemi, których niepodobna wydostać gołymi rękoma. Mniejsze znaczenie ma okoliczność, że ta produkcja kapitalistyczna jest pod względem ilościowym bardziej płodną, niż niekapitalistyczna; przedewszystkiem dzięki niej pod względem jakościowym wzmaga się nasze zaopatrzenie w różne dobra.

Trzeba jednak bliżej wyjaśnić te fakty, o których mówimy w tej chwili. Ścisłe biorąc, wyrażenie: „kapitał jest produktywny”, jest niezupełnie jasnem, wymaga pewnych zastrzeżeń. Kapitał nigdy sam niczego nie może produkować. Kapitał musi być zatrudniony i zużytkowany przez pracę. Współdziałanie tych czynników wywołuje ten wynik, że mamy więcej dóbr i nowe jakościowo dobra. By sobie to uprzytomnić, wyobraźmy sobie gospodarstwo społeczne w ruchu, obserwujmy

zmiany, które w niem stopniowo zachodzą. I przypuśćmy, że nie wzrasta ilość producentów, ani też nie powiększa się ilość pracy. Po upływie pewnego czasu możemy zauważyć, że to gospodarstwo zatrzymało niezmniejszoną siłę produkcyjną; ziemia jest równie urodzajna, jak była przedtem, mimo że dała plody rolne wszystkim mieszkańcom, które zostały skonsumowane; odnowiono zużyte maszyny mimo, że pracowano intensywnie nad wytworzeniem przy ich pomocy różnych dóbr konsumcyjnych; zapas surowców jest niezmniejszony, sprawność środków transportowych jest bez zarzutu. A pozatem rozszerzono zakres produkcji, zaczęto wytwarzać nowe dobra, upowszechniła się konsumcja artykułów, które przedtem uchodziły za zbyteczne, słowem, całe społeczeństwo jest bogatsze. I abstrahując od pytania, jakim zmianom podległa wartość gospodarcza tych dóbr, możemy skonstatować wzrost produktywności tego gospodarstwa.

Ten wzrost nie byłby możliwy, gdyby się nie zatrudniło więcej kapitału. Nastąpił on przy pomocy kapitału. Nie znaczy to, że popierwsze kapitał jest sam w sobie produktywny, a podrugie, że ten wzrost można zaliczyć wyłącznie na rachunek kapitału.

Co do pierwszego punktu należy zauważyć, że większą produktywność przynosi współdziałanie różnych czynników, z których jednym jest kapitał. I dlatego dokładnie określając stan rzeczy, musimy powiedzieć: produktywną jest działalność gospodarcza, która zatrudnia kapitał, między innemi dzięki zatrudnieniu kapitału.

O ile zaś chodzi o to, w jakim stopniu dany wynik możemy zaliczyć na rachunek kapitału, to z punktu widzenia technicznego możemy stwierdzić skutki, jakie wywołuje zastosowanie tej lub innej maszyny, tego lub owego narzędzia, nowego surowca. Ale przecież jeżeli ktoś trafnie zastosowuje daną maszynę do produkcji, jeżeli wprowadza u siebie jakieś ulepszenie techniczne, to nie możemy powiedzieć, że on większy wynik techniczny

osiągnął tylko dzięki „kapitałowi“. Ktoś inny mógł rozporządzać taką samą ilością kapitału, a mimo to nie osiągnął tego samego wyniku. Praca i kapitał splatają się w jedną nierozłączną całość. Kwestja, wiele przypada tego wspólnego wyniku kapitałowi, wyłania się wtedy, gdy jest mowa o rozdziale *wartości gospodarczej*, uzyskanej przy współdziałaniu kapitału. Ten problem jest już nam znany i we właściwym miejscu przejdziemy do dalszych jego zastosowań. W tej chwili możemy tylko stwierdzić, że techniczna wydajność produkcji, stosującej kapitał, jest jednym z warunków, który skłania do jego zastosowania.

5. Sam fakt tej technicznej wydajności jeszcze nie wystarczy, by mógł powstać kapitał. Trzeba jeszcze spełnienia się innych warunków, jak to wykażą następujące przykłady.

Wyobraźmy sobie pustelnika, który gardzi dobrami tego świata, lub cynika Djogenesa, którego potrzeby są bardzo ograniczone. Ów pustelnik i Djogenes wiedzą dobrze, że gdyby chcieli upleść sieć, nałapałoby dziennie kilkadziesiąt ryb, stosunkowo niewielkim nawet trudem. Gdyby któryś z nich chciał oswoić dziką kozę, miałby mleko i mięso. Ale wystarczy mu na pokrycie jego potrzeb kilka owoców, zrywanych codziennie z drzewa rosnącego dziko, lub kilka ryb czy krabów, które odpływ morza zostawia w załomach skał nadbrzeżnych. Życie tego człowieka płynie jednostajnie, nie widzimy tu rozwoju od produkcji niekapitalistycznej do produkcji kapitalistycznej. Potrzeby pustelnika czy Djogenesa mogłyby być lepiej zaspokojone stosunkowo niewielkim kosztem. Ale ci „producenci“ wolą nie rozszerzać granic swojej skąpej produkcji, gdyż wolą oni, zamiast oddawać się fizycznej pracy, spędzać czas na czym innym; jeden na praktykach religijnych, drugi na filozoficznych rozmyśleniach lub *dolce far niente*. Mają bardzo skromne potrzeby; wyrażając się ekonomicznie, dochodzi u nich dość wcześnie do równowagi między kosztem produkcji a naj-

niższą użytecznością wyprodukowanych przedmiotów. Czas, któryby kto inny zużył na produkcję, wolą oni na co innego obrócić, subiektywna ocena trudu, przeznaczonego na działalność gospodarczą, jest u nich bardzo wysoka.

A więc widzimy, że nie wystarczy sama większa techniczna wydajność produkcji, posługującej się kapitałem. Fakt, że przy pomocy narzędzia możemy w tym samym czasie wytworzyć więcej dóbr lub nowe dobra, jest to na razie fakt obiektywny, który wymaga jeszcze odpowiedniego faktu subiektywnego: *wzrostu potrzeb*. Koniecznem jest, by możliwość prowadzenia technicznie wydajniejszej produkcji znalazła echo w potrzebach gospodarza lub gospodarzy, by oni pragnęli mieć więcej dóbr tego rodzaju lub nowe dobra, które się uzyskuje na drodze kapitalistycznej. Oczywiście, że fakt wzrostu potrzeb jest objawem normalnym, typowym, a natomiast pustelnicza abnegacja zdarza się stosunkowo rzadko, nie wchodzi zresztą w rachubę w gospodarstwie, w którym my żyjemy, w którym produkuje się dla uzyskania maximum wartości gospodarczej. Niemniej jednak na tę okoliczność należało także zwrócić uwagę, nie jest ona i dzisiaj bez znaczenia, choćby w pewnych wypadkach, jak to zaraz zobaczymy.

Jest rzeczą jasną, że jeżeli ktoś produkuje 10 jakichś przedmiotów kosztem dziesięciu godzin pracy, nie posługując się przytem kapitałem, a ma możność w jeden dzień wyprodukować narzędzie, przy pomocy którego będzie mógł wytworzyć 10 tych przedmiotów za dwie godziny, to wkroczy bez wahania na tę drogę; jeżeli nawet ma bardzo skąpe potrzeby, to będzie chciał pracować tylko dwie godziny, zamiast 10 godzin. Ale wyobraźmy sobie przedsiębiorstwo, które produkuje rocznie 100000 sztuk towaru w takich warunkach, że, chcąc pokryć koszty produkcji i mieć zwyczajny zysk, musi za przedmiot wyprodukowany brać po 100 złotych. Przedsiębiorstwo to zużytkowuje już pewną ilość kapitału. Przy-

puśćmy, że wynaleziono nowe maszyny, przy których zastosowaniu możnaby przy koszcie ogólnym o 30% większym od dotychczasowego, wyprodukować 200000 sztuk tych przedmiotów. Mamy więc znaczne zwiększenie technicznej wydajności produkcji dzięki nowym zastosowaniom kapitału. Czy jednak przedsiębiorca wstąpi na tę drogę i powiększy swój kapitał zakładowy i obrotowy? Wszystko zależy od tego, czy wzrostowi technicznej wydajności odpowie i wzrost potrzeb, wzrost popytu. Gdyby rynek zbytu na ten towar był ograniczony, gdyby podwojenie jego produkcji miało przynieść zaspokojenie bardzo już słabych potrzeb, a więc znaczny spadek cen, np. do połowy ceny pierwotnej, to w takim razie wprowadzenie tej zmiany nie opłaca się przedsiębiorcy. Woli on staremi, słabszymi maszynami produkować 100000 sztuk po 100 złotych, niż 200000 sztuk po 50 złotych. Wzrost technicznej wydajności nie wywołuje bezpośrednio powstawania nowego kapitału. Bezpośrednio wyraża się to w tym fakcie, że ilościowo zwiększonej produktywności nie odpowiada odpowiednie zwiększenie wartości gospodarczej. Produkcja „kapitalistyczna“ musi przynieść większą wartość gospodarczą, aniżeli produkcja niekapitalistyczna, względnie produkcja, słabiej stosująca kapitał.

I to jest *punctum saliens* całego naszego dylematu.

6. Zawsze pamiętamy o tem, że każdy podmiot gospodarczy zdecyduje się skierować w tym kierunku swoje zasoby gospodarcze, który mu zabezpiecza maximum wartości gospodarczej. Przypatrzmy się na przykładach praktycznych powstawaniu kapitału pod wpływem tego dążenia, zaczynając od gospodarstwa odo-sobnionego.

Wyobraźmy sobie naszego Robinsona w pełni sił, który chce jak najlepiej zaspokoić swoje potrzeby. Z początku chwyta rękoma zwierzynę i ryby. Ale stopniowo wpada na pomysł zrobienia sieci, łuku, pługa, oswojenia zwierząt domowych, dzięki czemu uzyskuje większą

niż poprzednio ilość dóbr lub nowe dobra, których nie mógł uzyskać na drodze produkcji, nieposługującej się kapitałem. Stopniowo jego potrzeby są coraz lepiej zaspokojone. Zjawia się na jego stole zwierzyna, której nie mógł przedtem upolować, chwytając ją ręką. Potrawy są lepiej przyrządzone dzięki używaniu garnków, wyrabianych przy pomocy odpowiedniego narzędzia. Prymitywny warsztat tkacki pozwala mu nosić odzież wełnianą, zamiast by tak jak dawniej, miał się okrywać skórą. Robinson staje się coraz bogatszy, podnosi się kultura jego gospodarstwa. Z tego więc moglibyśmy wnioskować, że dzięki zastosowaniu kapitału zwiększyła się suma wartości gospodarczej, którą rozporządza i którą rokrocznie wytwarza.

Ale by uniknąć błędów, musimy odrazu sobie przypomnieć, czym jest wartość gospodarcza. Nie ulega wątpliwości, że suma użyteczności, którą rozporządza Robinson jest o wiele większa, niż była w okresie początkowym jego gospodarstwa. Wzrosła wartość użytkowa, czyli wartości ogólna; jest więcej przedmiotów zaspokajających potrzeby Robinsona i te potrzeby są lepiej zaspokojone. Robinson, gdy spożywa obiad, złożony już z kilku dań, ceni go wyżej, niż obiad, złożony wyłącznie ze zwierzyny, którą chwytął ręką.

Ale czy naprawdę wzrasta wartość gospodarcza w jego gospodarstwie? Czy produkcja kapitalistyczna przynosi większą jej sumę, niż produkcja bez pomocy kapitału? Najlepiej odpowiedzieć na to następującym pytaniem: jak ceni Robinson przedmiot, wytworzony przy pomocy kapitału, w porównaniu z oceną przedmiotu, wytwarzanego pierwotnym sposobem?

Przypuśćmy, że Robinson, chwytając przez miesiąc ryby rękami na brzegu morza, ułowi 300 ryb. A więc jeden dzień pracy przynosi mu 10 ryb. Jeżeli więc ma ich pewien zapas, i te ryby się zepsują, to będzie ich stratę mierzył według czasu pracy, której musi zużyć na złowienie nowych ryb. Nie będzie głodował przez dwa

lub trzy dni, jeżeli mu zginęło 20 lub 30 ryb, lecz pójdzie je łowić. Wartość gospodarczą tych ryb będzie on oceniał według ofiary, którą musi ponieść dla ich uzyskania. Przypuśćmy dalej, że Robinson, pracując przez 5 dni, robi sieć, dzięki której łowi 30 ryb dziennie. Sieć ta zużywa się po 25 dniach. A więc przez 30 dni, licząc i czas zużyty na zrobienie sieci, złowi on 750 ryb, o wiele więcej niż przedtem. Otóż widzimy, że zwiększyła się, dzięki temu, że produkcja dzienna jest technicznie wydajniejsza, suma subiektywnych użyteczności, którą rozporządza Robinson; może on lepiej zaspokoić swoje potrzeby. Oczywiście jeżeli produkcja wzrasta niemal trzykrotnie, to nie znaczy jeszcze, że subiektywna użyteczność wzrosła trzykrotnie, gdyż w związku z coraz większym zapasem mogą być zaspokojone coraz słabsze potrzeby; im więcej jest jednostek dobra, tem, caeteris paribus, maleje bardziej użyteczność jednostki. Gdy Robinson miał 10 ryb dziennie, miał tyle, by nie umrzeć z głodu; dalsze dziesięć służy mu do lepszego odżywienia się, resztę może suszyć i gromadzić w ten sposób zapasy na czarną godzinę. Ale cały zasób ryb, zwiększony dzięki zastosowaniu „kapitału“, jest o wiele bardziej użyteczny, niż poprzednie 300 ryb miesięcznie. Wzrost użyteczności jest określony przez różnicę między użytecznością zasobu, wynoszącego obecnie 900 ryb, a użytecznością pierwszych 300 ryb, które z natury rzeczy zaspokajały stosunkowo najsilniejsze potrzeby.

Ale jaką jest wartość gospodarcza całego zasobu, wytworzonego przy pomocy „kapitału“? Poprzednio Robinson chwycił dziennie 10 ryb. Dzisiaj chwyci 30, a pięć dni w miesiącu musi przeznaczyć na naprawę sieci. Czyli, że przeciętna praca dzienna przynosi mu obecnie około 25 ryb. Dawniej cenił on 10 ryb na jeden dzień pracy; obecnie ceni on tych 10 ryb na około 3 godzin pracy. Cały zasób miesięczny, czyli 750 ryb, oceni on na miesiąc pracy, tak samo, jak dawniej oceniał 300 ryb. Z tego wniosek, na pozór dość paradoksalny: *wzrost technicznej wydajności w gospodarstwie odosobnionem, który*

następuje dzięki zastosowaniu kapitału, łączy się z lepszym zaspokojeniem potrzeb gospodarującej jednostki, ale nie ze wzrostem sumy wartości gospodarczej.

Przyczyna tego zjawiska jest zrozumiała. Wartość gospodarczą, w odosobnionem gospodarstwie, mierzy się czasem pracy. Innej miary nie znamy. Jeżeli praca stała się bardziej wydajną w pewnym kierunku dzięki zastosowaniu kapitału, to w takim razie musi zmaleć wartość jednostki przedmiotu, wytwarzanego obecnie w krótszym niż poprzednio czasie, nawet gdyby użyteczność przedmiotów w miarę jak zwiększa się ich ilość nie miała tendencji zniżkowej. Przypuśćmy np., że Robinson potrzebuje tylko dziesięć ryb, tak jak i przedtem. Wtedy będzie nad wyprodukowaniem tego zapasu pracował około 3 godzin zamiast dziesięciu; pozostały czas może poświęcić na inne cele.

Widzimy, że uległa zmianie wydajność pracy. W pierwotnem stadium gospodarstwa daje Robinsonowi jego praca bardzo skąpe pokrycie jego potrzeb. Wtedy ceni on wysoko znaczenie swojego nawet jednogodzinnego wysiłku, stratą produktu nawet jednej godziny będzie odczuwał bardzo żywo. Niechaj jednak dzięki „kapitałowi“ tak zmieniają się stosunki, że może on poświęcać codziennie jedną godzinę na wytwarzanie przedmiotów zbytecznych, bez których łatwo mógłby się obejść, wtedy subiektywnie będzie on oceniał niżej wysiłek jednogodzinny. Ale ostatecznie godzina czy dzień pracy jest miarą wartości gospodarczej.

Mógłby jednak ktoś powiedzieć, że Robinson nie będzie oceniał przedmiotów, wytwarzanych przy pomocy kapitału, według godziny pracy, której obecnie potrzebuje na ich wytwarzanie, lecz zastosuje inną miarę: będzie obliczał ją według czasu pracy, którego potrzeba zużyć na wytwarzanie przedmiotu wtedy, gdy się nie zastosuje kapitału, czyli że zachowa miarę pierwotną. Wtedy zapas ryb z jednego miesiąca będzie dla niego przedstawiał wartość 75 dni, zamiast 30. Ale dlaczego Robinson miałby

tak postąpić? Dlaczego miałby powiedzieć, że jedna ryba przedstawia wartość jednej godziny pracy „zwyyczajnej“, jeżeli jest dzisiaj w stanie złowić trzy ryby w przeciągu jednej godziny? Przecież Robinson rządzi się w swoim gospodarowaniu zasadą gospodarczości. Będzie dokonywał tylko takich obliczeń, które mają zastosowanie w jego gospodarstwie, które odpowiadają jego warunkom. Rachunek tego rodzaju: jeden dzień pracy = 25 rybom, odpowiada rzeczywistości. Każdy inny rachunek byłby fikcyjnym, a nie byłby wyrazem faktycznych stosunków gospodarczych.

Stwierdziliśmy już poprzednio, że nawet w gospodarstwie odosobnionem praca nie jest ścisłą miarą wartości gospodarczej, gdyż nawet i Robinson może rozmaicie oceniać trud i przyjemność, związaną z pracą różnego rodzaju, inaczej patrzeć na swoją pracę w lecie, a inaczej w zimie; polowanie może mu sprawiać wielką satysfakcję, a żadnej uprawa gruntu. Będzie on np. wolał polować przez 14 godzin na dobę, zamiast orać przez 7 godzin. A przecież nie znajdziemy innej miary wartości gospodarczej w gospodarstwie odosobnionem. Obecnie widzimy, że jeżeli podnosi się wydajność pracy, to temsamem zmienia się miara, jedna godzina daje więcej produktów, a więc te przedmioty muszą być niżej cenione.

Te przykłady doprowadziły nas do ważnego wniosku. W gospodarstwie, w którym wartość dóbr mierzymy ilością pracy, zastosowanie „kapitału“, które pociąga za sobą wzrost technicznej wydajności pracy i lepsze zaspokojenie potrzeb, nie oznacza wzrostu sumy wartości gospodarczej.

Wniosek ten uczy nas, że nie możemy przenosić bez zastrzeżeń pojęć, ustalonych dla gospodarstwa odosobnionego, do gospodarstwa wymiennego; innemi słowy hipotetyczne przykłady, które mogą nam oddać pewne usługi, nie są jeszcze dostatecznem wyjaśnieniem zjawisk w gospodarstwie, opartem na wymianie, które stanowi właściwy przedmiot naszego badania, gdyż tylko ono jest rzeczywistością.

7. Przejdźmy do przykładów bardziej realnych. Jak powstaje kapitał w gospodarstwie, opartem na wymianie? Każdy z podmiotów gospodarczych dąży do maximum wartości gospodarczej. Otóż wtedy przystąpi do wytworzenia kapitału, jeżeli na tej drodze uzyska większą sumę tej wartości, aniżeli wtedy, gdy poświęci swoje wysiłki produkcji przedmiotów, służących do bezpośredniego zaspokojenia potrzeb, nie posługując się przy tem kapitałem.

Najlepiej to zrozumiemy, jeżeli wyobrazimy sobie schematycznie gospodarstwo wymienne, w którym mamy do czynienia z paroma tylko producentami. Przypuśćmy najpierw, że pracują oni w sposób pierwotny, nie posługując się kapitałem; wytwarzają oni bezpośrednio dobra konsumcyjne i wymieniają je między sobą. A. wytwarza 800 sztuk dobra *a*, B. — 400 sztuk dobra *b*, C. — 200 sztuk dobra *c*, D. — 100 dobra *d*. W tem gospodarstwie wymiennem dochodzi do równowagi wartości gospodarczej; stosunek wymienny przedstawia się w ten sposób: $1d = 2c = 4b = 8a$. Każdy z tych producentów część swoich produktów konsumuje, a część wymienia za inne produkty. O ile nie zmienia się potrzeby i techniczne warunki produkcji, ta równowaga może się utrzymywać stale, gospodarstwo będzie miało charakter statyczny.

Przypuśćmy jednak, że dochodzi tutaj do zastosowania, kapitału, przedtem nieznanego. Oto podmiot A. wynalazł pierwsze narzędzie, które wzmacnia np. o 100% techniczną wydajność jego pracy. Dzięki niemu przy tym samym nakładzie pracy jest w stanie wytworzyć 1600 sztuk zamiast 800. Jego zapotrzebowanie jest już dostatecznie pokryte przez dotychczasową konsumpcję, nie chce on jej powiększać. Natomiast inni uczestnicy gospodarstwa wymiennego nabyliby chętnie więcej tych przedmiotów. Kiedy jednak A. wkroczy na drogi produkcji kapitalistycznej, kiedy skorzysta z możliwości powiększenia technicznej wydajności swojej produkcji i zaopatrzy lepiej rynek w swoje produkty? Jeżeli otrzyma większą

sumę wartości gospodarczej, aniżeli otrzymywał poprzednio.

Nabywcy jego produktów muszą mu zapłacić więcej. Może to nastąpić w trojaki sposób. Po pierwsze mogą oni powiększyć swój popyt na dobro *a*, a zmniejszą na inne dobra, względnie zmniejszą konsumcję dóbr produkowanych przez siebie, a ofiarują więcej do wymiany za dobro *a*. Po drugie mogą powiększyć swoją produkcję przez wzmożenie nakładu pracy. A po trzecie mogą powiększyć swoją produkcję przez zwiększenie technicznej wydajności pracy przy zastosowaniu i u siebie kapitału. Jeżeli np. ktoś wpadł na pomysł zużytkowania siły zaprzęgowej zwierząt i dzięki temu wzmógł swoją produkcję, to inni mogą go natychmiast w tem naśladować, mogą też zużytkować tę siłę, powiększyć swoją produkcję, mieć więcej dóbr, gotowych do wymiany.

A więc wzrostowi technicznej wydajności pracy jednego z producentów, musi odpowiadać wzrost zaofiарowania innych przedmiotów wzamian za ten przedmiot. Zwykle odbywa się to na tej drodze, że *obniża się wartość jednostki przedmiotu, którego produkcja jest obecnie bardziej wydajna dzięki zastosowaniu kapitału*. Producent jego rzuca na rynek zwiększoną ilość jednostek. Prawdopodobnie więc obecnie dochodzi do zaspokojenia już słabszych potrzeb. Towar tanieje, ponieważ jest go więcej. Może się też zdarzyć, że i z innych przyczyn nastąpi wzrost zapotrzebowania. Ale *ceteris paribus* sam fakt, że obecnie wzmogła się produkcja pewnego przedmiotu, wywołuje zniżkę jego ceny. Zniżka ta nie idzie tak daleko, by miała wywołać tak wielką zniżkę wartości gospodarczej całego zasobu, iżby obecnie suma tej wartości, którą rozporządza producent, była mniejsza, niż poprzednio. Albowiem wtedy ów producent ograniczyłby swoją produkcję, przestałby stosować kapitał, bo przynosiłoby mu to straty zamiast zysków. A warunkiem stosowania kapitału jest uzyskanie większej sumy wartości gospodarczej, aniżeli uzyskuje się jej na innej drodze.

Mamy tu zastosowanie szerszej zasady: każdy podmiot gospodarujący nadaje taki kierunek swojej działalności gospodarczej, jaki mu przynosi maximum wartości gospodarczej. Jeżeli zaś wogóle w swojej działalności nie stosuje kapitału, to postępuje w zupełnie podobny sposób. Robotnik przyjmie zajęcie w fabryce, która mu lepiej płaci. Nauczyciel przyjmie lekcje tam, gdzie są one lepiej płatne. Przedsiębiorca znowu wtedy zastosuje kapitał, gdy po pokryciu wszystkich kosztów będzie większy jego zysk, aniżeli bez kapitału. Ten moment rozstrzyga o rozmiarach, w jakich się kapitał stosuje do produkcji, o rodzaju kapitału, o tem, w jakie konkretne dobra produkcyjne przeobraża się swoje zasoby.

8. W gospodarstwie, obliczonem na uzyskanie maximum wartości gospodarczej, jest obojętne, czy się to maximum osiąga przez zwiększenie technicznej wydajności produkcji, czy też bez tego, a nawet zmniejszając tę wydajność. Niektórzy pisarze widzą w *rentowności* działalności gospodarczej zasadę organizacyjną współczesnego ustroju gospodarczego, przeciwstawiając ją zasadzie produktywności, która każe wytwarzać jak najwięcej dóbr dla jak największej liczby ludzi; ta ostatnia zasada ich zdaniem może być urzeczywistniona dopiero w ustroju kolektywnym. Nie chcemy tu poruszać kwestji, czy naprawdę konflikt między rentownością a produktywnością jest tak bardzo częsty i istotny dla współczesnego ustroju¹⁾. Interesuje nas jedno pytanie: czy może powstać kapitał, względnie się powiększyć tylko dlatego, że posiadacz jego dzięki niemu rozporządza większą sumą wartości gospodarczej, choć równocześnie nie zwiększyła się techniczna wydajność jego produkcji? Innemi słowy: czy może powstać kapitał, nie przynosząc równocześnie większej technicznej wydajności produkcji?

Przypuśćmy, że w jakiejś odciętej od świata wsi jest tylko jeden szewc, który ma faktyczny monopol na swoim rynku. Ów szewc zastanawia się nad tem, czyby

1) Por. R. Rybarski, Wartość wymienna i t. d. S. 20 i n.

nie zastosować kapitału do swojej produkcji, np. czy nie kupić sobie maszyny szewskiej. Może więc powiększyć nakład kapitału w swoim przedsiębiorstwie. Ma on przed sobą dwie możliwości. Może wyrabiać mniej butów, a podnieść ich cenę. Sprzedawać rocznie 100 par zamiast 150, a brać za parę nie 10 ale 16 złotych. W ten sposób zarobi on 1600 złotych zamiast 1500 złotych. Zwiększyła się rentowność przedsiębiorstwa kosztem zmniejszenia się jego produktywności. Oczywiście do tego wystarczy, by on mniej pracował, by zmniejszył swój kapitał, umieszczony w niciach, skórze, kleju i t. d. Z drugiej strony ten szewc może po sprawieniu sobie maszyny, uszyć 250 par butów ręcznie; obniży cenę pary do 8 złotych, ale zarobi brutto 2000 złotych, a jego zysk netto może być też większy. W tym ostatnim wypadku mamy i zwiększenie technicznej wydajności i zwiększenie sumy wartości gospodarczej.

Jakikolwiek przykład usiłowałibyśmy przytoczyć, nie potrafimy uprawdopodobnić wypadku, w którym zjawia się kapitał w pewnej produkcji, daje większy zysk producentowi, a nie powiększa się technicznie wydajność tej produkcji. Jeżeli ktoś chce podnieść rentowność swojego przedsiębiorstwa kosztem jego produktywności, to wtedy produkuje mniej, a bierze za jednostkę towaru daleko więcej, wyzyskując swoje monopoliczne stanowisko i wysokie znaczenie tego towaru dla pewnej grupy odbiorców. Ale przecież wtedy zmniejsza kapitał i zmniejsza swoją pracę.

Tak więc możemy wypowiedzieć wniosek: przy zastosowaniu kapitału, jego powstawaniu, dla producenta jest decydującym moment, że ten kierunek działalności gospodarczej przynosi mu większą sumę wartości gospodarczej. Rządzi się on rentownością. Ale jeżeli kapitał ma zjawić się tam, gdzie go przedtem nie było, lub powiększyć się w istniejącem przedsiębiorstwie, to musi on spowodować powiększenie się jego produktywności czyli technicznej wydajności. Wzrost kapitału i wzrost ren-

towności przedsiębiorstw kosztem zmniejszenia ich produktywności są to rzeczy, które się wzajemnie wykluczają.

Rozważanie powstawania kapitału w gospodarstwie odosobnionem z jednej strony, a z drugiej w gospodarstwie, opartem na wymianie pieniężnej, doprowadza nas do wniosku, że nie wystarczy sam fakt wyższej technicznej wydajności drogi kapitalistycznej do powstawania kapitału. W gospodarstwie odosobnionem musi nastąpić wzrost potrzeb; a zaś w warunkach, z którymi faktycznie mamy do czynienia, to zn. w gospodarstwie opartem na wymianie, musi wzrost potrzeb na zwiększoną ilość dóbr lub na nowe dobra, uzyskiwane przy pomocy kapitału, wyrazić się we wzroście wartości gospodarczej, która przypada temu, kto stosuje kapitał. Jest to istotny warunek, którego nie można pomijać.

9. W ten sposób, zastanawiając się nad powstawaniem kapitału, wskazaliśmy na różne momenty, które muszą mu towarzyszyć. Widzimy na podstawie tego rozumowania, że powstawania kapitału niepodobna spowodzić do jednego tylko momentu, że trzeba spełnienia się całego szeregu warunków, by mógł powstać kapitał.

Rzućmy okiem na te warunki. Otóż, by kapitał mógł powstać i mógł się powiększać, trzeba następujących okoliczności:

1) podmiot gospodarczy musi skierować swoją pracę ku wytworzeniu kapitału. Praca jest warunkiem powstawania kapitału, przyczem przez pracę należy rozumieć nie tylko a nawet nie tyle fizyczny wysiłek, lecz także, a raczej przede wszystkim, twórczość umysłową, która wytwarza nowe kombinacje produkcyjne;

2) podmiot gospodarczy, wytwarzając kapitał, zużywając w tym kierunku swoje zasoby, mające wartość gospodarczą, musi sobie odmówić tem samem zużycia ich na cele bezpośredniej konsumpcji; a więc konieczną jest oszczędność w szerokim tego słowa znaczeniu, co nie musi oznaczać koniecznie rozwoju zmysłu oszczędnościowego u producentów, którzy wytwarzają lub pomnażają

swój kapitał. Oszczędność, którą tu mamy na myśli, jest tylko zaniechaniem zużycia rozporządzalnych przedmiotów gospodarczych i sił osobistych, a przeznaczeniem ich do dalszej produkcji;

3) produkcja przy pomocy kapitału musi być bardziej wydajną technicznie, niż produkcja niekapitalistyczna. Dzięki zastosowaniu kapitału uzyskuje się więcej dóbr lub nowe dobra, których nie można uzyskać w inny sposób. Musi się ze wzrostem technicznej wydajności łączyć wzrost zapotrzebowania na te dobra, czyli innymi słowy, wzrost konsumpcji.

4) Produkcja, połączona z zastosowaniem kapitału, musi przynieść swojemu producentowi wzrost sumy wartości gospodarczej. Musi być jego gospodarcza działalność nie tylko bardziej technicznie wydajna, lecz również i bardziej rentowna.

Czy już jest nasze zadanie skończone? Czy jużemy dostatecznie wyjaśnili problem powstawania kapitału? Zwróćmy uwagę na ostatni punkt. Produkcja ma dać zwiększenie sumy wartości gospodarczej właśnie dzięki zastosowaniu kapitału. Producent lokuje rozporządzalną przez siebie wartość gospodarczą w postaci dóbr, służących do dalszej produkcji. Zdecyduje się na to, jeżeli uzyska wzrost sumy wartości gospodarczej, jeżeli te konkretne dobra produkcyjne przyniosą mu większą wartość gospodarczą, niż miały na początku. *A więc kapitał może powstać wtedy, gdy przynosi dochód.*

Co prawda, mógłby ktoś zrobić zastrzeżenie co do tego ostatniego twierdzenia. Można by zauważyć, że jeżeli ktoś chce oszczędzić pewien zasób na przyszłość, to w takim razie może być dla niego obojętnem, czy dany zasób pieniądza stezauryzuje, czy też ulokuje w produkcji, przeobrazi na kapitał, choćby w danych warunkach ten kapitał nie przynosił dochodu. Jeżeli np. przechowywanie pieniędzy w domu jest niebezpieczne, to woli on oddać je na rachunek bieżący do banku, choć ten bank nie płaci procentów. Ale i wtedy mamy do czynienia

z pewną nadwyżką wartości gospodarczej, wyrażającą się w mniejszem ryzyku lokaty kapitalistycznej. Zresztą ten wypadek wyjaśni się w trakcie dalszych rozważań.

Obeenie, gdy potrącamy o kwestję dochodu z kapitału, wchodzimy na teren bardzo trudny i sporny. Czem jest dochód z kapitału? Jak powstaje ten dochód, w jaki sposób możemy go określić? Od czego zależy jego istnienie, trwanie, wysokość? Czy istnienie dochodu jest potrzebnem nietylko do powstawania kapitału, lecz także do jego trwania? Na te pytania wypada obecnie skierować naszą uwagę.

Rozdział III.

Dochód z kapitału.

1. Sam tytuł niniejszego rozdziału wskazuje, że mówiąc o dochodzie, mamy tu do czynienia z pojęciem szerszem, z różnego rodzaju dochodami, a dochód z kapitału jest tylko jednym z jego rodzajów. Trzeba więc najpierw zdać sobie sprawę z tego, co wogóle nazywamy dochodem, a następnie podać znamiona, wyróżniające specjalnie dochód z kapitału.

Na pojęcie dochodu składają się następujące elementy. Najpierw jest źródło tego dochodu. Musi być coś, co przynosi dochód. Pojęcie dochodu jest ściśle związane z pojęciem czynnika, z którego dochód płynie. Wchodzą tu w rachubę dwa pierwiastki. Źródłem dochodu może być albo kapitał, albo osobista siła produkcyjna, zdolność do oddawania pewnych usług. Zgodnie z tem odróżniamy z jednej strony dochód z kapitału, a z drugiej dochód z pracy w najszerszym tego słowa znaczeniu, a więc nie tylko z pracy najemnej. Ze względu jednak na wielką różnorodność tej ostatniej kategorii dochodu, odróżniamy osobno dochód z pracy najemnej i dochód z przedsiębiorstwa, prowadzonego na własny rachunek, czyli zysk przedsiębiorcy.

Z pojęciem dochodu łączy się wyobrażenie o jego stałości. Jeżeli ktoś jednorazowo z jakiegoś źródła uzyskuje pewną nadwyżkę wartości gospodarczej, to mówimy o jednorazowym zysku, a nie o dochodzie. Oczywiście to odróżnienie ma bardzo względną wartość, gdyż w praktyce zacierają się różnice między dochodem trwałym, a dochodem przejściowym. Jest to tylko ró-

żnica stopnia, która nie daje dobrej podstawy pod ścisłe teoretyczne odróżnienia.

Inny moment ma znaczenie pierwszorzędne, zwłaszcza jeżeli mamy się zająć specjalnie dochodem z kapitału. Oto trzeba odróżnić dochód surowy i dochód czysty. Dochodem surowym nazywamy ogół przedmiotów, które przynosi pewne źródło dochodu, albo też wszystkie źródła razem wzięte, w pewnym okresie czasu. Jest to suma wpływów, mających wartość gospodarczą, którą przynosi działalność gospodarcza. A natomiast dochód czysty to jest różnica między powyższą sumą, a kosztami, potrzebnymi na zachowanie wartości gospodarczej źródła dochodu. Napozór rzecz ta przedstawia się bardzo prosto; w istocie rzeczy są pod tym względem dość znaczne trudności.

Uprzytomni nam te trudności zapoznanie się ze sformułowaniem pojęcia czystego dochodu w ustawodawstwie podatkowym, w którym to pojęcie ma podstawowe znaczenie. Weźmy za punkt wyjścia art. 6 Ustawy z dnia 16 lipca 1920 r. o państwowym podatku dochodowym i podatku majątkowym, którego treść nie odbiega od sformułowań, zawartych w innych ustawodawstwach. Według tego artykułu „za dochód uważa się sumę wszystkich przychodów w pieniądzach lub wartościach pieniężnych, otrzymanych z poszczególnych źródeł po strąceniu kosztów osiągnięcia, zachowania i zabezpieczenia tych przychodów, łącznie z corocznem prawidłowym odpisaniem na zużycie budynków, maszyn i wszelkiego rodzaju martwego inwentarza, oraz potrąceniu strat częściowych lub całkowitych w przedmiotach, podlegających zużyciu i służących do osiągnięcia dochodu, o ile odpisać na zużycie oraz strat nie uwzględniono już w kosztach wyżej wymienionych“.

W art. 3 ustawa wylicza różne źródła dochodu: nieruchomości gruntowe, budynki, przedsiębiorstwa handlowe i przemysłowe, wszelkie zajęcia zarobkowe, tantjemy, kapitały pieniężne, wszelkie wynagrodzenia za najemną

pracę. Sprowadzając te różne kategorie, wymienione przykładowo, do naszej klasyfikacji, stwierdzimy, że jedne z nich mają charakter źródeł majątkowych, dochód tutaj płynie z kapitału, a drugie zaś są to różnego rodzaju źródła dochodu z pracy. Ale pojęcie dochodu czystego, określone w artykule 6, uwzględnia pierwiastki dochodu surowego, nadające się do potrącenia, tylko o ile chodzi o dochód z kapitału. Jeżeli ktoś ma w banku pieniądze, to za dochód uważa się procent, płacony przez bank; gdy ktoś prowadzi gospodarstwo rolne, za dochód z tego gospodarstwa uważa on sumę, pozostałą po opłaceniu kosztów utrzymania tegoż gospodarstwa na dotychczasowym poziomie, tak że jego wartość nie ulega żadnemu zmniejszeniu. Wszystkie te elementy uwzględnia ustawodawstwo podatkowe. Ale inaczej jest z kimś, kto wynajmuje swoje usługi przedsiębiorcy, albo też żyje samodzielnie z swojej pracy zarobkowej, jak np. lekarz lub adwokat. Ustawa za czysty dochód robotnika uważa z reguły całą płacę, którą on otrzymuje. Nie uwzględnia się tu żadnych kosztów na utrzymanie siły roboczej na dotychczasowym poziomie. Robotnik z każdym rokiem może mieć mniejszą siłę roboczą. Musi on wychować dzieci, co z punktu widzenia przyszłej produkcji możnaby uważać za wydatki surowe, potrzebne na utrzymanie osobistych sił produkcyjnych na dotychczasowym poziomie. Płaca musi uwzględniać te pierwiastki, mimo to w całości podlega opodatkowaniu. Pojęcie dochodu czystego jest z całą wyrazistością zarysowane w ustawodawstwach podatkowych, o ile chodzi o dochód z kapitału; natomiast nie jest przewidziana jakakolwiek amortyzacja osobistej siły produkcyjnej.

2. W tem też tkwi istotne uzasadnienie silniejszego zwykle opodatkowania dochodu z kapitału, niż tak zw. dochodu niefundowanego. Ale nie chodzi nam tutaj o omawianie ustawodawstwa podatkowego. Należy stwierdzić, że to pojmowanie dochodu odpowiada kryterjom ekonomicznym, jest zgodne z codziennem naszym życiem.

Na tej podstawie rysuje się ważna dla nas, zasadnicza różnica między dochodem z kapitału, a dochodem z pracy, doniosła także i z teoretycznego punktu widzenia. Gdy zdamy sobie z niej sprawę, zrozumiemy lepiej, czym jest dochód z kapitału. Przeciwnieństwo to dotyczy nie tylko samego źródła, lecz i natury dochodu. Różnica zasadza się najpierw na tem, że w jednym wypadku jest źródłem dochodu coś, co ma wartość gospodarczą, pewien zasób przedmiotów gospodarczych, a drugim ludzka siła produkcyjna, sam podmiot gospodarczy. Ważniejszy może być drugi moment. Dochód z kapitału, to nadwyżka wartości gospodarczej, którą przynosi kapitał, sam zatrzymując dawną wartość. A natomiast przy dochodzie z pracy nie mamy tego kryterjum. Nie możemy powiedzieć, że to jest nadwyżka wartości uzyskana z pracy przy niezmięnionej sile produkcyjnej produkującej jednostki. Nietyle może z tego powodu, że nie jesteśmy przyzwyczajeni do tego, by wyrażać wartość gospodarczą siły produkcyjnej ludzi, wartość „żyjącego kapitału“, jak się niektórzy pisarze wyrażają, choć takie próby były robione. Przedewszystkiem jednak wynagrodzenie za pracę, dochód z pracy, to jest wynagrodzenie nie tylko za usługi oddawane przez nią, nienaruszające substancji, lecz także i za samą substancję. Kapitalista, który pożycza kapitał na procent, może otrzymać zawsze ten procent, i to albo on, albo jego spadkobiercy. Kapitał, biorąc teoretycznie, może być nienaruszony po wieczne czasy, o ile oczywiście będzie istniał ustrój społeczny dopuszczający pobieranie dochodu z kapitału. Ale jeżeli robotnik pracuje w fabryce, to zużywa on z dnia na dzień siłę roboczą, oddaje przedsiębiorcy część tej siły, część substancji tego źródła dochodu. Wynagrodzenie robotnika winno zawierać nie tylko oprocentowanie tego źródła, lecz także jego amortyzację, pewna część tego wynagrodzenia winna być przeznaczona na wychowanie dzieci, co z punktu widzenia czysto ekonomicznego można pojąć jako wydatek na odnowienie ludzkiej siły produkcyjnej,

na jej reprodukcję. Dochód z pracy możnaby raczej porównać do renty dożywotniej, w której płaci się równocześnie procent od kapitału i jego amortyzację. W każdym razie tylko wtedy, gdy chodzi o dochód z kapitału, można oprzeć jego pojęcie na pojęciu czystej nadwyżki ponad niezmnieszoną substancję.

O wiele ważniejszym od tego przeciwstawienia między dochodem z pracy a dochodem z kapitału jest i inne jeszcze przeciwieństwo. Mówimy: praca przynosi dochód, kapitał przynosi dochód. Ale praca może sama, bez współdziałania kapitału, przynosić dochód. Jeżeli ktoś wynajmuje swoje usługi, ma dochód, chociaż nie ma on żadnego kapitału. Jest cały szereg samodzielnych zajęć, także i w dzisiejszem, kapitalistycznym gospodarstwie, które można wykonywać, z których można żyć nawet dostatnio, nie posługując się przytem żadnym kapitałem, albo też bardzo skąpym kapitałem, którego wartość nie wchodzi w rachubę. Taką jest praca adwokata, śpiewaka estradowego, nauczyciela i t. d. Natomiast kapitał nie jest w stanie przynosić dochodu w sposób samodzielny. Musi być zatrudniony w przedsiębiorstwie, w którym współdziała praca. Ścisłe biorąc, dochód przynosi dane gospodarstwo, posługujące się kapitałem; część zaś tego dochodu zalicza się na rachunek kapitału. Łączne zatrudnienie pracy i kapitału wytwarza pewien zasób dóbr, mających wartość gospodarczą. Ale na tych dobrach nie jest napisane, w jakim stopniu one swoje powstanie zawdzięczają kapitałowi, a w jakim stopniu pracy. I to jest największa trudność określenia źródła dochodu z kapitału, jego natury; na tem tle rysuje się pytanie, dlaczego kapitał daje dochód. Chodzi tu o określenie roli innych czynników, współdziałających w produkcji. Kapitał nie może dawać dochodu, gdy nie jest zatrudniony w produkcji, gdy go nie zużytkowuje praca w najszerszem tego słowa znaczeniu. Ale mimo to przynosi odrębny dochód kapitaliście.

3. By zdać sobie sprawę z natury tego dochodu,

należy odróżnić, wśród innych pisarzy, dochód z kapitału własnego i dochód z kapitału wypożyczonego.

Böhm-Bawerk w ten sposób formułuje te dwa rodzaje dochodu: Odróżnia najpierw „pierwotny“ dochód z kapitału od „pochodnego“ czyli procentu. Pierwszy to wogóle nadwyżka wartości gospodarczej, uzyskana dzięki kapitałowi; drugi to specjalna odmiana tej nadwyżki, zjawiająca się dzięki temu, że właściciel kapitału oddaje go komuś innemu, zastrzegając sobie zwrot substancji, a wzamian za to otrzymuje pewną sumę. Böhm-Bawerk stwierdza, że przez długi czas uwaga badaczy skupiła się tylko na dochodzie pochodnym czyli procencie, co spowodowało na manowce te badania, gdyż nie sprzeczano się o istotę, lecz o teoretycznie raczej podrzędną część problemu. Zdaniem Böhm-Bawerka, trzeba przede wszystkim wyjaśnić istotę rzeczy, a nie jeden jej specjalny przejaw, którym jest fakt wypożyczania kapitału i płacenie od niego procentu¹⁾.

Nato zgoda, że trzeba wyjaśnić przede wszystkim istotę rzeczy. Można by zakwestjonować powyższą klasyfikację, ale mniejsza o terminologję. Zadajmy sobie pytanie: czy gdyby nie istniał tak zwany pochodny dochód z kapitału, czy istniałby wogóle problem dochodu z kapitału? Odrazu odpowiemy na to stanowczem nie. Jeżeli nasze zaprzeczenie jest słuszne, to fakt procentu, płaconego od wypożyczonego kapitału, nie jest tak podrzędnym, jakby to wynikało z dowodzeń Böhm-Bawerka.

Wyobraźmy sobie gospodarstwo społeczne, w którym kapitał jest znany, w którym znajduje nawet bardzo szerokie zastosowanie, ale tylko we własnem gospodarstwie każdego z producentów. Z tych lub innych przyczyn niepraktykowanem jest wypożyczanie tego kapitału, przenoszenie go z jednego zastosowania do drugiego. Jeżeli któryś z podmiotów gospodarczych chce zwiększyć swoją produkcję, to wtedy, możnaby powiedzieć, produ-

1) Böhm-Bawerk, *Geschichte und Kritik der Capitalzinstheorien* II Aufl. 1900. S. 8 i n.

kuje kapitał, zużywa na to swoje oszczędności. Rozpządza pewnym zasobem konkretnych dóbr produkcyjnych: urządzeń, narzędzi, maszyn, które wzmagają wydajność jego pracy. Część swoich produktów wymienia on na rynku; na tej podstawie jest on w stanie obliczyć swój dochód brutto. Po potrąceniu wszystkich kosztów, otrzymuje on dochód netto. Ale w jaki sposób obliczy on dochód z kapitału?

Możliwa jest jedna droga, po której każdy producent będzie próbował dojść do tego celu. Zwróci najpierw uwagę na produktywność, na wydajność techniczną narzędzia, którem się posługiwał. Przypuśćmy, że szewc nie używał maszyny, obecnie kupił sobie tę maszynę. Dawniej pracował tyle godzin co i teraz, a zarabiał rocznie 1000 zł. Obecnie podwaja swoją produkcję, zarabia 1500 złotych. Ponieważ maszyna kosztowała go 300 złotych, zużywa się za trzy lata, więc powie sobie, że dzięki zastosowaniu maszyny uzyskał on nadwyżkę 400 złotych. Będzie to dochód z nowego, z nowozatrudnionego kapitału.

Powyższe rozumowanie nie jest jednak zupełnie poprawne. Albowiem nie jest się upoważnionym do tego, by całą nadwyżkę zaliczyć na rachunek nowo zatrudnionego kapitału. Bo jeżeli konjunktura dla szewca w tym roku, w którym on powiększył swój kapitał, była pomyślna, to w takim razie nadwyżka wartości gospodarczej w części powinna iść na rachunek tej pomyślnej konjunktury. W jakiej części — tego niewiadomo. Gdyby ten rok był rokiem ostrej konkurencji lub zubożenia klienteli wiejskiego szewca, wywołanej np. klęskami elementarnymi, to w takim razie ów szewc mógłby zarobić zamiast 1000 złotych, tylko 900 złotych; czy on powie wtedy, że zastosowanie maszyny przyniosło mu tę stratę? A następnie trzeba się liczyć z tem, że i praca jego uległa zmianie skutkiem posługiwania się maszyną. Nie jest to już ta sama praca co przedtem. W związku z zastosowaniem kapitału praca może stać się trudniejszą,

szkodliwszą dla zdrowia, w pewnych warunkach nawet niebezpieczną.

Stawiając rzecz ogólnie, powiemy, że niepodobna jest obliczyć wzrostu wartości gospodarczej, którą się uzyskuje dzięki zastosowaniu kapitału, jeżeli się ma przed oczyma tylko jeden konkretny wypadek zastosowania kapitału, a raczej, wyrażając się dokładniej, zastosowanie pewnych konkretnych dóbr produkcyjnych do pewnej konkretnej produkcji. Możemy tylko określić techniczne skutki tej inowacji. Możemy powiedzieć, że szewc pracuje obecnie nad jedną parą butów 10 godzin, gdy dawniej pracował 20 godzin. Praca jego stała się lżejsza, wymagająca mniejszego nakładu umysłowej energji, albo też trudniejsza. Możemy przeprowadzić badanie, przy jakiej pracy szybciej następuje znużenie. Stwierdzić pewne zmiany, na lepsze lub na gorsze, w jakości produktu, związane z zastosowaniem maszyn. Ale to wszystko nie doprowadza nas jeszcze do określenia wysokości dochodu z kapitału, wysokości nadwyżki wartości gospodarczej. Wiemy jaki jest obecnie czysty dochód produkcji i jaki był poprzednio. Jak się rozkłada ten dochód między wszystkich uczestników tej produkcji, tego nie wiemy.

Wyobraźmy sobie inny wypadek, który nam jeszcze lepiej uplastyczni te trudności. Mamy rzemieślnika, który musi posługiwać się pewnem narzędziem. Gdyby on nie miał tego narzędzia, toby nie mógł wykonywać swego zawodu; w danych warunkach, jeżeli rynek pracy jest nasycony, nie ma on przed sobą widoków, by znalazł poza swoim, kwalifikowanym i potrzebnym zawodem, możliwość innego zatrudnienia, dającego mu dochód. Przypuśćmy, że zarabia on 1000 złotych rocznie. Za narzędzia, któremi się posługuje, zapłacił 500 złotych. Gdyby nie miał tych narzędzi i nie miał za co kupić nowych, toby jego zarobek był równy zeru. Czy dochód ze swego kapitału określi on na 1000 złotych, a pracy nie będzie za nie cenił? Nie. Mamy dwa czynniki, któ-

re wspólnie sprowadzają pewien rezultat gospodarczy. Jeżeli nie wiemy, wiele w innych zastosowaniach przynieść mogą te czynniki, to nie jesteśmy w stanie oznaczyć kategorjami czysto gospodarczymi udziału w dochodzie czystym, przypadającym na każdy z nich.

Dotyczy to nie tylko współdziałania kapitału z pracą, lecz wogóle współdziałania czynników lub dóbr wzajemnie się uzupełniających, które łącznie dopiero wywołują pewien efekt gospodarczy. Wracamy w tej chwili do problemu wartości udziału we wspólnej produkcji, który nas zajmował już przedtem. Stwierdziliśmy, że ta wartość o tyle tylko da się oznaczyć kategorjami ekonomicznymi, o ile dane dobro, uczestniczące we wspólnej produkcji, ma już ją określoną w danym układzie wartości gospodarczej, o ile są możliwe inne zastosowania tego dobra. Zagadnienie dochodu z kapitału nie jest też z tego powodu zupełnie samodzielnem zagadnieniem, któreby można omawiać i rozstrzygać, nie biorąc za podstawę zjawiska szerszego, któremu poświęciliśmy już ostatni rozdział Części Pierwszej.

I w tej chwili chodzi tylko o konkretne zastosowanie tych ogólnych zasad, niewątpliwie zastosowanie jedno z najważniejszych. I od razu na tej podstawie zyskujemy podstawę dla określenia roli, którą ma tak zw. przez Böhm-Bawerka dochód pochodny z kapitału czyli procent w pojęciu dochodu z kapitału wogóle. Gdyby nie było kapitału wypożyczanego, to znaczy, gdyby ten kapitał nie mógł się przenosić z jednego zastosowania do drugiego, nie mógł zasilać najintratniejszych gałęzi produkcji a unikać mniej intratnych, mielibyśmy raczej do czynienia z konkretnymi „dobrami kapitałowymi“, tylko z rzeczowym kapitałem. I wtedy problem dochodu z kapitału nie istniałby, jako jednolity i samodzielny problem. Albowiem, gdy każdy z producentów ma tylko swój własny kapitał, którego nie można wypożyczyć, który nie może się przenieść z jednej produkcji do drugiej, to znaczy, że ma tylko konkretne dobra produkcyjne, które wzmaga-

ją wydajność jego pracy, to ściśle biorąc nie mamy tu problemu dochodu z kapitału. W rzeczywistości istnieje tylko dochód z produkcji, posługującej się różnymi narzędziami, surowcami, które sensu largo nazywamy kapitałem. Dochód z kapitału zjawia się wtedy, jako coś odrębnego, jako coś, co możemy oznaczyć, jeżeli istnieje kapitał we właściwym słowa znaczeniu, to znaczy przedmioty gospodarcze, przeznaczone do dalszej produkcji, podlegające ciągłym przeobrażeniom w poszukiwaniu maximum wartości gospodarczej. Innymi słowy, musi istnieć dochód z kapitału w formie „pochodnej“, czyli procent od wypożyczonego kapitału.

Wtedy dochód z kapitału ma określoną wartość gospodarczą, która dąży do wyrównania się w różnych zastosowaniach, w postaci jednolitej stopy oprocentowania. Jeżeli jakiś przedsiębiorca płaci trochę wyższy procent, to wtedy napływają do niego kapitały, inni muszą podnieść stopę procentową. Co więcej, na tej podstawie uzyskujemy możliwość obliczenia dochodu z kapitału w przedsiębiorstwach, które operują kapitałem własnym, które wogóle nawet nie mają wypożyczonego kapitału. Np. producent, który jest w tem szczęśliwym położeniu, zastanawia się nad tem, czy rozporządzałny dochód zużyć przeważnie w konsumcji, czy też przeznaczyć go do dalszej produkcji. Gdy np. stopa procentowa, wynosi 5%, zastanawia się, czy dzięki zastosowaniu nowej partji kapitału pokryją mu się koszty i czy wzmożenie inwestowanego kapitału przyniesie mu odpowiednie zyski; w przeciwnym razie albo zwiększy swoją konsumcję, albo też wypożyczy swój kapitał komu innemu, kto zabezpieczy mu stosunkowo lepsze jego oprocentowanie. Każdy z przedsiębiorców, zestawiając rachunek strat i zysków swojego przedsiębiorstwa, jest w stanie obliczyć dochód z kapitału, ulokowanego u siebie. Przyjmuje za punkt wyjścia wartość urządzeń, maszyn, wartość surowców i wysokość kapitału, zużytego na robociznę. Oblicza czysty zysk przedsiębiorstwa. Jeżeli się okaże, że nie ma

czystego zysku, że kapitał dał oprocentowanie wynoszące tylko 2%, gdy tymczasem wszędzie można uzyskać 4% od kapitału, to dochodzi do przekonania, że jego przedsiębiorstwo jest deficytowe. Nie wyprzeda maszyn, nie zlikwiduje swej fabryki, o ile spodziewa się poprawy w latach następnych, bo taka likwidacja jest połączona ze stratami. W każdym razie zawsze mu wiadomo, jaki udział w zyskach przedsiębiorstwa przypada kapitałowi, jaki jest dochód z tego kapitału.

Dochodzimy więc do następującego wniosku. Problem dochodu z kapitału z punktu widzenia teorii ekonomji istnieje wtedy, gdy kapitał pojmujemy jako zasób przedmiotów, mających wartość gospodarczą, zmieniający swoje konkretne zastosowania w pogoni za największym zyskiem. Dochód z kapitału jest nadwyżką tej wartości. Nie jest to tylko większa ilość dóbr, którą uzyskaliśmy dzięki zastosowaniu konkretnych dóbr w jednym poszczególnym wypadku produkcji. I tylko w tych warunkach można mówić o samodzielnym dochodzie z kapitału, o oznaczeniu jego wysokości, gdy ten kapitał występuje samodzielnie, a nie jest w każdym poszczególnym wypadku związany z danem gospodarstwem, raz na zawsze w niem uwięziony. A więc dopiero wtedy, gdy istnieje możność lokowania kapitału w różnych przedsiębiorstwach na procent, wtedy istnieje naprawdę odrębny problem dochodu kapitału. Gdyby nie było tego „pochodnego“ dochodu z kapitału, czyli możności przenoszenia i zatrudniania go w tem lub innym przedsiębiorstwie, brakby było wogóle podstaw do oznaczenia dochodu z kapitału.

Na tej podstawie zyskujemy możność uchwycenia różnicy, zachodzącej między dochodem z kapitału a dochodem z pracy przedsiębiorcy czyli zyskiem przedsiębiorcy, którego natura jest już nam znana w ogólnych zarysach. Różnica ta nie odrazu zarysowała się zupełnie wyraźnie. O ile zjawisko odrębności dochodu z pracy najemnej wystąpiło odrazu bardzo wyraźnie, o tyle przez

długi czas nie uwydatniano dość ściśle odrębności dochodu z kapitału i zysku przedsiębiorcy.

Pod tym względem bardzo wymownym jest rozwój pojęć w tym zakresie u angielskich klasycznych ekonomistów. Język angielski właściwie nie zna terminu „przedsiębiorca“ w tem znaczeniu, w jakim używa się go powszechnie w teorii ekonomji. Dosłownie biorąc, wyraz „undertaker“ oznacza przedsiębiorcę pogrzebowego. Ale tego braku przez pewien czas nie odczuwała angielska teoria ekonomji. Albowiem nie odróżniała ona ściśle przedsiębiorcy od kapitalisty; tego kto prowadził na własny rachunek przedsiębiorstwo, zatrudniając w niem kapitał i pracę, nazywano „capitalist“, a jego zysk łącznie z dochodem z kapitału oznaczano wyrazem „profit“. Wyraz ten oznaczał zarówno dochód z kapitału, jak i właściwy zysk przedsiębiorcy. Stopniowo doszło do oddzielenia tych dwóch funkcji, zysku przedsiębiorcy od dochodu z kapitału. I wtedy niektórzy pisarze angielscy usiłowali nadać wyrazowi „undertaker“ prawo obywatelstwa, co niebardzo się powiodło. Większość pisarzy posługuje się na oznaczenie przedsiębiorcy wyrazem francuskim „l'entrepreneur“. Ta ewolucja terminologiczna jest stwierdzeniem rozwoju faktycznych stosunków, w których coraz powszechniejszym staje się przedsiębiorca, operujący w coraz wyższym stopniu kapitałem wypożyczonym, od którego płaci procent. I stopniowo coraz wyraźniej przeciwstawia się dochód z przedsiębiorcy *sensu stricto* dochodowi z kapitału i dochodowi z pracy. Zysk przedsiębiorcy określa się jako pozostałość po pokryciu kosztów pracy i oprocentowania kapitału. I jakkolwiek te wszystkie czynniki na siebie oddziałują, to jednak występują one zupełnie odrębnie, z własnymi roszczeniami do udziału w zyskach produkcji, każdy z nich objawia w swoich granicach tendencję do ujednostajnienia się; a zwłaszcza dotyczy to dochodu z kapitału w miarę, jak upowszechnia się jego zastosowanie.

Po tych wyjaśnieniach staje się bardziej zrozumiałem, dlaczego odrzuciliśmy poprzednio bardzo szerokie pojęcie kapitału, jako ogółu środków produkcyjnych, dlaczego łuku Robinsona nie uważamy jeszcze za kapitał we właściwym słowa znaczeniu. Kapitał dla nas, to osobne źródło dochodu, dochód z kapitału również jest czemś osobnem. Faktycznie na tem stanowisku stoją wszyscy pisarze. Niektórzy dają na wstępie definicję bardzo rozległą; potem jednak, w ciągu dalszego badania, nabiera omawiane zjawisko bardziej sprecyzowanej treści. Otóż lepiej jest odrazu dać zgodne z dalszemi wywodami określenia istoty zjawiska. Albowiem wstępna definicja powinna dotyczyć tylko tych objawów, które się faktycznie wyjaśnia, które można objąć późniejszymi uogólnieniami teoretycznemi.

4. *Dochodem z kapitału nazywamy nadwyżkę wartości gospodarczej, którą przynosi kapitał swojemu posiadaczowi, zatrzymując przytem swoją wartość.*

Następujące momenty w tem określeniu mają zasadnicze znaczenie. Po pierwsze jest to nadwyżka wartości gospodarczej ponad wartość pierwotną, a nie techniczny tylko wzrost wydajności kapitału. Na ten moment zwrócimy jeszcze uwagę. A drugi punkt to ten, że kapitał *przynosi* dochód; używamy tego czasownika w znaczeniu stałego stosunku zachodzącego między kapitałem a dochodem, a nie mówimy o tem, że ten dochód zjawia się dopiero po upływie pewnego czasu. Ten punkt już obecnie wymaga wyjaśnienia.

Gdy chcemy odpowiedzieć na pytanie, jaka jest ta nadwyżka, czy ona wogóle istnieje i w jakich rozmiarach, porównujemy wartość kapitału w pewnym punkcie początkowym z jego wartością w pewnym punkcie końcowym, np. na 1 stycznia 1921 i 1 stycznia 1922 roku. Różnica między drugą i pierwszą pozycją stanowi dochód z kapitału. Przypatrzmy się bliżej temu zjawisku. Gdy ktoś pożycza pieniądze na procent, zazwyczaj otrzy-

muje ten procent w pewnych stałych ratach: co pół roku lub corocznie. Ktoś, kto zatrudnia w przedsiębiorstwie swój własny kapitał, co pewien czas zestawia bilans tego przedsiębiorstwa i rachunek strat i zysków i na tej podstawie dochodzi do stwierdzenia czystego dochodu z przedsiębiorstwa. Zgodnie z tem urobiło się powszechnie wyobrażenie o perjodyczności dochodu z kapitału, o tem, że trzeba, by pewien czas upłynął, by kapitał mógł przynieść dochód.

Istotnie, w wielu konkretnych zastosowaniach kapitału występuje ta perjodyczność. Rolnik musi jesienią czynić nakłady, by mógł zbierać owoce na wiosnę. Cały szereg przedsiębiorstw przynosi dochód w pewnych okresach roku, w pewnych sezonach. Jeżeli znowu zatrudnia się kapitał w nowej produkcji, to trzeba czekać jakiś czas, dłuższy lub krótszy, by to przedsiębiorstwo, a więc i kapitał w niem zatrudniony, mógł przynosić dochód. W niektórych gałęziach produkcji czeka się nawet na dobrych lat kilka, jak np. w dziedzinie górnictwa, wielkich robót publicznych i t. d. Te wszystkie okoliczności, jak i fakt, że dochód obliczamy perjodycznie, zwykle co roku, że perjodycznie płaci się procenty, a dalej konieczność upływu pewnego terminu, zanim nowo powstałe przedsiębiorstwo zacznie przynosić dochód, wywołały wyobrażenie, że dochód z kapitału, jest to nadwyżka wartości gospodarczej, którą kapitał przynosi swojemu posiadaczowi *po upływie pewnego czasu*.

W naszym określeniu pominęliśmy ten ostatni moment. Zrobiliśmy to zupełnie świadomie. Naszym zdaniem nie należy do istoty dochodu z kapitału, by trzeba było zawsze czekać, zanim kapitał zacznie przynosić dochód.

Zwróćmy najpierw uwagę na stronę czysto techniczną pobierania dochodu z kapitału. Najdogodniej jest pobierać procent w pewnych, dłuższych nawet odstępach czasu. Ale jest to tylko kwestja dogodności, a nie ma

to nie wspólnego z istotą dochodu z kapitału. Jeżeli ktoś się umówi z swoim dłużnikiem, że ten ostatni będzie płacił procent z góry, to czy wtedy naprawdę kapitał przyniósł z góry swoją nadwyżkę? Można zawrzeć umowę, że procent od kapitału będzie płacony codziennie. Zdarzają się także wypadki, że właściciel majątku bierze swoją krewną na utrzymanie do siebie, pożyczając od niej na hipotekę pewną sumę; to utrzymanie jest procentem od kapitału, płaconym niejako w każdej chwili. Gdy wzamian za udzieloną pożyczkę otrzymują mieszkanie w domu dłużnika, to wtedy również procent jest płacony bez przerwy.

Sposób płacenia procentu nie gra roli — przejdźmy jednak do przypatrzenia się temu, w jaki sposób naprawdę kapitał przynosi dochód, czy koniecznym jest tutaj moment upływu pewnego czasu, by ten dochód wogóle mógł się pojawić. Nowy poszukiwacz nafty przystępuje do wiercenia szybu naftowego. Rozporządza pewnym kapitałem, ale musi pogodzić się z faktem, że przez pewien czas nie będzie widział dochodu z tego kapitału, zanim nafta nie zacznie tryskać. Ale gdy przypatrzymy się wielkiej firmie naftowej, to zauważymy, że ona wierci nowe szyby na miejsce tych, które już przestały dawać ropę; z dochodów funkcjonujących szybów czerpie ona pokrycie kosztów nowych wierceń. Kapitał wciąż, bez przerwy, każdego dnia przynosi dochód.

I całe gospodarstwo społeczne możemy raczej porównać do tego wielkiego przedsiębiorstwa, które nie czeka na to, by upłynął pewien czas, zanim kapitał zacznie przynosić dochód. Jedne gospodarstwa są zależne od warunków naturalnych, o ile chodzi o termin swojego dochodu. Ale w tym samym czasie inne przedsiębiorstwa dają ten dochód. Kapitał wciąż ten dochód przynosi, proces powstawania tej nadwyżki wartości gospodarze, którą stanowi dochód z kapitału, w gospodarstwie społecznym, wziętem jako całość, nie zatrzymuje się ani na godzinę.

Dlatego też mówimy krótko o nadwyżce wartości gospodarczej, a nie wprowadzamy tu elementu upływu pewnego terminu, po upływie którego dopiero ma zjawić się ta nadwyżka. Jak ważne konsekwencje wypływają z takiego pojmowania dochodu z kapitału, to zobaczymy niebawem.

Rozdział IV.

Dlaczego i w jaki sposób kapitał przynosi dochód?

1. Wiemy już, czym jest dochód z kapitału. Zdamy sobie sprawę z jego istoty. Niemniej jednak trzeba jeszcze dokładniej uplastyczyć sobie to zjawisko, zarysować je w sposób możliwie najdokładniejszy. Otóż zmierzając do tego celu, różni badacze posługują się przykładami, zaczerpniętymi z życia praktycznego. Chcą wykazać, że ten dochód w rzeczywistości istnieje, że jest elementarnym faktem gospodarczym. I w pracach, poświęconych zagadnieniu kapitału i dochodu bardzo często można spotkać się z analogjami, napozór bardzo wymownymi, uwydatniającymi różnicę między kapitałem i dochodem. I tak przytacza się bardzo często przykład stada krów, które swemu właścicielowi dają mleko i mięso. W ciągu roku można wybić pewną ilość krów i cieląt, zużytkować nabiał, a stado to jest tak samo liczne jak przedtem i taki sam jest przeciętny wiek krowy. A więc możnaby powiedzieć: pozostał nienaruszony kapitał w postaci tego stada, a dochodem surowym jest owo mięso i nabiał, który można było uzyskać z tego stada, nie naruszając jego substancji.

Ta analogja kuleje, może jeszcze bardziej, niż jakakolwiek inna analogja. Bo najpierw, w najlepszym razie, może tu być mowa o surowym dochodzie z przedsiębiorstwa, a nie specjalnie o dochodzie z kapitału. Na powyższy wynik gospodarczy złożyła się praca kierownika tego gospodarstwa i jego współpracowników. Dochód z kapitału trzeba dopiero wydzielić. A co ważniejsza, należy ściśle odróżnić zachowanie pewnego zasobu majątkowego w nienaruszonym stanie pod względem fizycz-

nym od zachowanie zmienionej jego wartości gospodarczej i powstania nadwyżki wartości gospodarczej, którą przynosi ten zasób majątkowy. Jeżeli w danym kraju było bardzo się rozmnaża, cena mięsa i nabiału spada, to choć z punktu widzenia fizycznego pozostanie nienaruszona ilość krów, i ich przeciętna fizyczna wydajność nie ulegnie pogorszeniu, to mimo to stado będzie przedstawiało niższą wartość gospodarczą; choć sprzeda się dużo cieląt i nabiału, faktycznie nie będzie żadnego dochodu. Również możliwym jest wypadek przeciwny. Jeżeli w danym kraju grasował księgus, z powodu suszy był brak paszy, to nawet zmniejszone stado krów będzie przedstawiało zwiększoną wartość, a z powodu wzrostu cen mięsa i nabiału dochód nawet z mniejszej sprzedanej ilości może być znacznie większy.

Tego rodzaju przykładów możemy przytoczyć jeszcze więcej. Znane są dobrze wypadki, na co już poprzednio zwracaliśmy uwagę, że nadzwyczajny urodzaj oznaczał niekiedy klęskę materialną rolników: dzięki sprzyjającym warunkom materialnym pszenica lub wino do tego stopnia obrodziło, iż ceny tych produktów spadły niżej kosztów produkcji. Mamy więc tutaj wielką produktywność kapitału w technicznym tego słowa znaczeniu, a brak dochodu z kapitału w znaczeniu gospodarczym.

Ale pomijając nawet jaskrawe przykłady konfliktu między rentownością a produktywnością, którym zresztą można nie przypisywać zasadniczego znaczenia, już nawet obserwacja normalnego procesu produkcyjnego doprowadzi nas do wniosku, że dochód z kapitału, to nie jest przybytek fizyczny dóbr, który przynosi każde konkretne, jedno lub drugie zastosowanie kapitału w produkcji. A więc przypatrzmy się konkretnemu procesowi produkcyjnemu bez żadnych teoretycznych parti pris — tak, jak on się przedstawia oczom widza, obcego wszelkim naukowym klasyfikacjom.

Oto zauważymy cały szereg większych i mniejszych gospodarstw, z których każde, pozostając pod swoim

kierownictwem, rozwija swoją działalność gospodarczą. Zużywa się w całości lub w części maszyny, spala węgiel w piecach, przetapia metale, nadaje się nowy kształt i nowe właściwości surowcom, przerabianym w produkcji. Poświęca się w tym celu, obok dóbr materialnych, osobiste usługi. Ginią jedne dobra, powstają nowe. Kapitał, ulokowany w produkcji, podlega ciągłym przeobrażeniom. Część tego rzeczowego kapitału jest mało zmieniona po upływie danego okresu produkcyjnego. Część zużyła się, trzeba ją zastąpić nowymi przedmiotami, trzeba naprawić lub zupełnie wycofać stare narzędzia i maszyny. A zaś część nakładów rzeczowych przepadła bezpowrotnie. Na ich miejsce powstały nowe dobra, mające wartość gospodarczą. Wytworzenie nowych dóbr na miejsce dawnych — to jedyny uchwyt, zewnętrzny rezultat każdego gospodarstwa. Nie widzimy w nim, z punktu widzenia technicznego, osobno odnowienia się kapitału zużytego w przedsiębiorstwie, a osobnego występowania dóbr, składających się na dochód z kapitału.

Każde przedsiębiorstwo wytwarza pewien szereg dóbr, bliższych zaspokojenia potrzeb, które ono albo sprzedaje na rynku, albo też zużywa na własne potrzeby. Zasób ten ma wartość gospodarczą. Przedsiębiorca wypłaca wynagrodzenie swoim pracownikom, płaci procent od kapitału kapitaliście, ponadto zostaje mu jego zysk. Dochód z kapitału jest częścią nadwyżki, wartości gospodarczej, którą przynosi produkcja. A więc dochód z kapitału jest to rezultat rachunkowy, a nie uchwyt, z punktu widzenia technicznego część produkcji. Dochodzi się do niego na podstawie rozrachunku między różnymi uczestnikami produkcji. Wyodrębnia go nie produkcja w ścisłym znaczeniu wyrazu, lecz raczej rozdział wyprodukowanego bogactwa. Cały szereg okoliczności składa się na to, że na rachunek kapitału zapisujemy pewną sumę, pewną część uzyskanej nadwyżki. W jaki sposób, w jakich warunkach ta czynność się odbywa — to pytanie, na które obecnie mamy dać odpowiedź.

2. Problem ten nie jest dla nas czemś nowem. Już poprzednio, zastanawiając się nad tem, w jaki sposób powstaje kapitał, określiliśmy część warunków, od których zależy powstanie i istnienie dochodu. I obecnie musimy nawiązać tę nić rozważań, przerwana na chwilę.

Jeden z istotnych warunków powstawania kapitału, to techniczna wydajność produkcji kapitalistycznej. Dzięki zastosowaniu kapitału można wytwarzać więcej dóbr, lub nowe dobra, których w inny sposób nie możnaby uzyskać. Jest to fakt, powszechnie uznany. Bo nawet ci pisarze, którzy są przeciwni tłumaczeniu powstawania dochodu z kapitału przez jego produktywność, jak np. Böhm-Bawerk, nawet ci uznają ten fakt. Jeżeli Böhm-Bawerk odrzuca tak zw. teorię produktywności kapitału lub pokrewną jej teorię użytkowania, to bynajmniej nie przeczy faktom, na które się powołuje ta teoria; stara się udowodnić, że te teorie nie potrafią wykazać, w jaki sposób techniczna produktywność przeobraża się na przyrost wartości gospodarczej. Że kapitał pomnaża siły ludzkie, że krowa ma cielęta, a ponadto daje i mleko, to jest zupełnie jasne; dlaczego jednak pod koniec okresu produkcyjnego kapitał, który był wart rok temu 1000 złotych, dziś jest wart 1100 złotych, dlaczego on reprezentuje obecnie większą wartość, niż ją reprezentował dawniej? Böhm-Bawerk podkreśla, że przyrodniczymi, technicznymi przyczynami niepodobna jest wytłómaczyć tego zasadniczego zjawiska gospodarczego, jakim jest wzrost wartości gospodarczej kapitału, zatrudnionego w produkcji.

Ekonomja myślenia naukowego nakazuje nam szukać wtedy bardziej skomplikowanych wyjaśnień, gdy nas zawiodą wyjaśnienia bardziej proste. Jeżeli danego zjawiska nie możemy wytłómaczyć znanymi nam już elementami, w takim razie musimy poszukać nowych hipotez. Gdy one okażą się prawdziwe, w takim razie będziemy musieli zmodyfikować te przesłanki, na których dotychczas było oparte nasze rozumowanie. Teoria Böhm-

Bawerka wciaga w rachubę pierwiastki zupełnie nowe. Zanim więc przystąpimy do jej omówienia, przypatrzmy się temu, czy przypadkiem te momenty, które dotychczas były poruszone, nie dostarczą nam dostatecznego gruntu oparcia. Nasze dociekania musimy oprzeć na faktach, na obserwacji rzeczywistości, i dopiero na tem tle można wydać sąd o różnych teoriach.

Określiliśmy dochód z kapitału, jako nadwyżkę wartości gospodarczej, którą przynosi on swojemu właścicielowi. Jeżeli przedsiębiorca zobowiązuje się kapitaliście zwrócić po upływie roku wypożyczony kapitał, a ponadto zapłacić pewien procent, jeżeli każdy, kto zatrudnia swój własny kapitał w produkcji, ma prawo zaliczyć pewną sumę jako dochód z tego kapitału, to jest widocznie z czego dokonać tego zaliczenia, jest z czego płacić procent. Każdy podmiot gospodarczy rządzi się zasadą, by uzyskać maximum wartości gospodarczej jak najmniejszym kosztem. Nie wejdzie w taką kombinację produkcyjną, która mu się nie opłaci. Jeżeli więc przedsiębiorca płaci procent od wypożyczonego kapitału i zwraca pozatem ten kapitał, to widocznie jego produkcja wytwarza nowe wartości gospodarcze, któremi można zapłacić ten procent. Przedsiębiorstwo, które płaci stale procent od wypożyczonego kapitału, to przedsiębiorstwo musi wciąż, zachowując co najmniej swoją produkcję na dotychczasowym poziomie, wytwarzać te nadwyżki wartości gospodarczej. Produkcja, posługująca się kapitałem, jest źródłem nowych wartości gospodarczych.

Uprzytomnijmy sobie ten fakt na konkretnym przykładzie, wziętym z otaczającego nas życia. Mamy przedsiębiorstwo, w którym ulokowany jest kapitał obrotowy i zakładowy w wysokości 100000 złotych; przedsiębiorca, który jest kwalifikowanym inżynierem, mógłby za swoją pracę uzyskać gdzieindziej płacę 5000 złotych rocznie. Otóż pod koniec okresu produkcyjnego oblicza on stan gospodarczy swojego przedsiębiorstwa, porównuje nakłady z wynikiem gospodarczym. Kapitał tego przedsię-

biorstwa wynosi obecnie 90000 złotych, 10000 złotych zostało zużytych na robociznę, przerobionych na gotowe produkty. Wartość osobistej pracy przedsiębiorcy wynosi 5000 złotych. A zaś gotowe produkty przedstawiają wartość 30000 złotych. A więc włożono w przedsiębiorstwo: 100000 złotych kapitału + 5000 złotych pracy przedsiębiorcy, razem 105000 złotych. Obecnie mamy: 90000 złotych kapitału (maszyny, surowce, urządzenia i t. d.) + 30000 złotych gotowych produktów, razem 120000 złotych. A więc kosztem 105000 złotych uzyskano 120000 złotych; nadwyżka wynosi 15000 złotych. Skąd się wzięła ta nadwyżka?

Oto produkty, które to przedsiębiorstwo rzuca na rynek, mają większą wartość, niż przedmioty, zużyte na ich wytworzenie, niż zużyty kapitał i praca. Produkcja kapitalistyczna wyraża się we wzroście wartości dostarczonych przez nią zasobów. Może to się łączyć albo ze wzrostem wartości gospodarczej jednostki dobra, które wytwarza dany przedsiębiorca, albo też z jej zmniejszeniem, przy równoczesnem powiększeniu ilości produkowanych dóbr.

Trzeba zaznaczyć, że wzrost wartości gospodarczej może nastąpić także i w produkcji pozakapitalistycznej, to znaczy produkcji, nieposługującej się kapitałem. Najprostszy wypadek jest ten, że wzrasta ilość pracy. Przypuśćmy, że dwóch ludzi zawiera z sobą następującą umowę: jeden udziela drugiemu lekcji stenografji wzamian za lekcje języka francuskiego. W jednym miesiącu odbywają oni po dwie lekcje na tydzień, w następnym zaś 6 lekcji na tydzień. Mamy tu wzrost wartości gospodarczej zasobu usług, wymienianych wzajemnie przez tych dwóch ludzi; proste, ilościowe powiększenie produkcji, nieposługującej się kapitałem. Ale również może się zwiększyć wydajność pracy, jej jakość. Wprawny lekarz potrafi w krótszym czasie oddać więcej usług lekarskich, aniżeli oddawał ich wtedy, gdy nie miał tej wprawy. Zarobi więcej niż przedtem za jedną godzinę pracy. Wzrasta produkcyjność jego pracy, a równocześnie z tem

wzrasta jego dochód, wartość gospodarczą oddawanego przez niego zasobu usług.

Fakty te są zupełnie zrozumiałe; mniej jasnym wydaje się wzrost wartości gospodarczej, który idzie na rachunek kapitału. Zastanawiając się nad powstawaniem kapitału, wskazaliśmy na techniczną wydajność produkcji kapitalistycznej, jako na konieczny warunek powstania kapitału. Obecnie przypuśćmy, że pewien zasób kapitału już jest zatrudniony w produkcji, że ten kapitał już jest czynnym; zapytajmy się, czy jest koniecznem, by kapitał, jeżeli ma przynosić dochód, zachowywał trwale swoją techniczną wydajność, to znaczy, by wciąż przyczyniał się do wytwarzania nowych dóbr.

Wiadomo nam już, że można uzyskać zwiększenie dochodu z produkcji, chociaż nie powiększa się kapitału, a nawet zmniejsza ten kapitał: dzieje się to w wypadku zwiększonego popytu na dobro monopoliczne, względnie w wypadku uzyskania monopolu przez danego producenta. Ale jak już wiemy, ten wzrost nadwyżki nie może iść na rachunek kapitału. Natomiast jeżeli kapitał ma przynosić dochód, musi być i nadal technicznie wydajnym. Muszą się spełnić te same warunki techniczne, dzięki którym wogóle powstaje kapitał. A więc produkcja kapitalistyczna musi być technicznie wydajna, musi przynosić więcej dóbr lub nowe dobra. Następnie musi się zjawić zapotrzebowanie na te nowe dobra, poparte przez podaż wymienianych za nie artykułów. A więc nadwyżce dóbr, produkowanych przy pomocy kapitału, odpowiada wzrost wartości gospodarczej tych dóbr. Zjawiają się wciąż nowe dobra, które mają wartość gospodarczą, chociaż nie maleje wartość zasobu, służącego do ich uzyskania. Jest to elementarny fakt ekonomiczny. Produkcja daje nadwyżki, dzięki którym jest możliwym dochód z kapitału. Ludzie stają się bogatsi. Może to być tylko chwilowe wzbogacenie się, o ile te nadwyżki są konsumowane. O ile zaś są oszczędzane, mamy do czynienia z powiększeniem się zasobu kapitału.

Po dokładniejszym przyjrzeniu się temu procesowi, musimy wyznać, że dla nas fakt przeobrażenia się technicznej wydajności kapitału na nadwyżkę wartości gospodarczej nie przedstawia się jako jakaś zagadka, wymagająca specjalnych, skomplikowanych tłumaczeń. Jest to jeden fragment powstawania nowych wartości gospodarczych, z którym mamy do czynienia w życiu gospodarczym. I główna trudność, którą należy wyjaśnić, gdy już nam jest znany przebieg powstawania kapitału, przypominany w tej chwili w paru słowach, tkwi nie w pytaniu, dlaczego kapitał daje dochód, lecz w zagadnieniu: w jaki sposób kapitał daje ten dochód, w jaki sposób oznaczona jest jego wysokość.

Do wyjaśnienia tych pytań przystępujemy obecnie.

3. Stwierdziliśmy poprzednio, że przedsiębiorca ma z czego płacić procent kapitałście, względnie, że kalkuluje racjonalnie, jeżeli zechce liczyć pewien procent od własnego kapitału, ulokowanego w przedsiębiorstwie. Oczywiście przez stwierdzenie, że jest z czego zaliczyć pewną sumę na dochód z kapitału, jeszcze problem tego dochodu nie jest ostatecznie wyjaśniony. Wiemy, że przedsiębiorca może, bo ma z czego płacić procent; ale dlaczego musi ten procent płacić, dlaczego płaci go w tej, a nie innej wysokości?

Mówimy ogólnie o dochodzie z kapitału, a nie o różnych dochodach z poszczególnych kapitałów. Kapitał, w różnych konkretnych zastosowaniach, może w rozmaity sposób przyczynić się do wytworzenia nadwyżki wartości gospodarczej, którą uzyskuje dane przedsiębiorstwo. Może w pewnych wypadkach ulec zmarnowaniu, zniszczeniu, kiedyindziej znowu umożliwić przedsiębiorcy uzyskanie nadzwyczaj wielkich zysków. Ale mimo to mówimy o dochodzie z kapitału, jako o czymś jednym. W niektórych krajach na giełdzie mówi się o tem, że pieniądz w danej chwili jest drogi lub tani w ten sam sposób, jak o pszenicy lub bawelnie. Otóż dzieje się tak ze znanej nam przyczyny: na jednym rynku dobro pe-

wnego rodzaju może mieć tylko jedną wartość gospodarczą, czyli jedną cenę, gdy chcemy wyrazić tą wartość w pieniądzu. Kapitał, który przenosi się z miejsca na miejsce, który szuka najrentowniejszych zatrudnień, który w każdych warunkach, (oczywiście że w pewnych wypadkach ze stratami) może być przeobrażany na inną postać, jest takim dobrem, które musi mieć jedną cenę. Jego ceną jest dochód wyrażany zazwyczaj w pewnym stosunku do ogólnej jego sumy. I wysokość tego dochodu dąży do równomierności, stopa procentowa wykazuje jednolitość, o ile oczywiście uboczne momenty, jak warunki prawne, zwyczaj, stosunki osobiste, a przede wszystkim stopień ryzyka nie wywoła odchyień od głównej linii. W jaki sposób jest oznaczona ta jedna cena kapitału?

Rzeczą są te same prawa, które określają wartość gospodarczą każdego przedmiotu. Gdyby było inaczej, gdybyśmy dla dochodu z kapitału musieli formułować zasadniczo nowe prawa, to w takim razie albo teoria wartości gospodarczej byłaby błędna, gdyż nie obejmowałaby wszystkich zjawisk gospodarczych, albo błędna teoria dochodu z kapitału, gdyż objaśniałaby zjawiska, które powinny być wyjaśnione przez teorię wartości, w sposób jednolity zarówno dla dochodu z kapitału, jak i dla dochodu z pracy, wogóle dla wszystkich dóbr, tak służących do produkcji jak i do konsumpcji. Oczywiście, że teoria dochodu z kapitału musi wnieść pewne własne momenty, które dotyczą specjalnie kapitału i dochodu z niego. Dochód z kapitału jest dobrem pewnego rodzaju, należy więc przy jego wyjaśnianiu przeprowadzić badanie przez dwa stadja: 1) przypomnieć momenty, które określają wartość gospodarczą wszystkich wogóle dóbr; 2) przytoczyć dalej te momenty, które specyficznie odnoszą się do dochodu z kapitału i tylko do niego.

Wartość gospodarczą każdego przedmiotu jest oznaczona przez jego najniższą użyteczność jako granicę górną, i przez jego najwyższy koszt produkcji, jako dolną granicę; przy podzielności kosztów i potrzeb następuje

zrównanie się tych obydwu czynników. Kapitał jest dobrem gospodarczym. A więc jego wartość gospodarcza musi być oznaczona w ten sam sposób, jak wartość innych dóbr. Specjalnie jednak co do kapitału trzeba odróżnić dwie strony jego wartości. Kapitał może być zużyty w każdej chwili jako dobro konsumcyjne. Ma więc wartość sam w sobie, bez względu na swoje zatrudnienie w produkcji. A pozatem kapitał jest dobrem przeobrażalnym, ale trwałym. Wartość ma jego używanie, korzystanie z niego, zatrudnienie w produkcji, choć się musi zwrócić ten kapitał, lub o ile chodzi o własny, zachować nienaruszalną jego substancję. Otóż dochód z kapitału jest to cena, płacona lub zarachowywana za rozporządzanie nim przez pewien czas, za korzystanie z niego w produkcji.

Ten dochód jest oznaczony najpierw przez najniższą użyteczność jego dla tych, którzy ten kapitał zużytkowują, którzy go potrzebują. Możliwe są dwa użytki z kapitału. Jeden streszcza się w tem, że ktoś przeobraża go na dobra konsumcyjne. Np. wypożycza pewien kapitał w tym celu, by zaspokoić swoje pilne bieżące potrzeby, by mieć z czego żyć lub mieć za co oddawać się zbytkom. Takich zawsze jest wielu. Zużywają oni własny kapitał, lub też zaciągają długi dla celów konsumcyjnych. Są między nimi tacy, u których użyteczność kapitału jest bardzo wysoka. Ktoś, kto ma nóż na gardle gotów jest płacić bardzo lichwiarskie procenty od wypożyczonego kapitału. O ile jednak nie wejdzie tu w grę czynnik zmniejszonej zdolności kredytowej, wyrażający się w podniesieniu oprocentowania jako premji za ryzyko, to każdy z tych kandydatów do pożyczek nie będzie płacił wyższego procentu, niż go płacą inni. Np. A. gotów byłby zapłacić i 1000 od sta; B. — 800 od 100, C. 700 od 100, gdyby musiał zapłacić, gdyby oprocentowanie kapitału mogło doścignąć wysokość indywidualnej użyteczności tego kapitału dla każdego z dłużników. Ale wchodzi tu w grę zasada jedności ceny tego

samemu dobru w jednym układzie wartości gospodarczej. A gotów byłby w innych warunkach zapłacić i 1000 %. Nie zechce tyle zapłacić, choćby nie wiedzieć jak potrzebował kapitału, o ile może go dostać taniej. Dla wysokości dochodu z kapitału po stronie tych, którzy z niego korzystają, staje się rozstrzygającą jego najniższa użyteczność, to znaczy użyteczność kapitału dla tego, kto w danych warunkach jeszcze go zużytkowuje, a ocenia tę użyteczność stosunkowo najniżej.

Ale poza tymi, którzy chcą użyć kapitału na pokrycie bezpośrednich potrzeb, są jeszcze i tacy — ci nawet z reguły w wyższym stopniu wchodzi w rachubę — którzy poszukują kapitału, by go zatrudnić w produkcji, względnie zatrudniają własny kapitał. Są to przedsiębiorcy. Czem jest dla nich kapitał, jaka jest jego użyteczność?

Jako dobro, które służy do dalszej produkcji, nie może mieć bezpośredniej użyteczności, nie jest on bowiem w stanie zaspokoić wprost potrzeb. Ma wartość gospodarczą o tyle, o ile mają wartość dobra, które z niego, przy jego współdziałaniu powstają. Czem jest użyteczność kapitału dla przedsiębiorcy? Jest znaczeniem, które on ma dla wytworzenia dóbr, przez niego produkowanych. Im więcej tych dóbr można wytworzyć i im one mają większą wartość gospodarczą, tem większem będzie znaczenie kapitału. A więc użyteczność kapitału, to znaczy jego zdolność produkcyjna, czyli wyrażając się dokładniej, stopień, w jakim ten kapitał przyczynia się do wytworzenia dóbr. Z braku innego terminu, możemy tu mówić o *produktywności* kapitału.

Mamy różnych przedsiębiorców, produkujących w różnych warunkach. Konkretna dobra produkcyjne mają w danym przedsiębiorstwie rozmaitą konkretną produktywność, wynik produkcji zawisł od nich w nierównym stopniu, podobnie jak dla konsumenta mają dobra konsumcyjne nierówną użyteczność. Np. bez palta nie mogę się obejść, ale mniej dla mnie użyteczne jest drugie palto, które tylko niekiedy kładę na siebie. Podobnie produ-

cent nie może wogóle przystąpić do produkcji, jeżeliby nie miał maszyny, która ma istotne znaczenie dla wytworzenia produktu. Ale mógłby się obejść bez reprezentującej równą wartość dodatkowej ilości surowca, gdyż wtedy zmniejszy się tylko jego produkcja, nie wyzyska on wszystkich zasobów, dochód jego zmniejszy się o parę procent.

Wiele kapitału on zatrudni? Otóż będzie go zatrudniał dopóty, aż dojdzie do punktu, w którym już mu jest obojętnem, czy zatrudnić jeszcze dalszą część, czy też jej wogóle nie zatrudniać. Staje się dla niego obojętnem, czy użyć jeszcze jedną tonnę surowca, czy zatrudnić jeszcze jednego robotnika. Dochodzi do stwierdzenia najniższej produktywności ostatniej części kapitału. Płaci od niego 5%, względnie mógłby, w innym zastosowaniu, uzyskać 5% od swojego kapitału. Oblicza, czy przyrost wartości, którą osiągnie z ostatnich 1000 złotych ulokowanych w produkcji dóbr produkcyjnych, będzie tak wysoki, że po upływie roku ta część kapitału będzie dla niego przedstawiała wartość 1050 złotych plus pewna, choćby minimalna nadwyżka, która może go przynieść do powiększenia produkcji.

Pod tym względem zachodzą różnice między różnymi przedsiębiorcami. Jeżeli trafi się przedsiębiorca, który ze względu na techniczne warunki nie może zatrudnić dowolnej ilości kapitału, nie może go dzielić na drobne części i przeprowadzić zupełnie elastycznej kalkulacji. Np. ma w swej fabryce jedną wielką maszynę, która jest w stanie przerobić określoną ilość surowca. Ów przedsiębiorca musi traktować swój cały kapitał jako jedną całość. Wtedy może się zdarzyć, że on byłby w stanie zapłacić i 10 od sta, gdyż nadwyżka wartości jest odpowiednio wysoka. Ale znajdzie się taki przedsiębiorca, który pracuje w mniej korzystnych warunkach. Gdyby stopa procentowa wynosiła 6 od sta, to w takim razie przestałby on wogóle pracować. Otóż ten pierwszy zapłaci za kapitał tyle, ile płaci ten drugi, pracujący

w gorszych warunkach, ile wynosi najniższa produktywność kapitału w jego przedsiębiorstwie.

4. Spójrzmy na to z drugiej strony. Tak jak wartość gospodarczą gotowego przedmiotu możemy określić wtedy, gdy zapytamy się nie tylko o jego najniższą użyteczność, ale także i o jego stosunkowo najwyższy koszt produkcji, tak samo na dochód z kapitału musimy spojrzeć nie tylko z punktu widzenia tego, który kapitał zużywa w produkcji lub też konsumpcji, ale także z punktu widzenia tego, który dostarcza tego kapitału.

Przedsiębiorca jest tym, który zużywa, przeobraża kapitał. Powiedzielibyśmy, że przedsiębiorca jest konsumentem kapitału, gdybyśmy się nie obawiali nadużycia wyrazu „konsumpcja“, którym lepiej już określać fakt zaspokojenia bezpośrednich potrzeb, a nie mówić, jak czasami mówiono, o konsumpcji produkcyjnej czy wytwórczej. Kto zaś dostarcza kapitału, kto go produkuje w najszerszym słowa znaczeniu?

Idąc za pierwszym popędem, możnaby powiedzieć, że kapitał wytwarza przedsiębiorca. Przecież przedsiębiorstwo kopalniane wydobywa rudę z pod powierzchni ziemi, huta żelazna przerabia ją na żelazo i stal, fabryka maszyn wyrabia różne maszyny i narzędzia, typowe postacie kapitału. Ale kapitał, to jest wartość gospodarcza, przeznaczona do działalności produkcyjnej. Skąd się wzięła ta wartość w kopalni, w hucie, w fabryce?

Odpowiedź jasna. Źródłem kapitału jest oszczędność. Kapitał wytwarza ten, kto przeznaczają pewne wartości gospodarcze do dalszej produkcji, zamiast je zużyć bezpośrednio do celów konsumpcyjnych. Przedsiębiorca, który zatrudnia ten kapitał, umożliwia jego oszczędzanie, przeobraża go, utrzymuje w stanie czynnym przy życiu. Ten zaś, kto nie zużywa kapitału bezpośrednio na swoje potrzeby, lecz przeznaczają go do dalszej pracy, ten jest pierwszym jego źródłem, jak to już podkreśliliśmy poprzednio.

Także i przedsiębiorca może oszczędzać, jeżeli nie

konsumuje swojego zysku, a lokuje go w dalszej produkcji. Wtedy oczywiście występuje on w roli kapitalisty, który ma swój koszt produkcji kapitału.

Należy więc odróżnić dwie rzeczy: koszt produkcji konkretnych dóbr, stanowiących kapitał danego przedsiębiorstwa, jak maszyn, narzędzi, surowców, budynków i urządzeń, i koszt produkcji kapitału, jako ogólnego zasobu przedmiotów, podlegających ciągłym przeobrażeniom, ucieleśniającego się w różnych kształtach. Koszt produkcji danego dobra służącego do dalszej produkcji; to wartość gospodarza nakładów rzeczowych i wysiłków osobistych, potrzebnych do jego wyprodukowania. A zaś koszt produkcji kapitału, wziętego ogólnie, to wartość ofiary, którą się ponosi, powstrzymując się od natychmiastowej konsumpcji posiadanych przez siebie dóbr. Krótko mówiąc, koszt produkcji kapitału, to ofiara związana z oszczędzaniem.

Wchodzi w rachubę bezpośrednio tylko oszczędność produkcyjna, a nie oszczędność w postaci tezauryzacji. Pośrednio i ta ostatnia może mieć znaczenie. Gdy np. w społeczeństwie jest dużo stezauryzowanej gotówki, to w pewnych warunkach te zasoby mogą wypłynąć, mogą znaleźć zatrudnienie w produkcji. Ale wtedy te oszczędności muszą się przeobrazić na oszczędność produkcyjną.

Na ten element oszczędności obecnie, gdy chodzi nam o określenie istnienia i wysokości dochodu z kapitału, musimy jeszcze raz zwrócić uwagę. Rozmiary oszczędności, jej charakter, określają nie tylko samo powstawanie kapitału. Wysokość dochodu, który on przynosi, również zależy od tego samego czynnika. Dlatego musimy wrócić do wyświetlenia tego czynnika, jeżeli chcemy zrozumieć, dlaczego i kiedy kapitał przynosi dochód.

Jaki jest cel oszczędności? Wiemy, że negatywnie oszczędność wyraża się w powstrzymaniu od natychmiastowej konsumpcji posiadanej wartości gospodarczej. A powstrzymujemy się dlatego od tej konsumpcji, że chcemy

konsumować w przyszłości. Ale dla wyjaśnienia oszczędności produkcyjnej to wyjaśnienie nam nie wystarczy. Bo ostatecznie jeżeli ktoś powstrzymuje się od konsumpcji dzisiaj, to robi to w tym celu, by mieć za co konsumować jutro. Zależy mu na tem, by on i jego najbliżsi byli w lepszym położeniu. Oczywiście w pewnych wypadkach troska o przyszłość może się przeobrazić w jednostronną żądzę posiadania pieniędzy, w chęć robienia majątku dla niego samego. Postać Harpagona jest wzięta z życia. Ale ostatecznie ktoś, kto gromadzi majątek, zawsze ma na myśli korzyści różnego rodzaju, które ten majątek przynosi. Konsumeja przyszła niekoniecznie musi oznaczać bezpośrednie zaspokojenie materialnych potrzeb. Majątek może dać władzę wielu ludziom; ale trudno tę władzę osiągnąć i korzystać z niej temu, kto wybił się dzięki majątkowi, o ile nie będzie z niego korzystał, nie będzie konsumował dochodu z niego.

Oszczędzanie może mieć dwa cele. Po pierwsze, ktoś oszczędza, by w razie potrzeby żyć z samego zasobu, z kapitału, jeżeli ten zasób jest produkcyjnie ulokowany. Bierze pod uwagę fakt, że może mu będzie potrzeba samej substancji majątkowej. A po drugie oszczędzanie zmierza do stworzenia źródła dochodu, z którego dochód ma płynąć, choć nie zmniejsza się sama substancja. W tem tkwi istota rentjerstwa.

Otóż wtedy tylko jest możliwem osiągnięcie obydwu korzyści, gdy oszczędność jest ulokowana produkcyjnie, gdy jest przeobrażona w kapitał. Tezauryzacja daje tylko możność czerpania z samego zasobu, skorzystanie z niego oznacza jego zmniejszenie. Gdy ktoś schowa do biurka lub zakopie w ziemi 1000 złotych, to ma tylko możność późniejszego wydania tej sumy. Zazwyczaj obydwie pobudki wywołują gromadzenie kapitałów. Chodzi równocześnie o to, by mieć możność zaczerpnięcia z samej substancji wtedy, gdy zajdzie potrzeba, a równocześnie o to, by czerpać stały dochód z nagromadzonego kapitału. Niekiedy pierwszy motyw bierze przewagę

nad drugim. Zachodzi to zwłaszcza wtedy, gdy oszczędza się drobne stosunkowo sumy, gdy oszczędzają je ludzie, nie marzący o tem, by zmienić swój zawód na stanowisko rentjera, wolnego od pracy zarobkowej, a obcinającego tylko kupony. Wielu ludzi oszczędza „na czarną godzinę“, lub na jakiś specjalny cel: zaopatrzenie rodziny po śmierci jej głowy, wyposażenie córki, kupno własnego domku i t. d. Tym ludziom chodzi przede wszystkim o kapitał. Drobny procent, który mogą uzyskać wzamian za ulokowanie kapitału, nie gra u nich bardzo wielkiej roli. Oczywiście wolą oni mieć ten procent niż go wogóle nie mieć, szukają nawet niekiedy bardzo rentownych zatrudnień dla swego kapitału, ale faktem jest, że gdyby ci ludzie nie mogli mieć tego procentu, toby zadowolili się tezauryzowaniem. Chęć posiadania pewnego zasobu majątkowego ma dla nich decydujące znaczenie. Procent jest miłym dodatkiem.

Otóż ci wszyscy, którzy oszczędzają pod najrozmaitszymi formami: i ten wielki przedsiębiorca, rozporządzający olbrzymimi dochodami, który je lokuje w swoim przedsiębiorstwie i w ten sposób powiększa jego rozmiary, i rzemieślnik, który wyjeżdża za granicę, by z zarobionych pieniędzy po powrocie założyć warsztat własnej pracy, i służąca, która składa grosze i złote w kasie oszczędności, ci wszyscy są pierwszym źródłem kapitałów, ich „producentem“ w najogólniejszym słowa znaczeniu. Pęd do oszczędzania nie jest u wszystkich jednakowo silny. Są tacy, którzy będą oszczędzali, choćby od kapitału płacono bardzo mały procent. Znajdą się nawet tacy, którzy zanoszą pieniądze do banku, choćby ten bank nie płacił żadnego procentu. Oczywiście w tym wypadku jest dla nich wszystko jedno, czy oszczędność swoją przeobrażać na kapitał, czy też ją tezauryzować; względy techniczne, jak np. kwestja bezpieczeństwa posiadania zasobu, zadecydują o wyborze. O tych możemy powiedzieć, że produkują oni kapitał stosunkowo najniższym kosztem. Ale jest bardzo wielu takich, dla których

wysokość stopy procentowej będzie miała rozstrzygające znaczenie; ktoś zechce oszczędzać, jeżeli stopa procentowa będzie wysoka, jeżeli kapitał przyniesie mu duży dochód. Gotów jest mniej wydawać, gdy dostanie 10% od swojego kapitału; ale wyda więcej na swoje bezpośrednie potrzeby, jeżeli może najwyżej uzyskać 5%. Jest grupa owych granicznych producentów kapitału, mianowicie tych oszczędzających, u których o tem, czy będą oszczędzali, rozstrzyga każda, nawet drobna zmiana stopy procentowej.

Teraz już możemy dokładniej wyjaśnić, co należy rozumieć przez koszt produkcji kapitału. Kosztem produkcji nazywamy ofiarę, którą ktoś ponosi w celu osiągnięcia pewnego wyniku gospodarczego. Przy pracy ofiara ta polega na wysiłkach, które się musi ponieść dla wytworzenia pewnego dobra, na trudzie i poświęceniu czasu dla jego wytworzenia. Jaką ofiarę ponosi oszczędzający? Otóż on odmawia sobie bezpośredniego zaspokojenia swoich potrzeb. Ma pewną sumę, którą mógłby natychmiast wydać: mógłby za nią wyjechać w podróż, kupić sobie jeszcze jedno ubranie, wydać wspaniałe przyjęcie dla gości, zaspokoić swoją potrzebę czynienia dobrze i rozdać pieniądze ubogim. Powstrzymuje się od tego, powstrzymuje się od konsumpcji. Woli mieć kapitał, wzmoczyć swoją przyszłą siłę gospodarczą. Porównuje on swoje przyszłe potrzeby, pojęte najogólniej, z potrzebami teraźniejszymi. Dla niejednego ta przyszła potrzeba jest tak silna, że gotów jest on zadowolić się tym faktem, że będzie za rok, za dwa lata, za dziesięć lat, miał tę sumę, którą mógłby wydać dzisiaj. Ale bardzo wielu potrzebuje przynęty. Potrzebuje mieć świadomość, że dzisiejsze 1000 złotych, to będzie za rok 1050 złotych; że za 15 lat ten kapitał może się podwoić; że, gromadząc oszczędności, stanie się zamożnym człowiekiem i na starość będzie mógł żyć bez troski o chleb codzienny. Kosztem jest ofiara, którą ponosi, ograniczając dzisiaj swoją konsumpcję; a zaś wynikiem gospodarczym jest wysokość dochodu, który uzyska oszczędzający, jeżeli swój za-

sób wartości gospodarczej ulokuje w produkcji, własnej lub cudzej.

Dochód z kapitału jest nie tylko premją dla tych, którzy wahają się, czy dany zasób zużyć w konsumpcji natychmiast, czy też przeobrazić go na kapitał. Jest to wynagrodzenie dla jego posiadaczy za to, że oni nie wycofują kapitału, raz już zatrudnionego w produkcji, że skłonni są i nadal utrzymać w niezmińszonym stanie swój zaoszczędzony zasób. Potrzeba tego dochodu, by ten zasób trwał nadal. Zmniejszenie się dochodu może u niektórych kapitalistów wywołać dążność do przeobrażenia kapitału na dobra konsumpcyjne. Ale ta sprawa jest zbyt skomplikowana, byśmy już w tym stadium badań mogli ją dostatecznie wyjaśnić.

5. Mamy już odpowiedź na pytanie, dlaczego kapitał przynosi dochód i przez jakie czynniki ten dochód jest określony. Dochód z kapitału jest według naszego zdania zagadką, dopóty, dopóki traktujemy ten problem jako coś odrębnego, niezwiązanego z całem kształtowaniem się wartości gospodarczej. Z chwilą, gdy ten problem przedstawi się nam, jako część ogólnego problemu wartości gospodarczej, stanie się on zrozumiałym, da się wyjaśnić w sposób, w jaki wogóle wyjaśnia się wartość gospodarcza wszystkich dóbr gospodarczych.

Oto produkcja, posługująca się kapitałem jest technicznie wydajna, to znaczy, że przynosi ona nowe dobra lub więcej dóbr, jakkolwiek nie zmniejsza się zdolność do dalszego ich wytwarzania, nie słabną siły produkcyjne. Dzięki popytowi na te nowe dobra mają one wartość gospodarczą, choć nie zmniejsza się wartość gospodarcza tego zasobu dóbr, który służy do ich wytwarzania. Występuje więc nadwyżka wartości gospodarczej. Przedsiębiorca może uzyskać tę nadwyżkę, chociaż w zupełności odnowi kapitał, zużyty w produkcji. Dlatego jest w stanie oddać część tej nadwyżki posiadaczowi kapitału wypożyczonego, względnie operując własnym kapitałem, zarachowuje część nadwyżki na rachunek kapita-

łu. Otóż dochód jest wynagrodzeniem za możność rozporządzania kapitałem przez przedsiębiorcę. Wysokość tego wynagrodzenia określa się w ten sam sposób, jak wartość gospodarcza każdego innego dobra materialnego lub usługi.

Dochód z kapitału jest określony, w myśl ogólnych zasad, które rządzą wartością gospodarczą każdego dobra, przez najniższą użyteczność jego jednostki dla tych, którzy korzystają z kapitału jako granicę górną, i przez najwyższy jego koszt produkcji dla tych, którzy dostarczają kapitału. Najniższa użyteczność kapitału, o ile chodzi o jego produktywne zatrudnienie, jest jego najniższą stosunkowo produktywnością w przedsiębiorstwie, w którym ten kapitał przynosi stosunkowo najniższe korzyści, ale jeszcze się opłaca, gdy zaś chodzi o jego zużytkowanie dla celów konsumcyjnych, przez najniższą jego bezpośrednią użyteczność. A zaś koszt produkcji kapitału, to jest ofiara połączona z jego zaoszczędzeniem i zatrzymaniem tej oszczędności. Najwyższy koszt produkcji, to stosunkowo najwyższa ofiara, wymagająca stosunkowo najwyższego wynagrodzenia w postaci procentu.

Ponieważ kapitał jest podzielnym dla oszczędzającego i przeważnie podzielnymi są jego zastosowania, możemy stwierdzić, że z reguły najwyższy koszt produkcji zrównuje się z jego najniższą użytecznością. Przez skrzyżowanie się tych czynników jest określona wysokość dochodu z kapitału. Istniejąca w danych warunkach stopa procentowa kapitału odpowiada powyższemu zrównaniu się kosztów z użytecznością. Jest cały szereg przedsiębiorców zatrudniających kapitał i konsumentów, szukających kredytu konsumcyjnego, którzyby zapłacili i wyższy procent, gdy taniej nie można było kapitału uzyskać; z drugiej strony wielu oszczędzających oszczędzałoby i przy niższej stopie procentowej. A więc dochód z kapitału, tak jak wartość gospodarcza każdego innego dobra, które na danym rynku musi mieć jedną cenę, jest określony przez zrównanie się najniższej użyteczności kapitału i najwyższego stosunkowo kosztu produkcji.

Rozdział V.

Czy kapitał musi przynosić dochód?

1. Dotychczas traktowaliśmy pojęcie dochodu z kapitału jako naturalne uzupełnienie pojęcia kapitału. Staliliśmy się wyjaśnić teoretycznie fakt, że kapitał przynosi dochód i w jaki sposób ten dochód przynosi. Oczywiście, że jeżeli niema kapitału, to niema i dochodu z kapitału. Ale obecnie warto się zastanowić nad odwrotnym wypadkiem: czy jest możliwem istnienie, trwanie kapitału, jakkolwiek ten kapitał nie przynosi dochodu. Wykazaliśmy poprzednio, że kapitał nie może powstać, jeżeli nie daje dochodu, choćby minimalnego, gdyż wtedy brak jest pobudki, któraby skłaniała do oszczędności produkcyjnej zamiast tezauryzowania. Ale przypuśćmy, że już kapitał istnieje, że jest on już nagromadzony w danem gospodarstwie społecznem. Czy jest możliwą wtedy taka ewolucja stosunków, by dochód z kapitału znikł, by kapitał przestał dawać ten dochód?

Oczywiście mamy tu na myśli zanik dochodu, jako objaw ogólny, nie jako wypadek patologiczny, występujący tu i owdzie, w różnych poszczególnych gospodarstwach. Nawet wtedy, gdy stopa procentowa jest bardzo wysoka, są zastosowania kapitału, w których niema nadwyżki wartości gospodarczej. Prostu nie powodzi się danemu przedsiębiorcy. Postąpił on mylnie, lokując kapitał w danej gałęzi produkcji. Albo też zaszły jakieś nieprzewidziane okoliczności, które uniemożliwiły osiągnięcie spodziewanych zysków: klęski elementarne wywoływały zmniejszenie się siły nabywczej ludności, zjawiała się niespodziewanie konkurencja zagraniczna, jakiś nowy wynalazek zrujnował dotychczas stosowane metody produk-

cyjne i t. d. Kapitał wtedy nie przynosi dochodu przedsiębiorcy, który go zatrudnia. Pomijając już okoliczność, że ten przedsiębiorca mimo to będzie obowiązany zapłacić kapitałowi procent od wypożyczonego kapitału, trzeba zwrócić uwagę na to, że w tych wszystkich wypadkach, ściśle biorąc, nie przynoszą dochodu nieudane przedsiębiorstwa, a nie możemy powiedzieć, że kapitał, jako kapitał nie przynosi dochodu. Objaw ten wystąpi wtedy, gdy w normalnych warunkach ktoś, kto ma swój kapitał, ulokowany w jakiejś produkcji, nie otrzymuje żadnego od niego dochodu, czyli wynagrodzenia za korzystanie z kapitału. Nie znaczy to, że wogóle musi zniknąć procent, płacony od kapitału. Na procent składają się różne pierwiastki: obok dochodu z kapitału we właściwym słowa znaczeniu, także premja ubezpieczeniowa za ryzyko. I zobaczymy później zastosowanie tego odróżnienia.

Rozstrzygnięcie pytania, czy kapitał musi przynosić dochód, ma duże znaczenie dla wyjaśnienia istoty dochodu z kapitału. Gdyby pojęcia kapitału i dochodu były nierozdzielalne, to wtedy musiałaby się z tym faktem liczyć każda teoria dochodu z kapitału. Gdyby zaś udało się nam wykazać, że kapitał może trwać, może być nadal zatrudniony w produkcji, chociaż nie przynosi dochodu, to wtedy staje się jasnym, że dochód z kapitału powołują do życia pewne przejściowe warunki. Wtedy w każdym razie już dochodu z kapitału nie będziemy mogli uważać za „naturalną kategorię ekonomiczną“, wtedy będziemy mieli w ręku narzędzie, przy pomocy którego potrafimy poddać krytyce najgłośniejszą, choć coraz mocniej kwestjonowaną teorię dochodu z kapitału (łatwo się domyśleć, że mamy na myśli Böhm-Bawerka).

2. Wyobraźmy sobie gospodarstwo społeczne, obfitujące w kapitał. Produkcja przemysłowa jest już w wysokim stadium rozwoju. Wyzyskane są wszystkie siły energii: zaprzężono do pracy siłę wodną, przewiercono ziemię we wszystkich kierunkach. Pobudowano kanały, usławiono rzeki, sieć kolejowa jest już dostatecznie gęsta.

Spółeczeństwo to osiągnęło już wysoki stopień dobrobytu. Nie można się spodziewać wielkiego wzrostu potrzeb, gdyż ludność ma już ustalone swoje potrzeby, a jej ilość nie wzrasta, nie przybywa ani nowych rąk roboczych ani konsumentów. W technicznych odkryciach nastąpił zastój. Słowem, to gospodarstwo zmierza powoli do stanu statycznego.

Równocześnie w społeczeństwie tem jest rozwinięty zmysł oszczędnościowy. Upowszechnia się on wśród najszerszych warstw, każdy chce gromadzić oszczędności. Ponieważ istnieje stała podaż kapitału, a jego zapotrzebowanie słabnie, gdyż produkcja musi szukać coraz mniej intratnych zatrudnień, będziemy świadkami obniżenia się jego produktywności, a raczej jego najniższej produktywności. Dawniej każdy kapitalista był gotów płacić 5%. Stopniowo dochodzi do tego, że można nowy kapitał zatrudniać, jeżeli się kapitalista zgodzi na 4, na 3%. Stopa procentowa objawia wybitną tendencję zniżkową. Ta zniżka jest hamulcem na gromadzenie nowych oszczędności, ale nie jest dla nich tamą nieprzebytą. Jeżeli bowiem zmysł oszczędnościowy jest silnie rozwinięty, to ludzie będą oszczędzali, choćby stopa procentowa była bardzo mała. Jak wiemy, są tacy, dla których samo posiadanie kapitału będzie dostatecznym bodźcem. Co więcej dla ludzi, których ideałem jest rentjerstwo, fakt zniżki stopy procentowej może być podniętą do tem pilniejszego oszczędzania, gdyż będą chcieli zdobyć dostateczny dochód choćby kosztem zwiększonych ofiar (na te objawy zwrócimy jeszcze później uwagę).

I jeżeli te tendencje nie zostaną pokrzyżowane czy to przez otwarcie się nowych możliwości dla bardziej rentownej lokaty kapitałów czy to przez zniszczenie kapitału, wywołane np. wojną, która zwiększy wewnątrz kraju popyt na kapitały, to może dojść do tego, że stopa procentowa będzie równa zeru. Oczywiście wtedy popyt do tworzenia nowych kapitałów będzie również równy zeru. Jeżeli ktoś nie ma żadnego dochodu ze swo

jego kapitału, to jest mu obojętnem, czy lokować produkcyjnie swój kapitał, czy też go tezauryzować. Wtedy też nie będzie pobudki gospodarczej do powstawania kapitału, bo on się nie opłaca. Ale kapitał istniejący może nadal trwać, nadal się przeobrażać, gdyż ten kapitał będzie już uwięziony w różnych konkretnych zastosowaniach, w przemyśle, rolnictwie i handlu; gdyby się go wycofywało na cele konsumcyjne, byłoby to połączone ze stratą, a zresztą ludzie chcą mieć kapitał jako rezerwę, bez względu na brak dochodu. W ten sposób dochodzimy do obrazu gospodarstwa statycznego, w którym jest kapitał, a niema już dochodu z kapitału. Obrót w tem gospodarstwie będzie się odbywał utartemi torami, posiadacze kapitału zadowolą się tem, że mają kapitał, że mogą go zużyć w razie nadzwyczajnej potrzeby, że mogą kupić sobie za niego np. rentę dożywotnią, lub stworzyć fundusz, który będzie zużyty na wychowanie lub wyposażenie dzieci.

Zastanawiając się nad zagadnieniem wyboru między terażniejszymi a przyszłymi potrzebami, Alfred Marshall formułuje jeszcze dalej sięgającą hipotezę; uważa za możliwy wypadek, w którym nietylko wypożyczony kapitał nie będzie dawał dochodu, lecz nawet jego posiadanie będzie połączone z pewną ofiarą. „Możemy sobie wyobrazić stan rzeczy, w którym z nagromadzonego bogactwa można zrobić mały tylko użytek; w którym wiele osób zechce robić zapasy na przyszłość, a w którym mało jest takich, coby byli zdolni dać dobre zabezpieczenie za zwrot ich lub ich ekwiwalentu w przyszłości. W takim stanie rzeczy odłożenie i powstrzymanie się z natychmiastowem zużyciem będzie działaniem, które raczej spowodzi karę niż wynagrodzenie za to: oddając swoje zasoby innemu, który o nie będzie się troszczył, osoba wypożyczająca może tylko oczekiwać obietnicy pewnego zwrotu czegoś mniej, a nie więcej niż wypożyczyła: stopa procentowa będzie negatywna“.¹⁾

1) Alfred Marshall, Principles of Economics, vol. I. 1893 S. 312.

Ów „negatywny procent“, czyli procent płacony przez wierzyciela dłużnikowi, którego ewentualność rozważa Marshall w ślad za Foxwellem, nie jest oczywiście procentem w ścisłym słowa znaczeniu, lecz raczej premją za przechowanie, za utrzymanie kapitału w dotychczasowej jego wartości. Ten pierwiastek wchodzi w rachubę i przy dzisiejszym „pozytywnym“ procencie, jako premja za ryzyko, wpływająca na wzrost stopy procentowej ponad normalny poziom. O ile bowiem właściciel kapitału może sam zachować nienaruszony swój kapitał, przy pełnem jego bezpieczeństwie, to nie dopłaci dłużnikowi ani grosza. O ile jednak ów negatywny procent ma już specjalny charakter, nie jest ściśle biorąc procentem od kapitału, to w każdym razie ewentualność, że kapitał nie daje żadnego dochodu, staje się bardziej plastyczną, mniej fikcyjną.

Wyobraźmy sobie taki układ stosunków gospodarczych, że dane społeczeństwo ma już ustalone potrzeby, których nie powiększa ani nie rozszerza na drodze wymiany. Produkuje się tyle, ile potrzeba na pokrycie tych potrzeb. Mamy właściciela majątku, który prowadzi gospodarstwo napół naturalne. Może on wypożyczyć 10000 złotych, za które wprowadzi ulepszenia do swojego majątku: będzie mógł na targ, zwiększając hodowlę owiec, wypędzić 2000 zamiast 1000 owiec. Jeżeli jednak w danych warunkach popyt na owce jest słaby, to może się zdarzyć, że to zwiększenie produkcji nie da dostatecznego zysku na pokrycie oprocentowania kapitału. O ile wszyscy inni są w tem samym położeniu, wtedy nikt nie będzie wypożyczał kapitału dla celów produkcyjnych, nie będzie powiększał rozmiarów swojej produkcji. W tych warunkach stanie się aktualną tylko kwestja kredytu konsumcyjnego, tylko ten może być źródłem dochodów dla posiadaczy kapitałów.

I jeżeli zwrócimy uwagę na rozwój stosunków gospodarczych w wiekach średnich, to zauważymy, że w tym czasie mało było naprawdę kapitału, używanego

do produkcji, a raczej nie było jeszcze kapitału w pełnem, dzisiejszem tego słowa znaczeniu. Jak pisze W. J. Ashley, „myśliciele wieków średnich tylko bardzo stopniowo odbywali drogę od pojęcia poszczególnych dóbr, mających wartość użytkową dla poszczególnych osób, do pojęcia ogólnej siły nabywczej”.¹⁾ Kapitał w tym czasie nie przenosił się swobodnie z miejsca na miejsce w ogólnej formie pieniężnej, wchodził w rachubę przeważnie jako kredyt konsumcyjny.

Nie chcemy tu wchodzić w rozważanie kanonistycznej doktryny, przeciwnej pobieraniu procentu od wypożyczonego kapitału. Ale niewątpliwie w ocenie stosunków i pojęć średniowiecznych nie można brać za podstawę dzisiejszej treści tych stosunków i pojęć, nie można powoływać się na to, że kapitał jest produktywny, dlatego, że dzisiaj jest produktywny. Niewątpliwie fizyczna produktywność wielu dóbr produkcyjnych jest ta sama. Krowa i w średnich wiekach dawała mleko i rodziła cielęta. Ale, jak nam już dobrze wiadomo, nie chodzi tu o samą fizyczną produktywność, lecz o wzrost wartości gospodarczej dzięki zastosowaniu kapitału. Należałoby wykazać, że w danych warunkach nakład kapitału w produkcji przynosił większą wartość gospodarczą, a to, jak wiemy, zależy od różnych jeszcze warunków. Nie jest bez znaczenia okoliczność, że opozycja przeciw pobieraniu procentu od kapitału słabnie wtedy, gdy rozszerza się gospodarstwo wymienne, gdy dzięki wymianie rozszerzają się potrzeby, zjawiają się nowe środki ich zaspokojenia, gdy pozwala ona zużytkować korzystnie nadwyżkę własnej produkcji. Jak podkreśliliśmy, trudno jest mówić o kapitale w dzisiejszem słowa znaczeniu w odniesieniu do wieków średnich, zwłaszcza do wczesnych wieków średnich. Ale gdybyśmy nawet pojęli „kapitał” bardzo szeroko i przeprowadzili dokładniejsze badanie nad jego zastosowaniem, to kto wie, czyby się

1) W. J. Ashley, An Introduction to English Economic History and Theory, Part II. 1893. S. 394.

nie udało wysledzić stosunków, w których naprawdę kapitał nie przynosił dochodu, w których zatrudnienie go w produkcji nie wiązało się ze wzrostem wartości gospodarczej produkcji, któryby można było przypisać kapitałowi. Wtedy mielibyśmy dowód, że dochód z kapitału jest historyczną kategorią. A więc już na tej podstawie moglibyśmy zaprzeczyć teorii, które zjawisko dochodu z kapitału uważają za „naturalną kategorię ekonomiczną“.

3. Pomijając nawet te stosunki średniowieczne, możemy zwrócić uwagę na bardzo aktualne tendencje rozwoju gospodarczego w czasach najnowszych, dzięki którym przypuszczenie, że kapitał może nie dawać dochodu, nie należy do dziedziny czystych fikcji. Mamy na myśli możliwość redukcji do minimum stopy procentowej. Nie jest to problem, który postawiły dopiero najnowsze, zamiłowane w abstrakcjach badania teoretyczne. Zajmował on żywo dawniejszych ekonomistów. Zwrócił on także na siebie uwagę i tych pisarzy, którzy mieli na oku przede wszystkim cele praktyczne. Paul Leroy Beaulieu, broniąc zasady oprocentowania kapitałów, rozumuje „Gdyby nie było procentu, natury najbardziej przewidujące zwróciłyby się do tezauryzacji, egoistycznego sposobu oszczędzania“. I wtedy jego zdaniem nie byłoby postępu gospodarczego. Stwierdza on znany fakt większej rentowności kapitałów w nowych społeczeństwach, w dziewiczych krajach, których naturalne zasoby nie są jeszcze wyzyskane. Stwierdza dalej wybitną tendencję do niższej stopy procentowej, która się uwydatnia, choć łamaną linią w nowoczesnych społeczeństwach. Dochodzi on co do przyszłości stopy procentowej do następującego wniosku: „Uważamy za rzecz bardzo prawdopodobną, że w przeciągu pół wieku albo jednego wieku procent od kapitału, umieszczonego w długoterminowych papierach o pierwszorzędnej bezpieczeństwie spadnie w Europie Zachodniej do $1\frac{1}{2}$ lub do 2 od sta“.

P. Leroy Beaulieu traktuje jednak z ironią praktyczne przewidywania, że stopa procentowa, mając tenden-

cję zniżkową spadnie kiedyś do zera; przewidywanie, które odgrywa wielką rolę w systemie Proudhona. „Jest to wnioskowanie tego samego rodzaju, jak gdyby ktoś rozumował, że ponieważ im człowiek ma wyższe zajęcie, tem bardziej może ograniczyć swoje pożywienie, więc że może on skończyć na tem, że nie nie będzie jadł“¹⁾. Ale zwolennicy tego samego kierunku co Leroy-Beaulieu dopuszczają możliwość zredukowania się stopy procentowej do minimum, przynajmniej o ile chodzi o konkretną argumentację, rozwiniętą w obronie ekspansji kapitałów. W odczycie wygłoszonym w r. 1916 na temat: „L'évasion fiscale et le mouvement international des capitaux“, De Lasteyrie udowadnia, że bez lokat kapitału za granicą Francja nie miałaby gdzie podziąć swoich dwóch miliardów kapitałów, oszczędzanych co roku. „Lokaty zagraniczne, rozluźniają rynek wewnętrzny, pozbawiają go nadmiaru pieniądza, który na dłuższą metę *zniweczyłby* procent od kapitału“²⁾.

Nie mamy zamiaru wchodzić w szczegółowe rozważanie tego problemu z punktu widzenia aktualnego rozwoju wypadków, tem bardziej że niebezpieczeństwo zniżki stopy procentowej odsunęło się na długie lata — dzięki zniszczeniu kapitału w czasie wojny. Chodziło nam o to, by teoretyczną możliwość istnienia kapitału bez dochodu bardziej uplastycznić. I nie wchodząc w przewidywania, czy tendencja do redukcji stopy procentowej doprowadzi kiedykolwiek do zniknięcia procentu, musimy stwierdzić, że taki zanik procentu jest teoretycznie zupełnie możliwym. Wtedy kapitał nie dawałby dochodu. Jego posiadacze musieliby się zadowolnić samem posiadaniem kapitału. W tych warunkach każdy, ktoby dawał pełne gwarancje, że kapitał u niego nie przepadnie, że ta lokata nie jest połączona z ryzykiem,

1) P. Leroy Beaulieu. Essai sur la Répartition des richesses i t. d. 4 éd, 1897 S. 236 i n.

2) Intérêts Economiques et Rapports internationaux à la veille de la guerre. (Conferences) Paris 1916, S. 200.

mógłby uzyskać potrzebny kapitał, z obowiązkiem zwrotu jego sumy.

Czasami państwo, dla podniesienia produkcji pewnego rodzaju, udziela pożyczek bezprocentowych. Jest to jeden ze znanych sposobów popierania przemysłu. Państwo na tem traci, gdyż kapitał w innym zastosowaniu przyniósłby dochód. I jeżeli jest nadmiar kapitału, jeżeli jest daleko posunięte współzawodnictwo oszczędzających a mała rentowność lokat, to w takim razie kapitał będzie miał wartość gospodarczą, ale najniższą użyteczność jego zatrudnień z jednej strony, a z drugiej koszt jego produkcji będzie tak niski, że nie będzie on wytwarzał nadwyżki wartości gospodarczej. Zysk przedsiębiorstw będzie się składał z wynagrodzenia pracy przedsiębiorcy, pokrywał koszt nakładów na płace robotnicze, dostarczy funduszy na restytucję zużytego kapitału, ale już nie starczy na nadwyżkę, na dochód z kapitału. Nie znaczy to, że kapitał stanie się dobrem wolnem, będzie on miał wartość gospodarczą; ale jego zatrudnienie nie będzie przynosić nowej wartości gospodarczej, nie będzie się płacić wynagrodzenia za jego używanie.

3. Dochód z kapitału, to udział w nadwyżce wartości gospodarczej, przypadającej posiadaczowi kapitału. Nadwyżkę tę przynosi produkcja stosująca kapitał. A więc by dochód mógł istnieć, musi istnieć nadwyżka wartości, którą się rozdziela. Produkcja musi być połączona ze wzrostem wartości gospodarczej. Nietylko wartości zużyte muszą być odnowione, lecz muszą powstać nowe wartości. W ten sposób jest możliwym dochód z kapitału.

Wynikałaby z tego jedna konsekwencja. Jeżeli warunkiem istnienia dochodu z kapitału jest powstawanie nowych wartości, to w takim razie możnaby powiedzieć, że dochód z kapitału jest właściwym tylko gospodarstwu, w którym istnieje rozwój gospodarczy, w którym produkcja nie powtarza się z roku na rok w tych samych rozmiarach, lecz wciąż idzie naprzód. Bo przecież kapi-

talista dostaje z powrotem swój kapitał i ponadto pewną nadwyżkę. Przedsiębiorca otrzymuje swój zysk. Robotnik otrzymuje płacę tak, jak ją przedtem otrzymywał. By więc kapitaliście mógł przypaść dochód z kapitału, musi być nadwyżka wartości gospodarczej. I możnaby wypowiedzieć wniosek, że dochód z kapitału nie jest możliwym w gospodarstwie statycznym, w którym co roku ta sama ilość producentów produkuje to samo, to samo się konsumuje, w którym niema żadnych zmian zasadniczych.

Tego rodzaju wniosek wypowiada Józef Schumpeter. Uważa on dochód z kapitału za uboczny produkt rozwoju gospodarczego, za typowe zjawisko dynamiki gospodarczej. Neguje zasadniczo możliwość istnienia kapitału, jako stałego źródła dochodu, w gospodarstwie statycznym. Nie zajmujemy się obszerniejszem streszczeniem poglądów wspomnianego autora i ich szczegółową krytyką, co jest zresztą dość trudnem z uwagi na mało zwarty sposób pisania tego głębokiego zresztą teoretyka ekonomji. Spróbujmy jednak ten problem przedstawić w sposób choćby najogólniejszy, bez jego ubocznych odgałęzień¹⁾.

Wiemy już, że jest teoretycznie możliwem gospodarstwo, w którym kapitał nie będzie przynosił dochodu. Z tego wynika, *a fortiori*, że tem bardziej jest możliwem gospodarstwo statyczne, w którym nie będzie zjawiska dochodu z kapitału. Bo czy w tem gospodarstwie może kapitał przynosić dochód? W takim gospodarstwie nie pomnaża się ani ludność, ani kapitał, ani dochód różnych warstw społecznych. Wartość gospodarcza, ulokowana w produkcji, jest ta sama na końcu okresu produkcyjnego, jak i na jego początku. Skądżeż więc w tem gospodarstwie ma się wziąć dochód z kapitału?

Wyobraźmy sobie, że na początku okresu produkcyjnego dane gospodarstwo statyczne rozporządza kapitałem, reprezentującym wartość 1 miljarda złotych. Kapi-

1) J. Schumpeter, Das Wesen und der Hauptinhalt der Theoretischen Nationalökonomie, 1908, S. 394 in.

tał ten jest ulokowany w produkcji. Kapitałiści otrzymują 20 milionów złotych, jako dochód, robotnicy 50 milionów, przedsiębiorcy, jako swój zysk 30 milionów złotych. Przedsiębiorcy, zatrudniając kapitał i robotników, wytwarzają nowe dobra gospodarcze. Kapitał po upływie roku pozostaje niezmieniony, ziemia jest z powrotem znawożona, maszyny są odnowione, na miejsce niezdolnych do użycia budynków powstają nowe. A pozatem wytwarza się za 100 milionów dóbr konsumcyjnych, którymi wszyscy uczestnicy tego gospodarstwa zaspakajają swoje potrzeby. Dobra te znikają w ciągu tego okresu produkcyjnego. I gdy zaczyna się nowy okres, mamy ten sam stan, co i przedtem. Dochód tych wszystkich uczestników gospodarstwa społecznego jest zużywany w konsumcji. Między innemi kapitałiści zużywają na ten cel cały swój dochód. Są to rentjerzy, pędzący spokojny żywot, którzy już nie pomnażają źródeł swojego utrzymania, lecz z posiadanego przez siebie kapitału czerpią z roku na rok tę samą sumę.

A więc widzimy, że w gospodarstwie statycznem możliwem jest istnienie dochodu. Że ten dochód przypada kapitalistom, że płynie na ich rzecz w stałej kwocie, to zadecydowała o tem następująca okoliczność: oto doszło do statycznej równowagi w momencie, w którym jeszcze istniał dochód z kapitału i na tym punkcie ustaliła się ta równowaga. Przytoczona w naszym przykładzie stopa procentowa 2 od sta utrzymuje się stale. Jest ona niska, a z drugiej strony potrzeby kapitalistów są już ustalone, tak że oni nie gromadzą już nowych oszczędności, a zadawalniają się tem co mają. Przedsiębiorcy zaś w ustalonych warunkach produkcyjnych nie zechcą płacić, bo nie mogą płacić wyższego procentu, gdyż nie znajdą dostatecznie rozszerzonego zbytu na swoje produkty, niema nowych możliwości produkcyjnych. Jeżeli zachodzą wstrząśnięcia równowagi, to mają one chwilowy charakter; po krótkiej przerwie wszystko odbywa się po dawnemu.

Wspomnieliśmy już, co jest niemożliwem w gospodarstwie statycznym. Oto nie jest możliwą oszczędność produkcyjna. Bo oczywiście nie jest wykluczona tezauryzacja dóbr. Może ktoś zamiast skonsumować cały swój dochód, kupić sobie jakieś dobro trwałe, które i w przyszłości będzie zaspakajało jego potrzeby; np. zamiast wydać pieniądze na zabawy, kupić sobie meble do mieszkania. Po upływie roku będzie on miał więcej, niż przedtem środków zaspokojenia swoich potrzeb. Ale to nie przekracza ram gospodarstwa statycznego. Natomiast gdyby cały szereg producentów rozbudził w sobie zmysł oszczędnościowy, gdyby zaczął lokować część dochodów, dotychczas konsumowanych, w narzędziach produkcji, to w takim razie mielibyśmy do czynienia z objawem wzrostu kapitału, o ile oczywiście znalazłby się popyt na dobra, wytwarzane przy pomocy tych nowych nakładów kapitału. A więc krótko mówiąc: w gospodarstwie statycznym jest możliwem istnienie dochodu z kapitału; nie jest zaś możliwą oszczędność produkcyjna, gdyż ta oszczędność sprowadza się do powiększenia kapitału, co jest sprzeczne z założeniem gospodarstwa statycznego.

Mógłby jednak ktoś powiedzieć, że przecież gospodarstwo statyczne, w którym istnieje dochód z kapitału, nie jest już gospodarstwem statycznym *pur et simple*, gdyż wytwarza ono nadwyżki wartości gospodarczej, których przedtem nie było. Nadwyżki te są konsumowane przez kapitalistów, czyli niszczone nieprodukcyjnie. I wobec tego mamy tu do czynienia z rozwojem wciąż przerywanym, a nie ze stałym, niezmiennym obrotem gospodarczym. Rozwój ten rozpoczyna się od pewnego punktu, dochodzi pod koniec okresu produkcyjnego do swego zenitu, a potem linja intensywności życia gospodarczego spada ku dołowi, gdy odbywa się konsumcja dochodu, uzyskanego przez kapitalistów.

Takie przedstawienie rzeczy kuleje pod jednym względem. Oto nadaje ono zbyt ściśle znaczenie pojęciu okresów produkcyjnych, bierze dosłownie to pojęcie. Je-

zeli chcemy zdać sobie sprawę z tego, czy w danem gospodarstwie nastąpił rozwój, czy też utrzymuje się ono na tym samym co przedtem poziomie, to wtedy bierzemy dwa punkty: jeden wcześniejszy i drugi późniejszy i zestawiamy dwa bilanse tego gospodarstwa. Ale nie dowodzi to bynajmniej, że nadwyżka wartości gospodarczej, która przypada kapitałowi, musi się gromadzić przez cały badany okres i dopiero po osiągnięciu pewnego kulminacyjnego punktu może być konsumowana. Dochód z kapitału płynie bez przerwy. Różni kapitaliści mogą go otrzymywać w różnych terminach. Różne przedsiębiorstwa mogą mieć swoje okresy produkcyjne, jak rolnictwo ma swoje żniwa, cukrownia swoją kampanję, przemysł budowlany swój sezon. Ale gdy rzucimy okiem na całe gospodarstwo, to zauważymy, że w każdej chwili, w każdym dniu pewna ilość kapitalistów otrzymuje swój dochód, a zaś inni wydają na swoje życie dochód, niedawno uzyskany. Gospodarstwo statyczne nie wykaże nam tego cyklicznego wahanja, tego przyrostu wartości gospodarczej w pewnym okresie, a konsumowania tej nadwyżki w okresie drugim. Jak już to poprzednio podkreśliliśmy, kapitał przynosi stale dochód, a tylko z powodów technicznych otrzymuje się go zwykle w pewnych terminach. To samo będzie i w gospodarstwie statycznym. Kapitaliści mogą otrzymywać w niem dochód w terminach różnych, ale gdy ujmiemy to gospodarstwo w całości, to zauważymy, że przecież oni bez przerwy żyją z tego dochodu, konsumują go przez cały rok, niema tu więc miarodajnych dla całego gospodarstwa okresów, w których wytwarza się dopiero przypadającą im nadwyżkę wartości gospodarczej.

4. Jeszcze parę uwag natury metodologicznej. Pojęcie dochodu z kapitału i wyjaśnienie jego genezy jest bardzo sporne. Antagonizmy między różnymi kierunkami są zaostrzone przez to, że niektóre z tych teoryj wiążą się ściśle z pewnymi programami natury polityczno-społecznej, że niejednokrotnie widzi się w przewadze ta

kiej lub innej teorii kapitału zwycięstwo takiego lub innego pojmowania dzisiejszego ustroju społecznego lub pomysłów jego zmiany. A tylko niektóre teorie mają pod tym względem zupełnie neutralny charakter.

Te dwie kwestje należy od siebie rozdzielić. Można uważać instytucję prywatnego kapitału za szkodliwą, można dążyć do jej zniesienia w myśl zasady, że nie powinno być dochodu bez pracy, że cały kapitał powinien być społeczną własnością, że tym dochodem winni się dzielić w ten lub inny sposób wszyscy uczestnicy gospodarstwa społecznego. Jest to zasada normatywna, postulat polityczno-ekonomiczny. Ale wyznawca tej zasady może się zgodzić na rozwiniętą tutaj teorię dochodu z kapitału, gdyż ona w niczem nie przesądza jego polityczno-ekonomicznego stanowiska. Teoria ta określa warunki, w których powstaje dochód z kapitału. Stwierdza szereg faktów. Dochodzi do wniosku, bezspornego z punktu widzenia polityczno-ekonomicznego, że współczesna produkcja, posługująca się kapitałem, wytwarza nadwyżki wartości gospodarczej ponad wyłożone w tej produkcji koszty. Ponieważ przedsiębiorcom opłaca się zatrudniać kapitał, gdyż to przyczynia się do uzyskania większego czystego zysku z produkcji, płacą od niego procent jego posiadaczom. Kapitał na tej drodze przynosi dochód kapitalistom — jest to fakt, którego nikt chyba nie zakwestjonuje. Czy z punktu widzenia społecznego ten dochód jest usprawiedliwiony, czyby nie można się obejść bez tej instytucji — to zupełnie inne pytanie, wobec którego teoria kapitału i dochodu z niego, w tej pracy broniona, jest zupełnie neutralna.

Dochód kapitalisty jest to udział jego w rozdziale czystej nadwyżki produkcji. Można ten udział uważać za usprawiedliwiony, za dobroczynny z punktu widzenia ogólnego dobrobytu — można też widzieć w nim haracz, który ogromna większość społeczeństwa płaci tym, którzy żyją bez pracy — jedno i drugie stanowisko da się pogodzić ze sformułowaną w tej pracy teorią. Wyobraź-

my sobie następujący układ stosunków społecznych. Oto ustawy państwowe dokonały konfiskaty kapitału, znajdującego się w rękach prywatnych posiadaczy, i obdzieliły nim na równi wszystkich obywateli. Dzisiejsze wielkie przedsiębiorstwa przestały być własnością nielicznego grona bogatych akcjonariuszy — akcje przeszły na własność osób, które w tych przedsiębiorstwach pracują. Niema już ostrych różnic społecznych, niema przewagi gospodarczej, wynikającej z posiadania wielkiej ilości kapitału przez nieliczną mniejszość społeczeństwa. Wyobraźmy sobie dalej, że ustawodawstwo czuwa nad tem, by nie wrócił dawny układ sił gospodarczych. Dochód z kapitału ponad pewną normę podlega wysokiemu podatkowi progresyjnemu, równającemu się konfiskacie majątku, odpowiednio też jest zbudowanem prawo spadkowe. Kapitał jednak istnieje nadal, istnieje też, choć mocno ograniczona, prywatna własność kapitału. W tych warunkach może znaleźć zastosowanie przyjęta w tej pracy teoria kapitału i dochodu z niego. Będziemy świadkami powstawania kapitału. Jeżeli np. ktoś swój kapitał, przydzielony mu przez państwo, zużył na cele konsumcyjne, będzie mógł go z powrotem nagromadzić do normy, dopuszczalnej przez prawo. Zacznie oszczędzać, nie zużywając sam całego swojego dochodu z pracy. Zaoszczędzoną sumę obróci na cele dalszej produkcji albo we własnem, albo też w cudzem gospodarstwie. Od swojego kapitału będzie otrzymywał dochód, którego źródłem będzie nadwyżka produkcji. Dochód będzie zależnym od krańcowej użyteczności względnie produktywności kapitału, i od kosztu produkcji tego kapitału, czyli od ilości oszczędzających i siły tego pędu do oszczędzania. Słowem, zjawisko kapitału i dochodu wytłumaczymy w ten sam sposób, w jaki tłumaczymy te zjawiska w dzisiejszym ustroju; oczywiście będą pewne modyfikacje, wynikające z zasad nowego ustroju społecznego, ale istoty zjawisk to nie zmienią. Dochód z kapitału będzie się kształtował pod wpływem tych samych, co przedtem, zasadniczych czynników.

Nasuwa się jedna ogólna uwaga. Teoria ekonomji nie jest w stanie dawać podstaw do potępienia, ani też do usprawiedliwiania ustroju społecznego, którego jest teorią, gdyż po pierwsze uwzględnia ona tylko zjawiska gospodarcze, a po drugie, okazuje tylko związki, zachodzące między temi zjawiskami. I istotny postęp teorii będzie możliwy wtedy, gdy ona będzie jedna, gdy każdy kierunek polityczno-ekonomiczny nie będzie się starał do swego programu dorobić własnej teorii.

Rozdział VI.

Dochód z kapitału w gospodarstwie kolektywnym.

1. Jeżeli poruszamy problem, zawarty w tytule tego rozdziału, to bynajmniej nie mamy zamiaru zastanawiania się nad tem, czy ustrój kolektywny jest możliwy do przeprowadzenia czy też niemożliwy, ani też nie chcemy rozważać jego wad lub zalet. Teorja ekonomji tem nie może się zajmować. Chodzi tu o co innego, o wszechstronne wyświeetlenie zjawiska kapitału i dochodu z kapitału. Cel ten zostanie osiągnięty, gdy z różnych stron przypatrzymy się temu zagadnieniu, gdy przy dociekaniu nad niem zastosujemy różne hipotezy, których sprawdzenie ułatwi nam wykrycie istoty zjawiska. I gospodarstwo kolektywne jest jedną z takich hipotez, i to może bardziej cenną od innych. Można tu powołać się na uwagi autora, który tą hipotezą zajął się obszerniej, mianowicie G. Cassela. Uwagi te odnoszą się do rozpatrywania zjawiska ceny w ustroju kolektywnym, ale tem samem dotyczą i przedmiotu, bezpośrednio nas interesującego. „Studjum kształtowania się cen — pisze Cassel — w typowym socjalistycznym ustroju gospodarczym jest użyteczne i płodne dla teorji ekonomji z różnych punktów widzenia“.... z pośród motywów zwróćmy uwagę na jeden: oto „socjalistyczny ustrój gospodarczy może być uważany wogóle za teoretycznie najprostszy i dlatego niektóre zjawiska gospodarstwa wymiennego, które są względnie skomplikowane w faktycznie istniejącej formie ustroju gospodarczego, w gospodarstwie socjalistycznym mogą być łatwo uchwycone i ujęte we właściwych związkach“¹⁾. A dodajmy jeszcze jeden motyw: rozważanie tej

1) G. Cassel, *Theoretische Socialökonomie*, 1918, S. 107.

kwestji rozstrzygnie ostatecznie pytanie, czy kapitał i dochód z kapitału mamy uważać za zjawisko naturalne, które zawsze musi istnieć, czy też jest ono możliwe tylko na tle określonych założeń natury prawnogospodarczej.

Nasuują się w tej dziedzinie dwa pytania: po pierwsze, czy w ustroju socjalistycznym jest możliwem istnienie dochodu z kapitału, i o ile damy pozytywną odpowiedź na to pytanie, jak się kształtuje ten dochód. Na pierwsze pytanie daje już a priori odpowiedź taka teoria dochodu z kapitału, która widzi w tym dochodzie „naturalną kategorię ekonomiczną“. Np. dla Böhm-Bawerka całe to zagadnienie przedstawia się bardzo prosto. Stawia on sobie pytanie: czy w państwie socjalistycznym działają te same przyczyny, które wywołują powstanie dochodu z kapitału w dzisiejszym ustroju, opartym na indywidualistycznych zasadach? I oto jego odpowiedź. „Przedewszystkiem musi się stwierdzić, że *przyczyny zawsze jeszcze działają*. Zawsze jeszcze istnieje naturalna różnica wartości między obecnymi a przyszłymi dobrami, a że także i w państwie socjalistycznym czas nie stoi na miejscu, przyszłe dobra stopniowo stają się terazniejszymi i dorzucają nadwyżkę wartości. Trwa dalej, powiedziałem, różnica wartości między dobrami terazniejszymi a przyszłymi. Bo trwają nadal właściwe jej przyczyny: różnica zaopatrzenia w terazniejszości i przyszłości, czysto ludzkie stronne niedocenywanie przyszłości, niepewność i krótkość ludzkiego życia“¹⁾.

Jest rzeczą naturalną, że Böhm-Bawerk musi przypuścić istnienie dochodu z kapitału w gospodarstwie kolektywnem. Wynika to z jego teorii. Poniżej będziemy usiłowali wykazać, że ta teoria jest błędna. W tej chwili więc nie możemy jeszcze mówić o jednym z jej zastosowań. Ale natomiast zwróćmy obecnie uwagę na poglądy pisarza, do których mocno zbliża się teoria dochodu z kapitału, reprezentowana w tej pracy; na poglądy G. Cassela. Jest on zdania, że zjawisko dochodu

1) Böhm-Bawerk, Positive Theorie i t. d. S. 579.

z kapitału jest właściwe także i gospodarstwu kolektywnemu.

2. Bieg jego rozumowania jest następujący. W gospodarstwie kolektywnym istnieje wspólna własność środków produkcji. Ale nie wyklucza to swobodnej wymiany między osobistymi usługami a środkami ich zaspokojenia, w przeciwieństwie do gospodarstwa komunistycznego. W gospodarstwie kolektywnym istnieje możliwość swobodnego wyboru konsumpcji. Otóż władza takiego gospodarstwa musi przy oznaczaniu cen uwzględniać pierwiastek kapitału, nie może oddawać za darmo dochodów z niego, w przeciwnym razie roszczenia konsumentów byłyby zbyt wielkie. A więc za każde dobro, zaspakajające potrzeby, którego produkcja wymaga zastosowania kapitału, muszą być obliczone ceny, które poza kosztem pracy uwzględniają także i koszt kapitału. Dalej kierownictwo takiego gospodarstwa musi uwzględniać najtańsze metody produkcji, a więc musi obliczać w swym gospodarowaniu cenę kapitału. A więc podstawą tych rachub musi być uwzględnianie dochodu z kapitału. Gospodarstwo kapitalistyczne musi oznaczyć, ile dochodu społecznego w danym roku ma być zaoszczędzonego, a ile może być zużytego w natychmiastowej produkcji. Możliwym to jest wtedy, gdy ceny towarów, sprzedawanych przez gospodarstwo kapitalistyczne, będą wyższe ponad koszty pracy.

A więc zasadniczą myśl wywodów Cassela¹⁾ możemy streścić w zdaniu: dochód z kapitału jest zjawiskiem, właściwym także i gospodarstwu kolektywnemu, gdyż racjonalnie prowadzona gospodarka kolektywna musi uwzględniać w cenach towarów różny stopień zastosowania kapitału i musi dbać o jego zabezpieczenie względnie o powiększenie.

By ocenić to rozumowanie, musimy uplastycznić je sobie na konkretnym przykładzie. Wyobraźmy sobie gospodarstwo kolektywne, w którym podstawą wynagro-

1) G. Cassel, *Theoretische Socialökonomie*, S. 217 i. n.

dzenia jest godzina pracy. Można tu traktować tę godzinę zupełnie jednolicie, nie odróżniając rodzajów pracy, albo też wprowadzić pewną skalę wynagrodzeń, najniżej traktując lekką pracę fizyczną, wyżej ciężką pracę fizyczną, jeszcze wyżej pracę umysłową wymagającą większego fachowego wykształcenia, a najwyżej pracę kierowniczą. Oczywiście wynagrodzenie będzie zależne, o ile wogóle będzie stopniowane, od rodzaju pracy, a nie można uwzględniać ilości kapitału, którego wymagają w nierównym stopniu różne rodzaje produkcji. Tak np. nauczyciel w szkole, który oddaje swoje usługi, nie stosując przytem żadnego prawie kapitału, może mieć wyższe wynagrodzenie, niż robotnik w składzie elektrotechnicznym, w którym na niego przypada wielka ilość kapitału. Albo też ich wynagrodzenie może być zupełnie równe. Również kierownictwo tego gospodarstwa musi dbać o racjonalne odnowienie kapitału społecznego, nie może go w całości przeznaczyć do rozdziału między wszystkich członków tego kolektywnego gospodarstwa. To wszystko prawda.

3. By jednak ten problem racjonalnie rozpatrzyć, musimy zdać sobie sprawę z podstaw organizacyjnych gospodarstwa kolektywnego. Możliwe są dwa wypadki. Jeden, to wypadek, w którym kierownictwo gospodarstwa kolektywnego oznacza na podstawie swoich planów cenę wszystkich usług i towarów. Podstawy tego normowania mogą być najsprawiedliwsze, mogą być sprawiedliwsze od dzisiejszych metod. Ale w każdym razie mamy tu do czynienia zawsze z aktem administracyjnym, z aktem władzy, a nie z wartością gospodarczą przedmiotu, oznaczoną na drodze gry sił ekonomicznych. Do wszystkiego stosuje się taryfy. Jest taryfa wynagrodzeń dla różnych zawodów, zmieniana od czasu do czasu, jest taryfa cen towarów.

Ale nie jest niezbędnym postulatem gospodarstwa kolektywnego zastosowanie tej zasady do całego życia gospodarczego. Gospodarstwo kolektywne wyklucza prywatną własność środków produkcji. Nie wyklucza jednak

prywatnej własności środków konsumpcji. Nie musi arbitralnie decydować o wyborze zawodu, a przeciwnie, może regulować dopływ sił roboczych do danych zawodów przez odpowiedni system płac, wpływający na swobodny wybór ze strony członków tego gospodarstwa.

Tak np. kierownictwo gospodarstwa kolektywnego ustala system płac w poszczególnych zawodach. Jedne są dostępne dla tych, którzy się wykażą dowodem z odbytych egzaminów, inne wolne dla wszystkich. Uwzględnia się w tym systemie różne okoliczności, przyciągające do danego zajęcia lub powstrzymujące dopływ nowych sił. Gdy się okaże, że kandydatów na dane zajęcie jest zbyt dużo, wtedy może nastąpić lekka redukcja płac. Gdy zaś dopływ jest za słaby, wtedy dla przyciągnięcia nowych sił można podnieść wynagrodzenie. Np. w jakiejś miejscowości brak jest lekarzy. Zapobiedz temu można nie tylko przez przeniesienie lekarza — urzędnika z innej miejscowości, to znaczy na drodze jednostronnego aktu władzy; można postąpić inaczej, można np. ogłosić, że wszyscy nowo przybyli lekarze otrzymają na pewien czas dodatek do swojej płacy. Zjawia się konieczność nagłych robót, np. skutkiem powodzi. Wtedy ofiaruje się lepsze wynagrodzenie tym wszystkim, którzy dość rychło odpowiedzą na to zapotrzebowanie. Mamy więc w pewnych granicach działanie zasady, zwanej krótko prawem podaży i popytu, ogólnie mówiąc, mamy oznaczanie wartości gospodarczej usług na tej samej zasadzie, jak one są oznaczone w gospodarstwie dzisiejszem, opartem na prywatnej własności, chociaż w o wiele ciśniejszym zakresie.

To samo dotyczyć może i regulowania cen towarów. Każdy z uczestników gospodarstwa społecznego otrzymuje wynagrodzenie za swoje usługi, mniejsza o to, w jakiej formie: czy mamy tu do czynienia z pieniędzem papierowym czy kruszczowym, czy też z „bonami“, reprezentującymi ilość godzin pracy. Za ten środek obiegowy może on nabywać towary w magazynach gospo-

darstwa kolektywnego. Ceny te oznacza władza, ale nie jest koniecznem, by zmuszała ona kogokolwiek do nabywania tych towarów. Każdy wybiera sobie towar, jaki mu się podoba. Jeżeli okaże się, że danego towaru wyprodukowano za dużo (czego oczywiście nigdy naprzód z całą ścisłością nie można obliczyć), wtedy, by ochronić towary od zepsucia, obniży się ich cenę. Gdy zaś popyt na pewne towary niespodziewanie wzrośnie, gdy np. może grozić, że tych towarów zabraknie aż do nowego sezonu, wtedy władza podniesie cenę, będzie wymagała np. większej ilości bonów pracy za daną jednostkę towaru i w ten sposób zatakuje nadmierny dopływ klientów. A więc gospodarstwo kolektywne postępuje tutaj w ten sam sposób, jak każdy dzisiejszy kupiec: reguluje cenę zależnie od warunków rynkowych. I znowu widzimy wypadki, które wyświefła teoria wartości gospodarczej, oparta na obserwacji zjawisk z dzisiejszego gospodarstwa.

A więc w gospodarstwie kolektywnem możemy mieć do czynienia ze zjawiskiem wartości gospodarczej, takim, jakim je śledzi współczesna teoria ekonomji na tle dzisiejszego ustroju. Czy też sprecyzowane w tej pracy pojęcie kapitału i dochodu z niego ma zastosowanie do gospodarstwa kolektywnego?

4. Odpowiedź na to pytanie zależy od treści pojęcia kapitału i dochodu. Określiliśmy kapitał jako zasób przedmiotów gospodarczych, służący do produkcji, który się w niej zużywa i odnawia w dążeniu do uzyskania maximum wartości gospodarczej. Dochód zaś jest nadwyżką wartości gospodarczej, która przypada na rzecz kapitału z tytułu jego zastosowania w produkcji.

Otóż niewątpliwie w gospodarstwie kolektywnem będą przedmioty, które służą do dalszej produkcji. Tych przedmiotów ma być nawet więcej niż dzisiaj, bo kapitał ma zastąpić pracę ludzką w jeszcze wyższym stopniu, niż się to dzieje obecnie. Następnie te przedmioty będą wciąż przeobrażane. Produkcja zużywa kapitał i musi dbać o zastąpienie zużytego kapitału. Na miejsce jednych

dóbr produkcyjnych muszą powstawać nowe. Jeżeli okaże się, że zastosowanie w danej produkcji nakładu pracy, energii elektrycznej, narzędzi i t. d. nie przynosi spodziewanych wyników, wtedy wycofuje się te siły produkcyjne i zwraca je w innym kierunku. Gospodarstwo kolektywne też musi postępować według zasady, będącej podstawą wszelkich wogóle działań celowych i starać się osiągnąć jak największy wynik z jak najmniejszym kosztem. I tu dochodzimy do najważniejszego punktu. Czy te narzędzia i zasoby produkcyjne, które rozporządza gospodarstwo kolektywne, które się poddaje przeobrażeniom technicznym, czy one są przeobrażane z myślą o osiągnięciu maximum wartości gospodarczej? Bo przecież można postępować w myśl zasady „najmniejszego środka“, a mimo to nie mieć na celu osiągnięcia tego maximum. Filantrop, który nie chce zarabiać na swojej produkcji, a chce ubogiej ludności dostarczyć taniego pożywienia, może dbać o to, by wyprodukować jak najmniejszym kosztem stosunkowo największą ilość tego pożywienia; ale nie troszczy się o to, że wartość gospodarcza jego zasobu, określona przez cenę jednostki, nie zmaleje nawet w razie wielkiego powiększenia produkcji. Natrafiamy tutaj na znaną różnicę między rentownością a produktywnością. I wtedy można mówić o dochodzie z kapitału w gospodarstwie kolektywnym, gdy podstawą rozmaitych jego zastosowań, gdy celem do którego zmierzają wszystkie wysiłki produkujących, będzie osiągnięcie nadwyżki wartości gospodarczej.

A więc jaki cel będzie przyświecał kierownictwu gospodarstwa kolektywnego?

Gospodarstwo kolektywne ma w tem rację bytu w przekonaniu swoich teoretyków i apologetów, że znosząc prywatną własność środków produkcji, czyli kapitału w ogólnem tego słowa znaczeniu, kładzie kres wyzyskowi, dokonywanemu dzisiaj przez kapitalistów na reszcie społeczeństwa. Prywatne posiadanie kapitału pozwala żyć jednostkom i całym warstwom bez pracy, a raczej

według kolektywistów, z rezultatów pracy innych, z ich wyzyskiwania. A więc w gospodarstwie kolektywnem dochód, który przynosi kapitał, i wzmoczenie produkcji, dzięki niemu osiągnięte, pójdzie na korzyść ogółu. Mogą być różnice wynagrodzeń za pracę, zależnie od rodzaju uzdolnień, od zapotrzebowania, od wartości duchowej pracy, jej przyjemności lub nieprzyjemności; ale musi być obojętnem to, czy ktoś pracuje w przedsiębiorstwie, zatrudniającem więcej czy mniej kapitału. I cały jego zasób traktuje się jako wspólną własność, dochód z niego dzieli między wszystkich.

Kierownictwo gospodarstwa kolektywnego musi jednak dbać o to, by ten zasób się nie zmniejszał, by maszyny były odnowione, by na miejsce zużytych surowców zjawiały się nowe, by nie wyczerpywały się zasoby naturalne ziemi, a środki transportowe nie ulegały zniszczeniu. Bo przeież zjadać kapitał (obszerniej tem zjawiskiem zajmiemy się później) można zarówno w gospodarstwie opartem na prywatnej własności, jak i w gospodarstwie kolektywnem. Kto wie nawet, czy w gospodarstwie kolektywnem niebezpieczeństwo przetworzenia dóbr produkcyjnych na dobra konsumcyjne kosztem zwiechnięcia równowagi na niekorzyść pierwszych, nie byłoby nawet większe. Następnie może istnieć w gospodarstwie kolektywnem potrzeba powiększenia aparatu produkcyjnego, gromadzenia na przyszłość pewnych zasobów. Może jego ludność wzrastać, i wtedy jest koniecznem rozszerzyć podstawy pracy produkcyjnej dla nowych producentów i konsumentów. Dalej może się okazać potrzebnem nagromadzenie pewnej rezerwy na wypadek jakichś żywiołowych katastrof, nieurodzajów, wyczerpania się zasobów górniczych, lub nawet, risquons le mot... wojny. Wreszcie kierownictwu gospodarstwa kolektywnego może przyświecać żywa troska o to, by przyszłym pokoleniom zabezpieczyć jeszcze lepszy byt, niż obecnemu pokoleniu, by zrobić je bogatszymi, bardziej obfityjącymi w różne środki zaspokojenia potrzeb.

A więc to kierownictwo będzie dbało w każdym razie o reprodukcję zużytych środków produkcyjnych, prawdopodobnie i o ich powiększenie. Nie zużyje, nie rozda między członków całego dochodu, osiągniętego przy pomocy kapitału.

W jaki sposób przeprowadzi tę kalkulację?

5. Jest założeniem gospodarstwa kolektywnego, że miarą wartości jest praca. Przypuśćmy, że w danym okresie produkcyjnym jedna godzina pracy zwyczajnej (której równa się np. pół godziny pracy kwalifikowanej, $\frac{1}{4}$ pracy kierowniczej i t. d.) uprawnia do nabycia w określonym stosunku całego szeregu towarów: 1 funta mąki żytniej, lub 40 gr. mąki pszennej, lub 4 funtów kartofli, lub $\frac{1}{10}$ metra białego płótna, $\frac{1}{20}$ metra sukna na ubranie i t. d. Ceny towarów w magazynach gospodarstwa kolektywnego są oznaczone w godzinach pracy, a nie w pieniądzu, tak jak dzisiaj, co zresztą na jedno wychodzi. Otóż przypuśćmy dalej, że w ciągu następnego okresu produkcyjnego wzmożła się wydajność produktywność, że różne zakłady przemysłowe i rolnicze wytwarzają obecnie więcej dóbr niż przedtem, np. skutkiem zastosowania nowej, niewyzyskiwanej dotychczas siły popędowej, skutkiem odkrycia nowych źródeł energii. Mamy tu więc większą, niż przedtem, techniczną wydajność kapitału. Ale czy zjawia się nadwyżka wartości gospodarczej, którą nazywamy dochodem? Odpowiedzmy odrazu: taka nadwyżka nie jest możliwa w gospodarstwie kolektywnym.

Wynika to z miary wartości, stosowanej w tem gospodarstwie. Tą miarą wartości jest praca. Przypuśćmy, że wzrasta ogólny dochód społeczny, że wzmagają się dobrobyt. Można w danym okresie nie tylko odnowić cały kapitał i zaspokoić konsumpcję według dotychczasowego jej poziomu, lecz zarazem wytworzyć nowe zupełnie narzędzia konsumpcji i nowe dobra konsumcyjne. Jest więc więcej, niż przedtem, środków zaspokojenia potrzeb do rozdziału między członków. Otóż wtedy za jedną godzinę

pracy będzie można nabyć więcej dóbr. Ale jeżeli praca jest miarą wartości, to nie możemy tu stwierdzić wzrostu wartości gospodarczej w nowym okresie produkcyjnym. Przypuśćmy, że w danym okresie produkcyjnym wytworzono 10 milionów ton pszenicy, 5 milionów ton żyta, 20 milionów ton kartofli, 50 milionów metrów sukna i t. d. Razem ta ilość dóbr produkcyjnych reprezentuje 20 miliardów godzin pracy. W następnym okresie te same 20 miliardów godzin wytworzyły ilość dóbr, większą o 20%. Połowę tych dóbr stanowią nowe środki produkcji, nowe koleje, drogi, domy mieszkalne, szkoły i t. d. Połowę zaś—dobra konsumcyjne, rozdzielane bezpośrednio między członków. Wówczas ogłosi kierownictwo gospodarstwa kolektywnego, że za jedną godzinę pracy można nabyć 1 funt i 5 gr. mąki żytniej, 45 gr. mąki pszennej i t. d. Rezultat będzie ten, że wzrasta wydajność jednej godziny pracy, że *zwiększyła się jednostka miary, ale nie wzrosła ogólna wartość, oznaczona na podstawie tej jednostki.*

Możliwym jest i odwrotny wypadek. Zdarzył się w danym roku nieurodzaj, jest mniej dóbr do podziału między członków. Wtedy za jedną godzinę pracy można nabyć mniej dóbr niż przedtem. Ale wartość całego zasobu, określona na podstawie ilości godzin pracy, będzie ta sama co przedtem, będzie ona równa poprzedniej ilości godzin pracy.

Ten sposób obliczania wartości można sprawdzić i na innych jeszcze przykładach. W poprzednim okresie produkcyjnym potrzeba było zużyć na zbudowanie szybu naftowego 500000 godzin pracy. Obecnie w pracowniach gospodarstwa kolektywnego zrobiono nowy, doniosły wynalazek, który ułatwia ogromnie wiercenie szybów. I teraz na zbudowanie takiego samego szybu, łącznie z wykonaniem potrzebnych narzędzi i t. d., potrzeba 350000 godzin. Ów szyb będzie miał mniejszą wartość, bo mniejszy jest jego koszt produkcji. Wzrosła techniczna wydajność pracy w tym zakresie, ale nie mamy tu zjawiska wzrostu wartości gospodarczej.

Miarą wartości jest koszt produkcji. Ale inne znaczenie ma ten koszt w gospodarstwie kapitalistycznym, a inne w gospodarstwie kolektywnym. W gospodarstwie kapitalistycznym koszt jest oznaczony przez wartość innych zastosowań nakładów, przez wartość potrzebnego kapitału i pracy. W gospodarstwie kolektywnym uwzględnia się tylko pracę, jej ilość, względnie również i jej jakość. A więc wtedy będziemy mieli do czynienia ze zmianą wartości gospodarczej w gospodarstwie kolektywnym, np. z jej wzrostem, gdy wzrośnie ilość godzin pracy. Np. przybędą nowi producenci, albo też przedłuży się dzień roboczy. Wtedy w nowym okresie produkcyjnym będziemy mieli zasób dóbr, przeznaczonych do konsumpcji, równy 22 miliardom godzin zamiast 20 miliardów godzin.

Pod tym względem układ stosunków w gospodarstwie kolektywnym jest zupełnie podobny do tego, jaki przedstawiliśmy, mówiąc o gospodarstwie odosobnionem w jednym z poprzednich rozdziałów naszych dociekań. I tu i tam, i u Robinsona na jego odludnej wyspie, i w owym przyszłym gospodarstwie kolektywnym, które ma zrealizować cuda techniki i podnieść dobrobyt całego społeczeństwa na bardzo wysoki poziom, miarą wartości jest praca. A jeżeli praca, dokładniej mówiąc czas pracy (choćby z pewnemi modyfikacjami, uwzględniającemi jej jakość) jest miarą wartości, to wtedy zmiana wydajności godziny pracy, jej wzrost, nie może oznaczać wzrostu wartości gospodarczej, bo wzrost wydajności pracy, to zmiana miary wartości. Potrzeby ludzkie w nowych warunkach są lepiej zaspokojone, zwiększyła się techniczna wydajność produkcji, jest więcej dóbr, lepsze i nowe dobra, ale nie możemy na podstawie ilości godzin pracy stwierdzić wzrostu wartości gospodarczej, *nie skonstatujemy zjawiska dochodu z kapitału jako nadwyżki wartości gospodarczej, którą przynosi kapitał, nie zmniejszając swojej wartości.*

Kierownictwo gospodarstwa kolektywnego będzie

dbało o to, by utrzymać na należytych poziomie techniczną wydajność środków produkcyjnych, którymi rozporządza, by powiększyć ich zasób. Na podstawie szczegółowych statystyk obliczy, jaki kierunek nadać w danym okresie gospodarczym całej działalności wytwórczej. Zdecyduje o tem, ile rąk roboczych przeznaczy do pracy nad odnowieniem urządzeń produkcyjnych, do pracy nad budową nowych fabryk, nowych dróg lądowych i wodnych, domów mieszkalnych, do pracy nad zalesieniem i uregulowaniem łóżysk potoków górskich, nad zajęciem pod uprawę odłogów. Z drugiej strony określi rozmiary produkcji dóbr konsumcyjnych, które przypadną do rozdziału między członków gospodarstwa kolektywnego, czuwając oczywiście nad tem, by utrzymać równowagę między ilością godzin pracy, które uprawniają do nabywania tych dóbr konsumcyjnych, a cenami tych dóbr, wartością ich rozporządzalnego zasobu. Odpowiednio do tego oznaczy ceny towarów. Jeżeli więc w danym okresie ilość godzin pracy wynosi 20 miliardów, ceny różnych dóbr konsumcyjnych muszą być tak obliczone, by za te 20 miliardów można było nabyć cały zapas tych dóbr, przeznaczony do konsumcji w danym roku. Ale nie będzie się przeprowadzało obliczeń dochodu z kapitału, gdyż, jeżeli się bierze za podstawę godzinę pracy, a kapitałowi nie przyznaje tytułu do rozdziału wartości produkcji, tego rodzaju obliczenie jest niemożliwe.

I to nie dlatego, że kapitał jest w rękach jednego tylko czynnika, że niema różnych kapitałów. Wyobraźmy sobie, że istnieją w danym gospodarstwie społecznym różni przedsiębiorcy, wielu robotników, a tylko jeden kapitalista, wypożyczający swój kapitał na procent. Będą wtedy trudności w oznaczeniu wysokości procentu od tego kapitału z powodu monopolicznego charakteru jego właściciela. Ale wtedy ten kapitał będzie przynosił dochód, pewną nadwyżkę wartości gospodarczej, uzyskaną za jego współdziałanie w produkcji. Dochód ten będzie zależał od znanych nam przyczyn. Jeżeli np.

zmniejszy się produktywność kapitału, jeżeli mniej go potrzeba do produkcji, wtedy dochód się obniży. Gdy zaś będzie większe jego zapotrzebowanie, lub przy tem samem zapotrzebowaniu zmniejszy się podaż kapitału, bo np. kapitalista część swojego zasobu przeobraził na dobra konsumcyjne, wtedy podniesie się oprocentowanie. Wartość gospodarcza kapitału, tak jak każdego innego dobra, jest zależna z jednej strony od jego użyteczności, a z drugiej od jego kosztów produkcji. Ale inne są założenia gospodarstwa kolektywnego. Podstawą jego ustroju jest wyeliminowanie kapitału jako źródła dochodu, i to czyjegokolwiek dochodu. Miara wartości gospodarczej w tem gospodarstwie jest jedynie praca. W tych warunkach niema mowy o dochodzie z kapitału w znaczeniu nadwyżki wartości gospodarczej, przypadającej temuż kapitałowi. Niema wogóle problemu dochodu z kapitału, który słusznie się formuluje w tej postaci: „w jaki sposób wzrost technicznej wydajności kapitału przeobraża się na nadwyżkę wartości gospodarczej?“ W gospodarstwie kolektywnem możemy mieć do czynienia ze zmianami technicznej wydajności kapitału; ale brak jest drugiego momentu, owej nadwyżki wartości gospodarczej, gdyż wartość w tem gospodarstwie mierzy się w zupełnie inny sposób, aniżeli w gospodarstwie dzisiejszem.

Te hipotetyczne rozważania mogły się przyczynić do bardziej plastycznego uwydatnienia istoty kapitału. Nie potrzeba specjalnie podkreślać, że były to tylko hipotetyczne rozważania, a nie dotyczyły problemu celowości gospodarstwa kolektywnego i jego praktycznej możliwości.

Rozdział VII.

Upływ czasu a dochód z kapitału.

1. Rozdział obecny poświęcony jest krytyce Böhm-Bawerka. Jest rzeczą zupełnie zrozumiałą, dlaczego więcej miejsca poświęcamy tej teorii, niż jakiegokolwiek innej. Bo najpierw jest to teoria najbardziej wykończona, rozwinięta do szczegółów, teoria, która zyskała sobie ogromną powagę, choć wywołuje coraz gorętsze sprzeciwy. Nawet wśród pisarzy szkoły austriackiej nie cieszyła się ona powszechnem uznaniem; Böhm-Bawerk polemizuje z Mengerem i Wieserem, a Sax, w odpowiedzi na krytykę swych zapatrywań przez Böhm-Bawerka, ogłosił niedawno książkę, która staje w stosunku do zapatrywań Böhm-Bawerka w zasadniczej opozycji.¹⁾ Niemniej jednak wszyscy przyznają, że Böhm-Bawerk problem kapitału i dochodu z kapitału opracował z taką gruntownością z jednej strony a oryginalnością z drugiej, że bliższe wejście w jego teorię, choćby się ktoś z nią nie godził, nasuwa najlepszą sposobność do bardziej wszechstronnego oświecenia zajmującego nas zagadnienia.

Nie wynika z tego, że zamierzamy poddać dzieło Böhm-Bawerka wszechstronnej i wyczerpującej krytyce. Zbyt wiele on pisał, zbyt wiele stoczył polemik, by można było dokładnie poddać bieg jego myśli, a także i ewolucję jego myśli, bez napisania nowego sporego tomu. W tej pracy chodzi nam nie o dokładną historję zapatrywań na dochód i kapitał, lecz o pozytywne oświecenie problemu, ile możliwości wolne od streszczania cudzych poglądów, czem już wielu uczonych się zajęło i na czem niektórzy z nich poprzestali. W pracy tej

1) Emil Sax, Kapitalzins, Kritische Studien 1916.

bronimy teorii kapitału i dochodu z kapitału, sprzecznej z zapatrywaniami Böhm-Bawerka. Staraliśmy się wyjaśnić dochód z kapitału przez momenty, które ten autor uważa za niedostateczne. Broniąc pozytywnie zajętego stanowiska, już eo ipso poddaliśmy krytyce jego zapatrywania. Obecnie chcemy omówić zasadnicze jego stanowisko, główne linje przewodnie jego systemu, nie dla czysto krytycznych celów, lecz dlatego, by przy sposobności omawiania zapatrywań Böhm-Bawerka lepiej oświecić problem dochodu z kapitału, by określić rzeczywistą rolę w powstawaniu tych czynników, które zdaniem Böhm-Bawerka składają się na dochód z kapitału.

Punktem wyjścia omawianej teorii jest twierdzenie: „Obecne dobra są z reguły więcej warte niż przyszłe równego rodzaju i ilości. A ponieważ wypadkowa subiektywnych ocen wartości oznacza obiektywną wartość wymienną, to z reguły obecne dobra mają także wyższą wartość wymienną i cenę, niż przyszłe dobra tego samego rodzaju i ilości... W gospodarstwie społecznem zachodzi systematyczne obniżanie wartości subiektywnej i obiektywnej przyszłych dóbr (Zurückbleiben der künftigen Güter an subjektivem und objektivem Wert) w miarę ich oddalenia w czasie... Naturalna różnica wartości między obecnymi a przyszłymi dobrami... jest źródłem, z którego bierze początek wszelki dochód z kapitału“.¹⁾

Dowodzenie Böhm-Bawerka rozpada się logicznie na dwie główne części. Najpierw zmierza do wykazania, dlaczego dobra teraźniejsze mają większą wartość (subiektywną i obiektywną w terminologii Böhm-Bawerka) aniżeli dobra przyszłe, i dlaczego wartość dóbr przyszłych maleje coraz bardziej w miarę odległości czasu. A następnie Böhm-Bawerk usiłuje wykazać, że w tym wzroście wartości dóbr przyszłych w miarę, jak się one zbliżają do teraźniejszości, tkwi źródło dochodu z kapitału. Otóż idąc w ślady omawianego autora, zajmiemy

1) Böhm-Bawerk, Positive Theorie... S 439., S. 485 i n.

się najpierw pierwszą częścią. Rzecz jasna, że choćby fakt różnej oceny dóbr przyszłych i teraźniejszych był zgodny z wywodami Böhm-Bawerka, toby jeszcze nie dowodziło, że eo ipso słuszną jest i druga część rozumowania, że w tym fakcie tkwi źródło dochodu z kapitału.

Przejdźmy do pierwszej kwestji. Dlaczego dobra teraźniejsze mają większą wartość, niż dobra przyszłe? Böhm-Bawerk nie daje na to prostej, jednolitej odpowiedzi; wylicza trzy powody tej wyższości dóbr teraźniejszych, powody różnej natury, niezupełnie z sobą współmierne. Musimy przejść kolejno te sławne „Drei Gründe“, które mają już całą literaturę polemiczną.

2. Pierwszy powód — „to różnica stosunku zapotrzebowania i pokrycia w różnych okresach czasu“. Dla dóbr teraźniejszych rozstrzygającym jest dzisiejsze zapotrzebowanie i pokrycie, dla dóbr przyszłych — przyszłe. Jeżeli ktoś ma dzisiaj mniej dóbr, niż może się spodziewać ich w przyszłości, to będzie te dobra teraźniejsze cenił wyżej. Zachodzi to zwłaszcza w dwóch typowych wypadkach: w razie gwałtownej potrzeby, wywołanej nadzwyczajnymi okolicznościami, i w wypadkach, w których dana osoba spodziewa się poprawić w przyszłości swój byt gospodarczy, mieć więcej dóbr do rozporządzenia. Możliwym jest i przeciwny wypadek. Ktoś ma dzisiaj więcej dóbr, niż będzie ich miał w przyszłości; czy wtedy będzie on cenił przyszłe dobra wyżej niż teraźniejsze? Byłoby tak zdaniem Böhm-Bawerka, gdyby dobra *dzisiejsze* musiały być *obecnie* zużyte. Ale większość dóbr to dobra trwałe, które można dla przyszłości zarezerwować; i wtedy jest wybór między przyszłemi dobrami, które tylko w przyszłości mogą być zużyte i dobrami teraźniejszymi, które mogą być zużyte i dzisiaj i jutro. Co do tego są możliwe dwie ewentualności. Albo zastoso-
sowania dobra w teraźniejszości lub bliższej przyszłości są mniej ważne, niż interesujące nas jeszcze dalsze zastosowania; wtedy dobro będzie oceniane według tego ostatniego użytku, i wtedy dobro przyszłe będzie równe

w swej wartości dobru terażniejszemu; albo też ważniejszym jest wcześniejsze zastosowanie, wtedy dobro terażniejsze jest ważniejszym od dobra, które można zużytkować w tej odleglejszej przyszłości. Zwykle nie wiemy, kiedy dane dobro będzie najbardziej potrzebne; istnieje tylko możliwość jego lepszego zużytkowania, jest szansa, która podnosi o pewien procent jego wartość. „Więc dobra terażniejsze w najgorszym wypadku są równe w wartości przyszłym, z reguły mają nad ostatnimi przewagę z uwagi na zużytkowanie jako zapas rezerwowy“. Wyjątki od tej zasady zachodzą rzadko, mianowicie gdy chodzi o dobra łatwo się psujące, o artykuły sezonowe, lub z powodów subiektywnych, gdy ktoś w przyszłości może się znaleźć w wyjątkowo ciężkich warunkach, a dziś jest w warunkach lepszych. W tem tkwi źródło przewagi wartości dóbr terażniejszych nad przyszłemi dobrami.¹⁾

Przechodząc do krytyki poglądów Böhm-Bawerka, nie chcemy wkraczać na tory kazuistyki, nie chcemy specjalnie podkreślać znaczenia wyjątków od ogólnej reguły, które dopuszcza sam ten autor, ani też brać za punkt oparcia faktu, że omawiany autor uznaje wypadki, w których dobro przyszłe jest równe w wartości dobru terażniejszemu. Chcemy w sposób zasadniczy omówić ten „pierwszy powód“. Otóż musimy sobie zdać przede wszystkim sprawę ze sposobu, w jaki my cenimy dobra. Chodzi tu o ocenę gospodarczą. Otóż wiemy, że wartość gospodarczą dobra jest oznaczona z reguły nie według jego aktualnej, bezpośredniej użyteczności, lecz według wartości, którą poświęcamy dla jego uzyskania, a bezpośrednia użyteczność stanowi górną granicę tej wartości. Według przyjętych przez nas zasad miarodajnym jest także koszt produkcji w najszerszym słowa znaczeniu, koszt uzyskania; według innych sformułowań, tylko najniższa użyteczność, co jak widzieliśmy, właściwie na jedno wychodzi.

Jeżeli więc porównujemy wartość jednostki dobra

1) Böhm-Bawerk, Positive Theorie, S. 440 i n.

teraźniejszego z wartością jednostki dobra przyszłego, to porównujemy koszt jego uzyskania, czy też krańcową użyteczność. I pod tym względem mogą się zjawić trzy ewentualności:

a) Warunki gospodarcze podmiotu nie ulegną zmianie. Położenie jego będzie takie samo jakiem jest dzisiaj. Jeżeli wyprodukowanie dobra w roku przyszłym będzie go kosztowało tyle, ile kosztuje dzisiaj, to w takim razie będzie on cenił dobro przyszłe, tak jak dobro teraźniejsze. Jeżeli ktoś ma stałą rentę, której zwyżki nie może się spodziewać, to pewien przedmiot dzisiaj będzie *caeteris paribus* oceniał tak, jak go będzie cenił za rok lub za dwa.

b) Są szanse, że położenie gospodarcze podmiotu się poprawi. Podźwignie się on z klęski, którą mu zadał pożar, przedsiębiorca spodziewa się, że zdoła się za parę lat wybić, że będzie miał daleko większy dochód, urzędnika czeka znowu automatyczny awans. Wtedy każdy z nich będzie cenił wyżej dobro dzisiejsze, aniżeli dobro przyszłe. Jest to rzeczą niewątpliwą.

c) Trzecia ewentualność jest ta, że podmiot gospodarczy spodziewa się, że jego położenie się pogorszy, że np. osłabnie jego zdolność produkcyjna, że podupadnie jego przedsiębiorstwo i t. d. Wtedy będzie on cenił dobro przyszłe wyżej, aniżeli dobro teraźniejsze. Posługując się przykładem, przytoczonym przez Böhm-Bawerka stwierdzimy, że pracownik handlowy, który dziś ma 1000 guldenów pensji, wie o tem, że za kilka lat będzie musiał pójść na emeryturę i otrzyma tylko 300 guldenów rocznie; otóż jeden gulden będzie miał dla niego większą wartość za lat kilka, aniżeli ma dzisiaj. Böhm-Bawerk jest innego zdania; utrzymuje, że przyszłe dobro i w tym wypadku ma z reguły niższą wartość, a w najgorszym razie co najmniej równą wartości dobra teraźniejszego.

I w tem jest pięta Achillesona rozumowania omawianego autora. Musimy sobie uprzytomnić, co on rozumie przez dobro teraźniejsze, a co przez dobro przy-

szle. Jego argumentacja przedstawia się w ten sposób: prawda, że ów pracownik handlowy będzie bardziej potrzebował jednego guldena za lat pięć, aniżeli potrzebuje dzisiaj. Ale jeżeli ów pracownik ma tego guldena już dzisiaj, to może go zaraz zużyć, może zachować i na potem. A więc ma w rękach przyszły jego użytek. Ma już odrazu tę wartość. Może ją zużytkować za pięć lat, gdyż wtedy guldena będzie najbardziej potrzebował. Może zużytkować go wcześniej, gdy okaże się, że zapotrzebowanie jest w pewnym momencie silniejsze. A więc inaczej mówiąc, dobro terażniejsze jest dla tego więcej warte od dobra przyszłego, bo to dobro terażniejsze może być albo dobrem terażniejszym, albo jutrzejszem, albo też i dobrem przyszłym, użytkowaniem w dalekim, krytycznym momencie.

Tkwi w tem pewien błąd rachunkowy. Po jednej stronie bilansu rachujemy parękróć tę samą pozycję. Jeżeli chcemy przeciwstawiać dobro terażniejsze dobrom przyszłym, to przeciwstawiać możemy tylko użytek terażniejszy użytkowi przyszłemu, a nie możemy uważać jako plus dobra terażniejszego tego, że je możemy zużytkować także i w przyszłości. Bo w takim razie mamy przed sobą właściwie nie dobro terażniejsze, lecz trwałą wartość gospodarczą, którą zużytkowujemy wtedy, gdy nasza potrzeba jest najsilniejsza; dziś, jutro, pojutrze, za rok lub za pięć lat. Inaczej rzecz się przedstawi, gdy przed podmiotem gospodarczym postawimy następujące okoliczności: co wolisz, czy zająć mieszkanie dzisiaj i mieszkać w nim przez rok 1920, czy też mieć do dyspozycji to mieszkanie przez przeciąg 1923 roku; wtedy otrzymamy różną odpowiedź, zależnie od położenia danej jednostki. Człowiek, który dziś nie może znaleźć mieszkania, ale spodziewa się, że za parę lat będzie mógł wynająć łatwo mieszkanie, wybierze pierwszą ewentualność; ale jeżeli ktoś ma dzisiaj mieszkanie, którego najem upływa w r. 1922, a nie spodziewa się poprawy stosunków mieszkaniowych, to wybierze mieszkanie w r. 1923.

Akademik, który z biedą kończy studja, woli dostać utrzymanie od krewnego dzisiaj, niż za 5 lat, gdy już będzie mógł zarabiać; ale starszy człowiek, niemający oszczędności na emeryturę, który dziś żyje jako tako, woli, gdy mu ktoś zabezpieczy utrzymanie za parę lat, gdy już nie będzie mógł zarabiać.

Niewątpliwie zasadniczo cenimy wyżej dobro, które mamy dzisiaj, a które w dowolnej chwili możemy zużyć, aniżeli dobro, które będziemy mieli za rok lub za dwa lata. Niema człowieka, który, gdybyśmy mu dali do wyboru: 1000 złotych dzisiaj lub 1000 złotych za 5 lat, wahałby się choć przez chwilę w wyborze (oczywiście przyjmujemy tu równą siłę nabywczą złotego). Gdybyśmy mieli do wyboru konkretne dobra rzeczowe, to też nie zawahamy się w wyborze, bez względu na nasze perspektywy gospodarcze, chyba, że spodziewamy się, że dane dobro z tych lub innych przyczyn straci swoją wartość gospodarczą, ale to już inna kwestja. Dlaczego tak postąpimy? Dlaczego cenimy wyżej dobro które już mamy teraz i możemy mieć później, niż przyszłe? *Dlatego, że dobro, które już mamy dzisiaj*, reprezentuje wartość gospodarczą, która odrazu przynosi nam dochód. Każdy konkretny przedmiot możemy zaoszczędzić i po zaoszczędzeniu przez przeobrażenie go na kapitał możemy mieć z niego dochód. A więc 1000 złotych dzisiaj, z którym możemy zrobić, co się nam podoba, przedstawia za rok 1050 lub 1100 złotych, zależnie od wysokości stopy procentowej. A więc cenimy wyżej dobra, które już dzisiaj możemy rozporządzać, aniżeli dobra, które dostaniemy za pewien czas, dlatego, że pierwsze dobra mogą odrazu przynosić nam dochód.

Böhm-Bawerk usiłował wykazać, że dlatego kapitał przynosi dochód, że wyżej cenimy dobra teraźniejsze aniżeli dobra przyszłe. Z biegiem czasu dobra przyszłe stają się teraźniejszymi i wartość ich rośnie, powstaje nadwyżka wartości gospodarczej, nazywana dochodem. Stanowisko, zajęte przez piszącego te słowa, polega na

odwróceniu tego rozumowania: dlatego między innemi cenimy wyżej dobra, które mamy dzisiaj, a możemy je mieć i później, o ile wcześniejsze ich zużycie nie odpowiada naszym planom, że te dobra możemy przeobrazić na kapitał i odrazu mieć z nich dochód, zachowując nie-naruszoną wartość kapitału. Gdy wydajemy sąd o wyższej wartości gospodarczej dóbr teraźniejszych, które mogą być i przyszłemi dobrami, nie zawsze sobie uświadamiamy ten moment. Ale dzięki niemu właśnie wyższa wartość tych dóbr nie ulega żadnej wątpliwości.

3. Przejdźmy obecnie do „drugiego powodu“. Oto „systematycznie cenimy niżej nasze przyszłe potrzeby i środki, które służą do ich zaspokojenia“.

Ma słuszność nasz autor, gdy pisze: „jest to faktem, co do tego niema wątpliwości“. I obrazowo przedstawia, jak różne rozmiary i postacie przybiera to zjawisko, zależnie od poziomu kulturalnego, przyzwyczajęń społecznych i usposobień różnych narodów i ludzi. Najjaskrawiej lekceważenie przyszłości występuje u ludów pierwotnych; ale i w kulturalnych społeczeństwach bardzo często z tem mamy do czynienia. Wolimy nieraz zjeść dzisiaj to, co moglibyśmy zjeść jutro. Wyróżnia nasz ekonomista trzy przyczyny tego faktu. Pierwszą, to brak należytego wyobrażenia o sile naszych przyszłych potrzeb. Zdajemy sobie z nich niedokładnie sprawę, występują one dzisiaj z niedostateczną siłą. Jest to, jak się wyraża Böhm-Bawerk, błąd w szacowaniu, „Schätzungsfehler“. Druga przyczyna, to „Willensfehler“, błąd woli, jej słabość. Może ktoś doskonale wiedzieć o tem, jakie potrzeby czekają go w niedalekiej przyszłości, ale ma zbyt słabą wolę, by odpowiednio do tego zabezpieczyć ich pokrycie. Niejeden człowiek w pierwszych dniach miesiąca wydaje swoją pensję, nie odmawia sobie zbyt-ków, choć wie, że pod koniec miesiąca będzie klepał biedę. Trzecia przyczyna, to „względ na krótkość i niepewność naszego życia“. Człowiek nie wie, czy będzie żył jutro lub za rok, i dlatego mniej ceni dobra, które

będzie miał w przyszłości. Jest to fakt oczywisty, który na długo przed ekonomistami już uwydatnił Horacy i oparł na nim swoją filozofję życiową:

Tu ne quaesieris—scire nefas—quem mihi, quem tibi
Finem di dederint, Leuconoe, nec Babylonios
Tentaris numeros. Ut melius, quidquid erit, pati:
Seu plures hiemes seu tribuit Juppiter ultimam...
... carpe diem, quam minimum credula postero.

Ten znany fakt życiowy wciąga Böhm-Bawerk w swoje rozumowanie ekonomiczne, stara się określić dokładniej wpływ tego czynnika na ocenę dóbr. Świadomość niepewności życia tylko w mniejszości wypadków działa bezpośrednio: u starców, ludzi niebezpiecznie chorych, pracujących w groźnych dla życia warunkach i t. p. W normalnych warunkach, zwłaszcza gdy nie chodzi o przewidywania sięgające w bardzo odległą przyszłość, to poczucie niepewności nie daje się odczuwać. Ale pośrednio i ta niepewność oddziałuje, choć nie tak silnie, jak poprzednie dwie przyczyny. Co prawda, może się zdarzyć i wypadek odwrotny, mianowicie przecenienie przyszłych pożytków, przecenienie przyszłości. Naogół jednak „widzimy najniższą użyteczność przyszłych dóbr w perspektywiecznem pomniejszeniu“.

Na ogół fakty stwierdzone przez Böhm-Bawerka, odpowiadają rzeczywistości i mniej one same nasuwają uwag krytycznych, niż jego pierwszy i trzeci „powód“. Ale odrazu musimy sobie uświadomić znaczenie tych faktów, znaczenie tego psychologicznego niższego oceniania przyszłości dla życia gospodarczego. Należy zwrócić tutaj uwagę na dwa zasadnicze momenty.

Przedmiotem badania teorii ekonomji są działania, skierowane do uzyskania maximum wartości gospodarczej. Każdy podmiot gospodarczy tylko to będzie robił, co jest zgodnem z powyższą zasadą. I będzie tylko takie oszacowania i obliczania wartości dóbr przeprowadzał, które są mu potrzebne, które nadadzą taki lub inny kierunek jego działalności gospodarczej. Otóż kiedy czło-

wiek porównuje przyszłość z terażniejszością? Gdy się zastanawia nad tem, czy pewne dobro skonsumować dzisiaj, czy też zabezpieczyć sobie przyszłą konsumcję; innymi słowy, gdy się zastanawia nad tem, czy oszczędzać, czyli produkować kapitał, czy też żyć dziś na większą skalę. Im mniejszą rolę w życiu jednostki gra przyszłość, tem mniej jest pobudek do mnożenia kapitału. Pierwotne plemię, które mało myśli o przyszłości, mało może wytworzyć kapitału. Im więcej jest troski o przyszłość, tem więcej będzie kapitału. I możemy powiedzieć, że rozwój gospodarczy prowadzi coraz bardziej do ograniczenia tego lekceważenia przyszłości, zmniejsza działanie „drugiego powodu“. Przykłady, przytoczone przez krytykowanego autora w celu zilustrowania trzech przyczyn niższego oceniania przyszłości, odpowiadają raczej patologii działań gospodarczych, a nie są wyrazem racjonalnego działania. Co znaczy ów błąd w szacowaniu? Oczywiście w kalkulacji gospodarczej zdarzają się pomyłki, człowiek nie jest w stanie wszystkiego przewidzieć; ale te błędy nie są wyrazem niższego oceniania przyszłości, lecz naszej technicznej nieumiejętności. Każdy o tem wie, że i jutro będzie miał potrzeby i że będzie je musiał czemś zaspokoić. Błąd woli — to fakt niewątpliwy, ale już wyraźnie patologiczny. Do trzeciej przyczyny, niepewności życia nie przywiązuje już sam Böhm-Bawerk zbyt wielkiej wagi. Łatwo stwierdzić, że człowiek myśli nie tylko o sobie, ale i swoich najbliższych, że starcy nie lubią zastanawiać się nad krótkością swojego życia, a bardzo często wykazują większą zapobiegliwość i troskę gospodarczą, niż ludzie młodzi.

Drugi zaś moment jest następujący. Cenyśmy niżej nasze przyszłe potrzeby i przyszłe środki ich zaspokojenia. Dlaczego? Dlatego, że cenimy niżej i ofiary, które będziemy musieli ponieść dla ich uzyskania. I w celowej działalności gospodarczej porównujemy użyteczność przyszłego dobra z obecnem dobrem wtedy, gdy zastanawiamy się nad zrobieniem oszczędności. Gdy zaś mamy

na myśli sprawę, czy podjąć się pewnej działalności gospodarczej dzisiaj, czy też jąć się jej jutro, to wtedy porównujemy przyszłe dobro z przyszłym nakładem, który poniesiemy dla jego uzyskania.

Jak to więc podkreśliliśmy, teorii ekonomji nie interesują sądy o wartości użytkowej dóbr, o ich użyteczności, o ile ta wartość nie jest wyrażona wartością innych przedmiotów, dokładniej mówiąc kosztem ich produkcji. Niewątpliwie słabo odczuwam potrzebę zjedzenia obiadu za miesiąc, a nawet za tydzień. Gdy mnie czeka jakaś odległa przyjemność, to niewątpliwie cieszę się myślą o niej, ale im ta przyjemność jest dalsza, tem słabiej ją odczuwam. Mniejszą satysfakcję sprawia mi myśl, że wyjadę nad morze za rok, aniżeli myśl, że mogę już w tym roku wyjechać. W tenże sam sposób odnoszę się i do przyszłych nieprzyjemnych faktów. Gdy grozi mi ciężka operacja chirurgiczna za tydzień, robi mi się zimno na myśl o niej; gdy zaś mogę i za pół roku poddać się tej operacji, niewiele sobie z tego robię. Oczywiście to odczuwanie przyszłych wydarzeń jest rozmaite u różnych ludzi. Zależy wiele od ich usposobienia, od mniej lub więcej optymistycznego czy pesymistycznego nastroju, od potęgi wyobraźni danej jednostki. Faktem jest, że odległość czasu łagodzi siłę odczuwania przyszłych przyjemności i nieprzyjemności, przyszłych potrzeb i środków ich zaspokojenia.

Ale działalność gospodarcza to nie jest samo tylko odczuwanie potrzeb i znaczenia dóbr, zaspokajających nasze potrzeby; oceny te interesują nas, o ile wyrażają się w koszcie uzyskania tych przedmiotów, o ile łączą się z odczuciem ofiary, potrzebnej na ich wyprodukowanie. Gdy mnie ktoś zapyta, jak cenię swoje mieszkanie za rok, odpowiem, że na tyle a tyle złotych, które będę musiał zarobić, by mieć czem zapłacić za czynsz mieszkalny. Ktoś buduje sobie dom. Ma już grunt i materiał budowlany. Budowa tego domu potrwa trzy lata. Każdego roku będzie ona wymagała 150 dni pra-

cy. Otóż ten człowiek, przeprowadzając swoją kalkulację, nie będzie w ten sposób rozumował: 150 dni pracy w pierwszym roku—to wartość 300 złotych, w drugim—250 złotych, w trzecim — 200 złotych. Dla niego 150 dni pracy to zawsze wartość 300 złotych, o ile oczywiście przewiduje, że niezmienia się obiektywne warunki produkcyjne. Gdy robię zamówienie na wykonanie jakiejś roboty u przedsiębiorcy, to o ile nie jestem zobowiązany do wcześniejszej zapłaty, przed terminem dostawy, to wówczas przedsiębiorstwo każe mi zapłacić tyle, ile wykonanie tej roboty w terminie późniejszym będzie je kosztowało. Każdy plan robót publicznych, rozłożonych na szereg lat, opiera się na porównaniu partji, która ma być wykonana w danym roku, z kosztem, którego dana robota w tym czasie będzie wymagała. Niewątpliwie słabiej odczuwamy dzisiaj przyszłe rezultaty gospodarcze i przyszłe koszty. Ale zawsze mierzymy wartość gospodarczą tych przyszłych dóbr gospodarczych przyszłym, a nie dzisiejszym kosztem. Subiektywna obniżka wartości dotyczy obydwu stron tego równania, tak bezpośredniej użyteczności, jak i kosztów. Ale jeżeli podzielimy obydwie strony równania przez pewną sumę, to nie zmienia się stosunek tych dwóch stron. Przyszłe dobra cenimy według przyszłych nakładów gospodarczych.

Uznaliśmy za słuszne — z późniejszymi zastrzeżeniami — zasadnicze twierdzenie Böhm-Bawerka: „systematycznie cenimy niżej nasze przyszłe potrzeby i środki, które służą do ich zaspokojenia“. To twierdzenie musimy jednak uzupełnić następującym dodatkiem: „jak i koszty, które będziemy musieli ponieść dla ich uzyskania“. Otóż wtedy, gdy zastanawiamy się nad tem, czy oszczędzać, porównujemy teraźniejszość z przyszłością. Gdy zaś chodzi o wartość gospodarczą, którą będą miały przyszłe dobra, uzyskiwane na drodze produkcji, to porównujemy przyszłość z przyszłością, a nie z teraźniejszością: przyszłą użyteczność mierzymy przyszłym kosztem. Te rzeczy należy odróżnić.

4. Zastanówmy się obecnie nad „trzecim powodem“. O ile dwa poprzednie, a zwłaszcza drugi, mają charakter wybitnie psychiczny, o tyle ten trzeci opiera się na technicznych pierwiastkach. „Z reguły obecne dobra są, z technicznych powodów, lepszymi środkami zaspokojenia potrzeb i dlatego zabezpieczają nam wyższą najniższą użyteczność, aniżeli dobra przyszłe“. Jest to elementarnym faktem, stwierdzonym przez doświadczenie, że produkcja okrężna (Produktionsumwege), pochłaniająca czas, jest wydajniejsza: to znaczy, że przy równym nakładzie środków produkcyjnych można wytworzyć tem większą ilość produktów, im dłuższe metody produkcyjne przytem się obierze.¹⁾

Podstawą całej teorii kapitału Böhm-Bawerka jest pogląd na wyższość „okrężnej“ produkcji nad produkcją bezpośrednią; można przy tej pierwszej uzyskać więcej dóbr za tę samą pracę lub takie dobra, których nie jest w stanie dać bezpośrednia produkcja. Pierwsza jest produkcją kapitalistyczną, druga jest produkcją bez kapitału. Przewaga pierwszej jest elementarnym faktem technicznym. To jest dodatnia strona produkcji kapitalistycznej. Ujemną stroną jest to, że ta droga więcej wymaga czasu; te metody „dostarczają więcej lub lepszych dóbr użytecznych, lecz dostarczają ich w późniejszym punkcie“. Tylko wyjątkowo produkcja kapitalistyczna może rychlej doprowadzić do celu. Z reguły produkcja kapitalistyczna wymaga dłuższego czasu.

Zatrzymajmy się na tym punkcie, by już później do niego nie wracać. Produkcja kapitalistyczna wyróżnia się według tego dwiema cechami. Po pierwsze jest to produkcja okrężna; po drugie wymaga ona dłuższego czasu. Pierwszy punkt nie ulega najmniejszej wątpliwości. Jeżeli przez kapitał rozumiemy dobra, które służą dopiero do wytworzenia dóbr gotowych, to istotnie musimy, zamiast przystąpić wprost do wytworzenia dóbr konsumcyjnych, wytworzyć najpierw owe „pośrednie pro-

1) Böhm-Bawerk, Positive Theorie, S. 454.

dukty" (Zwischenprodukte). Drugi zaś punkt wzbudził, bo wzbudzić musiał u krytyków tej teorii bardzo poważne wątpliwości. Najpierw trzeba stwierdzić, że ogromną większość dóbr, któremi rozporządzamy, możemy uzyskać tylko przy pomocy kapitału. Nie możemy więc długości czasu produkcji tych dóbr porównywać z tem, co nie istnieje, z długością czasu ich produkowania na drodze niekapitalistycznej. Tam gdzie mamy do wyboru, w bardzo nielicznych wypadkach, jedną i drugą drogę, tam oczywiście w większości wypadków więcej czasu pochłania sporządzenie narzędzia, niż zrobienie czegoś bez pomocy narzędzia. Ale nikt nie podejmuje działalności gospodarczej dla wytworzenia jednego tylko dobra, lecz całego ich zapasu. A wtedy znowu okaże się, że zamierzony cel bardzo często rychlej osiągamy, wytwarzając narzędzie, niż przez pewien okres czasu pracując bez jego pomocy. Nasuwa także wątpliwości samo pojmowanie okresu długości produkcji. Jeżeli zaczniemy datować początek okresu produkcyjnego od czasu, gdy wynaleziono pierwsze narzędzie potrzebne do danej produkcji, to wtedy oczywiście otrzymamy bardzo długie okresy. Ale wówczas mamy historję wynalazków, a nie odtworzymy faktycznego przebiegu życia gospodarczego. Okres produkcji kapitalistycznej żelaza nie zaczyna się od chwili, gdy odkryto pierwszy raz rudę żelazną i zrozumiano jej użytek; w takim bowiem razie nie bylibyśmy w stanie stwierdzić początku jakiegokolwiek okresu produkcyjnego, gdyż prawie zawsze ginałby on w zamierzonej przeszłości.

I rozumowania na ten temat sprowadziłyby nas łatwo na manowce. Jedynie realnem jest przeciwstawienie produkcji przy pomocy kapitału — produkcji bez kapitału, lub produkcji więcej kapitalistycznej, zatrudniającej więcej kapitału, produkcji mniej kapitalistycznej. Pod tym względem musimy jedno stwierdzić: postępy w zastosowaniu kapitału streszczają się w skracaniu okresów kapitalistycznych. Wykopanie szybu wówczas, gdy

stosuje się mniej maszyn lub bardziej prymitywne maszyny, trwa dłużej, niż wykopanie go przy pomocy nowożytnych maszyn. Największe zastosowanie kapitału widzimy w Stanach Zjednoczonych Am. Półn.; a zarazem produkcja tego kraju odznacza się największą szybkością, najsilniejszą tendencją do zmian starych metod produkcyjnych, dąży ona stale do skrócenia okresów produkcyjnych. Wystarczy przeciwstawić mniej „kapitalistyczny” sposób budowania domów w Europie, bardziej „kapitalistycznemu” amerykańskiemu.

Zwróćmy jeszcze uwagę na przytoczone wyżej w przekładzie zdanie, które powtarzamy tutaj w oryginalnej, gdyż jego treść niezupełnie jest jasna. „Es ist eine elementare Erfahrungstatsache, dass *zeitraubende* Produktionsumwege *ergiebieiger* sind; das will sagen, dass mit *der gleicher Menge von Produktivmitteln* eine desto grössere Menge von Produkten erzielt werden kann, je *langwierigere Produktionsmethoden* man dabei einschlägt“ (podkreślenia moje). Jak mamy to zdanie rozumieć? Jeżeli mamy pewną ilość środków produkcyjnych do dyspozycji, to osiągniemy tym większy efekt, im dłużej te środki produkcyjne będą zatrudnione. Robotnik, zatrudniony przez 3 lata, wytworzy więcej niż przez 2 lata. Ten oczywisty wniosek wynikałby zresztą z przykładów cyfrowych, które konstruuje Böhm-Bawerk. Ale w takim razie co znaczą „*zeitraubende Produktionsumwege*“, które są wydajniejsze, owe „*langwierigere Produktionsmethoden*“? Produkcja kapitalistyczna jest wydajniejszą, bo ma techniczną wyższość; poco się płacze tutaj ów moment czasu? Jeżeliby sam fakt, że produkcja trwa dłużej, miał mieć konstytutywne znaczenie, to w takim razie rozumowanie Böhm-Bawerka możnaby rozłożyć na następujące pierwiastki:

1. Produkcja kapitalistyczna jest technicznie wydajniejsza.
2. Im dłużej trwa produkcja kapitalistyczna, tem większe są jej wyniki produkcyjne.

3. Produkcja kapitalistyczna jest dlatego bardziej wydajna, że wymaga dłuższego czasu.

Oczywiście takiego rozumowania nie mógł przeprowadzić krytykowany autor, gdyż nie mógł mieszać ilości, towarzyszącej pewnemu faktowi, z jego przyczyną. Ale w każdym razie w jego poglądach uzasadniających „trzeci powód” mamy ciągle mieszanie produktywności kapitału ze znaczeniem upływu czasu. Zobaczymy zaraz, że schodzi on faktycznie na grunt tej produktywności, choć wciąż pamięta o tem, że założył sobie upływ czasu jako zasadnicze źródło dochodu z kapitału.

Przejdźmy więc do sposobu, w jaki ma objawić się ta techniczna wyższość dłuższych okresów produkcyjnych. Schematy cyfrowe, w które obfituje wykład Böhm-Bawerka, wykazują jedno: im wcześniej się rozpocznie produkcję, im wcześniej zatrudni się robotnika, tem większy jest wynik. Przewagę ma „dawniejsza (współczesna) ilość środków produkcyjnych nad równie wielką młodszą (przyszłą) ilością”. W jaki sposób ta techniczna wyższość, ten techniczny przyrost przejawia się jako wzrost wartości? Odpowiedź jest tak charakterystyczna, że warto przytoczyć tutaj dłuższy ustęp: „Czy ma owa dawniejsza ilość środków produkcji przewagę także co do wysokości swojej najniższej użyteczności i swojej wartości? Z pewnością tak. Bo gdy dla każdego możliwego koła potrzeb, dla których my ją chcemy lub możemy zużyć, dostarcza więcej środków zaspokojenia, to musi mieć także większe znaczenie dla naszego dobrobytu! Coprawda wiem bardzo dobrze, że większa ilość dóbr niezawsze także musi mieć większą wartość... Ale większa ilość dla jednej i tej samej osoby w tym samym czasie ma zawsze większą wartość; może bezwzględna wartość miary zboża lub jednego guldena być taką lub inną, to jest jednak pewne, że dla mnie dwie miary lub dwa guldeny, które mam dzisiaj, więcej są warte niż jedna miara lub jeden gulden, które mam dzisiaj. I tak samo

ma się sprawa przy porównaniu wartości współczesnej i przyszłej zasobu środków produkcyjnych¹⁾.

Rozumowanie to może podpisać niemal bez zastrzeżeń każdy zwolennik tak mocno krytykowanej przez Böhm-Bawerka teorii produktywności kapitału. Możliwość wcześniejszego rozporządzania środkami produkcji daje nam możliwość wytworzenia większej ilości dóbr, niż ilość otrzymana wtedy, gdy produkcja zaczyna się później. Niezawsze większa ilość dóbr ma większą wartość; ale dla tej samej osoby w danej chwili więcej dóbr pewnego rodzaju musi mieć większą wartość. Prostu techniczna produktywność kapitału jest źródłem nowych wartości. Wszystko to powiedzieliśmy już przedtem, zgodnie z Böhm-Bawerkiem.

Należy też podkreślić, że ten „trzeci powód“ w systemie Böhm-Bawerka nie jest czemś dodatkowym, całkiem podrzędnym w porównaniu z tamtymi powodami. Według niego przewaga wartości współczesnych środków produkcji, pochodząca z ich technicznej wyższości, wystąpiłaby także wówczas, gdyby tamte dwa „powody“ w danym wypadku odpadły.

Bardzo znamienitym jest sposób, w jaki Böhm-Bawerk rozciąga działanie tej zasady, dotyczącej tylko środków produkcji, także i na dobra konsumcyjne, służące do bezpośredniego zaspokojenia potrzeb. Współczesne środki produkcji mają techniczną wyższość; dlaczego także i współczesne dobra konsumcyjne ją mieć muszą? Oto mając możliwość rozporządzania współczesnymi dobrami konsumcyjnymi, możemy pokryć nasze bieżące ich zapotrzebowanie i w ten sposób zwalnimy pewną ilość rozporządzalnych w danej chwili zasobów produkcyjnych do celów dalszej produkcji. A więc innymi słowy: dobra konsumcyjne powiększają nasz kapitał, służą do dalszej produkcji. Omawiany autor zastrzega się przeciw temu, by określać jako kapitał zasób środków konsumcyjnych, służący do utrzymania ludzi, zajętych w produkcji, co

1) Böhm-Bawerk, Positive Theorie S. 453.

np. robi W. S. Jevons. Ale bez względu na terminologję, rezultat jest ten sam. Im wcześniej rozpoczniemy produkuje, im więcej mamy dóbr, zużytych bezpośrednio lub pośrednio w produkcji, tem większa jest wydajność tej produkcji kapitalistycznej.

Gdy rzucimy okiem na całość wywodów krytykowanego autora na temat „trzeciego powodu“, to musimy stwierdzić, że ta techniczna wyższość zastosowania kapitału nie jest związana przyczynowo z upływem czasu, z długością okresu produkcyjnego, lecz jest czemś, co się tłumaczy tak, jak te rzeczy pojmuje teoria produktywności kapitału. Upływ czasu jest okolicznością, towarzyszącą tej produkcji, tak jak towarzyszy on każdej produkcji, także i niekapitalistycznej. Jeżeli więc „trzeci powód“ ma mieć istotne, samodzielne znaczenie, to w takim razie teoria produktywności kapitału nie jest pozbawiona podstaw; w przeciwnym zaś wypadku ten trzeci powód nie jest czemś, co tłumaczy powstanie dochodu z kapitału zgodnie z głównem założeniem Böhm-Bawerka. W takim razie słuszność mają ci autorzy, którzy przyjmując zasadnicze jego założenie, przypisują istotną doniosłość tylko pierwszemu i drugiemu powodowi. Są oni bardziej konsekwentni, gdyż są zdania, że „techniczna przewaga“ o której mówi nasz autor, jest już uwzględniona przez pierwszy powód. Albowiem ich zdaniem uwydatniona w tym pierwszym powodzie przewaga dóbr teraźniejszych nad dobrami przyszłemi ma swoje źródło właśnie w owej „technicznej przewadze“.

5. Streśmy pokrótce nasze krytyczne uwagi o owych trzech „powodach“ Böhm-Bawerka.

Najpierw powód pierwszy — „różnica zapotrzebowania i pokrycia w różnych okresach czasu“. O tem, jak cenimy dobra przyszłe i dobra teraźniejsze, rozstrzyga właśnie stan naszych przyszłych i teraźniejszych potrzeb z jednej strony, a z drugiej kwestja ich pokrycia, czyli przewidywana możność ich uzyskania. Trudno sformułować pod tym względem jakąś bezwzględną regułę,

wszystko zależy od konkretnych warunków. Gdy jednak chcemy przyznać przewagę dobru terażniejszemu na tej podstawie, że ono może zaspokajać nasze potrzeby zarówno dzisiaj, jak jutro i pojutrze, to w takim razie nie mamy tu do czynienia z przeciwstawieniem dobra terażniejszego dobru przyszłemu, lecz raczej po jednej stronie mamy dobro, które może być przez nas zużytkowane w chwili dowolnie przez nas wybranej, które jest zarazem i terażniejszym i przyszłym dobrem, a z drugiej strony dobro, którego użytek tylko w pewnym przyszłym momencie wchodzi w rachubę. Otóż cenimy wyżej to pierwsze dobro przedewszystkiem dlatego, że może ono być trwałem źródłem wartości, że może ono nam przez cały czas przynosić dochód. Ale tym momentem, że dobro przynosi dochód, nie można tłumaczyć powstania tego dochodu. Mamy tu *petitio principii*.

Drugi „powód“, to systematyczne niższe ocenianie dóbr przyszłych. Jest faktem, że terażniejszość odczuwamy wyżej niż przyszłość, chociaż ta skłonność do niższego oceniania przyszłości jest tem słabszą, im społeczeństwo stoi wyżej pod względem kulturalnym. Kapitał powstaje dzięki coraz silniejszemu odczuwaniu znaczenia przyszłości. Ale zmniejszając perspektywiecznie użyteczność przyszłych dóbr, zmniejszamy także i koszt ich uzyskania. Niższa ocena dotyczy obydwu stron stosunku wartości gospodarczej. Naszą naukę ekonomji interesują tylko takie oceny, które są wyrażone w koszcie uzyskania danego dobra. Gdy chodzi o działalność gospodarczą, gdy jest możność uzyskania przyszłych dóbr na drodze gospodarczej, wtedy nie porównujemy przyszłego dobra, zaspokajającego nasze potrzeby z użytecznością dóbr terażniejszych, lecz wyrażamy wartość przyszłego dobra, przyszłej jego użyteczności, przez przyszły jego koszt produkcji. I wtedy nie możemy powiedzieć, że przyszłe dobra cenimy niżej niż terażniejsze; odczuwamy słabiej zarówno użyteczność tego dobra jak i jego koszt produkcji, ale jeżeli nie przewidujemy zmiany po-

trzeb i warunków produkcyjnych, stosunek wartości gospodarczej dóbr przyszłych jest ten sam co i dóbr obecnych.

Wreszcie trzeci „powód“. Zgodziliśmy się na fakt technicznej wydajności produkcji kapitalistycznej. Ale nie jesteśmy zdania, że produkcja kapitalistyczna jest dlatego bardziej technicznie wydajna, że ona jest dłuższa od produkcji niekapitalistycznej. Najpierw trzeba odróżnić moment produkowania „auf den Umwegen“, produkcji okrężnej, od momentu, że ta droga jest dłuższą z punktu widzenia czasu. Produkcja okrężna polega na wytwarzaniu pośrednich produktów i to jest cecha produkcji kapitalistycznej. Ale ta produkcja okrężna może skracać czas produkcji. Pozatem bardzo często bardziej intensywna produkcja kapitalistyczna szybciej nas wie-dzie do celu, niż produkcja, stosująca mniej kapitału. Nie można tu ustalić jakiejś stałej reguły, gdyż rozstrzy-gające znaczenia mają różne techniczne warunki. Zresztą i Böhm-Bawerk temu przedłużeniu okresów produkcyj-nych nie przypisuje bezwzględnego znaczenia, zwłaszcza w polemicznych ekskursach, gdzie podtrzymując formalnie swój zasadniczy punkt widzenia, robi ustępstwa swoim krytykom. Zamiast wyrazu: „in aller Regel“, który oczywiście też dopuszcza wyjątki, zjawia się tam wyraz „grösstentheils“, przez co oczywiście rozszerza się skala tych wyjątków¹⁾.

6. Wszystkie omówione wyżej czynniki wywołują zdaniem Böhm-Bawerka rezultat, że dobra terażniejsze cenimy wyżej, aniżeli dobra przyszłe. Otóż ta naturalna różnica wartości gospodarczej dóbr terażniejszych i przyszłych jest źródłem, z którego „in aller Regel“ płynie dochód z kapitału. W miarę upływu czasu dobra przyszłe zbliżają się do terażniejszości, dojrzewa ich większa wartość, a w końcu, gdy dane dobro staje się już dobrem terażniejszym, wartość jego jest już pełna. Lokata

1) Böhm-Bawerk, Exkurse zur Positiven Theorie des Kapitaless. Exkurs I i II.

kapitału pod najrozmaitszemi postaciami, to wymiana dóbr terażniejszych na dobra przyszłe, których wartość stopniowo nabrzmiewa. I ten przyrost wartości, który czas z sobą przynosi, jest dochodem z kapitału. Ktoś ma dzisiaj 1000 złotych. Lokuje je we własnej produkcji lub wypożycza na procent. Jeżeli zgodzi się na to, by otrzymać z powrotem swoje 1000 zł. po upływie roku, to tylko pod tym warunkiem, że zostanie mu wyrównana różnica wartości 1000 zł. dzisiaj i 1000 złotych za rok. Dochód z kapitału jest wyrównaniem tej różnicy, a ponieważ przez upływ czasu nasz dojrzewa wartość przyszłego dobra, dochód z kapitału występuje, jako produkt tego dojrzwiania. Zawdzięcza swoje powstanie naturalnym warunkom ekonomicznym.

A więc upływ czasu, wywołujący wzrost wartości gospodarczej, ma zdaniem Böhm-Bawerka znaczenie konstytutywne. Poddaliśmy już krytyce jego zasadnicze przesłanki, jego twierdzenia, że dobra przyszłe mają dla nas z reguły niższą wartość niż dobra terażniejsze. I tem samem więc, jeżeli uważa się za błędne założenie, trzeba uznać za błędne i wnioski, które z tych założeń płyną. Nie potrzebujemy tej kwestji omawiać bardzo szczegółowo. Bo, wtedy, gdyśmy pozytywnie wskazali na okoliczności, którym, naszym zdaniem, dochód z kapitału zawdzięcza swoje powstanie, to już eo ipso poddaliśmy krytyce odmienne konkluzje Böhm-Bawerka. Ale mimo to warto streścić tutaj główne punkty, w których krzyżują się te dwa pojmowania kapitału.

Po pierwsze. Według teorii Böhm-Bawerka dochód z kapitału wzrasta stopniowo w miarę upływu czasu. Według naszych zapatrywań czas nie może tu mieć konstytutywnego znaczenia. Niewątpliwie cała działalność gospodarcza rozwija się w czasie, wpływ czasu towarzyszy każdemu zjawisku gospodarczemu. Ale dochód z kapitału możemy pojąć i powinniśmy pojmować nie jako różnicę wartości gospodarczej kapitału między końcem i początkiem okresu produkcyjnego, lecz jako stałą funkcję kapi-

tału (o ile oczywiście w danych warunkach ten dochód z kapitału wogóle istnieje). Kapitał przynosi dochód i ten dochód może być pobieranym nawet w cząstkach nieskończenie drobnych. Porównywanie dwóch punktów procesu produkcyjnego ma czysto techniczne, rachunkowe znaczenie. Jeżeli mam kapitał, mam z niego dochód tak samo, jak mam dochód z swojej pracy. Gdy rzucimy okiem na całe gospodarstwo społeczne, widzimy, że dochód z kapitału płynie bez przerwy.

Po drugie. Powstawanie dochodu z kapitału, jego wysokość, staramy się wyjaśnić w ten sam sposób, jak wyjaśniamy kształtowanie się wogóle wartości gospodarczej dóbr. Dochód z kapitału jest tylko rodzajem przedmiotów, mających wartość gospodarczą. Stosujemy do kapitału i dochodu z niego ogólną teorię wartości gospodarczej, uwzględniając w jej ramach specyficzne cechy kapitału i dochodu. Böhm-Bawerk w swojej pracy, poświęconej kapitałowi, daje doskonałe sformułowanie zapatrywań tak zw. szkoły austriackiej na wartość gospodarczą; podkreśla, że problem dochodu to problem wartości¹⁾. Gdy jednak przechodzi do omawiania zjawiska dochodu z kapitału, wtedy wciąga zupełnie nowe momenty, których nie dotyczy jego ogólna teoria wartości gospodarczej. To też niema organicznego związku między temi dwoma częściami jego wielkiego dzieła. Stwierdzenie tego faktu nie może być jeszcze zasadniczym argumentem przeciw teorii omawianego autora. W każdym razie teoria kapitału i dochodu z kapitału, która jest bezpośrednio oparta o teorię wartości gospodarczej, która jest jednym z zastosowań tej teorii do specjalnego wypadku, usiłuje dać bardziej syntetyczny obraz zjawisk gospodarczych; jest prostszą, bardziej ekonomiczną, bardziej zgodną z zasadą „gospodarności“, która nas obowiązuje także i w teoretycznej pracy naukowej.

Po trzecie. Teoria Böhm-Bawerka ma charakter bezwzględny, uniwersalny. Bierze za punkt wyjścia zjawiska,

1) Böhm-Bawerk, Geschichte und Kritik i t. d., S 604.

które zawsze istniały i zawsze istnieją; wpływ czasu, niższe ocenianie przyszłości, są to rzeczy, niezależne od takich lub innych przesłanek nie tylko już ustroju społecznego, lecz nawet od takiego lub innego ukształtowania się warunków życia gospodarczego i działalności gospodarczej. Dochód z kapitału, jak nasz autor wyraźnie podkreśla, jest naturalną kategorią ekonomiczną. Otóż staraliśmy się wykazać, że jest teoretycznie możliwym taki wypadek, w którym zniknie dochód z kapitału, w którym kapitał i nadal będzie istniał, ale nie będzie dawał dochodu. Są nawet zupełnie konkretne tendencje, które prą w tym kierunku, choćby te tendencje nie miały osiągnąć swojego kresu. A tymczasem ma słuszość Böhm-Bawerk gdy utrzymuje, że te czynniki, na których on oparł swoją teorię, muszą zawsze działać. Bo przecież w gospodarstwie, w którym znikł dochód z kapitału, czas nie wstrzymał swojego biegu. Ten argument doprowadził nas do wniosku, że źródła dochodu z kapitału trzeba szukać w czem innym, niż tego chce Böhm-Bawerk. Konsekwentnie nie uznajemy dochodu z kapitału za jakąś naturalną kategorię ekonomiczną. Między innymi nie mogliśmy stwierdzić zjawiska dochodu z kapitału, jako nadwyżki wartości gospodarczej w hipotetycznym gospodarstwie odosobnionem jak i w gospodarstwie kolektywnem. Staraliśmy się określić specjalne przyczyny, które wywołują powstawanie kapitału i dochodu z kapitału, nie wciągając w rachubę „naturalnych kategorii ekonomicznych“.

Po czwarte. Według rozwiniętych przez nas zapatrywań, te same okoliczności, którym dochód z kapitału zawdzięcza swoje istnienie, określają jego wysokość. Oczywiście wchodzi tu w rachubę „czysty“ dochód, a nie wahanie stopy procentowej, wywołane przez ryzyko lokaty kapitału i inne uboczne okoliczności. Dochód z kapitału, według przyjętych przez nas założeń, zależy z jednej strony od jego najniższej użyteczności dla tych, którzy ten kapitał zużytkowują, i od jego kosztu produkcji dla tych, którzy kapitału dostarczają — podobnie jak wartość każ-

dego innego dobra gospodarczego. Otóż takie lub inne ukształtowanie się tych obydwu czynników wywołuje istnienie dochodu z kapitału (w innych warunkach może wywołać jego zanik); wysokość dochodu z kapitału też zależy od tych samych wyników. Gdy podniesie się użyteczność kapitału, są warunki, by podniosło się oprocentowanie kapitału; gdy zaś koszt produkcji kapitału się obniży, gdy jest wielki napływ oszczędzających, wtedy znowu stopa procentowa ma tendencję zniżkową. Zajmiemy się w dalszym toku rozważań tym specjalnym problemem. Ale i wtedy nie będziemy potrzebowali formułować specjalnych „praw“, rządzących stopą procentową; zastosujemy tylko już raz ustalone zasady. Według naszego zapatrywania, zastosowania bardziej „metafizycznej“ teorii Böhm-Bawerka są o wiele trudniejsze. Gdy stoi się na jej gruncie, to wtedy niezawsze można znaleźć w jej przesłankach wytłómaczenie bardziej specjalnych przejawów kształtowania się dochodu z kapitału.

Tak więc stanowisko piszącego te słowa w stosunku do teorii Böhm-Bawerka jest bezwzględnie negatywne. Stwierdzając ten fakt, trzeba jednak zaznaczyć, że mimo tylu krytycznych uwag, przypisujemy teorii tego autora pierwszorzędną doniosłość. I to nie tylko z uwagi na część historyczną jego pracy. Błędy Böhm-Bawerka wyszły na korzyść teorii ekonomji, gdyż oddziaływały one ogromnie dodatnio na rozwój nauki o kapitale i dochodzie i wogóle na cały rozwój dociekań teoretycznych. Böhm-Bawerk sformułował i rozwinął cały szereg zagadnień. Nauczył wszechstronnego ich rozpatrywania. Wywołał całą literaturę poświęconą zajmującemu nas przedmiotowi, który przed nim nie budził tak żywych zainteresowań. Niekażdy pójdzie bez zastrzeżeń w ślady poglądów Böhm-Bawerka i dzisiaj, zdaje się, że zmniejsza się liczba jego zwolenników. Ale każdy musi uznać, że jeżeli może swobodnie poruszać się na tym terenie, jeżeli widzi odrazu całe bogactwo problemów, to zawdzięcza to w walnej części autorowi „Pozytywnej teorii kapitału“.

Część trzecia.

Równowaga gospodarstwa kapitalistycznego i jej wstrząśnienia.

Rozdział I.

Wyjaśnienie problemów.

1. Najpierw trzeba zaznaczyć, że pojęcie „gospodarstwa kapitalistycznego“ jest tutaj zakresłone bardzo szeroko. Nie chodzi nam o scharakteryzowanie pewnego tylko stopnia rozwoju gospodarczego, w szczególności o to, co nazywamy „kapitalizmem nowoczesnym“. Chcemy dać teorię ruchu kapitału, związku, który zachodzi między kapitałem a innymi czynnikami produkcji, miarodajną dla tych wszystkich stosunków, w których kapitał nie tylko istnieje, lecz wykazuje stosunkowo znaczny stopień przeobrażalności, w którym z reguły podstawą działalności gospodarczej „kapitalistów“ jest obliczenie, gdzie ten kapitał może przynieść najlepsze oprocentowanie, i gdzie on przenosi się z jednej gałęzi produkcji do drugiej. Nie będziemy już operowali hipotezą gospodarstwa odosobnionego, ani też nie będziemy analizowali pojęcia kapitału i dochodu, wziętego w oderwaniu od związku, który zachodzi między temi zjawiskami a innymi elementami układu wartości gospodarczej. Innemi słowy, chodzi nam o wyjaśnienie tego samego, nad czem się zastanawia Böhm-Bawerk w rozdziale, zatytułowanym: „Kapitalmarkt in voller Entfaltung“. Mimo to nasze

rozważanie nie straci teoretycznego charakteru. Pozostaniemy tak jak i dotychczas, na gruncie abstrakcji, na gruncie teorii. Nie będziemy się zastanawiali nad rolą, która w rozwoju kapitalizmu przypada pozagospodarczym pierwiastkom; co najwyżej stwierdzimy w tym lub owym punkcie ich komplikujące działanie w tym celu, by określić granice pierwiastka czysto gospodarczego.

Punktem wyjścia dla tych rozważań musi być przedstawienie sobie w całości równowagi i zmian układu wartości gospodarczej. Musimy sobie uprzytomnić, jak się kształtuje kapitał i dochód w związku z innymi elementami tego układu. Będzie to oczywiście przykład abstrakcyjny, ale przykład bardzo użyteczny. Niestety, teoria ekonomji za mało może się posługiwać tego rodzaju przykładami. Często ma ona skłonność do tego, by porzucić na analizie poszczególnych zjawisk gospodarczych, oderwanych od reszty. Kładzie czasami zbyt wielki nacisk na samo wyjaśnianie pojęć, które znów niekiedy sprowadza się do spraw czysto terminologicznych, a zaniedbuje sprawdzenia zastosowań tych pojęć. Przeprowadza nieraz drobiazgową klasyfikację zjawisk gospodarczych, usiłuje poprowadzić ściśle granice tam, gdzie tych granic poprowadzić nie można, i doprowadza nieraz do unieruchomienia tych zjawisk. Tak jak omawiając istotę wartości gospodarczej, powiedzieliśmy, że przedmiotem badania nie jest oderwane zjawisko wartości gospodarczej, nie sąd o tej wartości, lecz jej cały układ, złożony z elementów wzajemnie od siebie zależnych, podobnie obecnie musimy stwierdzić, że nie wystarczy na poszczególnych przykładach wyjaśnić pojęcie kapitału i dochodu, lecz trzeba ująć w sposób teoretyczny ruch tego kapitału i dochodu, ich funkcjonowanie.

Usiłując w ten sposób ująć zjawiska gospodarcze, wracamy do bardzo starych tradycji w teorii ekonomji: do *Tableau Économique* Quesnaya. Przesadne niewątpliwie były zachwyty współczesnych nad tem dziełem. Ale pod jednym względem ma ono epokowe znaczenie: jest

pierwszą próbą syntetycznego ujęcia w sposób teoretyczny całości obrotu gospodarczego w gospodarstwie społecznym, jest obrazem krążenia bogactw w społeczeństwie, opartym na odróżnieniu zasadniczych funkcji klas społecznych. Oczywiście nie będziemy tu usiłowali zrekonstruować tego „obrazu“, ani też nie przejmujemy zasadniczych jego odróżnień. Ale pod względem metodologicznym pójdziemy podobną drogą. Odróżnimy warstwę kapitalistów, warstwę przedsiębiorców i robotników, zastanowimy się nad dochodami tych warstw i nad tem, co się dzieje z temi dochodami. Bo tylko posługując się takim schematem będziemy mogli uprzytomnić sobie, co się dzieje z dochodem z kapitału, jakie losy on przechodzi kiedy jest równowaga różnych czynników gospodarczych, a kiedy zachodzą jej wstrząśnienia.

2. Starajmy się dać teoretyczną syntezę gospodarstwa społecznego, zobrazować w ogólny sposób jego funkcjonowanie, zmiany które w niem zachodzą. Otóż stwierdzimy najpierw, że w tem gospodarstwie wciąż się produkuje cały szereg dóbr i te dobra ulegają zużyciu. Widzimy, jak poszczególne przedmioty odbywają bez przerwy drogę ku zaspokojeniu potrzeb; przestają istnieć w chwili, gdy dochodzi do tego zaspokojenia, a równocześnie powstają nowe dobra, które wchodzą w miejsce skonsumowanych. Jest więc ciągła produkcja i ciągła konsumpcja. Jest to najprostszy fakt, widoczny na pierwszy rzut oka.

Następnie widzimy, że w danym gospodarstwie społecznym produkuje się dwa rodzaje przedmiotów: jedne służą wprost do zaspokojenia naszych potrzeb, drugie zaś służą do dalszej produkcji. Mamy więc zasób dóbr konsumcyjnych i dóbr produkcyjnych. Gospodarstwo społeczne nie konsumuje wszystkiego, co wytworzy, a tylko część rezultatu swojej produkcji. Istnieje w niem wciąż, podlegający nieustannym przeobrażeniom, zasób przedmiotów, przy pomocy których lub też z których wytwarza się dobra, służące do bezpośredniej konsumpcji. Jest

to rezultat pracy i oszczędności poprzednich okresów produkcyjnych. Im ten zasób jest obfitszy, tem bardziej wydajną technicznie jest działalność produkcyjna, tem caeteris paribus, jest większa suma wartości gospodarczej. Posługiwanie się tym zasobem czyli kapitałem przez pracę wszelkiego rodzaju dostarcza uczestnikom gospodarstwa społecznego przedmiotów, które służą do zaspokojenia ich bezpośrednich potrzeb.

Tak przedstawia się gospodarstwo społeczne z punktu widzenia obiektywnego. A co widzimy z punktu widzenia subiektywnego? Oto odróżnimy poszczególne grupy uczestników gospodarstwa społecznego zależnie od tego, jaką funkcję gospodarczą te grupy pełnią. Najpierw możemy stwierdzić istnienie kapitalistów, to znaczy tych, którzy rozporządzają kapitałem i oddają go do produkcji, wzamian za wynagrodzenie w postaci dochodu. Następnie odróżnimy grupę pracowników wszelkiej kategorii, którzy wynajmują swoje usługi osobiste wzamian za stałe wynagrodzenie. Wreszcie odróżnimy przedsiębiorców, którzy zużytkowują kapitał, zachowując nienaruszoną jego wartość i płacąc za to wynagrodzenie kapitalistom i wynajmując pracę ze stałym wynagrodzeniem.

Gospodarstwo społeczne wytwarza nowe przedmioty gospodarcze, mające wartość. I gdy abstrahujemy od poszczególnych jego uczestników, od poszczególnych jego warstw, możemy stwierdzić, że wciąż powstaje, względnie może powstać czysty dochód tego gospodarstwa. Czystym dochodem społecznym nazwiemy nadwyżkę wartości gospodarczej, uzyskaną dzięki współdziałaniu różnych uczestników produkcji, przy zachowaniu wartości gospodarczej kapitału, zajętego w tej produkcji. Jeżeli kapitał jest odnowiony, jeżeli nie zmniejszyła się jego wartość gospodarcza, a mimo to powstała pewna nadwyżka wartości gospodarczej, to wtedy możemy mówić o czystym dochodzie. I ten czysty dochód płynie na rzecz kapitalistów w postaci dochodu z kapitału własnego, względnie procentu od kapitału wypożyczonego, dalej na rzecz ro-

botników w postaci płac roboczych, a na rzecz przedsiębiorców w postaci ich zysku.

Co się dzieje z tym czystym dochodem? Oto są dwie możliwości jego zużycia. Najpierw największa jego część jest poświęcona na nabycie dóbr konsumcyjnych, które służą do zaspokojenia bezpośrednich potrzeb wszystkich uczestników gospodarstwa społecznego. Gdy pominiemy kwestję postaci pieniężnej, którą to postać zwykle dzisiaj przybiera ten dochód, możemy powiedzieć, że składają się nań w pierwszym rzędzie wszystkie przedmioty, służące do zaspokojenia bezpośrednich potrzeb: żywność, odzież, mieszkanie, opał, światło, potrzeby duchowe, rozrywki, różne postacie zbytku i t. d. A poza tem czysty dochód może być zużyty na cele dalszej produkcji. Uczestnicy gospodarstwa społecznego oszczędzają produkcyjnie. Zamiast wszystko, czem rozporządzają, zużyć na zaspokojenie bezpośrednich potrzeb, część swego czystego dochodu obracają na cele dalszej produkcji. I wtedy ten czysty dochód przybiera postać dóbr produkcyjnych: nowych narzędzi, maszyn, budowli, kapitału obrotowego przedsiębiorstw, kapitał wówczas wzrasta, nie poprzestaje się na jego odnowieniu.

I widzimy jasno związek, który istnieje między rozmiarami i kierunkiem produkcji, a rozmiarami i kierunkiem konsumcji, względnie oszczędności. Produkuje się dlatego, by konsumować. Czasami można tyle wyprodukować, ile się konsumuje. Czasami produkuje się więcej, niż się konsumuje i wtedy część dochodu społecznego przeobraża się na kapitał. A wreszcie jest możliwym wypadek, że się więcej konsumuje, niż się produkuje, czyli, wyrażając się ściślej, społeczeństwo konsumuje nie tylko swój czysty dochód, lecz także część, która powinna być przeznaczona na odnowienie kapitału, zużywa swój kapitał.

Po tych szkicowych uwagach przejdźmy do uprzątnienia sobie tych ewentualności na schematycznych przykładach.

3. Zaczniemy od wypadku najprostszego—od przy-

kładu gospodarstwa statycznego. Przypuśćmy, że istnieje gospodarstwo w stanie pełnej równowagi. Jak nam dobrze wiadomo, nie znaczy to, że mamy do czynienia w tym wypadku z gospodarstwem, pozostającym w stanie bezruchu. Zastój a zupełna martwota, brak ruchu, to odrębne pojęcia. Jeżeli niema ruchu w gospodarstwie, to niema wartości gospodarczej, niema wtedy wogóle zjawisk gospodarczych. Gospodarstwo statyczne oznacza stan pełnego nasycenia potrzeb, który nie wywołuje już zmian w kierunku i jakości działalności gospodarczej. Ludność produkująca według tej hipotezy już nie wzrasta, utrzymuje się na tym samym poziomie; wytwarza się wciąż te same pod względem ilościowym i jakościowym dobra gospodarcze, ich wartość nie ulega zmianom. Jeden okres gospodarczy jest podobny do drugiego, natężenie życia gospodarczego ani się nie podnosi, ani nie opada na dół.

By sobie uprzytomnić ten stan rzeczy, możemy przeprowadzić coś w rodzaju zamknięcia rachunków tego gospodarstwa. Porównajmy w tym celu jego stan w jednym momencie ze stanem w drugim późniejszym momencie. Możemy pod tym względem wybrać dowolnie dwa punkty, nie krępując się przyjętymi zasadami przy zestawianiu bilansów różnych przedsiębiorstw, możemy też wziąć za podstawę rok kalendarzowy. Gospodarstwo społeczne, wzięte w całości, jak już to wykazywaliśmy, nie zna okresów gospodarczych, u kresu których dopiero działalność gospodarcza przedstawiałaby się jako coś zakończonego. Nie zna ono początku ani końca. Jeżeli dane gospodarstwo społeczne wykazuje rozwój, jeżeli wzrasta w niem kapitał i ludność, to ten przyrost jest ciągły, a nie ma jakichś punktów kulminacyjnych.

Otóż co jest cechą gospodarstwa statycznego? Brak rozwoju, w szczególności fakt, że gdy zestawimy razem bilanse tego gospodarstwa w różnych punktach, nie będziemy mogli stwierdzić wzrostu wartości gospodarczej kapitału. Bo ostatecznie może się pomnożyć ludność tego

gospodarstwa; o ile jednak ta nadwyżka ludności nie przyczynia się do wytworzenia nadwyżki wartości gospodarczej, nie wyraża się we wzroście kapitału, to ostatecznie jest utrzymany charakter statyczny naszego gospodarstwa. Odróżnimy w niem kapitalistów, robotników i przedsiębiorców (którzy, jak już nam wiadomo, są tymi przedsiębiorcami raczej tylko formalnie); stwierdzimy fakt, że wytwarza się dwie kategorie dóbr. Jedne to będą dobra konsumcyjne, drugie zaś dobra produkcyjne. Zgodnie z założeniem gospodarstwa statycznego przyjmujemy, że ilość jednych i drugich jest z roku na rok ta sama. Gospodarstwo to, wzięte jako całość, ani nie powiększa swojego kapitału, ani go nie pomniejsza. Wynagrodzenie poszczególnych uczestników również nie ulega zmianie. Wyobraźmy to sobie na schematycznym przykładzie, przyczem oczywiście cyfry, które tu podamy, nie grają roli, są tylko ilustracją ogólnych zasad.

Ogólna wartość kapitału na 1 stycznia 1921 wynosi 10 000 000 złotych.

Wartość wszystkich dóbr, wyprodukowanych przy współdziałaniu kapitalistów, robotników i przedsiębiorców wynosi 5 000 000 zł.

Zużycie kapitału w ciągu okresu produkcyjnego wynosi 3 miliony złotych.

Dochód netto robotników	wynosi	1 000 000	złotych.
„ „ kapitalistów	„	500 000	„
„ „ przedsiębiorców	„	500 000	„

Razem dochód netto 2 000 000 złotych.

Cały ten dochód netto jest zużywany na konsumcję. Przedsiębiorcy wypłacają robotnikom ich płace, kapitalistom procent od kapitału. Robotnicy i przedsiębiorcy za ten swój dochód nabywają dobra konsumcyjne od przedsiębiorców, a nadto ci ostatni zużywają swój czysty dochód również na konsumcję. Na tej podstawie ustala się równowaga między poszczególnymi czynnikami produkcji. Kapitał jest w zupełności odnowiony. W nowym

okresie produkcji rozporządza gospodarstwo społeczne tą samą, co i przedtem sumą kapitału, podobnie jak i zresztą tą samą liczbą robotników i przedsiębiorców.

Następnie możemy sobie wyobrazić, zgodnie z tem, nad czem już zastanawialiśmy się poprzednio, gospodarstwo społeczne, w którym kapitał nie przynosi żadnego dochodu. Kapitałiści mają ten sam kapitał, co przedtem, mają go jako rezerwę raz nabytą, ale nie otrzymują żadnego oprocentowania. Zarabiają oni własną pracą na swoje utrzymanie, czy jako robotnicy, czy też jako przedsiębiorcy. Schemat takiego gospodarstwa możnaby sobie wyobrazić w następujący sposób:

Ogólna wartość kapitału na 1 stycznia wynosi 10 milionów złotych.

Wartość wszystkich dóbr, wyprodukowanych przy współudziale kapitalistów robotników i przedsiębiorców wynosi 5 000 000 zł.

Zużycie kapitału w ciągu okresu produkcyjnego wynosi 3 miliony złotych.

Dochód netto robotników	wynosi	1 300 000 złotych.
" " kapitalistów	"	0 "
" " przedsiębiorców	"	700 000 "
Razem dochód netto 2 000 000 złotych.		

I znowu musimy przypuścić, że cały ten dochód netto jest używany na konsumcję.

Mamy więc dwie teoretyczne możliwości gospodarstwa statycznego. Niekoniecznie musimy tu przypuszczać, że każdy z poszczególnych uczestników tego gospodarstwa zawsze to samo produkuje, to samo konsumuje, że niema zmian czysto indywidualnych w tem gospodarstwie. Ale równowaga gospodarstwa statycznego wtedy nie będzie zwichnięta, gdy te zmiany się wzajemnie zrekompensują, tak że ogólny wynik nie wykaże zasadniczych przeobrażeń, ani in plus, ani in minus. W szczególności np. możemy przypuścić, że część kapitalistów zużyje swój kapitał na cele konsumcyjne i powiększy konsumcję po-

nad dotychczasową normę. Ale znajdują się tacy robotnicy lub przedsiębiorcy, którzy znowu coś zaoszczędzą, obniżą swoją dotychczasową konsumpcję, a wolną część dochodu obrócą na nabycie kapitału. W ten sposób zachodzą zmiany natury czysto podmiotowej, ogólny wynik gospodarstwa pozostaje ten sam co przedtem.

Są to wypadki najprostsze, które nas nie zajmą już teraz, gdy chodzi o zobrazowanie zmian równowagi gospodarstwa kapitalistycznego. Szczególnie zależy nam na zobrazowaniu zmian, zachodzących co do kapitału i dochodu i okoliczności, które im towarzyszą. Pod tym względem możemy odróżnić następujące wypadki:

- 1) zmiany wysokości dochodu;
- 2) zmniejszanie się kapitału;
- 3) wzrost kapitału.

Nie jesteśmy w stanie wszystkich możliwych zmian, zachodzących między różnymi czynnikami gospodarstwa kapitalistycznego, równocześnie obserwować i równocześnie wyjaśniać. Albowiem otrzymamy wtedy obraz zbyt poplątany i niejasny. Z natury rzeczy trzeba to badanie prowadzić stopniowo. Trzeba przypuścić zmiany jednego czynnika i obserwować zmiany, z którymi one się łączą, zależność, zachodzącą między badaniem w danej chwili zjawiskiem a innymi zjawiskami. Mamy przed sobą odbywający się bezustannie obrót gospodarczy. Przypuścimy, że zmienia się jeden czynnik np. że wzrasta lub zmniejsza się dochód. Konstatując ten fakt, zadamy sobie pytanie, jakie wówczas zmiany w gospodarstwie społecznym są konieczne, czyli kiedy tamta zmiana jest możliwa. Między różnymi elementami układu wartości gospodarczej zachodzi ścisły związek, istnieje ścisła współzależność. By ją wykryć, zbadać jej istotę, nie możemy zadowolnić się samem skonstatowaniem zmiany po jednej stronie, lecz musimy stwierdzić, jakie inne przeobrażenia gospodarstwa społecznego łączą się z tą zmianą.

Możliwe są dalej dwa typy zmian. Jedne streszczają się w tem, że dochodzi się do wytworzenia nowej równo-

wagi w sposób normalny, przez dokładne i łatwe dostosowanie się innych elementów do zmiany jednego elementu. Naprzykład wzrasta kapitał, i równocześnie z tem, bez większych tarć, zachodzą te przeobrażenia, dzięki którym ten wzrost kapitału jest możliwy; a powtórę może się zdarzyć brak koordynacji tych różnych elementów. Gospodarstwo społeczne przechodzi wstrząśnienia, które nazywamy przesileniami w najogólniejszym tego słowa znaczeniu. I rozważanie pytań, kiedy zjawia się brak tej koordynacji różnych elementów gospodarstwa społecznego, będzie stanowiło zakończenie tej pracy.

W tej chwili nie będziemy już kreślili cyfrowych schematów, ilustrujących wymienione poprzednio wypadki. Na to później jeszcze czas przyjdzie. Poprzestaniemy tylko na dokładniejszym scharakteryzowaniu tematów, które poruszymy w dalszym ciągu badań, a to w tym celu, by wykazać, że te zagadnienia wzajemnie się uzupełniają; inaczej mówiąc, będziemy obserwowali ten sam kompleks problemów z różnych stron, nie mogąc ogarnąć go jednym rzutem.

Otóż pierwszy problem, który omówimy, będzie to kwestja wysokości dochodu z kapitału; inaczej się wyrażając, kwestja wahań stopy procentowej. Zdaliśmy już sobie z tego sprawę, jak powstaje dochód z kapitału, w czym tkwi jego istota. Możnaby mniemać, że na tem kończy się już zakres teoretycznego badania. Bo ostatecznie rozważania nad wysokością stopy procentowej zdają się wymagać już materiału statystyczno-historycznego, którym nie operuje teoria ekonomji. Ale od wyjaśnienia istoty dochodu z kapitału nie można przejść wprost do tych badań. Jeżeli wzrasta dochód z kapitału, to oznacza to albo wzrost zapotrzebowania na kapitał, albo też ograniczanie jego dopływu, redukcję oszczędności. Są to problemy, które wymagają jeszcze teoretycznego wyjaśnienia. Na tej drodze możemy wyśledzić, jakie ogólne warunki wywołują zniżkę lub wyżkę dochodu z kapitału. Zobaczymy odrazu, że sprawa zmian tego dochodu przed-

stawia się niebardzo prosto, że łączy się z nią kwestja rozmiarów kapitału, konsumpcji, kwestja dochodu różnych uczestników produkcji. Teorja ekonomji ma tu coś do powiedzenia, choć oczywiście nie powie ostatniego słowa.

Druga możliwa zmiana, o której wspomnieliśmy już poprzednio, to fakt zmniejszania się kapitału, zatrudnionego w danem gospodarstwie społecznem. W biegu działalności produkcyjnej kapitał nie odnawia się w należytym stopniu, lecz część jego jest przeobrażana na dobra konsumcyjne. Wiąże się z tem pytanie, w jaki sposób można odrobić tę stratę, jaki kierunek ma być nadany produkcji, by kapitał odzyskał swoje dawne znaczenie, by można było wrócić do dawnej równowagi. Pytania tego nie można rozpatrywać, gdy się nie uwzględni kwestji wysokości dochodu z kapitału. Tak więc dociekania nad tym ostatnim problemem będą stanowiły materiał dla tego pierwszego problemu. Pytanie to ma dużą, zwłaszcza dzisiaj, doniosłość praktyczną. Kwestja odbudowy gospodarczej świata to przedewszystkiem kwestja odbudowy kapitału. Ale także i z punktu widzenia teoretycznego ten problem jest bardzo interesujący, mimo, że został on zaniedbany przez późniejszych ekonomistów, gdy tymczasem klasyki ekonomji poświęcali mu wiele uwagi.

Trzeci wypadek to ten, że kapitał wzrasta. Chodzi tu o zjawisko tak zw. akumulacji kapitału. Problem ten ma swoją długą historję. W teorji Karola Marxa gra on pierwszorzędną rolę. Wiązą się z nim pewne konsekwencje natury społeczno-ekonomicznej. Dzięki temu zajęto się nim żywiej, ale też nie zawsze z pełnym obiektywizmem. Nie mamy oczywiście zamiaru omawiać wszystkich, zwłaszcza polityczno-ekonomicznych odgałęzień tego problemu. Chcemy utrzymać się w granicach teorji. To też poprzestaniemy na omówieniu najbardziej podstawowej i ogólnej treści tego zagadnienia, mianowicie zbadaniu warunków, które muszą istnieć, by wogóle taka akumulacja była możliwa. Czy możliwem jest coraz większe

nagromadzenie kapitału przy równoczesnem zubożeniu nie kapitalistów, lecz tych wszystkich, których kapitał zatrudnia?

Zastanawiając się nad temi wszystkimi zmianami, wciąż będziemy potracali o zjawisko zwichnięcia się równowagi w gospodarstwie społecznem, wynikające z niedostosowania się zmian w jednej dziedzinie do stanu w innej dziedzinie. Zwichnięcie to przybiera perjodycznie ostrą postać w formie tak zw. przesileń nadprodukcji. Rzecz jasna, że w ramach tej pracy nie może się mieścić cała, rozległa teoria przesileń, której już poświęcono tyle badań pierwszorzędnych. Ale są pewne punkty tego zagadnienia, które łączą się najściślej z ogólnemi zagadnieniami równowagi gospodarstwa społecznego i jej zmian, które mają wybitnie teoretyczny charakter. I wnioski, do których doprowadzą nas nasze rozważania, będą mogły być skonfrontowane z bardziej specjalnemi badaniami, poświęconemi zjawisku przesileń nadprodukcji. Okaże się wtedy, że te hipotezy, od których rozpoczęliśmy badania w tej części pracy, że te abstrakcyjne rozważania nie są czemś tak bardzo oderwanem od życia, że te dedukcje mogą ułatwić orientację w bardzo trudnych zagadnieniach, które oczywiście wtedy można doprowadzić do końca, gdy się operuje bogatym materiałem historycznym i statystycznym. Rzeczy tej nie podejmiemy się, dlatego też, nie pretendując do wyświetlenia zjawiska przesileń nadprodukcji w całym jego skomplikowaniu, ograniczymy się do wypowiedzenia „prolegomenów teorii przesileń gospodarczych“.

Rozdział II.

Zmiany wysokości dochodu z kapitału.

1. Istnieją dwie możliwości: albo dochód z kapitału wzrasta, albo też obniża się. Zanim przystąpimy do odrębnej analizy tych dwóch wypadków, musimy zastanowić się nad tem, czy jest możliwą zmiana wysokości dochodu z kapitału bez zmiany sumy kapitału, który zatrudnia gospodarstwo społeczne. Inaczej mówiąc, czy jest możliwem, by kapitał pozostał ten sam co przedtem, a natomiast dochód z niego się podniósł lub obniżył.

Wróćmy do przytoczonego poprzednio schematu gospodarstwa statycznego. Kapitałiści otrzymują w niem 5% od swojego kapitału, wynoszącego 10 miljonów złotych, razem 500000 zł. Wysokość tej stopy jest określona przez najniższą użyteczność kapitału dla przedsiębiorców (względnie konsumentów) i najwyższy koszt jego produkcji dla kapitalistów. By mogła się ta stopa podnieść, musi nastąpić zmiana w jednym lub drugim kierunku. Musi albo wzrosnąć najniższa użyteczność, albo też koszt produkcji. Wzrost użyteczności kapitału dla przedsiębiorców lub konsumentów, korzystających z kredytu, to znaczy większe jego zapotrzebowanie; to wyraz faktu, że więcej kapitału potrzeba, że większy jest na niego popyt. A zaś jeżeli podnosi się koszt produkcji kapitału, to znaczy, że ci, u których ten koszt był dotychczas największy, którzy uważali 5% za minimum, dzisiaj już nie chcą za tę cenę oddawać przedsiębiorcom swojego kapitału; żądają więcej, i jeżeli nie otrzymają zwyżki stopy, przeobrażą swoje oszczędności na bezpośrednie dobra konsumcyjne. I wtedy, jeżeli przedsiębiorcy nie obędą się mniejszym zasobem kapitału, musi

stopa procentowa ulec zwwyżce, co przynęci nowych oszczędzających.

To samo dotyczy również i zniżki stopy procentowej. Obniży się ona, jeżeli jest większa podaż kapitału, jeżeli kapitał wzrasta, a proporcjonalnie nie wzrośnie jego zapotrzebowanie. Możliwem też jest zmniejszenie się jego zapotrzebowania przez przedsiębiorców; może to być połączone ze zmniejszeniem się ilości kapitału. W każdym razie już przy pierwszym wejściu w związek, zachodzący między kapitałem a dochodem należy stwierdzić, że zmiany wysokości dochodu łączą się jak najściślej ze zmianami w rozmiarach kapitału, którym rozporządza dane gospodarstwo społeczne i rozpatrywanie tych zmian jedynie na tem tle jest produktywne.

Teoretycznie biorąc, możnaby przypuścić możliwość, że dochód z kapitału wzrasta kosztem dochodu, który przypada robotnikom lub przedsiębiorcom. Np. możnaby przypuścić, że przedsiębiorcy w następnym okresie produkcyjnym będą płacili 6% od kapitału, a natomiast zmniejszą o tę sumę płace robotnicze. Jak jednak może dojść do tej zmiany? Redukcja płacy robotniczej każe przypuścić, że pewna liczba robotników, mianowicie ci, u których otrzymywane dotychczas wynagrodzenie jest równe ich subiektywnemu kosztowi produkcji, nie zechce pracować w zmienionych warunkach. A wtedy pewna liczba ich odpadnie. Podówczas jest mniej zastosowań kapitału, a więc zmniejsza się popyt na niego. Przedsiębiorcy więc nie będą musieli zgodzić się na żądanie kapitalistów, by płacić im wyższy procent. Albo też z jakiego powodu mają ci przedsiębiorcy redukować swój własny zysk, a podwyższać oprocentowanie kapitału? Zrobiliby to pod naciskiem konieczności, gdyby kapitału było mniej. A więc musi nastąpić zmiana w rozmiarach kapitału.

Niewątpliwie możemy sobie wyobrazić takie przesunięcie się wynagrodzenia jednego czynnika kosztem drugiego pod naciskiem różnych społecznych konieczno-

ści. Ale na gruncie czysto gospodarczym nie znajdziemy wytłumaczenia dla tych zmian. Dlatego też te wypadki możemy tutaj pominąć. Albowiem zmiany tego rodzaju, w których chodzi o stosunek całego kapitału do całej pracy, (gdyby te dwa czynniki wystąpiły w całości do walki o swój udział w rozdziale bogactwa), należą już do kategorii problematów, które uznaliśmy w ostatnim rozdziale Części Pierwszej za nierozwiązalne na gruncie czysto ekonomicznym, ponieważ jeden czynnik nie może istnieć bez drugiego. Możliwą jest albo ostra walka, albo kompromis społeczny — teoria ekonomji nie znajdzie klucza do obiektywnego rozwiązania tego problemu.

2. Zejdźmy więc na grunt, na którym swobodniej możemy się poruszać. Zastanówmy się najpierw nad ewentualnością zwyżki dochodu z kapitału. Dochód z kapitału wzrośnie, gdy mówiąc krótko, podniesie się popyt na niego lub też zmniejszy się jego podaż, albo też, wyrażając się dokładniej, dochód z kapitału wzrośnie, gdy podniesie się jego najniższa użyteczność dla tych, którzy kapitału potrzebują, lub wzrośnie najwyższy koszt jego produkcji dla tych, którzy tego kapitału dostarczają.

Kiedy nastąpi wzrost zopotrzebowania na kapitał? Najpierw wtedy, gdy wzmaga się produkcja. Przedsiębiorcy przewidują, że zdołają wytworzyć więcej dóbr gospodarczych, lub też nowe dobra, przedtem nieznane, a zarazem zbyć swoje produkty z większym niż poprzednio zyskiem. Rozszerzają się istniejące przedsiębiorstwa, powstają nowe. W poszukiwaniu za nowym kapitałem, występuje ostrzejsza konkurencja między przedsiębiorcami. Dwóch przedsiębiorców ściga jednego kapitalistę, podbijają cenę kapitału. Jeżeli w danym momencie stopa procentowa wynosiła 4 od sta, a rozpoczyna się gorączka produkcyjna, to ci przedsiębiorcy, którzy nie są w stanie płacić więcej, ci muszą się usunąć; a natomiast zjawi się cały szereg innych, którzy zapłacą $4\frac{1}{4}$.

Skutkiem wzrostu popytu, wzrośnie podaż kapitału. Zjawi się silniejsza przynęta do oszczędzania. Ludzie, którzy nie oszczędzali wtedy, gdy płacono 4 od sta, obecnie zaczną oszczędzać. Banki ogłaszają o podniesieniu stopy procentowej, przynęcają klientów. Przedsiębiorstwa wypłacają wyższe dywidendy. Dlaczego mogą to zrobić? Dlatego, że spodziewają się wzmożenia rentowności swojej produkcji. Spodziewają się, że nadwyżka wartości gospodarczej dzięki zastosowaniu nowych kapitałów i wzmożeniu zapotrzebowania będzie tak wielka, że pozwoli na wzmożenie udziału, przypadającego na kapitał.

A więc możemy powiedzieć: stopa procentowa się podnosi, gdy podnosi się rentowność kapitału, gdy zasób wartości gospodarczej, przypadającej na jednostkę kapitału, zatrudnionego w produkcji, jest wyższy niż przedtem. A więc wzmożonemu popytowi na kapitał musi odpowiadać wzmożony popyt na dobra konsumpcyjne, produkowane przy jego pomocy. Zobaczmy później, jakie konsekwencje z tego wynikają, jakie są skutki ograniczenia konsumpcji w okresie, w którym się wzmogła produkcja.

Obecnie zastanówmy się nad pytaniem: jak długo może trwać zwyżka stopy procentowej, wywołana wzrostem zapotrzebowania na kapitał ze strony przedsiębiorców? Jeżeli rentowność kapitału się podnosi, to mogą się na to składać różne przyczyny. Otwierają się nowe możliwości zbytu zagranicę; nowe wynalazki podnoszą techniczną produktywność; nowe środki komunikacyjne udostępniają okolice kraju, przedtem zamknięte dla handlu; szybkie postępy kultury podnoszą poziom potrzeb; ludność wzrasta, a więc ilościowo podnosi się zakres potrzeb. Niektóre z tych przyczyn mają charakter przejściowy, a więc mogą wywołać zasadniczo tylko przejściową poprawę konjunktury. Ale między temi przyczynami możemy znaleźć i takie, które działają trwale, jak np. wzrost potrzeb i wzrost ludności. Mimo to nie możemy

nigdzie zauważyć wzrostu stopy procentowej, któryby miał trwały charakter, któryby był stałym zjawiskiem. Jak to uwidoczniły dostatecznie wszelkie prace, poświęcone problematowi przesileni ekonomicznych, mamy ciągle falowanie stopy procentowej: przez parę lat idzie ona w górę, potem znowu opada do dawniejszego poziomu, często nawet poniżej dawniejszego poziomu. Ludność wielu krajów w ciągu XIX wieku wzrosła więcej niż dwukrotnie, ich produkcja wzmogła się jeszcze silniej. Mimo to stopa procentowa w tych krajach *à la longue* nie tylko nie wzrosła, a raczej się obniżyła.

Jaka jest tego przyczyna? Otóż jeżeli się podnosi stopa procentowa, to wtedy kapitał napływa silniej do wytwórczości. Wzmaga się suma oszczędności. Powiększenie produkcji, to zaostrzenie konkurencji. Zaostrzenie konkurencji zmusza do sprzedawania taniej, a więc obniża zyski. Przedsiębiorstwa muszą się kontentować mniejszym zyskiem, mniejszą jest nadwyżka rozporządzalna, z której płynie dochód z kapitału. Równocześnie bowiem, jak wiemy, w miarę wzmaganie się oszczędności, zmniejsza się siła nabywcza na gotowe dobra ze strony społeczeństwa. To jedno. A następnie niema powodów, by przypuszczać, że sam fakt wzrostu ludności i wzrostu jej potrzeb może być przyczyną większej nadwyżki wartości, którą przynosi wytwórczość przy pomocy kapitału. Stopa procentowa podnosi się wtedy, gdy jest brak kapitałów wolnych. Większa rentowność kapitału powiększa jego ilość, a więc umożliwia oszczędności. A więc automatycznie wzrost stopy procentowej jest powstrzymywany przez te czynniki.

Dochodzimy więc do wniosku, że zwwyżka stopy procentowej, wywołana przez samo tylko zwiększenie produkcji, nie może mieć trwałości, gdyż powiększając sumę rozporządzalnych kapitałów i powiększając oszczędność, tem samem automatycznie prowadzi do usunięcia przyczyn, które wywołały tę zwwyżkę.

3. Jest jeszcze jedna bardzo ważna przyczyna zwwyżki

stopy procentowej, która działa w tym samym kierunku, choć natura jej jest odmienna. Mianowicie wzrost konsumpcji. Jeżeli jest wielkie zapotrzebowanie na konsumpcję, to bardzo często nie pokrywa się go z bieżącymi dochodami, lecz wprost zjada kapitał. Kapitał przeobraża się wtedy na dobra konsumpcyjne. Jest kapitału mniej, bo się go zużywa.

W jaki sposób odbywa się ten proces? Kapitał w danej chwili nie składa się przeważnie z dóbr, które w łatwy sposób można skonsumować. Kapitał jest ulokowany w ziemi, w jej urządzeniach, a nikt nie zechce odebrać ziemi wprost tej siły produkcyjnej, którą ona ma dzięki pracy wielu pokoleń. Nikt nie będzie wydobywał z ziemi dren, które służą do jej odwodnienia, ani rozrywałam, które chronią pola od zalewu. Maszyny mogą być użyte tylko jako maszyny. A nawet gdy się je przeznaczy na „szmelc“, to mają one wartość surowca, a nie mogą się stać dobrem konsumpcyjnym. Ale poza tem jest szereg form kapitału, które mogą być od razu, bez żadnych zmian, dobrem, służącym do zaspokojenia bezpośrednich potrzeb. Konia można zaprzężyć do pługa, można go też użyć pod wierzch, dla wyjazdów dla przyjemności. Chłop może zbożem spasać inwentarz, albo też zjeść więcej niż zwykle chleba, może też zboże zużyć na wyrób wódki, którą natychmiast skonsumuje. Tego rodzaju jednak przeobrażenia konkretnych dóbr rzeczowych, które mogłyby być zużyte do produkcji na cele bezpośredniej konsumpcji, nie mają większej praktycznej doniosłości.

Ważniejsze są inne przeobrażenia przedmiotów gospodarczych. Najpierw w dzisiejszym gospodarstwie mamy do czynienia z posiadaniem zasobów wartości gospodarczej w formie pieniężnej, które stanowią rezerwę każdego podmiotu. Nie można z góry przewidzieć, czy to już jest kapitał, czy też jeszcze dobro konsumpcyjne. Jeżeli ktoś ma u siebie 1000 złotych, to może z tego zużyć część na zaspokojenie bezpośrednich potrzeb, a część

przeznaczyć do produkcji, kupić nowe narzędzia, kupić więcej lub mniej surowca. W każdej chwili może każdy nadać takie lub inne przeznaczenie swoim nieskonkretyzowanym jeszcze zasobom gospodarczym.

A dalej należy pamiętać, że przecież kapitał, to nie są dobra niezmiennie. Kapitał, by istnieć, by spełnić swoją funkcję, musi się wciąż przeobrażać. Proces ten możemy porównać do procesu pieczenia: wkładamy w piec surowe mięso i węgiel, wydobywamy z niego gotową potrawę. Jeżeli to ma się odbywać bez przerwy, to bez przerwy musimy piec zaopatrywać w te materiały. W toku produkcji przeobrażają się wciąż surowce, zużywają narzędzia, praca ludzka z tem wszystkiem współdziała i tem wszystkiem kieruje. Otóż proces produkcyjny wymaga ciągłego dopływu kapitału. Jeżeli więc wzrasta się nieproporcjonalnie konkurencja, to w takim razie zmniejsza się ten dopływ. Każdy z podmiotów gospodarczych przeznacza wtedy mniej swoich zasobów do dalszej produkcji, a więcej ich zużywa na pokrycie swoich bezpośrednich potrzeb, gdyż ceny towarów spadają.

Wreszcie wzrost konsumpcji może się odbywać w inny jeszcze sposób: przez skracanie okresów produkcyjnych, przez wybór takich form produkcji, w których rychlej kapitał przeobraża się na dobro konsumcyjne. Przypuśćmy, że jakiś przedsiębiorca rok rocznie przeznaczał milion złotych na odnowienie kapitału, ulokowanego w kopalni soli. Przypuśćmy, że ten kapitał zużywa się po 20 latach. To znaczy, że z każdego miliona złotych rok rocznie tylko jedna dwudziesta przybiera postać dóbr konsumcyjnych, a reszta jest zapasem, służącym dalszej produkcji. Przypuśćmy dalej, że ów przedsiębiorca dochodzi do zdania, iż zbyt długo musi czekać. Ogranicza w pewnym roku swoje inwestycje w kopalni soli. Swój rosnący dochód brutto z kopalni przeznacza nie na nowy szyb, który powinien wybudować według planu eksploatacyjnego, a na urządzenie nowego przedsiębiorstwa kinematograficznego. Jeżeli przez szereg lat tak będzie po-

stępował, to powoli przeniesie swój kapitał z jednej gałęzi produkcji do drugiej: z górnictwa, które wymaga wielkich nakładów kapitału, amortyzujących się w przeciągu długiego szeregu lat, do przedsiębiorstwa, dającego rychło zyski, umożliwiające rychłą amortyzację kapitału. Otóż im więcej w danym gospodarstwie społecznem jest przedsiębiorstw, w których włożony kapitał rychło się wraca, tem więcej jest sposobności do wycofywania kapitału z produkcji, do zmniejszania jego dopływu. Przedsiębiorstwo, które w sposób szybki i łatwy wytwarza przedmioty, służące do zaspokojenia potrzeb, może zatrudnić niemniejszą liczbę robotników, może dawać nawet większe zyski, niż np. przedsiębiorstwo górnicze; mimo to fakt zastępowania przedsiębiorstw pierwszego typu przez przedsiębiorstwa drugiego typu oznacza — *caeteris paribus* — redukcję kapitału.

4. Mówimy wciąż o sytuacjach, w których podmiot gospodarczy ma do rozporządzenia pewien zasób wartości gospodarczej, przeznacza go na cele konsumpcji zamiast zaoszczędzić i w ten sposób, zmniejszając kapitał, podnosi jego stopę procentową. Ale ten sam skutek może być wywołany na innej drodze. Może ktoś nie konsumować swego dochodu lub nie naruszać majątku, lecz ucieka się do kredytu konsumcyjnego. Zaciaga pożyczkę na opędzenie swoich potrzeb, mniej lub więcej koniecznych lub nawet zbytkownych.

Dla kapitalisty, oszczędzającego kapitał, jest rzeczą w zasadzie obojętną, na jakie cele ten kapitał zostanie zużyty. Szuka on lokaty, dającej maximum dochodu przy możliwym maximum bezpieczeństwa. To też ci wszyscy, którzy potrzebują kredytu konsumcyjnego, występują na rynku jako konkurenci przedsiębiorców, poszukujących kapitału na cele produkcyjne. Wywołuje to oczywiście zwyższenie stopy procentowej.

Istnienie i rozwój kredytu konsumcyjnego jest procesem, pozwalającym na przeobrażenie różnych postaci kapitału rzeczowego na dobra konsumcyjne, bez ich

zniszczenia i wycofania z obiegu. Obywatel ziemski ma majątek, którego nie chce sprzedawać lub w danych warunkach nie może korzystnie sprzedać. Zaciąga pożyczkę w banku lub u prywatnego wierzyciela, zabezpieczoną hipotecznie. Pożyczkę tę obraca na podniesienie swojej stopy życiowej, kupuje np. i utrzymuje za nią stajnię wyścigową. Znajdzie chętnych wierzycieli z powodu dostatecznych zabezpieczeń. Równocześnie jednak ten kapitał zostaje zużyty nieprodukcyjnie. Jest go mniej na rynku, podnosi się stopa procentowa.

Do kredytu konsumcyjnego dochodzi w następujących warunkach. Pierwszy rodzaj zapotrzebowania, to stadium pośrednie między kredytem konsumcyjnym, a kredytem produkcyjnym. Ubogi student zaciąga w kasie oszczędności pożyczkę na swoje utrzymanie w mieście, w którym odbywa studja. Jest to kredyt na utrzymanie, na pokrycie jego potrzeb codziennych. Pieniądze, uzyskane w ten sposób, konsumuje on tak jak każde inne, jak każdy inny konsument. Ale wzmożona jego konsumpcja uzdalnia go do żywszej pracy nad sobą, do podniesienia jego zdolności produkcyjnej. W przenośnym znaczeniu możemy powiedzieć, że te pieniądze są pożyteczną inwestycją kapitału. Słowem, mamy tu do czynienia z kredytem konsumcyjnym, który pośrednio wzmacnia siły produkcyjne jednostki pożyczającej.

Druga grupa zapotrzebowania na kredyt konsumcyjny, są to wypadki, w których nadzwyczajne okoliczności stawiają jednostkę lub jednostki w tem położeniu, że muszą one żyć z kredytu. Jeżeli pożar zniszczył do szczytu gospodarstwo, które żywiło rodzinę, to musi ona pożyczać nie tylko na odbudowę gospodarstwa, lecz i na swoje utrzymanie. W podobnym położeniu może się znaleźć kupiec, który wszystko stracił na spekulacjach. Są to wypadki, które można napotkać od czasu do czasu, które jednak nie mają większego gospodarczego znaczenia, nie mogą wpłynąć bardzo wydatnie na rynek kapitałów.

Natomiast dużą doniosłość można przypisać kredy-

towi konsumpcyjnemu wtedy, gdy pożyczanie na te cele przybiera charakter masowy; gdy zjawiają się pewne grupy ludności, które żyją z kredytu w większym lub mniejszym stopniu. Możemy być świadkami objawu, że pewna warstwa ludności, która ma urobioną już stopę życiową, ma ustalone potrzeby i nie chce ich się wyzbyć z obawy degradacji społecznej, że ta warstwa znajduje się skutkiem ekonomicznych przeobrażeń w ciężkim położeniu.

Np. wzrosnie drożyzna, a jej dochody są mniej elastyczne, nie podniosą się w proporcjonalnym stopniu. Otóż wtedy ta warstwa ratuje się kredytem. Możemy wówczas obserwować np. zadłużanie się urzędników, którzy nie są w stanie wyżyć ze swoich pensji. Wloką za sobą coraz dotkliwszy, z roku na rok, ciężar długów. Historia dostarcza nam licznych przykładów zadłużenia się całych warstw. Pouczają nas o tem dzieje Grecji lub Rzymu, gdzie niejednokrotnie sprawy kredytu konsumpcyjnego dochodziły do znaczenia wielkiego problemu państwowego; nazwiska głośnych reformatorów i ustawodawców łączą się z ich rozwiązaniem.

Pozatem możemy być świadkami innego pokrewnego objawu: oto przodująca warstwa ludności, zajmująca wybitne społeczne stanowisko rozszerza swoją stopę życiową. W związku z przychodzącymi z zagranicy nowymi potrzebami, w związku z przyzwyczajeniem do życia na wielką skalę, ta warstwa ucieka się coraz żywiej do kredytu konsumpcyjnego. W całym szeregu krajów wielcy właściciele ziemscy popadli na tej drodze w zależność od kapitału ruchomego. Zostali wyparci z zajmowanych przez siebie pozycji, ich posiadłości przeszły częściowo w inne ręce, na czoło społeczeństwa wysunęły się żywioły nowe, które były wierzycielami a nie dłużnikami.

A dalej trzeba zwrócić uwagę na to, że całe społeczeństwo może przechodzić przez różne fazy, o ile chodzi o stopień oszczędzania. Są epoki, w których rośnie zmysł oszczędnościowy. Są również czasy, w których upowszechnia się rozrzutność, beztroska, brak zapobiegli-

wości, chęć używania. W ciągu wojny trzeba się było poddać wielu ograniczeniom, odmówić sobie tego, do czego się od lat przywykło. Reakcja powojenna w wielu krajach objawiła się jako pęd ku wydawaniu, ku używaniu nieraz za wszelką cenę. Nietylko wydaje się więcej a mało oszczędza, ale niekiedy czerpie z kredytu, nie troszcząc o to, co będzie jutro.

W końcu należy zwrócić uwagę na jedną bardzo ważną, może nawet na najważniejszą postać kredytu konsumcyjnego: mianowicie na rozwój kredytu państwowego. Jak się trafnie wyraził Alfred Marshall, rząd rzadko kiedy oszczędza, ale jest „brave borrower“. Rząd może pożyczać na rozmaite cele. Zazwyczaj uznaje się za uprawniony w pełni taki kredyt państwowy, który służy na cele inwestycyjne, który albo bezpośrednio służy dla podniesienia wydajności państwowych przedsiębiorstw, albo też pośrednio wzmacnia siłę produkcyjną społeczeństwa, a więc jego zdolność podatkową, jak np. budowa kanałów wodnych i uszlusowanie rzek. Ale każdemu, obznajmionemu z dziejami kredytu publicznego, dobrze wiadomo, że główny jego ciężar, który potem przygniata całe pokolenia, jest wywołany przez wydatki wojenne. A następnie bardzo często łąta się kredytem, wyraźnie lub używając różnych obsłonek, dziury w budżecie zwyczajnym. Jak wielkie rozmiary ten państwowy kredyt przybrał w ciągu wojny, jak silnie zaciążył on na rynku, podnosząc stopę procentową, wywołując brak kapitałów, to o tem nawet nie potrzeba wspominać.

5. Mamy więc dwie przyczyny, które wywołują wyżkę stopy procentowej: jedną jest wzrost produkcji, a drugą wzrost konsumcji, tak prywatnej jak i publicznej. Otóż gdy je razem zestawimy, to dojdziemy do wniosku, że sam fakt wyżki stopy procentowej jeszcze jest mało wymowny. Nie możemy na jego podstawie wnioskować ani o tem, że podnosi się pomyślność gospodarcza, ani że upada. W jednych warunkach wzrost stopy procentowej oznacza, że tempo życia gospodarczego zaczyna

żywiej pulsować, że powstają nowe gałęzie przemysłu, że produkcja kraju rusza na zdobycie rynków światowych; w innych warunkach taka sama zwyczajka może być świadectwem nie bogacenia się, lecz ubożenia społeczeństwa: państwo wdało się w kosztowną wojnę, albo też i wśród pokoju pewne warstwy ludności toczy jad zbytku, rozpowszechnia się życie nad stan, przemysł cierpi na anemię kapitału, a zwłaszcza ten przemysł, pracujący także dla dalszej przyszłości, który nie myśli o tem, by wytwarzać przedmioty, służące do bezpośredniego zaspokojenia potrzeb i by w rychłym czasie obrócić włożonym kapitałem. Krótko mówiąc, zawsze musimy się zapytać, dlaczego, z jakiej przyczyny, podniosła się stopa procentowa.

Jednak niezawsze przyjdzie nam łatwo określić działanie jednego i drugiego czynnika na wzrost stopy procentowej. Jeżeli w normalnych zupełnie warunkach nie zachodzą żadne istotne zmiany potrzeb ani stopy życiowej, stosunki drożyzniane nie ulegają istotnym przeobrażeniom, finanse państwowe są uporządkowane, tak że państwo nie potrzebuje apelować do kieszeni obywateli, a stopa procentowa zaczyna objawiać tendencję zwykłą, to wtedy możemy przypuścić, że źródłem tej zwyczajki jest zapotrzebowanie kredytu na cele produkcyjne. Zresztą łatwo to sprawdzić każdej chwili, bo wiadomo, kto i na co potrzebuje kapitału. Podobnie możemy sobie zdawać sprawę z rozmiarów i rozpowszechnienia się kredytu konsumcyjnego, czego np. świadkami byliśmy w b. Galicji, w której kredyt wekslowy był ogromnie rozwinięty, lecz nie służył przeważnie do celów produkcyjnych: oto pod tą postacią odbywało się zadłużanie warstwy urzędniczej. To też stopa procentowa w b. Galicji była z reguły wyższa, niż w innych krajach, należących do Austrii.

Ale może się zdarzyć, że obydwa czynniki działają równocześnie, wypychając ku górze stopę procentową; a i wtedy jest bardzo trudno określić, który czynnik jest silniejszym. W okresie, który nastąpił po wojnie, byliśmy świadkami ogromnego zapotrzebowania kapitału. Dźwi-

gająca się z ruin i wojennych zaniedbań wytwórczość przemysłowa wołała o kapitał, którego było brak, tak że pieniądź stał się „drogim“. A równocześnie niektóre państwa starały się zaciągnąć pożyczki wewnętrzne, i to zarówno na cele inwestycyjne, jak i na pokrycie bieżących wydatków państwowych. Oczywiście konkurencja tego ostatniego czynnika musiała utrudnić uzyskanie kapitału przez wytwórczość, tamowała rychłą odbudowę gospodarczą.

I to jest specjalna komplikacja, która jest właściwością rynku kapitałów, która sprawia, że wysokość dochodu z kapitału jest regulowana cokolwiek inaczej, niż wartość poszczególnych rodzajów dóbr. Jeżeli jest za mało okrętów, to wtedy rozwija się przemysł ich budowy. Właściciele okrętów przez pewien czas mają wielkie zyski, ale w stosunkowo krótkim czasie obniża je konkurencja i ściąga do normalnego poziomu. Jeżeli okazuje się, że w pewnym roku jest drogi cukier, że fabrykanci doskonale na tem wychodzą, wzmagą się produkcja w następnej kampanji, cukier tanieje, renta producentów okazuje się przelotną. Jeżeli jest brak kapitałów, to idzie w górę ich cena, czyli stopa procentowa. Stanowi to, jak widzieliśmy, przynętę dla oszczędzających, których ilość powinna się wzmódz i w rychłym czasie wyrównać braki. Ale pomijając już ten moment, że łatwiej jest uzupełnić względny brak kapitału w pewnej, konkretnej gałęzi produkcji, niż wyrównać wogóle brak kapitałów, na inne jeszcze momenty należy zwrócić uwagę. Oto najpierw równocześnie ze wzrostem zapotrzebowania na kapitały dla celów produkcyjnych, może się wzmódz i konsumpcja społeczeństwa, rozwinąć zbytek, niechęć do myślenia o przyszłości, może się nawet ożywić kredyt konsumpcyjny i ze swej strony przyczynić się do utrzymania i utrwalenia wyższej stopy procentowej. W tych warunkach, w których psychologia różnych warstw społecznych zwraca się ku wydawaniu, ku „restless spending“, wtedy nie zdoła odrazu tej psychozy przezwyciężyć nawet wysoka

stopa procentowa i natychmiast zaszczerpić zmysłu oszczędności. Dołącza się do tego jeszcze i zapotrzebowanie państwowe, które niekiedy przybiera bardzo wielkie rozmiary.

Stwierdziliśmy poprzednio, że zwyżka stopy procentowej, wywołana zapotrzebowaniem produkcji, ma z natury swojej przejściowy charakter. Uruchamia ona siły, które ją opanowują i nawracają ku bardziej normalnemu poziomowi. Jeżeli jednak przyłączy się do zwiększonego zapotrzebowania kapitału na cele produkcyjne także i wzrost konsumpcji, to w takim razie ta zwyżka nabiera cech trwałości i w każdym razie ma charakter uporczywego, przewlekłego zjawiska, a nie przejściowego zaburzenia na rynku pieniężnym.

6. Przejdźmy obecnie do przyczyn, które wywołują niżkę stopy procentowej. Pierwszą jest zmniejszenie zapotrzebowania kapitałów ze strony przedsiębiorców. Konjunktury gospodarcze zmieniają się na gorsze. Następuje zastój, jeżeli już nie przesilenie. Przedsiębiorcy nie objawiają wtedy wielkiego zapotrzebowania kapitałów. Jest dużo płynnego pieniądza na targu. Dwóch kapitalistów ściga jednego przedsiębiorcę. Stopa procentowa opada.

Jakie są skutki tej niżki? Oto najpierw redukuje się ilość oszczędności. Niejeden woli mniej zaoszczędzić, więcej wydać na swoje potrzeby, a w każdym razie nie ma tak silnej przynęty dla gromadzenia nowych oszczędności. Oczywiście wtedy zmniejsza się zaofiarowanie kapitału. Jeżeli więc kapitału jest mniej, niżkowa tendencja stopy procentowej jest już przez to zahamowana.

A następnie fakt, że stopa procentowa się obniżyła, stanowi zachętę do nowych inwestycji, do nowych zatrudnień kapitału. Jest zawsze cały szereg kombinacji produkcyjnych, które nie dochodzą do skutku, gdyż stopa procentowa w danej chwili jest za wysoka. Ktoś np. dawno myśli o tem, by zbudować sobie dom. Jeżeli jednak musi płać $5\frac{1}{2}\%$ od wypożyczonego kapitału, to trudno mu się zdecydować na zaciągnięcie po-

życzki; ale już zdecyduje się na to przy 5%. Rolnik przystąpi wtedy do melioracji, bank rzuci na rynek nową emisję akcyj.

Zniżka stopy procentowej w innym jeszcze kierunku wytwarza tendencje, które ją opanowują. Zniżka ta jest zwykle połączona z zastojem. Przedsiębiorcy nie mogą zbyć swoich towarów. Obniżają ich ceny. A zniżka cen, o ile chodzi o surowce, daje pobudkę do nowych kombinacyj produkcyjnych, o ile zaś chodzi o gotowe towary, jest pobudką do intensywniejszej konsumpcji. A więc mamy albo bezpośredni wzrost zapotrzebowania na kapitał, albo też zużycie rozporządzalnej wartości gospodarczej na cele konsumpcyjne, czyli zmniejszenie podaży kapitału.

A więc możemy sformułować zupełnie analogiczny wniosek, o ile chodzi o zniżkę stopy procentowej, wywołaną przez zmniejszenie zapotrzebowania na kapitał ze strony przedsiębiorców, jak ten, w którym scharakteryzowaliśmy nietrwałość zwyżki stopy procentowej, wywołaną przez wzrost zapotrzebowania z tej samej strony. Oto również *i ta zniżka nie ma charakteru długotrwałego, gdyż uprawia ona w ruch tendencje, które ją powstrzymują i usiłują nawrócić stopę procentową do dawnego poziomu*. Mianowicie niższa stopa procentowa podnieca działalność produkcyjną z jednej strony, a z drugiej wywołac może wzrost konsumpcji. Obydwa te czynniki działają w kierunku podniesienia stopy procentowej.

7. Więcej uwag może nam nasunąć zniżka stopy procentowej, wywołana przez zwiększony dopływ kapitału, czyli przez wzrost oszczędności. Zetknęliśmy się już poprzednio z tym problematem, omawiając istotę dochodu z kapitału. Stwierdziliśmy wtedy, że jeżeli z jednej strony gospodarstwo społeczne objawia tendencje statyczne, a z drugiej zmysł oszczędnościowy wciąż jest mocny, to wtedy stopa procentowa będzie miała wybitną tendencję zniżkową.

Ta zniżka, wywołana przez zwiększony dopływ ka-

piła do wytwórczości, nie objawia się tak szybko, jak zniżka stopy, wywołana przez warunki produkcyjne, przez mniejszy popyt ze strony przedsiębiorców; ale natomiast ma ona bardziej trwały charakter. Obserwując rozwój życia gospodarczego państw, najbardziej pod względem przemysłowym rozwiniętych, najbardziej obfitujących w kapitał, możemy zauważyć dwojakiego rodzaju wahania wysokości stopy procentowej. Oto mamy najpierw cykliczne falowanie produkcji. Mamy przez parę lat trwający wzrost produkcji, powstawanie nowych przedsiębiorstw, słowem to, co w języku francuskim nazywa się „l'essor industriel“, a w gwarze amerykańskiej „boom“. Stopa procentowa idzie wtedy w górę. Po paru latach przychodzi kryzys, po kryzysie zastój. Stopa procentowa wtedy się obniża. Wówczas po paroletnim zastoju znowu zaczyna się ożywiać produkcja i ten sam proces zaczyna się — da capo al fine.

Pozatem jednak w wielu krajach, takich jak Anglja, Francja, Belgja, Holandja, gdy obserwujemy ruchy stopy procentowej, to zauważymy, że przeważnie stopa procentowa opada niżej po okresie zwyżki, aniżeli przed początkiem tego okresu. Używając terminu, którym posługuje się często A. Marshall, powiemy, że na dłuższą metę, „in the long run“, przeważa tendencja zniżkowa. — Jak wiemy, te kraje więcej oszczędzają kapitału, niż są go w stanie u siebie zatrudnić. Ratuja się eksportem kapitałów zagranicę. Mimo to tendencja zniżkowa jest bardzo widoczna.

Jest rzeczą znamionną, że zniżka stopy procentowej nie stanowi dostatecznie silnej tamy, powstrzymującej gromadzenie się nowych oszczędności. Jak to już podkreśliliśmy poprzednio, wielu oszczędzającym kapitalistom więcej chodzi o to, by mieć kapitał, a zaś jego oprocentowanie gra słabszą rolę. Z drugiej zaś strony niska stopa procentowa może nieraz być pobudką do tem silniejszego oszczędzania, kandydat na rentjera chce mimo wszystko zgromadzić kapitał, reprezentujący dostateczny dochód roczny.

I w tych wypadkach możemy mieć do czynienia z objawem, który uwydatnia między innemi J. B. Clark. Według jego zdania, niska stopa procentowa sama w sobie jest pobudką do czynienia większych oszczędności. Celem oszczędności jest zabezpieczenie sobie pewnego dochodu, jest umożliwienie życia na pewnym poziomie wtedy, gdy osłabnie zdolność zarobkowa jednostki. Otóż jeśli ktoś zarabia rocznie 10000 złotych i chce mieć ten sam dochód na starość, gdy już wycofa się z pracy zarobkowej, to musi on oszczędzić więcej w tych warunkach, kiedy oprocentowanie kapitału jest niskie, niż wtedy, gdy jest wysokie. Jeżeli kapitał w danych warunkach daje 10%, to ów człowiek dla uzyskania powyżej określonego dochodu będzie musiał oszczędzić 100000 złotych; jeżeli zaś kapitał przynosi tylko 4%, to wówczas dla uzyskania tego samego dochodu suma zaoszczędzona musi wynieść 250 tysięcy. Clark idzie jeszcze dalej. „Jeżeli procent, którego stopa jest trwale niska, działa jako szczególnie silna pobudka do oszczędzania, wynika stąd, że obniżająca się stopa procentowa, która jest na początku niska i staje się jeszcze niższą, działa jeszcze silniej w tym kierunku“. A w każdym razie według Clarka fakt stopniowego zniżania się stopy procentowej „działa jako pobudka do oszczędzania, o ile chodzi o klasy ludności, patrzące dalej w przyszłość“¹⁾.

Twierdzenie to nie pozostaje w sprzeczności z tem, cośmy powiedzieli poprzednio o bezpośrednich skutkach zniżki stopy procentowej. O ile zwyższa stopy bezpośrednio pobudza oszczędność, o tyle znowu zniżka musi bezpośrednio u pewnych sfer oszczędzających — a wchodzi tu w rachubę nietylko ci, którzy chcą sobie zabezpieczyć utrzymanie na starość na dotychczasowym poziomie — wywołać bezpośrednio pewne zmniejszenie dopływu kapitału. Ale Clark ma na myśli tendencje, działające trwale, na dłuższą metę, a przede wszystkim powolne zmiany stopy procentowej, które działają poza

1) John Bates Clark, *Essentials of Economic Theory*, 1909. S 356.

cyklicznymi jej wahaniami. Czy jednak można bez zastrzeżeń przejmować powyższe twierdzenia Clarka, co do tego można mieć wątpliwości. Bardziej stanowcze uogólnienia w tej dziedzinie są dość ryzykowne. Wchodzą tu w grę czynniki psychiczne i warunki społeczne, trzeba uwzględnić różnorodność usposobień oszczędzających, różne motywy ich oszczędzania. Są to hipotezy, które dopiero po sprawdzeniu na podstawie analizy materiału faktycznego mogą nabrać bardziej określonej treści.

W każdym razie można stwierdzić, że gromadzenie oszczędności jest objawem, właściwym tylko gospodarstwu dynamicznemu. Jest stwierdzeniem braku zadowolenia podmiotów z dotychczasowej ich pozycji gospodarczej. Dążą oni do zmiany swojego stanowiska, do jego poprawy. Dzięki tym usiłowaniom gromadzi się coraz więcej kapitału w gospodarstwie społecznym. Zasoby naturalne zostają coraz wszechstronniej wyzyskane, wszystkie możliwości produkcyjne znajdują potrzebny im kapitał. W tych warunkach, w których ludność kraju nie wzrasta lub też słabo wzrasta, a kapitału gromadzi się coraz więcej, w tych warunkach musi stopa procentowa objawiać tendencję zniżkową.

Zniżka ta odbywa się bardzo wolno. Wzrasta raczej ogólny dochód z kapitału dzięki coraz to większemu jego nagromadzeniu, choć jednostka kapitału przynosi dochód, stosunkowo mniejszy. Mamy tu do czynienia z analogicznym objawem, jak wypadek produkcji jakiegoś dobra pod wpływem wolnej konkurencji. Przedsiębiorca, dążąc do maximum zysku, decyduje się na to, by sprzedawać dużo, a zarabiać mało na sztuce. Zniżką ceny stara się przyciągnąć więcej nabywców, co pozwoli mu osiągnąć większy czysty zysk mimo tej zniżki.

8. Na podstawie tych uwag łatwo jest określić znaczenie niskiej stopy procentowej. Jeżeli stwierdzimy, że w pewnym gospodarstwie społecznym stopa procentowa mimo cyklicznych wahań jest na ogół niska, to nie mamy prawa wnioskować na tej podstawie, że rozwój gospodar-

czy tego kraju jest słaby. Przeciwnie, możemy tylko stwierdzić, że ten kraj już posunął się daleko w swoim rozwoju, że ma znaczne zasoby nagromadzonego kapitału, a mimo to wciąż gromadzi ten kapitał. Zniżka stopy procentowej, mająca charakter trwały, jest najlepszym świadectwem wzmagającego się dobrobytu społecznego. Może być ten dobrobyt znacznym i wzrastać szybko także i w krajach, które mają wysoką stopę procentową, co jedno drugiego nie wyklucza. Wskazuje tylko na fakt, który raz jeszcze trzeba podkreślić z całym naciskiem.

Oto sama wysokość stopy procentowej, jej zmiany, nie jest jeszcze dostateczną podstawą do oceny położenia gospodarczego kraju, do zdania sobie sprawy ze zmian, które zachodzą w jego gospodarstwie. Widzieliśmy, jak różnorodne przyczyny wywołują zmiany wysokości stopy procentowej. Wzrost jej może być objawem dodatnim i ujemnym; tak samo i zniżka jej może być dodatnią lub ujemną. Dodatnim jest wzrost stopy procentowej, wywołany przez większe zapotrzebowanie kapitału dla celów produkcyjnych; ujemnym wzrost stopy, wywołany pośrednio przez wzrost konsumpcji, stanowiącej większe zapotrzebowanie kredytu konsumcyjnego. Ujemnym objawem jest zniżka stopy procentowej, wywołana przez zastój produkcyjny; dodatnim zniżka stopy procentowej, wywołana przez wzrost oszczędności, przez nowe nagromadzanie się kapitału.

Gdy zechcemy abstrahować od przelotnych zmian i porównamy z sobą kraje, mające „in the long run” wysoką stopę procentową z krajami o stopie procentowej niskiej, to również wnioski na tej podstawie należy bardzo ostrożnie formułować. Wysoka stopa procentowa niekoniecznie musi być dowodem, że kapitałów jest mało, że one opornie powstają. Może być świadectwem wielkiej wydajności produkcji, wielkiego jej wzrostu, który przynosi wszystkim wielkie zyski. Bardzo często wysoka stopa procentowa w kraju, który pracuje całą parą, którego mieszkańcy nie zadłużają się dla celów konsumcyjnych,

jest dowodem, że w tym kraju szybciej odbywa się przyrost kapitału, aniżeli w kraju o niskiej stopie procentowej, wykazującym w dodatku jeszcze dalszą tendencję zniżkową.

Gdy jednak przyjdzie do wielkiego przesilenia na tle politycznem, gdy np. wybuchnie przewlekła wojna, to wtedy kraje o niskiej stopie procentowej są w lepszym położeniu. Bo najpierw ta stopa procentowa jest wyrazem nagromadzenia wielkiej rezerwy kapitałów, z której można żyć, którą można zjadać wtedy, gdy powszechny bieg produkcji uległ przerwaniu. A powtórę naturalny w takim położeniu wzrost stopy procentowej ma stosunkowo niski punkt wyjścia, nie może przybrać zbyt jaskrawych rozmiarów. Jeżeli w jednym kraju stopa procentowa wynosi 6%, a w drugim 3%, i obydwie te kraje zostaną w równym stopniu dotknięte zniszczeniem wojennem, które pochłania znaczne zasoby kapitału, to wtedy w tym drugim kraju wystarczy podniesienie stopy procentowej do 6 od sta, by przynęcić potrzebne kapitały. A zaś pierwszy kraj będzie musiał podnieść stopę procentową do 9 lub 10 od sta, co oczywiście jest z punktu widzenia społecznego niepożądane, a co zarazem podraża produkcję i utrudnia konkurencję na rynkach światowych.

Wszystkie te rozważania doprowadzają nas do wniosku, że wszelkie wnioskowanie na podstawie samej tylko wyżki lub niżki stopy procentowej, mają mocno relatywny charakter. Ocenie w pełni znaczenie tej zmiany jest możliwem tylko wtedy, gdy się pozna dokładnie warunki wśród których ona zaszła. Ale oczywiście musi się mieć w ręku busolę w postaci teoretycznych uogólnień, które się poddaje sprawdzeniu, bo inaczej od razu zgubimy się wśród bezkresu faktów. W rozdziale niniejszym chodziło nam nie o cele praktyczne, lecz o uwydatnienie zasady, która ma dużą doniosłość dla naszych teoretycznych uogólnień: oto stwierdziliśmy, że o wysokości stopy procentowej, czyli wogóle o wysokości do-

chodu z kapitału, decydują te same okoliczności, które sprawiają, że wogóle kapitał przynosi dochód.

A więc także i wysokość dochodu z kapitału jest określona przez te same czynniki, które określają wartość gospodarczą dóbr. Z jednej strony mamy użyteczność tego kapitału, a z drugiej jego koszt produkcji. Niema osobnych praw, rządzących powstawaniem dochodu z kapitału, a osobnych praw, rządzących jego wysokością. Ogólna teoria wartości gospodarczej znajduje zastosowanie i w tym poszczególnym wypadku.

Wysokość dochodu z kapitału pozostaje dalej w ścisłym związku z jego rozmiarami, z faktem, czy ten kapitał maleje czy wzrasta, jak to już zaznaczyliśmy na wstępie tego rozdziału. To też zdając sobie sprawę z czynników, które wywołują zmiany dochodu z kapitału, możemy już przystąpić do omówienia zmian rozmiarów tego kapitału.

Rozdział III.

Zmniejszanie się kapitału i jego odbudowa.

1. W danem gospodarstwie społecznem zmniejsza się kapitał. Schemat takiej zmiany bardzo łatwo jest skonstruować. Wyobraźmy sobie, że na początku okresu produkcyjnego cały rozporządzalny kapitał przedstawia wartość 10000000 złotych; dochód czysty wszystkich uczestników produkcji 3 miliony złotych. Otóż przypuśćmy, że kapitaliści nie tylko nie oszczędzają, lecz wydają na konsumcję zamiast 1 miliona złotych, półtora miliona; podobnie robotnicy zapożyczają się na 200000, przedsiębiorcy na 300000 zł. Wtedy mamy następujący rezultat: przy pomocy 10000000 kapitału, z czego zużywa się 3 miliony, wytwarza się dóbr za 6 milionów. Z powyższych 6 milionów tylko 2 miliony przedstawiają nowy kapitał, a natomiast 4 to dobra konsumcyjne. W ten sposób na końcu okresu gospodarczego, w danym układzie wartości gospodarczej zamiast 10000000 kapitału, mamy 9 milionów. Jeden milion został przeobrażony na dobra konsumcyjne i znikł w ten sposób z obrotu.

Wiemy już, w jaki sposób to się odbywa. Cały szereg podmiotów zużytkowuje swoją rezerwę pieniężną w ten sposób, że przeznacza więcej na cele konsumcyjne, niż na lokaty kapitału. Inni zużywają na konsumcję dobra rzeczowe, które mogą służyć do jednego i drugiego celu. A przedewszystkiem uczestnicy tego układu wartości gospodarczej zaniedbują odnowienia kapitału, nie nabywają dostatecznej ilości nawozów sztucznych, nie naprawiają dość rychło maszyn, nie pokrywają budynków fabrycznych równie trwałym materiałem jak ten którym te budynki były pokryte, zmniejszają rozmiary

swojej produkcji, dostarczającej surowców i maszyn. Kredyt produkcyjny przeobraża się niejednokrotnie na kredyt konsumpcyjny. Jest wielkie zapotrzebowanie kapitału na to, by go jak najrychlej przerobić na dobra konsumpcyjne. Wtedy oczywiście podniesie się stopa procentowa, co jednak w pewnych warunkach, jak to zobaczymy później, nie jest w stanie opanować tendencji do wzrostu konsumpcji.

W tym wypadku będziemy świadkami zjadania kapitału przez gospodarstwo społeczne, innemi słowy, upadku ekonomicznego. Jest cały szereg pisarzy, według których zjawiska badane przez teorię ekonomji rozpadają się na dwie grupy: zjawiska gospodarstwa statycznego i zjawiska gospodarstwa dynamicznego. Należy się jednak porozumieć co do treści tego ostatniego terminu. Czem jest dynamika ekonomiczna? Może ten wyraz oznaczać rozwój gospodarczy, wzrost produkcji, jakościowy i ilościowy. W tym razie wypadki, o których mówimy obecnie, nie zmieszczą się w tych ramach. Mamy tu do czynienia z upadkiem ekonomicznym, ze zmniejszeniem się rozmiarów produkcji. I wtedy jeszcze należałoby do teorii statystyki gospodarczej i teorii rozwoju gospodarczego dorzucić jeszcze trzeci dział: teorię ekonomicznego upadku. Albo też możemy pojęcie dynamiki ekonomicznej, pojęcie rozwoju, brać w znaczeniu przeobrażenia się, bez względu na to czy in plus czy in minus; wtedy dynamika obejmie między innemi zarówno wzrost kapitału, jak i jego zmniejszanie się. Mniejsza jednak o klasyfikację tych zjawisk. Trzeba stwierdzić, że objaw tego rodzaju, jak zmniejszanie się kapitału, nie jest to fikcja, którą posługujemy się dla celów teoretycznych, lecz aktualna rzeczywistość. Np. w ciągu wojny kapitał zmniejszył się we wszystkich europejskich państwach, które w nią były wplątane. I gdybyśmy chcieli w jednej formule ująć ekonomiczne przeobrażenia, które wywołała wojna, to moglibyśmy powiedzieć krótko. zmniejszenie się kapitału, a wzrost konsumpcji.

Przed wojną wszystkie niemal kraje wykazywały mniej lub więcej silny postęp gospodarczy. Wszędzie niemal nietylko odnawiano z roku na rok kapitał, zużyty w produkcji, lecz zostawała jeszcze nadwyżka, wytworzona przez oszczędność, dzięki której kapitał wzrastał. Wojna wywołała zupełny przewrót. Nietylko wstrzymała proces nagromadzenia się kapitału; w całym szeregu państw europejskich wywołała zjawisko jego zmniejszania się. Społeczeństwa, z roku na rok konsumowały więcej niż produkowały.

2. Warto tej sprawie przypatrzyć się z punktu widzenia teoretycznego. Jest to objaw szerszy, znany już dawniej, o którym zapomniano w okresie pomyślności gospodarczej, który także i teoria zaniedbała, nie znajdując w aktualnych stosunkach życiowych żywej podniety do zajmowania się nim gruntowniej. Przez dynamikę rozumiano zwykle postęp gospodarczy.

Otóż mamy fakt, powszechnie stwierdzony, że kapitał się zmniejszył w całym szeregu społeczeństw. Praktycznie daje się bardzo prostą odpowiedź na pytanie, dlaczego tak jest. Wszyscy stwierdzają, że zmniejszyła się wydajność pracy, że ludzie dzisiaj mniej pracują, jak dawniej. Jedni narzekają na 8 godzinny dzień pracy, inni na niepokój wśród warstw robotniczych, na częste zaburzenia społeczne. I wszyscy podkreślają konieczność wzmożenia wydajności pracy; powtarzają to wszyscy mężowie stanu, wślad za sławną mową Ribota w parlamencie francuskim, zakończoną wezwaniem: „travaillez“.

Oslabnięciem tętna pracy można tłumaczyć pewne objawy powojenne. Natomiast niepodobna tem wytłumaczyć zmniejszania się kapitału w ciągu wojny. Przecież pracowano w czasie wojny więcej, niż kiedykolwiek. Było mało strejków, mało bezrobocia, rozluźniono ograniczenie pracy kobiet i dzieci, wielu pracowników zatrudniano w dodatkowych godzinach, powołano do pracy wielu ludzi, którzy już z niej się wycofali z powodu starości. Ostatecznie i zmobilizowani żołnierze wykonywali najcięż-

sza może pracę. Otóż gdy się zapytamy, dlaczego zmniejszył się kapitał mimo tych wysiłków, otrzymamy od każdego odpowiedź: dlatego, że ta praca nie szła na pozytywne cele, lecz na cele wojenne, na wyrób amunicji, którą wystrzelano w parę miesięcy, na ubrania dla żołnierzy, którzy ginęli masami. Była to praca, niszcząca kapitał, przeobrażająca surowce i narzędzia produkcji na działa i naboje, które szybko niknęły — słowem *praca nieproduktywna*.

„Praca nieproduktywna“! Jest to pojęcie znane każdemu czytelnikowi dzieł Adama Smitha i obydwu Millów. W ich systemach odróżnienie pracy nieproduktywnej i pracy produktywnej gra bardzo wielką rolę. Z biegiem lat straciło znaczenie to odróżnienie. Jedni, zniechęceni bezskutecznymi usiłowaniami poprowadzenia ścisłej granicy między dwoma rodzajami pracy, przestali się zajmować tą sprawą, uważając ją za bezpłodne zagadnienie. Przeciwnicy szkoły klasycznej widzieli w niem typowy przykład bezpłodności wielu dociekań tej szkoły.

Z biegiem lat zaczęło znikać to odróżnienie między pracą produktywną i nieproduktywną z systemów ekonomji politycznej. Niektórzy upatrywali w niem raczej praktyczne odróżnienie, które trzeba wyeliminować z dziedziny teorii ekonomicznej. Ten ostatni pogląd wyznawał także i piszący te słowa przed laty dziesięciu, zastanawiając się nad pojęciem pracy produktywnej¹).

I pomijając te lub inne poglądy, możemy w ten sposób streścić stanowisko nowoczesnej teorii w stosunku do zajmującego nas problemu: teoria ekonomji odbyła ewolucję przejawiającą się w ciągłym rozszerzaniu pojęcia produkcji, a tem samem i pojęcia pracy. Nie chce ona dzisiaj a priori ustalać różnych rodzajów produkcji, różnych rodzajów pracy, ustalać jakiegś między niemi hierarchji. Pojmuje działalność gospodarczą bardzo szeroko. Pojęcie „użyteczności“ przybrało treść taką, że na-

1) R. Rybarski, Pojęcie bogactwa ekonomicznego. „Ekonomista“ 1913.

wet rzeczy szkodliwe, byle ktoś przywiązywał do nich jakąkolwiek wartość, dla teorii ekonomii uchodzą za użyteczne. W analogiczny sposób nie chce teoria ekonomii odróżniać różnych rodzajów pracy, wychodząc z założenia, że każda działalność, której skutkiem jest wytworzenie wartości gospodarczej, jest już działalnością produkcyjną.

2. Istotnie, jeżeli zastanawiamy się nad istotą działalności gospodarczej, nad pojęciem wartości gospodarczej, nie możemy żadnego odróżnienia poprowadzić między działalnością górnika, który wydobywa z ziemi węgiel, a działalnością tenora, który w teatrze wydobywa z swego gardła piękne dźwięki. I górnik i tenor wytwarzają dobra, które mają wartość gospodarczą; ich działalność, technicznie tak różnaita, jest zasadniczo tą samą działalnością gospodarczą. Ale z innego punktu widzenia można poprowadzić linię graniczną między temi działaniami. Gdy przypatrzymy się układowi wartości gospodarczej, który wciąż się odnawia i przeobraża, stwierdzimy, że w tym układzie znajduje się pewna suma kapitału, który służy do dalszej produkcji. Przy jego pomocy wytwarza się cały szereg dóbr, które służą do zaspokojenia bezpośrednich potrzeb, cały szereg dóbr konsumcyjnych.

A więc możemy powiedzieć: produkcja wszystkich podmiotów, uczestniczących w danym układzie wartości gospodarczej, ma dwa cele, dwa kierunki: 1) wytworzenie kapitału na miejsce zużytego, reprodukcja kapitału, względnie wytworzenie nowego kapitału, którego przedtem nie było i 2) wytworzenie dóbr konsumcyjnych, które służą do zaspokojenia potrzeb w sposób bezpośredni. Jeżeli zaś ujmniemy całą produkcję w pewnym okresie z punktu widzenia podmiotowego, jeżeli się zapytamy, czem są zajęci różni pracownicy, tak przedsiębiorcy jak i robotnicy, to możemy wszystkich producentów w analogiczny sposób podzielić na dwie kategorie: na tych, którzy są zajęci w reprodukcji kapitału lub

w wytwarzaniu nowego kapitału i na tych, którzy swój wysiłek skierowują ku wytworzeniu dóbr konsumcyjnych, tak materialnych jak i usług, dóbr, których wartość gospodarcza niknie z chwilą dokonania konsumcji. Tego podziału nie można przeprowadzić w sposób bezwzględnie ścisły. Np. rolnik wytwarza zboże, które częściowo będzie użyte na cele konsumcyjne, częściowo na wypas inwentarza, a częściowo swoją pracę skierowuje na uprawianie ziemi, leżącej dotychczas odlogiem; a więc równocześnie odnawia on zużyty kapitał, wytwarza nowy, a zarazem produkuje dobra konsumcyjne. Ale jest cała wielka masa pracowników, którzy tylko produkują dobra konsumcyjne: służba domowa, piekarze, restauratorzy, rzeźnicy, szewcy, fryzjerzy, a dalej urzędnicy państwowi we właściwym słowa znaczeniu, aktorzy, artyści malarze, poeci i t. d. Ci wyraźnie odróżniają się od tych, których praca jest skierowana ku reprodukcji kapitału lub jego pomnożeniu. Możemy więc dla celów teoretycznych podzielić całe społeczeństwo na te dwie grupy.

Jaki jest cel działalności gospodarczej? Celem tym jest konsumcja. Jaki jest cel kapitału, poco wogóle kapitał istnieje? Poto, by można było wyprodukować więcej i lepszych dóbr konsumcyjnych, by lepiej zaspokoić swoje potrzeby. Społeczeństwo nie rozwija swojej działalności gospodarczej po to, by mieć jak najwięcej dóbr, służących do dalszej produkcji, lecz po to, by jak najpełniej i jak najlepiej zaspokoić swoje potrzeby. Jest kwestją polityki ekonomicznej, higieny, kultury intelektualnej i estetycznej, religii i etyki, jaki ma być stosunek różnych potrzeb, jaka ma być ich hierarchja, które z nich należy wykluczyć, a które wysunąć na plan pierwszy; ale ostatecznie faktem jest, że produkujemy poto, by konsumować!

Z tego też powodu nie możemy traktować w teorii ekonomji inaczej ludzi, którzy wprost wytwarzają dobra konsumcyjne, od ludzi, którzy reprodukuja kapitał. Nikt nie może powiedzieć, że należy ten pierwszy dział pro-

dukeji zasadniczo ograniczyć do minimum. Ale teoria ekonomji z innego stanowiska musi ująć tę kwestję. Chodzi tu o *równowagę między reprodukcją kapitału, a produkcją dóbr konsumcyjnych*.

Prawdą jest, że produkujemy poto, by konsumować. Ale chodzi o to, byśmy mogli jak najlepiej konsumować nie tylko w bieżącym roku, lecz również i w latach następnych. Jeżeli w tym roku nadszarpniemy kapitał, to w roku następnym znajdziemy się w gorszym położeniu; jeżeli nie wyrównamy straty zwiększonymi wysiłkami, poderwiemy podstawy przyszłej konsumcji. Kapitał jest niejako funduszem, na którym opiera się konsumcja. Zależy na tem, by ten fundusz zachować co najmniej nienaruszony, by go nie zmniejszać, gdyż w takim razie zuboży się społeczeństwo, obniży się jego skala życiowa.

Jeżeli więc w układzie wartości gospodarczej w pewnym okresie gospodarczym zużyto kapitału za 3 miliony złotych, to pierwszą troską gospodarujących podmiotów jest to, by odnowić te 3 miliony złotych kapitału, by ten fundusz przyszłej konsumcji zostawić nienaruszony.

Dopiero nadwyżka bez szkody może być skonsumowana. A natomiast jeżeli produkcja dóbr konsumcyjnych wzrosła w ten sposób, że zmniejszył się kapitał, to w takim razie mamy do czynienia z mniej lub więcej daleko posuniętym ekonomicznym upadkiem, w każdym razie z cofaniem się rozwoju ekonomicznego.

Objaw ten może wystąpić w całej pełni mimo, że nie podupada działalność produkcyjna. Wysiłki mogą być napięte do ostatnich granic, a mimo to społeczeństwo będzie powoli zjadało swój kapitał. Wyobraźmy sobie, że państwo rozszerza swoją działalność: tworzy całą masę szkół, powołuje nowych nauczycieli, powstaje dalej cała masa nowych dzienników, teatry ludowe powstają w każdej mieścinie, wszyscy obywatele państwa zapragnęli używania krawatów, a cała pleć żeńska używa zdobnych kapeluszy, wzrasta konsumcja mięsa, spirytusu,

tytoniu, bielizny i t. d. Wtedy społeczeństwo pracuje nawet bardzo intensywnie i niekiedy bardzo dodatnio nad swoim społecznym i kulturalnym rozwojem. Niema ani bezrobocia, ani skrócenia czasu pracy, ani też nie słabnie wydajność pracy. Mimo to uboższe społeczeństwo. Dlaczego tak się dzieje?

Oto cała masa ludzi, którzy przedtem byli zajęci w odnawianiu zużytego kapitału, w pomnażaniu go, skierowała swoje wysiłki ku produkcji dóbr konsumcyjnych. Zamyka się fabryka, która wyrabiała maszyny, a robotnicy jej znajdują zajęcie przy fabrykacji tytoniu. Wyra- biano przedtem spirytus przeważnie na cele przemysłowe, dziś służy on w całości do bezpośredniej konsumcji. Skład fabryczny przebudowuje się na teatr, warsztat reparacyjny narzędzi na administrację dziennika. Rezultat będzie ten, że po upływie roku okaże się, iż społeczeństwo więcej skonsumowało, niż wyprodukowało, że nadszarpnęło swój kapitał.

Niekoniecznie w takim wypadku musi się zmniejszyć suma nowych oszczędności. Ale te oszczędności zmieniły swój kierunek. Przedtem lokowano je w produkcji, dzisiaj rozwinał się kredyt konsumcyjny. Oszczędzają jedni, ale niema z tego pożytku dla kapitału, gdyż inni to skonsumują, przeobrażając natychmiast pozyskane pieniądze na dobra konsumcyjne.

I obecnie możemy dokładnie zdać sobie sprawę z dwóch zasadniczych rodzajów działalności gospodarczej. Tak jak wszystkie przedmioty gospodarcze dzielimy na kapitał i na dobra konsumcyjne, tak samo możemy wyróżnić dwa rodzaje pracy: pracę skierowaną do wytworzenia kapitału, do wytworzenia dóbr, służących do dalszej produkcji i pracę, która nam dostarcza dóbr konsumcyjnych najrozmaitszego rodzaju. Możemy przeprowadzić tę klasyfikację, mimo że ten sam człowiek może w swoim gospodarstwie rozwijać i jedną i drugą pracę; o jej charakterze decyduje jednak użytek, który on robi z wytworzonych produktów. Otóż pracę pierwszego ro-

dzaju można nazwać *pracą produktywną* w tem znaczeniu, że służy ona do wytworzenia dóbr, służących do dalszej produkcji; a natomiast drugą pracę możemy nazwać *pracą nieproduktywną* w tem znaczeniu, że dostarcza ona dóbr służących bezpośrednio do konsumcji.

By jednak ta terminologia, która jest zlekka już zniesławiona, nie budziła wątpliwości zaznaczamy odrazu: niema pracy produktywnej bez pracy nieproduktywnej, ani też nie można sobie wyobrazić pełnego rozwoju pracy nieproduktywnej bez tego, by jej nie poprzedziła praca produktywna. Praca produktywna i nieproduktywna to są ogniwa tego samego łańcucha; w braku jednego z nich, łańcuch ten nie będzie zamknięty. Działalność gospodarcza wytwarza najpierw środki, służące do dalszej produkcji, a następnie dopiero gotowe produkty. Praca produktywna umożliwia dalej utrzymanie tym, którzy się wprost poświęcają oddawaniu usług i wytwarzaniu dóbr materialnych, służących bezpośrednio do konsumcji. A więc bez pracy nieproduktywnej cała działalność gospodarcza zawisłaby w powietrzu; mielibyśmy gdzie produkować, mielibyśmy surowce, narzędzia, półfabrykaty, ale konsument nie miałby jeszcze zaspokojonych swoich potrzeb. A z drugiej strony bardzo mizernie przedstawiałaby się nasza działalność gospodarcza, gdyby praca nieproduktywna nie posługiwała się kapitałem, nagromadzonym przez poprzednie stadja produkcji.

A więc problem pracy produktywnej i nieproduktywnej nie jest problemem większego lub mniejszego znaczenia jednej lub drugiej, gdyż obydwa rodzaje pracy są konieczne. Jest to problem utrzymania równowagi między działalnością, skierowaną ku *zastąpieniu zużytego kapitału, a działalnością, wytwarzającą środki bezpośredniego zaspokojenia naszych potrzeb*. Gospodarstwo, które nie chce zmniejszyć swojego kapitału, a więc zmniejszyć swojej siły konsumcyjnej w przyszłości, musi troszczyć się przedewszystkiem o to, by zabezpieczone było zastąpienie zużytych dóbr produkcyjnych; a potem dopiero nadwyżką

produkcji może swobodnie rozporządzać na cele konsumpcyjne, albo też zużyć ją na powiększenie swojego kapitału.

Gospodarstwo społeczne, które nie odnawia dostatecznie zużytego kapitału, lecz przeobraża go w znany nam sposób na dobra konsumpcyjne, wykazuje zmniejszenie troski o przyszłość, a zwiększa dbałość o potrzeby bieżące. Z tych lub innych przyczyn dobra terażniejsze są cenione wyżej, aniżeli dobra przyszłe, zaspakaja się bieżące potrzeby kosztem nagromadzonych zasobów przeszłości, bez troski o to, że się będzie uboższym w następnych okresach produkcji. Kapitału jest wtedy mniej. Otóż jeżeli kapitał się zmniejsza, to w takim razie powinien iść w górę dochód z niego. Istotnie tak jest. Kapitał wycofuje się z natury rzeczy z tych gałęzi produkcji, które najmniej się opłacają w nowych warunkach produkcji. Np. nie lokuje się kapitału w nowych budowlach. Równocześnie wzmożenie bieżących potrzeb, tak prywatnych jak i publicznych, stwarza warunki dla wzmożonego zapotrzebowania na kapitał, zużytkowany dla celów konsumpcyjnych. Wzrasta wtedy kredyt konsumpcyjny, otwiera się nowy popyt na kapitał. A ponieważ społeczeństwo wydaje więcej na swoje bieżące potrzeby, słabnie pęd do oszczędności, a więc podnosi się koszt produkcji kapitału.

Musi więc podnieść się stopa procentowa od kapitału. Gdyby kapitał był takim samem dobrem jak pierwszy lepszy przedmiot, służący do zaspokojenia potrzeb, to w takim razie jego brak byłby w krótkim czasie wyrównany przez wzmożenie jego produkcji. Zwyżka ceny tego towaru byłaby przelotną. Ale jak już to podkreśliliśmy poprzednio, „produkcja“ kapitału wykazuje pewne specjalne znamiona. Zwyżka jego ceny, to znaczy zwyżka dochodu z kapitału, nie musi automatycznie i szybko wywołać większej jego podaży. Gdy z rozmaitych przyczyn mniej się oszczędza niż przedtem, gdy kapitał nie jest dostatecznie odnawiany, to ten stan może nieraz być bardzo przewlekły: zwyżka stopy procentowej może być nawet bardzo znaczna, a mimo to chęć oszczędzania nie

będzie silniejsza niż przedtem. Wehoda tu w rachubę dwojakiego rodzaju względy: z jednej strony psychika społeczeństwa może ulegć zmianie, hamującej pęd do oszczędzania, a z drugiej nastąpi wzmożenie wydatków państwowych, utrudniające oszczędność produkcyjną.

Równowagę między produkcją dóbr konsumcyjnych, a produkcją kapitału jest łatwo zwichnąć, ale czasami dość trudno przywrócić. Równowaga ta może być zwichnięta wtedy, gdy zapotrzebowanie na pewne dobra konsumcyjne jest tak silne, że nie jest ono pokryte przez oszczędności na innych dobrach konsumcyjnych, lecz przerzuca się na kapitał.

3. Otóż trzeba również i o tem pamiętać, że istnieje także problem równowagi między różnymi kierunkami nieproduktywnej pracy. Zajmijmy się przez chwilę tym ostatnim wypadkiem, gdyż zwichnięcie wewnętrznej równowagi w granicach produkcji dóbr konsumcyjnych, może wpłynąć na zwichnięcie równowagi pierwszego rodzaju.

Wyobraźmy sobie gospodarstwo społeczne składające się z 2 milionów pracowników. Jeden milion zajęty jest w reprodukowaniu kapitału; zabezpiecza on jego trwałość, jego wartość co najmniej taką samą, jak w każdym poprzedzającym okresie produkcyjnym. Drugi milion pracowników, to ci wszyscy, którzy są zajęci „pracą nieproduktywną“ — którzy wytwarzają bezpośrednio dobra konsumcyjne.

Przypuśćmy, że dzielą się oni na następujące grupy:

- Grupa A. 400000 pracowników, produkujących środki żywności,
- Grupa B. 200000 „ „ „ inne materialne dobra konsumcyjne,
- Grupa C. 200000 pracowników oddających duchowe usługi osobiste: księża, nauczyciele, uczeni, artyści, aktorzy i t. d.,
- Grupa D. 200000 funkcjonariusze państwowi.

Przypuśćmy, że w tem społeczeństwie wytworzył się ów podział pracy, który doprowadził do równowagi, zabezpieczającej należyte odnawianie się zużytego kapitału. Podobnie wytworzyła się równowaga między różne-

mi kierunkami pracy nieproduktywnej. Każda grupa wytwarza tyle swoich produktów, ile ich naprawdę potrzeba.

Jak jednak będą się regulowały zmiany kierunków tej pracy? Przypuśćmy, że zachodzi w społeczeństwie zmiana potrzeb. Np. społeczeństwo zaczyna mniej konsumować niektórych środków żywności, a natomiast rośnie jego zapotrzebowanie na odzież. Objawi się to, przy systemie wolnej konkurencji, w sposób bardzo prosty. Oto spadnie cena np. spirytusu, a podniesie się cena ubrań, w związku ze zmianami popytu na te artykuły. Zmiana ta będzie miała charakter przelotny. Producenci dostosują się natychmiast do zmienionej konjunktury. Zaczną mniej produkować spirytusu, a więcej ubrań. Przesunie się wtedy stosunek liczbowy między grupą A a grupą B. W następnym okresie produkcyjnym będzie 390000 pracowników zajętych w Grupie A, a 210000 pracowników zajętych w Grupie B. Wytworzy się nowa równowaga.

Przypuśćmy jednak ewentualność bardziej gruntownej zmiany. Oto państwu grozi niebezpieczeństwo. Mobilizuje ono nowych 100000 żołnierzy z pośród pracowników innych grup. Wycofuje ich z wszystkich trzech pierwszych grup, a grupę D powiększa do 300000. Otóż co się wtedy stanie? Czy produkcja w tych grupach dostosuje się ściśle do tego zmienionego zapotrzebowania? Czy np. z grupy A ubędzie 40000 pracowników, z grupy B i C po 30000?

Niewątpliwie nastąpią pewne oszczędności. Niejednen człowiek kupi lichsze ubranie lub o jedną parę butów mniej, jeżeli te artykuły podróżują. Ale trzeba zdawać sobie sprawę z faktu, że nie tak ludziom trudno nie przychodzi, jak ograniczenie potrzeb oddawna ustalonych. Przeciętna jednostka ogranicza się wtedy, kiedy działa pod przymusem. Są zresztą pewne potrzeby, które muszą być zaspokojone. Można je zacieśnić, zastąpić do pewnych granic surogatami, ale nie jest możliwem wyrzec się ich w zupełności. Jeżeli państwo połowę robotni-

ków powoła pod broń, to nie znaczy, że konsumpcja artykułów rolnych zmniejszy się o połowę. Nastąpi inny objaw.

Oto wzrost zapotrzebowania na pewne dobra materialne lub usługi, służące wprost do konsumpcji, nie odbija się przedewszystkiem na ograniczeniu konsumpcji w innych kierunkach, lecz przedewszystkiem trafi w reprodukcję kapitału. Innemi słowy, większe wstrząśnięcie równowagi między poszczególnymi kierunkami pracy nieproduktywnej wywoła przedewszystkiem wstrząśnienie równowagi między pracą nieproduktywną a produktywną wogóle, i to oczywiście na niekorzyść tej ostatniej.

Spółeczeństwo może do pewnych tylko granic ścieśnić swoją konsumpcję, zwłaszcza artykułów codziennej potrzeby, których skala jest bardzo szeroka. Jeżeli znaczna część robotników zostanie powołana pod broń, to wtedy przestanie się produkować artykuły, wymagające większej ilości robocizny, a wyprodukuje artykuły użytkiwane łatwiej i szybciej. Zaniedoba się meljoracji, należytego odnowienia dróg, budynków, nie będzie się pilnowało nowych zasiewów w lesie, które mogą przynieść plon dopiero za kilkadziesiąt lat. Przestanie się budować nowe linje kolejowe (o ile pozagospodarcze względy nie wejdą w grę), zaniecha się budowania nowych szynobów w kopalniach, nowych wierceń próbnych. Słowem, ograniczy się przedewszystkiem reprodukcję kapitału, a w dalszej dopiero linji produkcję dóbr konsumcyjnych.

A więc społeczeństwo może przez pewien czas wzmocnić znacznie pracę nieproduktywną pewnego rodzaju, ale robi to przedewszystkiem kosztem pracy produktywnej. To społeczeństwo zadłuża się zagranicą, wyprzedaje swoje papiery wartościowe, bierze więcej z ziemi niż jej daje, zanieczyszcza cały swój organizm produkcyjny, zużywa swoje maszyny i narzędzia. Słowem, umniejsza swój kapitał.

4. Warto przypatrzeć się temu, jak ów problem pracy produktywnej i nieproduktywnej przedstawiał się u wielkich klasyków ekonomji. Postarajmy się zrehabi-

litować ich poglądy, wyłuskać z nich zdrowe ziarno i odzielić je od tego, co przyczyniło się do zdyskredytowania ich wywodów.

Odrzućmy to, co będziemy się starali poniżej wykazać: słusznem jest odróżnienie dwóch kierunków produkcji w każdym gospodarstwie społecznem: produkcji, która służy do odnowienia zużytego kapitału, od produkcji, która służy do bezpośredniego zaspokojenia ludzkich potrzeb. A zaś określenie pierwszego rodzaju produkcji jako trwałych użyteczności, jako trwałych przedmiotów materialnych, jest tem, dzięki czemu wywody klasyków zboczyły na manowce.

Punktem wyjścia systemu Adama Smitha jest stwierdzenie, że „roczna praca każdego narodu jest funduszem, który pierwotnie zaopatruje go we wszystkie rzeczy konieczne i przydatne w życiu, które ten naród konsumuje“. Im większy jest ten produkt w stosunku do liczby ludności, tem lepiej jest naród zaopatrzony. Stosunek ten zależy od dwóch rzeczy: po pierwsze od „skill, dexterity and judgment“, z którym się wykonuje pracę, a po wtóre od stosunku, zachodzącego między liczbą tych, którzy są zajęci „pożyteczną pracą“ i tych, którzy nie są w ten sposób zajęci. Pierwsza z tych okoliczności ma większe znaczenie niż druga. Ale w danych warunkach, przy danym stanie „skill, dexterity and judgment“, obfitość lub szczupłość rocznego zaopatrzenia narodu zależy od tego drugiego stosunku, zachodzącego między liczbą zajętych w pożytecznej pracy a liczbą nie zajętych. A zaś liczba „pożytecznych i produktywnych pracowników“ jest w stosunku do ilości kapitału, zużytego na ich zatrudnienie, i zależy od sposobu zużycia tegoż kapitału.

Mamy więc u samych początków odróżnienie między pracą pożyteczną, lub jak się zaraz na drugiej stronie wstępu do swego dzieła wyraża A. Smith, między „pożytecznymi i produktywnymi pracownikami“, a pracownikami, którzy nie są w ten sposób zatrudnieni. By zrozumieć, jakie znaczenie ma ten podział, trzeba zdać so-

bie sprawę z tego, jak A. Smith pojmuje dochód społeczeństwa. Otóż odróżnia on dochód brutto i dochód netto. Surowy dochód wszystkich mieszkańców kraju, to jest cały roczny produkt ich ziemi i pracy; dochód czysty stanowi to, co pozostaje po pokryciu kosztów utrzymania ich kapitału, tak stałego jak i obrotowego, i co oni, „*bez naruszenia swego kapitału*“, mogą przeznaczyć do zasobu bezpośredniej konsumpcji i wydać na swoją „*subsistence, conveniences and amusements*“. Zapamiętajmy sobie to odróżnienie, bo ono może się nam przydać.

Zagadnieniem pracy produktywnej i nieproduktywnej zajmuje się obszerniej A. Smith w III rozdziale Ks. II, zatytułowanym w sposób charakterystyczny: „*Of the Accumulation of Capital, or of productive and unproductive Labour*“. A więc już na podstawie tego tytułu możemy wnioskować, że praca produktywna to ta praca, która przyczynia się do nagromadzenia kapitału. Ale analizując bliżej poglądy A. Smitha, natrafimy na całą masę wątpliwości. Przytoczmy najpierw zasadniczą definicję, od której on rozpoczyna swoje wywody: „Jest jeden rodzaj pracy, który pomnaża wartość przedmiotu (adds to the value of the subject), ku któremu jest skierowany; jest inny, który nie wywołuje tego skutku. Ten pierwszy, jako że produkuje wartość, może być nazwany produktywnym; ten ostatni — pracą nieproduktywną“. Określenie to musi wzbudzić poważne wątpliwości. Czy może być praca, wogóle działalność gospodarcza, która nie stwarza wartości? Ale nie możemy się tem zrażać, gdyż u A. Smitha pojęcie „wartości“ nie jest tak sprecyzowane, jak u późniejszych pisarzy. Przypatrzymy się przykładom, którymi on ilustruje swoje twierdzenie; np. przeciwstawia on pracę robotnika przemysłowego pracy domowego służącego. Pierwszy pomnaża wartość materiałów, nad którymi pracuje, pokrywając koszt własnego utrzymania i zysk swego majstra. Ten koszt utrzymania i zysk wraca się w wartości produktu, wytworzo-

nego przez jego pracę. Natomiast służący domowy nie pomnaża żadnej wartości. Człowiek bogaci się, zatrudniając wielką liczbę robotników; ubożeje, zatrudniając wielką liczbę służących. Praca służącego ma swoją wartość i ma swoje wynagrodzenie. Ale praca robotnika utrwała się w jakimś przedmiocie, mającym wartość sprzedażną, i który trwa jeszcze przez pewien czas, może być zachowany, może potem, jeżeli zajdzie potrzeba „wprawić w ruch ilość pracy, równą tej, która pierwotnie go wyprodukowała“. A zaś usługi domowych służących giną z chwilą ich oddania, rzadko kiedy zostawiają jakiś ślad wartości, „za którą można potem uzyskać równą ilość usługi“.

Łatwo zauważyć, że w tych wywodach mamy pomieszane dwie rzeczy: z jednej strony odróżnienie dóbr materialnych od usług osobistych, a z drugiej okoliczność, że pewne dobra mają wartość trwałą, że są przedmiotem obrotu, że potem mogą być użyte do dalszej produkcji. Jeżeli za istotny punkt uznamy ten drugi moment, to będziemy musieli za nieproduktywną uznać niejednokrotnie pracę, skierowaną ku wytworzeniu materialnych przedmiotów. Jeżeli ktoś rozporządza pewną ilością ubrań, pewną ilością wina lub tytoniu i jeżeli zużywa te przedmioty na własne potrzeby, to w takim razie te materialne przedmioty mają takie samo znaczenie, jak usługi służącego, który je podaje; giną, nie pozostawiając za sobą żadnego śladu. A więc praca, skierowana ku wytworzeniu tych przedmiotów, jest w swoim rezultacie równie nieproduktywną, jak praca służącego, oddającego osobiste usługi. Decydujące znaczenie ma nie ten fakt, na co dany przedmiot, na co dana usługa może być przeznaczona, lecz to, co się z nią faktycznie staje. Wtedy, gdy naprawdę dany przedmiot służy do dalszej produkcji, gdy „wprawia w ruch pracę“, a nie jest skonsumowany bez związku z produkcją, wtedy praca, która go wytworzyła, jest w rezultacie pracą produktywną.

Klasyfikacja, która szereguje dobra według ich technicznych właściwości, doprowadza do ścisłego odróżnienia pracowników produkujących te dobra. To też klasyeczni pisarze posługują się licznymi przykładami pracowników jednej i drugiej kategorii. A. Smith w dalszym ciągu, zaliczając między pracowników nieproduktywnych „najbardziej szanowne zawody społeczeństwa, kładzie nacisk na to, że ich praca nie utrwała się w „vendible commodity“, za którą można uzyskać równą ilość pracy. Nieproduktywnym pracownikiem jest panujący, urzędnicy, wojskowi; są utrzymywani przez pracę narodu. Ich praca, choć zaszczytna, choć użyteczna (A. Smith, jak wiemy, na wstępie innych terminów używał: mówił o „useful and productive labourers“), nie wytwarza niczego, coby służyło do uzyskania równej ilości pracy. Praca ich w jednym roku nie posłuży do uzyskania takiej samej pracy w roku następnym.

Co A. Smith miał istotnie na myśli, to ilustrują dalsze jego wywody. Stwierdza on, że wszyscy pracownicy, tak produktywni jak i nieproduktywni, jak też i ci, którzy wogóle nie pracują, są utrzymywani przez roczny produkt społeczeństwa. Ponieważ ten produkt jest ograniczony, to w takim razie „w miarę im większa lub mniejsza jego proporcja jest zużyta w utrzymywaniu rąk nieproduktywnych, tem mniejsza ilość w pierwszym wypadku a tem większa w drugim pozostanie dla produktywnych, i stosownie do tego produkt roku następnego będzie większy lub mniejszy“. A więc chodzi tu o to, jaki skutek ma stosunek jednego i drugiego rodzaju pracy dla przyszłej produkcji; mówiąc innemi słowy, trochę wyraźniej, czego wprost A. Smith nie wypowiada w tem miejscu, chodzi o to, ile zostanie kapitału dla przyszłej produkcji.

Według A. Smitha, cały produkt roczny każdego kraju dzieli się na dwie części: jedna, najważniejsza, służy do odnowienia zużytego kapitału, druga stanowi wolny dochód mieszkańców kraju. Pierwsza część rocznego

produktu służy do zatrudnienia wyłącznie tylko rąk produktywnych, drugą można zużyć do zatrudnienia i jednych i drugich. Jeżeli człowiek swój zasób (stock) zużywa jako kapitał, to chce z tego kapitału osiągnąć zysk i dlatego zatrudnia tylko produktywnych pracowników. Z tego uzyskuje dochód, którego część może przeznaczyć na utrzymanie pracowników nieproduktywnych; wtedy ta część „zasobu“ jest wycofana z kapitału i służy do bezpośredniej konsumpcji.

W tych wszystkich wywodach A. Smitha coraz wyraźniej przebija się jego zasadnicza myśl. Wszyscy pracownicy dzielą się na dwie kategorie: jedni pracują nad utrzymaniem, ewentualnie i pomnożeniem kapitału, drudzy zaś wytwarzają przedmioty, służące do bezpośredniego zaspokojenia potrzeb. Przyszła konsumpcja jest tem lepiej zabezpieczona, im więcej jest kapitału, czyli im więcej ludzi poświęca się pierwszemu rodzajowi pracy. Ale z biegiem czasu zwrócono główną uwagę na nieistotne przeciwstawienie przedmiotów materialnych usługom, na taką lub inną klasyfikację pracowników produktywnych i nieproduktywnych. Ponieważ i jedni i drudzy są potrzebni, ponieważ obydwa rodzaje pracy wytwarzają wartość gospodarczą, zarzucono zatem tę klasyfikację, zapominając o tem, że proporcja, zachodząca między nimi może mieć duże znaczenie.

Krytycyzm ten jest w znacznym stopniu usprawiedliwiony faktem, że późniejsi pisarze klasycznej szkoły, jak np. John St. Mill, mniej wyraźnie podkreślali związek, zachodzący między odróżnieniem pracy produktywnej i nieproduktywnej i sprawą odnowienia zużytego kapitału, a natomiast położyli główny nacisk na materialność bogactwa, które tylko praca produktywna jest w stanie wytworzyć. John St. Mill wpłatał się w odróżnienie między użytecznościami „fixed and embodied in human beings“, a użytecznościami przelotnemi, które nie zostawiają trwałego skutku w umyśle ludzkim. Praca nad wykształceniem pierwszych, np. praca nauczyciela, miała

być produktywną. Oczywiście, że takie klasyfikacje stanowią wdzięczny materiał dla krytyki. Ale jeżeli Mill kładł nacisk na materialność produktów pracy produktywnej, to chodziło mu w gruncie rzeczy o to, by uwydatnić, że tylko materialne przedmioty (lub właściwości ludzkie) mogą być „trwałymi użytecznościami“, że tylko one powiększają bogactwo społeczeństwa. W dalszym toku swoich wywodów dochodzi jednak Mill do zdania, że przedmioty materialne mogą być nieproduktywnie zużyte, przyznaje, że pracy, skierowanej ku produkcji koronek, ananasów lub szampana można nie uważać za produktywną. Zgodnie z tem odróżnia on pracę dla zaopatrzenia produktywnej konsumpcji od pracy, służącej dla zaopatrzenia nieproduktywnej konsumpcji. Tylko pierwsza utrzymuje i pomnaża „produktywne zasoby kraju“.

Byłoby lepiej, gdyby Mill zamiast dwóch, zrobił tylko jedno odróżnienie. A jeszcze wyraźniej byłoby postawione całe zagadnienie, gdyby zamiast mówić o trwałych źródłach dochodu, o produktywnych zasobach kraju, mówił odrazu wprost o kapitale.

5. Po tej wycieczce w dziedzinę historii poglądów ekonomicznych, przejdźmy do dalszych wniosków, które nasuwa odróżnienie działalności gospodarczej, skierowanej ku odnowieniu i powiększeniu kapitału, od działalności, skierowanej ku wytworzeniu bezpośrednich dóbr produkcyjnych. Odróżnienie to wskazuje nam na fakt, że nie jest dla przyszłości gospodarstwa społecznego obojętnem, ile sił wytwórczych zużywa się w jednej, a ile w drugiej działalności gospodarczej. Jeżeli np. powstanie fabryka papierosów (która pracuje na wewnętrzne potrzeby ludności, a nie na eksport), to jakkolwiek zatrudnia ona tę samą liczbę robotników, co fabryka maszyn, jakkolwiek rozporządza tym samym kapitałem, mimo to z punktu widzenia reprodukcji kapitału, z punktu widzenia przyszłości gospodarczej kraju nie jest obojętnem, która z tych fabryk powstanie: czy fabryka papierosów, czy fabryka maszyn. Pierwsza jest wyrazem powiększenia się kon-

sumcji, zmniejszenia się oszczędności, a druga przeciwnie, dowodzi względnego choćby zmniejszenia się konsumpcji a powiększenia oszczędności.

Jest rzeczą jasną, że kraj, który przez kilka lat zjadał swój kapitał, nie może się ograniczyć do odnawiania istniejącej jego ilości, musi więcej produkować niż konsumuje, jeżeli chce wrócić do dawnej równowagi. Po latach wielkiej konsumpcji i zmniejszania się kapitału muszą przyjść lata małej konsumpcji a szybkiego powstawania kapitału. Zachodzi pytanie, w jaki sposób odbywać się ma ten proces; w jaki sposób uda się skierować wytwórczość ku wytworzeniu przedmiotów, składających się na kapitał, a odwrócić ją od wytwarzania w zbyt wielkiej ilości przedmiotów, które służą wprost do konsumpcji?

Nie trzeba myśleć, że jeżeli formułujemy to pytanie, to zamierzamy zwrócić uwagę na sztuczne środki, które zmieniają kierunek wytwórczości. Główne znaczenie ma naturalna ewolucja potrzeb społeczeństwa. Jeżeli społeczeństwo chce więcej oszczędzać, to w takim razie będzie w wyższym stopniu powstawał kapitał. W takim razie logicznym biegiem rzeczy zwróci się wytwórczość ku wytwarzaniu narzędzi, maszyn, ku budowie dróg żelaznych, ku wierceniu kopalń, a mniej będzie się produkowało strojów, napojów, powozów spacerowych, narzędzi muzycznych, mniej powstanie kinematografów i barów.

Bo przypuśćmy, że uczestnicy gospodarstwa społecznego zaczynają więcej myśleć o przyszłości, a mniej o teraźniejszości; więcej o jutrzejszych potrzebach, o zabezpieczeniu bytu sobie i swej rodzinie, a mniej o bezpośrednim używaniu. Wtedy część dochodu, którym oni rozporządzają, przeznaczają na lokatę, przynoszącą dochód. Ograniczają oni swoją bieżącą konsumpcję; odżywiają się mniej wykwintnie, ubierają mniej zbytkownie, mniej konsumują alkoholu i tytoniu, nie odwiedzają tak często kinematografów. Zmniejsza się więc popyt na te artykuły. Zmniejszeniu popytu musi odpowiedzieć spadek cen. Pogorszyła się konjunktura dla gałęzi produkcji, które wy-

tworząc przedmioty, bezpośrednio służące konsumpcji. Wtedy kapitał przestaje napływać do tych gałęzi wytwórczości, niekiedy nawet wycofuje się z nich, szuka innych zatrudnień. A tymczasem, skutkiem wzmożenia się oszczędności, jest więcej tego kapitału. Otóż ów kapitał będzie szukał bardziej odległych od konsumpcji zatrudnień. Zwróci się ku wydobywaniu surowców z głębi ziemi, ku budowie środków komunikacyjnych, ku wyrobowi narzędzi produkcji. Uczestnicy gospodarstwa społecznego oszczędzają więcej niż przedtem, a więc dają przewagę przyszłej konsumpcji nad dzisiejszą. Stosuje się do tego i wytwórczość. Dokonywa się większych inwestycji kapitału. Tworzy przedsiębiorstwa, w których kapitał nie amortyzuje się bardzo szybko, lecz dopiero po długim lat szeregu.

Ten naturalny bieg rzeczy może być skoszlawiony przez interwencję państwa. Przypuśćmy, że państwo rozszerza bardzo swoją działalność, że ogarnia nią coraz nowe dziedziny. O ile państwo prowadzi prywatno-gospodarcze przedsiębiorstwa, a te przedsiębiorstwa są prowadzone racjonalnie, przynoszą dochód, to wtedy nie wpływa to ujemnie na odbudowę zniszczonego kapitału. Ale o ile państwo nakłada podatki na to, by z tych podatków pokrywać deficyty przedsiębiorstw, by utrzymywać całą armję urzędników, by budować piękne gmachy publiczne, by otoczyć swoją opieką każdą dziedzinę życia, to wówczas podatki, ściągane przez państwo, przedewszystkiem trafiają w oszczędność. Przeciętna jednostka (oczywiście są liczne wyjątki) prędzej odmówi sobie zaoszczędzenia pewnej sumy, niż pokrycia potrzeby, do której się przyzwyczaiła. Podatki dostarczają dochodów państwu, które wydaje zebrane sumy na swoje cele. Otóż o ile państwo rozwija działalność, która pomnaża kapitał, to wtedy przyczynia się do jego odbudowy, gdyż nie zawsze suma, zabrana od kontrybuentów, w ich rękach zostałaby zużyta na powiększenie kapitału. Kiedy jednak państwo, co się przeważnie dzieje, konsumuje zebrane zasoby, to wtedy

powiększa się ogólna konsumpcja, a odbudowa kapitału jest utrudniona.

Usługi, które oddaje aparat państwowy mogą być skądinąd bardzo cenne. Ale z punktu widzenia odbudowy kapitału niezbyt wiele w jego działalności znajdujemy działań, które bezpośrednio pomnażają kapitał. Ogromna większość ludzi, których państwo zatrudnia, to są pracownicy, wytwarzający bezpośrednio dobra konsumpcyjne. Im więcej tych ludzi jest zatrudnionych przez państwo, tem większa jest proporcja tych, którzy pracują nad wytwarzaniem bezpośrednich dóbr konsumpcyjnych, a stosunkowo mniejsza tych, którzy pracują nad zastąpieniem zużytego kapitału i wytworzeniem nowego.

Te względy mogą być brane pod uwagę wtedy, gdy chodzi o nadanie takiego lub innego zakresu działalności państwa. Troska o odbudowę zniszczonego kapitału może w szczególności stać się aktualna wtedy, gdy chodzi o ciężar opodatkowania a także i sposób opodatkowania. Dla przykładu zwróćmy uwagę na podatek od dochodu, który w niektórych krajach wysuwa się na czoło systemu podatkowego.

Otóż ten podatek chwyta dochód, czyli czystą nadwyżkę, która zostaje po pokryciu kosztów utrzymania i zachowania majątku lub przedsiębiorstwa. Chodzi tu o tak zw. czysty dochód. Zazwyczaj nie zwraca się uwagi na to, co się dzieje z tym dochodem, na co on zostaje zużyty. Jeżeli jeden z właścicieli przedsiębiorstwa naftowego ma z tego przedsiębiorstwa 200000 złotych, co przeznaczą na budowę rafinerji nafty, to płaci od tych 200000 złotych ten sam podatek (*caeteris paribus*), co inny właściciel, który owe 200000 złotych czystego dochodu przegrywa w Monte Carlo. Opodatkowaniu bowiem podlega czysty dochód bez względu na to, co się z tym dochodem dzieje. Ale z punktu widzenia, który my wciąż mamy na myśli, inne są skutki zużycia dochodu w pierwszy, a inne w drugi sposób. I polityka podatkowa, która została ustalona w czasach, w których oszczędzanie

i gromadzenie nowych kapitałów było objawem normalnym, nie budzącym specjalnej troski, winna może ulec zmianie obecnie, gdy chodzi przede wszystkim o odbudowę zniszczonego kapitału. Ustawodawstwo podatkowe mogłoby odróżnić dochód, zużywany na konsumpcję, od dochodu zaoszczędzonego, powiększającego zapas kapitału; możnaby traktować lżej ten ostatni dochód i stworzyć w ten sposób premję dla oszczędzających, dla gromadzących kapitały.

Nie chodzi nam w tej chwili o szczegółowe rozwinięcie tej myśli, o obronę takiego lub innego konkretnego postulatu. Ta wycieczka w dziedzinę polityki podatkowej pouczyła nas tylko, że odróżnienie dwóch zasadniczych kierunków produkcji: produkcji kapitału i dóbr konsumcyjnych, a dalej rozpatrywanie gospodarstwa społecznego z tego punktu widzenia, czy jego kapitał wzrasta w różnych okresach produkcji, czy też maleje z roku na rok, nie jest czysto teoretycznem odróżnieniem, lecz rzuca także światło na bardzo aktualne zagadnienia gospodarcze i finansowe. Teorja ekonomji, która operuje ogólnemi pojęciami i hipotetycznemi schematami, może ułatwić zrozumienie bardziej aktualnych problemów. I okaże się nieraz, że jej uogólnienia nie są tak oderwane od życia, jak się to wydaje na pierwszy rzut oka.

Rozdział IV.

Wzrost kapitału.

1. Przechodzimy obecnie do omówienia wypadków, w których kapitał wzrasta, w których następuje jego akumulacja. Zawsze warunkiem jego wzrostu, a więc powstawania nowego kapitału, jest oszczędność. Jak wiemy, możliwe są dwa źródła tej oszczędności. Kapitał może wzrosnąć kosztem istniejącej dotychczas konsumpcji. Część uczestników gospodarstwa społecznego ogranicza swoją stopę życiową, a natomiast gromadzi zasoby na przyszłość. Albo też jest możliwym wypadek, że produkcja wzrasta, że wytwarza się nadwyżka wartości gospodarczej, przerastająca dotychczasowe jej rozmiary i że część tej nadwyżki jest obrócona na kapitał. W tym ostatnim wypadku nie mamy do czynienia ze zmniejszeniem się konsumpcji. Uprzytomnijmy sobie te wypadki na cyfrowych schematach.

Przypuśćmy, że w danym momencie gospodarstwo społeczne rozporządza kapitałem wartości 10 milionów złotych. Zużywa się w ciągu okresu produkcyjnego tego kapitału za 3 miliony złotych. Przy współdziałaniu pracy wytwarza się nowych dóbr za 6 milionów złotych, z czego 3 miliony trzeba przeznaczyć na zastąpienie zużytego kapitału, a 3 miliony stanowi dochód czysty wszystkich uczestników produkcji, którzy konsumują go w całości; kapitał pozostaje więc nienaruszony. Przypuśćmy jednak, że część uczestników gospodarstwa społecznego, począwszy od pewnego momentu, nie zużywa w całości na pokrycie bezpośrednich potrzeb całego swojego dochodu czystego, lecz zaczyna oszczędzać. Np. w ciągu roku kapitaliści i przedsiębiorcy na nabycie

dóbr konsumcyjnych zużywają tylko połowę swojego dochodu, a drugi milion przeobrażają na kapitał. I wówczas w danym roku dobra wyprodukowane, wartości 6 milionów złotych, składają się z dóbr konsumcyjnych wartości 2 milionów i dóbr produkcyjnych wartości 4 milionów złotych. I po upływie roku kapitał całego gospodarstwa społecznego powinien przedstawiać wartość 11 milionów złotych, powiększył się więc o jeden milion.

W drugim zaś wypadku należy przypuścić, że produkcja jest większą, aniżeli była poprzednio. Zużywa się tak jak dawniej, kapitału za 3 miliony złotych, ale wytwarza się nowych dóbr wartości 7 milionów złotych. Otóż z tych 7 milionów 3 miliony są obrócone na odnowienie zużytego kapitału; drugie 3 miliony na dobra konsumcyjne; konsumcja uczestników gospodarstwa społecznego utrzymuje się na dotychczasowym poziomie a pozatem zostaje jeszcze jeden milion, stanowiący nowy kapitał, nowo wytworzone dobra produkcyjne. I pod koniec okresu produkcyjnego okaże się, że kapitał wzrósł o tę samą ilość co w poprzednim wypadku, jakkolwiek konsumcja nie uległa żadnemu zmniejszeniu.

Nie potrzeba długo udowadniać, że ten drugi wypadek jest częstszym, aniżeli wypadek pierwszy. Nagromadzenie kapitału odbywa się nie kosztem zmniejszenia konsumcji, lecz przez zużytkowanie części wzrastającego dochodu społecznego na cele przyszłej produkcji. Rzadko kiedy się oszczędza w ten sposób, że się zmniejsza swoją już ustaloną stopę życiową. Mogą to być czysto indywidualne wydarzenia, które nie przybierają charakteru masowego. Potrzeby ludności są zwykle ustalone, ulegają powolnym ewolucjom i to raczej w kierunku wzrostu. Gdy dochód się zmniejsza, wtedy oczywiście musi i konsumcja ulegć redukcji. Ale nawet i wówczas wielu ludzi na to nie może się zdecydować; wyzbywają się swego kapitału, uciekają się do kredytu konsumcyjnego, byle tylko utrzymać swoją stopę życiową na dotychczasowym poziomie. A przeważnie nie ogranicza

swojej konsumpcji, do której nawykli, by powiększyć swój kapitał, chyba pod naporem konieczności. I dopiero wtedy, gdy ich dochód wzrasta, gdy podnosi się ich pomysłowość gospodarza, zaczynają myśleć więcej o przyszłości, zaczynają oszczędzać w wyższym niż dotychczas stopniu.

Ale nie na tę rzecz przedewszystkiem chcemy zwrócić uwagę. Oto powyżej przytoczone cyfrowe schematy są niezupełnie ścisłe. Wzrost kapitału nie odbywa się w sposób tak prosty, jakby to wynikało z tych przykładów; nie uwidoczniają one niektórych istotnych elementów. Jest nawet pewna sprzeczność w tych schematach. Przyjęliśmy bowiem w nich konsumpcję jako ilość stałą, względnie jako coś, co się zmniejsza, mimo, że kapitał wzrasta. Przyjmujemy również, że utrzymuje się na tym samym poziomie co przedtem oprocentowanie kapitału. W pierwszym wypadku dochód z kapitału wynosił 1 milion rocznie, czyli 10%; gdy kapitał wzrasta, przypuszczamy, że i nowy kapitał przynosi niezmnieszony dochód. Ale z czego ma się brać ten dochód od nowego kapitału, gdy konsumpcja jest zmniejszona, lub w najlepszym razie ta sama co przedtem?

2. I tu dochodzimy do istotnego punktu zagadnienia. Normalnym wypadkiem jest to, że kapitał przynosi dochód, podobnie też i nowy kapitał. Gdy przypuszczamy nowe nagromadzenie się kapitału, to oczywiście przypuszczamy proporcjonalne wzmożenie się produkcji. Zwiększenie się produkcji, choćby ono szło bezpośrednio w kierunku wytworzenia nowych dóbr produkcyjnych a niekonsumcyjnych, musi oznaczać także i zwiększenie tych ostatnich, bo ostatecznie cały kapitał służy do użytkiwania nowych dóbr konsumcyjnych. Kapitał ten daje dochód; ale skąd się ma wziąć ten nowy dochód, gdy konsumpcja się nie zwiększy?

Od właściciela kopalni węgla i kopalni rudy żelaznej kupuje huta żelazna wydobywany przez nich surowiec — węgiel i rudę. Od huty żelaznej kupuje żelazo fabrykant

wyrobów z żelaza. Od tego fabrykanta nabywa jego wytwory handlarz tych towarów. Od kupca kupują te wyroby ich konsumenci. Jeżeli powiększymy kapitał, ulokowany w produkcji węgla lub rudy, powiększymy wydajność kopalni. Musi się powiększyć produkcja hut, produkcja fabryk wyrobów żelaznych i stalowych, kupey muszą zgromadzić większe zapasy tych towarów i więcej ich rozprzedać. Gdyby w danym układzie wartości gospodarczej nie powiększyła się konsumpcja, nie może się powiększyć i ilość kapitału, bo ten kapitał nie znajdzie dostatecznie zyskownego zatrudnienia. A więc inaczej rzecz wyrażając, powiemy: można powiększyć kapitał, ulokowany w produkcji, o ile wzrośnie odpowiednio zbyt na jego ostateczne produkty, o ile wzrośnie konsumpcja, z której płynie w ostatecznej linii dochód z kapitału.

Mamy więc wniosek dla laika może paradoksalny, który jednak rychło przedstawia się jako coś zupełnie naturalnego: *zwiększonej oszczędności, zwiększonej sumie kapitału, musi odpowiadać zwiększenie konsumpcji*. Społeczeństwo nie może więcej oszczędzać, jeżeli nie konsumuje równocześnie więcej. Jak w praktyce przedstawia się ten stosunek między wzrostem kapitału a wzrostem produkcji, to sprawdzimy zaraz, jeżeli odpowiednio skorygujemy nasz schemat przedstawiający rozwój kapitału.

Otóż jeżeli przeznaczamy z czystego dochodu, wynoszącego 3 miliony, jeden milion do dalszej produkcji, to ten milion wtedy przyniesie dochód, jeżeli znajdą się nabywcy na gotowe dobra, wyprodukowane przy jego pomocy. Możemy co prawda przypuścić, że niejednen z kapitalistów gotów i dłużej czekać na swój dochód, gotów zatrudnić swój kapitał w przedsiębiorstwie, które dopiero za parę lat zacznie przynosić dochody. Ale trudno sobie wyobrazić, by wszyscy nowi kapitaliści chcieli z tem czekać. Jeżeli decydują się oni na nowe oszczędności, to dlatego, że ich nęci procent od kapitału, z którym mogą robić, co im się tylko podoba. I biorąc ogólnie, kapitał, świeżo ulokowany, odrazu przynosi dochód. Przed-

siębiorstwo naftowe, które zatrudnia nowy kapitał, buduje przy jego pomocy nowy szyb, który zacznie dawać naftę dopiero za parę lat; ale dywidendę wpłaca od całego czy-
stego dochodu, płynie ona z szybów, które już wyprodu-
kowały naftę, którą można było w danym roku spienię-
żyć. Bank finansuje cały szereg przedsiębiorstw, i zatrzy-
muje w nich udziały. Jedne przynoszą mu 10 od sta,
inne 15, inne 7, a są znowu takie, które jeszcze żadnego
dochodu nie dają; otoż bank swoim klientom, którzy
mają jego akcje, którzy mają w nim wkłady długotermi-
nowe, wypłaca dochód, reprezentujący przeciętną tych
zysków, po potrąceniu kosztów handlowych i pewnej su-
my na kapitał rezerwowy, np. wypłaca 8% od akcji a 4^{0/0}
od wkładów terminowych. Współczesny organizm pie-
niężny i kredytowy stwarza całą masę pośrednich ogni-
w, które ułatwiają kapitalistom otrzymywanie natychmiast
dochodu z kapitału, jakkolwiek część dostarczonego przez
nich kapitału nie od razu przynosi ten dochód, a z drugiej
strony przedsiębiorstwa muszą, w razie zwiększenia się
rozmiarów produkcji dzięki zastosowaniu nowego kapi-
tału, wytwarzać większą ilość dóbr konsumcyjnych i zna-
leźć na nie zbyt u konsumentów.

Uprzytomnijmy to sobie na przykładzie. Oto ka-
pitał wzrósł o jeden milion złotych. Przypuszczamy, że
ten wzrost kapitału nie wywołał zniżki stopy procentowej
dzięki wzmoczonemu zapotrzebowaniu na niego. Konsumcja
poprzednio wynosiła 3 miliony złotych. Za taką ilość
wytwarzało się dóbr konsumcyjnych, przy ogólnym ka-
pitale, wynoszącym 10 milionów złotych. Obecnie musi
się powiększyć ta konsumcja, gdy kapitał wzrósł do 11
milionów, by ten kapitał mógł być oprocentowany.
A więc musi się wytworzyć więcej dóbr konsumcyjnych:
środków żywności, odzieży, urządzeń domowych, poja-
zdów, usług wszelkiego rodzaju, i to zależnie od tego,
w jakim kierunku został obrócony kapitał, jakie przedsię-
biorstwa się rozszerzyły lub powstały na nowo przy jego
pomocy. Liczba kapitalistów wzrasta, albo też istniejący

już kapitaliści powiększają swój kapitał. Równocześnie z tem musi wzrosć ilość konsumentów, albo też zjawiają się nowi konsumenci. Jeżeli oprocentowanie kapitału ma być to samo co przedtem, to wtedy nowemu miljonowi kapitału powinien odpowiadać wzrost produkcji dóbr konsumcyjnych o 100 tysięcy. Nie możemy więc przyjmować następującego schematu: kapitał z 10 milionów wzrósł na 11 milionów, a konsumcja wynosi, tak jak przedtem, 3 miliony złotych. Trzeba przypuścić, że konsumcja wzrosła do 3100000 złotych, że zjawili się nabywcy na nowe dobra konsumcyjne. Nie wchodzimy tu w kwestję, z kogo się rekrutują ci nowi nabywcy. Mogą to być, teoretycznie biorąc, ci sami kapitaliści, którzy powiększają swój kapitał, a równocześnie i powiększają swoją konsumcję. Mogą to być przedsiębiorcy, którzy uzyskując większe zyski, część ich przeznaczają na podniesienie swojej stopy życiowej. Mogą to być wreszcie ludzie, żyjący z płacy, którzy nie myślą o oszczędzaniu, lecz zwiększoną płacę obracają na lepszą konsumcję. W każdym razie zawsze wtedy, gdy przypuszczamy wzrost kapitału, musimy logicznie przypuścić wzrost konsumcji. Rzeczy te idą w parze. To też akumulacji kapitału nie można rozpatrywać niezależnie od rozmiarów konsumcji. Sprawa ta ma swoją społeczno-ekonomiczną stronę; ale przede wszystkim z punktu widzenia teoretycznego zasługuje na wyświetlenie.

Niektórzy pisarze są jednak innego zdania. Pytanie to, może właśnie uwagi te na tę jego społeczno-ekonomiczną stronę, zyskało sobie żywszą uwagę ekonomistów. I tak np. jeden ze zwolenników marksizmu, rosyjski ekonomista M. Tougan-Baranowsky, przeczy związkowi, który ma zachodzić między wzrostem kapitału a wzrostem konsumcji. Według niego „popyt za środkami produkcji stwarza rynek identyczny z tym, który stwarza popyt za dobrami konsumcyjnymi i w następstwie tego żadne zmniejszenie się stosunku przedmiotów konsumcyjnych nie może skępować zbytu produkcji kapitalistycznej“.

Zdaniem tego pisarza, kiedy kapitaliści chcą powiększyć swoją produkcję, gromadzą dalej kapitał, wtedy zatrudniają robotników w produkowaniu środków produkcji. Robotnicy, zamiast wytwarzać środki żywności, ubrania, wytwarzają maszyny, budują koleje, wiercą kopalnie. Gdy maszyna zastąpi robotnika wówczas zjawia się popyt na te maszyny, surowce, środki pomocnicze dla tej maszyny, a proporcjonalnie zmniejsza się popyt na artykuły konsumpcji robotniczej. „W ten sposób jest możliwym wzrost społecznego bogactwa (wyrażonego przez ilość produktów, którą społeczeństwo rozporządza) w tym samym czasie, gdy zmniejsza się dochód społeczny“ ¹⁾.

Niewątpliwie jest możliwym, że w danym okresie produkcji mniej się stosunkowo skonsumuje, a więc zaoszczędzi w postaci nowego kapitału. Ale wnioski Tougana Baranowskiego sięgają zbyt daleko. Bo co dalej nastąpi? Zgodnie z założeniami marksizmu rozumuje ten autor, że kapitalista nie produkuje dla konsumpcji, lecz produkuje na zbyt, że głównym motywem działania kapitalistycznego jest dążenie do dalszej akumulacji kapitału. Mniejsza już o motywy. Faktem jest jednak, że kapitał przyczynia się zawsze do produkcji dóbr konsumcyjnych, przeobraża się na nie wcześniej czy później. To też musi się zjawić konsumpcja na te dobra konsumcyjne, ktoś będzie je konsumował, czy to sam kapitalista, czy też robotnik. I na dłuższą metę nie jest możliwym, by wzrastało bogactwo społeczne, czyli zasób dóbr, służących do dalszej produkcji, a nie wzrastał lub nawet zmniejszał się dochód społeczny, czyli ilość dóbr, konsumowanych przez społeczeństwo. Tougan Baranowsky udowadnia szczegółowo, powołując się na dane statystyczne, że znaczenie produkcji kapitału wzrasta coraz bardziej, w miarę rozwoju gospodarki kapitalistycznej, w porównaniu ze znaczeniem produkcji dóbr konsumcyjnych. Jest to niewątpliwie prawdą. Społeczeństwa stawały się coraz bogatsze,

1) M. Tougan Baranowsky, *Les Crises industrielles en Angleterre*, 1313 S. 222, 202 in.

gromadził się coraz to nowy kapitał. Ale nikt nie potrafi wykazać, by konsumpcja mimo wzrostu kapitału utrzymywała się na tym samym poziomie. Wzrosła ona, à la longue, w tym stopniu, że umożliwiła oprocentowanie gromadzącego się bez przerwy lub z pewnymi przerwami kapitału. A pozatem wypadek tego rodzaju, że zmniejsza się bezwzględnie konsumpcja, a więc produkcja dóbr konsumcyjnych, a natomiast jego kosztem powiększa się bezpośrednio kapitał, jest tylko hipotezą, która w faktach nie znajduje potwierdzenia.

3. Warto jeszcze zastanowić się nad proporcją, która zachodzi między wzrostem kapitału, a wzrostem konsumpcji. Zilustrujmy to zagadnienie na paru przykładach.

Przypuśćmy, że kapitał w danem gospodarstwie społecznem przynosi przeciętnie dziesięć od sta. Jeżeli ten kapitał wzrósł o jeden miljon, to w takim razie konsumpcja musi wzrosnąć conajmniej o 100000. Jeżeli zaś stopa procentowa wynosi 5 od sta, wtedy wzrostowi kapitału o jeden miljon ma odpowiadać wzrost konsumpcji o 50000. Jeżeli wreszcie kapitał przynosi 2% dochodu, to wówczas wystarczy wzrost konsumpcji o 20000. A więc w tych trzech przykładach stosunek wzrostu kapitału do wzrostu konsumpcji przedstawia się jak 10 do 1 w pierwszym, 20 do 1 w drugim, a 50 do 1 w trzecim. A więc możemy sformułować ogólną regułę, która określi bliżej stosunek, zachodzący między wzrostem kapitału, a wzrostem konsumpcji, o ile nowy kapitał ma przynosić ten sam dochód co i poprzednio. Reguła ta brzmi: *o ile w związku z nowymi nakładami kapitału stopa procentowa ma nie ulec zmianie, to równocześnie ze wzrostem kapitału musi nastąpić wzrost konsumpcji dóbr, wytwarzanych przy jego współdziałaniu, proporcjonalny do wysokości stopy procentowej. Im niższa jest stopa procentowa, tem stosunkowo słabszym może być ten wzrost konsumpcji.*

A więc wtedy, gdy stopa procentowa jest niska, wystarczy stosunkowo nieznaczny wzrost konsumpcji, by

umożliwić znaczne nagromadzenie kapitału. Z tego powodu oszczędzanie staje się tem łatwiejsze, im niższa jest stopa procentowa. Gdy kapitał daje wysoki dochód, a pęd do oszczędzania jest dość silny, to wówczas musi nastąpić również silny wzrost konsumpcji. W przeciwnym razie nowe nagromadzenie kapitału, nowy jego dopływ do produkcji, gdy popyt na dobra konsumpcyjne uzyskiwane przy jego pomocy jest słaby, wywoła tendencję do zniżki stopy procentowej, która oczywiście może wpłynąć na powstrzymanie gromadzenia kapitału.

I obecnie, gdy jest już w pełni widocznym związek, zachodzący między nagromadzeniem kapitału a wzrostem konsumpcji, kwestja zniżki stopy procentowej występuje zupełnie wyraźnie. Jedną z przyczyn tej tendencji zniżkowej jest okoliczność, że w gospodarstwie społecznem, które doszło do znacznego stopnia rozwoju gospodarczego, istnieje przewaga tych, którzy chcą więcej oszczędzać nad tymi, którzy chcą więcej konsumować. Jak już wiemy z poprzednich wywodów, trudno nam sobie wyobrazić taki stan rzeczy, w którym wszyscy uczestnicy gospodarstwa społecznego konsumują to co przedtem, a raczej za tyle samo co przedtem, a mimo to mogą z powodzeniem gromadzić nowy kapitał. Możliwem byłoby to wówczas, gdyby kapitał wogóle nie dawał dochodu. Wówczas nowe oszczędności byłyby to nowe dobra produkcyjne, byłyby to odłogi, oddane pod kulturę rolną, nowe drogi, nowe maszyny i narzędzia. Kapitał gospodarstwa społecznego powiększył się; ale kapitaliści zadawali się w myśl naszego założenia tem, że zachowują wartość gospodarczą kapitału, a nie otrzymują procentu. Wówczas może zwiększonej produkcji dóbr konsumpcyjnych, uzyskiwanych przy pomocy tego nowego kapitału, towarzyszyć zniżka ich ceny. Natomiast w normalnych warunkach, gdy kapitał przynosi dochód, wzrost ilości konsumpcji jest połączony z odpowiednim wzrostem wartości danego zasobu dóbr konsumpcyjnych.

4. Powyższe wywody potrącają o zagadnienie, które

ma pewne konsekwencje polityczno-ekonomiczne. Chodzi tu o pytanie, w jakich warunkach jest możliwą tak zw. akumulacja kapitału, w jakim stosunku powstaje nagromadzenie się kapitału do wzrostu ogólnej konsumpcji, ogólnego dobrobytu. Niektórzy pisarze nie widzą żadnych trudności w nagromadzaniu się nowego kapitału. Ich zdaniem nowy kapitał, czyli nowa produkcja, stwarza sama dla siebie rynki zbytu. Wytwarza się nowe dobra, które są przedmiotem wymiany. Towar wymienia się za towar, następuje równomierne powiększenie się produkcji, równomierny wzrost stosunków wymiennych.

Tym optymistycznym zapatrywaniom, które sformułował najwyraźniej J. B. Say, przeciwstawił się cały szereg pisarzy, począwszy od Sismondiego. Ich zdaniem istnieje sprzeczność między tendencją do nagromadzenia się kapitału, a zdolnością nabywczą szerokich warstw ludności, których konsumpcja jest ograniczona, które nie są w stanie nabyć produktów, wytworzonych przy pomocy wzrastającego kapitału. Kapitałiści stają się bogatsi, ale równocześnie wszyscy pracownicy, zajęci przez kapitał, nie są w stanie konsumować produktów, wytwarzanych w coraz większych ilościach. Stąd pochodzi źródło przesilen, wewnętrzna sprzeczność gospodarki kapitalistycznej. Tak zw. socjalizm naukowy starał się mocniej uwydatnić to przeciwieństwo. Według jego zdania wewnętrzna logika rozwoju gospodarstwa kapitalistycznego zmusza kapitalistów do coraz większego akumulowania kapitału. Równocześnie postępuje naprzód zubożenie proletariatu. Kapitałiści stają się coraz bogatsi, a zarazem zmniejsza się ich ilość, następuje koncentracja kapitału w rękach coraz mniej licznych, w związku z koncentracją przedsiębiorstw; robotnicy ubożeją coraz bardziej, gdyż produkt ich pracy jest pochłaniany przez kapitalistów. Wytwarza to wewnętrzną sprzeczność dzisiejszego ustroju, która zdaniem Marxa i jego szkoły musi doprowadzić do katastrofy.

W tych poglądach mamy pewne pierwiastki historyzoficzne, mamy przewidywanie przyszłego rozwoju społeczno-gospodarczego. Rozumowanie to wciaga faktyczny materiał historyczny, powołuje się na konkretne fakty, których czysto teoretyczne badanie nie jest w stanie sprawdzić i ocenić. Z teorią „zubożenia“ polemizowano niejednokrotnie na gruncie tych faktów. Przeciwnicy przewidywań Marxa wykazywali, że w położeniu robotników następuje istotna, nie tylko nominalna poprawa. Nas w tej chwili nie może interesować ta strona zagadnienia. Natomiast obserwując teoretycznie wzajemną zależność różnych elementów gospodarstwa kapitalistycznego, musimy zdać sobie sprawę z tego, w jakim stosunku pozostaje nagromadzenie się kapitału do rozwoju konsumpcji, w jakich warunkach to nagromadzenie się jest możliwe.

Przypuśćmy, że w danym gospodarstwie społecznym kapitałiści w pewnym momencie, który nam służy za punkt wyjścia, rozporządzają dochodem 1 miliona złotych. Z tego dochodu zużywają tylko połowę na pokrycie swoich bezpośrednich potrzeb. Drugą zaś połowę czystego dochodu z kapitału przeznaczają do dalszej produkcji, dodają do kapitału. W myśl naszych założeń wzrasta konsumpcja, która umożliwia oprocentowanie nowego kapitału. Ale przypuśćmy, że robotnicy mają ten sam dochód co przedtem. Wzrośnie więc tylko konsumpcja przedsiębiorców i kapitalistów. Ponieważ wzrośnie bezwzględnie ogólny dochód społeczny, będziemy mieli do czynienia z faktem względnegoubożenia robotników, albowiem stosunek ich ogólnego dochodu zmniejszy się na korzyść dochodu innych uczestników gospodarstwa społecznego.

Wyobraźmy sobie inny wypadek. Oto z tych lub innych przyczyn uda się przedsiębiorcom zredukować wynagrodzenie robotników. Np. spada siła nabywcza pieniądza, płace robotnicze są nominalnie te same, a tymczasem zyski przedsiębiorców i kapitalistów podnoszą się odpowiednio do spadku waluty. Kapitał przynosi bez-

względnie biorąc, większy dochód. Otóż jeżeli zachodzi zmiana w stosunku dochodów różnych warstw społecznych, odpowiednio do tego musi się zmienić i zużytkowanie tych dochodów. Przedsiębiorcy i kapitaliści obecnie konsumują więcej. Jeżeli obecnie dochód robotników wynosi 800000 złotych, a dochód kapitalistów 1200000 złotych, to produkcja dóbr konsumcyjnych tak się ułoży, by uwzględnić przede wszystkim zapotrzebowanie kapitalistów i przedsiębiorców, a w mniejszym stopniu zapotrzebowanie robotników.

Innemi słowy, gromadzenie się kapitałów, to nie jest bierne nagromadzanie skarbów przez kapitalistę, które on chowa w swoich piwnicach. Źródłem tej akumulacji jest oszczędność produkcyjna, a nie tezauryzacja. Kapitał zostaje zatrudniony w produkcji, przynosi więc nowe dobra konsumcyjne. Konieczni są nabywcy tych dóbr konsumcyjnych. Nie może więc być rozbieżności między temi czynnikami. Nie jest możliwem, by jedni gromadzili kapitał, mieli coraz większy dochód z tego kapitału, nie powiększając swojej konsumcji, a nie powiększał się dochód tych lub innych uczestników gospodarstwa społecznego. Musi ktoś nabywać nowe dobra konsumcyjne.

Przejawy analogicznej zasady możemy obserwować w rozwoju zwyczajnych stosunków wymiennych. Jeżeli ktoś produkuje na zbyt, szuka nabywców na swoje towary. Odosobniony gospodarz może powiększać swoją produkcję, o ile produkty te potrafi sam skonsumować, względnie może on gromadzić zapasy na przyszłość. Ale gospodarstwo, produkujące na zbyt, nie może jednostronnie pomnażać swojej produkcji, o ile nie znajdzie nabywców. Powinni się znaleźć nabywcy na zwiększoną produkcję, to znaczy, że w ostatniej linii powiększeniu produkcji u jednego producenta odpowiada wzrost tej produkcji u innych. Tę wzajemną zależność interesów możemy obserwować na każdym kroku. W ubogiem miasteczku, położonem w biednej okolicy, niema bogatych sklepów. Jeżeli ktoś ma kapitał i zdolności, by powiększyć swoją

produkcję, stara się o powiększenie swoich rynków zbytu. Produkuje wtedy na wywóz, sprzedaje towary do dalszych okolic, lub wywozi je zagranicę.

Współczesne gospodarstwo światowe jaskrawo uwypukla te fakty. Wszyscy uznają dzisiaj fakt międzynarodowej współzależności gospodarczej. Zrujnowanie jednych państw, które przedtem uczestniczyły w międzynarodowej wymianie, odbija się ujemnie na położeniu tych państw, które mają nagromadzone bogactwa, mają nienaruszone warsztaty pracy, a mimo to przechodzą wielkie trudności gospodarcze. Wielka Brytania ma dzisiaj do 2 milionów bezrobotnych: przyczyną tego faktu jest między innemi okoliczność, że zrujnowane zostały te kraje, które przed wojną były dobrymi odbiorcami towarów angielskich. Dzisiaj nie mają one czem płacić. Skutkiem tego kapitał W. Brytanji jest w znacznym stopniu bezczynny, nie przynosi pełnego dochodu swoim posiadaczom, gdyż brak jest konsumentów na produkty tego kapitału. Stany Zjednoczone, nie mogąc utrzymywać dostatecznie żywych stosunków gospodarczych z Europą, starają się zdobyć rynki południowo-amerykańskie i azjatyckie, starają się przez inwestycje kapitału podnieść ich siłę nabywczą. Nie może istnieć bardzo bogate państwo, gdy te wszystkie państwa, które z niem utrzymują stosunki handlowe, będą bardzo ubogie. Otóż to samo spostrzeżenie dotyczy także i nagromadzania kapitału. Nie może ten kapitał wzrastać i przynosić proporcjonalnie zwiększonego dochodu, gdy niema za co nabywać produktów tego kapitału.

4. Wzrostowi kapitału towarzyszy wzrost konsumcji. Możliwe pod tym względem są dwie ewentualności. Albo wzrasta konsumcja kapitalistów, albo też wzrasta konsumcja niekapitalistów, warstw, żyjących z produktu swej pracy. W pierwszym wypadku kapitaliści, gromadząc swój kapitał, nie zużywają na ten cel całej nadwyżki dochodu z kapitału, lecz powiększają odpowiednio swoją konsumcję, tak że nowo uzyskiwane produkty znajdują

wśród nich swoich nabywców. W drugim zaś wypadku kapitaliści mogą lokować swój kapitał na procent składany, mogą nie powiększać swojej konsumpcji; natomiast wzrośnie dochód innych warstw społecznych, ponieważ one są w stanie wchłonąć zwiększoną produkcję.

Sismondi widział w tem źródło wielkich sprzeczności nowoczesnego kapitalizmu. Według jego zdania niema możliwości powiększenia konsumpcji robotniczej. Powiększanie siły produkcyjnej, powstawanie nowych kapitałów, musi się wyrażać tylko w powiększaniu konsumpcji kapitalistycznej, konsumpcji artykułów zbytku. W ten sposób wzrasta nierówność zachodząca między ludźmi. Dlatego też przyrost bogactwa, akumulacja kapitału, niezawsze jest dobrem i może się stać źródłem niebezpieczeństw społecznych, źródłem przesilen. Równowaga między produkcją a konsumpcją jest fundamentalnym problemem ekonomii politycznej ¹⁾.

Niema potrzeby streszczać tych wszystkich polemik, które wywołały poglądy Sismondiego. Jest jednak niewątpliwym faktem, że błędem było mniemanie Sismondiego, jakoby potrzeby ludności robotniczej nie mogły wzrastać i ta ludność nie mogła powiększać swojej konsumpcji. Nie potrzeba przytaczać szczegółowych statystyk. Wystarczy rzucić okiem na produkowane obecnie towary, na ich ilość i wartość. Niewątpliwie wiele jest między nimi przedmiotów konsumpcji zbytkownej. Ale jest to nietylko zbytek kapitalistów. Jest także zbytek warstw, które nie mają kapitału. Największe znaczenie w produkcji mają dzisiaj przedmioty, które nie są konsumowane przez nieliczne grono wielkich kapitalistów. Na pierwszy plan wybijają się towary masowej konsumpcji. Z ich produkcji czerpie głównie kapitał swoje dochody. Akumulacja kapitałów stała się możliwa dzięki temu, że upowszechniła się konsumpcja. Przedmioty, które przedtem były dostępne tylko dla nielicznego grona osób,

1) J. C. L. Simonde de Sismondi, *Nouveaux principes d'économie politique*, II éd. T. I. 1827, S. 75 in. T. II S. 369 in. S. 408 in.

z biegiem lat upowszechniają się wśród coraz liczniejszych warstw ludności. Największe przedsiębiorstwa tekstylne nie są te, które produkują artykuły zbytku wyższych dziesięciu tysięcy, lecz te, które mają swój zbyt wśród najszerzych warstw ludności. Potęgą przemysłu automobilowego w Stanach Zjednoczonych Am. Półn. w znacznej mierze opiera się na tem, że automobil, dawniej przedmiot zbytku, stał się przedmiotem codziennego użytku także i dla drobnego farmera, urzędnika, nawet lepiej zarabiającego robotnika fabrycznego. Na każdym kroku możemy stwierdzić, że kapitalizm produkuje przede wszystkim dla niekapitalistów. Ogromna akumulacja kapitału stała się możliwą dzięki podnoszeniu się stopy życiowej całego społeczeństwa.

I ta akumulacja byłaby czemś niemożliwem, gdyby kapitał był w coraz wyższym stopniu skupiony w rękach nielicznych grup ludzi, a dochody tych wszystkich, których zatrudnia kapitał, zmniejszały się bezwzględnie lub nawet względnie. Im mniej jest posiadaczy kapitału, tem większe są szanse, że konsumpcja tych posiadaczy będzie słabsza, a więcej będą oni mogli oszczędzać. Gdyby proces koncentracji kapitału był bardzo daleko posunięty (a trzeba go odróżnić od procesu koncentracji produkcji) i z drugiej strony była cała masa ludzi, pozbawionych tego źródła dochodu, to wówczas konsumpcja, źródło oprocentowania kapitału, wzrastałaby bardzo wolno. Niewątpliwie jest sprzeczność między koncentracją kapitału i coraz większą jego akumulacją, a zubożeniem niekapitalistów. Gdyby jednak ten proces odbywał się w ten sposób, jak to przewidywał Marx, to już dawno musiałoby dojść do katastrofy dzisiejszego ustroju społecznego.

5. Niemniej jednak trzeba się zastanowić nad tem, czy są możliwe wypadki, w których następuje wzrost kapitału, wzrost dochodów z niego, jakkolwiek nie powiększa się ani konsumpcja kapitalistów, ani też tych, których kapitał zatrudnia.

Możliwe to jest najpierw w wypadku, gdy sam wzrost ludności otwiera nowe rynki zbytu. Przedsiębiorstwa, zatrudniające kapitał, produkują na potrzeby ludności miejscowej. Kapitał jest skupiony w rękach tej samej co przedtem ilości kapitalistów, którzy nie powiększają swojej konsumpcji, a tylko powiększają posiadany przez siebie zasób kapitału, zużytkowując dochody z niego w nowych przedsiębiorstwach. Przeciętna konsumpcja robotnika utrzymuje się na tym samym poziomie co poprzednio, gdyż dochód z pracy robotniczej pozostaje niezmieniony. Ale przybywa tych robotników z roku na rok. Wzrasta ilość sił roboczych. Nowi robotnicy napływają do fabryk, do gospodarstw rolnych, tem samem więc powiększa się konsumpcja i zwiększona produkcja znajduje z łatwością swój zbyt. W tym wypadku, mimo nagromadzenia się kapitału, może nie następować poprawa bytu ludności robotniczej i wzrost przeciętnej konsumpcji na głowę ludności, a nawet teoretycznie jest możliwe zwiększenie się zubożenia robotników. O ile jednak w rzeczywistości ten wypadek występował w XIX wieku, i jaki był jego przebieg, to już jest kwestja, którą można rozstrzygnąć na podstawie bardziej szczegółowych badań. To jedno jest pewne, że akumulacja kapitału była o wiele silniejsza, niż wzrost ludności.

Druga możliwość utrzymania „ubóstwa“ niekapitalistów na niezmienionym poziomie, przy postępującej na przód akumulacji kapitału, zachodzi wówczas, gdy działalność produkcyjna danego kraju czerpie swoje dochody z handlu zagranicznego, gdy produkuje się w coraz wyższym stopniu na zbytni zewnętrzny. Wówczas przedsiębiorca może robotnikom płacić wynagrodzenie to samo co przedtem, mimo, że powiększa swoją produkcję, że zatrudnia coraz to nowy kapitał, że rosną jego zyski i dochody z kapitału. Zbyt zagraniczny umożliwia dalszą jego akumulację. Na ten moment zwracają uwagę pisarze, którzy stojąc na gruncie nauki Marxa, starają się wyjaśnić, dlaczego dotychczas jeszcze nie nastąpiło

załamanie się gospodarki kapitalistycznej. Tak np. Róża Luxemburg kładzie wielki nacisk na znaczenie zbytu w krajach niekapitalistycznych dla krajów kapitalistycznych, tłumacząc postępującą naprzód akumulację kapitału rozszerzaniem i zdobywaniem tych rynków¹⁾. Ale cyfry statystyki handlu zagranicznego wykazujące, że dla wielkich państw przemysłowych zbyt w krajach, których nie ogarnęła jeszcze gospodarka kapitalistyczna, ma dużą doniosłość, nie są dostatecznie wymowne. Niepodobna przeceniać znaczenia rynków zagranicznych, nawet dla tych wielkich państw przemysłowych, o ile chodzi o ogólne rozmiary produkcji. Zastój w handlu zagranicznym może paraliżować wewnętrzną produkcję. Nie znaczy to jednak, że akumulacja kapitału opiera się przede wszystkim na handlu zagranicznym, że produkuje się przede wszystkim na zbyt zewnętrzny. Ważniejszym jest jednak inny jeszcze moment. Oto przedsiębiorca, który wywozi swoje towary do krajów zamorskich, musi uzyskiwać za nie produkty tych krajów. Wymiana międzynarodowa sprowadza się zawsze, w ostatecznym rezultacie, do wymiany towaru za towar. Anglja nie mogła wysyłać swoich artykułów tekstylnych do Rosji i Ameryki, nie otrzymując wzamian surowców, środków żywności i innych produktów tych krajów. Pominawszy operacje o charakterze kredytowym, które mają przejściowe znaczenie, kraje, importujące towary angielskie, musiały płacić za te towary swoim eksportem. A więc równolegle ze wzrostem eksportu angielskiego szedł w parze import do Anglii. W konsekwencji wzrosła w Anglii konsumpcja artykułów kolonialnych, środków żywności, dowóz surowców, przerabianych w znacznej części na produkty miejscowe. I na dłuższą metę trudno sobie wyobrazić zastój konsumpcji w kraju, którego handel zagraniczny wzrasta, którego kapitał się powiększa, choćby to dotyczyło głównie przedsiębiorstw, produkujących na eksport.

1) Rosa Luxemburg, *Die Akkumulation des Kapitals*. 1913, S. 318 i n.

A więc widzimy, że niema powiększenia kapitału bez powiększenia konsumpcji. Produkty uzyskiwane przy pomocy nowych nakładów kapitału, muszą, jak już powiedzieliśmy, konsumować albo kapitaliści, albo ci, którzy są zatrudnieni przez kapitał. W rezultacie albo upowszechnia się posiadanie kapitału, wzrasta liczba tych, którzy w całości lub w części żyją z dochodów z niego, albo też podnosi się dochód warstw, żyjących z pracy rąk własnych; wreszcie mogą zachodzić równocześnie obydwie ewentualności. W każdym razie nie jest możliwym taki wypadek, że kapitał koncentruje się coraz bardziej w rękach tych, którzy są tak nieliczni, że ich konsumpcja nie gra poważniejszej roli na rynku artykułów konsumcyjnych, a równocześnie ten kapitał gromadzi się i przynosi proporcjonalnie większe dochody.

6. Związek, który zachodzi między powstawaniem kapitału a wzrostem konsumpcji doprowadza do jeszcze paru interesujących konsekwencji. Uwidocznia on między innemi doniosłość kwestji, na co zużywa się wzrastający dochód z kapitału; funkcja jego nagromadzania się w rozwoju gospodarstwa społecznego staje się bardziej wyraźna.

Oto kapitaliści, którzy nie zużywają swojego dochodu, lecz przeznaczają go do dalszej produkcji, powiększają siłę produkcyjną gospodarstwa społecznego; bezpośredni skutek ich działania jest taki sam, jakgdyby jakiś czynnik publiczny przeznaczał do produkcji swoje zasoby, nie czerpiąc z tego bezpośrednich korzyści.

Zrozumiemy to najlepiej na przykładzie. Przypuśćmy, że kapitaliści w danem gospodarstwie są w tem położeniu, iż nie potrzebują utrzymywać się z dochodów z kapitału. Środki swego utrzymania czerpią z pracy w charakterze przedsiębiorców, dyrektorów fabryk, inżynierów i t. d. Natomiast cały swój dochód z kapitału przeznaczają do dalszej produkcji. Jeżeli np. w pierwszym roku dochód z kapitału wynosił 1 milion złotych, to po upływie tego roku kapitał powiększy się o ten milion, po

upływie następnego roku i o dochód ze zwiększonego już kapitału, czyli o 1100000 złotych, po upływie trzeciego roku o 1110000 złotych i t. d. Kapitał jest niejako złożony na procent składany. Równoległe z tem wzrasta dochód pracowników, których zatrudniają przedsiębiorstwa, tak że ich zwiększona konsumpcja pozwala na utrzymanie dochodu z kapitału, którego ilość wciąż wzrasta, na dotychczasowym poziomie. Rozszerzają się wciąż rozmiary produkcji i podstawy konsumpcji, a kapitaliści zadawalają się samym faktem, że ich dochód wzrasta, a zwiększony dochód z kapitału nie służy na razie za źródło ich konsumpcji. Mamy tu do czynienia z automatycznym wzrostem kapitału.

Otóż wyobraźmy sobie następującą modyfikację tego stanu rzeczy. Państwo wywłaszcza kapitalistów, nie płacąc im żadnego odszkodowania. Cały kapitał staje się społeczną własnością. Ale państwo nie chce dokonać rozdziału dochodu z kapitału między wszystkich uczestników gospodarstwa społecznego z tych lub innych przyczyn, np. w przekonaniu, że gospodarstwo społeczne jest za słabo uposażone w narzędzia produkcji, że grożą mu niebezpieczeństwa, przed którymi można się uchronić tylko dzięki nagromadzeniu kapitału; przeznacza cały dochód z tego skonfiskowanego kapitału do dalszej produkcji. Zajmuje się pod uprawę ziemi, leżące odłogiem, buduje nowe koleje, kanały wodne, wprowadza techniczne ulepszenia. Wtedy nie polepszy się bezpośrednio położenie gospodarcze uczestników gospodarstwa społecznego, lecz przyszłość tego gospodarstwa będzie lepiej zabezpieczona.

Mamy więc przed sobą dwa wypadki, sprzeczne z sobą z punktu widzenia prawnogospodarczego. W pierwszym powiększa się kapitał dzięki temu, że kapitaliści nie konsumują dochodu z niego, w drugim znikł prywatny kapitał i kierownictwo gospodarstwa kolektywnego samo czuwa nad powiększeniem kapitału. Ale bezpośredni efekt ekonomiczny jest taki sam w obydwu wypadkach. Przez konfiskatę kapitału nie zmniejszyła się konsumpcja

kapitalistów, gdyż w myśl naszego założenia, dochód z kapitału nie był jej źródłem. Zmienił się tytuł prawny posiadania kapitału, zniknęła możliwość czerpania z niego dochodu przez prywatnych posiadaczy. W obydwu wypadkach jest ten sam przyrost bogactwa społecznego, takie samo powiększenie rozporządzalnych środków produkcji, konsumpcja różnych uczestników gospodarstwa społecznego utrzymuje się w tych samych rozmiarach.

Do czego zmierzają te przykłady? Nie ukrywa się za nimi żadna polityczno społeczna *arrière-pensée*. Chodzi tylko o wykazanie, że kapitał, którego dochód nie jest zużytkowywany dla celów konsumpcyjnych, że ten kapitał, nagromadzając się coraz bardziej, wywołuje bezpośredni skutek gospodarczy, pożądany z ogólnego stanowiska. Ci wszyscy, którzy nie konsumują w całości swojego dochodu, lecz ten dochód zatrudniają produkcyjnie, podnoszą bogactwo społeczne, wzmagają siłę produkcyjną społeczeństwa.

W pewnych wypadkach, gdy np. wzrasta ludność, którą trzeba zatrudnić, przyrost kapitału jest koniecznością, jeżeli się chce utrzymać tę ludność przynajmniej na tym samym, co poprzednio poziomie gospodarczym. Wyobraźmy sobie, że w gospodarstwie społecznym jest w danej chwili kapitał wartości 10 milionów złotych, a wszystkich mieszkańców 1 tysiąc, wypada więc przeciętnie 1000 złotych na jednego mieszkańca. Przypuśćmy, że przybywa rok rocznie 2% nowej ludności. Gdyby wszyscy posiadacze kapitału zużywali cały swój dochód na cele konsumpcyjne, a nikt nie oszczędzał, to okazałoby się po pewnym czasie, że obniżyła się przeciętna suma kapitału, przypadająca na jednego mieszkańca. Tem samem więc społeczeństwo stałoby się uboższe, siła produkcyjna poszczególnych jednostek stawałaby się coraz słabsza, przyszłość ich coraz gorzej zabezpieczona. I w tych warunkach mogłaby się zjawić konieczność, by np. drogą przymusu zabezpieczyć należyte odnowienie i powiększenie kapitału. A więc ci wszyscy, którzy oszczędzają w sposób produkcyjny, którzy nie konsumują całego

swojego dochodu, ci wszyscy spełniają pewną funkcję społeczną: umożliwiają oni utrzymanie gospodarstwa społecznego na odpowiednim poziomie, dostarczają sposobności do zatrudniania ludności, która wciąż wzrasta, nowe siły robocze znajdują warsztaty, przy których mogą stać, znajdują maszyny, które mogą w ruch puścić. Przyrost nowego kapitału winien dotrzymać co najmniej kroku przyrostowi ludności. W pewnych warunkach, gdy społeczeństwo jeszcze jest dość ubogie, gdy pozostaje w tyle za innymi, o ile chodzi o wyzyskanie wszystkich jego zasobów naturalnych i zdolności technicznych, wówczas może się zjawić potrzeba, by przyrost kapitału szedł szybciej naprzód, aniżeli przyrost ludności. Wtedy procent oszczędności powinien być daleko większy.

Przeciwnicy uspołecznienia środków produkcji powołują się często na ten argument, że gdyby nawet cały kapitał, znajdujący się dzisiaj w rękach prywatnych, został uspołeczniiony, to w takim razie przeciętny dochód jednostki wzrósłby bardzo nieznacznie, albowiem z podziału dochodu z tego kapitału między wszystkich uczestników gospodarstwa społecznego wypadłaby nawet w dość bogatych społeczeństwach na jednostkę suma niezbyt znaczna. Nie chodzi nam w tej chwili o ocenę tego argumentu, ani wogóle o ocenę tego, czy jest pożądanem nadejście gospodarstwa kolektywnego. Ale w myśl poprzednich wywodów, trzeba zwrócić uwagę na następującą okoliczność. Niepodobna sobie wyobrazić, że jeżeli np. dochód z kapitału w danym gospodarstwie społecznym wynosi 1 milion złotych, a jest 1000 uczestników tego gospodarstwa, że wtedy, w razie uspołecznienia kapitału, dochód każdego z tych uczestników musiałby wynieść 1000 złotych, że wszyscy mieszkańcy natychmiast będą mogli powiększyć swoją konsumpcję. O ile bowiem w danych warunkach dochód z kapitału nie jest w całości konsumowany, lecz jego część jest przeznaczona do dalszej produkcji, a obiektywne okoliczności, w których znajduje się dane gospodarstwo społeczne, wy-

magają powiększenia kapitału, to w takim razie kierownictwo gospodarstwa kolektywnego będzie musiało i nadal część dochodu z kapitału obrócić na dalsze nagromadzenie kapitału, nie będzie mogło wszystkiego rozdać między uczestników tego gospodarstwa.

W świetle tych uwag staje się zupełnie widocznym społeczne znaczenie oszczędności produkcyjnej, nagromadzenia nowego kapitału. Dochód, oszczędzony przez kapitalistów, stanowi konieczną lub pożyteczną rezerwę z uwagi na przyszłość, na utrzymanie gospodarstwa społecznego w należytych stanie.

7. Otóż patrząc z tego punktu widzenia na kwestję nagromadzenia się kapitału, nie jest obojętnem, w czyich rękach znajduje się kapitał. Chodzi o to, czy kapitaliści zużywają w mniejszym lub większym stopniu dochód z kapitału na pokrycie swoich bieżących potrzeb, czy też zatrudniają go dalej w sposób produkcyjny. Pod tym względem wchodzi w rachubę trzy grupy kapitalistów. Najpierw mali kapitaliści, dla których dochód z kapitału jest czemś ubocznym w ich gospodarstwie. Żyją oni z pracy, a nie z dochodu z kapitału. Bardzo często lokują oni zaoszczędzoną przez siebie sumę na procent składany. Wycofują swój kapitał wówczas, gdy znajdą jakieś nadzwyczajne okoliczności, gdy np. znajdą się w szczególnie trudnym położeniu gospodarczym. Wielu z nich wciąż pracuje nad powiększeniem swojego kapitału.

Drugą grupę stanowią rentjerzy. Oszczędzają dopóty, dopóki nie osiągną takiego dochodu z kapitału, który pozwoli im wycofać się z produkcyjnej działalności gospodarczej, a żyć wyłącznie tylko z dochodu z kapitału.

Kapitał w ich rękach już przeważnie nie ulega dalszemu powiększeniu. Żyją oni z procentu. Ich twórcza rola gospodarcza jest już skończona. Stają się oni czemś biernym w organizmie produkcyjnym, czasami marnują nawet nabyte zdolności wytwórcze. Otóż ludzie żyjący z renty, najmniej nadają się na czynnik, który powiększa kapitał społeczny.

Trzecią grupę stanowią wielcy kapitaliści. Oczywiście rozmiary ich konsumpcji zależą od ich indywidualnych właściwości, przeważnie zaś od społecznego *milieu*, w którym wyrosli i w którym się obracają. Pominąwszy te okoliczności, trzeba zwrócić uwagę także i na rozmiary kapitału, posiadanego przez jednostkę. Od tego w znacznym stopniu zależy stopień jego dalszego przyrostu. Bardzo często można czytać w podręcznikach ekonomji politycznej, że potrzeby ludzkie są nieograniczone; ale są one nieograniczone tylko w tem znaczeniu, że mogą się zjawiać coraz to nowe potrzeby; natomiast ograniczoną jest nasza zdolność zaspokojenia potrzeb, czasami dość rychło przychodzi ich nasycenie. I bardzo często różnice w wysokości posiadanego majątku są bardziej znaczne, niż różnice stopnia konsumpcji, ogólniej mówiąc, skali życiowej między poszczególnymi jego posiadaczami. Weźmy za przykład amerykańskich multimilionerów. Jest duża różnica między tym, który ma 300 milionów dolarów majątku, a tym, który ma 30 milionów. Ale z punktu widzenia skali życiowej jednego i drugiego, różnice przeciętnie biorąc, nie mogą być tak znaczne. Ostatecznie i przy dochodzie rocznym jednego miliona dolarów można mieć zimową siedzibę na Fifth Avenue, letnią w New Port, można wykwintnie podróżować po świecie. Gdybyśmy na Rockafellera, Carnegiego, Harrimana, Goulda i t. d. nałożyli obowiązek skonsumowania, zużycia na własne potrzeby całego dochodu z posiadanego przez nich majątku, niewątpliwie znaleźliby się oni w dużym kłopotcie, gdyż ich dochody przerastają najwyższą stosunkowo skalę życiową, która przyjęła się w ich społeczeństwie, zresztą bardzo rozrzutnem.

Otóż możemy w ten sposób powiedzieć: im w danych warunkach kapitał jest skupiony w mniej licznych rękach, tem *caeteris paribus* jest więcej szans, że dochód z niego będzie w dalszym ciągu inwestowany w produkcji a nie konsumowany natychmiast. Natomiast rozproszkowanie dochodu w bardziej licznych rękach (o ile nie cho-

dzi tu o małe kapitały, o których mówiliśmy już osobno), w mniejszym stopniu sprzyja dalszej jego akumulacji, stwarza warunki przychylne dla konsumowania bezpośrednio dochodu, który ten kapitał przynosi.

Oczywiście, że z innych powodów może być pożądanem większe rozproszkowanie kapitałów. Skupienie ogromnej kapitalistycznej potęgi w ręku nielicznych jednostek może być niebezpieczne i niepożądane z punktu widzenia społecznego. Może podniecać bardziej antagonizmy społeczne, zaostrzać przeciwieństwa klasowe, być źródłem szkodliwej potęgi politycznej, podstawą rządów plutokratycznych. Są to wszystko względy, które odgrywają wielką rolę w życiu państw nowoczesnych. Nie możemy na tem miejscu niemi się zajmować. Musimy poprzestać na uwadze, że te względy istnieją. Nie mniej jednak jest faktem, że wielkie kapitały w rękach mniej licznych mogą szybciej współdziałać w powiększeniu rozporządzalnego kapitału, niż kapitały mniejsze w bardziej licznych rękach.

8. W rozważaniach powyższych wychodzimy z założenia, że nagromadzenie kapitału jest dodatnim objawem, że oszczędność produkcyjna wzmacnia siły gospodarstwa społecznego. Ale od czasu do czasu zjawiają się poglądy wprost przeciwne. Odzywają się głosy obrońców intensywnej konsumpcji, broniących zbytku jako czynnika, który wzmacnia wydajność gospodarczą.

Pod tym względem bardzo zuamienne są głośnie w swoim czasie poglądy Bernarda de Mandeville, autora poematu napisanego w r. 1703 pt.: „The Grumbling Hive, or Knaves Turned Honest“. W poemacie tym ów lekarz angielski wykazuje, że czasami błędy osób prywatnych wychodzą na ogólny pożytek. Zanik zbytku, przewaga skłonności ascetycznych może wywołać zastoń w produkcji, zanik potrzeb i upadek gospodarczy. Trzeba więc wybierać między „cnotą“ w rozumieniu teologów, a „przyjemnościami i dogodnościami ziemi“, to znaczy ekonomiczną pomyślnością. Pomijamy tu stronę etyczną za-

patrywań Mandeville'a. Warto jednak zwrócić uwagę na konsekwencje jego poglądów, przeciwne skrzętności gospodarczej i oszczędności, bo te konsekwencje nas mogą w tej chwili interesować.

Podobne zapatrywania zjawiają się od czasu do czasu. Oczywiście że zarówno one, jak i poglądy im przeciwne, mają względne znaczenie. Ostatecznie, z punktu widzenia teoretycznego, racją istnienia gospodarstwa społecznego jest konsumpcja. Chodzi w niem o zaspokojenie bezpośrednich potrzeb. W tych warunkach niepodobna przesadzać znaczenia oszczędności produkcyjnej i nagromadzania kapitału, bo to nie jest celem samo w sobie; ale niepodobna też zapominać o tem, że w gospodarstwie społecznem chodzi nie tylko o dzisiejszą, lecz i o przyszłą konsumpcję, o zabezpieczenie jej podstaw. Stwierdziliśmy już poprzednio, że wzrostowi kapitału musi odpowiadać wzrost konsumpcji. W pewnych warunkach, gdy kapitału jest brak, wtedy powiększenie jego sumy wysuwa się na plan pierwszy. W innych znowu warunkach pęd do oszczędzania może być tak wielki, że tamuje on zdolność produkcyjną społeczeństwa, gdyż utrudnia zabezpieczenie dostatecznego oprocentowania kapitału. Ale wtedy z natury rzeczy występują znane nam czynniki, które pobudzają konsumpcję, a zmniejszają oszczędności.

Naogół jednak trzeba stwierdzić, że mniej jest kłopotu z niedostateczną konsumpcją, aniżeli z niedostatecznem nagromadzeniem kapitału. Moment ten występuje bardzo silnie szczególnie dzisiaj, gdy stało się widocznem, jak znaczna część nagromadzonego oddawna kapitału została zmarnowana i zniszczona. I w obecnej dobie, jak już widzieliśmy poprzednio, nie bardzo jest aktualna apoteoza zbytku w guście Mandeville'a. I jest znamiennem, że poza praktycznemi nawoływaniem do oszczędności, także i teoria ekonomji zajmuje się żywiej tem zjawiskiem. Świadectwem tego jest choćby niedawno opublikowany system ekonomji politycznej Th. N.

Carvera. Zmiany gospodarcze, które wywołała wojna, rzucają nowe światło na problem akumulacji kapitału. Kwestja równowagi między konsumpcją a nagromadzeniem kapitału występuje w nowem świetle.

Zastanawiając się w tym i poprzednim rozdziale pracy nad problemem zmniejszania się kapitału i jego wzrostu, zwróciliśmy przedewszystkiem uwagę na powolne zmiany, zachodzące w stanie kapitału, na równowagę między jego nagromadzaniem się a warunkami, które je umożliwiają, nie mając na myśli bardziej wyraźnych i ostrych wstrząśnień tej równowagi. Obecnie przechodzimy do tego ostatniego problemu. Wystąpi on jasno na tle dotychczasowych rozważań.

Rozdział V.

Prolegomena teorii przesilen gospodarczych.

1. Gdybyśmy chcieli podać najogólniejsze określenie przesilenia gospodarczego, to moglibyśmy powiedzieć, że przesilenie przejawia się we wstrząśnięciu się równowagi układu wartości gospodarczej. Ale odrazu jest widocznem, że to określenie jest nazbyt szerokie. Równowaga układu wartości gospodarczej ulega ciągłym wstrząśnieniom. Gdy jakiegoś towaru jest za dużo, cena jego spada. Może to być jednak tylko chwilowe zachwianie się równowagi. Po pewnym czasie produkcja dostosowuje się do zmienionego zapotrzebowania, albo też wzrasta popyt na dane dobro i znowu stosunki gospodarcze rozwijają się spokojnie. Może też to być wstrząśnienie głębszej natury, dotyczyć pewnej gałęzi produkcji: mówimy o przesileniu w produkcji wina z powodu zakazu konsumowania alkoholu, o przesileniu w przemyśle żelaznym z powodu braku surowca i t. d. Tego rodzaju wstrząśnień bardzo wiele przeżywa gospodarstwo społeczne. Ale te przesilenia, które interesują teorię ekonomji, są to występujące co pewien czas, nawet z pewną regularnością, przesilenia nadprodukcji, ogarniające całe gospodarstwo społeczne pewnego kraju, a nawet i całe gospodarstwo światowe. Znane są dobrze objawy, które poprzedzają przesilenie, towarzyszą jego rozwojowi i jego skutkom. Pisarze ostatniej doby mają nawet tendencję, by nie mówić o samem tylko przesileniu, lecz uważają za charakterystyczne znamię współczesnego ustroju gospodarczego ciągle, systematyczne falowanie jego tętna, jego cykliczny rozwój: od depresji gospodarczej, zastoju na rynku, do ożywienia się wytwórczości, poczem wybu-

cha przesilenie, będące początkiem nowej depresji gospodarczej.

Przesilenia gospodarcze są cechą charakterystyczną gospodarstw, w których produkcja odbywa się dla potrzeb rynku, a nie na zamówienie. Gdyby producent wytwarzał tylko to, co zamówi u niego odbiorca, to wtedy nie byłoby przesileń ogólnych, chyba tylko partykularne wstrząśnienia równowagi poszczególnych przedsiębiorstw, wywołane niewypłacalnością ich odbiorców. Możliwym jest jednak taki układ stosunków, w którym nie będzie przesileń, mimo że produkuje się na zbyt, dla ogólnych potrzeb rynkowych. Np. gospodarstwo statyczne nie będzie miało przesileń gospodarczych. Jeżeli ta sama ilość uczestników produkcji wytwarza z roku na rok tę samą ilość dóbr po tych samych cenach, gdyż potrzeby ludności są ustalone a metody produkcji nie podlegają już istotnym zmianom, cały obrót gospodarczy odbywa się w sposób jednostajny, nic go nie wytrąca z raz zajętego łożyska. Mogą zachodzić drobne, indywidualne wahania, ale rychło wraca się do dawnej równowagi. Każdy z producentów posiada znajomość rynku, zna rodzaje i rozmiary potrzeb społecznych. Nie będzie wtedy ogólnej nadprodukcji. Oczywiście różne pozagospodarcze przyczyny mogą zaburzyć ten porządek, już od dawna ustalony: nadzwyczajna susza, pomór, wojna, trzęsienie ziemi może wywołać katastrofę. Ale teoria ekonomji nie zajmie się już wyjaśnieniem tego rodzaju przesileń, jest to dziedzina historii gospodarczej.

Nas mogą interesować tylko przesilenia, które mają gospodarcze przyczyny. Zastanawiamy się wciąż nad funkcjonowaniem układu wartości gospodarczej, nad wzajemną zależnością jego elementów. Wykazaliśmy, jaki związek zachodzi między powstawaniem kapitału a rozmiarami konsumpcji i między konsumpcją a wysokością dochodu z kapitału. Z tego punktu widzenia przypatrzymy się przesileniom. I oto od początków XIX wieku mniej więcej co dziesięć lat wstrząsają gospodarstwem państw

kapitalistycznych niekiedy nawet gwałtowne przesilenia: po szybkim gorączkowym rozwoju przychodzi nagle załamanie się cen, kapitał zaczyna uciekać od przemysłu, ceny idą na dół, produkcja się zmniejsza, zjawia się bezrobocie, cały szereg przedsiębiorstw bankrutuje, nie mogąc przetrzymać tej zmiany konjunktury. Otóż chcemy się zastanowić nad tem, w jaki sposób to jest teoretycznie możliwe, w jaki sposób wstrząśnięcie równowagi poszczególnych elementów gospodarstwa społecznego może przybrać tak powszechny charakter. Oczywiście nasze rozważanie nie wyczerpie całego tego problemu, będąc tylko najogólniejszym do niego wstępem.

Nie wejdzimy bowiem w szczegółowy opis przebiegu przesileni, nie będziemy się zastanawiali nad tem, czy można ich uniknąć lub ich przebieg złagodzić, czy stanowią one istotną cechę nowoczesnego ustroju kapitalistycznego, czy też nie są z nim ściśle związane. Nie wypowiemy też zdania, czy przesilenia są złem, czy też tylko konieczną gorączką, przez którą przechodzi rozwijający się szybko organizm gospodarczy. To tylko można zauważyć, że pomyślność może wzrastać mimo przesileni, a upadek gospodarczy może przyjść mimo braku przesileni. Gospodarstwo społeczne, które przeobraża na dobra konsumcyjny kapitał, nagromadzony pracą lat poprzednich, może nie przeżywać żadnego przesilenia. Produkcja przeobraża się stopniowo, odpowiednio do zwiększonej konsumpcji. Ceny utrzymują się dzięki jej wzrostowi na wysokim poziomie, mogą być nawet, jak już powiedzieliśmy, pozorne objawy pomyślności gospodarczej, a mimo to stopniowo podupada gospodarstwo. Możemy jednak, po tem zastrzeżeniu, nie wchodzić już głębiej w te kwestje, gdyż nasze zadanie jest ciśniejsze.

2. Zadajmy sobie najważniejsze pytanie: czy jest możliwą i w jaki sposób jest możliwą ogólna nadprodukcja?

W gospodarstwie, w którym produkcja odbywa się nie na zamówienie, lecz na zbyt na rynku, zjawienie się częściowej nadprodukcji, nadmiaru pewnego towaru, jest

rzeczą łatwą. Producent nie obliczył się z zapotrzebowaniem i nie jest w stanie sprzedać całego wyprodukowanego zapasu. Skutkiem klęski elementarnej, która np. dotknęła ludność wiejską, nie jest ona w stanie nabyć tej samej co przedtem ilości towarów, na czym ponoszą stratę fabrykanci, którzy tych towarów zwykle dostarczają. Zależnie od zmiany warunków klimatycznych, przelotnych podmuchów mody, różnych wydarzeń społecznych i politycznych, może być za dużo pewnych towarów, a innych znowu jest za mało. Jest to objaw bardzo pospolity w życiu gospodarczem. Czasami występuje on ostrzej, ale w słabszych granicach zdarza się na każdym kroku.

Nie ulega więc żadnej wątpliwości realność zjawiska częściowej nadprodukcji. Natomiast jedni przeczą, a drudzy bronią możliwości zjawiska ogólnej nadprodukcji. Czy jest możliwem, by było za dużo wszystkich towarów, by produkcja przybrała zbyt wielkie rozmiary? Przedewszystkiem trzeba się porozumieć, w jakim znaczeniu może być mowa o nadmiarze produkcji.

Oczywiście nie w znaczeniu absolutnem. Potrzeby ludzkie zdolne są do bardzo wielkiego wzrostu i nie jest aktualnym stan pełnego ich nasycenia w całym gospodarstwie społecznem. Gdy zjawi się tak zw. przesilenie nadprodukcji, jest bardzo wielu takich, którzy nie mają swoich potrzeb zaspokojonych i którzy bardzo chętnie konsumowaliby znajdujące się w nadmiarze towary. Chodzi tu o co innego. Natenczas może być mowa o nadprodukcji towarów i wynikających z tego faktu konsekwencjach, gdy producenci nie mogą zbyć swoich towarów po cenach, odpowiadających kosztom produkcji; gdy siła nabywcza społeczeństwa jest zbyt niska, by wchłoniąć bez strat dla sprzedających cały zapas znajdujących się na rynku przedmiotów. Wtedy następuje zastój, producenci ponoszą dotkliwe straty, nie mogą sprzedać swych zasobów nawet niżając ceny, nie są więc w stanie wypełnić swoich zobowiązań kredytowych. Otóż sto-

imy przed dylematem: czy ten objaw może dotyczyć całości produkcji, wszystkich, lub prawie wszystkich gałęzi wytwórczości, czy też zawsze tylko pewnych jej gałęzi, co jednak przez fakt współzależności gospodarczej odbija się ujemnie na całości, wywołuje wstrząśnienie w całym organizmie produkcyjnym.

Stara, dobrze znana teoria, rozpowszechniona przez J. B. Sayera pod nazwą „loi des débouchés“ przeczy możliwości ogólnej nadprodukcji. Według jej zdania, postępująca naprzód produkcja automatycznie stwarza sobie rynki zbytu. Jeżeli wzrasta produkcja we wszystkich kierunkach, to w takim razie niema mowy o nadprodukcji, gdyż dojdzie do wymiany większej ilości jednego towaru za większą ilość drugiego towaru.

By ten problemat wyświecić, wróćmy do naszych przykładów cyfrowych. Przypuśćmy, że w danym okresie gospodarczym, przy kapitale 10 milionów złotych, wyprodukowano dóbr za 6 milionów. Trzy miliony składają się na zastąpienie zużytego kapitału, 3 miliony zaś są to dobra konsumcyjne, czyli dochód przedsiębiorstw, kapitalistów i robotników, każdy z tych czynników otrzymuje po 1 milionie. W następnym okresie produkcja wzrasta. Wytwarza się, przy zużyciu kapitału tem samem co poprzednio, nowych dóbr za 7.1 milionów. Trzy miliony przeznaczone są na zastąpienie zużytego kapitału; dóbr konsumcyjnych wytwarza się za 3100000, a nowo nagromadzony kapitał wynosi 1 milion. Wzrosła o 100000 płaca robotników i ich konsumcja, co zabezpiecza dotychczasowy stopień rentowności produkcji, posługującej się kapitałem. Pod koniec tego okresu kapitał będzie miał wartość 11 milionów. Niema w tym przykładzie żadnego wstrząśnienia równowagi gospodarstwa społecznego, niema żadnego zjawiska nadprodukcji, wytworzone nadwyżki wymieniają się zupełnie gładko. Ale idźmy dalej. Pęd oszczędnościowy w gospodarstwie społecznem w następnym okresie produkcyjnym jest silniejszy nawet niż poprzednio. Wszysey uczestnicy tego gospodar-

stwa zadawalają się dotychczasową swoją konsumcją, a nadwyżkę dochodów obracają na nowy kapitał. Każdy z nich chce utrzymać konsumcję na dotychczasowym poziomie; zamiast nabywać większą ilość ubrań, żywności, artykułów zbytku i t. d. nabywa za nadwyżkę swojego dochodu akcje nowych przedsiębiorstw, albo też pracuje nad powiększeniem własnego przedsiębiorstwa. Przypuśćmy, że w tym okresie produkcyjnym zasób wartości gospodarczej, wynoszący $1\frac{1}{2}$ miliona złotych, został skierowany do nowej produkcji. Wytworzono nowe dobra produkcyjne, które przyniosły np. za 150000 dóbr konsumcyjnych. Ponieważ jednak w myśl przyjętego założenia wszyscy uczestnicy gospodarstwa społecznego utrzymują swoją konsumcję na dotychczasowym poziomie, nie myślą o nowej konsumcji a tylko o nowem oszczędzaniu, nie wystąpią oni w roli nabywców na te nowe dobra. Istnieje zapotrzebowanie na dobra konsumcyjne, reprezentujące wartość 3100000 złotych, a tymczasem tych dóbr jest, według dotychczasowych cen, za 3250000 złotych. Siłą rzeczy w tym wypadku następuje zastój zbytku. Przedsiębiorstwa słabsze, które zobowiązały się płać dotychczasową stopę procentową od kapitału, nie mogą wytrzymać koniecznej zniżki cen gotowych produktów. Zjawia się przesilenie gospodarcze. Ogólna nadprodukcja jest realnym faktem.

Kiedyby nie mogło być mowy o tej nadprodukcji?

Wyobraźmy sobie najpierw gospodarstwo odosobnione. W tem gospodarstwie przesilenie, wynikłe z nadprodukcji, jest niemożliwością. Odosobniony gospodarz może być mniej lub więcej oszczędnym, mniej lub więcej myśli o przyszłości swojego gospodarstwa. Może on skierować swoją dodatkową pracę albo ku wytworzeniu dóbr konsumowanych natychmiast, albo też ku rozszerzeniu podstaw swojej przyszłej konsumcji, ku wytworzeniu jej materiałów i narzędzi. W tym ostatnim wypadku będzie on bogatszym, niż był poprzednio; w pierwszym zaś jego bieżąca konsumcja będzie obfitsza. Ów odosobniony go-

spodarcz sam układu równowagę między produkcją dóbr produkcyjnych a produkcją dóbr konsumcyjnych. Zależnie od zapotrzebowania bieżącego i oceny zapotrzebowania przyszłego ustala się ta równowaga.

Albo też przypuśćmy inną jeszcze ewentualność. Wyobraźmy sobie gospodarstwo społeczne, w którym odbywa się wymiana, które jednak nie posługuje się kapitałem. Cała więc produkcja wszystkich uczestników gospodarstwa społecznego jest skierowana ku wytworzeniu dóbr, zaspakajających bezpośrednio potrzeby. Otóż trudno sobie wyobrazić istnienie nadprodukcji w tego rodzaju, fikcyjnym zresztą, gospodarstwie. Przypuśćmy, że jego uczestnicy są bardziej pracowici w nowym okresie produkcji, albo że nabrali większej zręczności w pracy. Wytwarzają oni więcej dóbr konsumcyjnych. Każdy z nich ma więcej towaru do wymiany. Może wzmoczyć konsumpcję własnego produktu, może nabyć więcej obcych produktów. W tym wypadku może ulec zmianie stosunek wartości gospodarczej różnych dóbr wymieniających. Jednych dóbr wytworzono stosunkowo za dużo, drugich zaś za mało. Cena pierwszych będzie niższa, drugich zaś wzrośnie. Ale wytworzy się nowa równowaga wartości gospodarczej. Nie można przypuścić, by wszystkich dóbr było za wiele. Niema mowy o kryzysie nadprodukcji. Wzmoże się ogólna wartość rocznej produkcji, potrzeby uczestników gospodarstwa społecznego będą lepiej zaspokojone. I do takiego gospodarstwa może się odnosić *mutatis mutandis* rozumowanie J. B. Saya: „Farmer zbiera więcej zboża, niż potrzeba na wyżywienie jego i jego domu; kapelusznik wytwarza więcej kapeluszy, niż potrzeba dla jego użytku; kupiec kolonialny sprowadza więcej cukru, niż może skonsumować. Wszyscy oni potrzebują różnych innych towarów, by mogli żyć odpowiednio. Interesy wymienne, które im udaje się zawrzeć, zabezpieczają tym produktom to, co się nazywa drogami zbytu (*débouchés*)“¹⁾.

1) J. B. Say, *Traité d'écon. polit.* 1803 T. I. S. 152.

Rozumowanie to zawiera jedną lukę. Nie uwzględnia ono faktu, że współczesne gospodarstwo społeczne wytwarza nie tylko dobra konsumcyjne, lecz także i dobra produkcyjne, stanowiące kapitał. Jak to już poprzednio staraliśmy się wykazać, musi istnieć równowaga między przyrostem kapitału a przyrostem konsumcji. W razie zjawienia się nowego kapitału wzrasta odpowiednio konsumcja, gdyż inaczej oprocentowanie kapitału nie będzie zabezpieczone. Kapitał będzie współdziałał w wytworzeniu nowych dóbr konsumcyjnych, które nie znajdą sobie zbytu po dotychczasowych cenach, i wtedy może się zjawić przesilenie.

Wszyscy, którzy gromadzą oszczędności, którzy zatrudniają kapitał w nowych zastosowaniach, ci wszyscy powiększają tem samem zasób dóbr konsumcyjnych. To też jeżeli równowaga gospodarstwa społecznego nie ma ulec wstrząśnieniu, zmiany muszą iść w dwu kierunkach: obok nowej produkcji, nowych producentów, powinna się zjawić nowa konsumcja, nowi konsumenci. Jeżeli zaś całe gospodarstwo społeczne skieruje swoją uwagę na powiększenie produkcji, jeżeli będzie myślało tylko o produkowaniu kapitału, a nikt nie będzie skłonny do zwiększenia swojej konsumcji, to w tym wypadku dobra konsumcyjne, wytworzone przy pomocy nowego kapitału, zawisną niejako w powietrzu, nie będzie na nie nabywców tego rodzaju, którzyby gotowi byli płacić za nie dawne ceny. Nadprodukcja w ekonomicznem tego wyrazu znaczeniu stanie się rzeczywistością.

Uprzytomnijmy sobie dokładniej, w czym się przejawia ta nadprodukcja. Przypuśćmy, że każdy z uczestników gospodarstwa społecznego rzuca swoje produkty na rynek, nabywając wzajemnie to, czego mu potrzeba dla zaspokojenia jego potrzeb. Otóż w myśl naszego założenia powiększają oni swoją produkcję, ale nie powiększają swojej konsumcji. Każdy z nich oszczędza, pomnażając kapitał, w oczekiwaniu, że produkty, uzyskane przy jego pomocy, zabezpieczą mu należyte oprocento-

wanie. Ponieważ jednak myślą oni przede wszystkim o oszczędności, nie objawiają wielkiego pędu do nabywania nowych dóbr konsumcyjnych. Towarów tych jest za dużo, gdyż niema na nie zapotrzebowania, ponieważ uczestnicy gospodarstwa społecznego poszli jednostronnie w kierunku pomnożenia kapitału, nie rozszerzając proporcjonalnie swojej konsumpcji.

Nadprodukcja o charakterze ogólnym jest wówczas niewątpliwa. Na argument, że nadprodukcja ogólna jest czemś niemożliwym, ponieważ każdy z uczestników wymiany rozporządza większą ilością dóbr konsumcyjnych, a że jego potrzeby są jeszcze nienasycone, będzie mógł nadwyżkę własnej produkcji wymienić za nadwyżkę produkcji cudzej, należy odpowiedzieć: byłoby tak, gdyby, jak to już podkreśliliśmy poprzednio, produkcja była zwrócona wyłącznie ku wytworzeniu dóbr konsumcyjnych, ku terażniejszości. Tymczasem jednak produkcja dzieli się na dwie części: produkcję kapitału i dóbr konsumcyjnych. Chcąc produkować kapitał, trzeba oszczędzać, trzeba powstrzymać się od konsumpcji. A tymczasem każdy nowy kapitał wymaga konsumpcji, przyczynia się do wytworzenia dóbr do niej służących. Jeżeli produkowanie kapitału idzie szybciej naprzód, a konsumpcja odpowiednio nie wzrasta, wtedy zjawia się niebezpieczeństwo, że nie uda się zbyć nowego zapasu dóbr konsumcyjnych po cenach, któreby pokryły koszty produkcji. Uczestnicy gospodarstwa społecznego poszli w kierunku gromadzenia kapitału, oszczędzają zamiast konsumować, a więc może zjawić się w danym momencie ogólny nadmiar dóbr konsumcyjnych. Tkacz ma dużo materiału na ubrania, a chce mieć dochód ze swojej produkcji, nie pragnie kupować większej niż zwykle ilości butów. Szewc ma dużo butów, powiększył swoją produkcję, a konsumpcję materiału na ubranie utrzymuje na dotychczasowym poziomie. Wszystkiego jest za dużo.

3. Jeden z autorów, któremu wiele zawdzięcza teoria przesilen, A. Aftalion, wykazuje możliwość istnie-

nia ogólnych przesileń gospodarczych na gruncie teorii wartości, ściślej mówiąc, na gruncie teorii krańcowej użyteczności. Według jego zdania może się zjawić nadmiar produktów, gdy każdy produkt, w miarę jak jest go więcej, zaspakaja potrzeby coraz słabsze. Oto jego wywody. „Nadprodukcja, czy to o ile chodzi o jeden rodzaj towarów czy o ich więcej, nie oznacza, że ich ilość przerasta materialną pojemność konsumpcji. Lecz jest za dużo dóbr, by można je było nabywać bez użycia ich do zaspokojenia potrzeb o coraz słabszej intensywności. Nadprodukcja oznacza nadmiar o ile chodzi o samo zaspokojenie potrzeb pewnego stopnia, potrzeb *tak samo ważnych jak te, które były przedtem zaspakajane*. Przez nadwyżkę dóbr w stosunku do potrzeb rozumie się po prostu to, że intensywność ostatnich potrzeb zaspokojonych zmniejsza się co do danej ilości dóbr, w następstwie tego zmniejsza się krańcowa użyteczność, wartość i cena“. Społeczeństwo, rozpatrując rzeczy z czysto fizycznego punktu widzenia, jest w stanie skonsumować towary, wytworzone w większej liczbie, ale nie chce płacić za te towary dotychczasowych cen, gdyż z powodu zwiększenia się produkcji zmalała krańcowa użyteczność poszczególnych jednostek dóbr. „Jeżeli *nadprodukcja* — pisze Aftalion — wywołuje zniżkę cen, to nie dlatego, że społeczeństwo z powodu niedostateczności dochodu *nie może* już nabyć zwiększonej produkcji. Jest tak dlatego, że jednostki nie chcą płacić tej samej ceny co przedtem za dodatkową ilość towarów, przeznaczoną do zaspokojenia mniej intensywnych potrzeb“¹⁾.

Konkluzje, do których dochodzi Aftalion co do możliwości ogólnej nadprodukcji, są zgodne z zapatrywaniem pisałego te słowa. Również trafnem jest związanie problemu przesileń gospodarczych z ogólnymi zagadnieniami naszej nauki, z problemem wartości gospodarczej. Ale może napotkać na wątpliwości sposób,

1) Albert Aftalion, Les crises periodiques de surproduction T. II. 1913, S. 276 i 344.

w jaki to robi Aftalion; oparcie się na samem tylko zjawisku krańcowej użyteczności jest jednostronne, nie doprowadzi ono do celu, gdyż wogóle samą tylko krańcową użytecznością nie można wyjaśnić zjawiska wartości gospodarczej. A to, co jest niedostatecznem wtedy, gdy chodzi o problemat ogólny, musi być niedostatecznem i wówczas, gdy bierze się w rachubę szczegóły, specjalne zastosowania ogólnych zasad.

Czy rzeczywiście sam fakt, że w związku z wzrostem produkcji maleje użyteczność jednostek poszczególnych dóbr, gdyż wchodzi w rachubę coraz słabsze potrzeby, wystarczy do udowodnienia możliwości przesilenia nadprodukcji? Jest niewątpliwym faktem, że w miarę rozwoju produkcji, w razie wytworzenia nadwyżki dóbr ponad ilość, wyprodukowaną w poprzednim okresie produkcyjnym, może się obniżyć krańcowa użyteczność poszczególnych jednostek dóbr, o ile oczywiście nie podniesie się odpowiednio ilość ich konsumentów, względnie z tych lub innych przyczyn nie spotęgują się ich potrzeby. Ale jak to staraliśmy się wykazać w Części Pierwszej pracy, każdy podmiot gospodarczy dąży do zrównania swojej krańcowej użyteczności ze swoim kosztem produkcji, produkuje dopóty, aż stosunkowo najwyższy koszt produkcji zrówna się z jego najniższą użytecznością, względnie z najniższą użytecznością dobra, które on nabywa wzamian za ten produkt. A więc jeżeli obniża się krańcowa użyteczność poszczególnych produktów, to w takim razie obniża się również i koszt ich produkcji. Przypuśćmy, że wszyscy producenci wytworzyli więcej dóbr: szewc więcej butów, krawiec więcej ubrań, rolnik więcej zboża, obniżyła się więc krańcowa użyteczność jednostek tych dóbr. Ale równocześnie powinny się obniżyć i koszty produkcji u tych wszystkich producentów. Maximum wartości gospodarczej uzyskuje szewc przy setnej parze butów, wyprodukowanych w ciągu roku, a poprzednio uzyskiwał to maximum przy ośmdziesiątej parze. A więc szewcowi dzisiaj przychodzi łatwiej, niż przedtem pro-

dukować buty, czy dlatego że jest pilniejszym pracownikiem, czy też dlatego, że wprowadził on jakieś ulepszenia w swoim przedsiębiorstwie. Każdy z uczestników gospodarstwa społecznego może obecnie zaspokoić stosunkowo słabsze potrzeby. Ale każdy z nich, powiększając swoją produkcję, obniżył równocześnie swoje koszty produkcji. Ceni dzisiaj niżej, z punktu widzenia subiektywnego intensywności swoich potrzeb, wartość jednego złotego; ale równocześnie ceni niżej tę część swojego trudu osobistego i materialnych nakładów, za którą on uzyskuje tego złotego. Nastąpiło obniżenie zarówno po stronie subiektywnej użyteczności, jak i po stronie kosztów. Nie jest logicznie możliwą obniżka po jednej stronie. Zmniejszeniu się intensywności potrzeby stosunkowo najslabszej odpowiada zmniejszenie się wartości nakładów osobistych i rzeczowych, zmniejszenie się kosztu.

Tak więc samo tylko zmniejszenie się intensywności tych potrzeb, które zaspokajają jednostki poszczególnych dóbr, nie może wywołać zjawiska ogólnej nadprodukcji. Aftalion twierdzi, że poszczególne jednostki nie chcą płacić dawnej ceny za towary, znajdujące się na rynku w ilościach większych niż poprzednio, ponieważ te towary zaspakajają już ich stosunkowo słabsze potrzeby. Ale skąd się wzięły te towary na rynku? Zostały wyprodukowane przez te same jednostki. W danym momencie zwiększyły się rozmiary ich produkcji. Każdy z nich może zaspokoić swoje słabsze potrzeby, ale równocześnie będzie niżej cenił jednostkę kosztu. Dzisiaj pięć złotych dla niego, z punktu widzenia subiektywnego, ma mniejszą użyteczność, niż 5 złotych przed rokiem, gdy produkcja była mniejsza; ale też dzisiaj przyszło mu łatwiej uzyskać te pięć złotych, niema więc powodu, by nie chciał nabywać towarów wytworzonych przez innych producentów w większych ilościach po dawnej cenie. Wróćmy jeszcze do użytego już argumentu: gdyby produkcja była zwrócona wyłącznie tylko ku zaspokojeniu potrzeb bieżących, gdyby wytwarzano tylko dobra kon-

sumeyjne, to w takim razie ogólna nadprodukcja byłaby niemożliwością. Zmniejszeniu się intensywności potrzeb stosunkowo najsłabszych odpowiadałoby zmniejszenie się kosztów wytwarzania tych dóbr konsumcyjnych. Mógłby zjawić się brak równowagi o ile chodzi o produkcję poszczególnych dóbr, ale nie jest do pomyślenia ogólna nadprodukcja. W tym wypadku rozumowanie, oparte na „loi des débouchés“, utrzymujące, że każda produkcja stwarza swoją konsumcję, i że mogą być tylko częściowe zwichnięcia równowagi między produkcją a konsumcją, miałoby pełną wagę. Według naszego zdania, można wykazać możliwość zjawiska ogólnej nadprodukcji tylko wskazaniem na okoliczność, że produkuje się nie tylko dla teraźniejszości lecz i dla przyszłości, że więc w pewnym wypadku może być ogólny nadmiar towarów, wywołany przez powiększenie oszczędności produkcyjnej i wzrost produkcji, któremu nie odpowie dostatecznie silny wzrost konsumcji.

4. Staraliśmy się wykazać, że jest możliwą ogólna nadprodukcja towarów. A więc jest możliwe wyjaśnienie zjawiska perjodycznych przesileń gospodarczych przez niedostateczny rozwój konsumcji w porównaniu ze zwiększoną produkcją, czemu przeczyło i przeczy wielu badaczy przesileń gospodarczych. Według naszego zdania teoria ekonomji nie może wykluczać zjawiska ogólnej nadprodukcji, jako zjawiska sprzecznego z naturą gospodarstwa społecznego. Nie znaczy to jeszcze, że właśnie ogólną nadprodukcją towarów, niedostatkami konsumcji, można wyjaśnić zjawisko przesileń gospodarczych, które stanowi najciekawszy może objaw rozwoju kapitalistycznego w XIX wieku. Jeżeli się jest tego właśnie zdania, nie można poprzestać na samem wykazaniu teoretycznej możliwości tej przyczyny przesileń. Trzeba od teorii przejść do historii i statystyki. Trzeba udowodnić rzeczowym materiałem, że gdy po depresji gospodarczej zaczyna się ożywienie na rynku, objawiające się w wyższości cen i w wyższych zyskach, to ta wyższa zachęca do no-

wych lokat kapitału; kapitał jest wtedy poszukiwany, płaci się wyższy procent, producenci spodziewają się osiągnąć wielkie zyski, zużytkowują wszystkie swoje zasoby do powiększenia produkcji. Trzeba dalej wykazać, że w pewnym momencie jest tyle dóbr na rynku, iż konsumpcja nie jest w stanie ich wchłonać. Mogą być dwie przyczyny tego zjawiska. Albo uczestnicy gospodarstwa społecznego, przynęceni wielkimi zyskami, które na razie daje produkcja, ograniczają swoją konsumpcję. Mamy wtedy bezwzględne zmniejszenie się konsumpcji. Albo też, co jest prawdopodobniejszem, konsumpcja utrzymuje się na tym samym co poprzednio poziomie, a nawet wzrasta, ale nie wzrasta tak szybko, by wchłonać całą nadwyżkę zwiększonej produkcji. Wówczas z braku zbytu załamuje się produkcja, oparta na kalkulacji dotychczasowych cen, oparta na wyższych płacach robotniczych, na wyższem oprocentowaniu kapitału: przychodzi przesilenie.

Te wszystkie uwagi są tylko rusztowaniem, przy pomocy którego dopiero wznieść można budowlę z cyfr i konkretnych faktów życia gospodarczego w krajach, których przesilenia badamy. Okaze się, że to rusztowanie jest za słabe lub za ciasne? Bez wahania trzeba je rozrzuć a zbudować nowe. Teoretyczna możliwość jest tylko hipotezą, którą trzeba sprawdzić na podstawie faktów. I tak np. może się okazać, że przesilenia gospodarcze są wywołane przez częściową, a nie ogólną nadprodukcję. Wytworzono zbyt wiele dóbr pewnego rodzaju. Producenci ich nie obliczyli się z możliwościami zbytu, ocenili rynek zbyt optymistycznie. Wówczas, w pewnej chwili, gaśnie popyt na nie; pociąga to za sobą bezpośrednio przesilenie w interesowanej gałęzi produkcji, co jednak dzięki współzależności, cechującej współczesne życie gospodarcze, przerzuca się na inne gałęzie produkcji. Gdy się przypuści tę możliwość, trzeba wykazać, że straty producentów, dotkniętych zastojem zbytu, nie są zrównoważone przez popyt na inne artykuły; trzeba udowodnić, w jaki sposób to w początkach

częściowe przesilenie może wstrząsnąć całym rynkiem, wywołać ogólne przesilenie.

Z punktu widzenia teoretycznego można wykazać jedną rzecz negatywną: niemożliwość stałego, nieprzerwanego braku równowagi między wzrostem produkcji a dostatecznym rozwojem konsumpcji. W przeważnej mierze jużemy przeprowadzili dowód na to twierdzenie, gdy była mowa o związku, zachodzącym między nagromadzeniem się kapitału a wzrostem konsumpcji. I jeżeli okaże się w pewnym momencie, że konsumpcja nie wzrasta odpowiednio do nagromadzającego się kapitału, wówczas przesilenie jest koniecznością — jest burzą, która czyści powietrze. Niedostateczna konsumpcja w najbardziej łagodnym wypadku wywołuje obniżenie się stopy procentowej od kapitału, przy pomocy którego wytwarza się dobra konsumcyjne. Wówczas automatycznie zjawia się tendencja do ograniczenia pędu oszczędności produkcyjnej, zakładania nowych przedsiębiorstw, powiększania produkcji. Wtedy dochód społeczny zostanie w wyższym stopniu zużytkowany na konsumpcję bieżącą, a więc wzmoże się konsumpcja. To dostosowywanie się konsumpcji do stanu produkcji może się odbywać bez większych tarć i wstrząśnień; albo też w pewnym momencie wystąpi gwałtownie brak tej równowagi i wówczas mamy do czynienia z typowem przesileniem. Ale przypuszczać, że rozbieżność między nagromadzeniem się kapitału a rozmiarami konsumpcji jest czemś stałym, że nawet stale się pogłębia, to znaczy negować elementarne tendencje życia gospodarczego. Kapitał ma się wciąż powiększać, a konsumpcja ma się zmniejszać: są to sprzeczności, które muszą się same rozwikłać.

5. Wykazaliśmy możliwość niedostosowania się konsumpcji wszystkich dóbr do zwiększonej ich produkcji, jako źródła przesileń gospodarczych. Innemi słowy, w tym wypadku przyczyną przesilenia jest nadmiar oszczędzania. Są jednak teorie, dość rozpowszechnione, które tłumaczą zjawisko perjodycznych przesileń gospodarczych czemś

całkiem przeciwnem: brakiem dopływu kapitału do produkcji w pewnym momencie, brakiem oszczędności.

Rozumowanie, wspólne różnym odgałęzieniom tego kierunku, można streścić w następujący sposób. Przesilenie wybucha wtedy, gdy przerywa się proces napływu oszczędności do produkcji. W czasie depresji, poprzedzającej przesilenie, kapitał nie napływa żywo do produkcji, zwłaszcza do produkcji, która wymaga dłuższych okresów produkcyjnych; niemniej jednak bez przerwy gromadzą się oszczędności. Powstaje niejako armia rezerwowa wolnego kapitału, zgromadzona w bankach na rachunkach bieżących, w postaci lokat na krótki termin, wreszcie w postaci stezauryzowanych oszczędności. Gdy mija depresja, gdy zaczyna się „l'essor“ przemysłowy, kapitał ten napływa w coraz żywszem tempie do produkcji. Produkcja się rozszerza, wchłania coraz więcej kapitału i więzi go, zwłaszcza w przedsiębiorstwach, wytwarzających środki produkcji, w których okresy wytwórcze są dłuższe. Ale po pewnym czasie wyczerpują się te rezerwy. Okazuje się brak kapitału, nie można utrzymać produkcji na dotychczasowym poziomie przy dotychczasowych cenach. Brak dopływu kapitału wywołuje przesilenie.

Teoria ta nie zawiera żadnych logicznych sprzeczności. Jest teorią, której nie można wykluczać *a priori*, na drodze ogólnego rozumowania. By ona jednak mogła posłużyć do dostatecznego wyjaśnienia zjawiska kryzysów gospodarczych, musi wyjść poza ogólne rozumowanie, i na podstawie faktycznego materiału wykazać szereg okoliczności.

Po pierwsze musi wykazać, że istotnie produkcja, w okresie jej wzmożenia się, następującym po depresji, czerpie głównie swój kapitał z oszczędności, poprzednio nagromadzonych. A więc wynikałoby z tego, że tempo gromadzenia się oszczędności w okresie depresji jest szczególnie żywe. Niewątpliwie wtedy oszczędność, zrażona doświadczeniami ostatniego przesilenia, unika długotrwałych lokat, i gromadzi się w rezerwie. Ale czy naprawdę

można przypuścić, że wtedy formuje się ona w tak wysokim stopniu? Prawda, że jest zastój produkcji i niechęć do nowych lokat produkcyjnych, ale równocześnie depresja przejawia się w redukcji zysków. Słabe zyski przedsiębiorców oznaczają słaby wzrost oszczędności. Bardzo często płace uległy zmniejszeniu, a więc jest mniej szans na powstawanie nowych oszczędności. Zarobki różnego rodzaju pośredników, wolnych zawodów i t. d. są mniejsze niż poprzednio. Można nawet stwierdzić, że wtedy oszczędności są pochłaniane przez kredyt konsumpcyjny. A zaś ci wszyscy, którzy mają niezmnieszone dochody, korzystają ze zniżki cen i zwiększają zlekka swoją konsumpcję, robią zakupy różnego rodzaju, co stopniowo prowadzi do przejścia z okresu depresji do większego ożywienia się rynku. Tak przypuszczenie, że w okresie depresji gromadzi się kapitał, który głównie zasila wytwórczość, w okresie „l'essor“, i po którego zużyciu następuje przesilenie, napotyka na bardzo wiele szkopułów.

Po drugie zwolennicy teorii, tłumaczącej przesilenia przez brak nowych oszczędności, są zobowiązani wykazać, że produkcja w okresie jej wzmożenia się, który trwa bądź co bądź parę lat, nim zjawi się przesilenie, nie jest w stanie dostarczać ze swoich zysków kapitału, któryby mógł zasilić dalszy jej rozwój i zapobiec domniemanemu brakowi tego kapitału. Trzebaby udowodnić, że wzmożona wytwórczość zwróciła się błędnie w kierunku tworzenia przedsiębiorstw, które dopiero po dłuższym czasie mogą przynieść dochód, tak że potrzeba jest coraz to nowych nakładów produkcyjnych, na razie nieintratnych. Niewątpliwie typem takiego przedsiębiorstwa jest budowa kolei żelaznych. Ale przesilenia występują perjodycznie, chociaż produkcja, wzmożona przed przesileniem, w różnych czasach i krajach zwraca się w rozmaitych kierunkach, o rozmaitej długości okresu produkcyjnego. A w dodatku rozwój gospodarczy w okresie, poprzedzającym przesilenie, przejawia się nie tylko w zakładaniu nowych zupełnie przedsiębiorstw, lecz rów-

nież w rozszerzaniu produkcji w istniejących już jej warsztatach; przyjmuje się nowych robotników, zużytkowuje intensywniej surowce, puszcza w ruch przestarzałe nawet maszyny. Otóż w tych warunkach te przedsiębiorstwa odrazu przynoszą dochód, jest więc kapitał na zasilenie dalszej produkcji. Wzmozona produkcja automatycznie wytwarza zasoby, które dalej mogą być zużytkowane dla celów produkcyjnych.

Wreszcie punkt decydujący. Według omawianej teorii przyczyną przesilenia jest brak dopływu kapitału, którego potrzebuje mechanizm produkcyjny, puszczoney w ruch na większą skalę. Ta konkluzja jest bardzo wyraźna i konkretna. Trzeba ją stwierdzić na podstawie faktów. Trzeba danymi statystycznymi udowodnić, że w pewnym momencie nastaje taki brak kapitału, a więc stopa procentowa tak wzrasta, że nie można zbywać towarów po dotychczasowych cenach. I wówczas winno zacząć się przesilenie z braku potrzebnego kapitału, słabsze przedsiębiorstwa zaczną bankrutować, mocniejsze będą zmuszone sprzedać swoje produkty po niższych cenach, nawet z własną stratą. Typowa dla przesilenia gospodarczego mniej lub więcej gwałtowna niżka cen będzie wedle tego rozumowania skutkiem braku kapitału, potrzebnego na utrzymanie produkcji przynajmniej na dotychczasowym poziomie. Przedsiębiorcy mimo, że dostarczają na rynek towarów, nie mają za co kupić surowców, płacić podatków, wynagrodzeń robotniczych i z konieczności obniżają ceny. O ile zaś okaże się, że ich towary nie znajdują dostatecznego zbytu, bo konsumpcja nie wzrosła odpowiednio, to wówczas niżka cen będzie przyczyną braku kapitału. Mianowicie w pewnym momencie popyt nie jest równie silny jak podaż. Podaż wzrasta, popyt jest niedostateczny. Magazyny są przepełnione, a brak nabywców. Wywołuje to panikę na rynku, gdyż staje się widocznem, że niepodobna jest utrzymać produkcji na dotychczasowym poziomie a nawet zbyć zapasów. Zaczynają bankrutować przedsiębior-

stwa, które nie są w stanie z braku zbytu wypełnić swoich zobowiązań, akcje innych przedsiębiorstw zaczynają się obniżać. To wszystko wywołuje popłoch między oszczędzającymi, między publicznością, która dotychczas chętnie lokowała swoje oszczędności w przemyśle w nadziei wielkich zysków; banki zaczynają zacieśniać swoje kredyty, wycofywać się z bardziej wątpliwych przedsiębiorstw. W tym razie niższa cen towarów jest przyczyną, a brak kapitału skutkiem; w wypadku przeciwnym brak kapitału będzie przyczyną niższej cen. W pierwszym wypadku ma rację teoria, która kładzie nacisk na niedostateczność konsumpcji, w drugim zaś wypadku teoria, omawiana obecnie, która widzi źródło przesilenia w niedostateczności kapitału, w braku nowych oszczędności.

O tem jednak można rozstrzygnąć tylko na podstawie konkretnej i szczegółowej obserwacji przebiegu przesileni gospodarczych w różnych krajach i czasach.

6. W ostatnich czasach zyskały sobie przewagę teorie, które wyjaśniają przyczyny przesileni gospodarczych przez tak lub inaczej pojęty brak równowagi między produkcją a konsumpcją towarów, które szukają źródeł tych kryzysów na gruncie obrotu towarowego. Poprzednio zaś cieszyły się wielkim rozgłosem poglądy, upatrujące genezę przesileni w obrocie pieniężnym i kredytowym. Przesilenie według tych teorii jest wywoływane przez wstrząśnienia obrotu pieniężnego. I tak przyczyną kryzysu może być powiększenie ilości kruszcza znajdującego się w obiegu, które się w pewnym punkcie zatrzymuje, wywołując niższą cen. Poprzednia zwyczajka cen podnieciła spekulację. W pewnym punkcie następuje zerwanie równowagi między ilością towarów a ilością pieniędzy; wytworzono tyle towarów, że zjawia się nadprodukcja w porównaniu z ilością pieniędzy, ceny muszą spadać.

Rozumowanie to rozciąga się także i na inne środki obiegowe, poza pieniądzem kruszczowym: banknoty i weksle. I tak po depresji ekonomicznej, w czasie której ceny utrzymują się na niskim poziomie zjawia się stopniowo

ożywienie, wyrażające się w zwwyżce cen. Zwyzka cen podnieca spekulację, podnieca też produkcję przerastającą potrzeby społeczne. Wtedy kredyt wchodzi w coraz większe zastosowanie. Nadzieja wysokich zysków pobudza do zawierania interesów, opartych zwłaszcza na kredycie wekslowym; wzrastają ogromnie ilości weksli dyskontowanych. Wtedy spekulacja spostrzega, że zapędziła się za daleko. Obawa strat skłania do szybkiego likwidowania interesów. Kredyt się zacieśnia i wybucha przesilenie.

Ale, jak podkreśla Jean Lescure, tego rodzaju zjawiska mogą wystąpić i poza ogólnymi przesileniami nadprodukcji, i faktycznie nadużycie spekulacji kredytowej towarzyszy nie tylko perjodycznemu zjawianiu się przesileni; a z drugiej strony może nastąpić przesilenie, choć nie zostało poprzedzone przez te objawy, na które wskazują teorie, nazwane przez wspomnianego autora neomerkantylistycznymi¹⁾. Nie możemy na tem miejscu wchodzić w szczegółowe omawianie tych faktów; trzeba poprzestać na paru ogólnych uwagach natury czysto teoretycznej.

Zresztą wskazanie na zaburzenia obiegu pieniężnego i kredytowego nie pozostaje w sprzeczności z objawami, na których opierają się teorie, poprzednio omówione. Mówi się poprostu o nadużyciu kredytu. Ale to nadużycie może mieć swoje ostateczne źródło zarówno w fałdzie niedostatecznej konsumpcji, w trudności zbytu towarów, jak i w braku kapitału, w braku nowych oszczędności, co się usiłuje zastąpić w sposób sztuczny, czasami bardzo ryzykowny. Przedsiębiorca wystawia nadmierną ilość weksli, gdyż nie może zbyć swoich towarów; albo też, w drugim wypadku, nie mając regularnego dopływu kapitałów w formie normalnej, ratuje się krótkoterminowymi pożyczkami, z czego trudno mu się wywikłać w momencie płatności. Jest rzeczą analizy konkretnego przebiegu przesileni gospodarczych, by zbadać, co jest osta-

1) Jean Lescure, *Les crises générales et périodiques de surproduction*, 2 éd. 1910 S. 432 i n.

teczną przyczyną, a co towarzyszącym jej objawem. Być może, że dojdziemy wtedy do wniosku, że w niektórych wypadkach zaburzenia obiegu pieniężnego, nadużycia kredytu wysuwają się na czoło, w innych zaś nie odegrały żadnej roli. Teoria przesileni gospodarczych powinna być jednolita, dawać jedną główną odpowiedź, bo gdyby dla każdego przesilenia dawało się zupełnie odrębne wyjaśnienia, to wówczas byłoby niezrozumiałem zjawisko perjodyczności przesileni, ich regularnego występowania co pewien okres czasu i powtarzania się tych samych momentów, które poprzedzają przesilenia i towarzyszą jego przebiegowi. Ale jednolita teoria nie wyklucza jeszcze specjalnych, niejako dodatkowych objawów różnych przesileni gospodarczych. Każde przesilenie obok wspólnych z innemi znamionami ma swoje specyficzne cechy. Taką cechą specyficzną będzie w każdym razie takie lub inne ukształtowanie się stosunków pieniężnych i kredytowych w okresie poprzedzającym przesilenie. Ogólna formuła, tłumacząca jednym głównem zjawiskiem przesilenia gospodarcze, byłaby jeszcze niezupełna, gdyby się nie scharakteryzowało drugorzędnych objawów, nadających specjalny charakter poszczególnym przesileniom lub grupom tych przesileni.

Jeszcze jedno można powiedzieć o znaczeniu czynnika wymiany pieniężnej dla zjawiska przesileni gospodarczych. Teoretycznie jest zupełnie możliwe, że występują zjawiska nadprodukcji towarów choć niema żadnych zaburzeń i nadużyć obiegu pieniężno-kredytowego. Możemy sobie nawet wyobrazić zjawienie się w mniej lub więcej regularnych odstępach czasu zwichnięcia równowagi między produkcją i konsumcją, chociaż przedsiębiorcy opierają się wyłącznie na własnym kapitale, chociaż — według naszego teoretycznego przypuszczenia — nie jest znanym lub znanym tylko w minimalnych rozmiarach kredyt produkcyjny. Wówczas każdy producent mniej konsumuje a więcej oszczędza, powiększa swój warstat pracy, gdy wzmaga się popyt na produkowane

przez niego towary. Przychodzi ożywienie działalności wytwórczej, zjawia się na rynku coraz więcej towarów, aż okazuje się niedostateczność konsumpcji. Wtedy ceny muszą spadać. Ale spadek cen, to nie jest jeszcze ostre przesilenie gospodarcze. Przedsiębiorca, który operuje własnym, a nie wypożyczonym kapitałem, nie jest wówczas w tak ciężkiem położeniu, jak dzisiejszy przedsiębiorca. Może czekać na poprawę konjunktury rynkowej. A tymczasem przedsiębiorca zależny od ciągłego dopływu kapitału, operujący wypożyczonym kapitałem, jest w niebezpieczniejszej sytuacji, musi na czas dopełnić swoich zobowiązań kredytowych, gdy tymczasem kapitał zaczyna się płoszyć, oszczędności odwracają się od przemysłu, zacieśniają kredyty bankowe, pieniądz drożeje, a tanieją towary.

Zastanawiano się nieraz nad tem, dlaczego przesilenia stanowią tak charakterystyczną cechę rozwoju nowoczesnego kapitalizmu, począwszy od XIX wieku. Wskazywano na różne momenty. Najważniejszym jednak jest ten, że produkcja kapitalistyczna opiera się na kredycie. I przesilenie może się stać przesileniem w całym tego słowa znaczeniu, gdy zjawi się kapitał, przechodzący od jednej produkcji do drugiej, gdy na pierwszy plan wystąpi kredyt produkcyjny. Bez tego momentu, bez zaburzeń kredytowych, trudno sobie wogóle wyobrazić ostrość przesilenia gospodarczego. Bez tego nie jest możliwą panika, tak charakterystyczna dla przesilen. Nadzwyczajny urodzaj w pewnych wypadkach może przynieść straty rolnikom, o ile nie mają możliwości zbyć zagranicę nadwyżki produktów rolnych. Ale jeżeli ci rolnicy z reguły operują własnym kapitałem, to mogą przechować część swoich produktów na rok następny, albo zużyć je mniej rentownie. Gdyby zaś opierali się w wysokim stopniu na kapitale wypożyczonym, to wówczas zbliżające się terminy płatności wywołają zaostrzenie ich położenia: trzeba za wszelką cenę zbyć produkty, by zapłacić długi, niektórzy zaś, słabsi, nie wytrzymają tego ciśnienia. I wówczas dopiero naprawdę może być mowa

o przesileniu. I tak dopiero, uwzględniając ten moment, że współczesne gospodarstwo słusznie jest nazywane gospodarstwem kredytowym, zrozumiemy dlaczego przesilenia gospodarcze, niekiedy nawet bardzo gwałtowne, stały się tak znamienным objawem rozwoju gospodarczego w wieku XIX i nadal jeszcze będą objawem tego rozwoju.

7. Tyle uwag ogólnych o przyczynach przesilen gospodarczych. Dotknęliśmy tych różnych przyczyn, nie wchodząc w szczegółowe ich rozpatrzenie; postawiliśmy niejednokrotnie pewien problemat, nie dając na niego stanowczej odpowiedzi. Mógłby ktoś mieć wątpliwość, czy warto było wkraczać w tę trudną i bardzo skomplikowaną dziedzinę, jeżeli ramy pracy, poświęconej zjawisku wartości gospodarczej, kapitału i dochodu okazały się zbyt ciasne, by wyczerpać do dna zagadnienie przesilen gospodarczych. Ale ten ostatni rozdział naszej pracy nie jest jakimś luźnym dodatkiem do właściwych dociekań, lecz wynika logicznie z biegu czysto teoretycznego rozumowania. Wyobraźmy sobie, że ktoś, mało skłonny do badania teoretycznego, postanowił zająć się zagadnieniem przesilen gospodarczych, oparłszy swoje dociekania wyłącznie tylko na opisie przebiegu przesilen gospodarczych w różnych krajach i epokach, na materiale historyczno-statystycznym. Nie potrafi się on w tych granicach utrzymać, jeżeli ma dojść do pozytywnych wyników, jeżeli ma naprawdę wyjaśnić zjawisko przesilen gospodarczych. Staną przed nim takie zagadnienia, jak możliwość ogólnej nadprodukcji towarów, jak kwestja równowagi, zachodzącej między produkcją a konsumcją, których nie można wyjaśnić, jeżeli się nie sięgnie do podstaw systemu, do bardzo ogólnych zagadnień teorii ekonomji. Słusznie napisał Böhm Bawerk: „Teoria przesilen nie może być zbadaniem odgraniczonej części zjawisk społeczno-gospodarczych, lecz jest ona, o ile nie ma być dyletanckim nonsensem (Unding), zawsze ostatnim lub przedostatnim rozdziałem napisanego lub nienapisanego systemu gospodarstwa społecznego“.

I tak okazało się w toku naszych rozważań, że np. wyjaśnienie zjawiska nadprodukcji łączy się z teorią wartości gospodarczej; takie lub inne stanowisko autora co do tej teorii już wpływa zasadniczo na jego pojmowanie tego bardziej specjalnego problematu. Aftalion, który stoi na gruncie teorii krańcowej użyteczności, musiał logicznie na tej podstawie wyjaśnić ogólną nadprodukcję; myśmy zaś oparli krytykę jego stanowiska w tej sprawie na częściowo odmiennem pojmowaniu wartości gospodarczej. Teoria ekonomji nie ogranicza swych usług w wyjaśnieniu zjawiska przesileń gospodarczych do samej klasyfikacji zjawisk, do wyszukiwania różnych stron problematu, które giną przed oczyma badacza, gdy on daje się biernie ponieść niewyczerpanemu strumieniowi konkretnych wydarzeń; teoria ekonomji daje odpowiedź na postawione pytania, stwierdza, jakie wyjaśnienia przyczyn przesileń gospodarczych są możliwe. Odpowiedzi te nie są ostateczne. Gdy chodzi o wyświetlenie tak konkretnego i uchwytneho zjawiska, jakim są perjodyczne przesilenia gospodarcze, trzeba sprawdzić teoretyczne wnioski w świetle konkretnych faktów, trzeba zająć się także i opisem przesileń gospodarczych, dociekając zgodności hipotez z rzeczywistością gospodarczą. Tego zadania, nie podjęliśmy się w obecnej pracy; to też daliśmy tylko „prolegomena“ teorii przesileń, a nie całą ich teorię. A ściśle biorąc, cała ta praca, nietylko ostatni jej rozdział, jest wstępem do teorii przesileń gospodarczych, jak jest zresztą wstępem do bardziej szczegółowych badań ekonomicznych.

Teoria ekonomji ma rację bytu przede wszystkim dlatego, że jest teorią, że jest bezinteresownem badaniem i uogólnieniem pewnej grupy zjawisk; ma wartość bez względu na swoje praktyczne zastosowania. Ale można w czem innem jeszcze dopatrywać się użyteczności tego rodzaju badań. H. Dietzel wyraził się w ten sposób: „Kto nie przebył długiej i twardej, ale za to neutralnej szkoły teorii, nie rozwiąże trafnie żadnego problematu prak-

tycznego“. W tem rozumieniu teoria ekonomji jest szkołą ścisłego i bezstronnego myślenia ekonomicznego, jest niejako gimnastyką umysłu, który potem łatwiej potrafi ująć zagadnienie polityczno-ekonomiczne. Poza tem jednak widzieliśmy, że np. problemat przesileni gospodarczych tak bardzo aktualny, powinien być ujęty przede wszystkim na gruncie teoretycznym. A przesilenia są zjawiskiem gospodarczem, które z punktu widzenia polityczno-ekonomicznego ma ogromną doniosłość, którego taka lub inna ocena wpływa na stosunek do dzisiejszego ustroju społecznego, którego ujemnym objawom można zapobiegać do pewnych granic, o ile oczywiście rozumie się istotę tego zjawiska i jego główne przyczyny. Tak więc teoria ekonomji ma pośrednio i praktyczną doniosłość. Może ten fakt będzie pociechą dla czytelnika, obcego badaniom teoretycznym, który potrafił przebrnąć przez zawile i abstrakcyjne dociekania nad istotą wartości gospodarczej, kapitału i dochodu z kapitału.



SPIS TREŚCI.

Część pierwsza.

Istota wartości gospodarczej.

Rozdział I. Wartość w ogólności a wartość gospodarcza.

1. Zjawisko gospodarcze a wartość gospodarcza s. 7. 2. Czem jest wartość? s. 9. 3. Subiektywny charakter wartości s. 14. 4. Czem wyróżnia się wartość gospodarcza s. 18. 5. Wartość a koszty s. 21. 6. Układ wartości gospodarczej, jego zakres s. 25. 7. Wartość użytkowa a wartość gospodarcza s. 27. 8. Różne określenia przedmiotu gospodarczego s. 29. 9. Wartość wymienna s. 33. 10. Cele teorii wartości gospodarczej s. 38.

Rozdział II. Od czego zależy wartość gospodarcza?

1. Dwa sposoby rozpatrywania s. 42. 2. Teorie wartości s. 44. 3. Użyteczność i koszt produkcji s. 48. 4. Zrównanie się użyteczności z kosztem s. 52. 5. Koszt wyrażony przez użyteczność, użyteczność przez koszt s. 56. 6. Wzajemna zależność tych pierwiastków s. 60. 7. Użyteczność danego i produkowanego zapasu s. 65. 8. Popyt i podaż s. 69. 9. Źródła zmiany wartości gospodarczej s. 74.

Rozdział III. O jednostronnem pojmowaniu wartości gospodarczej.

1. Dwa punkty widzenia s. 77. 2. Użyteczność s. 80. 3. Odróżnienia Böhm Bawerka s. 82. 4. Ich krytyka s. 84. 5. Znaczenie teorii subiektywnych s. 87.

Rozdział IV. O mierzeniu wartości gospodarczej.

1. Pojęcie miary s. 89. 2. Co chcemy mierzyć? s. 91. 3. Jednostka kosztu s. 94. 4. Praca jako miara s. 97. 5. Trudności tej miary s. 100. 6. Pieniężne koszty produkcji s. 102. 7. Komplikujące pierwiastki s. 105. 8. Koszt produkcji pracy s. 109. 9. Wnioski s. 111.

Rozdział V. Wartość udziału we wspólnej produkcji.

1. Problem wspólnej produkcji s. 113. 2. Rozdział jej wyników s. 115. 3. Zastosowanie zasad wartości gospodarczej s. 118. 4. Przedsiębiorca i inni uczestnicy s. 121. 5. Przedsiębiorca w gospodarstwie statycznym s. 124. 6. Trudności teoretycznych podstaw rozdziału bogactwa s. 126.

Część druga.

Kapitał i dochód z kapitału.

Rozdział I. Pojęcie kapitału.

1. Klasyfikacja przedmiotów gospodarczych s. 133. 2. Kapitał i dobra „kapitałowe“ s. 136. 3. Przeobrażalność kapitału s. 138. 4. Kapitał produkcyjny a kapitał zarobkowy s. 141. 5. Historyczna i naturalna kategoria s. 145. 6. Kapitał a ziemia s. 148.

Rozdział II. Jak powstaje kapitał?

1. Początki kapitału a teoria s. 153. 2. Rola pracy s. 155. 3. Oszczędność s. 158. 4. Techniczna wydajność kapitału s. 165. 5. Przyrost wartości gospodarczej s. 169. 6. Kapitał w gospodarstwie odosobnionem s. 171. 7. Kapitał w gospodarstwie wymiennym s. 176. 8. Nadwyżka wartości gospodarczej s. 178. 9. Wnioski s. 180.

Rozdział III. Dochód z kapitału.

1. Pojęcie wstępne s. 183. 2. Dochód z kapitału a dochód z pracy s. 185. 3. Dochód pierwotny a dochód pochodny s. 187. 4. Określenie dochodu z kapitału s. 195.

Rozdział IV. Dlaczego i w jaki sposób kapitał przynosi dochód?

1. Dochód jako nadwyżka wartości gospodarczej s. 199. 2. Wydajność techniczna s. 202. 3. Zastosowanie ogólnych praw wartości gospodarczej s. 206. 4. Producenci kapitału s. 211. 5. Wnioski s. 216.

Rozdział V. Czy kapitał musi przynosić dochód?

1. Wyjaśnienie pytania s. 218. 2. Możliwość zaniku dochodu z kapitału s. 219. 3. Dochód z kapitału w gospodarstwie statycznym s. 226. 4. Neutralność polityczno-ekonomiczna teorii s. 230.

Rozdział VI. Dochód z kapitału w gospodarstwie kolektywnym.

1. Znaczenie hipotezy gospodarstwa kolektywnego s. 234. 2. Teoria Cassela s. 236. 3. Podstawy organizacyjne gospodarstwa kolektywnego s. 237. 4. Kapitał w gospodarstwie kolektywnym s. 239. 5. Miara wartości w tym gospodarstwie s. 242.

Rozdział VII. Uptyw czasu a dochód z kapitału.

1. Dlaczego teoria Böhm Bawerka poddana jest krytyce s. 247. 2. Pierwszy powód s. 249. 3. Drugi powód s. 254. 4. Trzeci powód s. 259. 5. Ogólne uwagi o trzech powodach s. 264. 6. Punkty rozbieżne z teorią Böhm Bawerka s. 266.

Część trzecia.

Równowaga gospodarstwa kapitalistycznego i jej wstrząśnienia.

Rozdział I. Wyjaśnienie problemów.

1. „Gospodarstwo kapitalistyczne w pełnym rozwoju“ s. 271.
2. Jego funkcjonowanie z punktu widzenia obiektywnego i subiektywnego s. 273.
3. Funkcjonowanie gospodarstwa statycznego i rodzaje zmiany jego równowagi s. 275.

Rozdział II. Zmiany wysokości dochodu z kapitału.

1. Zmiany dochodu z kapitału s. 283.
2. Wzrost zapotrzebowania na kapitał dla celów produkcyjnych s. 285.
3. Kapitał, zużyty w konsumpcji s. 287.
4. Rodzaje kredytu konsumpcyjnego s. 290.
5. Charakter zwyżki stopy procentowej s. 293.
6. Zniżka stopy procentowej s. 296.
7. Wzrost oszczędności a zniżka stopy procentowej s. 297.
8. Względne znaczenie wysokości stopy procentowej s. 300.

Rozdział III. Zmniejszanie się kapitału i jego odbudowa.

1. Schemat zmniejszenia się kapitału i pojęcie pracy nieproduktywnej s. 304.
2. Dwa kierunki produkcji s. 308.
3. Zniknięcie równowagi konsumpcji s. 314.
4. Problem pracy produktywnej i nieproduktywnej u klasyków ekonomii s. 316.
5. Odbudowa kapitału s. 322.

Rozdział IV. Wzrost kapitału.

1. Schemat cyfrowy wzrostu kapitału s. 327.
2. Wzrost kapitału a wzrost konsumpcji s. 329.
3. Kapitał, konsumpcja a zubożenie s. 334.
4. Wzrost konsumpcji kapitalistów i niekapitalistów s. 335.
5. Kiedy możliwym jest wzrost kapitału bez wzrostu konsumpcji s. 339.
6. Rola kapitalistów oszczędzających nadal s. 341.
7. Różne grupy kapitalistów s. 344.
8. Oszczędność i zbytek s. 348.

Rozdział V. Prolegomena teorii przesileni gospodarczych.

1. Pojęcie przesilenia s. 353.
2. Ogólna nadprodukcja s. 355.
3. Teoria Aftaliona s. 361.
4. Teoria a dalsze badania przesileni s. 365.
5. Inne teorie przesileni s. 367.
6. Przesilenia a obrót pieniężny s. 371.
7. Znaczenie teorii ekonomii s. 375.

INDEKS AUTORÓW.

Aftalion 361 i n., 376.

Alexander 10.

Ashley 148, 223.

Böhm Bawerk 38, 46, 79 i n.,

82 i n., 141, 188, 202 i n.,

219, 235, 247 i n., 375.

Bourguin 89 i n.

Cassel 46, 234 i n.

Carver 351 i n.

Clark 137 i n., 299 i n.

Condillac 46.

Czerkawski 150.

Diehl 78 i n.

Dietzel 79, 87, 376.

Ehrenfels 11.

Fonsegrive 10, 13.

Foxwell 222.

Grabski 17.

Hainisch 153.

Horacy 255.

Jevons 77 i n., 87.

Lasteyrie 225.

Leroy Beaulieu 224 i n.

Lescure J. 372.

Lipps 12.

Luxemburg 343 i n.

Macleod 11.

Mandeville 350 i n.

Marshall 47, 77 i n., 221 i n.,
293, 298.

Marx 47, 97, 163, 281, 336 i n.,
341.

Menger 87.

Mill James 307.

Mill John Stuart 307, 321 i n.

Quesnay 272.

Proudhon 225.

Ribot 306.

Ricardo 47, 64 i n., 79, 85,
110 i n.

Rist 159.

Roscher 155.

Rybarski 92, 178, 307.

Sax 247.

Say 336, 357, 359.

Schumpeter 227.

Senior 162 i n.

Sismondi 336, 340 i n.

Smith 28, 46, 307, 317 i n.

Szwarcz 11.

Tarde 12 i n.

Tougan Baranowsky 332 i n.

Turgeon 47.

Wagner 145 i n.

Walras 87.

Whately 33.

Witkiewicz 120.

ROMAIN RYBARSKI.

Valeur, capital et l'intérêt.

Résumé.

Pour arriver à une solution satisfaisante de la question du capital et de l'intérêt, il faut commencer par l'étude du problème fondamental de l'économie, dont dérivent ou auquel se subordonnent tous les autres: le problème de la valeur économique.

C'est pourquoi il est nécessaire de définir ce que nous entendons par la valeur économique. Tous les théoriciens sont d'accord, que ce phénomène apparaît non seulement du domaine de l'économie. Les différences d'opinions apparaissent du moment quand il s'agit de fixer les limites entre la valeur économique et les autres catégories de valeur. Selon l'auteur, la valeur économique ne peut pas être conçue comme une relation isolée existant pour un homme, mais il faut la concevoir comme un système des éléments dépendants les uns des autres et étant en rapports quantitativement déterminés. L'équilibre de ce système peut être stable, ou bien ce système peut passer d'un équilibre à l'autre. La question fondamentale: de quoi dépend la valeur économique, peut donc être exprimée autrement: pourquoi dans certaines conditions l'équilibre de ce système est stable et pourquoi dans d'autres il est sujet à des perturbations?

Pour répondre à cette question, il faut combiner les deux théories, déjà traditionnelles, du problème de la valeur, c'est-à-dire la théorie subjective et la théorie objective, et démontrer que l'utilité et les frais de production ne sont nullement des phénomènes distincts, mais seulement deux aspects d'un même phénomène. Dans

l'activité économique il n'y a pas de changement d'utilité, déterminant le changement de la valeur de l'objet, qui ne soit lié à une modification des frais de production; et il n'y a également pas de modification de frais de production, déterminant le changement de la valeur de l'objet, qui ne soit liée à une modification de l'utilité. Lorsque nous parlons de l'utilité d'un bien, nous nous plaçons du côté de la consommation, et quand nous parlons des frais de production, nous nous plaçons du côté de la production. Mais, en général l'homme est un producteur et un consommateur. Tout homme, développant son activité économique, tend à réaliser le maximum de la valeur. Il poursuit son activité jusqu'au moment, ou l'utilité finale d'un objet devient égale à ses frais de production, relativement les plus élevés, et *cette équation détermine la valeur du bien économique.*

Ces principes généraux doivent être appliqués au cas particulier: au problème du capital et de l'intérêt. Nous entendons par le capital un stock de biens économiques, engagé dans la production et changeant ses formes extérieures dans le but d'obtenir le maximum de la valeur; et par l'intérêt,—l'excédant de la valeur que le capital fournit, tout en conservant sa valeur propre. Pourquoi l'entrepreneur est-il prêt à payer l'intérêt au capitaliste et à rembourser la valeur totale du capital loué? Le point fondamental, c'est la productivité technique du capital. Grâce à l'application des capitaux dans la production, nous pouvons non seulement renouveler les matières premières et les outils usés, mais nous obtenons aussi des nouveaux biens. L'intérêt du capital, c'est la part du capitaliste dans la distribution des nouvelles valeurs. Cet intérêt est déterminé de la même manière, que la valeur de tous les biens économiques: par l'équation de l'utilité finale du capital et ses frais de production relativement les plus élevés.

L'utilité du capital, c'est son importance pour l'entrepreneur, auquel ce capital fournit relativement le moins d'avantages, mais reste encore rémunérateur. Les frais

de production du capital, c'est le coût de l'épargne productive. Ainsi, appliquant à un cas particulier les principes généraux, déterminant la valeur de tous les biens, nous pouvons expliquer en même temps l'existence de l'intérêt du capital et aussi le taux de „l'intérêt pur“.

Dans les conditions normales, il faut que le capital donne un revenu; autrement il n'y aurait aucun motif de l'épargne productive, et on se contenterait de la simple thésaurisation. Mais le capital une fois existant, il est théoriquement possible de supposer une si forte baisse de la productivité du capital, que, en y joignant le grand afflux de l'épargne, il cessera de fournir un revenu. Nous trouvons là une des raisons pour rejeter la conception du capital comme „une catégorie économique naturelle“. C'est, à cette même conclusion que nous amène l'examen de l'hypothèse de l'économie collective.

Ayant toujours présentes à l'esprit ces conclusions, l'auteur examine la formation du capital et de l'intérêt en rapport avec les autres facteurs de l'économie capitaliste. Ainsi, d'après lui, une accumulation du capital exige toujours un accroissement proportionnel de la consommation des biens produits à l'aide du capital accumulé; l'accroissement de la consommation doit être d'autant plus considérable, que le taux de l'intérêt est plus élevé. Ensuite l'auteur analyse le cas, où la consommation est plus forte que le renouvellement du capital utilisé dans la production, le cas, où le „capital est mangé“; il revient à la distinction des auteurs classiques entre le travail productif et improductif, la distinction, qui a été oubliée et discréditée par leurs successeurs. Enfin l'auteur examine le phénomène des crises générales de surproduction. Il essaie de démontrer la possibilité d'une surproduction générale, qui peut être provoquée par un accroissement de l'épargne productive faute d'une augmentation proportionnelle de la consommation, car ce n'est que cette augmentation qui peut garantir au capital le taux de l'intérêt existant avant la crise.
