

Thomas

1928r.

ZASADY EKONOMIKI

BIBLIOTEKA WYŻSZEJ SZKOŁY HANDLOWEJ W POZNANIU

ALFRED MARSHALL

Profesor Uniwersytetu w Cambridge,
Wiceprezydent Królewskiego Towarzystwa Ekonomicznego.

ZASADY EKONOMIKI

Z ORYGINAŁU ANGIELSKIEGO

PRINCIPLES OF ECONOMICS

PRZEŁOŻYŁ

CZESŁAW ZNAMIEROWSKI

Doktor prawa i filozofji,
Profesor Uniwersytetu Poznańskiego.

TOM II.



1 9 2 8

WYDAWNICTWO M. ARCTA W WARSZAWIE

65060 / 2

30612



BIBLIOTEKA UNIWERSYTECKA
im. Jerzego Giedroycia w Białymstoku



FUW0250011



DRUKARNIA ZAKŁADÓW WYDAWNICZYCH
M. ARCT, SP. AKC. W WARSZAWIE
CZERNIAKOWSKA 225

K-114/70/05060

P

SPIS RZECZY

KSIĘGA VI

ROZDZIAŁ DOCHODU NARODOWEGO

ROZDZIAŁ I. Wstępny przegląd zagadnień, dotyczących rozdziału dóbr. § 1. Główna myśl tej książki. — § 2. Fizjokraci przyjmowali, zgodnie ze szczególnymi warunkami ich czasu i kraju, że zarobki znajdują się na najniższym poziomie możliwym, i że mniej więcej tak samo jest z procentem od kapitału. Te założenia, przyjęte przez nich jako niewzruszone, zostały częściowo skorygowane przez Adama Smith'a i Malthusa. — §§ 3—6. Szeręg przykładów fikcyjnych wpływu popytu na rozdział, wziętych ze społeczności, w której problemat stosunku pomiędzy kapitałem i pracą nie istnieje. — § 7. Czysty produkt poszczególnego rodzaju pracy, zilustrowany na przykładzie pracownika o *wydajności normalnej*, którego zatrudnienie nie jest połączone z żadnym dodatkowym kosztem pośrednim, lecz którego praca znajduje się na tym właśnie punkcie granicznym, na którym przedsiębiorca nie osiąga z tej pracy czystego zysku. — § 8. Popyt na kapitał wogóle. — § 9. Streszczenie prowizoryczne. — § 10. Inna definicja dochodu narodowego, czyli dywidendy. str. 1—21.

ROZDZIAŁ II. Wstępny przegląd zagadnień (ciąg dalszy). § 1. Przyczyny, wyznaczające podaż czynników produkcji, jednocześnie wywierają wpływ na rozdział dóbr, łącznie z przyczynami, które określają popyt. — §§ 2—4. Powtórny przegląd czynników, omawianych w księdze IV, które wpływają na podaż różnych rodzajów pracy i kapitału. Nie dający się ująć w stałe prawa wpływ, jaki zwiększenie wynagrodzenia wywiera na wielkość wysiłku, który gotowa jest podjąć jednostka. Więcej prawidłowa jest zależność pomiędzy normalnymi zarobkami i zwiększaniem się ludności i jej energii. Ogólny wpływ, jaki korzyści, które może dać oszczędzanie, wywierają na gromadzenie kapitału i innych form bogactwa. — § 5. Ziemię można uważać za specjalną formę kapitału, zarówno co się tyczy wpływu popytu na rozdział dóbr, jak i nakładu środków danej jednostki w produkcji; różni się natomiast ziemia od kapitału, co się tyczy tego normalnego wpływu czynników podaży na rozdział dóbr, który rozważamy w rozdziale obecnym. — § 6. Prowizoryczna konkluzja jednej fazy wywodów. — § 7. Stosunek wzajemny pomiędzy zarobkami a wydajnością różnych grup pracowników. — § 8. W całych naszych rozważaniach nie zakładamy, iżby pracownicy i przedsiębiorcy mieli więcej przedsiębiorczości, znajomości rzeczy i swobody współzawodnictwa, niż to jest faktycznie w danym czasie i na danym miejscu. — § 9. O stosunkach

między pracą wogóle a kapitałem wogóle. Kapitał jest pomocą dla pracy. Współzawodniczy on z pracą o teren zastosowania, lecz zdanie to wymaga starannej interpretacji. — § 10. To, że zarobki zależą od sum, wypłacanych zgóry przez kapitał, jest prawdą tylko w pewnym wąskim znaczeniu. Porównać Dodatki J i K. str. 21—41.

ROZDZIAŁ III. Zarobki, które otrzymuje praca. § 1. Zakres wywodów w rozdziałach III—X. — § 2. Współzawodnictwo wykazuje tendencję do tego, iżby uczynić tygodniowe zarobki w podobnych zatrudnieniach nie równymi, lecz proporcjonalnymi do wydajności pracowników. Zarobki za czas. Zarobki od sztuki, zarobki za wydajność. Zarobki za czas nie mają tendencji do wyrównania; mają ją natomiast zarobki za wydajność. — §§ 3—5. Płaca realna i nominalna. Należy brać pod uwagę zmiany nabywczej siły pieniądza ze szczególnym uwzględnieniem konsumpcji pracowników tego stopnia, o który w danym przypadku chodzi; należy również wziąć pod uwagę koszty handlowe oraz wszystkie przypadkowe dodatnie i ujemne strony sytuacji. Zarobki wypłacane częściowo w naturze: *Truck System*. — § 6. Niepewność osiągnięcia powodzenia i niestałość zatrudnienia. — § 7. Zarobki dodatkowe, zarobki rodziny. — § 8. Siła pociągająca jakiejś dziedziny wytwórczości zależy nie tylko od zarobków pieniężnych, lecz również od czystych korzyści, jakie daje dana praca. Wpływ charakteru indywidualnego i narodowego. Specjalne warunki, w jakich się znajdują pracownicy najniższego stopnia str. 41—54.

ROZDZIAŁ IV. Zarobki za pracę (ciąg dalszy). § 1. Znaczenie wielu cech swoich działania popytu i podaży pracy zależy w znacznym stopniu od kumulatywności skutków tego działania; pod tym względem działanie to podobne jest do wpływu obyczajów. — §§ 2—4. Pierwsza cecha swoista. Pracownik sprzedaje swoją pracę, lecz sama jego osoba nie posiada ceny. Wobec tego nakład kapitału w pracownika jest wyznaczony i ograniczony przez środki, jakimi rozporządzają jego rodzice, oraz przez ich zdolność przewidywania przyszłości i nieegoistyczne uczucia. Ważny jest bardzo punkt życiowego startu. Wpływ czynników moralnych. — § 5. Druga cecha swoista: pracownik jest nierozdzielny od pracy. — § 6. Trzecia i czwarta cecha: praca jest rzeczą, która ginie w czasie, a ci, którzy ją sprzedają, często znajdują się w położeniu niekorzystnym, gdy pertraktują o jej sprzedaż. str. 54—64.

ROZDZIAŁ V. Zarobki za pracę (ciąg dalszy). § 1. Piąta cecha swoista pracy polega na tem, że potrzeba długiego okresu czasu, aby powstała dodatkowa podaż wyspecjalizowanych uzdolnień. — § 2. Rodzice, wybierając zawód dla swych dzieci, winni patrzeć o całe jedno pokolenie naprzód. Trudności w przewidywaniu przyszłości. — § 3. Przechodzenie pracowników dojrzałych z jednego zawodu do innego ma coraz większe znaczenie ekonomiczne wskutek tego, że zwiększa się popyt na ludzi ogólnie uzdolnionych. — §§ 4—6. Streszczenie rozróżnienia długich i krótkich okresów czasu co się tyczy wartości normalnej. Fluktuacje zarobków specjalnych za pracę wykwalifikowaną i za uzdolnienia; różnica pomiędzy temi zarobkami a temi, które są wynagrodzeniem za wysiłek, jakiego wymaga każde poszczególne dzieło. — § 7. Zarobki, jakie osiąga człowiek o rzadkich uzdolnieniach przyrodzonych, dają nadwyżkę ponad koszt wychowania i wykształcenia i nadwyżka ta pod pewnymi względami podobna jest do renty str. 64—73.

ROZDZIAŁ VI. Procent od kapitału. §§ 1—3. Teoria procentu została w ostatnich czasach poprawiona w wielu szczegółach, lecz nie podlegała żadnej zmianie

istotnej. Złe ją ujmowano w średniowieczu, złe ją ujmował również i Rodbertus i Malthus. — §§ 4—5. Procent brutto, który płaci wypożyczający, obejmuje pewną stawkę ubezpieczeniową od ryzyka, zarówno realnego, jak personalnego, oraz pewien zarobek za kierownictwo, obok właściwego, czyli czystego, procentu. To też procent brutto nie wykazuje tendencji do wyrównania, jaką ma procent czysty. — § 6. Termin „stopa procentowa“ winien być stosowany ostrożnie, gdy chodzi o dawne nakłady kapitału. — § 7. Stosunek pomiędzy zmianami siły nabywczej pieniądza a zmianami stopy procentowej str. 73—87.

ROZDZIAŁ VII. Zyski od kapitału i zdolność kierowania przedsiębiorstwem. § 1. Walka o byt pomiędzy ludźmi interesów. Usługi, które oddają pionierzy. — §§ 2—4. Wpływ zasady substytucji na zarobki za kierownictwo, zilustrowany przez porównanie: po pierwsze usług, jakie oddają przodownicy, z usługami, jakie oddają zwykli pracownicy, powtóre usług, jakie oddają kierownicy przedsiębiorstw i przodownicy, wreszcie usług, jakie oddają kierownicy wielkich i małych przedsiębiorstw. — § 5. Stanowisko człowieka interesów, który operuje dużą ilością pożyczonego kapitału. — § 6. Towarzystwa akcyjne. Ogólna tendencja nowoczesnych metod prowadzenia przedsiębiorstwa w tym kierunku, ażeby przystosować zarobki za kierownictwo do trudności dokonywanej pracy. str. 87—99.

ROZDZIAŁ VIII. Zyski od kapitału a zdolność kierowania przedsiębiorstwem (ciąg dalszy). § 1. Musimy przedewszystkiem zbadać, czy stopa zysków wykazuje ogólną tendencję do ujednostajnienia. W dużym przedsiębiorstwie pewne zarobki za kierownictwo klasyfikuje się jako płace najemne; w małym zaś znaczną część płac zarobkowych za pracę podciąga się pod kategorię zysków; wskutek tego zyski zdają się być wyższe w małych przedsiębiorstwach, niż są rzeczywiście. — § 2. Normalna roczna stopa zysków od kapitału włożonego w przedsiębiorstwo jest wysoka tam, gdzie kapitał obrotowy jest duży w stosunku do kapitału stałego. Ekonomje produkcji na wielką skalę, jeżeli są upowszechnione ogólnie w całej dziedzinie wytwórczości danego rodzaju, nie podnoszą stopy zysków w tej dziedzinie. — §§ 3—4. W każdej dziedzinie przedsiębiorstw istnieje zwykła lub przeciętna stopa zysków od obrotu. — § 5. Zyski są elementem składowym normalnej ceny podaży; lecz dochód, który daje kapitał już uprzednio włożony w postaci materialnej lub jako suma nabytego wykwalifikowania, zależy od popytu na produkty, wytworzone przez ten kapitał. — §§ 6—8. Porównanie pomiędzy zyskami i innymi rodzajami zarobku, z uwzględnieniem fluktuacji cen, nierówności pomiędzy różnymi jednostkami oraz stosunku pomiędzy całością, która jest właściwym zarobkiem za wysiłek, a zarobkiem, który daje uzdolnienia przyrodzone. — §§ 9—10. Stosunek pomiędzy interesami różnych klas pracowników w tej samej dziedzinie wytwórczości, a szczególnie w tem samym przedsiębiorstwie str. 99—119.

ROZDZIAŁ IX. Renta gruntowa. §§ 1—2. Renta gruntowa jest gatunkiem szerszego rodzaju. Dla rozważań obecnych przyjmujemy, że ziemia jest uprawiana przez właścicieli. Streszczenie poprzednich roztrząsań. — § 3. Zwiększenie realnej wartości produktów podnosi ogólnie wartość nadwyżki, wyrażoną w produktach, a wartość jej realną nawet jeszcze więcej. Różniczenie pomiędzy wartością, wyrażoną w mierze pracy, a ogólną wartością nabywczą produktu. — § 4. Wpływ ulepszeń rolniczych na rentę. — § 5. Cen-

tralna teza, dotycząca renty, ma zastosowanie niemal do wszystkich systemów dzierżawy ziemi. Lecz w nowoczesnym systemie angielskim wielka linja podziału pomiędzy częścią przypadającą właścicielowi a częścią przypadającą dzierżawcy jest jednocześnie linją, która dla nauki ma największe znaczenie. Porównać Dodatek L. str. 119—127

ROZDZIAŁ X. Dzierżawa ziemi. § 1. Pierwotne formy dzierżawy ziemi opierały się ogólnie na spółce, której warunki określał obyczaj raczej, niż świadoma umowa; tak zwany landlord jest naogół spółnikiem cichym. — §§ 2—3. Lecz obyczaj jest znacznie bardziej plastyczny i zmienny, niż się to wydaje na pierwszy rzut oka, jak to wskazują nawet dzieje Anglii w czasach ostatnich. Analizę Ricarda należy stosować ostrożnie, gdy chodzi o nowoczesne zagadnienia rolne w Anglii i o ustroje pierwotniejsze. Warunki spółki w tych ustrojach były niejasno określone, elastyczne i mogły niepostrzeżenie zmieniać się pod wieloma względami. — §§ 4—5. Dodatkowo i ujemne strony metayage'u i włościańskiej własności rolnej. §§ 6—7. System angielski daje możliwość landlordowi dostarczenia tej części kapitału, której użycie może on łatwo i skutecznie kontrolować; ten system daje znaczną swobodę działania siłom selekcyjnym, choć mniejszą, niż w innych dziedzinach wytwórczości. — §§ 8—9. Wielkie i małe jednostki gospodarcze. Kooperacja. — § 10. Trudność decydowania o tem, co jest normalnym zbiorem. Dzierżawca ma swobodę, co się tyczy wprowadzania ulepszeń i ciągnięcia stąd zysków. — § 11. Konflikt pomiędzy interesami publicznymi i prywatnymi, gdy chodzi o budynki, otwarte przestrzenie i inne sprawy.

str. 127—151

ROZDZIAŁ XI. Ogólny pogląd na rozdział dóbr. §§ 1—3. Streszczenie poprzednich ośmiu rozdziałów, w których przeprowadzona została ciągła linja rozumowania, zaznaczona w Księdze V, rozdz. XIV, polegająca na stwierdzeniu jedności przyczyn, które rządzą normalną wartością różnych czynników i środków produkcji, zarówno materialnych, jak ludzkich. — § 4. Różne czynniki produkcji mogą współzawodniczyć o zatrudnienie, lecz jednocześnie są jedynym źródłem zatrudnienia jedne dla drugich. Jak zwiększenie kapitału wzbogaca teren zatrudnienia dla pracy. — § 5. Zwiększenie zarówno ilości pracowników jakiejś grupy, jak i ich wydajności naogół daje korzyści innym grupom pracowników; zwiększenie ilościowe grupy przynosi szkodę jej członkom; natomiast zwiększenie wydajności przynosi im samym korzyści. To ostatnie zmienia wielkość produktu granicznego ich własnej pracy oraz innych rodzajów pracy i w ten sposób wpływa na zarobki. Potrzebna jest wielka staranność w ocenianiu normalnego produktu granicznego.

str. 151—158

ROZDZIAŁ XII. Ogólne skutki rozwoju gospodarczego. § 1. Możliwość zatrudnienia dla kapitału i pracy w kraju nowokolonizowanym zależy częściowo od dostępu do rynków, na których ten kapitał i praca mogą sprzedać swoje dobra i zastawić swe przyszłe dochody za nabyte w danej chwili towary. — §§ 2—3. Handel zagraniczny Anglii zwiększył jej możliwość nabywania rzeczy komfortu i zbytku; natomiast dopiero w ostatnich latach znacznie zmniejszyła się możliwość zdobywania rzeczy niezbędnych do życia. — § 4. Jej zyski bezpośrednie z rozwoju przemysłu były mniejsze, niż się to zdaje na pierwszy rzut oka, natomiast większe, niż się wydaje, były zyski z nowych środków transportu. — § 5. Zmiany wartości (wyrażonej w mie-

rze pracy), zboża, mięsa, mieszkań, opału, ubrania, wody, światła, wiadomości i podróży. — §§ 6—8. Postęp zwiększył w Anglii wartość ziemi, wyrażoną w mierze pracy, i to gruntów miejskich i wiejskich, wziętych razem; natomiast obniżył wartość większości urządzeń, potrzebnych do produkcji; zwiększenie się zaś kapitału obniżyło stopę dochodu od niego, choć nie obniżyło całości dochodu. — §§ 9—10. Charakter i przyczyny zmian stopy zarobkowej w różnych rodzajach wytwórczości. — § 11. Zarobki za uzdolnienia wyjątkowe. — § 12. Postęp przyczynił się więcej, niż się to myśli potocznie, do podwyższenia płac za pracę i prawdopodobnie zmniejszył raczej, niż zwiększył, niestałość zatrudnienia pracy. str. 159—179

ROZDZIAŁ XIII. Postęp w zakresie przeciętnej stopy życia. §§ 1—2. Stopa aktywności i potrzeb; stopa życia i komfortu. Zwiększenie się stopy komfortu mogłoby podnieść znacznie płacę w Anglii przed wiekiem, zatrzymując jednocześnie przyrost ludności; ponieważ jednak łatwo można było zdobyć środki żywności i surowce z nowych krajów, przeto przyrost ludności nie został zahamowany. — §§ 3—6. Wysiłki ku uregulowaniu pracy przez zmniejszenie jej godzin. Nadmiernie długa praca jest nieekonomiczna; lecz zmniejszenie dnia pracy umiarkowanie długiego zmniejsza ogólnie ilość produkcji. To też, jakkolwiek bezpośredni skutek skrócenia dnia pracy może dać impuls do zatrudnienia nowych pracowników, to jednak wkrótce musi zmniejszyć ilość zatrudnienia dobrze wynagradzanego, — chyba że czas wolny zostanie zużyty na ukształtowanie wyższych i szerzej sięgających rodzajów aktywności. Niebezpieczeństwo emigracji kapitału. Trudność wskazywania rzeczywistych przyczyn obserwowanych faktów. Wyniki bezpośrednie i ostateczne często mają charakter przeciwny. — §§ 7—9. Pierwotnym celem związków zawodowych było dać pracownikowi niezależność i w ten sposób podnieść jego stopę życia i jego zarobki. To, że cel ten został osiągnięty, wskazuje, iż wielkie znaczenie ma główna broń, jaką związki się posługiwały, a mianowicie reguła zwyczajowa. Lecz surowe przestrzeganie litery tego prawa łatwo może wywołać błędną standardyzację pracy i hamować przedsiębiorczość, odstraszyć kapitał i pod innymi względami przynieść szkodę klasom robotniczym i całemu narodowi. — § 10. Trudności, związane ze zmianami nabywczej siły pieniądza, szczególnie co się tyczy fluktuacji kredytowej. — §§ 11—15. Prowizoryczna konkluzja, co się tyczy możliwości postępu społecznego. Równy rozdział narodowej dywidendy zmniejszyłyby dochody wielu rodzin rzemieślniczych. Wyjątkowo traktować należy residuum społeczne; lecz najlepszym środkiem podwyższenia płac pracowników niewykwalifikowanych jest takie gruntowne ukształcenie charakteru i uzdolnień we wszystkich klasach ludności, iżby z jednej strony zmniejszyła się znacznie liczba tych, którzy mogą wykonywać pracę niewykwalifikowaną, z drugiej zaś, iżby zwiększyła się ilość ludzi zdolnych do pracy, wymagającej wyższych uzdolnień wyobraźni, która jest głównym źródłem władzy człowieka nad naturą. Prawdziwie wysokiego poziomu życia nie można osiągnąć, póki człowiek nie nauczy się dobrze używać czasu wypoczynkowego; to zaś jest jedną z wielu wskazówek, że gwałtowne zmiany ekonomiczne przynoszą szkodę, jeżeli wyprzedzają powolne przekształcanie się charakteru, jaki ludzie dziedziczyli po długich wiekach egoizmu i walki.

str. 179—213

- DODATEK A. Rozwój swobodnego życia gospodarczego i swobodnej przedsiębiorczości.** § 1. Czynniki fizyczne działają najsilniej w pierwotnych stadiach cywilizacji, które z natury rzeczy powstały w klimacie ciepłym. — § 2. Własność, rozdzielona i zindywidualizowana, zwiększa siłę zwyczaju i stawia opór zmianom. — § 3. Grecy połączyli energję ludzi północy z kulturą wschodu; lecz uważali, że praca wytwórcza jest przedewszystkiem rzeczą niewolników. — § 4. Podobieństwo pomiędzy warunkami ekonomicznymi Rzymu i świata nowoczesnego jest powierzchowne; lecz filozofja stoików i kosmopolityczne poglądy późniejszych prawników rzymskich miały znaczny wpływ pośredni na myśl i praktykę ekonomiczną. — § 5. Germanie powoli uczyli się od tych, których pobili: naukę przy życiu utrzymywali saraceni. — §§ 6—7. Lud mógł rządzić sam sobą w wolnych miastach. — § 8. Wpływ rycerstwa i kościoła. Powstawanie wielkich armij doprowadziło do upadku wielkich miast. Lecz nadzieje postępu zwiększyły się znowu przez wynalezienie druku, dzięki Reformacji i odkryciu Nowego Świata. — § 9. Korzyści z odkryć morskich przypadły najpierw półwypowi Pirenejskiemu, lecz wkrótce owoce tych odkryć zaczęła zbierać Holandja, Francja i Anglja. — § 10. Charakter Anglików wcześniej zaczął wykazywać rysy, które później przybrały postać nowoczesnych uzdolnień do zorganizowanego działania. Organizacja kapitalistyczna rolnictwa torowała drogę do takiejże organizacji przemysłu. — §§ 11—12. Wpływ Reformacji. — § 13. Angielskiej przedsiębiorczości sprzyjało zwiększanie się ilości konsumentów za morzami, którzy potrzebowali dużych ilości dóbr, produkowanych według prostych wzorów. Przedsiębiorcy początkowo organizowali poprostu podaż, nie poddając nadzorowi procesów wytwórczych; później zaczęli zbierać pracowników, którzy produkowali dla nich w faktorjach. — §§ 14—15. Praca wytwórcza była teraz najmowana hurtowo. Nowa organizacja miała bardzo wiele złych stron, z których jednak liczne wynikały z innych przyczyn. W każdym razie nowy system ocalił Anglję przed armjami francuskimi. — §§ 16—17. Telegraf i prasa drukarska daje ludziom obecnie możność decydowania o środkach na zło, które ich dotyka; stopniowo idziemy też ku tym formom kolektywizmu, które będą wyższe, niż dawne, jako że opierają się na silnej indywidualności, poddanej wewnętrznej dyscyplinie . . . str. 213—249.
- DODATEK B. Rozwój ekonomiki.** § 1. Nowoczesna ekonomika zawdzięcza wiele myśli dawnej pośrednio, lecz niewiele bezpośrednio. Dawne więzy, które krępowały życie ekonomiczne, rozluźnili cokolwiek merkantyliści. — §§ 2—3. Fizjokraci. Adam Smith rozwinął ich doktrynę o wolnym handlu i w teorii wartości znalazł wspólny ośrodek, który jednoczył całą ekonomikę. — §§ 4—5. Badania faktów następcy jego nie zaniedbywali, jakkolwiek niektórzy z pośród nich mieli skłonność szczególną do rozumowania dedukcyjnego. — §§ 6—8. Nie uwzględniali oni jednak dostatecznie charakteru człowieka od warunków. Wpływ w tych rzeczach tendencyj socjalistycznych i badań biologicznych. John Stuart Mill. Charakterystyka badań współczesnych . . . str. 249—269
- DODATEK C. Zakres i metoda ekonomiki.** § 1. Zjednoczona nauka społeczna jest pożądana, lecz nieosiągalna. Wartość koncepcyj pozytywnych Comte'a, słabość jego krytyk. — § 2. Metody ekonomiki, fizyki i biologji. — § 3. Wyjaśnienie i przepowiadanie przyszłości są tą samą czynnością umysłu i różnią się tylko kierunkiem zastosowania. Tylko takie interpretacje faktów prze-

szłości, które są oparte na dokładnej analizie, mogą być dobrym przewodnikiem w przewidywaniu przyszłości. — §§ 4—6. Niewyćwiczony zdrowy rozsądek często może daleko naprzód posunąć analizę, lecz rzadko jest w stanie odkryć przyczyny ukryte, a szczególnie przyczyny dalsze. Funkcjonowanie aparatu naukowego . . . str. 269—282

DODATEK D. Rozumowania abstrakcyjne w ekonomice. § 1. W ekonomice nie ma możności wprowadzania długich łańcuchów rozumowania dedukcyjnego: charakter i granice usług, jakie oddaje tu wyszkolenie w myśleniu matematycznym. — §§ 2—3. Twórcza wyobraźnia jest główną siłą w badaniu naukowem: działanie jej ujawnia się nie w tworzeniu oderwanych hipotez, lecz w wynajdywaniu korelacyj pomiędzy różnorodnymi wpływami sił gospodarczych, działających na szerokim terenie życia ekonomicznego. str. 282—286.

DODATEK E. Definicje kapitału. § 1. Kapitał przedsiębiorczy nie obejmuje wszelkiego bogactwa, które daje zatrudnienie pracy. — §§ 2—3. Bezpłodność kontrowersyj, dotyczących tego, która z dwóch istotnych cech kapitału, perspektywność czy produktywność, ma większe względne znaczenie. str. 286—293.

DODATEK F. O wymianie. Pertraktacje na rynku są trudniejsze, gdy chodzi o wymianę jednych dóbr na inne, niż o kupno za pieniądze; w części dlatego, że człowiek może, naogół biorąc, wydać lub pobrać pewne określone *quantum* (nie zaś pewien określony procent) wartości w postaci pieniężnej, nie zmieniając znacznie granicznej użyteczności, jaką pieniądź ma dla niego; inaczej jest, gdy chodzi o inne dobra . . . str. 293—297

DODATEK G. Nakładanie podatków lokalnych. Pewne myśli, dotyczące polityki podatkowej. § 1. To, kogo obciąża ostatecznie podatek, zależy w znacznej mierze od tego, czy ludność przenosi się z miejsca na miejsce, czy też jest osiadła, oraz od tego, czy podatek jest uciążliwy czy też dobroczynny. Szybkie zmiany warunków uniemożliwiają dokładne przewidywanie przyszłości. — § 2. „Wartość budowlana“ ziemi wraz z jej wartością sytuacyjną tworzą wartość całkowitą, pod warunkiem, że budynek odpowiada sytuacji; natomiast nie zachodzi ten stosunek, gdy niema odpowiedniości. — § 3. Podatki uciążliwe od wartości sytuacyjnej obciążają głównie właścicieli; jeżeli zaś nie były przewidziane, dzierżawców. — § 4. Natomiast takie podatki uciążliwe od wartości budowlanej, które są jednakowe na całym obszarze kraju, obciążają głównie wynajemcę. Wyjątkowo uciążliwe podatki lokalne płaci jednak w znacznej mierze właściciel lub dzierżawca, nawet wówczas, gdy są wymierzone na podstawie wartości budowlanej. — § 5. Rozkład ciężaru podatków dawno nałożonych w bardzo małej mierze zależy od tego, że pobiera się go od wynajemcy; natomiast szybkie zwiększenie podatków uciążliwych jest dotkliwym ciężarem dla wynajemcy, szczególnie dla właściciela sklepu, przy obecnym systemie poboru. — § 6. Obciążenie podatkowe pustych placów budowlanych na podstawie ich wartości kapitałowej i częściowe przeniesienie obciążenia z budynku na wartość sytuacyjną, mogłoby być korzystne, pod warunkiem, żeby było stopniowe i żeby mu towarzyszyły surowe prawa uzupełniające co do stosunku pomiędzy wysokością budynku i przestrzeni nie zabudowanej. — § 7. Pewne dalsze obserwacje co do podatków wiejskich. — §§ 8—9. Pewne sugestje praktyczne. Stałe ograniczenia podaży ziemi i duże znaczenie działania zbiorowego sprawiają, że ziemię należy traktować, jako oddzielną kategorię przy nakładaniu podatków . . . str. 297—312

- DODATEK H. Ograniczona wartość danych statystycznych, gdy chodzi o zwiększający się przychód.** §§ 1—4: Założenie, że tabela podaży jest niezmienna, prowadzi do konkluzji, iż możliwe są wielorakie położenia równowagi, stałej i nie-stałej. Lecz założenie to tak odbiega od rzeczywistych warunków, gdy chodzi o dochód wzrastający, że można się na niem opierać tylko tytułem próby i to tylko w ograniczonym zakresie. W związku z tem konieczna jest ostrożność w używaniu terminu „normalna cena podaży”. str. 312—322
- DODATEK I. Teoria wartości Ricarda.** §§ 1—3. Jakkolwiek teoria ta wyrażona była niejasno, to jednak antycypowała w większym stopniu współczesną teorię, dotyczącą stosunku kosztów, użyteczności i wartości, niż to uznawał Jevons i inni krytycy str. 322—333.
- DODATEK J. Teoria funduszu płac zarobkowych.** § 1. Brak kapitału, jaki odczuwano przed wiekiem, sprawił, że ekonomiści kładli nadmierny nacisk na rolę podaży kapitału w kształtowaniu płac zarobkowych. — §§ 2—3. Tę przesadę widzimy w rozważaniach płacy w drugiej księdze Mill'a, które poprzedzały jego wywody o wartości; niema już natomiast takiej przesady w jego wywodach o rozdziale dóbr w czwartej księdze. Częściowa symetria wzajemnego stosunku kapitału i pracy, oraz produkcji i konsumpcji. — § 4. Stosunek płac zarobkowych do kapitału przedsiębiorczego i innych form bogactwa. str. 333—343
- DODATEK K. Pewne rodzaje nadwyżki.** Łączny koszt realny w każdym dziale produkcji jest mniej, niż proporcjonalny do granicznego kosztu czynników składowych; każdemu z tych czynników odpowiada coś, co możnaby uważać za nadwyżkę z pewnego szczególnego punktu widzenia. Lecz tylko te rodzaje nadwyżki, które rozważaliśmy w tekście, zdają się wymagać starannego badania str. 343—347
- DODATEK L. Teoria Ricarda, dotycząca podatków i ulepszeń w rolnictwie.** Część jego rozumowań opiera się na ukrytych nieprawdopodobnych założeniach; i jakkolwiek rozumowanie jego jest logicznie poprawne, nie da się zastosować do rzeczywistych warunków życia str. 347—353
- DODATEK MATEMATYCZNY** str. 354—383

KSIĘGA VI.

ROZDZIAŁ DOCHODU NARODOWEGO

ROZDZIAŁ I

WSTĘPNY PRZEGLĄD ZAGADNIENI, DOTYCZĄCYCH
ROZDZIAŁU DÓBR

§ 1. Główną myślą tej księgi jest to, że wolnych istot ludzkich nie można zmusić do pracy w ten sam sposób, jak się zmusza maszynę, konia lub niewolnika. Gdyby było przeciwnie, bardzo mała zachodziłaby różnica pomiędzy tą stroną wartości, która dotyczy rozdziału, a tą, która dotyczy wymiany; każdy bowiem czynnik produkcji otrzymywałby przychód dostateczny do tego, iżby pokryć koszty jego produkcji, jego zużycie i t. d.; przytem w każdym razie trzeba byłoby wziąć w rachubę przypadki, gdy podaż nie przystosowuje się do popytu. Przy takim stanie rzeczy, jaki istnieje w rzeczywistości, wzrastająca nasza władza nad naturą zmusza ją do tego, że daje nam coraz to większą nadwyżkę dóbr ponad rzeczy niezbędne; i nadwyżki tej nie pochłania nieograniczony przyrost ludności. Powstają tedy pytania: jakie są ogólne przyczyny, rządzące rozdziałem tej nadwyżki pomiędzy ludźmi? Jaką rolę grają rzeczy niezbędne konwencjonalnie, to znaczy przeciętna stopa komfortu? Jaką rolę, dalej, ma wpływ metod konsumpcji i sposobów życia wogóle na wydajność; jaką rolę grają potrzeby i różne formy aktywności, to znaczy przeciętna stopa życia? Jaką rolę gra wielostronne działanie zasady substytucji i jaką walka o byt pomiędzy pracownikami fizycznymi a umysłowymi różnych klas i stopni? Jaka, dalej, jest rola mocy, którą rozporządzanie kapitałem daje tym, w których ręku jest kapitał? I jaka wreszcie część ogólnego przychodu przypada jako wynagrodzenie tym, którzy pracują (włączając w to i podejmowanie ryzyka) i „czekają“, w przeciwstawieniu do tych, którzy pracują i odrazu spożywają owoce swoich wysiłków. Dalsze rozważania tej księgi są próbą odpowiedzi w ogólnych zarysach na te i tym podobne pytania.

Rozpocznijmy wstępny przegląd zagadnień, konstatując, że francuscy i angielscy pisarze z przed wieku przedstawiali wartość jako

zależną niemal całkowicie od kosztu produkcji, przyczem wyznaczali popytowi miejsce podrzędne. Przekonamy się w dalszych rozważaniach, jak bliskie prawdy byłyby te wyniki, gdyby chodziło o niezmienny stan ekonomiczny, i jakie poprawki trzeba wprowadzić, aby uzgodnić je z rzeczywistymi warunkami życia i pracy: tak więc pozostała część rozdziału I poświęcimy głównie popytowi na pracę.

W rozdziale II zbadamy przedewszystkiem podaź pracy w warunkach nowoczesnych; następnie zaś postaramy się stworzyć sobie pogląd ogólny na przyczyny, które określają ogólne zasady podziału dochodu narodowego pomiędzy pracę z jednej, a właścicieli kapitału i ziemi z drugiej strony. W tym szybkim przeglądzie pominiemy wiele szczegółów, których rozważenie, przynajmniej w części, jest zadaniem dalszych rozdziałów książki. Część jednak tych szczegółów będziemy mogli rozważyć dopiero w następnym tomie.

§ 2. W najprostszy sposób przedstawili czynniki, które określają rozdział dochodu narodowego, ekonomiści francuscy, którzy bezpośrednio poprzedzali Adama Smith'a; przedstawienie to bierze za podstawę te warunki specjalne, w jakich znajdowała się Francja w drugiej połowie XVIII wieku. Podatki i inne pobory, które płacić musiał chłop francuski, były ograniczone tylko jego zdolnością płatniczą; i mało było ludzi wśród klas pracujących, którzy byłiby dalecy od zupełnego wyniszczenia. To też Ekonomiści lub Fizjokraci, jak ich nazywano, przyjmowali dla uproszczenia rozważań, że istnieje prawo rozwoju ludności, według którego płace zarobkowe za pracę są zawsze bliższe granicy śmierci głodowej¹⁾.

Nie przypuszczali oni, iżby twierdzenie to odnosiło się do całej ludności pracującej, lecz wyjątki były tak nieliczne, iż mniemali, że ogólne wrażenie, jakie dawało ich twierdzenie, było słuszne; mniej więcej tak samo, jak przy początkach nauczania o ziemi: przystępując do opisywania kształtów ziemi, dobrze jest powiedzieć na począ-

¹⁾ Tak, na przykład, Turgot, którego, o ile chodzi o te zagadnienia, można zaliczyć do Fizjokratów, powiada (*Sur la Formation et Distribution des Richesses*, § VI) „W każdym rodzaju zajęcia musi dojść do tego, i rzeczywiście do tego dochodzi, że płace zarobkowe robotnika są ograniczone do minimum, które jest niezbędne, aby dać mu możność istnienia... Zarabia on niewiele więcej, niż na życie (*Il ne gagne que sa vie*). Gdy jednak Hume w swoich pismach wykazał, że twierdzenie to prowadzi do wniosku, iż podatek od płac zarobkowych musi je podnieść i że konkluzja ta jest tedy niezgodna z obserwowanym faktem, z tem mianowicie, iż płace są często niskie tam, gdzie podatki są wysokie i *vice versa*, wówczas Turgot odpowiedział (marzec 1767), iż jego spiżowe prawo w jego rozumieniu nie stosuje się całkowicie do okresów krótkich, lecz tylko do długich. Porównać Say'a *Turgot*, wydanie angielskie, str. 53 i dalsze.

tek, iż ziemia jest wydłużonym sferoidem, jakkolwiek niektóre góry zwiększają jej promień mniej więcej o jedną tysięczną nawet ponad długość przeciętną.

Fizjokraci wiedzieli dalej, że stopa procentowa w Europie obniżała się w ciągu ostatnich pięciu stuleci, wskutek tego mianowicie, iż „oszczędność brała górę naogół nad zbytkiem“. Lecz uderzała ich w wysokim stopniu wrażliwość kapitału i szybkość, z jaką uciekał przed naciskiem poborcy podatkowego, wymykając się z pod jego władzy; stąd też wyprowadzali konkluzję, że niema wielkiej sprzeczności z faktami w przypuszczeniu, iż kapitał szybko zostałby skonsumowany lub wywędrowałby, gdyby zyski od niego obniżyły się poniżej ówczesnego poziomu. To też przyjmowali, znowu dla uproszczenia rozważań, że istnieje pewnego rodzaju naturalna konieczna stopa zysków, odpowiadająca w pewnej mierze naturalnej stopie płac zarobkowych; przyjmowali dalej, że gdyby bieżąca stopa zysków przewyższyła ten poziom konieczny, kapitał wzrastałby szybko dotąd, póki nie obniżyłyby stopy zysków do poziomu koniecznego; mniemali wreszcie, że gdyby stopa bieżąca zysków była niższa, niż poziom konieczny, wówczas kapitał zacząłby się szybko kurczyć, a stopa zysków znówby się podniosła. Fizjokraci myśleli, że przy takim ustaleniu płac zarobkowych i zysków przez prawa natury, wartość naturalna każdej rzeczy jest wyznaczana przez te prawa poprostu jako suma płac zarobkowych i zysków, koniecznych do wynagrodzenia producentów¹⁾.

Adam Smith rozwinął tę konkluzję w sposób bardziej pełny, niż fizjokraci; jednakże dopiero Ricardo miał uczynić rzeczą jasną to, że aby wyeliminować element renty, należy pracę i kapitał, potrzebne do produkcji, oceniać na granicy uprawy. Lecz Adam Smith widział również i to, że praca i kapitał w Anglii nie znajdują się nad przepaścią, tak jak we Francji. W Anglii płace zarobkowe znacznej części robotni-

¹⁾ Z tych przesłanek Fizjokraci wyprowadzali logicznie konkluzję, że jedynym czystym produktem wsi, który może podlegać opodatkowaniu, jest renta z ziemi; że, gdy podatki obciążają kapitał lub pracę, wówczas zmniejsza się ilość jednego lub drugiego dotąd, póki cena *netto* nie podniesie się do poziomu naturalnego. Właściciele ziemi muszą według rozumowania Fizjokratów płacić cenę ogólną, która jest większa od tej ceny *netto* o podatki wraz z kosztami ich ściągania od poszczególnych płatników i o równoważnik wszystkich tych utrudnień, które poborca podatkowy stawia na drodze swobodnego rozwoju pracy wytwórczej; to też właściciele ziemi mniejby tracili na dłuższą metę, gdyby jako właściciele jedynej prawdziwej nadwyżki, jaka istnieje, zaczęli płacić bezpośrednio wszelkie podatki, jakich od nich wymaga król; a szczególnie, gdyby król się zgodził „laisser faire laisser passer“, to znaczy, gdyby się zgodził pozwolić na to, iżby każdy czynił to, co chce, i wybierał sobie pracę i wysyłał swe towary, gdzie mu się podoba.

ków wystarczały na to, aby można było za nie zdobyć znacznie więcej, niż rzeczy niezbędne do istnienia; kapitał zaś miał zbyt bogaty i pewny teren działania, ażeby mogło powstać prawdopodobieństwo, iż istnieć przestanie lub wyemigruje poza granice. To też, gdy Smith waży skrupulatnie swe słowa, wówczas jego sposób użycia terminów „naturalna stopa płac zarobkowych“ i „naturalna stopa zysku“ nie ma tego ściśle określonego i ustalonego znaczenia, jakie miał w ustach Fizjokratów. Przytem Smith robi znaczny krok naprzód ku wyjaśnieniu, jak fluktuujące wciąż warunki popytu i podaży określają zarówno stopę płac, jak zysku. A nawet kładzie nacisk na to, że szczerze wynagradzanie pracy „zwiększa pracowitość ludzi“ i że „obfitość środków do życia zwiększa siłę cielesną robotnika; przyjemna zaś nadzieja polepszenia warunków życia i zabezpieczenia sobie, być może, nawet łatwej i dostatniej egzystencji na starość ożywia robotnika i skłania do możliwie wielkiego napięcia sił w pracy. Gdzie tedy płace zarobkowe są wysokie, tam znajdziemy zawsze, że robotnik jest bardziej czynny i pracowity i że szybciej pracuje, niż tam, gdzie płace są niskie: w Anglii, naprzykład, będzie bardziej czynny i pracowity, niż w Szkocji, w sąsiedztwie wielkich miast bardziej, niż w odległych miejscowościach prowincjonalnych“¹⁾.

A jednak Smith powraca czasem do dawnego sposobu mówienia i wskutek tego nieuważny czytelnik przypuszcza, że według niego prawo spżizowe ustala przeciętny poziom płac zarobkowych za pracę na wysokości rzeczy, najniezbędniejszych do życia.

Malthus znowu, w swym pięknym przeglądzie rozwoju płac zarobkowych w Anglii od XIII do XVIII wieku, wykazuje, jak przeciętny ich poziom wahał się z wieku na wiek, obniżając się czasem do pół ćwierci buszla żyta na dzień, czasem zaś podnosząc się do półtora ćwierci, a nawet, jak w XV wieku, mniej więcej do dwóch. Lecz jakkolwiek zauważa on, iż „niski poziom życia może być zarówno przyczyną, jak i skutkiem biedy“, to jednak przyczynę niskiego poziomu życia widzi niemal wyłącznie we wzroście liczebny ludności; nie był on poprzednikiem ekonomistów dzisiejszych w ich poglądzie na doniosłe znaczenie wpływu, jaki nawyki życiowe mają na wydajność i, co za tem idzie, na zdolność zarobkową pracownika²⁾.

¹⁾ *Wealth of Nations*, Ks. I., rozdz. VIII.

²⁾ *Political Economy*, IV, 2. Zachodzą pewne wątpliwości co do tego, jakie były rozmiary zwykłe realnych płac zarobkowych w wieku XV. Dopiero w ostatnich latach kilkudziesięciu realne płace zarobkowe za zwykłą pracę ręczną przewyższyły w Anglii dwie ćwierci żyta.

Język Ricarda jest jeszcze bardziej nieściśle, niż Adama Smith'a i Malthusa. Prawda, że mówi on wyraźnie¹⁾: „Nie należy rozumieć, jakoby naturalna cena pracy, wyrażona w środkach żywnościowych i rzeczach niezbędnych do życia, była absolutnie stała i niezbędna... Zależy ona w sposób istotny od nawyków i zwyczajów ludności“. Lecz raz to powiedziawszy, nie zadaje sobie trudu i nie powtarza tego stale; a większość jego czytelników zapomina, iż to powiedział. W toku swoich wywodów często mówi w sposób podobny, jak mówili Turgot i Fizjokraci²⁾ i zdaje się twierdzić *implicite*, że tendencja do tego, iż ludność wzrasta szybko, skoro tylko płace zarobkowe podniosą się ponad poziom rzeczy niezbędnie koniecznych do życia, — że tendencja ta sprawia, iż „prawo natury“ ustala płace zarobkowe na poziomie tych właśnie rzeczy koniecznych. Prawo to, szczególnie w Niemczech, nazywano „spżizowem prawem“ Ricarda: wielu niemieckich socjalistów mniema, że prawo to działa nawet obecnie w świecie zachodnim i że działac będąc dotąd, póki plan, według którego organizowana jest produkcja, pozostaje „kapitalistyczny“, lub „indywidualistyczny“; powołują się przytem na Ricarda, jako na swój autorytet³⁾.

W rzeczywistości zaś Ricardo nie tylko uświadomił sobie, że żadne spżizowe prawo nie ustala koniecznej czy naturalnej granicy płac zarobkowych i że płace te zależą od lokalnych warunków i zwyczajów każdego poszczególnego miejsca i czasu; co więcej, rozumiał doskonale znaczenie wyższego poziomu życia i wzywał przyjaciół ludzkości do tego, ażeby podtrzymywali w klasie pracującej opór przeciw obniżaniu gdziekolwiek płac zarobkowych do poziomu rzeczy niezbędnie potrzebnych do życia⁴⁾.

¹⁾ *Principles* V.

²⁾ Porównać tom I, ks. IV, rozdział III, § 8.

³⁾ Niektórzy niemieccy ekonomiści, którzy nie są socjalistami i którzy mniemają, że nie ma takiego prawa, twierdzą jednak, iż prawdziwość teorii Ricarda i jego uczniów jest zależna całkowicie od prawdziwości tego prawa; inni zaś jeszcze (naprzykład Roscher w *Geschichte der National-Oekonomie in Deutschland*, str. 1022) protestują przeciwko błędnemu rozumieniu Ricarda przez socjalistów.

⁴⁾ Dobrze będzie zacytować tu własne słowa Ricarda: „Przyjaciele ludzkości szczerze pragną, by klasy pracujące miały we wszystkich krajach upodobanie do wygód i przyjemności, by wszelkimi legalnymi sposobami zachęcano je do ich zdobywania. Nie masz lepszego nad to zabezpieczenia przed nadmiarem ludności. W krajach, gdzie klasy pracujące posiadają najmniej potrzeb i zadowolają się najtańszymi środkami żywności, lud wystawiony jest na największe zmienności losu i najgorszą nędzę. Niema już dlań ucieczki żadnej przed nieszczęściem: nie znajdzie ucieczki w lepszych warunkach bytu, gdyż nędzniejszych już być nie może nad te, jakie obecnie posiada. Gdy wypadnie nieurodzaj głównego środka pożywienia, niewiele innych może go zastąpić, drożyznie zaś towarzyszą zazwyczaj

Upór, z jakim wielu pisarzy w dalszym ciągu przypisuje mu wiarę w prawo spżżowe, można wytłumaczyć tylko jego upodobaniem do „przedstawiania sobie wypadków krańcowych“ i jego zwyczajem niepowtarzania uwagi, którą był już raz zrobił, a mianowicie, że opuszcza dla uproszczenia wywodów warunki i ograniczenia, które są potrzebne do tego, aby wyniki jego badań mogły znaleźć zastosowanie do realnego życia¹⁾.

Mill nie posunął znacznie teorii płac zarobkowych poza stadjum, do którego doprowadzili ją jego poprzednicy, mimo że starał się usilnie o podkreślanie ludzkiego elementu w ekonomice. Mill szedł śladami Malthusa, gdy zastanawiał się nad temi lekcjami historii, które wskazują, że, jeżeli skutek obniżenia się płac zarobkowych klasa pracująca musi obniżyć swój poziom komfortu, to „szkoda, która stąd dla nich powstanie, będzie trwała i że pogorszone warunki życia tej klasy staną się nowem minimum, które będzie miało tendencję do utrwalenia się, tak jak poprzednio utrwaliło się wyższe minimum²⁾.

wszystkie okropności głodu“. *Zasady*, str. 63 i 64 tłum. polskiego M. Borsteinowej, 1919. Warto zwrócić uwagę na to, że Mc Culloch, któremu niezupełnie niesłusznie stawiano zarzut, że przyjął najbardziej krańcową interpretację Ricarda i stosował ją ostro i konsekwentnie, daje przecież czwartemu rozdziałowi swego traktatu „O płacach zarobkowych“ (*On wages*) tytuł: „Strony ujemne niskich płac i tego, że pracownicy odżywiają się zazwyczaj najtańszym rodzajem pożywienia. Strony dodatnie płac wysokich“.

¹⁾ O tym zwyczaju Ricarda mówię w Dodatku I (porównać również ks. V, rozdz. XIV, § 5). Angielscy ekonomiści klasyczni często mówili, że minimum płac zarobkowych zależy od ceny zboża. Lecz terminu „zboże“ używali jako skróconego oznaczenia dla produktów rolniczych wogóle, mniej więcej tak, jak Petty (*Taxes and Contributions*, rozdz. XIV) mówi o „gospodarności w rozporządzaniu zbożem, przez które będziemy rozumieli wszelkie rzeczy niezbędne do życia, podobnie jak w modlitwie pańskiej rozumiemy wyraz „chleb“. Ricardo zresztą istotnie mniej optymistycznie zapatrywał się na widoki klasy pracującej, niż my. Dzisiaj nawet robotnik rolny może wyżywić dobrze swoją rodzinę i jeszcze coś zaoszczędzić, gdy tymczasem za czasów Ricarda, szczególnie po złych zbiorach, nawet rzemieślnik musiał oddać całą swoją płacę zarobkową na to, aby kupić dostateczną ilość dobrego pożywienia dla swej rodziny. Prof. Ashley podkreśla z naciskiem, jak skromne były na przyszłość nadzieje Ricarda, w porównaniu z nadziejami naszych czasów; opisuje interesująco historję fragmentu, przytoczonego w przypisku poprzednim, i wykazuje, że nawet Lasalle nie przypisywał absolutnej niezmienności spżżowemu prawu Ricarda. Porównaj Dodatek I, 2.

²⁾ Ks. II, rozdz. XI, § 2. Wyrażał on nawet żal, że Ricardo uważał poziom komfortu za niezmienny, przeoczywszy, jak się zdaje, takie miejsca w dziełach Ricarda, jak przytoczone w przedostatnim przypisku. Uświadamiał sobie jednak dobrze, że „minimalna stopa płac“ Ricarda zależy od przeważającego w danej chwili poziomu komfortu i nie ma żadnego związku z rzeczami niezbędnymi do życia.

Lecz dopiero za naszych czasów rozpoczęto staranne badania wpływu, jaki mają wysokie płace na zwiększenie się wydajności nietylko tych, którzy je otrzymują, lecz również ich dzieci i wnuków. W tych badaniach przodujące miejsce zajął Walker i inni ekonomiści amerykańscy; stosowanie zaś metody porównawczej badań do zagadnień produkcji różnych krajów starego i nowego świata skierowuje stale i coraz bardziej uwagę na fakt, że wysoko opłacana praca jest naogół wydajna i, co za tem idzie, nie jest droga; fakt ten, jakkolwiek, gdy chodzi o przyszłość rodu ludzkiego, daje więcej nadziei i perspektyw, niż jakikolwiek inny fakt nam znany, wywiera, jak się okaże, bardzo komplikujący wpływ na teorię rozdziału.

Stało się teraz rzeczą pewną, że zagadnienie rozdziału jest znacznie trudniejsze, niż sobie wyobrażali dawniejsi ekonomiści i że żadne rozwiązanie tego zagadnienia, które ma uroszczenia do prostoty, nie może być prawdziwe. Większa część dawnych prób podania łatwej odpowiedzi na to pytanie, to w rzeczywistości odpowiedzi na pytania fikcyjne, które mogłyby powstać w innych światach, niż nasz, których warunki życia byłyby bardzo proste. Jednakże praca, włożona w szukanie odpowiedzi na te pytania, nie zginęła bez śladu. Bardzo trudne zagadnienie bowiem najlepiej rozwiązywać, rozbijając je na części: każde zaś z owych prostych pytań było składnikiem tego wielkiego i trudnego problemu, który my mamy rozwiązać. Wykorzystajmy tedy to doświadczenie i szukajmy własnej drogi rozwiązania, przechodząc w pozostałej części tego rozdziału fazy kolejne ku zrozumieniu przyczyn ogólnych, które w życiu realnem rządzą popytem na pracę i kapitał¹⁾.

§ 3. Zaczniemy od badania wpływu popytu na zarobki pracy. Weźmy za przedmiot rozważań świat fikcyjny; niechaj każdy będzie tu właścicielem kapitału, którym posługuje się przy pracy, tak iż problem stosunków pomiędzy kapitałem i pracą nie powstaje w tym świecie. To znaczy, przypuścimy, że znajduje zastosowanie niewielka ilość kapitału, i że każdy jest właścicielem kapitału, którym się posługuje, oraz że dary natury są tak obfite, iż każdemu są dostępne i nie należą do nikogo. Przypuścimy dalej, że wszyscy ludzie nietylko mają jednako zdolności, lecz i jednakową chęć do pracy, i że faktycznie jednakowo ciężko pracują. Dalej, że wszelka praca jest pracą niewykwalifikowaną, lub raczej niewyspecjalizowaną, w tem znaczeniu, że gdyby jacykolwiek dwaj ludzie mieli zamienić się swemi zajęciami, każdy z nich w nowym rodzaju pracy wykonywałby tyleż pracy i równie do-

¹⁾ Porównać ks. V, rozdz. V, szczególnie §§ 2 i 3.

brze, jak jego poprzednik. Wreszcie przypuścimy, że każdy człowiek produkuje rzeczy gotowe na sprzedaż bez pomocy innych ludzi i że sam oddaje je bezpośrednio w ręce ostatecznych spożywców, tak iż popyt na każdą rzecz jest bezpośredni.

W tym przypadku zagadnienie wartości jest bardzo proste. Wymianą jednych rzeczy na drugie rządzi ilość pracy włożonej w produkcję każdej z nich. Gdy podaź jakiejś rzeczy zmniejszy się, wówczas, być może, przez krótki czas będzie sprzedawana po cenie cokolwiek wyższej, niż jej cena normalna, to znaczy, że będzie wymieniana na rzeczy, których produkcja wymagała więcej pracy, niż jej produkcja; lecz jeżeli rzecz się tak mieć będzie, ludzie porzucą inną pracę, aby produkować tę rzecz właśnie i w bardzo krótkim czasie jej wartość spadnie do normalnego poziomu. Mogą zachodzić nieznaczne zmiany czasowe, lecz naogół zarobki wszystkich ludzi będą równe. Innymi słowy, wszyscy będą mieli jednakowy udział w czystej sumie ogółu rzeczy i usług wyprodukowanych, lub, jak możemy powiedzieć inaczej, w *dochodzie narodowym* (dywidendzie); ta częśćka dochodu narodowego będzie wyrazem popytu na pracę¹⁾.

Jeżeli teraz nowy jakiś wynalazek zdwoi wydajność pracy we wszystkich dziedzinach wytwórczości tak, iż każdy człowiek będzie mógł wytworzyć dwa razy większą ilość rzeczy w ciągu jednego roku, nie potrzebując dodatkowych urządzeń, wówczas wartość tych rzeczy obniży się do połowy poprzedniej wartości wymiennej. Efektywny popyt na pracę każdego człowieka zwiększyłby się cokolwiek i udział każdego w przychodzie narodowym byłby cokolwiek większy, niż poprzednio. Każdy człowiek mógłby, gdyby zechciał, wziąć dwa razy więcej rzeczy danego rodzaju, quantum zaś innych rzeczy na niego przypadających byłoby takie, jak dawniej; lub też mógłby wziąć cokolwiek więcej wszystkich rzeczy niż poprzednio. Gdyby nastąpiło zwiększenie wydajności produkcji w wielu dziedzinach, wówczas wspólny dochód narodowy byłby znacznie większy; dobra, produkowane w tych gałęziach wytwórczości, będą wytwarzały znacznie większy popyt na dobra produkowane w innych gałęziach i zwiększą siłę nabywczą zarobków każdego producenta.

§ 4. Niewiele też zmieniałaby się sytuacja, gdybyśmy przypuścili, że pewne specjalne wykształcenie jest potrzebne w każdej gałęzi wytwórczości, o ile tylko inne warunki pozostaną bez zmiany: to znaczy, o ile: wszyscy pracownicy będą w dalszym ciągu jednakowo zdolni i pracowici, wszystkie rodzaje pracy będą jednakowo przyjemne

¹⁾ Patrz poniżej § 10.

i jednakowo łatwo będzie się ich nauczyć. Normalna stopa zarobkowa będzie w dalszym ciągu ta sama we wszystkich gałęziach pracy; jeżeli bowiem dzienna praca w jednej gałęzi wytwarza ilość rzeczy, za które można dostać ilość innych rzeczy, wyprodukowaną więcej niż w ciągu jednego dnia, i jeżeli ta nierówność wykazuje znamiona stałości, to ludzie będą uczyli swe dzieci przede wszystkim tej pracy uprzywilejowanej. Prawda, że mogą powstać tu pewne drobne nieprawidłowości. Przerzucenie się z jednej pracy do innej wymaga pewnego czasu. I pewne rodzaje pracy mogą tymczasem otrzymywać więcej, niż normalny swój udział w dochodzie narodowym, podczas gdy inne otrzymują mniej, a nawet pozostają bez zatrudnienia. Lecz mimo tych zaburzeń normalnego stanu bieżąca wartość każdej rzeczy będzie oscylowała około poziomu jej normalnej wartości, która w tym przypadku, jak i w poprzednim, zależy prosto od ilości pracy, włożonej w rzecz daną: normalna wartość bowiem wszelkich rodzajów pracy pozostanie jeszcze równa. Zdolność wytwórcza społeczności zwiększy się przez podział pracy i wspólny dochód narodowy będzie większy; ponieważ zaś każdy chce, pomijając przejściowe naruszenia warunków normalnych, mieć w tym dochodzie taki sam udział, jak inni, każdy będzie miał możliwość kupić za owoce własnej pracy rzeczy bardziej dla niego użyteczne, niż te, które sam mógłby wyprodukować dla siebie.

W tem stadjum, podobnie jak w rozważanych poprzednio, pozostaje prawdą, że wartość każdej rzeczy odpowiada ściśle ilości pracy, którą w nią włożono, i że zarobki każdego człowieka zależą prosto od natury i od postępu metod produkcji.

§ 5. A teraz pomірmy jeszcze wpływ, jaki ma wielkość nakładu w wychowanie i wykształcenie pracowników na ich wydajność, pozostawiając omówienie tej sprawy do następnego rozdziału, gdzie ją rozważymy wraz z innymi zagadnieniami, dotyczącymi znaczenia podaży w sprawie rozdziału dóbr; i przyjrzyjmy się wpływowi, jaki mają zmiany liczebności ludności na dochody, które daje natura. Przypuszczamy tedy, że zwiększanie się ludności odbywa się z szybkością bądź stałą, bądź w każdym razie niezależną od stopy płac zarobkowych: mogą na nią wpływać zmiany zwyczajów, opinii moralnej i wiedzy lekarskiej. Zakładamy też, że wszelka praca jest równa i że dochód narodowy dzieli się równo pomiędzy rodziny, pominawszy pewne nieznaczne przejściowe nierówności. W tym przypadku każde udoskonalenie metod produkcji czy transportu, każde nowe odkrycie, każde nowe zwycięstwo nad naturą zwiększy w równym stopniu wygody i zbytki, przypadające w udziale każdej rodzinie.

Przypadek ten jednak różni się od poprzedniego; tutaj bowiem wzrost ludności, jeżeli utrzyma się dostatecznie długo, musi ostatecznie wyprzedzić udoskonalenia metod produkcji i sprawić, że prawo zmniejszania się przychodu znacznie działać w rolnictwie. To znaczy, ludzie, którzy pracują na roli, będą otrzymywali mniej zboża i innych produktów wzamian za swą pracę i kapitał. Praca, wykonana w ciągu jednej godziny, będzie odpowiednikiem mniejszej ilości zboża, niż poprzednio, we wszystkich gałęziach rolnictwa, a pośrednio i we wszystkich innych gałęziach wytwórczości; założyliśmy bowiem, że wszelka praca jest równa i że zarobki wobec tego są naogół równe we wszystkich gałęziach produkcji.

Musimy dalej zauważyć, że wartość rentowa ziemi będzie miała tendencję zwykłą. Wartość bowiem wszelkiego rodzaju produktów musi być równa wartości pracy, która według naszego założenia posługuje się wszędzie tą samą ilością kapitału; równa, to znaczy równa wartości pracy, która potrzebna jest do wytworzenia danego produktu na dobrej, czy też na złej ziemi, na której produkcja zaledwie się opłaca, czyli w warunkach granicznych. Teraz potrzeba będzie więcej, niż poprzednio, pracy i kapitału, ażeby wyprodukować, powiedzmy, ćwierć pszenicy na granicy produkcji; a zatem, zboże i inne produkty, które natura dawała za pracę przy warunkach korzystniejszych, będą miały większą wartość w stosunku do pracy i kapitału, niż poprzednio; innymi słowy, zboże to da większą nadwyżkę wartości ponad wartość pracy i kapitału, które włożono w produkcję.

§ 6. Usunmy teraz założenie, że praca jest tak ruchliwa, iż może zapewnić jednakowe wynagrodzenie za jednakowe wysiłki w obrębie całej społeczności, i zbliźmy się bardziej do rzeczywistych warunków życia, zakładając, że wartość pracy ma różne stopnie. Przypuśćmy więc, że rodzice zawsze przygotowują swe dzieci do zajęcia, które należy do tego samego stopnia, co ich własne zajęcie. Wreszcie przypuśćmy, że wzrost liczby pracowników w obrębie każdego stopnia pracy zależy od czynników, które nie są czynnikami ekonomicznymi: podobnie jak poprzednio przytem wzrost ten może być stały, lub też może zależeć od zmian zwyczaju, opinii moralnej i temu podobnych. Również i w tym przypadku całość dochodu narodowego będzie zależała od tego, jak szczerze będzie natura dawała swe wytwory wzamian za pracę człowieka przy istniejącym stanie metod produkcji; lecz teraz rozdział dochodu narodowego pomiędzy różne stopnie pracy będzie nierówny. Będzie nim rządził popyt na samych tych ludzi. Udział w tym dochodzie ludzi, pracujących w pewnej gałęzi produkcji, będzie tem większy, im szerszy jest zakres potrzeb i im bardziej palące są potrzeby innych

ludzi, którym dana gałąź produkcji dostarcza dóbr dla zaspokojenia tych potrzeb i którzy mają duży udział w dochodzie narodowym.

Przypuśćmy na przykład, że artyści sami tworzą pewien stopień lub kastę producentów; wówczas, o ile liczba ich będzie stała, a przynajmniej zależna od przyczyn, nie pozostających w związku z zarobkami, zarobki ich będą zależały od środków i zainteresowania produkcją artystyczną tych klas ludności, dla których wogóle jakąś wartość przedstawiają wytwory sztuki.

§ 7. Możemy teraz opuścić świat fikcyjny, w którym każdy jest właścicielem kapitału, potrzebnego mu przy pracy, i powrócić do naszego świata, w którym stosunki pomiędzy pracą i kapitałem grają znaczną rolę w zakresie zagadnienia produkcji. Ograniczmy jednak i teraz jeszcze nasze rozważania do rozdziału dywidendy narodowej pomiędzy różne czynniki produkcji odpowiednio do ilości każdego czynnika i usług, jakie oddaje; wpływ wtórny, jaki obdzielenie każdego z tych czynników częścią dochodu wywiera na podaż tego czynnika, rozważymy w rozdziale następnym.

Widzieliśmy, że sprężysty człowiek interesów zawsze szuka najbardziej korzystnej lokaty dla swych środków i usiłuje stosować każdy poszczególny czynnik produkcji do samej granicy, poza którą byłoby już dla niego korzystniej obrócić małą część nakładu na inny czynnik produkcji; widzieliśmy, że w ten sposób człowiek interesów, o ile tylko sięga jego wpływ, jest tem medjum, poprzez które zasada substytucji tak normuje użycie każdego poszczególnego czynnika produkcji, że w nakładzie granicznym koszt jego jest proporcjonalny do dodatkowego czystego produktu, który zostaje otrzymany dzięki granicznej dozie nakładu. Mamy teraz zastosować to rozumowanie ogólne do wynajmu pracy¹⁾.

Człowiek interesów, starannie prowadzący swe sprawy, stale myśli o tem, czy zatrudnia właściwą ilość ludzi. W pewnych przypadkach decydują tu same urządzenia wytwórcze: na każdej lokomotywie pociągu pośpiesznego musi być jeden i tylko jeden maszynista. Lecz niektóre pociągi pośpieszne mają tylko jednego konduktora i gdy ruch

¹⁾ Porównać powyżej, ks. V, rozdz. IV, §§ 1—4. Cokolwiek niżej będziemy musieli rozważyć, pod jakimi względami wynajem pracy różni się od wynajmu domu lub maszyny; dla rozważań obecnych możemy pominąć tę różnicę i rozpatrzyć zagadnienie tylko w ogólnych zarysach. Lecz nawet przy takim postawieniu sprawy spotkamy na drodze pewne trudności techniczne; trzeba też, ażeby czytelnicy, którzy zgodnie z radą, jaką dałem w końcu ks. V, rozdz. VII, opuścili ostatnie rozdziały tamtej książki, powrócili do tych rozdziałów i przeczytali ks. V, rozdz. VIII i IX, o ile nie wystarczają im ogólne rozważania, podane tutaj.

pasażerski jest duży, tracą one pewną ilość czasu, którąby można było zaoszczędzić, gdyby był drugi konduktor: dlatego też sprężysty kierownik stale ma w pamięci pytanie, jaki byłby czysty produkt w postaci oszczędności czasu i trudu pasażerów, któryby można było osiągnąć dzięki wprowadzeniu drugiego konduktora w jakimś ważnym pociągu, i rozważa, czy opłaciłby się ten produkt. Zagadnienie to, choć prostsze, jest podobne rodzajowo do zagadnienia, czy „opłaciłoby się“ wprowadzić dodatkowy pociąg do rozkładu jazdy, któryby wymagał dodatkowego nakładu na tabor kolejowy i na pracę.

Słyszcy się czasem, że jakiś rolnik niszczy swą ziemię, oszczędzając na pracy. Być może, ma on dostateczną ilość koni i narzędzi; lecz „gdyby wziął jeszcze jednego człowieka, zwróciłyby mu się jego pieniądze i miałby jeszcze znaczny dochód“: to znaczy, czysty produkt, otrzymany dzięki pracy dodatkowego robotnika, dałby więcej, niż pokrycie płacy zarobkowej tego robotnika. Przypuśćmy, że fermer stawia sobie takie pytanie, co się tyczy ilości pasterzy owiec. Dla uproszczenia możemy przypuścić, że dodanie jednego robotnika nie wymagałoby dodatkowego nakładu na urządzenia; że dodatkowy robotnik zaoszczędziłby fermerowi dokładnie taką samą ilość trudów i kłopotów w jednych rzeczach, jaką mu przysparza w innych, tak iż fermer nic tu nie zyskuje, ani nie traci, o ile chodzi o zarobki kierownika (nawet, jeżeli termin ten interpretować szeroko, tak iżby obejmował ubezpieczenie od ryzyka i temu podobne); przypuśćmy wreszcie, że fermer oblicza, iż przez przyjęcie nowego robotnika zapobiegnie zdychaniu jagniąt w tym stopniu, iż zwiększy o dwadzieścia owiec w dobrym stanie swoją roczną produkcję. To znaczy, liczy on, że dodatkowy czysty produkt, wynikający z dodania jednego robotnika wynosić będzie dwadzieścia owiec. Jeżeli można tego robotnika dostać za cenę znacznie mniejszą, niż cena dwudziestu owiec, wówczas skrzętny rolnik z pewnością najmie tego robotnika; jeżeli zaś można go dostać tylko za cenę mniej więcej równą cenie owiec, fermer będzie na granicy produkcji i robotnika, o którym mowa, można będzie nazwać pasterzem *granicznym*, ponieważż użycie go w produkcji będzie graniczne.

Najlepiej jest przyjąć w toku całych rozważań, że robotnik ten ma normalną wydajność. Byłby on istotnie pasterzem granicznym nawet wówczas, gdyby posiadał wydajność wyjątkową, o ile tylko czysty produkt, który daje jego praca, jest równy jego płacy zarobkowej: fermer obliczył, powiedzmy, że pasterz o wydajności normalnej zwiększyłby produkcję roczną tylko o szesnaście owiec, i wobec tego gotów byłby nająć danego człowieka, płacąc mu o jedną czwartą więcej, niż zwykle. Lecz byłoby bardzo niewygodnie zakładać, że wydajność jego jest

tak wyjątkowa. Trzeba raczej, ażeby człowiek ten reprezentował wydajność przeciętną, normalną¹⁾.

Jeżeli zaś jest pasterzem typowym i jeżeli pracodawca jego również jest typowym pracodawcą, wówczas dwadzieścia owiec będzie reprezentowało czysty produkt i, co zatem idzie, siłę zarobkową pracy pasterza. Lecz jeżeli pracodawca jest złym kierownikiem, jeżeli, na przykład, nie daje swym ludziom rzeczy niezbędnych dla owiec, wówczas praca jednego człowieka może dać nadwyżkę tylko piętnastu, powiedzmy, zamiast dwudziestu owiec. Czysty produkt wówczas tylko jest wykładnikiem normalnych płac zarobkowych, gdy rozważamy normalnego pracownika i normalne warunki jego pracy.

¹⁾ Porównać uwagi o ustaleniu przeciętnych pracy poniżej, ks. VI, rozdz. XIII, §§ 8—9.

Następująca tablica daje arytmetyczną ilustrację. Kolumna (2) przedstawia ilość owiec, które będą prawdopodobnie na sprzedaż w ciągu roku, wraz z odpowiednim dodatkiem wełny, z dużego angielskiego stada, przy 8, 9, 10, 11, 12 pasterzach (w Australazji, gdzie ludzi jest mało, a ziemi obfitość, i gdzie owca ma stosunkową małą wartość, często przypada mniej, niż 10 ludzi na 2000 owiec, wyjąwszy czas strzyżenia; sir Albert Spicer w Ashley'a *British Dominions*, str. 61). Przyjmujemy, że zwiększenie się liczby pasterzy z 8 na 10 nie zwiększa ogólnych kosztów prowadzenia fermy i że zdejmuje z fermera tyleż kłopotów, ile nań nakłada, tak iż pod względem trudów kierownictwa niema tu żadnej różnicy. Ilość produktu tedy, otrzymana dzięki każdemu następnemu robotnikowi dodatkowemu, podana w kolumnie (3), jest nadwyżką, stanowiącą różnicę pomiędzy odpowiednią liczbą kolumny (2) i liczbą poprzednią tejże samej kolumny. Kolumnę (4) otrzymujemy przez podzielenie liczb kolumny (2) przez liczby kolumny (1). Kolumna (5) przedstawia koszt pracy pasterzy, biorąc 20 owiec na człowieka. Kolumna (6) zaś wskazuje nadwyżkę, która pozostaje na koszty ogólne, które obejmują już również zysk i rentę fermera:

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
liczba pasterzy	liczba owiec	ilość produktu otrzymana dzięki ostatniemu robotnikowi	przeciętna ilość produktu na robotnika	płaca zarobkowa	nadwyżka kolumny (2) nad (6)
8	580	—	72½	160	420
9	615	35	68⅓	180	435
10	640	25	64	200	440
11	660	20	60	220	440
12	676	16	56⅓	240	436

Liczby w kolumnie (3) stale się zmniejszają, natomiast w kolumnie (6) początkowo się zwiększają, następnie pozostają bez zmiany, a wreszcie się zmniejszają. Wskazuje to, że dla interesów fermera jednakowo korzystną rzeczą jest najem zarówno dziesięciu, jak jedenastu ludzi; mniej korzystną natomiast najem ośmiu, dziewięciu lub dwunastu. Jedenasty człowiek (zakładając, że posiada normalną wydajność) jest człowiekiem granicznym, gdy ceny na rynku pracy i owiec są takie, iż jednego człowieka można nająć na rok za cenę dwudziestu owiec. Gdyby cena rynkowa pracy odpowiadała cenie 25 owiec, wówczas liczby w kolumnie (6) byłyby: 380, 390, 390, 385, 376. Wobec tego dany poszczególny fermer *prawdopodobnie* zatrudniłby o jednego

Produkt dodatkowy, który można osiągnąć dzięki pracy tego pasterza, w znacznej mierze zależy od ilości pasterzy, którzy już poprzednio byli na służbie fermera. To zaś z kolei zależy od ogólnych warunków popytu i podaży, specjalnie zaś od ilości ludzi, z pośród których mogli się byli rekrutować pasterze w obecnej generacji; zależy też od popytu na mięso baranie i na wełnę i od wielkości terenów, poświęconych na hodowlę owiec; zależy dalej od wydajności pracy pasterzy na wszystkich innych fermach, i tak dalej. Ilość produktu granicznego jest dalej w znacznej mierze zależna od tego, czy ziemia potrzebna jest na inny użytek: popyt na ziemię pod uprawę owsa czy w celach budowlanych, dla utrzymania racjonalnego polowania i na rzeczy temu podobne, zmniejsza teren, którym może rozporządzać hodowla owiec¹⁾.

pasterza mniej i posłałby mniej owiec na rynek. W licznej masie hodowców owiec z pewnością byłaby znaczna ilość takich, którzyby tak zrobili.

Przeprowadziliśmy długie rozważania w odniesieniu do przypadków podobnych (ks. V, rozdz. VIII, §§ 4 i 5), wywodząc, że cena, którą fermerowi zaledwie opłaci się dać za tę pracę, jest miarą wyniku wielorakich przyczyn, jakie rządzą płacą zarobkową pasterzy, podobnie jak ruchy kłapy bezpieczeństwa mogą być miarą wyniku wielorakich przyczyn, rządzących ciśnieniem w kotle. Teoretycznie należy z tego wydedukować, że fermer, rzucając dwadzieścia dodatkowych owiec na rynek, obniży ogólnie cenę owiec i w ten sposób poniesie pewną małą stratę na innych swych owcach. Ta korektura może mieć dość duże znaczenie w przypadkach specjalnych. Natomiast w rozważaniach ogólnych, takich jak obecne, w których mamy do czynienia z bardzo małym przyrostem podaży, powstającym dzięki temu, iż jeden z wielu producentów posłał na pojemny rynek ilość cokolwiek większą — w takich rozważaniach znaczenie korektury jest bardzo małe (matematycznie: jest to ilość mała drugiego stopnia i można ją pominąć). Porównać powyżej przypisek na str. 390.

Czysty produkt pracy pasterza w tym wyjątkowym przypadku nie gra zresztą w kształtowaniu płacy zarobkowej pasterzy większej roli, niż czysty produkt pracy któregokolwiek z pasterzy granicznych na fermach, w których praca ich nie może być wyzyskana korzystnie bez znacznego nakładu dodatkowego w innych kierunkach, na przykład, bez nakładu w ziemię, budynki, narzędzia, pracę kierowniczą i temu podobne.

Kolumna (4) w powyższej tablicy jest obliczona podobnie, jak trzecia, na podstawie pierwszej i drugiej. Tablica powyższa wskazuje, ilu ludzi fermer może nająć, rozporządzając danymi środkami, gdy ludzi tych można nająć za płacę równoważną wartości liczby owiec, wskazanej w kolumnie (3). Wobec tego tablica ta sięga do rdzenia problemu płac zarobkowych; natomiast kolumna (4) nie ma bezpośredniego znaczenia dla tego problemu. To też zdaje się mylić J. A. Hobson, który, komentując podobną tablicę, zestawioną przez siebie (w której jednak liczby nie są wybrane odpowiednio dla hipotezy, którą poddaje krytyce), powiada: „Innymi słowy tak zwana produktywność graniczna nie jest, jak się okazuje, niczem innym, niż produktywnością przeciętną... Cała koncepcja, zakładająca, że istnieje jakaś produktywność graniczna, jest całkowicie błędna“ (*The Industrial System*, str. 110).

¹⁾ Porównać ks. V, rozdz. X, § 5.

Ilustrację tę wzięliśmy z prostej dziedziny wytwórczości. Lecz jakkolwiek forma może być różna, treść problemu jest ta sama w każdej gałęzi wytwórczości. Płace zarobkowe, zależne od warunków, wskazanych w przypisku, lecz mało ważnych dla naszego głównego celu, w każdej dziedzinie pracy wykazują tendencję do tego, ażeby zrównać się z czystym produktem dodatkowej dozy pracy granicznego pracownika¹⁾.

Doktrynę tę przedstawiano czasem, jako teorię płac zarobkowych. Takie uroszczenie jednak nie ma dostatecznego uzasadnienia. Teza, że zarobki pracownika wykazują tendencję do tego, ażeby zrównać się z czystym produktem jego pracy, sama przez się nie ma realnego znaczenia; aby bowiem ocenić czysty produkt, musimy przyjąć, jako dane uprzednio, wszystkie koszty produkcji dobra, które pracownik wytwarza, wyjąwszy własną jego płacę.

Zarzut powyższy stosuje się do uroszczenia, jakoby teza ta zawierała teorię płac zarobkowych; nie stosuje się natomiast do uroszczenia, że teza ta rzuca światło na działanie jednego z czynników, rządzących płacami zarobkowymi.

§ 8. W dalszych rozdziałach będziemy musieli wziąć inne ilustracje dla celów specjalnych przy omawianiu zasady, którą ostatnio ilustrowaliśmy na przykładzie pracy ręcznej; szczególnie zaś będziemy musieli wykazać, jak można zmierzyć wartość pewnych stron pracy kierownika przedsiębiorstwa, gdy znajdujemy, iż rzeczywista produkcja jakiegoś przedsiębiorstwa zwiększyła się dzięki jakiemuś dodatkowemu nadzorowi o tyle, o ileby wzrosła przez najem jednego dodatkowego zwykłego pracownika. Zarobki znowu, jakie daje maszyna, można czasem obliczyć przez przyrost produkcji fabryki, który dana maszyna mogłaby dać w pewnych przypadkach bez specjalnych nakładów dodatkowych.

Biorąc za podstawę uogólnienia pracę poszczególnych maszyn i przechodząc do zespołu maszyn o pewnej ogólnej danej wartości,

¹⁾ Taką metodę, ilustracyjną w odniesieniu do czystego produktu pracy jednego człowieka, niełatwo zastosować do gałęzi wytwórczości, w których znaczną ilość kapitału i trudu trzeba włożyć w stopniowe zdobywanie i utrwalanie stosunków handlowych, w szczególności zaś, jeżeli dane gałęzie wytwórczości podlegają prawu zwiększającego się przychodu. Jest to trudność praktyczna tego samego rodzaju, jak trudności, omówione w ks. V, rozdz. XIII i w Dodatku H. Porównać również ks. IV, rozdz. XII; ks. V, rozdz. VII, §§ 1 i 2 i rozdz. XI. Wpływ dodatkowego pracownika, zatrudnionego w jakimś znacznym przedsiębiorstwie, na oszczędności ogólne tego przedsiębiorstwa, możnaby również rozważyć z czysto abstrakcyjnego punktu widzenia; lecz wpływ ten jest zbyt znikomy, aby go brać poważnie (porównać przypisek na str. 390).

możemy założyć, że w jakiejś określonej fabryce można zwiększyć ilość maszyn o wartość £ 100 tak, iżby to nie pociągało żadnych dalszych kosztów i aby czysta produkcja fabryki zwiększyła się o £ 4 w stosunku rocznym, po odliczeniu amortyzacji maszyn. Jeżeli ci, którzy zrobią nakład kapitału, włożą go we wszystkie zajęcia, w których według prawdopodobieństwa da on duże zyski, i jeżeli, skoro nakład został zrobiony i równowaga znaleziona, będzie się jeszcze opłacało, lecz tylko zaledwie opłacało, użyć do produkcji danego zespołu maszyn, wówczas możemy wnioskować z tego, że roczna stopa procentowa wynosi 4%. Lecz przykłady tego rodzaju przedstawiają jedynie część działania tych wielkich czynników, które rządzą wartością. Nie można z nich uczynić teorii procentu, ani teorii płac zarobkowych, nie wpadając w błędne koło.

Może być jednak dobrze pójść cokolwiek dalej w naszym przykładzie, ilustrującym naturę popytu na kapitał dla różnych celów, i przyjrzeć się, jak łączny popyt na kapitał tworzy się z poszczególnych popytów na różne poszczególne cele.

Ażeby ustalić pojęcia, weźmy pewną poszczególną gałąź wytwórczości, na przykład kapelusznictwo, i zbadajmy, co określa ilość kapitału, który ono absorbuje. Przypuśćmy, że przy zupełnie dobrem zabezpieczeniu stopa procentowa wynosi 4% rocznie i że kapelusznictwo absorbuje kapitał miliona funtów. To znaczy, że przemysł kapeluszniczy może użyć cały milion funtów o tyle dobrze, iż właściciele przedsiębiorstw kapeluszniczych gotowi są dać raczej 4% rocznie za wypożyczenie kapitału, niż się bez niego obywać¹⁾.

Przedsiębiorcy potrzebują koniecznie pewnych rzeczy; muszą mieć nie tylko pewną ilość środków żywnościowych, domów mieszkalnych, ubrania, lecz również pewien kapitał bieżący (obrotowy) w postaci surowego materiału i pewien kapitał stały, taki jak narzędzia i, być może, pewną niewielką ilość maszyn. I jakkolwiek konkurencja uniemożliwia, ażeby ten niezbędny kapitał dał choćby cokolwiek więcej, niż zwykłe zyski z przedsiębiorstwa, to jednak utrata jego przyniosłaby tak wielkie szkody, że przedsiębiorcy gotowi byłiby zapłacić nawet 50%, gdyby nie mogli dostać go na warunkach lepszych. Przypuśćmy, że są jakieś inne maszyny, bez których przemysł nie chciałby się obywać, gdyby stopa procentowa wynosiła 20% rocznie, z których natomiast

¹⁾ Przemysłowcy z racji swych długów ponoszą większe ciężary, niż 4% rocznie. Lecz, jak się przekonamy w rozdziale VI, ciężary te obejmują inne rzeczy poza właściwym czystym procentem. Przed ostatniem wielkiem zniszczeniem kapitału przez wojnę zdawało się, że można słusznie mówić o 3%; dla lat, które nastąpiły bezpośrednio po wojnie, może nawet 4% będzie zbyt mało.

zrezygnowałby przy stopie wyższej. Przy stopie 10% przemysł kapeluszniczy zastosowałby jeszcze większą ilość maszyn, przy stopie 6% zastosowałby jeszcze większą, przy stopie zaś 4% używa jeszcze większą. Gdy ilość użytych maszyn jest taka właśnie, miarą granicznej użyteczności maszyn, to znaczy użyteczności maszyn, które zaledwie tylko opłaca się używać, jest 4%.

Gdyby zwiększyła się stopa procentowa, zmniejszyłaby się ilość używanych maszyn; przedsiębiorcy bowiem unikaliby używania maszyn, któreby nie dawały rocznej czystej nadwyżki większej, niż 4% wartości. Zniżka stopy procentowej zaś sprawiłaby, że przedsiębiorcy szukaliby większej ilości kapitału i wprowadziliby maszyny, które dają czystą nadwyżkę roczną cokolwiek mniejszą, niż 4% w stosunku do ich wartości. Im niższa stopa procentowa, tem solidniejsze będą budynki fabryczne i domy mieszkalne dla robotników przemysłu kapeluszniczego; zniżka stopy procentowej prowadzi też do użycia większej ilości kapitału w przemyśle kapeluszniczym w postaci większych zapasów surowca i gotowego towaru w rękach kupców detalicznych¹⁾.

Metody użycia kapitału mogą bardzo się zmieniać nawet w granicach tej samej dziedziny wytwórczości. Każdy przedsiębiorca, mając na uwadze swoje własne środki, posunie nakład kapitału w swem przedsiębiorstwie we wszystkich kierunkach aż do punktu, w którym według jego rozumienia zostanie osiągnięta granica zyskowności; granica ta zaś, jak już powiedzieliśmy, jest graniczną linią, która przecina jedną za drugą wszystkie linje możliwych nakładów i która przesuwa się nieprawidłowo w górę we wszystkich kierunkach, skoro tylko następuje zniżka stopy procentowej, przy której można otrzymać dodatkowy kapitał. Tak, na przykład, popyt na wypożyczenie kapitału jest agregatem popytów wszystkich ludzi we wszystkich gałęziach przemysłu i podlega temu samemu prawu, które dotyczy sprzedaży towarów: zupełnie tak samo, jak pewna ilość towaru, którą może znaleźć nabywców przy jakiejś danej cenie. Gdy cena się zwiększa, zmniejsza się ilość, która może być sprzedana; tak samo rzecz się ma z kapitałem.

Podobnie jak z pożyczkami na cele produkcyjne, rzecz ma się z pożyczkami jednostek komunalnych i rządów, które zastawiają swoje przyszłe źródła dochodu w celu otrzymania środków na bezpośrednie wydatki. Prawda, że działalnością tych zbiorowych jednostek

¹⁾ Porównać ks. V, rozdz. IV, oraz Dodatek I, 3, gdzie podane są pewne uwagi, dotyczące teorii procentu Jevons'a.



gospodarczych często tylko w małej mierze kieruje chłodna kalkulacja i że jednostki te często decydują o wysokości pożyczki, która ma być zaciągnięta, bardzo mało uwzględniając cenę, jaką muszą zapłacić za wypożyczenie kapitału; niemniej stopa procentowa ma widoczny wpływ nawet na zaciąganie pożyczek tego rodzaju.

§ 9. Streszczając całe rozważanie w zwięzłej, choć trudnej do ujęcia tezie, możemy powiedzieć: istnieje tendencja do tego, ażeby każdy czynnik produkcji, — więc ziemia, maszyna, praca wykwalifikowana, praca niewykwalifikowana, — znalazł jak najbardziej zyskowne zastosowanie w produkcji. Jeżeli przedsiębiorca, czy jakiś inny człowiek interesów mniema, iż może otrzymać lepszy wynik, używając cokolwiek większej ilości jakiegoś czynnika produkcji, to go użyje. Oblicza on wartość czystego produktu (to znaczy, przyrost netto wartości pieniężnej swej produkcji po włożeniu dodatkowego nakładu), który otrzyma dzięki cokolwiek większemu nakładowi w danym kierunku lub w innym; i jeżeli może coś zyskać przez jakieś małe przesunięcie nakładów z jednej dziedziny w drugą, to z pewnością to uczyni¹⁾.

Tak więc użycie każdego poszczególnego czynnika produkcji zależy od ustosunkowania ogólnych warunków popytu do podaży: to znaczy, z jednej strony od tego, o ile paląca jest potrzeba zastosowania danego czynnika w różnych kierunkach, oraz od tego, jakimi środkami rozporządzają ci, którzy tego czynnika produkcji potrzebują; z drugiej strony zaś zależy od tego, jakie są rozporządzalne zasoby tego czynnika. Równość wartości tego czynnika dla różnych celów zachowuje się dzięki temu, że istnieje stała tendencja do tego, iż użycie jego wzrasta tam, gdzie ma większą wartość, zmniejsza się zaś, gdzie ma mniejszą, zgodnie z zasadą substytucji.

Jeżeli, na przykład, zmniejsza się użycie pracy niewykwalifikowanej lub jakiegoś innego czynnika, to racją tego będzie, że w pewnym punkcie, w którym ludzie znajdowali się na granicy wątpienia, czy warto zastosować dany czynnik, że w punkcie tym zdecydowali, iż go stosować nie warto. To właśnie mamy na myśli, gdy mówimy, że należy baczyć na użytek *graniczny* i na *graniczną* wydajność każdego czynnika. Należy baczyć dlatego poprostu, że tylko na tej granicy mogą zachodzić te przesunięcia, w których znajdują wyraz zmiany ustosunkowania popytu i podaży.

¹⁾ To twierdzenie idzie ściśle w kierunku, wytkniętym w ks. V, rozdz. IV i VIII.

Gdybyśmy pominęli różnicę pomiędzy różnymi stopniami pracy, i uważali wszelką pracę za równą, lub co najmniej rozważali różne rodzaje pracy, wyrażając je zapomocą jednego rodzaju pracy o pewnej typowej wydajności, wówczas moglibyśmy szukać granicy obojętności pomiędzy bezpośrednim użyciem pracy i bezpośrednim użyciem kapitału materialnego; i moglibyśmy krótko powiedzieć, że przytoczę tu słowa von Thünen'a, iż „wydajność kapitału musi być miarą jego zarobków, gdyby bowiem praca kapitału była tańsza, niż praca ludzi, przedsiębiorca zwolniłby pewną ilość pracowników, gdyby zaś rzecz się miała przeciwnie, zwiększyłby ich ilość“¹⁾.

Lecz zwiększona konkurencja kapitału o teren zastosowania ma inny charakter, niż konkurencja maszyn o teren zastosowania w jakiejś poszczególniej gałęzi wytwórczości. Ta ostatnia konkurencja może usunąć całkowicie i pozbawić zatrudnienia pracę ręczną jakiegoś poszczególnego rodzaju; pierwsza konkurencja natomiast nie może całkowicie usunąć pracy, musi bowiem zwiększyć zatrudnienie tych ludzi, którzy wyrabiają rzeczy, mające właśnie zastosowanie, jako kapitał. To też, gdy kapitał ruguje pracę, w rzeczywistości praca, połączona z dłu-

¹⁾ *Der Isolirte Staat*, II, rozdz. I, str. 123. Thünen wywodzi (tamże, str. 124), że wobec tego „stopa procentowa“ jest elementem, w którym wyraża się stosunek wydajności kapitału do wydajności pracy ludzkiej; w końcu zaś swoich rozważań, w zwrocie, który ostatnio stał się sławny, choć sam autor zdobył mało uznania dla tej myśli, powiada (str. 162): „użyteczność ostatniej drobnej cząstki kapitału, która zostaje użyta, jest czynnikiem, który określa wysokość stopy procentowej“. Z charakterystyczną dla siebie szerokością poglądów formułuje Thünen ogólne prawo zmniejszania się przychodu dla kolejnych dóz kapitału we wszystkich gałęziach produkcji; i to, co powiedział o tym przedmiocie, nawet dziś jest interesujące w znacznej mierze, chociaż Thünen nie wskazuje, jak pogodzić fakt, iż zwiększenie kapitału włożonego w jakąś dziedzinę przemysłu może zwiększyć produkcję więcej, niż proporcjonalnie, z faktem, że stały dopływ kapitału do jakiejś dziedziny przemysłu musi ostatecznie obniżyć stopę zysków, jakie kapitał tu osiąga. Jego sposób ujęcia tych i innych zasad ekonomicznych, jakkolwiek pierwotny pod wieloma względami, stoi jednak na innym poziomie, niż jego fantastyczne i nierealne założenia co do przyczyn, które rządzą akumulacją kapitałów, i co do stosunku, w jakim płace zarobkowe pozostają do zasobów nagromadzonych kapitału. Z tych to ostatnich założeń wyprowadza Thünen osobliwą konkluzję, w myśl której naturalna stopa płac zarobkowych za pracę jest średnią geometryczną pomiędzy rzeczami niezbędnymi do życia dla robotnika a tą częścią produktu, która powstaje dzięki jego pracy przy pomocy kapitału. Przez stopę naturalną pracy rozumie on najwyższą, jaka może być utrwalona; jeżeli pracownikowi udałoby się w ciągu pewnego czasu osiągnąć płacę powyżej tej stopy, to, wywodzi nasz autor, podaż kapitału zostałaby tak zahamowana, że na dłuższą metę pracownik więcejby stracił, niż zyskał.

giem oczekiwaniem, ruguje inne formy pracy, połączone z oczekiwaniem krótszym¹⁾.

§ 10. Gdy mówimy o dywidendzie narodowej, lub o czystym dochodzie, którym rozporządza cały naród, że dzieli się na części, przypadające w udziale ziemi, pracy i kapitałowi, to musimy jasno zdawać sobie sprawę z tego, jakie rzeczy obejmujemy tem pojęciem, a jakie z jego zakresu wyłączamy. Rzadko będzie to rzeczą bardzo doniosłą dla naszych wywodów, czy używamy wszystkich terminów w znaczeniu szerokim, czy wąskim. Ważną natomiast jest rzeczą, aby nasz sposób użycia terminów był niezmienny w granicach jednego wywodu. I aby wszystko, co zostanie uwzględnione po jednej stronie w przedstawieniu popytu i podaży ziemi, pracy i kapitału, zostało również uwzględnione i po drugiej.

Praca i kapitał kraju, operując naturalnymi jego zasobami, wytwarza corocznie pewną ilość dóbr *netto*, materialnych i niematerialnych, włączając w to i usługi wszelkiego rodzaju. Ograniczające słówko *netto* jest tu potrzebne dlatego, ażeby uwzględnić zużycie materiałów surowych i półproduktów, oraz zniszczenie i deprecjację urządzeń, potrzebnych w produkcji: wszelką tego rodzaju stratę należy, oczywiście, odjąć od ilości produktu *brutto*, nim będzie można znaleźć rzeczywisty lub czysty dochód. Czysty dochód zaś z inwestycji robionych poza granicą kraju należy dodać²⁾. To jest prawdziwy czysty dochód roczny danego kraju lub dywidenda narodowa: oczywiście, możemy ją obliczać w stosunku rocznym lub w stosunku do jakiegoś innego okresu czasu. Terminy: „dochód narodowy“ i „dywidenda narodowa“ są zamienne; tylko ostatni termin ma pełniejsze znaczenie, gdy patrzymy na dochód narodowy jako na sumę nowych środków zaspokojenia potrzeb, które podlegają rozdziałowi. Najlepiej iść tu za praktyką potoczną i nie włączać do dochodu narodowego czy dywidendy rzeczy, które potocznie nie są uważane za część dochodu jednostki. Tak więc, na przykład, usług, które człowiek oddaje samemu sobie, oraz usług, które oddaje bezpłatnie członkom swojej rodziny i przyjaciółom, korzyści, które otrzymuje z używania własnych dóbr personalnych, lub własności publicznej, takiej, jak wolne od opłaty mosty, — wszystkich tych rzeczy nie wliczamy do dywidendy narodowej, lecz bierzemy w rachubę oddzielnie (o ile nie jest powiedziane wyraźnie, że rozumieć należy przeciwnie).

¹⁾ Uświadamiał to sobie dobrze von Thünen, tamże, str. 127; porównać również poniżej ks. VI, rozdz. II, §§ 9 i 10.

²⁾ Porównać powyżej ks. II, rozdz. IV, § 6.

Pewna część produkcji idzie na to, aby powiększyć zasób surowca, maszyn, nie zaś na to, aby poprostu zastąpić zużyty materiał lub zniszczone maszyny; ta część dochodu narodowego nie przechodzi bezpośrednio do spożycia osobistego. Przechodzi natomiast w sferę spożycia w szerokim znaczeniu tego terminu, w którym używa go zazwyczaj wytwórca, powiedzmy, maszyn drukarskich, gdy oddaje maszynę w ręce właściciela drukarni. W tem szerokim znaczeniu prawdą jest, że celem wszelkiej produkcji jest konsumpcja i że termin „dywidenda narodowa“ jest terminem równoznacznym z terminem „suma ogólna czystej produkcji“ oraz z terminem „suma ogólna konsumpcji“. W zwykłych warunkach produkcja i konsumpcja idą razem: wszelkie spożycie zostało uprzednio przygotowane przez odpowiednią produkcję i po każdej produkcji następuje konsumpcja, która była celem pierwszej. W poszczególnych gałęziach produkcji może wprawdzie powstać jakieś błędne obliczenie, a ohamowanie kredytu handlowego może na czas pewien zapełnić niemal wszystkie składy nierozprzedanymi towarami. To są jednak warunki wyjątkowe i nie wchodzą w zakres naszych rozważań obecnych¹⁾.

ROZDZIAŁ II

WSTĘPNY PRZEGLĄD ZAGADNIENI, CIĄG DALSZY

§ 1. Jak powiedzieliśmy na początku poprzedniego rozdziału, mamy teraz uzupełnić badanie wpływu, jaki ma popyt na rozdział dochodu, badaniem wtórnego wpływu w kierunku przeciwnym, jaki wynagrodzenie ma na podaż różnych czynników produkcji. Musimy połączyć rozważanie tych dwóch wpływów we wstępnym przeglądzie ogólnym, w którym rozważymy rolę, jaką gra koszt produkcji i użyteczność, gdy chodzi o rozdział dywidendy narodowej pomiędzy różne rodzaje pracy i pomiędzy właścicieli kapitału i ziemi.

Ricardo i zdolni ludzie interesów, którzy poszli w jego ślady, przyjmowali działanie popytu za rzecz zbyt oczywistą i nie wymagającą wyjaśnienia: nie kładli też na zagadnienie popytu nacisku i nie badali go z dostateczną starannością; z tego zaniedbania wynikło wiele pomieszania pojęciowych i wiele ważnych prawd uległo zaciemnieniu. Gdy później powstała reakcja przeciw tej jednostronności, zbyt wiele nacisku kładli uczeni na fakt, że zarobki każdego czynnika produkcji płyną z wartości produktu, w którego wytworzeniu dany czyn-

¹⁾ Porównać powyżej ks. V, rozdz. XIV, § 5 oraz Dodatek J, 3.

nik bierze udział, i że są głównie od niej zależne; że wreszcie zarobki każdego czynnika kształtują się według tej samej zasady, jak renta z ziemi. Niektórzy zaś myśleli nawet, że można stworzyć całą teorię rozdziału dochodu, opierając się na wielorakich zastosowaniach prawa renty. Ci jednak nie dojdą do tego celu. Ricardo i jego następcy słuszną, jak się zdaje, kierowali się intuicją, przyjmując milcząco, że siły rządzące podażą wymagają przede wszystkim badania i że w tem badaniu tkwią większe trudności.

Gdy badamy, co rzadzi (graniczną) wydajnością jakiegoś czynnika produkcji, bez względu na to, czy to będzie jakiś rodzaj pracy lub kapitału materialnego, znajdujemy, że, aby bezpośrednio rozwiązać to zagadnienie, trzeba wiedzieć, jaka jest podaż danego czynnika; jeśli bowiem podaż się zwiększy, rzecz dana znajdzie zastosowanie w kierunkach, w których jest mniej potrzebna i mniej wydajna. Ostateczne rozwiązanie zagadnienia wymaga również znajomości przyczyn, które określają tę podaż. Nominalna wartość każdej rzeczy, bez względu na to, czy to będzie poszczególny rodzaj pracy, kapitału lub cokolwiek innego, znajduje się, podobnie jak główna kolumna sklepienia, w stanie równowagi pomiędzy dwoma ciśnieniami z dwóch stron przeciwnych; siły popytu wywierają ciśnienie z jednej strony, siły podaży z drugiej.

Produkcja każdej rzeczy, zarówno czynnika produkcji, jak dobra gotowego do bezpośredniego spożycia, zostaje doprowadzona do tego punktu granicznego, w którym zachodzi równowaga pomiędzy siłami popytu i podaży. Ilość danej rzeczy i jej cena, ilości różnych czynników produkcji, potrzebnych do jej wyprodukowania i ich ceny—wszystkie te elementy wyznaczają się wzajemnie i jeżeli jakaś zewnętrzna przyczyna zmieniłaby jeden z nich, wówczas wpływ tej zmiany rozciągnąłby się i na inne czynniki.

Podobnie, gdy kilka kul znajduje się w czaszy, to położenie każdej z nich jest współzależne od położenia innych; podobnie gdy jakiś duży ciężar jest zawieszony na kilku elastycznych linach, różnej wytrzymałości i długości (przyczem wszystkie są w napięciu), umocowanych w różnych punktach sufitu, wówczas położenie równowagi wszystkich tych lin i zawieszonego na nich ciężaru jest zależne od położenia wszystkich innych. Jeżeli skrócimy jedną z tych lin, wszystkie pozostałe elementy układu zmieniają swoje położenie; zmieni się też długość każdej pozostałej liny i jej napięcie.

§ 2. Widzieliśmy, że efektywna podaż każdego czynnika produkcji w jakimś określonym czasie jest zależna przede wszystkim od istniejącego jej zasobu, a po drugie od gotowości tych, którzy nią

rozporządzają, użycia jej w produkcji. O gotowości tej nie decyduje poprostu bezpośredni, oczekiwany przychód, choć może istnieć niższa granica, którą w pewnych wypadkach można nazwać kosztem pierwotnym, poniżej której nikt nie podejmie nakładu. Właściciel fabryki, na przykład, nie waha się odrzucić obstalunku, który nie pokryje dodatkowych nakładów pieniężnych, związanych z wykonaniem danej pracy, i amortyzacji maszyn; mniej więcej podobne rozważania stosują się do zużycia siły robotnika i do trudu i niewygód, związanych z jego pracą. I jakkolwiek w obecnej chwili interesuje nas raczej koszt i wynagrodzenie w warunkach normalnych, niż bezpośredni koszt, jaki ponosi jednostka przy wykonaniu poszczególniej określonej pracy, to jednak dobrze będzie przedstawić tę rzecz pokrótce, aby uniknąć nieporozumień.

Zaznaczyliśmy już powyżej¹⁾, że, gdy człowiek ma siły świeże i ochoczość do pracy, i pracuje w dziedzinie przez niego wybranej, to praca ta w rzeczywistości nic go nie kosztuje. Jak bowiem wywodzą niektórzy socjaliści z przesadą, którą można wybaczyć, mało jest ludzi, którzyby wiedzieli, ile zadowolenia daje im umiarkowana praca, póki nie zdarzy się cokolwiek, co im pracę uniemożliwi całkowicie. Lecz słuszenie, czy niesłuszenie, większość ludzi ma przekonanie, że przeważająca część pracy, którą wykonywają dla zarobku, nie daje im nadwyżki przyjemności, lecz przeciwnie, kosztuje ich mniej lub więcej. Radzi są, gdy przychodzi godzina ukończenia pracy; zapominają, być może, że wcześniejsze godziny pracy nie kosztowały ich tak wiele, jak ostatnie; skłonni są raczej myśleć, że dziesięciogodzinna praca kosztuje ich dziesięć razy tyle, co ostatnia godzina pracy; i rzadko im się zdarza myśleć o sobie, że otrzymują nadwyżkę lub rentę przez to, że płacą im za każdą godzinę pracy tak, iż płaca jest wystarczającą kompensatą za ostatnią, najbardziej przykrą godzinę pracy²⁾.

¹⁾ Porównać ks. II, rozdz. III, § 2; ks. IV, rozdz. I, § 2 i ks. IV, rozdz. IX, § 1.

²⁾ Dyskusje lat ostatnich o ośmiogodzinnym dniu pracy bardzo często mało uwzględniały sprawę zmęczenia pracą; jest bowiem istotnie wiele dziedzin pracy, które wymagają tak małego wysiłku, czy to fizycznego, czy psychicznego, że wysiłek, który tu jest rzeczywiście potrzebny, można raczej uważać za środek, usuwający nudę, niż za źródło zmęczenia. Człowiek jest na swym posterunku pracy: jego obowiązkiem być gotowym, gdy zajdzie potrzeba; być może, w ciągu całego dnia nawet przez godzinę nie wykonywa żadnej pracy; a jednak będzie się skarżył na długie godziny warty, ponieważ pozbawiają jego życie różnorodności, możliwości osiągnięcia przyjemności domowych i społecznych, wreszcie, być może, wygodnego spożycia posiłku i odpoczynku.

Gdy człowiek może zaprzestać pracy wtedy, gdy mu się podoba, przerywa ją wówczas, gdy korzyści, które może osiągnąć, kontynuując pracę, zdają się już nie

Im dłużej człowiek pracuje, czy też nawet, im dłużej pozostaje tylko na posterunku pracy, tem więcej pragnie wypoczynku, o ile, oczywista, praca nie wprowadziła go w stan odurzenia; każda zaś godzina dodatkowej pracy daje mu większą zapłatę i zbliża go do punktu, w którym najbardziej palące jego potrzeby zostaną zaspokojone; im wyższa zaś zapłata, tem wcześniej osiągnie on ten punkt. Zależy to tedy od jednostki, czy ze zwiększeniem się płacy powstają nowe potrzeby i nowe pragnienia zdobycia dla innych lub dla siebie nowych wygod w latach następnych; możliwe jest, że dana jednostka wkrótce zaspokoi zupełnie te potrzeby, które można zaspokoić tylko pracą, i wówczas zapragnie więcej wypoczynku i możliwości poświęcenia się tym rodzajom aktywności, które same przez się są przyjemne. Nie można ustalić tu żadnej reguły powszechnej; lecz doświadczenie zdaje się wskazywać, że rasy i jednostki mniej oświecone i bardziej flegmatyczne, szczególnie, jeżeli mieszkają w kli-

równowazę stron ujemnych. Gdy człowiek pracuje z innymi ludźmi, wówczas długość jego dnia pracy często jest ustalona niezależnie od niego; w niektórych zaś gałęziach wytwórczości jest ustalona, niezależnie od niego, praktycznie biorąc, nawet ilość dni pracy w roku. Natomiast niema chyba takich dziedzin pracy, w których byłaby niezmiennie ustalona ilość wysiłku, jaki człowiek wkłada w swą pracę. Jeżeli jest niezdolny lub nie chce włożyć w pracę wysiłku, stanowiącego w danej gałęzi wytwórczości minimum typowe, to może zazwyczaj znaleźć zatrudnienie gdzie indziej, gdzie minimum jest niższe; minimum to w każdej miejscowości ustala się w ten sposób, że miejscowa ludność robotnicza tak a nie inaczej ocenia dodatnie i ujemne strony pracy o różnej intensywności. Przypadki tedy, w których wola człowieka nie gra żadnej roli przy określaniu ilości pracy, którą wykonywa on w ciągu roku, są równie wyjątkowe, jak przypadki, w których człowiek musi zamieszkiwać dom o wiele większy lub mniejszy, niżby sobie życzył, jedynie tylko dlatego, że niema innego domu. Prawda, że człowiek, który wolałby raczej pracować osiem godzin dziennie, niż dziewięć, przy tych samych dziesięciu pensach za godzinę, a który zmuszony jest pracować dziewięć godzin lub nie pracować wcale, cierpi na tem, że musi pracować dziesięć godzin. Lecz takie przypadki są rzadkie i gdy się zdarzają, należy brać dzień jako jednostkę. Lecz ogólnego prawa kosztów fakt ten nie narusza tak samo, jak nie narusza ogólnego prawa użyteczności fakt, że należy brać za jednostkę koncert lub filiżankę herbaty, i że człowiek, który raczej zapłaciłby wolał pięć szylingów za połowę koncertu, niż dziesięć za cały, lub dwa pensy za pół filiżanki herbaty, niż cztery pensy za całą, ponosi stratę, płacąc za drugą połowę. Tak więc, zdaje się nie mieć dostatecznego uzasadnienia myśl Böhm-Bawerka (*The Ultimate Standard of Value*, § IV, ogłoszony w *Zeitschrift für Volkswirtschaft*, tom II), że wartość musi zależeć, ogólnie biorąc, od popytu, nie zależy natomiast bezpośrednio od kosztów, ponieważ rzeczywista podaź pracy jest wielkością stałą: gdyby bowiem nawet ilość godzin pracy w roku była niezmiennie stała, co w rzeczywistości nie jest prawdą, to i tak intensywność pracy pozostawałaby wielkością elastyczną.

macie południowym, będą poświęcały mniej czasu na pracę, a w czasie pracy mniej będą w nią wkładały wysiłku, o ile stopa płacy tak się podniesie, iż da im tę ilość zadowolenia, do której przywykli, wzajemian za mniejszą, niż poprzednio, ilość pracy. Natomiast ludzie, o szerszym horyzoncie duchowym i bardziej stałym i elastycznym charakterze, będą pracowali tem ciężiej i dłużej, im wyższa stopa płacy, którą mogą osiągnąć; o ile, oczywista, nie wolą raczej zwrócić swojej energii ku wyższym celom, niż praca dla zysku materialnego. Tę sprawę trzeba będzie omówić dokładniej, rozważając wpływ postępu na wartość. Narazie możemy ustalić jako konkluzję, że zwiększone wynagrodzenie wywołuje z reguły bezpośrednio zwiększenie podaży pracy wydajnej. I że wyjątki z tego prawa, zaznaczone powyżej, są rzadkie jeśli weźmiemy dużą ilość przykładów, choć nie są pozbawione znaczenia ¹⁾

§ 3. Gdy natomiast przejdziemy od bezpośredniego wpływu, jaki zwyczajka płac zarobkowych ma na pracę jednostki, do dalekich skutków po upływie lat kilkudziesięciu, wówczas wynik jest mniej niepewny. A mianowicie, jakkolwiek czasowe polepszenie warunków da bardzo wielu młodym ludziom możliwość wstąpienia w związki małżeńskie i założenia domu, na którą oczekiwali, to jednak stałe zwiększenie dobrobytu daje zupełnie jednakowe prawdopodobieństwo, że odsetek narodzin się zmniejszy, jak tego, że się zwiększy. Lecz z drugiej strony zwiększenie płac zarobkowych niemal z pewnością wywołuje obniżenie odsetka śmiertelności, o ile wzrost płac nie został osiągnięty za cenę tego, że matki zaniedbują swe domowe obowiązki. Sprawa ta przedstawia się jeszcze bardziej wyraźnie, gdy zważymy wpływ wy-

¹⁾ Porównać rozdz. XII. Złe zbiory, ceny wojenne, zaburzenia obrotu kredytowego, w różnych czasach zmuszały robotników, zarówno mężczyzn, kobiety jak dzieci, do pracy ponad siły. W dawnych czasach nie były zbyt rzadkie przypadki, choć nie tak liczne, jak się to często przypuszcza, że robotnik pracował ze stałe zwiększającym się wysiłkiem przy stałe obniżającej się płacy zarobkowej. Można to porównać z wysiłkami upadającej firmy, która chce sobie zabezpieczyć zwrot choćby części nakładów, przyjmując obstalunki po cenie cokolwiek niższej, niż równowaznik jej kosztów pierwotnych, czyli specjalnych i bezpośrednich. Z drugiej strony niemal w każdym okresie dziejów, w naszych czasach, być może, mniej, niż w wielu innych, są ludzie, którzy przy nagłym wzroście dobrobytu zadowolili się płacami zarobkowymi, które można osiągnąć małą ilością pracy, i w ten sposób przyczynili się do tego, że rozwój dobrobytu się zatrzymał. Lecz sprawy te musimy odłożyć na później, do chwili, gdy omówimy już fluktuacje handlowe. W czasach zwykłych rzemieślnik, pracownik zawodowy, czy przedsiębiorca kapitalistyczny decyduje jako jednostka lub jako członek związku zawodowego o tem, przy jakiej minimalnej cenie będzie jeszcze chciał pracować.

sokich płac zarobkowych na siłę fizyczną i duchową następnego pokolenia.

Jest bowiem pewna ilość konsumpcji, ściśle niezbędna dla danego stopnia pracy w tem znaczeniu, że, jeżeli ją zmniejszymy, praca nie będzie mogła być wydajna: wprawdzie dorośli mogliby myśleć o zaspokojeniu swoich potrzeb kosztem swych dzieci, lecz to opóźniłoby tylko obniżenie wydajności o jedno pokolenie. Dalej, są rzeczy niezbędne konwencjonalnie, których obyczaj i nawyk wymaga tak bezwzględnie, że ludzie naogół gotowi byłiby raczej wyrzec się rzeczy niezbędnie potrzebnych do życia w ścisłym tego słowa znaczeniu, niż tamtych. Po trzecie są pewne wygody, do których ludzie się przyzwyczaili i których pewni ludzie, choć nie wszyscy, nie wyzbyliby się całkowicie nawet pod naciskiem wielkiej potrzeby. Wiele z pośród tych rzeczy niezbędnych konwencjonalnie i wygod, które weszły w zwyczaj, jest wcieleniem materialnego i moralnego postępu, a zakres ich jest inny w każdym okresie czasu i na każdym miejscu. Im ich jest więcej, tem człowiek jest mniej ekonomicznym czynnikiem produkcji. Jeżeli jednak są wynikiem mądrego wyboru, to osiągają w stopniu najwyższym cel wszelkiej produkcji: podnoszą bowiem wówczas ton ludzkiego życia.

Każde zwiększenie się konsumpcji, które jest ściśle niezbędne dla wydajności, opłaca się w równej mierze i powiększa, choć jednocześnie o tyleż zmniejsza, dywidendę narodową. Natomiast zwiększenie konsumpcji, które nie jest konieczne w ten sposób, można osiągnąć tylko przez zwiększenie władzy człowieka nad naturą: co może nastąpić dzięki temu, że zwiększy się wiedza i posuną się naprzód metody produkcji, że zostanie ulepszona organizacja i zdobyty dostęp do większych i bogatszych źródeł surowca, wreszcie dzięki temu, że zwiększy się kapitał i środki materialne, potrzebne do tego, ażeby móc osiągnąć cele uprawione.

Tak więc zagadnienie, w jakim stopniu podaż pracy odpowiada popytowi na nią, w znacznej mierze sprowadza się do zagadnienia, jaka część obecnej konsumpcji składa się z rzeczy w ścisłym znaczeniu niezbędnych do życia i wydajności młodszego i starszego pokolenia; jaka część konsumpcji składa się z rzeczy niezbędnych konwencjonalnie, bez których teoretycznie możnaby się obyć, które jednak w praktyce większość ludzi przekłada ponad pewne z pośród rzeczy rzeczywiście niezbędnych dla wydajności; wreszcie, jaka część konsumpcji jest zbędna jako środek produkcji, choć konsumpcja ta może mieć niezmiernie wielkie znaczenie, gdy na nią spojrzemy, jako na cel sam w sobie.

Pierwsi ekonomiści francuscy i angielscy, jak to zaznaczyliśmy

na początku poprzedniego rozdziału, zaliczali niemal całą konsumpcję klasy robotniczej do pierwszej kategorii. A to dlatego w części, że upraszczali w ten sposób sprawę, w części zaś z tej racji, że klasa robotnicza była wówczas biedna w Anglii, a bardzo biedna we Francji; ekonomiści owi wnioskowali, że podaż pracy przystosowałaby się do zmian rzeczywistego popytu na nią w ten sam sposób, jak podaż maszyn zmienia się zależnie od popytu na nie, — choć oczywiście, niezupełnie tak szybko. I teraz nawet, gdy chodzi o kraje mniej posunięte w rozwoju, odpowiedź na powyższe pytanie niewieleby się różniła od ich odpowiedzi. W większości bowiem krajów świata współczesnego klasa robotnicza może sobie pozwolić na bardzo małą ilość rzeczy zbytekownych, a nawet na niewielką rzeczy niezbędnych konwencjonalnie i każde zwiększenie się zarobków robotnika pociągnęłoby za sobą tak wielkie zwiększenie liczby robotników, że zarobki ich szybko by się obniżyły do dawnego niemal poziomu, przy którym zaledwie mogliby wychowywać swoje dzieci. W większości krajów dzisiejszego świata płacami zarobkowymi rządzi niemal dokładnie tak zwane prawo śpiżowe; prawo to utrzymuje płace bardzo blisko tego poziomu, przy którym możliwe jest wychowanie i podtrzymanie życia tylko mało wydajnych robotników.

Co się tyczy nowoczesnego świata zachodniego, to odpowiedź na nasze pytanie jest zasadniczo różna; tak wielkiego tu bowiem dokonano postępu w ostatnich czasach, co się tyczy wiedzy i swobód, siły i zdrowia, tak dalece został ułatwiony dostęp do dalekich, a bogatych źródeł podaży środków spożywczych i surowego materiału. Lecz nawet dla dzisiejszej Anglii prawdą jest jeszcze, że szeroka masa ludności konsumuje przeważnie tylko tyle, ile potrzeba do podtrzymania jedynie życia i energii ludzi, w sposób, być może, nie najbardziej ekonomiczny, lecz w każdym razie bez wielkich strat. Bez wątpienia pewne rodzaje konsumpcji są pozytywnie szkodliwe; lecz konsumpcja ta zmniejsza się stosunkowo, przyczem najważniejszy wyjątek stanowi prawdopodobnie gra w karty. Większość wydatków, które nie są ściśle potrzebne, jako warunek wydajności, przyczynia się przecież do wytworzenia nawyków przedsiębiorczości ekonomicznej i daje to urozmaicenie życiu, bez którego ludzie tępiją, zatrzymują się w rozwoju i niewiele rzeczy doprowadzają do końca, choć bardzo się, być może, mozolą; i dobrze znaną jest rzeczą, że nawet w świecie zachodnim praca wykwalifikowana jest naogół tam tańsza, gdzie płace zarobkowe są najwyższe. Można się zgodzić na to, że rozwój przemysłowy Japonii zdaje się wskazywać, iż wyzbycie się pewnych najbardziej kosztownych potrzeb konwencjonalnych mogłoby nie pociągnąć za sobą ob-

niżenia wydajności: lecz jakkolwiek doświadczenie to może dać owocne i daleko sięgające wyniki w przyszłości, to jednak małe ma znaczenie dla przeszłości i teraźniejszości. Prawdą pozostaje, że, jeśli weźmiemy człowieka, jakim jest i jakim był dotychczas, to w świecie zachodnim zarobki, które daje praca wydajna, nie przewyższają bardzo zarobków najniższych, które są niezbędne do tego, ażeby pokryć koszt wychowania i wyćwiczenia wydajnych pracowników, podtrzymania ich istnienia i wyzyskania całej ich energii¹⁾.

Tak tedy wzrost płac zarobkowych, o ile praca nie odbywa się w warunkach niehigienicznych, niemal zawsze zwiększa energję fizyczną, duchową, a nawet moralną następnego pokolenia; *caeteris paribus* zaś zwyżka płac zarobkowych, które można osiągnąć pracą, wywołuje zwiększenie ilości rąk pracy, innemi słowy, zwyżka ceny popytu na pracę wywołuje zwiększenie jej podaży. Przy danym stanie wiedzy oraz zwyczajów społecznych i domowych można powiedzieć, że energja i siła ludności wziętej jako całość (jeśli nie liczebność ludności), a w każdej poszczególnej dziedzinie wytwórczości również liczebność i energja pracowników ma cenę podaży w tem znaczeniu, iż istnieje pewien określony poziom ceny popytu, przy którym energja i liczebność ludności będzie się utrzymywała na niezmiennym poziomie, i że wyższa cena wywoła zwyżkę, niższa zaś zniżkę podaży.

Tak więc widzimy znowu, że popyt i podaż łącznie wpływają na płace zarobkowe; żaden z tych dwóch czynników nie rości preteasji do przewagi, tak samo, jak niema takich roszczeń żadne z dwóch ostrzy nożyczek ani żadna z dwóch kolumn łuku. Płace zarobkowe mają tendencję do zrównania się z czystym produktem pracy; graniczna produktywność pracy rządzi ceną popytu na tę pracę; z drugiej zaś strony płace zarobkowe mają tendencję do tego, ażeby pozostawać w ścisłym, choć pośrednim i zawiłym związku z kosztem wychowania, wyćwiczenia i podtrzymania istnienia pracowników wydajnych. Różne elementy

¹⁾ Na każdej lokomotywie znajdują się części brązowe lub miedziane, które są ornamentem i które możnaby usunąć, nie obniżając wydajności maszyny. Ilość takich ornamentów jest bardzo różna, zależnie od upodobania funkcjonariuszy, którzy wybierają wzory lokomotyw. Mogłoby jednak być tak, że zwyczaj wymagałby takich ornamentów i nie dopuszczał żadnych argumentów: zarządy kolei nie mogłyby odważyć się na to, aby oprzeć się zwyczajowi. W tym przypadku, rozważając okres czasu, w którym istnieje taki zwyczaj, musielibyśmy włączać koszt ornamentów metalowych do kosztu produkcji lokomotywy o pewnej sile, zupełnie tak samo, jak koszt łuku. Jest wiele praktycznych zagadnień, szczególnie takich, które odnoszą się do okresów czasu średniej długości, w których potrzeby konwencjonalne i realne można uważać za równie ważne.

tego zagadnienia wyznaczają się wzajemnie; w pewnych przypadkach sprawia to, że cena podaży i cena popytu dążą do wyrównania się: płacami zarobkowymi nie rządzi ani cena popytu, ani cena podaży, lecz cały zespół czynników, które rządzą popytem i podażą¹⁾.

Słów kilka trzeba powiedzieć o zwrocie potocznym: „ogólna stopa płac zarobkowych“ i „ogólna płaca zarobkowa za pracę“. Zwroty takie są wygodne, gdy chodzi o szeroki rzut oka na sprawę rozdziału, a szczególnie, gdy rozważamy ogólne stosunki pomiędzy kapitałem i pracą. W rzeczywistości jednak w cywilizacji współczesnej niema takiej rzeczy, jak ogólna stopa płac zarobkowych. Każda z pośród stu, czy więcej, grup robotniczych ma swój własny problemat pracy, w każdej działa własny zespół czynników specjalnych, naturalnych i sztucznych, które regulują cenę podaży i ograniczają ilość członków grupy; każda ma własną cenę popytu, zależną od tego, w jakim stopniu potrzebują jej usług inne czynniki produkcji.

§ 4. Mniej więcej podobne trudności powstają w związku ze zwrotem „ogólna stopa procentowa“. Lecz tutaj główna trudność wynika stąd, że dochód płynący z kapitału już włożonego w poszczególne rzeczy, takie naprzykład, jak fabryki czy okręty, jest właściwie quasi-rentą, i że można go rozpatrywać jako procent tylko wtedy, gdy założymy, że wartość nakładu jako kapitału pozostała bez zmiany. Pomijając tę trudność w obecnych rozważaniach²⁾ i pamiętając, że zwrot „ogólna stopa procentowa“ stosuje się, ściśle biorąc, tylko do spodziewanych czystych zarobków z nowych inwestycji swobodnego kapitału, możemy sformułować krótko wyniki naszych wcześniejszych badań rozwoju kapitału.

Widzieliśmy³⁾, że akumulacją bogactwa rządzi wiele rozmaitych czynników: zwyczaj, nawyk panowania nad sobą i wyobrażania sobie

¹⁾ Przypomnienie w tym rozdziale wywodów poprzednich było, jak się zdaje, rzeczą nieuniknioną wobec tego, że różni krytycy źle rozumieli zasadniczą myśl księgi obecnej; do tych trzeba również zaliczyć nawet przenikliwie myślącego profesora Böhm-Bawerk'a. W artykule bowiem, niedawno przytoczonym (szczególniej § 5) zdaje się on twierdzić, że z konieczności tkwi sprzeczność wewnętrzna w twierdzeniu, iż płace zarobkowe odpowiadają zarówno czystemu produktowi pracy, jak i kosztowi wychowania i wyćwiczenia rąk pracy, oraz podtrzymania ich wydajności (lub krócej, choć nie tak ściśle, kosztowi produkcji pracy). Z drugiej strony wzajemne oddziaływanie najważniejszych sił ekonomicznych zostały ujęte w dobrym artykule prof. Carvera w *Quarterly Journal of Economics* za lipiec 1894; porównać również jego *Distribution of Wealth*, rozdz. IV.

²⁾ Porównać poniżej ks. VI, rozdz. IV, § 6.

³⁾ Ks. IV, rozdz. VII, streszczenie w § 10.

przyszłości, a nade wszystko siła uczucia rodzinnego. Bezpieczeństwo jest też koniecznym warunkiem akumulacji, a postęp wiedzy i rozwój inteligencji sprzyja jej pod wieloma względami. Lecz jakkolwiek oszczędzanie zależy naogół od wielu przyczyn poza samą stopą procentową, i jakkolwiek to, że wielu ludzi robi oszczędności, w bardzo małej mierze jest zależne od stopy procentowej, a tylko nieliczni są tacy ludzie, którzy postanowili sobie zabezpieczyć dochód pewnej określonej wysokości dla siebie lub dla swej rodziny i zrobią mniejsze oszczędności przy wysokiej stopie, niż przy niskiej: niemniej przeważają znacznie argumenty, które zdają się przemawiać za poglądem, iż zwiększenie się stopy procentowej, czyli ceny popytu na oszczędności, powoduje zwiększenie się oszczędności.

Tak więc procent, będąc ceną rynkową, którą się płaci za korzystanie z kapitału, dąży do takiego poziomu równowagi; iż całkowity popyt na kapitał na danym rynku przy danej stopie procentowej jest równy całkowitemu zasobowi kapitału, który się zjawia na rynku przy tej stopie. Jeżeli rynek rozważany jest mały — naprzykład pojedyncze miasto lub poszczególne gałęzie wytwórczości w kraju, gdzie przemysł jest rozwinięty — wówczas zwiększenie się popytu na kapitał na danym rynku wywoła szybko zwiększoną podaż kapitału z okęgów sąsiadujących lub z innych gałęzi przemysłu. Jeżeli natomiast będziemy rozważali świat cały lub nawet tylko jakiś rozległy kraj w całości jako jeden rynek kapitału, wówczas nie możemy przyjąć, iżby całkowita podaż kapitału zmieniała się tak szybko i w tak znacznej mierze wskutek zmiany stopy procentowej. Główna masa kapitału bowiem jest produktem pracy i oczekiwania; dodatkowa praca i dodatkowe oczekiwanie, do których pobudzićby mogło zwiększenie stopy procentowej, nie dałyby w krótkim czasie takiego quantum oszczędności, któreby stanowiło znaczną sumę w porównaniu z pracą i oszczędnościami, których wynikiem jest całkowity istniejący zasób kapitału. Znaczne więc zwiększenie popytu na kapitał wogóle wywoła na krótką metę nietyle zwiększenie podaży, ile zwykłe stopy procentowej, co sprawi, że kapitał wycofa się częściowo z tych dziedzin, w których najniższa jest jego użyteczność graniczna. Powoli tylko i stopniowo zwykła stopa zarobkowej zwiększać będzie ogólny zasób kapitału.

§ 5. Ziemia jako czynnik produkcji różni się od samego człowieka i czynników, wytworzonych przez człowieka, włączając w to ulepszenia, dokonane przez człowieka w samej ziemi¹⁾. Podczas ho-

wiem, gdy podaż wszystkich innych czynników produkcji przystosowuje się w różnym stopniu i w różny sposób do popytu, ziemia nie wykazuje takiego przystosowania. Tak więc wyjątkowa zwyżka zarobków jakiejś klasy pracowników wywołuje tendencję do tego, iż zwiększa się jej liczebność lub wydajność, lub zwiększają się obie; zwiększenie się zaś podaży pracy wydajnej danego rodzaju wykazuje tendencję do obniżenia ceny usług, które praca ta oddaje społeczności. Jeżeli dana klasa ludności wzrasta liczebnie, to stopa zarobków każdego pracownika obniża się do dawnego poziomu. Jeżeli natomiast zwiększa się wydajność pracowników danej klasy, wówczas, jakkolwiek prawdopodobnie każdy poszczególny pracownik będzie zarabiał więcej, niż poprzednio, to zysk ten będzie płynął ze zwiększenia dywidendy narodowej i nie będzie opłacony stratą dla innych czynników produkcji. To samo tyczy się kapitału, natomiast nie tyczy się ziemi. Wartość ziemi, równie jak wartość innych czynników produkcji, podlega tym wpływom, które omawialiśmy w końcu poprzedniego rozdziału; natomiast nie podlega tym wpływom, któreśmy wzięli pod rozwagę w roztrząsaniu obecnem.

Prawda, że ziemia z punktu widzenia indywidualnego przedsiębiorcy czy rolnika jest tylko poszczególną formą kapitału; i ziemia podlega też działaniu prawa popytu i prawa substytucji, któreśmy omawiali w rozdziale ostatnim, ponieważ istnieje tendencja do tego, iżby rozporządzalny jej zasób, podobnie jak zasób kapitału lub pracy jakiegokolwiek rodzaju, znajdował coraz to nowe zastosowania dotąd, póki zmiana zastosowania daje jakkolwiek korzyść dla produkcji. I o ile chodzi o rozważania ostatniego rozdziału, to dochód, który daje fabryka, skład towarowy lub pług (biorąc pod uwagę zużycie i amortyzację), podlega tym samym prawom, co dochód z ziemi. We wszystkich przypadkach dochód dąży do zrównania się z wartością granicznego produktu czystego, jaki daje dany czynnik: i we wszystkich przypadkach wartość ta na krótką metę zależy od całkowitego zasobu tego czynnika i od tego, w jakim stopniu jego pomoc jest potrzebna innym czynnikom.

To jest jedna strona zagadnienia. Druga polega na tem, że ziemia (w kraju o starej kulturze) nie podlega wpływom wtórnym w przeciwnym kierunku, omawianym w tym rozdziale; tym wpływem, jakie wysoka stopa zarobkowa wywiera na podaż innych czynników produkcji i, co za tem idzie, na ich udział w wytworzeniu dywidendy narodowej, i, co za tem dalej jeszcze idzie, na realną cenę, za którą inne czynniki produkcji zdobywają ich usługi. To, że na dodatkowym terenie jednej fabryki zostanie wzniesiony budynek lub że jedna ferma zakupi pług

¹⁾ Wywody tego paragrafu są ujęte w sposób ogólny. Techniczne i bardziej szczegółowe ujęcie znajdzie czytelnik w ks. V, rozdz. X.

dotatkowy, to naogół nie pozbawia danego terenu lub pługa inną fabrykę lub fermę; naród powiększa teren fabryczny lub dodaje pług do swego przedsiębiorstwa tak samo, jak jednostka. Tak więc powstaje większa dywidenda narodowa, podlegająca podziałowi, i na długą metę zarobki jednego fabrykanta czy fermiera zwiększają się naogół nie kosztem innych wytwórców. W przeciwstawieniu do tego zasób ziemi (w kraju o starej kulturze), w każdej chwili jest zasobem danego kraju po *wszystkie* czasy; i gdy fabrykant czy rolnik postanawia zwiększyć cokolwiek ilość ziemi, zajętej przez swe przedsiębiorstwo, postanawia w rzeczywistości odebrać ją jakiemuś innemu przedsiębiorstwu. Dany poszczególny wytwórca zwiększa cokolwiek teren swego indywidualnego przedsiębiorstwa; lecz naród nie zwiększa terenu swego przedsiębiorstwa, i zmiana sama nie zwiększa dochodu narodowego.

§ 6. Kończąc konkluzją to stadjum naszych wywodów, możemy powiedzieć: czysta suma wszystkich dóbr wytworzonych jest właściwym źródłem, z którego płyną ceny popytu na wszystkie te dobra i, co za tem idzie, ceny czynników produkcji, potrzebnych do wytworzenia tych dóbr. Ujmując to samo w inny sposób, możemy powiedzieć, że ta dywidenda narodowa jest jednocześnie sumą czystego produktu wszystkich czynników produkcji danego kraju i jedynym źródłem, z którego czerpane są płace, przypadające w udziale każdemu z tych czynników produkcji: dywidenda ta zostaje rozdzielona na zarobki rąk pracy, na procenty od kapitału i wreszcie na nadwyżkę producenta czyli rentę z ziemi i z innych uprzywilejowanych warunków produkcji, które nie są jednakowe dla wszystkich producentów. Dywidenda narodowa jest całkowitą sumą wszystkich tych pozycji, i całość tej dywidendy zostaje rozdzielona na te pozycje; im większa jest dywidenda, tem większa, *caeteris paribus*, będzie suma, przypadająca na każdą z tych pozycji.

Dywidenda narodowa zostaje rozdzielona, biorąc ogólnie, pomiędzy te czynniki produkcji proporcjonalnie do tego, w jakim stopniu są potrzebne ich usługi, to znaczy, proporcjonalnie do użyteczności *granicznej*, nie zaś do użyteczności *całkowitej*. Rozumiemy przez to użyteczność w tym punkcie, w którym człowiek wykazuje niezdecydowanie, czy nabyć cokolwiek większe quantum usług (lub owoców tych usług) danego czynnika, czy też dalszą dozę swych środków poświęcić na nabycie usług (lub owoców tych usług) innych czynników. Przy innych warunkach niezmiennych ilość każdego czynnika będzie się prawdopodobnie zwiększała tem szybciej, im większy jest udział tego czynnika w dywidendzie, o ile naturalnie ilość ta wogóle może się zwiększać. Każde zaś takie zwiększenie przyczyni się w pewnym stopniu do

zaspokojenia bardziej palących potrzeb, dotyczących danego czynnika, i w ten sposób zmniejszy użyteczność graniczną i cenę, za którą można będzie czynnik ten znaleźć na rynku. To znaczy, zwiększenie udziału jakiegoś czynnika produkcji w dywidendzie narodowej lub jego stopy wynagrodzenia prawdopodobnie wprowadzi w grę siły, które zmniejszą ten udział i pozostawią znaczniejszą część dywidendy do podziału między inne czynniki. To działanie odwrotne może być powolne, lecz jeżeli niema gwałtownych zmian w metodach produkcji lub w ogólnych warunkach społecznych, wówczas podaż każdego czynnika produkcji będzie ściśle zależna od kosztów wyprodukowania go: przyczem należy wziąć w rachubę te rzeczy konieczne konwencjonalnie, których zakres stale się zwiększa, w miarę jak zwiększające się bogactwo i dochód narodowy daje kolejno coraz to nowej klasie społecznej coraz to większą nadwyżkę ponad rzeczy konieczne dla wydajności.

§ 7. Badając wpływ, jaki zwiększająca się wydajność i zwiększanie się zarobków w jednej dziedzinie wytwórczości wywiera na warunki w innych dziedzinach, możemy wziąć za punkt wyjścia ogólny fakt następujący: przy innych warunkach równych, im większa podaż jakiegoś czynnika produkcji, tem dalej zostanie posunięte jego zastosowanie w tych kierunkach, w których nie wykazuje specjalnego przystosowania; i tem niższa będzie cena popytu, którą będzie się musiał zadowolić w tych kierunkach zastosowania, w których użycie go doszło do punktu granicznego, gdzie już nie jest zyskowne; i o ile konkurencja wyrównywa cenę, jaką czynnik ten osiąga w różnych sposobach zastosowania, cena ta będzie ceną tego czynnika we wszystkich sposobach jego użycia. Nadwyżka produkcji, wynikająca ze zwiększenia ilości danego czynnika w produkcji, przyczyni się do zwiększenia dywidendy narodowej, i inne czynniki produkcji wyciągną stąd korzyść: natomiast sam ten czynnik produkcji będzie musiał poddać się temu, że stopa jego wynagrodzenia się obniży.

Tak, na przykład, jeżeli bez innej jakiejś zmiany zwiększa się szybko kapitał, wówczas stopa procentowa musi spadać; jeżeli bez innej jakiejś zmiany zwiększa się liczba ludzi gotowych do wykonywania jakiegoś określonego rodzaju pracy, ich płace zarobkowe muszą się obniżyć. W każdym z tych przypadków wynikiem będzie zwiększenie produkcji i zwiększenie dywidendy narodowej: w każdym też przypadku strata, którą ponosi jeden z czynników produkcji, musi dać w wyniku zysk dla innych czynników, lecz niekoniecznie dla wszystkich. Tak, na przykład, rozwój eksploatacji bogatych kamieniołomów, lub zwiększenie liczby czy wydajności robotników w kamieniołomach, spowodowałyby, że domy byłyby lepiej budowane, i zwiększyłyby popyt na pracę

murarzy i cieśli, podwyższając ich prace zarobkowe. Natomiast wyrządziłoby to tym, którzy wyrabiają dachówki z łupku, jako producentom materiału budowlanego, szkodę, która znacznie przewyższałaby korzyść, jaką osiągną jako konsumenci. Zwiększenie podaży tego jednego czynnika produkcji zwiększa cokolwiek popyt na inne czynniki, na niektóre nawet bardzo znacznie; lecz jednocześnie popyt na inne nawet zmniejsza.

Wiemy, że płaca zarobkowa pracownika, powiedzmy, robotnika w fabryce obuwia, wykazuje tendencję do zrównania się z czystym produktem pracy, którą robotnik ten wykonywa. Nie zależy ona od tego czystego produktu; czysty produkt bowiem, podobnie jak wszystkie inne momenty użytku granicznego, zależy, równie jak wartość, od ogólnych warunków podaży i popytu¹⁾. Lecz załóżmy teraz, że 1) całkowity nakład kapitału i pracy w przemyśle obuwniczym został doprowadzony do tej granicy, na której dodatkowe dozy produktu przy dalszych dozach nakładu mogłyby się zaledwie opłacać; 2) że rozdział środków pomiędzy urządzenia, pracę i inne czynniki produkcji został dokonany w sposób właściwy; 3) że mamy na uwadze fabrykę, pracującą z normalnie pomyślnym wynikiem, prowadzoną z normalną umiejętnością, i że zachodzi wątpliwość, czy przyjąć dodatkowego robotnika o normalnym uzdolnieniu i energii, który ofiarowuje swą pracę za płacę normalną. Gdy wszystkie te trzy warunki są spełnione, wówczas możemy słusznie wyprowadzić wniosek, że to, iż dany człowiek nie będzie pracował, prawdopodobnie przyczyni się do zmniejszenia czystej sumy produkcji fabryki, której wartość byłaby, mniej więcej, równa jego płacy zarobkowej. Odwracając to zdanie, możemy powiedzieć, że płaca zarobkowa danego człowieka jest mniej więcej równa temu czystemu produktowi (oczywista, czystego produktu pracy jednostki nie można oddzielić mechanicznie od pracy innych ludzi, którzy pracują razem z nim)²⁾.

Praca, wykonywana przez różnych robotników w fabryce obuwia, nie we wszystkich działach jest jednakowo trudna; możemy natomiast pominąć różnicę stopnia wartości wytwórczej różnych rodzajów pracy i przypuścić, że wszystkie rodzaje są równowartościowe (to założenie

¹⁾ Ks. V, rozdz. VIII, § 5 i ks. VI, rozdz. I, § 7.

²⁾ Porównać powyżej, str. 13—14. Za czysty produkt fabryki przyjmujemy obecnie powszechnie, podobnie jak w oficjalnej statystyce produkcji, pracę, która zostanie włożona w przerabiany materiał: tak więc wartość czystego produktu pracy równa się różnicy pomiędzy wartością *brutto* produktu pracy a wartością użytego materiału.

znacznie upraszcza wystawienie wywodu, nie zmieniając jego ogólnego charakteru).

W szybko zmieniających się warunkach pracy łatwo się zdarzać może w czasach dzisiejszych, że od czasu do czasu ta lub owa gałąź przemysłu będzie miała nadmiar rąk pracy, to znowu, że brak ich w niej będzie: przytem porozumienia, ograniczające dopływ pracowników, oraz inne wpływy łatwo mogą zwiększyć te nieuniknione wahania. Niemniej, płynność czynnika pracy jest wystarczająco wielka, ażeby prawdą było, że płace zarobkowe za pracę tego samego stopnia na całym obszarze jednego kraju wykazują tendencję wyrównawczą w różnych rodzajach zatrudnienia. To też niema zbyt wielkiej nieścisłości w twierdzeniu, że, naogół biorąc, każdy pracownik tego samego stopnia, co normalny pracownik przemysłu obuwniczego, będzie mógł kupić parę butów (o ile uwzględnimy koszt materiału, z których są zrobione) za płacę zarobkową, którą zdobywa za czas pracy mniej więcej ten sam, jaki jest potrzebny, aby ten pracownik obuwniczy powiększył czystą produkcję fabryki właśnie o jedną parę butów. Ujmując to twierdzenie w formę bardziej ogólną, możemy powiedzieć, że każdy pracownik będzie mógł naogół za zarobki studniowe kupić czysty produkt studniowej pracy innych pracowników tego samego stopnia, co on: może on wybierać produkt ich pracy w sposób, jaki tylko zechce, do wysokości tej sumy ogólnej.

Jeżeli normalne zarobki pracownika innego stopnia są o połowę wyższe, niż zarobki robotnika obuwniczego, to ten ostatni będzie musiał wydać płacę trzydniową na to, ażeby nabyć czysty produkt dwudniowej pracy pierwszego. Podobnie w innych przypadkach.

Tak więc, przy innych warunkach równych, każde zwiększenie czystej wydajności pracy w jakiegokolwiek dziedzinie produkcji, włączając wytwórczość obuwia, podniesie w tym samym stosunku realną wartość tej części płacy zarobkowej robotnika szewckiego, którą on wydaje na produkty danej gałęzi przemysłu; a dalej, przy innych warunkach równych, poziom równowagi płacy realnej pracownika obuwniczego zależy bezpośrednio od przeciętnej wydajności różnych rodzajów produkcji (włączając jego własną), które wytwarzają te rzeczy, na jakie on wydaje swoje zarobki; wraz z tą wydajnością też bezpośrednio zmienia się ów poziom. Odwrotnie, odrzucenie przez pracowników jakiegoś przemysłu ulepszenia, dzięki któremu wydajność tego przemysłu mogłaby się zwiększyć o 10%, daje pracownikowi obuwniczemu stratę, równą 10% tej części jego płacy zarobkowej, którą wydaje on na produkty danego przemysłu. Natomiast zwiększenie się wydajności pracy tych ludzi, którzy produkują rzeczy, konkurujące z wy-

tworami jego własnej pracy, może wyrządzić mu szkodę niewielką, szczególnie jeżeli sam nie jest konsumentem tamtych rzeczy.

Pracownik obuwniczy osiągnie zysk z każdej rzeczy, która zmienia ustosunkowanie różnych stopni pracy w ten sposób, iż podnosi wartość jego pracy w stosunku do innych rodzajów. Zyska on dzięki zwiększeniu się ilości lekarzy, których pomocy czasem potrzebuje. Zyska znacznie więcej, jeżeli wskutek napływu nowych sił z innych rodzajów pracy zwiększy się znacznie liczba tych ludzi, którzy zajmują się głównie kierowaniem przedsiębiorstw, czy to przemysłowych, czy też handlowych: wówczas bowiem płace za kierownictwo obniżą się w sposób stały w stosunku do płac za pracę fizyczną, wobec czego zwiększy się czysty produkt każdego rodzaju pracy fizycznej. I nasz pracownik obuwniczy, przy innych warunkach równych, zdobędzie większą ilość każdego rodzaju dobra, na które wydaje swe zarobki, reprezentujące czysty produkt jego własnej pracy.

§ 8. Proces substytucji, któryśmy już omawiali, jest jedną z postaci współzawodnictwa, i dobrze będzie podkreślić raz jeszcze z naciskiem, że nie zakładamy bynajmniej, iżby współzawodnictwo to było doskonałe. Doskonała konkurencja wymaga dokładnej wiedzy o stanie rynku; i jakkolwiek nie odchylimy się zbyt od warunków faktycznych życia, jeżeli przyjmujemy, że taką dokładną wiedzę posiadają spekulanci, którzy robią interesy na Lombard Street, na giełdzie towarowej lub na rynku hurtowym produktów, to jednak byłoby to założenie nierozumne, gdybyśmy je uczynili, badając czynniki, które rządzą podażą pracy w obrębie niższych jej stopni. Gdyby bowiem jakiś człowiek posiadał dostateczną umiejętność dokładnego poznania warunków rynku na jego pracę, to zdobyłby sobie warunki zbyt korzystne na to, ażeby długo pozostawał na niskim stopniu pracy. Dawniejsi ekonomiści, pozostając w stałym kontakcie z aktualnymi faktami życia ekonomicznego, musieli byli dobrze o tem wiedzieć; lecz często zdaje się, iż zakładali istnienie tej zupełnej znajomości rynku pracy, — a to częściowo wskutek tego, że chcieli wyrażać się krótko i prosto, w części zaś dlatego, że termin „wolna konkurencja“ stał się niemal moneta zdawkową; w części wreszcie dlatego, że nie usystematyzowali dostatecznie i nie zaopatrzyli ograniczającymi warunkami swych tez.

Specjalnie tedy ważną jest rzeczą, ażeby podkreślić z naciskiem, iż nie zakładamy bynajmniej, jakoby członkowie jakiejś grupy przemysłowej byli obdarzeni większymi uzdolnieniami i większą możliwością przewidywania, lub też jakoby kierowały nimi motywy inne, niż te, które są w rzeczywistości normalne dla członków danej grupy i które im przypisywać będzie każda dobrze poinformowana osoba; należy

przytem brać w rachubę ogólne warunki czasu i miejsca. Działania mogą w znacznej mierze być nieobliczalne i impulsywne, niskie i szlachetne; motywy mogą się łączyć ze sobą; istnieje jednak stała tendencja w każdym człowieku, aby wybierać takie zajęcia dla siebie i swych dzieci, jakie naogół zdają mu się najbardziej korzystne z pośród dostępnych ze względu na jego środki i na wysiłki, które ma możność i gotów jest zrobić, aby dojść do nich ¹⁾).

§ 9. Ostatnia grupa zagadnień, które jeszcze pozostają do omówienia, dotyczy stosunku kapitału wogóle do płac zarobkowych wogóle. Jest rzeczą oczywistą, że jakkolwiek kapitał wogóle wciąż współzawodniczy z pracą o możliwości użycia w poszczególnych gałęziach wytwórczości, to przecież, ponieważ sam kapitał jest wcieleniem zarówno pracy, jak oszczędzania, przeto konkurencja w rzeczywistości zachodzi pomiędzy jednym rodzajem pracy, korzystającym z pomocy pewnego quantum oszczędności, a innym rodzajem pracy, który korzysta z mniejszego quantum oszczędności. Gdy, na przykład, mówi się, że „kapitalistyczna produkcja maszynowa zastąpiła znaczną ilość pracy ręcznej, zatrudnionej przy wyrobieniu obuwia“, to znaczy to, iż dawniej było wielu ludzi, którzy obuwie produkowali ręcznie, mało zaś bardzo takich, którzyby robili sztybla i inne narzędzia, posługując się niewielkim quantum oszczędności; gdy tymczasem teraz jest znacznie mniej ludzi, zatrudnionych pracą szewcką i wytwarzających znacznie większą, niż poprzednio, ilość obuwia przy pomocy potężnych maszyn, które produkują z kolei mechanicy, korzystając z pomocy znacznej ilości oszczędności. Pomiedzy pracą wogóle a oszczędnościami wogóle zachodzi rzeczywista i skuteczna konkurencja. Obejmuje ona jednak małą część całego terenu wytwórczości i ma małe znaczenie w stosunku do korzyści, jakie praca ciągnie z tego, że otrzymuje tanio pomoc kapitału, a co za tem idzie, i metod wydajnych w produkcji rzeczy, których potrzebuje ²⁾).

Mówiąc bowiem ogólnie, zwiększenie możności i gotowości oszczędzania sprawi, że nagromadzone oszczędności będą oddawały usługi w coraz to większym zakresie w każdym kierunku, co uniemożliwi im

¹⁾ Różnice pomiędzy przystosowaniem wzajemnym popytu i podaży, gdy chodzi o dobra materialne z jednej, a o pracę z drugiej strony, omawiamy w następnych rozdziałach.

²⁾ Pozostawiamy tu na stronie konkurencję o zastosowanie w produkcji pomiędzy pracą w węższym znaczeniu tego słowa a pracą samego przedsiębiorcy, jego pomocników i werkmajstrów. Znaczną część rozdziału VII i VIII poświęcamy temu ważnemu i trudnemu zagadnieniu.

osiągnięcie tak wysokiej stopy procentowej, jak poprzednio. To znaczy, stopa procentowa będzie stale spadała, o ile jakiś wynalazek nie otworzy nowych korzystnych sposobów zastosowania. Lecz ten wzrost kapitału pociągnie za sobą zwiększenie dywidendy narodowej, otworzy nowe i bogate pola dla zastosowania pracy w innych kierunkach i da w ten sposób więcej, niż kompensatę za częściowe zastąpienie usług pracy przez usługi oszczędności¹⁾.

Zwiększenie dywidendy narodowej dzięki wzrostowi kapitału i wynalazkom z pewnością wpływa na wszystkie rodzaje dóbr; szewcowi, na przykład, daje możliwość nabycia za jego zarobki większej ilości pożywienia i ubrań, wody, światła i ciepła, dokonania podróży, i tak dalej. Można przyjąć, że niektóre ulepszenia, przynajmniej początkowo, odbijają się tylko na dobrach, spożywanych przez ludzi bogatych; i że żadna częśćka odpowiadającego im wzrostu dywidendy narodowej nie przechodzi bezpośrednio do klas pracujących; że wreszcie klasa pracująca nie zyskuje narazie nic, co by kompensowało prawdopodobne straty, jakie niektórzy z pośród jej członków poniosą w poszczególnych gałęziach wytwórczości. Lecz takie przypadki są rzadkie i naogół mają małe znaczenie: i tutaj nawet niemal zawsze znajduje się jakaś kompensata pośrednia. Udoskonalenia bowiem produkcji, mające na oku przede wszystkim rzeczy zbytekowne dla ludzi bogatych, wkrótce znajdują zastosowanie w rzeczach wygody, których potrzebują inne klasy społeczne. I jakkolwiek nie jest to konsekwencją konieczną, to przecież faktycznie obniżenie ceny rzeczy zbytku prowadzi naogół różnymi drogami do tego, że ludzie bogaci w większym stopniu zaczynają pragnąć posiadania wyrobów ręcznych i wykazują większe zapotrzebowanie usług osobistych; zwiększają się również środki, które rozporządzają dla zadośćuczynienia tym pragnieniom. To zwraca naszą uwagę na inną stronę stosunku pomiędzy kapitałem wogóle a pracą wogóle.

§ 10. Należy rozumieć, że udział w dywidendzie narodowej, który jakaś poszczególne klasa wytwórcza otrzymuje w ciągu roku, składa się bądź z rzeczy, które zostały wyprodukowane w ciągu roku, bądź z równoważników tych rzeczy. Wiele bowiem z pośród rzeczy, które zostały wyprodukowane częściowo lub całkowicie w ciągu tego roku, prawdopodobnie pozostanie w posiadaniu kapitalistów i przedsiębior-

¹⁾ Kapitał rozważamy tutaj w szerokim znaczeniu tego słowa: nie ograniczamy go do kapitału handlowego. Sprawa ta ma drugorzędne znaczenie i została przeniesiona do Dodatku J, 4.

ców przemysłowych i powiększy zasób kapitału; kapitaliści i przedsiębiorcy zaś z kolei oddadzą bezpośrednio lub pośrednio w ręce klasy pracującej pewne rzeczy, które zostały wyprodukowane w latach poprzednich.

Zwykła transakcja pomiędzy pracą a kapitałem polega na tem, że ten, kto pobiera płacę, otrzymuje do swego rozporządzenia dobra w postaci gotowej do bezpośredniego spożycia, wzamian zaś za to dobra, należące do jego pracodawcy, posuwa o pewne stadjum naprzód ku temu punktowi, w którym będą gotowe do bezpośredniego spożycia. Można to powiedzieć słusznie o większości pracowników; lecz nie będzie to prawdą w odniesieniu do tych, którzy doprowadzają proces produkcji do końca. Tak, na przykład, ci, którzy zestawiają części zegarka i wykończają go, dają swym pracodawcom znacznie większą ilość dóbr w postaci gotowej do bezpośredniego spożycia, niż to quantum, które otrzymują jako płacę zarobkową. I jeżeli weźmiemy pod rozwagę łącznie różne pory roku, tak iżby uwzględnić okres zasiewów i okres żniw, to znajdujemy, że pracownicy, wzięci jako całość, oddają do rąk swych pracodawców więcej gotowych dóbr, niż otrzymują jako płacę. Lecz w pewnym, naciąganym znaczeniu możemy słusznie powiedzieć, że zarobki rąk pracy zależą od zaliczek, jakie kapitał daje pracy. Nie biorąc już bowiem w rachubę maszyn i fabryk okrętów oraz kolei, domy wynajmowane robotnikom, a nawet materiały surowe w różnym stadjum ich obrobienia, które zostaną przez robotników przerobione na dobra, spożywane przez nich samych, reprezentują znacznie większą ilość kapitału, oddanego na użytek robotników, niż równoważnik zaliczek pracy, które robotnicy dają zgóry kapitaliście nawet wówczas, gdy pracują dla niego przez miesiąc, nim otrzymają płacę.

W tem wszystkim niema rzeczy, któraby sprawiała, iżby stosunek pomiędzy kapitałem wogóle a pracą wogóle różnił się znacznie od stosunku pomiędzy jakimikolwiek czynnikami produkcji, gdy chodzi o ogólny schemat rozdziału, przedstawiony powyżej. Nowoczesna teoria stosunków pomiędzy pracą i kapitałem jest wynikiem, do którego prowadziły wszystkie wcześniejsze teorie, dotyczące tego przedmiotu; i tylko pod względem swej większej ścisłości, zupełności i jednorodności różni się od teorii, podanej przez Mill'a w trzecim rozdziale czwartej księgi jego dzieła: w jedynym miejscu, w którym Mill zestawia razem wszystkie różnorodne elementy zagadnienia.

Zamykając tę fazę naszych wywodów, możemy podać następującą konkluzję: kapitał wogóle i praca wogóle współdziałają ze sobą w tworzeniu dywidendy narodowej i ciągną z niej swe zarobki odpo-

wiednio do swej względnej (granicznej) wydajności. Wzajemna ich zależność jest jak najbardziej ścisła. Kapitał bez pracy jest martwy; pracownik bez pomocy własnego lub czyjś kapitału nie mógłby długo utrzymać się przy życiu. Gdzie pracownik jest energiczny, tam kapitał zbiera wysokie zyski i szybko się zwiększa; dzięki kapitałowi i wiedzy zwykły pracownik w świecie zachodnim pod wieloma względami lepiej się odżywia, ubiera i lepiej mieszka, niż ksiądz w czasach dawnych. Współdziałanie kapitału i pracy jest rzeczą tak samo nierozzerwalną, jak współdziałanie tego, kto przedzie nić, i tego, kto tka materiał na ubranie: wcześniejsze cokolwiek miejsce zajmuje wprawdzie ten, kto przedzie nić, lecz to nie daje mu żadnej przewagi. Dobrobyt każdego z nich jest zależny od siły i energii drugiego, choć każdy z nich może zdobyć czasowo, jeżeli nie na stałe, cokolwiek większy udział w dywidendzie narodowej kosztem drugiego.

W świecie nowożytnym przedsiębiorcy prywatni i pracownicy towarzystw akcyjnych, z pośród których wielu posiada zaledwie niewielki kapitał własny, stanowią ośrodek wielkiego koła wytwórczego. Interesy kapitalistów i robotników ku nim i od nich promieniają. Oni też trzymają w swych rękach całość życia gospodarczego. To też oni są ośrodkiem tych rozważań, które dotyczą fluktuacyj zatrudnienia rąk prac i płac zarobkowych; omówienie tych fluktuacyj odkładamy do następnego tomu tego traktatu; będą też one ważną, choć nie najważniejszą pozycją w rozważaniu wtórnych cech wpływu, jaki ma popyt i podaż w dziedzinie pracy, kapitału i ziemi. To rozważanie wypełni osiem najbliższych rozdziałów.

W Dodatku J przedstawimy pokrótce teorię „funduszu płac zarobkowych“. Podamy tam rację, która skłania do mniemania, że teoria ta położyła nadmierny nacisk na popyt na pracę z pominięciem czynników, które rządzą podażą, i że poddała myśl o korelacji pomiędzy *zasobem* kapitału a prądem płac zarobkowych, zamiast poddać myśl o rzeczywistości istniejącej korelacji pomiędzy prądem produktów pracy, korzystającej z pomocy kapitału, a prądem płac zarobkowych. Podamy tam również rację, uzasadniającą pogląd, że sami klasycy ekonomiczni — jakkolwiek, być może, nie wszyscy ich uczniowie — przy dokładniejszym wysondowaniu ich poglądów, usunęliby prowadzące do nieporozumienia sugestje, jakie nasuwa ta teoria. I w ten sposób uzgodniliby ją ściśle z teorjami współczesnymi w zakresie tych spraw, których ona dotyczyła. W Dodatku K przeprowadzimy krótkie badanie różnych rodzajów nadwyżki producenta i konsumenta, podnosząc zagadnienia o pewnym znaczeniu oderwanem, choć małym znaczeniu praktycznym.

Jak już powyżej wspomnieliśmy, wydajność (całkowita i graniczna) różnych czynników produkcji, ich współdziałanie bezpośrednie i pośrednie w wytworzeniu ogólnej sumy czystego produktu, czyli dywidendy narodowej, i udział w tej dywidendzie, który im z różnych stron przypada, pozostają w korelacji, wyrażającej się w dużej liczbie oddziaływań wzajemnych tak złożonych, że niepodobna objąć całości w jednym twierdzeniu. Przy pomocy zwięzłego i ścisłego języka matematyki można dojść do mniej więcej jednolitego poglądu ogólnego, jakkolwiek, to prawda, język ten nie może ująć różnic jakościowych, o ile nie można ich przetłumaczyć mniej lub więcej zgruba na różnice ilościowe¹⁾.

ROZDZIAŁ III

ZAROBKI, KTÓRE OTRZYMUJE PRACA

§ 1. Omawiając ogólną teorię popytu i podaży w księdze poprzedniej i przedstawiając w ogólnych zarysach centralne zagadnienie rozdziału i wymiany w dwóch pierwszych rozdziałach tej książki, nie braliśmy pod uwagę, o ile to było możliwe, specjalnych jakości i właściwości przypadkowych, jakie wykazują czynniki produkcji. Nie badaliśmy szczegółowo, jak dalece ogólne teorie, dotyczące stosunku pomiędzy wartością urządzeń wytwórczych a wartością wytworzonych przez nie produktów, dadzą się zastosować do dochodów, zdobytych dzięki uzdolnieniom naturalnym lub dzięki wykwalifikowaniu i wiedzy, zdobytym dawno, czy to będzie chodziło o przedsiębiorców, czy o pracowników, czy też o zawody wyzwolone. Unikaliśmy trudności, związanych z analizą zysków, nie zwracając uwagi na wiele różnych zakresów, jakie mowa rynkowa nadaje temu terminowi i bardziej jeszcze elementarnemu terminowi „procent“; nie braliśmy też w rachubę zupełnie wpływu, jaki różnorodność warunków dzierżawy ma na formę popytu na ziemię. Te i pewne inne braki można będzie uzupełnić przez bardziej szczegółową analizę w trzech następujących grupach rozdziałów, których pierwsza dotyczyć będzie stosunku pomiędzy popy-

¹⁾ Taki przegląd ogólny podałem w zwięzłym ujęciu w notach XIV—XXI Dodatku Matematycznego. Ostatnia z nich jest łatwa do zrozumienia i daje pojęcie o złożoności zagadnień. Większa część uwag pozostałych to rozwinięcie szczegółów, wynikających z noty XIV, której część przełożyłem na język potoczny w ks. V, rozdz. IV.

tem i podażą na pracę, druga stosunku pomiędzy popytem i podażą na kapitał i na środki prowadzenia przedsiębiorstwa, trzecia wreszcie — popytu i podaży na ziemię.

Zagadnienia, dotyczące metod oceny i obliczenia zarobków, którym poświęcony jest rozdział obecny, należą głównie do dziedziny arytmetyki lub ksiązkowania: wiele błędów powstało stąd, że traktowano je niedbale.

§ 2. Przypatrując się działaniu popytu i podaży na jakieś dobro materialne, stale spotykamy się z trudnością, polegającą na tem, iż dwie rzeczy, które zostają sprzedane pod tą samą nazwą na tym samym rynku, nie są w rzeczywistości rzeczami tej samej jakości, ani nie mają tej samej wartości dla nabywców. Zresztą nawet jeżeli rzeczy jakieś są rzeczywiście podobne, to nawet przy najbardziej silnej konkurencji mogą być sprzedane po cenach nominalnie różnych, ponieważ warunki sprzedaży nie są te same: tak, na przykład, część kosztów lub ryzyka dostawy, które w jednym przypadku ponosi sprzedawca, może w innym spadać na nabywcę. Lecz trudności tego rodzaju są znacznie większe, gdy chodzi o pracę, niż gdy chodzi o dobra materialne: realna cena, którą się płaci za pracę, często różni się znacznie, i to w sposób, który niełatwo uchwycić, od ceny, którą się płaci nominalnie.

Pierwsza trudność dotyczy terminu „wydajność“. Gdy się mówi, że osoby o mniej więcej jednakowej wydajności osiągają na dłuższą metę w różnych rodzajach zajęć mniej więcej jednakowe zarobki (lub raczej jednakowe „czyste korzyści“¹⁾, wówczas termin „wydajność“ należy interpretować szeroko. Musi on oznaczać ogólną wydajność wytwórczą tak, jak ją zdefiniowaliśmy powyżej²⁾. Gdy natomiast chodzi o różnicę siły zarobkowej różnych ludzi w tym samym rodzaju zajęcia, wówczas wydajność należy oceniać, biorąc pod uwagę specjalną te szczególne elementy wydajności, które są potrzebne do danego zajęcia.

Mówi się zazwyczaj, że konkurencja wykazuje tendencję do wyrównania zarobków ludzi pracujących w tej samej gałęzi wytwórczości lub w gałęziach równie trudnych; lecz twierdzenie to wymaga starannej interpretacji. Konkurencja bowiem wykazuje tendencję do tego, ażeby uczynić nierównymi zarobki, jakie otrzymują dwie jednostki, które pracują niejednakowo wydajnie w ciągu jakiejś jednostki czasu, powiedzmy, dnia lub roku; i podobnie wykazuje tendencję nie do wyrównania, lecz do wytworzenia nierówności pomiędzy przecięt-

¹⁾ Ks. II, rozdz. IV, § 2.

²⁾ Ks. IV, rozdz. V, § 1.

nemi płacami tygodniowymi w dwóch okręgach, w których przeciętny poziom wydajności jest nierówny. Jeżeli przeciętna siła i energia robotników jest większa na północy Anglii, niż na południu, wówczas, im dokładniej „konkurencja wyznacza każdej rzeczy właściwy jej poziom“, tem jest rzeczą pewniejszą, że przeciętne płace tygodniowe będą wyższe na północy, niż na południu¹⁾.

Cliffe Leslie i inni pisarze naiwnie kładli nacisk na to, że lokalne różnice płac zarobkowych dowodzą, iż klasa robotnicza jest bardzo mało ruchliwa i że konkurencja pomiędzy robotnikami o zatrudnienie ma małe znaczenie. Lecz większość faktów, które autorzy ci przytaczają, odnosi się do płac, obliczanych dziennie lub tygodniowo: jest to tylko połowa danych faktycznych; gdy druga połowa zostanie uzupełniona, fakty potwierdzają naogół konkluzję przeciwną tej, którą potwierdzać miały. Znajdujemy bowiem, że pomiędzy lokalnymi różnicami płac tygodniowych i różnicami wydajności istnieje naogół odpowiedniość i że fakty raczej dowodzą dużego znaczenia konkurencji, o ile wogóle mają jakieś znaczenie dla tej sprawy. Obecnie przekonamy się jednak, że dokładne wytłumaczenie takich faktów jest zadaniem bardzo trudnym i złożonym.

Zarobki lub płace, które jednostka otrzymuje za pewien okres czasu, powiedzmy, dzień, tydzień lub rok, można nazwać jej *zarobkami za czas* lub *płacą za czas*. Możemy teraz powiedzieć, że przykłady Cliffe Leslie'go nierównych płac za czas raczej popierają, niż osłabiają naogół presumcję, iż w miejscowościach sąsiadujących współzawodnictwo przystosowuje zarobki w zajęciach jednakowo trudnych do wydajności robotników.

Lecz nie usunęliśmy jeszcze dwuznaczności zwrotu „wydajność pracowników“. Gdy wynagrodzenie za pracę jakiegoś rodzaju jest proporcjonalne do ilości i jakości wytworzonego dzieła, mówi się, że stopa płac od sztuki (akordowa) jest jednakowa; i jeżeli dwie osoby pracują w tych samych warunkach, rozporządzając równie dobrym aparatem

¹⁾ Mniej więcej przed trzydziestu laty pomiędzy fermerami Południa i Północy stanęła zgoda co do tego, że ładowanie korzeni na wóz jest doskonałą miarą wydajności fizycznej. Staranne porównanie wykazało, że płace zarobkowe w dwóch okręgach pozostają mniej więcej w takim samym stosunku do siebie, jak waga korzeni naładowanych w ciągu jednego dnia pracy. Przeciętny poziom płac i wydajności na południu dziś, być może, bardziej się zbliża do przeciętnych na północy, niż wówczas. Lecz wzorowe płace, wyznaczone przez związki zawodowe, są naogół wyższe na północy, niż na południu: lecz wielu ludzi, którzy udają się na północ, chcąc zdobyć wyższą stopę płacy, przekonywa się, że nie mogą sprostać wymaganiom, które im stawiają, i powraca na południe.

wytwórczym, to są wynagradzane proporcjonalnie do swej wydajności, gdy otrzymują płace akordowe na podstawie tego samego cennika dla każdego poszczególnego rodzaju pracy. Jeżeli natomiast aparat wytwórczy nie jest jednakowo dobry, to jednakowa stopa płac akordowych daje wyniki nieproporcjonalne do wydajności pracowników. Gdyby, na przykład, ten sam cennik płac akordowych zastosować w przedsiębiorstwach bawelny z maszynami starego typu i w przedsiębiorstwach, w których są wprowadzone najnowsze udoskonalenia techniczne, pozorną równość byłaby wyrazem rzeczywistej nierówności. Im większe znaczenie ma konkurencja, i im dokładniej rozwinięta jest wolność gospodarcza i przedsiębiorczość, tem pewniejszą jest rzeczą, że płace będą wyższe w przedsiębiorstwach starego typu, niż w przedsiębiorstwach nowego.

Ażeby więc nadać właściwe znaczenie twierdzeniu, według którego wolność i przedsiębiorczość ekonomiczna prowadzą do zrównania płac w zajęciach jednakowo trudnych w jednym i tem samym miejscu, musimy wprowadzić nowy termin. Może nim być termin „płaca za wydajność“ lub ogólniej „zarobki za wydajność“, to znaczy zarobki, mierzone nie tak, jak zarobki czasowe, w odniesieniu do czasu, zużytego na ich zdobycie; i nie tak, jak zarobki za pracę akordową, mierzone w odniesieniu do ilości produktu, powstającego dzięki pracy, którą są zdobywane, lecz w odniesieniu do wydajności i uzdolnień pracownika.

Tendencja tedy, którą wykazuje wolność i przedsiębiorczość ekonomiczna (lub, używając zwrotu bardziej przyjętego, konkurencja), iżby postawić zarobki każdego człowieka na właściwym mu poziomie, jest tendencją do wyrównania zarobków za wydajność w tym samym okręgu gospodarczym. Ta tendencja jest tem silniejsza, im większa jest ruchliwość pracowników, im mniej są wyspecjalizowani, im rodzice odważniej szukają najbardziej korzystnego zajęcia dla swych dzieci, im szybciej są sami zdolni przystosować się do zmian w warunkach ekonomicznych, im wreszcie mniej gwałtowne, wolniejsze są te zmiany.

To sformułowanie tej tendencji wymaga jednak jeszcze pewnej drobnej korektury. Dotąd bowiem zakładaliśmy, że dla przedsiębiorcy jest rzeczą obojętną, czy zatrudnia nielicznych, czy licznych pracowników przy wykonaniu jakiegoś dzieła, o ile cały jego bilans płac za dane dzieło jest ten sam. Lecz w rzeczywistości tak nie jest. Ci pracownicy, którzy zarabiają tygodniowo najwięcej, są najtańszymi pracownikami dla swych pracodawców; są też najtańsi dla społeczności, o ile oczywista nie zerwą się swych przedwcześnie przez nadmierny wysiłek. Posługują się bowiem tem samym quantum kapitału stałego, jak pracownicy, którzy pracują wolniej; ponieważ zaś wykonywają większą ilość dzieła, przeto każda część tego dzieła jest mniej obciążona z tej

racji. Koszty pierwotne są w obu przypadkach równe, natomiast koszty całkowite dzieła, wykonanego przez pracowników bardziej wydajnych i lepiej płatnych, są niższe, niż koszty całkowite dzieła, wykonanego przez pracowników, otrzymujących niższe płace za czas według tej samej stopy płac akordowych¹⁾.

Sprawa ta rzadko ma większe znaczenie, gdy chodzi o pracę na otwartej przestrzeni, gdzie jest dostateczna ilość miejsca i gdzie używa się stosunkowo niewiele kosztownych maszyn; wówczas bowiem czyni to bardzo niewielką różnicę dla pracodawcy (o ile pominiemy sprawę nadzoru), którego bilans płatniczy za pewne określone dzieło wynosi sto funtów, czy suma ta zostanie podzielona pomiędzy dwudziestu wydajnych, czy trzydziestu niewydajnych pracowników. Gdy natomiast do pracy potrzebne są kosztowne urządzenia i maszyny, których ilość musi być proporcjonalna do ilości pracowników, pracodawca często znajduje, że całkowite koszty jego towaru obniżą się, jeżeli będzie mógł znaleźć dwudziestu ludzi, którzy za pięćdziesiąt funtów potrafią wykonać taką samą ilość dzieła, jaką poprzednio wykonywało trzydziestu ludzi za czterdzieści funtów. We wszystkich sprawach tego rodzaju przoduje światu Ameryka; i jest tam powiedzeniem niemal potocznym, że ten jest najlepszym przedsiębiorcą, kto znajduje sposób, aby płacić najwyższe płace.

Prawo nasze po wprowadzeniu poprawek ustala tedy, że wolność i przedsiębiorczość ekonomiczna wykazuje ogólną tendencję do zrównania zarobków za wydajność w ramach jednego okręgu; lecz tam, gdzie wytwórczość wymaga dużego kapitału stałego, korzystniej byłoby dla przedsiębiorcy podnieść zarobki za czas pracowników bardziej wydajnych więcej, niż proporcjonalnie do ich wydajności. Tej tendencji mogą przeciwstawiać się specjalne zwyczaje i instytucje; w pewnych zaś przypadkach i regulaminy związków zawodowych²⁾.

¹⁾ Wywód ten wymagałby poprawek w przypadkach, w których rodzaj wytwórczości pozwala na wprowadzenie więcej, niż jednej zmiany pracowników. Często opłacałoby się pracodawcy zapłacić każdej z dwóch zmian za ośmiogodzinny dzień pracy tyle, ile płaci obecnie jednej zmianie za dziesięć godzin pracy. Jakkolwiek bowiem każdy pracownik poszczególny wyprodukowałby mniej, to jednak każda poszczególna maszyna wyprodukowałaby w pierwszym przypadku więcej, niż w drugim. Powróćmy jeszcze do tej sprawy.

²⁾ Nie uszło uwagi Ricarda znaczenie różnicy pomiędzy zmiennością ilości dóbr, które otrzymuje pracownik tytułem płacy, a zmiennością zyskowności pracownika dla pracodawcy. Widział on, że realny interes pracodawcy leży nie w tem, jakie jest quantum płacy, którą daje pracownikowi, lecz w tem, jaki jest stosunek tej płacy do wartości produktu otrzymanego jako wynik pracy robotnika: stąd też

§ 3. Tyle, co się tyczy oceny pracy, za którą pracownik otrzymuje swój zarobek. Teraz musimy z kolei uwzględnić jak najbardziej starannie następujące fakty. Po pierwsze to, że przy ocenie realnych zarobków za jakieś zajęcie należy brać w rachubę wiele rzeczy poza samą sumą pieniężną, która stanowi płacę; po drugie zaś to, że należy brać z drugiej strony w rachubę wiele przypadkowych rzeczy ujemnych i szkód poza temi, które bezpośrednio się wiążą z wysiłkiem i napięciem pracy.

Adam Smith powiada: „*realną płacę* za pracę stanowi, można powiedzieć, ilość rzeczy niezbędnych do życia i rzeczy wygody, którą pracownik otrzymuje za pracę; *nominalną płacę* zaś stanowi suma pieniężna... Pracownik jest bogaty lub biedny, dobrze lub źle wynagradzany, zależnie od tego, jaka jest realna, nie zaś nominalna cena jego pracy“¹⁾. Lecz wyrazów, „które pracownik otrzymuje za pracę“, nie należy rozumieć tak, iżby stosowały się tylko do rzeczy koniecznych i do rzeczy wygody, które dostarcza bezpośrednio nabywca pracy lub jej wytworów; należy bowiem brać w rachubę również korzyści, związane z zajęciem, i nie wymagające żadnego specjalnego nakładu ze strony pracodawcy.

Próbując określić, jakie są realne płace za dane zajęcia w jakimś miejscu i czasie, trzeba przede wszystkim uwzględnić zmiany siły nabywczej pieniądza, w którym wypłacane są płace nominalne. Tej sprawy nie można traktować szczegółowo i gruntownie, póki nie dojdziemy do rozważania teorii pieniądza, jako całości. Można jednak zauważyć mimochodem, że to uwzględnienie zmienności nie byłoby prostem obli-

uważał, że właśnie ten stosunek winien być miarą stopy płac i że należy mówić, iż płace się zwiększyły, gdy zwiększył się ten stosunek, że zaś spadły, gdy się zmniejszył. Należy żałować, że Ricardo nie wynalazł jakiegoś innego terminu dla tego celu; umowne bowiem znaczenie, które nadał terminowi potocznemu, rzadko było rozważane przez innych ludzi i on sam nawet zapominał o niem w pewnych przypadkach (porównać Seniora *Political Economy*, str. 142—8). Ricardo miał głównie na uwadze różnice, zachodzące w produktywności pracy, które są wynikiem ulepszenia metod produkcji z jednej strony, z drugiej zaś wynikiem działania prawa zmniejszającego się przychodu w okresie czasu, gdy wzrost ludności wymaga wydobywania większych zbiorów z jakiegoś określonego terenu. Gdyby Ricardo starannie wziął pod uwagę zwykłą produktywności pracy, która jest bezpośrednim wynikiem polepszenia warunków pracownika, wówczas stanowisko ekonomiki i realny dobrobyt kraju byłby się prawdopodobnie posunął do dzisiaj znacznie dalej, niż się posunął w rzeczywistości. Tak jak rzeczy stoją, jego rozważania, dotyczące płac, zdają się być mniej pouczające, niż rozważania Malthusa w jego *Political Economy*.

¹⁾ *Wealth of Nations*, I, V.

zeniem arytmetycznym, gdybyśmy nawet mieli zupełnie dokładne dane statystyczne z dziejów ceny wszelkich towarów. Gdy bowiem porównujemy odległe miejsca lub odległe czasy, to znajdujemy ludzi z różnemi potrzebami i z różnemi środkami zaspokojenia tych potrzeb; i nawet wówczas, gdy ześrodkujemy naszą uwagę na jakimś jednym miejscu i jednym czasie, to znajdziemy ludzi różnych klas, którzy wydatkują swe dochody w bardzo różny sposób. Tak, naprzykład, ceny welwetu, zabiegów operacyjnych i książek naukowych nie mają wielkiego znaczenia, gdy chodzi o niższe stopnie pracy; natomiast spadek ceny chleba lub skóry na buty ma tutaj znaczenie dużo większe, niż gdy chodzi o wyższe stopnie pracy. O różnicach tego rodzaju należy zawsze pamiętać i naogół można je zawsze zgruba uwzględnić w jakiś sposób¹⁾.

§ 4. Zaznaczaliśmy już powyżej, że otrzymujemy całkowity realny dochód jednostki, odejmując od jej dochodu *brutto* wydatki, które należą do wytworzenia tego dochodu; zaznaczaliśmy już również, że ten dochód *brutto* obejmuje wiele rzeczy, które nie występują w postaci wypłat pieniężnych i co do których zachodzi niebezpieczeństwo, że zostaną przeoczone w rozważaniach²⁾.

Po pierwsze, co się tyczy wydatków. Nie bierzemy tutaj w rachubę kosztów wychowania ogólnych i specjalnych, koniecznych dla przygotowania do jakiegoś zawodu; nie uwzględniamy też wyczerpania zdrowia i sił w pracy. Rzeczy te najlepiej wziąć w rachubę w inny sposób. Musimy natomiast odjąć wszystkie koszty handlowe bez względu na to, czy je ponoszą ludzie wolnych zawodów, czy rzemieślnicy. Tak więc od dochodu *brutto* adwokata musimy odjąć tenetę za lokal i pensję jego pomocnika; z dochodu *brutto* cieśli musimy odjąć wydatki na narzędzia; gdy zaś obliczamy zarobki górników w jakimś okręgu, to musimy ustalić, czy zwyczaj miejscowy obciąża ich, czy też ich pracodawców, wydatkami na narzędzia i na materiały eksplozyjne. Takie przypadki są stosunkowo proste; znacznie trudniej natomiast jest zdecydować, jaką część wydatków, które lekarz ponosi na wynajem do-

¹⁾ *The Report of the Poor Law Commissioners on the Employment of Women and Children in Agriculture*, 1843, str. 297, zawiera pewne interesujące przykłady płac rocznych w Northumberland, w których występują tylko nieznaczne pozycje pieniężne. Oto jeden z przykładów: 10 buszli pszenicy, 30 owsa, 10 jęczmienia, 10 żyta i 10 grochu zielonego, utrzymanie całoroczne jednej krowy; 800 jardów kartofli; domek i ogród, szopa na węgiel, £ 3,10 szylingów gotówką i dwa buszle jęczmienia zamiast kur.

²⁾ Ks. II, rozdz. IV, § 7.

mu, na utrzymanie powozu i na utrzymanie stosunków towarzyskich, należy uważać za koszty produkcji¹⁾.

§ 5. Gdy służący lub subjekt sklepowy ma własnym kosztem zaopatrzyć się w drogie ubranie, którego by nie kupił, gdyby miał zupełną swobodę wyboru, to wartość otrzymywanej płacy zmniejsza się dla niego cokolwiek wskutek tego przymusu. Gdy zaś pracodawca dostarcza kosztownej liberji, mieszkania i utrzymania dla swych służących, to rzeczy te naogół mają dla nich wartość cokolwiek mniejszą, niż koszt, który ponosi pracodawca: to też błędem jest obliczać płace realne służby domowej tak, jak to czynią niektórzy statystycy, a mianowicie, dodając do płacy pieniężnej równoważnik kosztu, jaki ponosi pracodawca na wszystkie te rzeczy, których dostarcza służbie w naturze.

Z drugiej strony, gdy fermer zwozi darmo węgiel dla swych ludzi, to wybiera, oczywiście, czas, gdy konie jego mało mają roboty, i realna zwyczajka ich zarobków jest znacznie większa, niż koszt dostawy węgla dla pracodawcy. To samo tyczy się wielu dodatków i świadczeń, takich, na przykład, jak to, że pracodawca pozwala swoim ludziom brać bez zapłaty rzeczy, które są pożyteczne dla nich, natomiast dla niego nie mają prawie żadnej wartości ze względu na wielkie koszty, związane z dostarczeniem tych rzeczy na rynek; podobnie się rzecz ma, gdy pracodawca daje możność swym ludziom nabycia na własny użytek po cenach hurtowych rzeczy, do których wytworzenia się przyczynili. Gdy jednak to pozwolenie nabywania zmienia się w obowiązek nabycia, otwiera się droga do poważnych nadużyć. Fermer, który w dawnych czasach zmuszał zazwyczaj swoich ludzi do tego, aby brali od niego zepsute ziarno po cenach hurtowych dobrego ziarna, w rzeczywistości płacił im niższe płace, niż się to zdawało. Naogół też, gdzie przeważa tak zwany *truck-system* w jakiegokolwiek gałęzi wytwórczości w kraju o starej kulturze, tam możemy słusznie przyjąć, że stopa realnej płacy jest niższa, niż nominalnej²⁾.

¹⁾ Ta klasa zagadnień ściśle się wiąże z zagadnieniami postawionymi przy omawianiu definicji dochodu i kapitału w księdze II, gdzie ostrzegaliśmy już przed przeoczeniem elementów dochodu, które nie przybierają postaci pieniężnej. Nawet zarobki wielu przedstawicieli zawodów wyzwolonych i pracowników, otrzymujących płace, w znacznej mierze zależą od tego, czy rozporządzają jakimś kapitałem materialnym.

²⁾ Pracodawcy, których główne przedsiębiorstwo dobrze prosperuje, są naogół zbyt niem zajęci, ażeby chcieć prowadzić takie sklepy, o ile niema jakiejś poważnej racji ku temu; to też w krajach o starej kulturze przedsiębiorcy, którzy przyjęli *truck-system*, najczęściej czynili to w tym zamiarze, aby odebrać zprowo-

§ 6. Musimy teraz wziąć pod uwagę wpływ, jaki wywiera na realną stopę zarobków w jakimś zajęciu niepewność pomyslnego wyniku i niestałość zatrudnienia.

Należy, oczywiście, rozpocząć rozważanie, przyjmując, że zarobki w danym rodzaju zajęcia są przeciętną pomiędzy zarobkami pracowników, którzy pracują z wynikiem pomyslnym, i pracowników, którzy pracują z wynikiem niepomyślnym. Trzeba jednak włożyć staranie w to, aby otrzymać rzeczywistą przeciętną. Jeśli bowiem przeciętne zarobki tych, którzy pracują z wynikiem pomyslnym, wynoszą 2000 funtów rocznie, tych zaś, którym się nie powodzi, tylko czterysta funtów, to przeciętna dla wszystkich wynosić będzie 1200 funtów, jeżeli jest jednakowa ilość jednych i drugich. Lecz jeżeli, jak to może się zdarzyć, gdy chodzi o adwokatów, tych, którym się źle powodzi, jest dziesięć razy więcej, niż tych, którym się powodzi dobrze, wówczas rzeczywista przeciętna wynosi tylko 550. Wreszcie wielu z pośród tych, których w zawodzie danym spotkało zupełne niepowodzenie, prawdopodobnie porzuciło pierwotne zajęcie; tych wogóle niepodobna uchwycić w rachunku.

Podobnie, jakkolwiek wyznaczając tę przeciętną, usuwamy konieczność oddzielnego brania w rachubę ubezpieczenia od ryzyka, to

tem okólnymi drogami część płac, które nominalnie dawali. Zmuszali tych, którzy pracują w domu, aby wynajmowali od nich maszyny i narzędzia po cenach niesłychanych; zmuszali wszystkich swych pracowników do kupowania sfałszowanych towarów z niedomiarem wagi i po wysokich cenach. W niektórych zaś przypadkach zmuszali nawet do wydawania bardzo znacznej części płac na rzeczy, na których najłatwiej było osiągnąć najwyższe zyski, w szczególności na spirytualja. Lecky przytacza zabawny przykład pracodawców, którzy nie mogli oprzeć się pokusie nabycia tanio biletów do teatru i zmuszenia swych pracowników do odkupowania ich po cenie pełnej. (*History of the Eighteenth Century*, IV, str. 158). Zło dochodzi do najwyższego punktu, gdy sklep jest w rękach nie samego pracodawcy, lecz jednego z nadzorców pracy lub osób, działających z nim w porozumieniu, i gdy ten, nie mówiąc tego otwarcie, daje do zrozumienia, że ci pracownicy, którzy nie kupują w dużej ilości w tym sklepie, nie usłyszą od niego dobrego słowa. Pracodawca bowiem w mniejszym lub większym stopniu ponosi szkodę, gdy jego pracownikom dzieje się źle; natomiast wzgląd na dalsze własne interesy w bardzo małym stopniu tylko odwodzi niesprawiedliwego nadzorcę od popełniania zdzierstw na pracowniku.

Biorąc ogólnie, rzeczy tego rodzaju są dziś stosunkowo rzadkie. Trzeba przytem pamiętać, że w kraju nowokolonizowanym wielkie przedsiębiorstwa często wyrastają w miejscowościach odległych, w których niema dostępu nawet do umiarkowanie dobrych składów detalicznych lub sklepów; wówczas może być rzeczą konieczną, iżby przedsiębiorcy zaopatrywali swych pracowników prawie we wszystkie rzeczy potrzebne, bądź to płacąc część zarobków w naturze, w postaci artykułów żywnościowych, ubrania i tak dalej, bądź też otwierając dla nich sklepy.

jednak pozostaje naogół do uwzględnienia zło, jakim jest niepewność. Jest bowiem wielu ludzi, którzy mają charakter trzeźwy i lubią wiedzieć, co ich czeka, i którzy raczej woleliby posadę, dającą pewny dochód 400 funtów rocznie, niż posadę, która, być może, da 600 funtów, lecz która równie prawdopodobnie może dać tylko 200 funtów. Niepewność tedy, która nie apeluje do wielkich ambicji i wysokich aspiracji, posiada urok dla bardzo niewielu, natomiast działa odstraszająco na bardzo wielu ludzi, gdy wybierają drogę swej kariery. I naogół, pewność umiarkowanego powodzenia pociąga więcej, niż oczekiwanie niepewnego powodzenia o równej wartości.

Lecz z drugiej strony, jeżeli jakieś zajęcie otwiera nieliczne, lecz bardzo dalekie perspektywy, to jego siła atrakcyjna zwiększa się znacznie więcej, niż proporcjonalnie, do łącznej wartości tych perspektyw. Dwie są tego racje. Pierwsza — to, że młodych ludzi o usposobieniu żadnym ryzyka więcej pociągają perspektywy wielkiego powodzenia, niż odstrasza obawa niepowodzenia; druga zaś, to fakt, że stopień społeczny jakiegoś zajęcia zależy więcej od tego, jakie najwyższe dostojęstwo i jaką najlepszą pozycję można dzięki niemu osiągnąć, niż od przeciętnego powodzenia tych wszystkich, którzy się danemu zajęciu oddają. Stara to maksyma sztuki rządzenia, że rząd winien dawać nieliczne i wysokie nagrody w każdej dziedzinie służby państwowej: i w krajach arystokratycznych najwyżsi urzędnicy otrzymują bardzo wysokie pensje, podczas gdy urzędnicy niższych stopni godzą się na pobory, stojące poniżej poziomu cen rynkowych na usługi podobne, mają bowiem nadzieję, że kiedyś ostatecznie dojdą do upragnionego stanowiska, a przytem ma dla nich wartość ten szacunek społeczny, który w takich krajach zawsze otacza urzędników państwowych. Taki system ma ten skutek uboczny, iż uprzywilejowuje ludzi, którzy już są bogaci i możni, i w części dlatego właśnie nie jest przyjęty w krajach demokratycznych. Te często przechodzą do drugiej ostateczności i płacą więcej, niż ceny rynkowe za odpowiednie usługi, urzędnikom niższych stopni, mniej natomiast, niż ceny rynkowe, urzędnikom wyższych stopni. Taka zasada, bez względu na to, jakie byłyby jej strony dodatnie pod innymi względami, jest z pewnością bardzo kosztowna.

Możemy teraz rozważyć, jaki wpływ na płace zarobkowe ma niestalość zatrudnienia. Jest rzeczą oczywistą, że w tych zajęciach, w których zatrudnienie nie jest stałe, płaca musi być wysoka w porównaniu do wykonywanej pracy: lekarz i ten, kto czyści buty muszą otrzymywać, gdy są zatrudnieni, płacę, któraby pokryła wynagrodzenie za czas, gdy nie są zatrudnieni. Jeżeli korzyści, które daje zajęcie murarza i stolarza, są pod innymi względami równe, i jeżeli równie trudna jest ich

praca, to murarz, gdy ma robotę, powinien mieć większą płacę, niż stolarz, a stolarz większą, niż dróżnik kolejowy. Praca na kolei bowiem jest mniej więcej stała poprzez cały rok, gdy tymczasem stolarz i murarz zawsze są w niebezpieczeństwie, iż znajdą się bez pracy wskutek zastoju, a poza tem pracę murarza przerywa mróz i deszcz. Takie przerwy uwzględnia się zazwyczaj w obliczeniach w ten sposób, iż dodaje się zarobki za długi okres czasu i bierze się ich przeciętną; lecz zwykła ta metoda nie jest zupełnie zadowalająca, chyba że przyjmiemy, iż wypoczynek i czas wolny, z którego korzysta człowiek, gdy jest bez zajęcia, nie posiada dla niego żadnej bezpośredniej, ani pośredniej wartości¹⁾.

Takie założenie można przyjąć słusznie w pewnych przypadkach; oczekiwanie bowiem na pracę często związane jest z takim niepokojem i zmartwieniem, że wywołuje większe napięcie psychiczne, niż sama praca²⁾. Lecz niezawsze rzecz się ma w ten sposób. Przerwy pracy, które przychodzą regularnie, i wobec tego nie wywołują obaw co do przyszłości, dają możliwość pokrzepienia sił i zdobycia zasobów energii dla przyszłych wysiłków. Adwokat, który ma dużą praktykę, musi w ciągu większej części roku pracować z wielkim wysiłkiem i samo to jest złem. Gdy to weźmiemy w rachubę, możemy uważać, że niewiele traci on przez to, iż nie ma możliwości zarobkowania w ciągu wakacyj sądowych³⁾.

§ 7. Z kolei należy wziąć pod uwagę możliwość dodatkowych zarobków dzięki pracy innego rodzaju; taka możliwość powstaje czasem w pewnych warunkach. Trzeba też wziąć w rachubę, o ile warunki miejscowe pozwalają znaleźć pracę innym członkom rodziny pracownika.

Wielu ekonomistów chciało nawet brać jako jednostkę zarobków zarobki całej rodziny; i wiele można powiedzieć na poparcie tej metody, gdy chodzi o rolnictwo i te rodzaje przemysłu domowego o starych me-

¹⁾ Te rozważania są szczególnie ważne, gdy chodzi o pracę akordową, gdyż stopa zarobków w pewnych przypadkach zmniejsza się znacznie wskutek tego, iż niedostateczna jest podaż materiału surowego, lub wskutek innych przerw, dających się uniknąć lub nie dających się uniknąć.

²⁾ Złe strony niestalości zatrudnienia przedstawił wyraziście prof. Foxwell w odczycie na ten temat w roku 1886.

³⁾ Robotnicy wyższych stopni mają zazwyczaj wakacje płatne; natomiast robotnicy niższych stopni zazwyczaj tracą zapłatę, gdy biorą urlop. Przyczyny tej różnicy są oczywiste; niemniej naturalną jest rzeczą, że wywołuje ona uczucie porównania, któremu dały wyraz badania, przeprowadzone przez Komisję Pracy. Porównać Sprawozdanie Komisji Pracy, grupa B, 24, 431—6.

todach produkcji, w których cała rodzina pracuje wspólnie, — o ile tylko zostanie wzięta w rachubę strata, jaka wynika z tego, że kobieta stale zaniedbuje swoje obowiązki gospodarcze. Lecz w Anglii współczesnej te rodzaje przemysłu domowego są rzeczą wyjątkową i zajęcie głowy rodziny rzadko wywiera większy bezpośredni wpływ na zajęcia innych członków rodziny, wyjąwszy zajęcie synów, których ojciec wprowadza do własnego swego zawodu, chociaż, oczywista, gdy ojciec pracuje stale w jakiejś określonej miejscowości, to zajęcia, jakie mogą otrzymać łatwo członkowie jego rodziny, są ograniczone do możliwości, jakie daje najbliższe sąsiedztwo.

§ 8. Tak więc siła przyciągająca jakiegoś zajęcia zależy od wielu innych czynników poza trudnością i wysiłkiem pracy, której ono wymaga, i poza zarobkami pieniężnymi, które daje. I jeżeli się uważa, że zarobki w każdym zajęciu wpływają na podaż pracy, i jeżeli się mówi o nich, że stanowią cenę podaży, należy zawsze rozumieć to w ten sposób, że termin „zarobki” jest tylko skróconem wyrażeniem, zastępującem „czyste korzyści”, jakie daje dana praca¹⁾. Musimy wziąć pod uwagę, że jedno zajęcie jest bardziej zdrowe i czyste, niż inne, że odbywa się w warunkach bardziej zdrowotnych, lub przyjemnych, i że wreszcie daje lepszą pozycję społeczną; ilustruje to Adam Smith w dobrze znanej uwadze, że wstręt, który wielu ludzi ma do pracy rzeźnika i w pewnej mierze do samej osoby rzeźnika, podnosi zarobki w tym zawodzie ponad poziom zarobków w innych zawodach, równie trudnych, jak ten.

Charakter indywidualny będzie się, oczywista, zawsze przejawiał w ocenie dodatniej lub ujemnej poszczególnych korzyści. Niektórzy ludzie, na przykład, przywiązują taką wagę do tego, ażeby mieć domek oddzielny dla siebie, że wolą niskie zarobki na wsi, niż znacznie wyższe zarobki w mieście; inni znowu są obojętni na to, jakie będą mieli mieszkanie, i są gotowi obyc się bez wygód życiowych, pod warunkiem, że mogą sobie zdobyć to, co uważają za zbytek. Tak się rzecz miała, na przykład, z rodziną, o której mówi sprawozdanie za rok 1884 Królewskiej Komisji do sprawy mieszkaniowej robotników: łączne zarobki całej rodziny wynosiły 7 funtów tygodniowo, lecz woleli oni mieszkać w jednym pokoju, aby móc swobodnie wydawać pieniądze na wycieczki i zabawy.

Takie właściwości indywidualne nie pozwalają nam przewidzieć z pewnością postępowania poszczególnych jednostek. Lecz, jeżeli każda

¹⁾ Ks. II, rozdz. IV, § 2.

stronę dodatnią lub ujemną zajęcia obliczymy według przeciętnej wartości pieniężnej, jaką ma dla klasy ludzi, którzy gotowi są prawdopodobnie je podjąć lub przygotować do niego swoje dzieci, to będziemy mieli możliwość ocenić zgruba porównawczo siłę czynników, które wywołują zwiększenie lub zmniejszenie podaży pracy w tem zajęciu, w *tych* czasie i w *tem* miejscu, które rozważamy. Trzeba bowiem zawsze dobrze pamiętać o tem, że poważne błędy mogą łatwo wyniknąć z przenoszenia oceny tego rodzaju, opartej na warunkach jednego czasu i miejsca, i stosowania jej bez należytej ostrożności do warunków innego czasu lub innego miejsca.

W związku z tą sprawą jest rzeczą interesującą, jaki wpływ mają różnice charakteru narodowego w naszych czasach. Tak, w Ameryce widzimy Szwedów i Norwegów, którzy zmuszeni byli zabrać się do rolnictwa w północno-zachodnich stanach; podczas gdy Irlandczycy, jeśli wogóle osiadają na ziemi, wybierają fermy w starszych stanach wschodnich. Przewaga Niemców w przemyśle meblowym i piwowarskim; Włochów przy budowie kolei; Słowian przy pakowaniu mięsa i w pewnych gałęziach przemysłu górniczego; Irlandczyków i Francuzów kanadyjskich w pewnych gałęziach przemysłu włóknistego; szczególne upodobanie imigrantów żydowskich do zajęć krawieckich i do handlu detalicznego; wszystko to wynika w części z różnic, jakie zachodzą pomiędzy uzdolnieniami narodowymi, lecz w części również zależy od tego, że przedstawiciele różnych narodów różnie oceniają strony ujemne i dodatnie różnych zajęć.

Wreszcie, nieprzyjemny charakter zajęcia zdaje się mieć bardzo mały wpływ na podniesienie zarobków, jeżeli jest to praca tego rodzaju, iż mogą się nią zajmować ludzie, posiadający bardzo małe uzdolnienia wytwórcze. Postęp nauki bowiem utrzymał przy życiu wielu ludzi, którzy są zdolni tylko do pracy najniższego stopnia. Współbiegają się oni usilnie o stosunkowo małą ilość pracy, do której są zdolni, i, będąc w wielkiej potrzebie, myślą niemal wyłącznie o płacy, którą mogą zdobyć: nie mogą sobie pozwolić na to, ażeby brać w rachubę strony ujemne zajęcia, a wpływ warunków, w jakich żyją, sprawił, że wielu z nich uważa, iż to, że zajęcie jest brudne, jest złem mniejszego znaczenia.

Stąd powstaje rezultat paradoksalny: to, że pewne zajęcia są brudne, jest przyczyną niskości płac, które się w nich zarabia. Pracodawcy znajdują bowiem, że wobec charakteru odstręczającego tej pracy musieliby dać znacznie wyższą płacę, gdyby zechcieli, aby ją wykonywali ludzie wykwalifikowani, operujący ulepszonymi narzędziami; wskutek tego często pozostają przy starych metodach, które wymagają tyl-

ko robotników niewykwalifikowanych o poziomie moralnym zaledwie obojętnym; ludzi tych można najać za niską (na czas) płacę, ponieważ nie przedstawiają wielkiej wartości dla pracodawcy. Jest to jedna z wielce palących potrzeb społecznych, aby praca tego rodzaju stała się rzadka i wskutek tego droga.

ROZDZIAŁ IV

ZAROBKI ZA PRACĘ

(CIAĞ DALSZY)

§ 1. Działanie popytu i podaży na pracę omawialiśmy w ostatnim rozdziale, rozważając trudności, związane z ustaleniem realnej ceny pracy, jako przeciwstawienia do ceny nominalnej. Lecz pozostaje jeszcze zbadać pewne szczególne właściwości tego działania, które mają bardziej żywotne znaczenie. Mają bowiem wpływ nietylko na formę, lecz również na istotę działania czynników popytu i podaży, i w pewnej mierze ograniczają i tamują swobodne działanie tych czynników. Przekonamy się, że wpływ wielu z pośród tych szczególnych właściwości nie da się zupełnie wymierzyć zapomocą ich bezpośrednich i najbardziej oczywistych skutków, i że te skutki, które mają charakter kumulatywny, są zazwyczaj bardziej ważne na dłuższą metę, niż te, których skutki kumulatywne nie są, choćby nawet wydawało się napozór, że te drugie mają większe znaczenie.

Zagadnienie to ma tedy wiele wspólnego z zadaniem wyznaczenia, jaki wpływ ekonomiczny ma zwyczaj. Zauważyliśmy bowiem poprzednio, a w dalszych rozważaniach stanie się to jeszcze bardziej jasne, że bezpośrednio wpływy zwyczaju na to, iż jakaś rzecz będzie czasem sprzedawana po cenie cokolwiek wyższej, a czasem po cokolwiek niższej, niż można osiągnąć kiedy indziej, w rzeczywistości nie mają bardzo wielkiego znaczenia, ponieważ każde takie odchylenie zazwyczaj nie wykazuje tendencji do utrwalenia się i zwiększania; przeciwnie, jeżeli stanie się dość znaczne, to wykazuje tendencję do tego, ażeby wywołać działanie sił, które mu przeciwdziałają. Czasem siły te całkowicie niszczą zwyczaj, znacznie częściej natomiast zrzęcznie obchodzą go stopniowo i niepostrzeżenie, zmieniając charakter towaru, tak iż nabywca w rzeczywistości otrzymuje nową rzecz po dawnej cenie i pod dawną nazwą. Te wpływy bezpośrednie są wówczas oczywiste, lecz nie są kumulatywne. Wpływy pośrednie zwyczaju, ohamowujące swobodny rozwój metod produkcji i charakteru produ-

lecz są naogół kumulatywne, i wskutek tego mają głęboki, regulujący wpływ na dzieje świata. Jeśli zwyczaj zamaję trzyma postęp jednego pokolenia, wówczas następne pokolenie rozpoczyna od poziomu niższego, niż rozpocząłoby mogło w innych warunkach; i każde opóźnienie, które nastąpi w rozwoju tego nowego pokolenia, skumuluje się z opóźnieniami poprzednimi; i tak rzecz się ma z jednego pokolenia na drugie¹⁾.

Tak samo rzecz się ma z wpływem popytu i podaży na zarobki za pracę. Gdy w jakimś czasie działanie to ciężko zaważy na jednostkach lub grupach, wówczas widoczne są wpływy bezpośrednie. Lecz cierpienia, które są tego wynikiem, są różne: te, których skutki kończą się wraz z istnieniem samego zła, nie dadzą się naogół porównać co do znaczenia z tymi, które mają wpływ pośredni na obniżenie charakteru robotnika, lub które są przeszkodą do zwiększenia siły tego go charakteru. Te ostatnie bowiem są przyczyną, że charakter staje się źródłem dalszych cierpień, które z kolei powiodą się słabszy jeszcze, i słabość i dalej idące cierpienia, i tak dalej, kumulatywnie. Z drugiej strony wysokie zarobki i silny charakter promulatywnie. Z drugiej strony wysokie zarobki i silny charakter promulatywnie. Z drugiej strony wysokie zarobki i silny charakter promulatywnie. Z drugiej strony wysokie zarobki i silny charakter promulatywnie.

§ 2. Pierwszy punkt, na który musimy zwrócić naszą uwagę, to fakt, że ludzkiej pracy nie kupuje się i nie sprzedaje tak, jak się to czyni z maszynami i innymi czynnikami materialnymi produkcji. Robotnik sprzedaje swą pracę, lecz sam pozostaje swoją własnością: ci, którzy wzięcia i wykształcenia go, wezmą bardzo nie wiele z ceny, którą on otrzyma za swoje usługi²⁾.

¹⁾ Należy tu jednak zauważyć, że niektóre dobroczynne wpływy zwyczaju mają też charakter kumulatywny. Do wielu różnych rzeczy bowiem, które obejmują szeroki termin „zwyczaj”, należą również skryształizowane formy wysokich zasad moralnych, reguły i wirtualnego zachowania się i unikania pogoni za nędzami zyskami; i znaczna część dobrych wpływów, jakie reguły te wywierają na charakter narodu, ma właściwości kumulatywne. Porównać ks. I, rozdz. II, §§ 1-2.

²⁾ Pozostaje to w zgodzie z dobrze znanym faktem, że praca niewolników nie jest ekonomiczna; już bowiem Adam Smith dawno zauważył, że „fundusz przeznaczony na amortyzację lub, jeśli tak można powiedzieć, restytucję zużycia sił niewolnika, jest zazwyczaj w rozporządzeniu niedbałego właściciela lub właścicielki należącego starania. Natomiast funduszem, który ma w stosunku do człowieka wolnego, rozporządza sam człowiek wolny... ze ścisłą oszczędnością i uwagą“.

Bez względu na to, jakie mogą być braki nowoczesnych metod prowadzenia przedsiębiorstw, metody te mają co najmniej tę dodatnią stronę, iż ten, kto ponosi koszty produkcji dóbr materialnych, otrzymuje cenę, jaką się za nie płaci. Ten, kto buduje fabryki, maszyny parowe lub domy, lub kto wychowuje niewolników, zbiera korzyści ze wszystkich czystych usług, jakie te rzeczy oddają, póki są jego własnością; gdy zaś je sprzedaje, to otrzymuje cenę, która jest obliczoną czystą wartością przyszłych usług, które te rzeczy oddadzą; zwiększa on tedy zakres swych nakładów dotąd, póki nie zacznie mu się wydawać, iż niema dobrej racji, iżby myśleć, że zyski otrzymane z dalszych nakładów będą kompensowały te nakłady. Musi to czynić roztropnie i jednocześnie odważnie pod karą, że prześcigną go w konkurencji inni, którzy prowadzą szerszą i bardziej dalekowzroczną politykę, i że ostatecznie może się znaleźć poza szrankami tych, którzy kierują biegiem spraw światowych. Działanie konkurencji i ostawanie się w walce o byt tych, którzy najlepiej umieją ciągnąć dla siebie największe zyski z otoczenia, te dwa czynniki wykazują na dłuższą metę tendencję do tego, ażeby oddać budynki fabryczne i maszyny w ręce ludzi, którzy będą umieli i będą gotowi zrobić każdy nakład, który w większym stopniu podniesie wartość rzeczy, jako czynników produkcji, niż sam będzie kosztował. Natomiast nakład kapitału w wychowanie i wczesne wyszkolenie pracowników w Anglii jest ograniczony i zależy od środków, jakie posiadają rodzice w różnych klasach społecznych, od ich umiejętności przewidywania przyszłości i ich gotowości do poświęceń dla dobra własnych dzieci.

To zło jest w rzeczywistości stosunkowo mało ważne, o ile chodzi o wyższe stopnie wytwórczości. Tutaj bowiem większość ludzi wyraźnie przedstawia sobie przyszłość i „dyskontuje ją po niskiej stopie“. Tutaj ludzie robią znaczne wysiłki, ażeby wybrać najlepszą karierę dla swych synów i dać najlepsze przygotowanie do tej kariery; naogół są też gotowi i mają możność ponieść znaczne wydatki w tym celu. Szczególniej w sferze zawodów wyzwolonych ludzie naogół skrupulatnie oszczędzają pewien kapitał dla swych dzieci, chętniej jeszcze nawet korzystają z możliwości robienia nakładów w same dzieci. I skoro tylko otwiera się jakaś nowa perspektywa w zakresie pracy wytwórczej wyższych stopni, która wymaga dodatkowego i specjalnego wykształcenia, zyski przyszłe niekoniecznie muszą być bardzo wysokie w porównaniu do obecnego nakładu, ażeby zapewnić znaczną konkurencję o dane stanowisko.

Natomiast w niższych warstwach społecznych zło to jest wielkie.

Wobec szczupłych środków i małego wykształcenia rodziców oraz stosunkowo małej ich umiejętności przedstawiania sobie przyszłości, nie robią oni nakładów w wychowanie i wyćwiczenie dzieci z tą samą wolną i śmiałą przedsiębiorczością, z jaką wkłada się kapitał w ulepszenie maszyn w dobrze prowadzonej fabryce. Wiele jest dzieci klasy robotniczej źle odżywianych i ubranych; mieszkają one w warunkach, które nie sprzyjają ani fizycznemu, ani moralnemu zdrowiu; otrzymują wykształcenie szkolne, które w Anglii współczesnej nie jest, być może, złe bardzo w granicach wytkniętego programu, lecz program ten jest bardzo wąski. Mają one bardzo mało sposobności, ażeby zdobyć sobie szerszy pogląd na życie i wejrzeć w naturę wyższych zajęć wytwórczych, nauki lub sztuki; i wczesnie na drodze życia spotykają się z pracą twardą i wyczerpującą, w większości przypadków pozostając przy niej przez całe życie. Schodzą do grobu, unosząc ze sobą nierozwinięte zdolności i możliwości, które, gdyby były mogły wydać pełny owoc, zwiększyłyby bogactwo materialne kraju — nie mówiąc już o wyższych wartościach, — wiele razy pokrywając koszt stworzenia odpowiednich warunków dla pełnego ich rozwoju.

Musimy tu położyć teraz specjalny nacisk na to, że zło to ma charakter kumulatywny. Im gorzej są odżywiane dzieci jednego pokolenia, tem mniej będą zarabiała, gdy dorosną, i tem mniejszą będą miały możność należnego zaspokojenia potrzeb swoich dzieci; i tak będzie coraz dalej w pokoleniach następnych. Dalej, im mniej pełny jest rozwój ich własnych uzdolnień, tem mniej będą rozumiały znaczenie rozwoju najlepszych uzdolnień swych dzieci i tem mniej będą mogły uzdolnienia te należycie rozwinąć. Odwrotnie, każda zmiana, która stwarza dla robotników danego pokolenia lepsze zarobki, dając jednocześnie większą możność rozwoju ich najlepszych cech, każda taka zmiana sprawi, że będą mieli większą możność zapewnienia swym dzieciom walorów materialnych i moralnych; skoro zaś zwiększy się inteligencja, mądrość i zdolność przewidywania na przyszłość samych tych robotników, to zwiększy się też w pewnej mierze ich gotowość do poświęcenia własnych przyjemności dla dobrobytu ich dzieci; choć i dziś wiele jest takiej gotowości nawet pośród ludzi najbiedniejszych, w granicach środków materialnych i wiedzy, jaką posiadają.

§ 3. Przewaga, jaką mają dzieci wyższych sfer społecznych nad dziećmi niższych sfer, polega w znacznej mierze na tem, że rodzice pierwszych lepiej wprowadzają je w życie i stwarzają lepsze początkowe warunki życia samodzielnego; jak zaś są ważne te dobre pierwsze kroki w życiu, tego nie widzi się nigdzie tak jasno, jak przy zestawie-

niu losu synów rzemieślników i synów niewykwalifikowanych robotników. Niewiele jest rodzajów pracy wykwalifikowanej, do której syn niewykwalifikowanego robotnika może zdobyć łatwy dostęp; i w przeważającej ilości przypadków syn idzie za powołaniem ojca. W gałęziach przemysłu domowego dawnego typu było to niemal powszechną regułą. I nawet w warunkach nowoczesnych ojciec często ma wielką łatwość wprowadzenia swego syna do własnego zawodu. Pracodawcy i przodownicy fabryk wolą naogół wziąć chłopca, którego ojca znają już i mają do niego zaufanie, niż chłopca, którego przyjęcie do fabryki obarcza ich całkowitą odpowiedzialnością. W wielu zaś zawodach chłopiec, już nawet zdobywszy wstęp do warsztatu, ma prawdopodobieństwo dobrego zaznajomienia się z pracą i zdobycia pewnej podstawy, o ile nie ma możliwości pracy u boku swego ojca lub przyjaciela swego ojca, który weźmie na siebie trud nauczania go i który da mu pracę, wymagającą starannego nadzoru, lecz posiadającą wartość kształcącą.

Syn rzemieślnika ma jeszcze dalszą przewagę nad synem robotnika niewykwalifikowanego. Zazwyczaj mieszka w lepszym i czystszym domu, w lepszym otoczeniu fizycznym, w którym łatwiej może zdobyć ogładę, niż syn niewykwalifikowanego robotnika w tych warunkach, w których zazwyczaj się znajduje. Rodzice pierwszego mają zazwyczaj większe wykształcenie i wyższe pojęcie o swych obowiązkach w stosunku do dzieci; a wreszcie, rzecz nie najmniejsza, matka jego prawdopodobnie ma możność oddać więcej swego czasu staraniom o swą rodzinę.

Jeżeli porównamy jeden kraj świata cywilizowanego z innym, jedną część Anglii z inną, jedną gałąź przemysłu angielskiego z inną, to znajdziemy, że degradacja klasy robotniczej idzie niemal równoległe z ilością ciężkiej pracy, wykonywanej przez kobiety. Najbardziej wartościowy ze wszystkich kapitałów jest ten, który włożony jest w istoty ludzkie; tego kapitału zaś częścią najbardziej wartościową jest wynik starań i wpływów matki, póki zachowuje ona swe czułe i nieegoistyczne instynkty i póki charakter jej nie stał się twardy wskutek napięcia i wysiłku pracy, nieodpowiedniej dla kobiety.

To zwraca naszą uwagę ku innej stronie zasady, zaznaczonej już powyżej, w myśl której musimy często brać jako jednostkę w naszych rozważaniach rodzinę, gdy oceniamy koszt produkcji rąk pracy wydajnych. W każdym razie nie można traktować kosztu produkcji ludzi wydajnych, jako zagadnienia odosobnionego; należy je brać jako część zagadnienia szerszego, dotyczącego kosztu produkcji wydajnych pracowników męskich, oraz kobiet, które zdolne są uczynić szczęśliwym

życie rodzinne, wychować dzieci pełne energii fizycznej i duchowej, uczciwe i czyste, łagodnego usposobienia i odważne¹⁾.

¹⁾ Sir William Petty omawia sprawę „wartości ludu“ z dużą bystrością umysłu; Cantillon, Essai, część I, rozdz. XI, oraz Adam Smith *Wealth of Nations* ks. I, rozdz. VIII, badali w sposób gruntowny i naukowy stosunek, jaki zachodzi pomiędzy kosztem wychowania i doprowadzenia do wieku dojrzałego jednostki męskiej, a kosztem wychowania całej rodziny jako jednostki; w czasach nowszych zajmowali się tem samym zagadnieniem Engel w swym świetnym szkicu *Der Preis der Arbeit*, Farr i inni. Wielokrotnie obliczano, o ile zwiększy się bogactwo jakiegoś kraju przez przybycie imigranta, którego koszt wychowania poniósł inny kraj i który prawdopodobnie więcej wyprodukuje, niż spożyje w kraju, do którego przybył. Oceny te przeprowadzano według różnych metod, wszystkie jednak zgruba, a niektóre nawet w sposób oczywiście fałszywy w zasadzie: lecz według większości tych ocen przeciętna wartość imigranta stanowi mniej więcej 200 funtów. Zdawałoby się, gdybyśmy mogli prowizorycznie pominąć różnicę płci, że wartość imigranta należałoby obliczać zgodnie z wywodami, podanymi w ks. V, rozdz. IV, § 2. To znaczy, należałoby „dyskontować“ prawdopodobną wartość wszystkich przyszłych usług, jakie on odda; należałoby dodać i odjąć sumę „zdyskontowanej“ wartości wszelkiego bogactwa i usług bezpośrednich innych ludzi, które on spożyje: można przytem zaznaczyć, że, obliczając w ten sposób każdy element produkcji i konsumcji według prawdopodobnej jego wartości, wzięliśmy ubocznie w rachubę możliwość jego przedwczesnej śmierci lub choroby oraz jego powodzeń lub niepowodzeń życiowych. Moglibyśmy też ocenić jego wartość według kosztu pieniężnego produkcji, który jego kraj rodzinny poniósł na jego wychowanie i doprowadzenie do wieku dojrzałego; koszt ten znaleźlibyśmy w sposób podobny, dodając „zakumulowaną“ wartość wszystkich elementów jego konsumcji w kraju rodzinnym i odejmując sumę „zakumulowanej“ wartości wszystkich elementów jego produkcji w kraju rodzinnym.

Dotąd nie braliśmy w rachubę różnicy płci. Lecz jest rzeczą jasną, że powyższe metody obliczenia wyznaczają zbyt wysoką wartość imigrantów mężczyzn, a zbyt nisko oceniają wartość imigrantów kobiet, o ile nie zostaną wzięte w rachubę usługi, które kobiety oddają jako matki, żony i siostry, i o ile te usługi nie zostaną zapisane mężczyznom jako pozycja ich konsumcji, kobietom zaś jako pozycja ich produkcji. (Porównać Notę Matematyczną XXIV).

Wielu pisarzy mniema, przynajmniej implicite, że czysta produkcja przeciętnej jednostki i jej konsumcja w ciągu całego życia są sobie równe; innymi słowy, że jednostka przeciętna ani nic nie dodaje do materialnego dobrobytu kraju, w którym mieszka całe życie, ani nic z niego nie bierze. Według tego założenia dwie powyżej przedstawione metody oceny wartości imigranta byłyby równoważne; w takim razie zaś winniibyśmy, oczywiście, przeprowadzać nasze obliczenia zapomocą drugiej, łatwiejszej, metody. Możemy, na przykład, przypuszczalnie określić, że całkowita suma, wydana na wychowanie przeciętnego dziecka, należącego do niższej części warstwy robotniczej, która stanowi, powiedzmy, dwie piąte warstwy ludności, wynosi 100 funtów; dla następnej jednej piątej możemy przyjąć sumę £ 175, dla następnej z kolei £ 300, dla czwartej — £ 500, wreszcie dla pozostałej £ 1200: suma przeciętna tedy wynosić będzie £ 300. Lecz część ludności

§ 4. W miarę, jak młodzieniec wzrasta, zmniejsza się wpływ jego rodziców i nauczycieli; później, aż do końca jego życia, na charakter jego wpływa głównie rodzaj jego pracy, oraz ludzie, z którymi styka się w interesach i z którymi zbliża się w rozrywkach i w kulcie religijnym.

Dość dużo mówiliśmy już o wyszkoleniu technicznym ludzi dojrzałych, o upadku dawnego systemu terminowania i o trudności zastąpienia tego systemu czemś innym. Tutaj znowu spotykamy się z trudnością, polegającą na tem, że ktokolwiek poniesie koszty nakładu kapitału w rozwój uzdolnień pracownika, uzdolnienia te będą własnością samego pracownika: tak, że sama zasługa moralna musi pozostać w większości przypadków jedyną nagrodą dla tych, którzy mu pomagali.

Prawda, że dobrze płatna praca jest w rzeczywistości tania dla tych pracodawców, którzy chcą przodować w swym narodzie i których ambicją jest otrzymać jak najlepsze wyniki pracy przy pomocy najbardziej postępowych metod. Dadzą oni prawdopodobnie swym pracownikom wysokie płace i będą ich ćwiczyć starannie: w części dlatego, iż to im się opłaca, w części zaś dlatego, iż ich charakter, który daje im możność zająć przodujące stanowisko w dziedzinie metod produkcji, prawdopodobnie każe im zainteresować się w sposób nieegoistyczny dobrobytem ludzi, którzy na nich pracują. Lecz jakkolwiek liczba takich pracodawców wzrasta, są oni wciąż stosunkowo nieliczni; i nawet oni nie zawsze mogą posunąć nakład kapitału w wyszkolenie robotników swych tak daleko, jakby to uczynili, gdyby wyniki nakładów przypadały im tak samo, jak wyniki ulepszeń, które wprowadzili w należący do nich mechanizm wytwórczy. Nawet ich zatrzymuje czasem refleksja, iż są w podobnym położeniu, jak rolnik, który, mając niepewny kontrakt dzierżawny i nie posiadając zabezpieczenia, że nakłady jego w ziemię mu się opłaca, topi swój kapitał, podnosząc wartość ziemi, która należy do landlorda.

Płacąc swym robotnikom wysokie płace i troszcząc się o ich szczęście i kulturę, liberalny pracodawca świadczy im dobrodziejstwa, które nie zginą wraz z nimi. Dzieci jego pracowników bowiem korzystają również z tych dobrodziejstw i wyrastają silniejsze na ciele i na duchu, niżby wyrosły w innych warunkach. Cena, którą ten

składa się z ludzi bardzo młodych, którzy w swym życiu niewiele jeszcze wydali na siebie; inni zbliżają się do końca życia; przeciętna wartość jednostki wynosi tedy przy tych założeniach, być może, tylko £ 200.

pracodawca płacił za pracę, pokryje koszty produkcji i zwiększonej podaży wysokich uzdolnień wytwórczych w następnym pokoleniu: lecz uzdolnienia te będą własnością innych ludzi, którzy będą mieli prawo oddawać je w najem za najwyższą cenę, jaką będą mogli osiągnąć: ani on, ani nawet jego spadkobiercy nie mogą liczyć na to, aby mogli zebrać znaczne owoce materialne za tę część dobrodziejstw, które on wyświadczył.

§ 5. Następna cecha charakterystyczna działania popytu i podaży, właściwego dziedzinie rąk pracy, polega na tem, że gdy jednostka sprzedaje swe usługi, musi stawić się i być obecna, gdy usługi te oddaje. Nic to nie obchodzi sprzedawcę cegieł, czy zostaną zużyte na wybudowanie pałacu, czy kanału ściekowego; natomiast w bardzo znacznym stopniu obchodzi to sprzedawcę pracy, kto podejmuje wykonanie zadania, przedstawiającego pewną określoną trudność; czy miejscowość, w której praca ta ma być wykonana, jest zdrowotna i przyjemna, i czy towarzysze jego pracy są tacy, jakich on lubi. Zawierając roczne kontrakty najmu, które utrzymały się jeszcze w niektórych okolicach Anglii, pracownik bada, jakie usposobienie i charakter ma jego pracodawca, równie starannie jak to, jaką płacę daje swym pracownikom.

Ta właściwość pracy ma wielkie znaczenie w wielu przypadkach indywidualnych, lecz rzadko ma szerszy i głębszy wpływ, taki, jaki właściwość ostatnio przedtem omawiana. Im bardziej nieprzyjemne uboczne warunki jakiegoś zajęcia, tem wyższych płac trzeba na to, ażeby przyciągnąć pracowników: lecz to, czy te uboczne warunki przynoszą trwałą szkodę i w szerokim zakresie, zależy od tego, czy są tego rodzaju, iż podkopują zdrowie fizyczne i energję człowieka lub obniżają jego charakter. Gdy nie mają takiego wpływu, to są wprawdzie złem same w sobie, lecz naogół nie wywołują żadnego innego zła; wpływ ich jest rzadko kumulatywny.

Ponieważ jednak nikt nie może dostarczyć swej pracy na rynek, nie będąc obecnym, przeto ruchliwość pracy i ruchliwość pracowników, to terminy równoważne; i niechęć do opuszczania domu, do zrywania dawnych więzów społecznych i towarzyskich, do opuszczenia ulubionego domku i oddalenia się od rodzinnego cmentarza sprawia często, że człowiek odrzuca myśl szukania lepszych zarobków w innym miejscu. Gdy zaś różni członkowie rodziny pracują w różnych zawodach i przeniesienie się do innej miejscowości, które byłoby korzystne dla jednego członka rodziny, byłoby szkodliwe dla innych, wówczas niemożliwość oddzielenia pracownika od jego pracy prze-

szkadza znacznie przystosowaniu podaży pracy do popytu na nią. Lecz o tem szerzej pomówimy później.

§ 6. Pracę często sprzedaje się w warunkach szczególnie niekorzystnych, które wynikają z zespołu ściśle związanych ze sobą następujących faktów: a mianowicie z tego, że zdolność do pracy jest rzeczą, która nie trwa bez końca, że sprzedawcy pracy są zazwyczaj biedni i nie mają funduszu rezerwowego, i że wreszcie niełatwo im powstrzymać się od zaofiarowania jej na rynku.

Zniszczalność jest cechą wspólną wszelkiej pracy wszelkiego stopnia: czas stracony, gdy robotnik pozostaje bez zatrudnienia, nie da się odzyskać, chociaż w pewnych przypadkach odpoczynek może odświeżyć energję pracownika ¹⁾.

Trzeba jednak pamiętać, że znaczna część zdolności wytwórczej materialnych czynników produkcji jest zniszczalna w tem samym znaczeniu; znaczna bowiem część dochodu, którego nie mogą one wytworzyć wskutek tego, iż nie zostały użyte przy produkcji, jest całkowicie stracona. Wprawdzie zmniejsza to zużycie fabryki lub parowca, gdy pierwsza jest zamknięta, a drugi stoi w porcie: lecz często oszczędność w ten sposób osiągnięta jest mała w porównaniu z dochodem, którego zostaje pozbawiony właściciel rzeczy: nie otrzymuje on kompensaty za stratę procentów od włożonego kapitału, ani za deprecjację, której rzecz nieużyta podlega wskutek działania czynników natury i wskutek tego, że rzecz dana może stać się przestarzałą wobec nowych wynalazków.

Zniszczalne są też liczne towary sprzedażne. W strajku robotników portowych w Londynie (1889) zniszczalność owoców, mięsa i rzeczy podobnych, znajdujących się na wielu okrętach, przeważała silnie szalę strajkujących.

Brak funduszu rezerwowego i niemożność niezaofiarowania przez czas dłuższy pracy swej na rynku, to cechy wspólne niemal wszystkim pracownikom fizycznym wszelkich możliwych stopni. Lecz specjalnie stosuje się to do pracowników niewykwalifikowanych, w części dlatego, iż płace ich dają bardzo nieznaczną możność oszczędzania, w części zaś dlatego, że gdy jakaś grupa tych pracowników zawiesi pracę, to zawsze znajdzie się duża liczba innych, którzy ich mogą zastąpić. I, jak zobaczymy obecnie, gdy przejdziemy do omawiania zrzeczeń zawodowych, niewykwalifikowanym robotnikom znacznie jest trudniej, niż wyszkolonym rzemieślnikom, tworzyć silne i trwałe zrzeczenia i w ten sposób postawić się mniej więcej narówni z praco-

¹⁾ Ks. VI, rozdz. III.

dawcą w pertraktacjach o pracę. Trzeba bowiem pamiętać, że człowiek, który zatrudnia tysiąc innych ludzi, jest sam przez się absolutnie trwałem zrzeczeniem, równem ilościowo tysiącowi nabywców pracy, kupujących pracę pojedynczego robotnika.

Lecz te twierdzenia nie stosują się do wszelkiego rodzaju pracy. Służba domowa, jakkolwiek nie posiada dużych funduszy rezerwowych i rzadko zrzeszona jest formalnie w związki zawodowe, czasem ma większą możność łącznego działania, niż jej pracodawcy. Całkowita realna płaca służących domowych w bogatych dzielnicach Londynu jest bardzo wysoka w porównaniu z płacą w innych zawodach, wymagających równego wyszkolenia i równych uzdolnień. Lecz z drugiej strony służba domowa, nie posiadająca specjalnego wykwalfikowania i oddająca swą pracę ludziom, posiadającym bardzo szczupłe środki, nie miała możności stworzyć sobie nawet znośnych warunków: za bardzo niską płacę pracuje bardzo ciężko.

Przechodząc z kolei do najwyższych stopni pracy wytwórczej, znajdujemy, że naogół pracownicy mają tutaj przewagę w pertraktacjach o pracę nad nabywcami ich pracy. Wielu przedstawicieli zawodów wyzwolonych ma większe fundusze rezerwowe, większą wiedzę i stanowczość oraz znacznie większą możność wspólnego działania z kolegami zawodowymi, co się tyczy warunków, na jakich sprzedają swe usługi, niż większa część ich klientów i odbiorców.

Gdyby potrzebne były dalsze dowody, że niekorzystne położenie w pertraktacjach o pracę, w jakim zazwyczaj znajduje się sprzedawca pracy, zależy od warunków, w jakich się znajduje, i od jego danych osobistych, nie zaś od tego, iż rzecz, którą ma na sprzedaż, jest pracą, to takim oczywistym dowodem mogłoby być porównanie znanego adwokata, prokurenta lub lekarza, śpiewaka operowego lub dżokeja ze znacznie biedniejszym niezależnym producentem dóbr sprzedażnych. Ludzie, naprzykład, którzy w odległych miejscowościach zbierają ślimaki, które zostaną sprzedane na wielkich rynkach centralnych, mają bardzo niewielki fundusz rezerwowy i małą wiedzę o świecie i o tem, co robią inni producenci w innych częściach kraju; ludzie zaś, którym oni sprzedają ślimaki, to mała, lecz zwarta grupa sprzedawców hurtowych z szeroką wiedzą i dużemi funduszami rezerwowemi; to też ci ostatni mają wielką przewagę w transakcjach handlowych nad pierwszymi. To samo w znacznej mierze można powiedzieć o kobietach i dzieciach, które sprzedają wyroby sznurkowe, i o majstrach mieszkających na strychu we wschodniej dzielnicy Londynu, którzy sprzedają meble potężnym właścicielom składów meblowych.

Pewną jest rzeczą, że pracownicy fizyczni jako klasa są w gorszym

położeniu w pertraktacjach o cenę pracy; i że, gdziekolwiek znajdują się w takim położeniu, to prawdopodobnie skutki jego mają charakter kumulatywny. Wprawdzie, póki istnieje konkurencja pomiędzy pracodawcami, będą oni prawdopodobnie ofiarowywali za pracę cenę niewiele niższą, niż realna wartość pracy dla nich, to znaczy cenę niewiele mniejszą, niż najwyższa cena, jaką gotowi są raczej zapłacić, niż pracy nie kupić; jednak wszystko, co obniża płacę, zmierza jednocześnie do obniżenia wydajności pracy robotnika, a tem samem i do obniżenia ceny, którą pracodawca jest gotów raczej zapłacić, niż bez danego quantum pracy się obyć. Skutki niekorzystnego położenia pracownika w tranzakcjach najmu pracy mają charakter kumulatywny w dwóch kierunkach. Niekorzystne to położenie obniża płacę pracownika; to zaś, jak widzieliśmy już, obniża wydajność jego pracy, a tem samem i jej normalną wartość. W dodatku obniża jego wydajność jako kontrahenta, zawierającego umowę, i zwiększa prawdopodobieństwo, że sprzeda swą pracę poniżej jej normalnej wartości¹⁾.

ROZDZIAŁ V

ZAROBKI ZA PRACĘ

(CIAĞ DAŁSZY)

§ 1. Dalsza właściwość działania popytu i podaży w dziedzinie pracy ściśle jest związana z pewnemi, już omówionemi jej właściwościami. Polega ona na tem, że długiego potrzeba czasu, aby przygotować i wyćwiczyć pracownika do wykonywania pracy, i na tem, że wyniki tej pracy tylko powoli amortyzują koszt wyćwiczenia.

To dyskontowanie przyszłości, to rozmyślne przystosowanie podaży pracy, wymagającej kosztownego przygotowania, do popytu na nią, najbardziej jasno widzimy, gdy rodzice wybierają zajęcie dla swych dzieci i gdy czynią wysiłki, aby podnieść swe dzieci ponad własny swój poziom.

Te rzeczy właśnie miał głównie na myśli Adam Smith, pisząc: „Gdy buduje się kosztowną maszynę, to należy oczekiwać, że nadwyżka pracy, którą ona wykona, nim się zużyje, zastąpi kapitał w nią włożony co najmniej ze zwykłemi zyskami. Człowieka wyszkolo-

¹⁾ W tej sprawie porównać ks. V, rozdz. II, § 3 i Dodatek F, o wymianie. Profesor Brentano pierwszy zwrócił uwagę na wiele punktów, omawianych w tym rozdziale. Porównać również Howell'a *Conflicts of Capital and Labour*.

nego kosztem dużej pracy i czasu i przygotowanego do jednego z tych zajęć, które wymagają nadzwyczajnej zręczności i wyszkolenia, można porównać z taką kosztowną maszyną. Praca, którą uczy się wykonywać, należy oczekiwać, poza i ponad płacę zwykłą za przeciętną pracę zwróci mu całkowity koszt jego wykształcenia co najmniej ze zwykłemi zyskami od równowartościowego kapitału. Przytem musi zwrócić w czasie niezbyt długim, wobec bardzo niepewnego trwania ludzkiego życia, zupełnie tak samo, jak w niezbyt długim czasie musi się amortyzować maszyna wobec ograniczonego, choć bardziej pewnego jej trwania.

Twierdzenie to należy przyjąć jedynie jako ogólne wskazanie pewnych ogólnych tendencji. Przedewszystkiem rodzice w wychowaniu i kształceniu dzieci kierują się innemi motywami, niż motywy, które skłaniają przedsiębiorcę kapitalistycznego do postawienia nowej maszyny; poza tem i niezależnie od tego, okres, na który rozciąga się trwanie zdolności zarobkowej, jest naogół większy, gdy chodzi o człowieka, niż gdy chodzi o maszynę; wobec tego trudniej przewidzieć okoliczności, które stanowią o zarobkach człowieka, i przystosowanie podaży do popytu jest tutaj bardziej powolne i bardziej niedoskonałe. Jakkolwiek bowiem fabryki i domy, szyby kopalń i nasypy kolejowe mogą trwać znacznie dłużej, niż życie ludzi, którzy je zrobili, to jednak są to wyjątki w ogólnem prawie.

§ 2. Niewiele mniej, niż okres życia jednego pokolenia, upływa pomiędzy chwilą, gdy rodzice wybierają dla dziecka zawód, wymagający wykwalifikowania, a chwilą, gdy dziecko zacznie zbierać w pełni owoce ich wyboru. A tymczasem, w okresie tym charakter danego zawodu mógł ulec zupełnemu niemal zrewolucjonizowaniu wskutek zmian, z pośród których pewne prawdopodobnie można było przewidzieć na dłuższą metę, inne zaś były takie, że nie mogłyby ich przewidzieć ludzie najbardziej przenikliwi i najlepiej znający warunki danego zawodu.

Klasa robotnicza we wszystkich niemal częściach Anglii stale jest w poszukiwaniu korzystnych perspektyw pracy dla siebie i swych dzieci; robotnicy rozpytuja się przyjaciół i znajomych, którzy osiedlili się w innych okręgach, o płace, jakie można osiągnąć w różnych zawodach i o dodatnie i ujemne strony tych zawodów. Lecz bardzo trudno jest ustalić, jakie czynniki będą prawdopodobnie określały odległą przyszłość zawodów, które robotnicy ci wybierają dla swych dzieci; i niewielu z pośród nich wkracza w dziedzinę tych zawiłych badań. Większość przyjmuje bez dalszego rozmyślenia, że warunki obecne danego zawodu wskazują wystarczająco, jaka będzie jego przyszłość;

i wszędzie tam, gdzie sięga wpływ tego sposobu patrzenia na rzeczy, podaż pracy w jakimś zawodzie w danym pokoleniu przystosowana jest raczej do zarobków nie tego, lecz poprzedniego pokolenia.

Niektórzy rodzice, widząc, że zarobki w jednym zawodzie zwiększały się w ostatnich latach w porównaniu do zarobków w innych zawodach tego samego stopnia, mniemają, że prawdopodobnie zmiana będzie zachodziła nadal w tym samym kierunku. Lecz często się zdarza, że poprzednia wyżka wynikała z warunków, które istniały tylko czasowo, i że, gdyby nawet nie było wyjątkowego dopływu rąk pracy do tego zawodu, po wyżce nastąpiłaby niżka zamiast dalszego podwyższania się zarobków; jeżeli zaś istnieje taki wyjątkowy dopływ rąk pracy, to konsekwencją jego może być podaż pracy tak nadmiernej, że zarobki w tym zawodzie na wiele lat pozostaną poniżej normalnego ich poziomu.

Musimy teraz z kolei przypomnieć sobie, że w większości zawodów pracownicy rekrutują się z pośród ludzi, których ojcowie pracują w innych zawodach tego samego stopnia; są jednak pewne zawody, do których dostęp jest trudny dla wszystkich, wyjąwszy synów tych ludzi, którzy w danym zawodzie już pracują. To też, gdy rozważamy zależność podaży pracy od środków, jakie posiadają ci, którzy ponoszą koszty wykształcenia i wyszkolenia pracownika, często musimy przyjmować za jednostkę wszystkie zawody danego stopnia, nie zaś jeden poszczególne zawód; stwierdzamy przytem, że podaż pracy należącej do pewnego stopnia zależy od zarobków danego stopnia raczej w generacji poprzedniej, niż w obecnej, — w granicach, w których jest ona ograniczona i uzależniona od funduszków rozporządzalnych na pokrycie kosztu produkcji rąk pracy.

Należy jednak pamiętać, że odsetek narodzin w każdej warstwie społecznej zależy od wielu przyczyn, pośród których świadome obliczenia, dotyczące przyszłości, zajmują miejsce drugorzędne. Lecz nawet w kraju, w którym tradycja ma tak małe znaczenie, jak w Anglii współczesnej, wielkie znaczenie ma zwyczaj i opinia publiczna, które same z kolei są wynikiem doświadczenia pokoleń poprzednich.

§ 3. Nie możemy pominąć tego przystosowania podaży pracy do popytu na nią, które powstaje dzięki temu, iż ludzie dojrzali przechodzą z jednego zawodu do innego, z zawodu jednego stopnia do zawodu innego stopnia, i z jednego miejsca na inne miejsce. To przenoszenie się z zawodu jednego stopnia do zawodu innego stopnia rzadko odbywać się może na wielką skalę, jakkolwiek warunki wyjątkowo korzystne mogą czasem rozwinać szybko ukryte uzdolnienia u pracowników niższych stopni. Tak, na przykład, nagłe otwarcie dostępu

do nowego kraju lub taki wypadek, jak wojna amerykańska, wyniesie z niższych warstw pracujących wielu ludzi, którzy dobrze wywiązują się na stanowiskach trudnych i odpowiedzialnych.

Przerzucanie się dorosłych pracowników z zawodu do zawodu i z miejsca na miejsce może w pewnych przypadkach odbywać się w takich rozmiarach i tak szybko, iż wskutek tego bardzo krótki stanie się okres, potrzebny do tego, iżby podaż pracy przystosowała się do popytu. Ogólne uzdolnienie do pracy, które łatwo przenieść z jednego zawodu do drugiego; z każdym rokiem nabiera coraz większego znaczenia w porównaniu z wyszkoleniem fizycznym i z wiedzą techniczną, które są wyspecjalizowane w każdej gałęzi wytwórczości. Tak więc postęp ekonomiczny przynosi ze sobą z jednej strony stale wzrastającą zmienność metod wytwórczości i, co za tem idzie, stale wzrastającą trudność określenia naprzód popytu na pracę w przyszłym pokoleniu; lecz z drugiej strony przynosi również coraz większą umiejętność i możliwość naprawiania błędów przystosowania podaży do popytu, które zostały popełnione ¹⁾.

§ 4. Powróćmy teraz do zasady, według której dochód, jaki daje środki wytwórcze jakiegoś dobra, ma na długą metę wpływ kontrolujący na podaż tych środków i ich cenę i, co za tem idzie, na podaż i cenę samego dobra. Według tej zasady w granicach krótkich okresów czasu wpływ tego rodzaju nie może przejawiać się wyraźnie. Zbadajmy teraz, w jaki sposób należy zmodyfikować tę zasadę, gdy chodzi o jej zastosowanie nie do materialnych czynników produkcji, które są środkiem tylko do celu i które mogą być prywatną własnością kapitalisty, lecz do istot ludzkich, które są celem same przez się, będąc jednocześnie środkiem produkcji, i które pozostają własnością ich samych.

Przedewszystkiem musimy zauważyć, że ponieważ produkcja rąk pracy wymaga długiego czasu i ponieważ zużycie rąk pracy następuje powoli, przeto, gdy rozważamy stosunek pomiędzy normalnym popytem a normalną podażą pracy, należy brać termin „długi okres czasu“ w znaczeniu bardziej ścisłym i rozumieć przezeń dłuższy odcinek czasu, niż wówczas, gdy rozważamy stosunek popytu i podaży na zwykłe dobra. Jest wiele zagadnień, w których rozważany okres czasu jest dostatecznie długi na to, iżby podaż dóbr codziennego użycia, a nawet większości środków materialnych, potrzebnych do ich wyprodukowania, mogła się przystosować do popytu; w których okres ten jest dostatecznie dłu-

¹⁾ W tej sprawie porównać ks. IV, rozdz. VI, § 8; Charles Booth's *Life and Labour in London* i H. Li. Smith's *Modern Changes in the Mobility of Labour*.

gi na to, iżbyśmy mogli słusznie uważać przeciętne ceny tych dóbr w granicach tego okresu za „normalne“ i za równe normalnym kosztom ich produkcji w szerokim znaczeniu tego terminu, mimo że okres taki nie byłby dostatecznie długi na to, iżby podaź pracy mogła się dobrze przystosować do popytu na nią. Nie byłoby tedy żadnej pewności, że przeciętne zarobki za pracę w ciągu tego okresu dadzą mniej więcej przychód normalny tym, którzy dostarczyli pracy; należałoby raczej uważać, że zarobki te są zależne od rozporządzalnego w danej chwili zasobu rąk pracy z jednej strony i od popytu na nią z drugiej strony. Rozważmy tę sprawę bardziej dokładnie.

§ 5. Zmiany ceny rynkowej na jakieś dobro są zależne od stosunku pomiędzy podażą w danej chwili i zasobem, który jest na danym rynku, lub na ten rynek łatwo może być sprowadzony. Gdy cena rynkowa, wyznaczona w ten sposób, przewyższa poziom normalny, wówczas ci, którzy mają możliwość dostarczenia nowych ilości danego dobra na rynek w czasie tak krótkim, iżby mogli skorzystać z ceny wysokiej, otrzymują nienormalnie wysoką za to nagrodę; jeżeli są to drobni rękodzielnicy, którzy pracują na własny rachunek, to całość tej wyższej ceny idzie na zwiększenie ich zarobków.

W nowoczesnym świecie gospodarczym ludźmi, którzy podejmują ryzyko produkcji i którym przedewszystkiem przypadają korzyści z każdej wyższej ceny i na których spadają straty z powodu każdej niższej, są przedsiębiorcy kapitalistyczni. Ich czyste dochody, stanowiące nadwyżkę ponad wkład bezpośredni, potrzebny do wyprodukowania danego dobra, to znaczy ponad pierwotny (pieniężny) jego koszt, są przychodem za dany okres czasu od kapitału, włożonego w przedsiębiorstwo pod różnymi postaciami, włączając w to własne uzdolnienia i umiejętności przedsiębiorców. Gdy koniunktury w danej gałęzi przemysłu są pomyślne, wówczas każdy przedsiębiorca pragnie rozszerzyć swe przedsiębiorstwo i zdobyć dla siebie jak największą sumę tego wysokiego przychodu; stąd silna konkurencja pomiędzy przedsiębiorcami sprawia, że gotowi są płacić wyższe płace swym pracownikom, aby zapewnić sobie ich usługi. I jeżeli nawet działają w porozumieniu i odmawiają przez czas pewien wszelkiego ustępstwa, pracownicy ich mogą, działając łącznie, wymusić od nich ustępstwo pod groźbą, że zostaną pozbawieni zbioru, który otrzymać mogą dzięki pomyślnemu obrotowi na rynku. Wynikiem tego jest zazwyczaj, że w niedługim czasie znaczna część zysków zostanie rozdzielona pomiędzy pracowników i że zarobki ich pozostaną na poziomie wyższym, niż normalny, póki trwa pomyślna konjunktura.

Tak, na przykład, wysokie płace górników w czasie inflacji, której punktem kulminacyjnym był rok 1873, były wynikiem ustosunkowania pomiędzy popytem na ich usługi i zasobem rozporządzalnym wykwalifikowanych górników, przyczem można było uważać, że pracownik niewykształcony, sprowadzony do górnictwa z innego zawodu, jest równoważnikiem pracownika wyszkolonego o równej wydajności. Gdyby sprowadzanie do górnictwa pracowników niewykształconych było zupełnie niemożliwe, to zarobki górników ograniczałyby tylko elastyczność popytu na węgiel z jednej strony, z drugiej zaś stopniowe dojrzewanie nowej generacji górników. W rzeczywistości rzecz się miała w ten sposób, iż przeciągano do górnictwa ludzi z innych zajęć, którzy nie śpieszyli się ich porzucić; mogliby byli bowiem osiągnąć wysokie płace w tych zawodach, w których dotąd pracowali, gdyż pomyślna konjunktura w przemyśle węglowym i żelaznym była tylko najwyższym grzebieniem fali zwiększającego się przypływu kredytowego. Nowi pracownicy nie byli zwyczajni pracy podziemnej, jej trudy dotkliwie im ciążyły, a jej niebezpieczeństwa zwiększały się dla tych nowych pracowników wskutek tego, iż brak im było wiedzy technicznej; brak wykształcenia zaś był przyczyną, że tracili niepotrzebnie wielką ilość energii. Ich konkurencja więc nie zacieśniała zbyt granic, w jakich mogły się podnosić zarobki górników wykwalifikowanych.

Gdy przypływ się skończył, ci z pośród nowych pracowników górnictwa, którzy najmniej byli odpowiedni do tej pracy, opuścili kopalnie; lecz nawet wówczas górników pozostałych było zbyt wielu w stosunku do ilości pracy, i płaca ich zaczęła spadać, póki nie osiągnęła granicy takiej, iż najmniej przystosowani do pracy i życia górnika pracownicy mogli byli otrzymać więcej, sprzedając pracę w innych gałęziach przemysłu. A granica ta była niska; nabrzmiała fala kredytu bowiem, której kulminacja przypadła na rok 1873, poderwała solidne przedsiębiorstwa, nadwątlila podstawy rzeczywistego dobrobytu i pozostawiła wszystkie niemal gałęzie przemysłu w warunkach mniej lub więcej niezdrowych.

§ 6. Zwracaliśmy już uwagę na to, że tylko część przychodu z jakiegoś ulepszenia, które uległo zużyciu, można uważać za czysty jego zarobek; od tego bowiem przychodu trzeba odliczyć sumę, równoważną zużyciu ulepszenia, nim przychód ten będzie można uważać za dochód czysty. Podobnie należy brać w rachubę zużycie maszyny, oraz koszt jej działania, nim ustalimy czysty zarobek, jaki ona daje. I górnik podlega zużyciu, podobnie jak maszyna. To też z jego zarobków należy również odjąć pewną sumę, jako odpowiednik zużycia,

gdy oceniamy przychód, odpowiadający jego kwalifikacjom specjalnym¹⁾.

Gdy chodzi o górniką, to powstaje tu dalsza trudność. Właściciel maszyny nie ponosi żadnej straty stąd, że jego maszyna pracuje długo bez przerwy, o ile raz zostaną wzięte w rachubę koszty jej działania łącznie z zużyciem; natomiast właściciel wykwalifikowanych uzdolnień ponosi szkodę, gdy jest trzymany długo przy pracy, jednocześnie tracąc na tem również ubocznie, wskutek tego, że nie ma odpoczynku, że brak mu ruchu, i tak dalej. Jeżeli górnik w jednym tygodniu pracuje tylko cztery godziny dziennie i zarabia £ 1, w drugim tygodniu pracuje po sześć godzin i zarabia £ 1,10 sz., wówczas tylko część tych 10 sz. można uważać za przychód specjalny, odpowiadający jego specjalnym kwalifikacjom, pozostałą bowiem część należy uważać za rekompensatę jego dodatkowego zmęczenia i zużycia sił²⁾.

Zakończmy tę część naszych wywodów. Cenę rynkową każdej rzeczy, to znaczy jej cenę w granicach krótkich okresów czasu, wyznacza głównie stosunek, jaki zachodzi pomiędzy popytem na nią a rozporządzalnym istniejącym jej zasobem; gdy zaś chodzi o jakkolwiek czynnik produkcji, ludzki lub materialny, popyt ten jest popytem „pochodnym“ w stosunku do popytu na te rzeczy, do których produkcji służy. W tych stosunkowo krótkich okresach czasu fluktuacje płac następują po fluktuacjach cen sprzedaży dóbr produkowanych, a nie poprzedzają ich.

Lecz dochody, które zdobywają sobie w danej chwili wszystkie poszczególne czynniki produkcji zarówno ludzkie, jak materialne, oraz dochody, które zdobędą sobie prawdopodobnie w przyszłości, mają stały wpływ na tych ludzi, których działanie decyduje o przyszłej podaży tych czynników. Istnieje stałe dążenie do położenia normalnej równowagi, w którym podaż każdego czynnika produkcji będzie stała do popytu na jego usługi w takim stosunku, iż ci, którzy zaofiarowują dany czynnik, otrzymywać będą dostateczną nagrodę za swe wysiłki i poświęcenia. Gdyby warunki ekonomiczne kraju pozostawały przez czas dostatecznie długi bez zmiany, dążenie to znalazłoby wyraz w takim przystosowaniu podaży do popytu, że zarówno maszyny, jak istoty ludzkie zarabiałoby przeciętnie sumę, która dokładnie odpo-

¹⁾ Jest pewna racja, aby ten przychód specjalny uważać za quasi-rentę. Porów. ks. VI, rozdz. V, § 7 i rozdz. VIII, § 8.

²⁾ Porównać powyżej ks. VI, rozdz. II, § 2. Jeżeli górnicy są właścicielami znacznej części narzędzi potrzebnych do pracy, to w tym zakresie są kapitalistami, i część ich dochodu jest quasi-rentą od tego kapitału.

wiadałaby kosztem zbudowania maszyny, względnie wychowania i wykształcenia człowieka (przyczem wzięte byłyby w rachubę zarówno rzeczy niezbędne konwencjonalnie, jak rzeczy pierwszej potrzeby). Lecz rzeczy niezbędne konwencjonalnie mogłyby podlegać zmianom pod wpływem czynników niegospodarczych nawet wtedy, gdy warunki gospodarcze pozostawały niezmiennie; i zmiana ta wywierałaby wpływ na podaż pracy, zmniejszając dywidendę narodową i nieznacznie zmieniając jej rozdział. Tak, jak rzecz się ma obecnie, warunki ekonomiczne kraju stale ulegają zmianom i punkt przystosowania normalnego popytu i podaży pracy wciąż ulega przesunięciom.

§ 7. Możemy teraz zastanowić się nad tem, jak zaklasyfikować te więcej niż przeciętne dochody, których źródłem więcej niż przeciętne uzdolnienia naturalne. Ponieważ nie są one wynikiem nakładu wysiłków ludzkich w jakiś czynnik produkcji w celu zwiększenia jego wydajności, przeto na pierwszy rzut oka istnieje poważna racja, ażeby uważać je za nadwyżkę producenta, wynikającą z posiadania pewnej przewagi w produkcji, która jest wolnym darem natury. Analogja ta jest słuszna i pożyteczna, póki analizujemy jedynie składowe czynniki dochodu jednostki. To też przedstawia pewien interes teoretyczny badanie, jaka część dochodu człowieka, któremu dopisuje powodzenie, jest dziełem przypadku, jaka dziełem warunków i konjunktury, a jaka wynikiem tego, że dobre były początki kariery życiowej; jaka część jest zyskiem od kapitału, włożonego w wyszkolenie specjalne, a jaka nagrodą za wyjątkowo ciężką pracę; co wreszcie w tym dochodzie pozostaje jako nadwyżka producenta lub renta, wynikająca z posiadania rzadkich darów przyrodzonych.

Lecz gdy rozważamy całą grupę ludzi, pracujących w jednym zawodzie, nie mamy prawa traktować jako rentę wyjątkowo wysokich zarobków, które mają ludzie pracujący z wyjątkowym powodzeniem, nie biorąc pod uwagę niskich zarobków tych ludzi, którym się nie powodzi. Podaż bowiem pracy w każdym zawodzie zależy, *caeteris paribus*, od zarobków, na jakie istnieje perspektywa. Przyszłości ludzi, którzy wchodzą do danego zawodu, nie można przepowiedzieć z pewnością: jedni rozpoczynają swoją karierę z bardzo małymi widokami, ujawniają później duże ukryte uzdolnienia i, być może, dzięki sprzyjającemu im losowi zdobywają duże fortuny, gdy tymczasem inni, którzy początkowo dawali duże na przyszłość nadzieje, nie doszli do niczego. Możliwość powodzenia i niepowodzenia należy uwzględniać łącznie, podobnie jak możliwość dobrego i złego połowu ryb lub dobrych czy złych zbiorów rolnych; i młodzieniec, wybierając jakieś za-

jęcie, lub jego rodzice, gdy wybierają za niego, dalecy są od tego, aby nie brać w rachubę losu tych ludzi, którym się w danym zawodzie powodzi. Powodzenie to jest tedy częścią ceny, którą na dłuższą metę otrzymuje się za podaż pracy i uzdolnień, które szukają dla siebie zatrudnienia: wchodzi ono w skład rzeczywistej, to znaczy, normalnej ceny podaży pracy dla „długich okresów czasu“.

Można przyznać jednak, że, gdyby jakaś klasa ludzi wyróżniała się od urodzenia swem uzdolnieniem specjalnem do jakiegoś poszczególnego zajęcia i brakiem uzdolnień do wszelkich innych zajęć, tak iż byłoby rzeczą pewną, że ludzie ci wybiorą dane zajęcie w każdym razie, wówczas zarobki, które osiągnęliby tacy ludzie, możnaby uważać za wyjątkowe, rozważając szanse powodzenia lub niepowodzenia dla przeciętnych ludzi. Lecz w rzeczywistości tak nie bywa; znaczna część powodzenia człowieka w każdym zawodzie zależy od rozwoju talentów i upodobań, których siła i wielkość nie da się jasno przewidzieć, nim dany człowiek w rzeczywistości już dokona wyboru zawodu. Takie przewidywania mogą być co najmniej równie błędne, jak przewidywania osadnika co do przyszłej urodzajności i wartości sytuacyjnej różnych działek ziemi, które mu dają do wyboru ¹⁾. I częściowo właśnie z tej racji więcej niż przeciętny dochód, który dają rzadkie własności przyrodzone, wykazuje ściślejszą analogję do nadwyżki produktu z ziemi osadnika, który wyjątkowo szczęśliwie wybrał działkę, niż do renty z ziemi w kraju o starej kulturze. Lecz ziemia i istoty ludzkie różnią się pod tak wieloma względami, że nawet ta analogja, gdyby ją posunąć za daleko, może doprowadzić do błędnych konkluzyj: największej też ostrożności wymaga stosowanie terminu „nadwyżka producenta“ do zarobków, jakie daje niezwykle jakieś uzdolnienie.

Wreszcie należy zauważyć, że wywód, podany powyżej ²⁾, dotyczący specjalnych zarobków (które mają charakter renty lub quasi-renty) ze środków produkcji, które można użyć w różnych gałęziach wytwórczości, stosuje się do specjalnych zarobków, jakie daje uzdolnienie przyrodzone i wyszkolenie. Gdy ziemia lub maszyna, którą można użyć do produkcji jednego dobra, zostaje użyta do produkcji innego, wówczas cena podaży pierwszego się zwiększa, jednak nie o sumę, zależną od dochodu, jaki da dany środek produkcji w drugim sposobie jego użycia. Podobnie, gdy wyszkolenie lub uzdolnienie przyro-

¹⁾ Ks. V, rozdz. X, § 2.

²⁾ Ks. V, rozdz. VIII—XI.

dzzone, któreby mogło znaleźć zastosowanie przy produkcji jednego dobra, znajduje zastosowanie przy produkcji innego, cena podaży pierwszego zwiększa się wskutek uszczuplenia źródeł jego podaży.

ROZDZIAŁ VI

PROCENT OD KAPITAŁU

§ 1. Nie można zbadać stosunku pomiędzy popytem i podażą samego w sobie, zarówno gdy chodzi o kapitał, jak gdy chodziło o pracę. Wszystkie czynniki, decydujące w wielkim centralnem zagadnieniu rozdziału i wymiany, zależą wzajemnie jeden od drugiego; i dwa pierwsze rozdziały tej książki, a w szczególności te ich ustępy, które dotyczą bezpośrednio kapitału, można uważać za wstęp do rozdziału obecnego i do dwóch następnych. Nim jednak przejdziemy do szczegółowej analizy, którą będzie głównym przedmiotem tych rozdziałów, dobrze będzie coś powiedzieć o stanowisku, jakie zajmuje współczesne badanie kapitału i procentu w stosunku do badań wcześniejszych.

Ekonomika przyczyniła się w poważny i istotny sposób do rozumienia roli, jaką gra kapitał w naszym systemie gospodarczym, lecz nie dała żadnych odkryć zadziwiających. Wszystko to, co dzisiaj wiedzą ekonomiści, było już dawno podstawą działania dla zdolnych ludzi interesów, choć ci nie umieli, być może, ująć swej wiedzy w sposób jasny, a nawet dokładny.

Każdy uświadamia sobie, że nie płaconoby za użycie kapitału, gdyby nie oczekiwano zysku jakiegoś z jego użycia, i że zyski te są różnorodne. Jedni ludzie pożyczają pieniądze dla zaspokojenia jakiejś palącej potrzeby rzeczywistej lub fikcyjnej i płacą właścicielom za to, że ci poświęcają teraźniejszość dla przyszłości, aby oni sami mogli poświęcić przyszłość dla teraźniejszości. Inni pożyczają w tym celu, iżby zdobyć maszyny i inne dobra pośrednie, z których pomocą będą mogli wytworzyć jakieś dobra i sprzedać je z zyskiem; jeszcze inni pożyczają dlatego, aby nabyć hotele, teatry i inne rzeczy, które oddają usługi bezpośrednie, lecz niemniej są źródłem zysku dla tych, którzy nimi władają. Inni jeszcze biorą w posiadanie domy cudze, aby w nich zamieszkać, lub pożyczają sumy pieniężne, aby kupić lub zbudować dom własny; i takie rzeczy, jak domy, pochłaniają tem większą część zasobów danego kraju, im *caeteris paribus* większa jest ilość tych zasobów oraz im bardziej wskutek tego obniża się stopa procentowa; rzecz tu się ma zupełnie tak samo, jak wówczas, gdy chodzi o zużycie

zasobów kapitału na maszyny, doki i tak dalej. Popyt na trwałe domy murowane zaniast na domy drewniane, które dają mniej więcej równe wygody, jest symptomem, że bogactwo danego kraju się zwiększa i że kapitał można otrzymać na niższy procent; ma to zupełnie taki sam wpływ na rynek pieniężny i na stopę procentową, jaki miałby popyt na nowe fabryki lub koleje.

Każdy wie o tem, że mało jest ludzi, nawet pośród anglosasów i pośród innych narodów o charakterze stałym i opanowanym, którzyby oszczędzali znaczną część swych dochodów; wiadomo też każdemu, że w czasach najnowszych powstały liczne nowe możliwości użycia kapitału, dzięki postępowi odkryć i otwarciu dostępu do nowych krajów. Tak więc rozumie każdy ogólnie przyczyny, które sprawiły, że podaż bogactwa skumulowanego jest tak mała w porównaniu z popytem na nie, iż użycie kapitału jest źródłem zysku i że wobec tego wypożyczenie jego może wymagać zapłaty. Każdy uświadamia sobie, że to, iż wielka masa ludzi przekłada zadowolenie terażniejsze nad przyszłe lub, innymi słowy, że nie ma chęci „czekać“, — że to tamuje akumulację bogactwa i podtrzymuje wysokość stopy procentowej. I rzeczywiste zadanie analizy ekonomicznej w tych rzeczach polega nie na tem, iżby podkreślać z naciskiem tę znaną prawdę, lecz na tem, iżby wskazać z naciskiem, o ile bardziej liczne są wyjątki z tej ogólnej reguły, niż to się może na pierwszy rzut oka wydawać¹⁾.

Prawdy te są dobrze znane i są podstawą teorii kapitału i procentu. Lecz w toku spraw życia codziennego prawdy często ujawniają się fragmentarycznie. Poszczególne cechy i stosunki widzimy jasno jedne w oderwaniu od drugich, rzadko natomiast ujmujemy jako całość wzajemne oddziaływania różnych czynników. Głównem tedy zadaniem ekonomiki, co się tyczy kapitału, jest przedstawić w pewnym porządku, z uwzględnieniem łączących je stosunków, wszystkie czynniki, które współdziałają przy wytwarzaniu i nagromadzeniu bogactwa i przy

¹⁾ Ks. III, rozdz. V, § 3—4 i ks. IV, rozdz. VII, § 8. Będzie to dobrą korekturą tego błędu, jeżeli zauważymy, jak nieznacznie trzebaby zmodyfikować warunki nam współczesne, iżby stworzyć inne warunki, w których wielkie masy ludzi myślałyby o oszczędzaniu na starość i o zabezpieczeniu bytu rodzin i w których nowe możliwości korzystnego użycia bogactw zakumulowanych byłyby tak małe, że quantum bogactwa, za którego bezpieczne przechowanie ludzie gotowi byłiby płacić, przewyższałoby quantum, które inni gotowi byłiby pożyczyć. W tych warunkach nawet ci ludzie, którzyby potrafili wyciągnąć zysk z użycia kapitału, mieliby możliwość wymusić zapłatę za to, że biorą w swoje ręce troskę o kapitał; procent byłby tutaj wielkością negatywną.

rozdziale dochodu, tak iżby można było widzieć, że zarówno, co się tyczy kapitału, jak i innych czynników produkcji, siły te oddziaływają na siebie *wzajemnie*.

Dalszem zadaniem ekonomiki jest analiza wpływów, które decydują o tem, iż człowiek wybiera tak, a nie inaczej pomiędzy zadowoleniem obecnem a przyszłem (przyczem przez „zadowolenie“ należy rozumieć również rozporządzanie czasem wolnym od pracy i możliwość oddania się tym rodzajom działalności, które same w sobie sprawiają zadowolenie). Tutaj stanowisko honorowe należy się psychologii, której teorie ekonomika stosuje łącznie z innymi danymi do swych zagadnień specjalnych¹⁾.

W rozdziale obecnym i w dwóch następnych zajmiemy się analizą zysków, jakie daje pomoc zakumulowanego bogactwa, gdy chodzi o osiąganie upragnionych celów, w szczególności, gdy bogactwo to przyjmuje postać kapitału przemysłowego. To zadanie ekonomiki jest bardziej trudne. Zyski te bowiem obejmują wiele elementów; z tych pewne stanowią część procentu za użycie kapitału w szerokim tego słowa znaczeniu, inne zaś stanowią *czysty* procent lub procent we właściwym znaczeniu tego terminu. Pewne z pośród tych elementów stanowią nagrodę za uzdolnienia kierownicze i za przedsiębiorczość, włączając w to podjęcie ryzyka; inne znowu nie tyle są związane z poszczególnym jakimś czynnikiem produkcji, ile z zespołem tych czynników.

Naukowa teoria kapitału miała w ciągu ostatnich trzech wieków długie dzieje, rozwijając się w sposób ciągły i doskonały w trzech kierunkach. Zdaje się, że Adam Smith widział w sposób niejasny, Ricardo zaś w sposób zupełnie jasny niemal wszystko, co posiada pierwszorzędne znaczenie w tej teorii i co jest wiadome obecnie. I jakkolwiek jeden autor podkreślał w niej jedną z jej wielu stron, inny zaś inną, to jednak niema, jak się zdaje, dobrej racji, aby przypuszczać, że którykolwiek z wielkich ekonomistów od czasu Adama Smitha przeoczył kiedykolwiek całkowicie jakąś stronę tej teorii; szczególnie zaś jest rzeczą pewną, że praktyczny genjusz finansowy Ricarda nie przeoczył żadnej rzeczy, która byłaby dobrze znana ludziom interesu. Lecz był też pewien postęp w rozwoju tej teorii; każdy niemal autor wnosił jakieś ulepszenie i dawał bardziej ścisłe i jasne ujęcie jakiejś strony tego zagadnienia lub też przyczyniał się do wyjaśnienia złożonych stosunków pomiędzy różnymi jego stronami. Nic chyba z tego,

¹⁾ Ks. III, rozdz. V, i ks. IV, rozdz. VII.

co dokonali wielcy myśliciele, rozwój późniejszy nie przekreślił, lecz tylko dodawał wciąż nowe rzeczy ¹⁾.

§ 2. Jeżeli zaś cofniemy się do dziejów średniowiecznych i starożytnych, to z pewnością zdaje się nam, że niema tu jasnych idei co do natury usług, jakie oddaje kapitał w produkcji i za które płacą jest procent. Ponieważ zaś te dawne dzieje mają wpływ pośredni na zagadnienia naszych czasów, przeto słów kilka trzeba o nich tu powiedzieć.

W społecznościach pierwotnych bardzo niewiele było możliwości wkładania nowych kapitałów w przedsięwzięcia, i każdy, kto miał własność, której nie potrzebował na własny bezpośredni użytek, rzadko tracił cośkolwiek, wypożyczając ją z dobrem zabezpieczeniem i nie

¹⁾ Profesor Böhm-Bawerk nie doceniał, jak się zdaje, przenikliwości, z jaką ujmowali jego poprzednicy sprawę kapitału i procentu. To, co on uważa jedynie za naiwne fragmenty teorii, to raczej, jak się zdaje, wypowiedzi ludzi dobrze obeznanych z praktyczną stroną prowadzenia interesów, którzy, częściowo mając na widoku jakiś cel specjalny, w części zaś wskutek braku systematyczności w przedstawianiu swych myśli, położyli taki nieproporcjonalny nacisk na pewne elementy zagadnienia, iż inne elementy odsunęli na plan dalszy. Być może, że charakter paradoksalny, który Böhm-Bawerk nadaje swej własnej teorii kapitału, jest w części również wynikiem podobnego dysproporcjonalnego podkreślenia jednego elementu i niechęci uznania, iż różne elementy zagadnienia są *wzajemnie* zależne od siebie. Zwracano już uwagę na to, że jakkolwiek Böhm-Bawerk wyłącza ze swej definicji kapitału domy i hotele, a w rzeczywistości wszystko, co nie jest w ścisłym znaczeniu dobrem pośrednim, to jednak popyt na użycie dóbr, które nie są dobrami pośrednimi, wpływa na stopę procentową tak samo bezpośrednio, jak popyt na kapitał w znaczeniu, jakie terminowi temu nadaje jego definicja. Z tym sposobem rozumienia terminu „kapitał” związana jest teza, na którą Böhm-Bawerk kładzie wielki nacisk, a mianowicie, że „metody produkcji, które zajmują pewien czas, są bardziej produkcyjne” (*Positive Capital*, ks. V, rozdz. IV) oraz, że „wszelkie przedłużenie jakiegoś procesu wytwórczego pociąga za sobą dalsze podniesienie wyniku technicznego” (Tamże, ks. II, rozdz. II). Są jednak niezliczone procesy, które zajmują dużo czasu i mają charakter okólny, lecz niemniej nie są produkcyjne i wskutek tego nie znajdują zastosowania. Zdaje się, że Böhm-Bawerk wziął przyczynę za skutek i odwrotnie. Słuszna, jak się zdaje, jest teza, że ponieważ za użycie kapitału trzeba płacić procent, a za użyczenie kapitału można otrzymać procent, przeto — skomplikowane metody, wymagające długiego czasu i uwięzienia znacznego kapitału, nie są stosowane, o ile nie są bardziej produkcyjne, niż inne. Fakt, że wiele metod okólnych i skomplikowanych ma różny walor wytwórczy, jest jednym z czynników, które wpływają na stopę procentową; stopa procentowa oraz zakres stosowania tych metod skomplikowanych są dwoma elementami centralnego zagadnienia rozdziału i wymiany, pośród innych elementów, które wyznaczają się wzajemnie. Porównać Dodatek I, 3.

pobierając procentu. Ci, którzy pożyczali, byli naogół biedni i słabi: ich potrzeby były palące, a pozycja w walce ekonomicznej bardzo słaba. Ci, którzy wypożyczali, bądź robili oszczędności z nadmiaru swych środków, chcąc pomóc sąsiadom, znajdującym się w nieszczęściu, bądź też wypożyczali pieniądze zawodowo. Do tych ostatnich uciekał się w potrzebie człowiek biedny; to też często robili oni okrutny użytek ze swej siły, wikłając go w sieci, z których nie mógł się wydostać bez wielkich cierpień, a nawet, być może, bez utraty wolności własnej lub dzieci. Nietylko ludzie niewykształceni, lecz i mędrcy dawnych czasów, ojcowie kościoła w wiekach średnich i współcześni władcy angielscy w Indjach, skłonni byli uważać, że ludzie wypożyczający pieniądze „kupczą nieszczęściem innych ludzi, w ich niepowodzeniach szukając zysku: pod pozorem współczucia kopią dół dla uciśnionych“ ¹⁾.

W takich warunkach społecznych może być przedmiotem dyskusji, czy rzeczą korzystną będzie dla ogółu zachęcać do pożyczania dóbr z warunkiem zwrotu po pewnym czasie z przyrostem, i czy takie umowy, razem wzięte, nie zmniejszają raczej, niż zwiększają ogólną sumę szczęścia ludzkiego.

Lecz niestety, to trudne i ważne zagadnienie praktyczne usiłowano rozwiązać drogą filozoficznego rozróżnienia pomiędzy procentem od pożyczki pieniężnej i rentą z bogactwa materialnego. Arystoteles powiedział, że pieniądz jest bezpłodny i że otrzymywać procenty przez wypożyczanie pieniędzy jest to używać ich w sposób niezgodny z naturą. Idąc za jego przewodem, pisarze scholastyczni wywodzili bardzo pracowicie i pomysłowo, że ten, kto wypożyczył konia lub wynajął dom, może brać opłatę za używanie go, ponieważ zrezygnował z korzystania z tej rzeczy, która mogła dać bezpośrednią korzyść. Nie znajdowali natomiast podobnego uzasadnienia dla procentu od pieniędzy:

¹⁾ Cytata z V Homilji św. Chryzostoma, porównać też powyżej ks. I, r. II, § 8. Porównać również Ashley'a *Economic History*, VI, VI oraz Bentham'a *On Usury*. Reakcja uczuciowa przeciw lichwie w wielu przypadkach, wyjąwszy Żydów, a być może, nawet we wszystkich przypadkach ma źródło w stosunkach plemiennych. Cliffe Leslie zaznacza (*Essays*, 2-gie wydanie, str. 244), że postawa ta wobec lichwy „dziedziczyła się od czasów prahistorycznych, gdy członkowie każdej społeczności uważali się pomiędzy sobą za krewnych, gdy komunizm własności istniał jeszcze, co najmniej, w praktyce i gdy żaden człowiek, mający więcej, niż potrzebował dla siebie, nie mógł odmówić podzielenia się nadmiarem swych dóbr ze swym współplemiennikiem, będącym w potrzebie.

pobieranie tego procentu było według nich rzeczą niesłuszną, ponieważ była to opłata za usługę, która nic nie kosztuje wypożyczającego¹⁾.

Gdyby wypożyczenie pieniędzy rzeczywiście nic nie kosztowało właściciela, gdyby sam nie mógł z tych pieniędzy zrobić żadnego użytku, gdyby wierzyciel był bogaty, a dłużnik biedny i w potrzebie, wówczas możnaby bezwątpienia twierdzić, że właściciel pieniędzy jest moralnie zobowiązany pożyczyć je bezprocentowo; lecz z tych samych zupełnie powodów byłby on zobowiązany dać biednemu sąsiadowi bez wynagrodzenia używalność domu, którego sam nie zamieszkuje, lub do pracy użyć konia, którego sam nie potrzebuje. Z doktryny tych pisarzy wynikał tedy istotnie szkodliwy i błędny pogląd, który też doktryna ta zaszczepiła w ludzkie umysły. A mianowicie pogląd, jakoby niezależnie od tego, w jakich konkretnych warunkach znajduje się wierzyciel i dłużnik, wypożyczenie pieniędzy, to znaczy oddanie władzy ogólnej nad rzeczami, nie było poświęceniem dla wierzyciela, a korzyścią dla dłużnika zupełnie tego samego rodzaju, jak wypożyczenie poszczególnego dobra. Pisarze ci zaciemnili swą doktryną fakt, że ten, kto bierze pożyczkę pieniężną, może kupić, na przykład, młodego konia i korzystać z jego usług, a następnie, gdy pieniądze pożyczone ma zwrócić, sprzedać go, za taką samą cenę, za jaką go kupił. Wierzyciel zrzeka się możności takiego kupna, dłużnik możność tę zdobywa: nie ma tedy zasadniczej różnicy pomiędzy wypożyczeniem sumy pieniężnej, równej cenie konia, a wypożyczeniem konia²⁾.

§ 3. Historia w części się powtórzyła: i w nowoczesnym świecie zachodnim inna błędna analiza istoty procentu wzmocniła nową tendencję reformistyczną, a sama z kolei została umocniona przez tę tendencję. W miarę postępu cywilizacji wypożyczanie dóbr ludziom potrzebującym dla celów konsumcyjnych stawało się rzeczą coraz bardziej rzadką i mniej ważną w stosunku do ogółu pożyczek pieniężnych;

¹⁾ Pisarze ci przeprowadzali też rozróżnienie pomiędzy *wynajmowaniem* rzeczy, z warunkiem zwrotu tej samej, a wypożyczeniem, z warunkiem zwrotu rzeczy równej wartości. Rozróżnienie to, jakkolwiek interesujące ze względów analitycznych, ma bardzo małe znaczenie praktyczne.

²⁾ Archidiakon Cunningham doskonale opisał subtelności, zapomocą których kościół średniowieczny usuwał drogą interpretacji swój zakaz pożyczania na procent w większości tych przypadków, w których zakaz przyniósłby poważną szkodę społeczeństwu. Subtelności te podobne są do fikcyj prawnych, zapomocą których sędziowie stopniowo usuwali drogą interpretacji prawa, których interpretacja literalna mogła być szkodliwa. W obu przypadkach pewnego zła praktycznego unikano kosztem pielęgnowania nawyków niejasnego i nieszczerzego myślenia.

natomiast pożyczki kapitału na cele produkcyjne zwiększały się coraz szybciej. Dzisiaj wprawdzie nie uważa się ludzi, wypożyczających pieniądze, za ciemężycieli; jednak zaczęto uważać, iż krzywdą jest to, że wszyscy producenci, zarówno ci, którzy się posługują obcym kapitałem, jak i ci, którzy się nim nie posługują, wliczają procent od kapitału, którym się posługują w produkcji, do kosztów, które muszą im się zwrócić na dłuższą metę w cenie ich towarów, o ile mają nadal prowadzić swe przedsiębiorstwo. Z tego względu, oraz ze względu na możliwość gromadzenia wielkich bogactw przy stałym powodzeniu w spekulacji (możliwość, którą daje obecny ustrój gospodarczy), dowodzono, że płacenie procentów w czasach nowoczesnych jest dla klas pracujących uciskiem pośrednim, choć nie bezpośrednim, i że odbiera im ich słuszny udział w korzyściach, wynikających z postępu wiedzy. Stąd wyprowadza się konkluzję praktyczną, że przyczyniłoby się to do ogólnego szczęścia i, co za tem idzie, byłoby słuszne, gdyby żaden człowiek prywatny nie mógł być właścicielem środków produkcji, a właścicielem bezpośrednich środków zadowolenia mógł być tylko o tyle, o ile ich potrzebuje na własny użytek.

Tę konkluzję praktyczną popierano innemi argumentami, które będą wymagały rozważenia w dalszych wywodach; obecnie zaś rozważymy tylko tezę, którą wysuwali William Thomson, Rodbertus i Karol Marx oraz inni na poparcie tej konkluzji. Dowodzili oni, że praca zawsze daje „nadwartość“ ponad płacę, którą otrzymuje, i ponad zużycie kapitału potrzebnego przy produkcji, i że krzywda, której doznaje praca, polega na tem, iż nadwyżkę tę otrzymuje nie pracownik, lecz inni ludzie. Lecz założenie, iż cała ta „nadwartość“ jest produktem pracy, opiera się już na tem, czego ci autorzy chcą dopiero przy jego pomocy dowieść. Nie próbują oni dowieść tego założenia, co więcej, założenie to jest fałszywe. Nie jest prawdą, że nic przedzona w fabryce, po uwzględnieniu zużycia maszyn jest wyłącznym produktem pracy robotników. Jest ona produktem ich pracy, lecz jednocześnie i pracy przedsiębiorcy i podwładnych mu kierowników oraz produktem włożonego kapitału; i kapitał ten z kolei sam jest produktem pracy i oszczędności: stąd też i nic, wytworzona w fabryce, jest produktem pracy różnego rodzaju oraz oszczędzania. Jeżeli przyjmiemy, że przedza ta jest tylko produktem pracy, nie zaś produktem pracy i oszczędzania, to niewątpliwie nieubłagana logika może nas zmusić do przyjęcia konkluzji, że procent nie ma żadnego uzasadnienia, jako nagroda za oszczędzanie (czekanie), konkluzja ta bowiem implicite jest zawarta w przesłance. Rodbertus i Marx odważnie powołują się na autorytet Ricarda dla poparcia swej przesłanki; lecz w rzeczywi-

stości przeciwstawia się ona tak samo jego wyraźnemu twierdzeniu i ogólnej myśli jego teorii wartości, jak i zdrowemu rozsądkowi¹⁾.

Ujmując tę samą rzecz w inne słowa: jeżeli prawdą jest, że odłożenie na później zadowolenia jest *naogół* poświęceniem ze strony tego, kto je na później odkłada, tak samo, jak poświęceniem jest wysiłek dodatkowy pracownika; i jeżeli prawdą jest, że to odłożenie na później zadowolenia daje człowiekowi możność wprowadzenia metod produkcji, których koszt początkowy jest znaczny, lecz dzięki którym ogólna suma zadowolenia się zwiększa z równą pewnością, z jaką zwiększyłaby się przez zwiększenie ilości pracy; wówczas nie może być prawdą, że wartość jakiejś rzeczy zależy jedynie od ilości pracy, w nią włożonej. Każda próba wprowadzenia tej przesłanki opierała się z konieczności na milczącym założeniu, że usługa, którą oddaje kapitał, jest dobrem „wolnym“, że jest to usługa nie wymagająca niczyjego poświęcenia i że, co za tem idzie, nie wymaga procentu jako nagrody, skłaniającej do dalszego poświęcenia. Lecz to przecież jest właśnie tą konkluzją, której należy dopiero dowieść zapomocą tej przesłanki. To, że Rodbertus i Marx głęboko współczuli cierpieniu, zasługuje zawsze na nasz szacunek; lecz to, co oni uważali za naukową podstawę swych postulatów praktycznych, zdaje się nie być niczem więcej, niż szeregiem argumentów, zawierających błędne koło; argumenty te mają dowieść, że procent nie ma żadnego uzasadnienia ekonomicznego, a tymczasem konkluzja ta implicite była zawarta we wszystkich przesłankach ich rozumowania; u Marx'a była ona przesłonięta tajemniczymi zwrotami Heglistycznymi, którymi „kokietował“ on, jak powiada w swej przedmowie.

§ 4. Możemy teraz prowadzić dalej naszą analizę. Procent, o którym mówimy, twierząc, że procent jest prosto zarobkiem kapitału, lub nagrodą za oczekiwanie, jest procentem *czystym*; natomiast to, co zazwyczaj nosi miano procentu, obejmuje inne elementy poza czystym procentem i będzie tu nazywane procentem *brutto*.

Te dodatkowe elementy są tem więcej ważne, im niższy i bardziej pierwotny jest stan bezpieczeństwa gospodarczego i organizacji kredytu. Tak, na przykład, gdy jakiś książę chciał w średniowieczu zrealizować naprzód swe przyszłe dochody, pożyczał, powiedzmy, tysiąc uncyj srebra i zobowiązywał się zwrócić po upływie roku tysiąc pięćset uncyj. Nie było jednak zupełnej pewności, że spełni on swe przyrzeczenie; i wierzyciel byłby, być może, wolał mieć zamiast tego przyrzeczenia absolutną pewność, że po upływie roku otrzyma tylko ty-

¹⁾ Dodatek I, 2.

siąc trzysta uncyj. W tym przypadku rzeczywista stopa procentowa wynosiłaby 30%, jakkolwiek nominalnie pożyczka była zaciągnięta na 50%.

Konieczność wzięcia w rachubę ubezpieczenia od ryzyka jest tak oczywista, że rzadko ją przeoczano. Mniej natomiast oczywistą jest rzeczą, że każda pożyczka wymaga pewnego poświęcenia ze strony pożyczającego; że, gdy z natury danego przypadku pożyczka wymaga znacznego ryzyka, wówczas często trzeba dużego kłopotu i wysiłku, ażeby uczynić to ryzyko jak można najmniejszym; że wreszcie wówczas znaczna część tego, co dłużnikowi zdaje się być procentem, jest z punktu widzenia wierzyciela zarobkiem za kierownictwo kłopotliwego interesu.

Obecnie czysty procent od kapitału w Anglii wynosi cokolwiek mniej, niż 3% rocznie; nie można bowiem otrzymać więcej, niż 3%, wkładając kapitał w akcje pierwszorzędne, któreby dawały pewny dochód bez znacznego kłopotu lub kosztu dla właściciela kapitału. Gdy zaś zdolni ludzie interesów biorą pożyczki na 4%, powiedzmy, dając zupełnie pewne zabezpieczenie, to możemy uważać, że procent *brutto* 4% składa się tutaj z czystego lub właściwego procentu, który stanowi cokolwiek mniej, niż 3%, i z zarobków za kierownictwo wierzyciela, które tu wynosi cokolwiek więcej, niż 1%¹⁾.

Przedsięwzięcia ludzi, którzy wypożyczają pod zastaw, nie są związane z żadnym ryzykiem, a mimo to pożyczki takie zazwyczaj dają się na 25% rocznie, lub więcej; większa część tego procentu jest w rzeczywistości zarobkiem za kierowanie kłopotliwym przedsiębiorstwem. Ażeby wziąć przykład jeszcze bardziej krańcowy: są ludzie w Londynie, Paryżu, a prawdopodobnie i gdzie indziej, którzy utrzy-

¹⁾ Wierzyciele poszukują czasem więcej długoterminowych lokat z zabezpieczeniem rzeczowem, niż takich samych lokat krótkoterminowych, czasem zaś odwrotnie. Lokaty długoterminowe zaoszczędzają właścicielowi kapitału kłopotu częstych zmian, lecz pozbawiają go swobody rozporządzania swymi pieniędzmi na czas długi. Pierwszorzędne akcje łączą w sobie strony dodatnie pożyczek bardzo krótko i bardzo długo terminowych. Właściciel ich bowiem może je trzymać tak długo, jak zechce, gdy zaś zachodzi potrzeba, może je zamienić na pieniądze; chociaż, jeżeli w chwili, gdy je sprzedaje, kredyt jest poderwany i inni ludzie też potrzebują gotówki, będzie je musiał sprzedać ze stratą. Gdyby akcje można zawsze zrealizować bez straty i gdyby nie trzeba było przy kupnie i sprzedaży płacić pewnych opłat giełdowych, nie dawałyby one większego dochodu, niż pieniądze, wypożyczone na rachunek „on call“ z wyznaczeniem terminu przez wierzyciela; a dochód taki wynosić będzie zawsze mniej, niż procent od pożyczek na pewien określony termin stały, krótki lub długi.

mują się z pożyczania pieniędzy kramarzom. Pieniądze często pożyczają się na początku dnia, na zakup owoców i temu podobnych rzeczy, a otrzymuje się je z powrotem w końcu dnia, gdy sprzedaż się już zakończyła, z zyskiem 10⁰/₀; ryzyko w tych interesach jest małe i pieniądze rzadko przepadają¹⁾. Lecz szeląg (¹/₄ pensa) wypożyczany na 10⁰/₀ dziennie, dałby biljon funtów po upływie roku. Nikt jednak nie może się z bogacić, wypożyczając pieniądze kramarzom, nie można bowiem pożyczać w ten sposób sum wielkich. Tak zwany procent od takich pożyczek w rzeczywistości składa się niemal całkowicie z zarobków za pewien rodzaj pracy, do której tylko niewielu kapitalistów ma upodobanie.

§ 5. Trzeba więc koniecznie zanalizować cokolwiek starannie dodatkowe ryzyko, które powstaje w przedsięwzięciu, gdy znaczna część potrzebnego kapitału została wprowadzona w formie pożyczki. Wyobraźmy sobie, że dwóch ludzi prowadzi podobne przedsiębiorstwa, przyczem jeden z nich operuje własnym kapitałem, drugi zaś głównie pożyczonym.

Jeden rodzaj ryzyka jest wspólny obu przedsiębiorstwom. Można je nazwać *ryzykiem zawodowym* danego poszczególnego rodzaju przedsiębiorstw. Ryzyko takie powstaje wskutek fluktuacji na rynku surowych materiałów, potrzebnych danemu przedsiębiorstwu, i gotowych towarów, które ono wytwarza; wskutek nieprzewidzianych zmian mody, wskutek nowych wynalazków, wskutek zjawienia się nowych i potężnych współzawodników w niedalekim sąsiedztwie, i tak dalej. Lecz jest też inny rodzaj ryzyka, którego ciężar musi ponosić człowiek, operujący w przedsiębiorstwie kapitałem pożyczonym, a których nie ponosi człowiek, operujący kapitałem własnym; to ryzyko możemy nazwać *ryzykiem osobistym*. Ten bowiem, kto daje pożyczkę, która ma być użyta przez drugiego człowieka dla celów wytwórczych, musi wziąć wysoki procent, jako zabezpieczenie ze względu na to, iż osobisty charakter, czy osobiste uzdolnienia dłużnika mogą wykazywać pewne rysy lub braki²⁾.

Dłużnik może być mniej zdolny, niż się wydaje, mniej energiczny, lub mniej uczciwy. Nie istnieją dla niego te motywy, jakie istnieją

¹⁾ Dr. Jessop (*Arcady*, str. 214) opowiada: że „w okolicach targów na bydło spotyka się całe zastępy drobnych kapitalistów, wypożyczających pieniądze, którzy dają zaliczki spekulantom, mającym dobre oko“; ci kapitaliści wypożyczają sumy, dochodzące w wyjątkowych przypadkach do £ 200 przy procencie brutto 10⁰/₀ za 24 godziny.

²⁾ Porównać poniżej rozdz. VIII, § 2.

dla człowieka, operującego własnym kapitałem, aby patrzeć prosto w oczy niebezpieczeństwu niepowodzenia, i aby się wycofać z jakiejś spekulacji, skoro tylko pojawią się znaki, że układa się dla niego niepomyślnie. Przeciwnie, o ile poziom jego uczciwości nie jest wysoki, wzrok jego może nie dostrzegać możliwości strat na daleką metę. Jeśli bowiem wycofa się z przedsięwzięcia odrazu, skoro tylko powstanie niebezpieczeństwo, to straci wszystko, co sam posiadał; jeżeli zaś pozwoli rozwijać się dalej wypadkom, dalsze straty spadną tylko na jego wierzycieli, wszelki zysk zaś przypadnie jemu samemu. Wielu wierzycieli ponosi straty wskutek takiej napół oszukańczej bezczynności swych dłużników, niewielu natomiast ponosi straty wskutek rozmyślnego oszustwa: dłużnik może, na przykład, ukryć w sposób przemyślny własność, która w rzeczywistości należy do jego wierzycieli, aż do chwili, gdy jego upadłość zostanie zlikwidowana i gdy wejdzie na drogę nowej kariery; może też wprowadzać stopniowo w grę swe ukryte fundusze rezerwowe, nie wzbudzając podejrzania.

Cenę tedy, którą dłużnik musi płacić za wypożyczenie kapitału i którą uważa za procent, z punktu widzenia wierzyciela należy raczej uważać za zyski: obejmuje ona bowiem ubezpieczenie od ryzyka, często bardzo duże, oraz zarobki za kierownictwo w prowadzeniu sprawy, często bardzo trudnej, a mianowicie: za kierowanie interesami tak, aby ryzyko pożyczki było jak najmniejsze.

Różnym stopniom tego ryzyka i różnym stopniom trudności zadania kierowniczego odpowiadać będą, oczywiście, różne stopy procentu *brutto*, który płaci się za operowanie pieniędzmi. Konkurencja nie prowadzi tedy do wyrównania tego procentu *brutto*: przeciwnie, im lepiej rozumie wierzyciel i dłużnik swe interesy, tem pewniejszą jest rzeczą, że pewne klasy dłużników otrzymają pożyczki na niższy procent, niż inne.

Musimy odłożyć na później badanie bajecznie wydajnej organizacji nowoczesnego rynku pieniężnego, dzięki której kapitał z miejsca, na którym jest go zbyt wiele, przenosi się na miejsce, gdzie go brak; dzięki której przenosi się z jednej gałęzi wytwórczości, która w danej chwili jest w stadium kurczenia się, do innej, która jest w stadium ekspansji. Narazie musimy poprzestać na tem, iż przyjmujemy za pewną rzecz następującą: bardzo mała różnica pomiędzy stopą czystego procentu, jaki można otrzymać od wypożyczonego kapitału w dwóch różnych rodzajach lokaty w tym samym kraju zachodnim, będzie przyczyną, iż kapitał przepłynie, być może, drogami pośrednimi, z jednego rodzaju lokaty do drugiego.

Prawda, że gdy chodzi o dwa rodzaje lokaty na małą skalę, i gdy

niewielu ludzi zna dobrze warunki w obu przypadkach, to przepływ kapitału może być powolny. Jedna osoba może płacić 5% od drobnej pożyczki, zabezpieczonej rzeczowo, gdy jednocześnie jej sąsiad płaci 4%, nie dając lepszego zabezpieczenia. We wszystkich interesach na wielką skalę natomiast stopa czystego procentu (o ile ją tylko można wyodrębnić od innych elementów zysku) jest mniej więcej ta sama w całej Anglii; co więcej, różnice pomiędzy przeciętną stopą czystego zysku w różnych krajach świata zachodniego zmniejszają się szybko, co jest wynikiem ogólnego rozwoju stosunków międzynarodowych, a w szczególności wynikiem faktu, że przodujący kapitaliści wszystkich krajów zachodnich posiadają znaczne ilości akcji giełdy towarowej, które dają ten sam dochód i które mają praktycznie tę samą cenę dzienną na całym świecie.

Gdy przejdziemy do rozważania rynku pieniężnego, będziemy musieli zbadać czynniki, które sprawiają, że podaż kapitału na użytek bezpośredni jest znacznie większa w jednych okresach czasu, niż w innych, że w pewnych chwilach bankierzy i inni kapitaliści kontentują się niezmiernie niską stopą procentową, o ile tylko zabezpieczenie jest dobre i o tyle tylko mogą szybko dostać z powrotem do swych rąk pieniądze, gdy zajdzie tego potrzeba. W takich czasach gotowi są kapitaliści wypożyczać pieniądze na termin krótki i przy niezbyt wysokiej stopie procentowej nawet takim dłużnikom, którzy nie dają pierwszorzędного zabezpieczenia. Ryzyko straty bowiem, jakie ponoszą, zmniejsza się znacznie dzięki temu, że mogą odmówić odnowienia pożyczki, jeżeli zauważą jakiś objaw słabości u dłużnika; ponieważ zaś krótkoterminowe pożyczki z dobrem zabezpieczeniem warte są tylko tyle, ile wynosi ich cena nominalna, niemal cała suma procentów, jaką wierzyciel otrzymuje od dłużnika, jest ubezpieczeniem od ryzyka i wynagrodzeniem kapitalisty za jego trudy. Lecz z drugiej strony takie pożyczki w rzeczywistości nie są bardzo tanie dla dłużnika: otaczają go niebezpieczeństwami ryzyka, za których usunięcie często gotów byłby zapłacić znacznie wyższy procent. Jeżeli bowiem jakieś niepowodzenie poderwie jego kredyt lub jeżeli jakieś zaburzenie na rynku pieniężnym wywoła chwilowy brak zaofiarowania kapitału na pożyczki, dłużnik może nader szybko znaleźć się w ciężkim położeniu. Pożyczki dla wytwórców przy nominalnie niskiej stopie procentowej, jeżeli są tylko krótkoterminowe, nie stanowią tedy w rzeczywistości wyjątku w regule ogólnej, którąśmy omówili.

§ 6. Dwie są drogi, które odbywa się inwestycja kapitałów, płynących ze wspólnego źródła w produkcji. Węższa z nich, to nowe przyrosty zakumulowanego zasobu. Szersza zaś, to poprostu zastę-

powanie tego, co zostało zniszczone, bądź przez konsumpcję bezpośrednią, jak pożywienie, opał i temu podobne; bądź przez zużycie, jak szyny kolejowe; bądź przez upływ czasu, jak słomiane poszycie dachu, jak księgi handlowe; lub wreszcie przez łączne działanie wszystkich tych czynników. Roczny dopływ kapitału tą drugą drogą stanowi prawdopodobnie nie mniej, niż jedną czwartą całego zasobu kapitału, i to nawet w kraju, w którym główne formy kapitału są tak trwałe, jak w Anglii. Nie będzie tedy rzeczą bezzasadną, jeśli dla rozważań obecnych założymy, że właściciele kapitału w ogólnym tego słowa znaczeniu mieli możliwość w rzeczach najważniejszych przystosować jego formy do normalnych warunków czasu, tak iżby otrzymywać równie wysokie dochód czysty z inwestycji w różnych kierunkach.

Tylko na podstawie tego założenia wolno nam mówić o kapitale w ogólnym znaczeniu tego słowa, że jest akumulowany w oczekiwaniu pewnego czystego procentu, jednakowego dla wszystkich form kapitału. Należy bowiem wciąż mieć w pamięci, że zwrot „stopa procentowa“ stosuje się do dawnych inwestycji kapitału tylko w bardzo ograniczonym znaczeniu. Tak, na przykład, możemy ustalić, że kapitał przedsiębiorczy w wysokości mniej więcej siedmiu tysięcy milionów funtów jest włożony w różne gałęzie wytwórczości Anglii przy stopie procentu czystego 3%. Lecz taki sposób mówienia, choć wygodny i usprawiedliwiony dla wielu celów, nie jest ścisły. Należałoby powiedzieć raczej, co następuje: jeżeli przyjmiemy, że stopa czystego procentu od inwestycji nowego kapitału w każdej z tych gałęzi produkcji (to znaczy, od inwestycji granicznych) wynosi mniej więcej 3%, — to łączny czysty dochód, który daje cały kapitał przedsiębiorczy, włożony w różne gałęzie przemysłu, jest taki, iż kapitał, obliczony na podstawie stopy procentowej 3%, wynosiłby mniej więcej siedem tysięcy milionów funtów. Wartość kapitału bowiem już włożonego w ulepszenia ziemi lub budynki, w budowę kolei lub maszyny jest łączną wartością zdyskontowaną przyszłych czystych dochodów (lub quasi-rent), które dadzą te inwestycje; i gdyby ich przyszła siła dochodowa miała się zmniejszyć w przyszłości, zmniejszyłaby się odpowiednio ich wartość i byłaby skapitalizowaną wartością tego mniejszego dochodu, po uwzględnieniu deprecjacji.

§ 7. W całym dziele obecnym zakładamy, o ile nie stwierdzamy wyraźnie w przypadkach specjalnych czegoś przeciwnego, że wszystkie wartości są wyrażone w mierze pieniężnej o niezmiennej sile nabywczej; podobnie astronomowie nauczyli nas określać początek i koniec dnia nie w stosunku do rzeczywistego słońca, lecz do słońca średniego, co do którego zakłada się, iż się porusza jednostajnie po skle-

pieniu niebieskiem. Dalej, wpływy, jakie zmiany siły nabywczej pieniądza wywierają na warunki pożyczek, są najbardziej widoczne na rynku pożyczek krótkoterminowych — na rynku, który różni się pod wieloma względami od wszelkich innych rynków; wyczerpującą dyskusję tych wpływów trzeba odłożyć na później. Należy je tu jednak zaznaczyć mimochodem, jako jeden z momentów oderwanego rozumowania teoretycznego. Stopa procentowa bowiem, którą biorący pożyczkę gotów jest płacić, jest tylko o tyle miarą korzyści, jakich oczekuje on z użycia kapitału, o ile założymy, że pieniądz ma tę samą siłę nabywczą w chwili zaciągania pożyczki i w chwili jej zwrotu.

Przypuśćmy, na przykład, że ktoś zaciąga pożyczkę w wysokości £ 100, zobowiązując się oddać w końcu roku £ 105. Jeżeli w ciągu roku siła nabywcza pieniądza zwiększyła się o 10% (lub, co na to samo wychodzi, jeżeli ceny spadły ogólnie w stosunku 10 : 11), to dłużnik nie może osiągnąć £ 105, które ma zwrócić, nie sprzedając o $\frac{1}{10}$ towaru więcej, niżby to wystarczało na początku roku. Założmy, że towar, którym dany człowiek handluje, nie zmienił swej wartości w stosunku do ogółu innych rzeczy: w takim razie nasz dłużnik, chcąc zwrócić wraz z procentami dług £ 100, będzie musiał w końcu roku sprzedać ilość towaru, która według warunków z początku roku kosztowałaby £ 115 szylingów 10; ponosi on tedy stratę, o ile ilość towaru w jego ręku nie zwiększyła się o $15\frac{1}{2}\%$. Płacąc nominalnie 5% od wypożyczonej sumy, w rzeczywistości zapłacił on tutaj $15\frac{1}{2}\%$.

Z drugiej strony, jeżeli ceny zwiększyły się o tyle, że siła nabywcza pieniądza spadła o 10% w ciągu roku, i jeżeli nasz dłużnik może otrzymać £ 100 za rzeczy, które go kosztowały £ 90 na początku roku, wówczas zamiast płacić 5% od swego długu, dłużnik nasz w rzeczywistości otrzyma $5\frac{1}{2}\%$ za to, że wziął sumę w swoje ręce ¹⁾.

Gdy dojdziemy do omawiania przyczyn tego, iż okresy natężenia i osłabienia aktywności handlowej następują po sobie kolejno, przekonamy się, iż są one ściśle związane z temi różnicami realnej stopy procentowej, które są skutkiem zmian nabywczej siły pieniądza. Gdy bowiem jest prawdopodobieństwo, że ceny się podniosą, ludzie zaczynają pożyczać pieniądze i kupować towary i w ten sposób przyczyniają się do zwyżki cen; następuje wzmoczenie ruchu handlowego, przyczem interesy prowadzone są niedbale i rozrzutnie; ludzie, którzy operują kapitałem pożyczonym, zwracają mniejszą wartość realną, niż byli pożyczycy, i bogacą się kosztem społeczności. Gdy następnie kredyt zo-

¹⁾ Porównać Fishera *Appreciation and Interest* 1896 oraz *The rate of interest*, 1907, szczególnie rozdziały V i XIV i odpowiednie dodatki.

staje poderwany i ceny zaczynają spadać, każdy chce się wyzbyć towarów i zdobyć pieniądz, który teraz szybko zyskuje na wartości; to wywołuje tem szybszy spadek cen, który znowu z kolei pociąga dalsze ograniczenia kredytowe, i w ten sposób w ciągu długiego czasu ceny spadają dlatego, że już były spadły poprzednio.

Przekonamy się w dalszych rozważaniach, że przyczyną fluktuacji cen tylko w bardzo małej mierze są fluktuacje podaży drogich metali, i że zmniejszyłyby się niewiele, gdybyśmy za podstawę naszego systemu pieniężnego przyjęli złoto i srebro zamiast samego złota. Lecz zło, którego fluktuacje cen są przyczyną, jest tak wielkie, że warto uczynić wiele, aby je zmniejszyć choć cokolwiek. To zło nie jest związane w sposób konieczny z temi powolnymi zmianami nabywczej siły pieniądza, które idą wślad za zmianą zakresu władzy człowieka nad naturą: zmiany takie naogół przynoszą i stratę, i korzyść. W ostatnich latach pięćdziesięciu ulepszenie metod produkcji i ułatwienie dostępu do bogatych źródeł surowca zdwoiły wydajność pracy człowieka, co się tyczy wytwarzania rzeczy mu potrzebnych: i krzywdą byłoby to dla klasy pracowników, których płace pieniężne zależą w znacznej mierze od zwyczaju, gdyby siła nabywcza funta, wyrażona w ilości towarów, pozostała niezmienna, zamiast zmieniać się, jak to rzeczywiście się dzieje, wślad za zwiększaniem się władzy człowieka nad naturą.

ROZDZIAŁ VII

ZYSKI OD KAPITAŁU I ZDOLNOŚĆ KIEROWANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM

§ 1. W ostatnich rozdziałach książki IV zbadaliśmy w pewnej mierze różne formy kierowania przedsiębiorstwem oraz uzdolnienia, potrzebne do tego; i widzieliśmy, że podaż siły gospodarczej, którą rozporządza kapitał, można rozważać, jako zespół trzech elementów, a mianowicie podaży kapitału, podaży uzdolnień kierowniczych, wreszcie podaży organizacji, dzięki której pierwsze dwa elementy zostają związane ze sobą i stają się wydajne w produkcji. W ostatnim rozdziale interesował nas głównie procent, to znaczy zarobki, przypadające pierwszemu z tych elementów. W pierwszej części obecnego rozdziału zajmiemy się zarobkami, przypadającymi drugiemu i trzeciemu elementowi razem wziętym, zarobkami, któreśmy nazwali płacą zarobkową *brutto* za kierownictwo ¹⁾; następnie zaś przejdziemy do rozważania stosunku, w ja-

¹⁾ Porównać tom I, str. 302.

kim ten surowy zarobek pozostaje do zarobków drugiego elementu, wziętego oddzielnie, któreśmy nazwali czystym zarobkiem za kierownictwo. Będziemy musieli wejrzeć dokładniej w naturę usług, które społeczeństwu oddają ci, którzy podejmują przedsięwzięcia gospodarcze i niemi kierują, oraz w naturę wynagrodzenia, jakie otrzymują za swą pracę; przekonamy się przytem, że czynniki, które zarobkami temi rządzą, są mniej przypadkowe i dowolne i wykazują większą, niż się to mniema zazwyczaj, analogję do czynników, które rządzą innemi rodzajami zarobków.

Musimy jednak, rozpoczynając nasze rozważania, dokonać pewnego rozróżnienia. Musimy mianowicie przypomnieć sobie¹⁾, że dzięki walce o byt zdobywają przewagę te metody organizacji, które najlepiej mogą rozwijać się w danem otoczeniu; niekoniecznie natomiast te, które przynoszą *największą korzyść* otoczeniu; chyba, iż się zdarzy, że są należnie wynagradzane za wszelkie korzyści, bezpośrednie i pośrednie, które przynoszą. W rzeczywistości tak nie jest. Naogół bowiem prawo substytucji — które nie jest niczem innym, jak specjalnem i ograniczonym zastosowaniem prawa ostawiania się przy życiu jednostki najbardziej przystosowanej — wykazuje tendencję do tego, iżby zastąpić jedną metodę organizacji wytwórczej inną metodą, gdy ta druga oddaje bezpośrednią usługę przy niższej cenie. Usługi pośrednie i odległe, które daje każda z tych metod, mają naogół znaczenie małe lub nie mają żadnego znaczenia, gdy chodzi o ustalenie równowagi; wynikiem tego jest, że upada i ginie wiele przedsiębiorstw, które na dłuższą metę mogłyby być oddać dobre usługi społeczeństwu, gdyby tylko mogły być rozpocząć swą działalność w warunkach pomyślnych. Stosuje się to szczególnie do pewnych form zrzeszeń współdzielczych.

W związku z tą sprawą możemy podzielić przedsiębiorców i innych pracodawców na dwie klasy: na tych, którzy wprowadzają nowe i ulepszone metody, i na tych, którzy idą utorowanemi drogami. Usługi, które ci ostatni oddają społeczności, są widoczne bezpośrednio i rzadko nie zostają w pełni wynagrodzone; inaczej natomiast rzecz się ma z pierwszymi.

Oto, na przykład, w ostatnich czasach w pewnych gałęziach przemysłu żelaznego wprowadzono oszczędności dzięki temu, że znaleziono sposób wytapiania czystego żelaza z rudy ze znacznie mniejszym nakładem energii cieplnej. Przytem niektóre z pośród tych nowych wynalazków nie dały się ani opatentować, ani utrzymać w tajemnicy. Przypuśćmy tedy, że fabrykant, posiadający kapitał £ 50.000, otrzy-

¹⁾ Porównać ks. IV, rozdz. VIII.

muje w czasach normalnych czysty zysk roczny w wysokości £ 4000; z tego £ 1500 możemy uważać za jego zarobek za kierownictwo, a pozostałe £ 2500 za sumę dwóch innych elementów zysku. Zakładamy, że nasz przedsiębiorca pracował tak samo, jak i jego koledzy, i że wykazywał uzdolnienia, które, jakkolwiek wielkie, nie są większe, niż normalne lub przeciętne uzdolnienia tych ludzi, którzy zajmują takie wyjątkowo trudne stanowiska; to znaczy, zakładamy, że £ 1500 rocznie jest normalnym zarobkiem za ten rodzaj pracy, który fabrykant nasz wykonywał. Lecz z czasem obmyślił on, powiedzmy, nowy sposób przetapiania rudy, przy którym oszczędza się pewną ilość energii cieplnej; wobec tego, nie zwiększając kosztów, może on zwiększyć roczną produkcję o quantum towaru, który można sprzedać, powiedzmy, za £ 2000 netto. Póki tedy będzie on mógł sprzedawać swój towar po dawnej cenie, zarobki jego za kierownictwo będą o £ 2000 rocznie wyższe, niż zarobki przeciętne, i fabrykant nasz otrzyma pełną nagrodę za swe usługi dla społeczeństwa. Współzawodnicy jego jednak zaczną go naśladować i prawdopodobnie przez pewien czas będą mieli również zyski większe, niż przeciętne. Lecz wkrótce współzawodnictwo zwiększy podaż i obniży ceny towaru, tak iż wreszcie zyski ich spadną do dawnego poziomu; nikt już bowiem nie mógłby zarabiać sum wielkich, stawiając jaja na ich końcach, od czasu, kiedy metoda Kolumba stała się własnością publiczną.

Wielu ludzi interesów, których wynalazki na długą metę okazały się niemal bezcenne dla świata, zarobiło swemi odkryciami mniej nawet, niż Milton swym *Rajem Utraconym*, a Millet swym *Angelusem*. Wielu ludzi zdobywało olbrzymie bogactwa raczej dzięki sprzyjającemu losowi, niż dzięki wyjątkowej umiejętności oddawania usług o dużym znaczeniu dla społeczeństwa; z drugiej strony zaś prawdopodobną jest rzeczą, że ci ludzie interesów, którzy torowali nowe drogi, często dawali społeczeństwu korzyści, nie pozostające w żadnej proporcji do ich własnych zysków, choć nawet umierali, jako miljonerzy. W toku dalszych rozważań przekonamy się wprawdzie, że zarobki każdego przedsiębiorcy są mniej więcej proporcjonalne do usług *b e z p o ś r e d n i c h*, jakie on oddaje społeczności; to jednak samo przez się nie będzie dostatecznym dowodem, że istniejąca organizacja społeczeństwa jest najlepsza, jaką tylko można sobie pomyśleć, lub choćby tylko nawet najlepsza z pośród tych, jakie można zrealizować; nie należy przytem zapominać, że zakres naszego zadania obecnego ogranicza się do badania wpływu czynników, które wyznaczają zarobki za przedsiębranie i kierowanie przedsięwzięć gospodarczych przy *istniejących instytucjach społecznych*.

Wykażemy przedewszystkiem, jak wynagrodzenie za usługi, oddane społeczeństwu przez zwykłych majstrów, przodowników oraz pracodawców różnego rodzaju, przystosowuje się do wartości usług. Przekonamy się przytem, że wszędzie działa zasada substytucji.

§ 2. Zauważyliśmy już dawniej, że znaczna część pracy, którą w małym przedsiębiorstwie wykonywa sam jego kierownik, w dużym przechodzi do rąk kierowników działów, przodowników i innych. To będzie dla nas nicią przewodnią, która doprowadzi do wielu rzeczy, pożytecznych dla naszego badania. Najprostszy przypadek, to zarobki zwykłego przodownika, od nich też zaczniemy.

Wyobraźmy sobie, na przykład, że dostawca kolejowy lub kierownik doku przychodzi do przekonania, iż najlepiej jest mieć jednego przodownika na każdym dwudziestu robotników, gdy płaca przodownika jest dwa razy większa, niż płaca robotnika. Znaczący to, że, mając 500 robotników i 24 przodowników, przedsiębiorca będzie oczekiwał, iż przy tym samym wydatku na płace produkcja jego będzie cokolwiek większa, gdy doda jednego przodownika, niż gdyby dodał dwóch zwykłych robotników; gdyby zaś miał 490 robotników i 25 przodowników, to uważałby, że lepiej dodać dwóch robotników. Gdyby mógł zdobyć przodownika za półtorej płacy robotnika, to, być może, zatrudniałby jednego przodownika na każdym 15 robotników. Lecz przy danym stanie rzeczy ilość zatrudnionych przodowników pozostaje do ilości robotników w stosunku 1 : 20, cena zaś ich pracy jest dwa razy większa, niż płaca robotnika ¹⁾.

W wyjątkowych przypadkach może być tak, że przodownicy zdobywają swe płace, przeciążając robotników, których nadzorują. Lecz obecnie możemy założyć, że przodownicy zapewniają przedsiębiorstwu powodzenie w sposób prawny. Czynią to, ulepszając w szczegółach organizację. Dzięki temu mniej rzeczy się robi źle, i mniej trzeba robić na nowo; gdy chodzi o przesuwanie wielkich ciężarów, każdy robotnik znajduje potrzebną pomoc, właśnie w chwili, kiedy tej pomocy potrzebuje; wszystkie maszyny i urządzenia są utrzymane w dobrym stanie i żaden robotnik nie potrzebuje tracić czasu i energii na pracę przy pomocy niedostatecznych narzędzi, i tak dalej. Płace zarobkowe przodowników, którzy wykonywają pracę tego rodzaju, można przyjąć za typowe dla znacznej części zarobków za kierownictwo; społeczeństwo, działając przez przedsiębiorcę indywidualnego, poszukuje usług tych przodowników, póki nie zostanie osiągnięty punkt graniczny, w którym

¹⁾ Porównać ks. VI, rozdz. I, § 7

ogólna wydajność przemysłu zostałaby zwiększona w większym stopniu przez powiększenie liczby robotników w jakiejś innej gałęzi, niż przez zwiększenie liczby przodowników, o ile koszt dodatkowy wynagrodzenia dodatkowych robotników z jednej strony, a z drugiej przodowników, jest jednakowy.

Dotychczas patrzyliśmy na przedsiębiorcę, jako na czynnik, dzięki któremu konkurencja w sferze kierowania pracą i dobierania czynników produkcji działa w tym kierunku, iżby można było osiągnąć maximum usług bezpośrednich (wyznaczone w mierze pieniężnej) przy minimum kosztu pieniężnego. Teraz zaś mamy się przyjrzyć, jak bezpośrednie działanie konkurencji pomiędzy przedsiębiorcami wpływa na własną ich pracę i jak ją kształtuje. Zaznaczamy odrazu, że wpływ ten jest bardziej przypadkowy.

§ 3. Przyjrzyjmy się tedy przedewszystkiem tej równowadze, jaka istnieje stale pomiędzy pracą przodowników i płatnych kierowników z jednej strony, a pracą właściciela przedsiębiorstwa z drugiej. Rzeczą interesującą będzie prześledzić stopniowy rozwój małego przedsiębiorstwa. Stolarz, na przykład, stopniowo zwiększa zasób swych narzędzi, aż wreszcie może sobie wynająć mały warsztat i podejmować drobne roboty dla osób prywatnych; roboty te podejmuje na zamówienie indywidualne i według wskazań klienta. Praca kierownicza i drobne ryzyko, jakie tu zachodzi, rozkłada się w tym przypadku pomiędzy klienta i stolarza; ponieważ zaś dla klienta jest to dość kłopotliwe, nie da on stolarzowi wysokiej płacy za tę pracę kierowniczą, która stolarzowi przypada w udziale ¹⁾.

Dalszym krokiem rozwoju tego przedsiębiorstwa będzie podejmowanie różnorodnych małych reparacji. Teraz rozpoczął nasz stolarz karierę majstra; i jeżeli jego przedsiębiorstwo się rozwija, to on sam stopniowo wycofuje się z pracy ręcznej, a w pewnej mierze nawet przestaje sam nadzorować szczegóły pracy fizycznej. Zastępując własną pracę pracą najemną, musi on teraz ze swych wpływów odliczać płace dla swych ludzi, nim będzie mógł zacząć obliczać swe zyski: i o ile nie ujawni zdolności prowadzenia przedsiębiorstwa w stopniu normalnym dla danego stopnia wytwórczości, to prawdopodobnie wkrótce straci cały niewielki kapitał, który zdobył, i po krótkiej walce powróci do skromniejszego poziomu życia, na którym mu się dobrze powodziło. Jeżeli zaś uzdolnienia jego odpowiadają mniej więcej temu wyższemu poziomowi, to przy mniej więcej pomyślnym układzie warunków utrzyma

¹⁾ Ks. IV, rozdz. XII, § 3.

swe stanowisko i, być może, nawet cokolwiek je umocni: nadwyżka jego wpływów ponad wydatki będzie reprezentowała normalny zarobek za kierownictwo na tym stopniu wytwórczości.

Jeżeli uzdolnienia jego są większe, niż normalne uzdolnienia w zakresie jego pracy, to będzie mógł przy danym nakładzie pieniężnym na płace robotników i na inne wydatki osiągnąć taki wynik, jaki większość jego współzawodników osiągnąć może przy nakładzie znacznie większym dopiero: to, że jego uzdolnienia organizacyjne przewyższają uzdolnienia jego współzawodników, jest równoważnikiem pewnej części ich nakładów; i jego zarobek za kierownictwo obejmować będzie również wartość tego nakładu, którego nasz przedsiębiorca mógł nie dokonywać. W ten sposób zwiększy on swój kapitał i kredyt i będzie miał możliwość zaciągnąć większą pożyczkę przy niższej stopie procentowej. Nasz przedsiębiorca nawiąże dzięki swym uzdolnieniom więcej stosunków handlowych i zdobędzie większą znajomość materiałów i metod produkcji, pozna też możliwości śmiałej, lecz mądrej i korzystnej spekulacji; wreszcie odda w ręce innych ludzi niemal wszystkie te obowiązki, które wypełniały całkowicie jego czas nawet wówczas, gdy przestał już sam pracować fizycznie¹⁾.

§ 4. Przyjrząwszy się, jak ustala się równowaga pomiędzy zarobkami przodowników i zwykłych robotników, oraz pomiędzy zarobkami przodowników i przedsiębiorców, możemy teraz przyjrzeć się zarobkom przedsiębiorców drobnych i wielkich.

Nasz stolarz, zostawszy majstrem na bardzo wielką skalę, będzie

¹⁾ Przedsiębiorca, zatrudniający dużą liczbę robotników, musi ekonomizować swą energię tak, jak to czynią oficerowie, którzy kierują armją współczesną. Wilkinson powiada (*The Brain of an Army*, str. 42-6): „Organizacja pociąga za sobą to, że praca każdego człowieka jest określona, że każdy wie ściśle, za co musi odpowiadać, i że autorytet jednostki sięga tak daleko, jak jej odpowiedzialność... (W armji niemieckiej) każdy dowódca powyżej stopnia kapitana operuje grupą, składającą się z mniejszych jednostek grupowych, w których sprawy wewnętrzne się nie miesza, wyjąwszy przypadek, gdy nie spełni swego zadania oficer bezpośrednio odpowiedzialny... Generał, dowodzący korpusem, ma do czynienia bezpośrednio z niewieloma podwładnymi. Wgląda on i sprawdza warunki wszystkich różnorodnych jednostek, lecz... o ile to tylko możliwe, nie powinien wchodzić w troski o szczegóły. To też spokojnie może układać swe plany. Bagehot zauważył w sposób charakterystyczny (*Lombard Street*, rozdz. VIII), że, jeżeli kierownik wielkiego przedsiębiorstwa „jest bardzo zajęty, to jest to znakiem, że coś się dzieje niedobrze“; porównał on też (*Transferability of Capital*) pierwotnego przedsiębiorcę z Hektorem lub Achillesem, który sam staje do walki, a typowego przedsiębiorcę nowoczesnego — z „człowiekiem, który zdaleka od pola walki siedzi przy aparacie telegraficznym i stwierdza, że padli ci, którzy właśnie paść mieli; z odległości zapewnia zwycięstwo“.

prowadził tak wiele i tak dużych przedsięwzięć, że mogłyby one pochłonąć czas i energję całego zastępu przedsiębiorców, którzyby sami doglądali swych przedsiębiorstw we wszystkich szczegółach. W całej walce pomiędzy wielkim przedsiębiorstwem a małym widzimy stałe działanie zasady substytucji: wielki przedsiębiorca zastępuje pracę małego przedsiębiorcy drobną częścią swojej własnej pracy i znaczną częścią pracy najemnych kierowników i przodowników. Gdy w jakiejś miejscowości zostaje ogłoszony przetarg na budowę gmachu, często ubiega się o to przedsięwzięcie przedsiębiorca budowlany, mieszkający w pewnym oddaleniu od danego miejsca. Miejscowi przedsiębiorcy budowlani zapewniają sobie wielkie oszczędności w wykonaniu danego przedsięwzięcia; mając na miejscu warsztaty oraz ludzi, do których mogą mieć niemal całkowite zaufanie; natomiast nasz wielki przedsiębiorca zyskuje coś na tem, że kupuje materiały na wielką skalę, że rozporządza maszynami, w szczególności maszynami do obróbki drzewa, oraz, być może, na tem, że ma możliwość zaciągania na lepszych warunkach pożyczek, gdy mu jest potrzebny kapitał. Te dwa zespoły korzyści często się równoważą i wynik walki pomiędzy małym i wielkim przedsiębiorcą zależy często od stosunku pomiędzy wydajnością skoncentrowanej energii drobnego przedsiębiorcy, który kieruje całością przedsięwzięcia, a wydajnością ogólnego jedynie nadzoru, jakim otoczyć może przedsięwzięcie zdolniejszy, lecz bardziej zajęty wielki przedsiębiorca, mimo że własną pracą uzupełnia pracą kierowników lokalnych i urzędników w głównym swem biurze¹⁾.

§ 5. Dotychczas rozważaliśmy zarobki *brutto* za kierownictwo, jakie zdobywa człowiek, który wkłada swój własny kapitał w przedsiębiorstwo i, który, co za tem idzie, może do własnej kieszeni zainkasować równoważnik kosztów bezpośrednich i pośrednich, jakie powstają z konieczności, gdy ludzie, nie posiadający dostatecznego własnego kapitału dla prowadzenia przedsiębiorstwa, muszą go zbierać, pożyczając od właścicieli, którzy nie chcą sami operować nim w przedsiębiorstwach.

Musimy teraz przyjrzeć się walce o byt, jaka się rozgrywa w niektórych gałęziach wytwórczości pomiędzy ludźmi, którzy prowadzą przedsiębiorstwa głównie z pomocą własnego kapitału, a ludźmi, którzy operują głównie kapitałem pożyczonym. Ryzyko osobiste, za które właściciel kapitału wypożyczanego musi być wynagrodzony, zmienia się w pewnej mierze, zależnie od charakteru przedsiębiorstwa i od wa-

¹⁾ Porównać ks. IV, rozdz. XI, § 4.

runków indywidualnych, w jakich znajduje się dłużnik. Ryzyko to jest bardzo wielkie w pewnych przypadkach; na przykład wówczas, gdy przedsiębiorca stawia pierwsze kroki w jakiejś nowej gałęzi przemysłu elektrycznego, w której niemal wcale nie można oprzeć się na doświadczeniu przeszłości, i gdy wierzyciel nie może łatwo wytworzyć samodzielnego sądu co do tego, jakie postępy zrobił jego dłużnik. We wszystkich takich przypadkach człowiek prowadzący przedsiębiorstwo przy pomocy obcego kapitału znajduje się w położeniu bardzo niekorzystnym; stopę zysków wyznacza tu głównie współzawodnictwo tych, którzy wkładają w przedsiębiorstwo własny kapitał. Może się zdarzyć, że niewielu takich ludzi ma dostęp do danej gałęzi wytwórczości; w tym przypadku konkurencja nie będzie zbyt silna i stopa procentowa może być wysoka; to znaczy, może znacznie przewyższać czysty procent od kapitału łącznie z zarobkami za kierownictwo, odpowiadającymi dokładnie trudności pracy przedsiębiorcy, choć trudność ta będzie tu prawdopodobnie więcej niż przeciętna.

Nowy człowiek, posiadający mały kapitał własny, jest w położeniu niekorzystnym również i w tych gałęziach wytwórczości, w których produkcja odbywa się wolno i w których nakład zaczyna owocować dopiero po długim czasie.

Natomiast we wszystkich tych gałęziach, w których śmiała i nieustrudzona przedsiębiorczość może szybko zbierać owoce, a w szczególności wszędzie tam, gdzie można przez czas pewien osiągać duże zyski, taniej reprodukując kosztowne towary, — tam człowiek nowy jest w swoim żywiole: tutaj on właśnie zwycięża dzięki swej szybkiej decyzji i szczęśliwej pomysłowości, a, być może, również w pewnej mierze dzięki swej przyrodzonej lekkomyślności.

I często utrzymuje on swą pozycję z wielką wytrwałością nawet w warunkach bardzo niekorzystnych: wolność bowiem oraz godność społeczna jego pozycji są dla niego czemś bardzo przyciągającym. Tak, na przykład, włościanin-właściciel, którego mała działka ziemi obciążona jest znacznymi długami, drobny chałupnik samodzielny, który zawiera umowę na warunkach niekorzystnych — ci ludzie często pracują ciężiej, niż zwykli robotnicy, i za cenę mniejszego czystego dochodu. I fabrykant, który prowadzi duże przedsiębiorstwo, operując stosunkowo małym kapitałem własnym, nie bierze niemal zupełnie w rachubę swej własnej pracy i trudów, wie bowiem, że musi w jakiś sposób zarabiać na życie, nie chce zaś iść na służbę. Będzie on tedy pracował gorączkowo za cenę zysku, drobnego w porównaniu z zyskami bogatszego współzawodnika, który, mogąc się wycofać z przedsiębiorstwa

i żyć z procentu od swego kapitału, może też postawić sobie pytanie, czy warto dłużej ponosić trudy i zużywać swe siły w pracy.

Inflacja cen, której punkt kulminacyjny przypadł na rok 1873, wzbogaciła naogół dłużników, a w szczególności przedsiębiorców, kosztem innych członków społeczeństwa. Nowi ludzie łatwą mieli drogę do stanowisk w życiu gospodarczym; ci zaś, którzy już zrobili lub odziedziczyli wielkie fortuny przemysłowe, łatwo mogli się wycofać z czynnego udziału w pracy. To też Bagehot, pisząc o tych czasach¹⁾, dowodził, że dzięki zjawieniu się nowych ludzi angielskie życie gospodarcze stawało się coraz bardziej demokratyczne; i jakkolwiek przyjmował, że „dążenie do zmiany jest zasadą postępu zarówno w świecie społecznym, jak zwierzęcym“, to jednak z żalem wskazywał na to, jak wiele mógłby kraj zyskać przez dłuższe istnienie rodzin „patrycjuszowskich“ w przemyśle i handlu. W ostatnich latach nastąpiła pewna reakcja, częściowo wskutek przyczyn społecznych, częściowo dzięki dalszemu spadkowi cen. Synowie ludzi interesów dziś więcej, niż przed laty kilkadziesiąt, skłonni są widzieć w zawodzie swoich ojców tytuł do dumy; i trudniej jest im zadowolić swe wzrastające potrzeby zbytku z dochodu, jaki mogliby sobie zapewnić, gdyby wycofali się z przedsiębiorstw.

§ 6. Towarzystwa akcyjne będą najlepszym przykładem wzajemnego przystosowywania się usług i, co za tem idzie, zarobków pracownika z jednej strony, a z drugiej zarobków za kierownictwo, jakie przypadają w udziale ludziom interesów. W tych towarzystwach bowiem przeważną część pracy kierowniczej wykonywają płatni dyrektorzy (którzy, co prawda, mają sami niewielką ilość akcji) i płatni kierownicy oraz inni podwładni urzędnicy, z których większość posiada bardzo niewielki kapitał, albo nie posiada go wcale; to też zarobki ich, będąc niemal całkowicie zarobkami za pracę jedynie, zależą na dłuższą metę od tych ogólnych czynników, które określają w innych zajęciach zarobek za pracę, równie trudną i nieprzyjemną.

Jak to już zauważyliśmy powyżej²⁾, w towarzystwach akcyjnych istnieją tarcia wewnętrzne i konflikty interesów pomiędzy właścicielami akcji a właścicielami obligacji, pomiędzy właścicielami akcji zwykłych i uprzywilejowanych, wreszcie pomiędzy wszystkimi akcjonariuszami a dyrektorami; działalność ich utrudnia również to, że potrzebny jest w nich szczegółowo wypracowany system wzajemnej kontroli i wzajemnego ohamowania organów przedsiębiorstwa. Rzadko mają towarzystwa akcyjne tę przedsiębiorczość, energję oraz jednoli-

¹⁾ *Lombard Street*, wstęp.

²⁾ Ks. IV, rozdz. XII, § 9 i 10.

tość i szybkość działania, jaką wykazuje przedsiębiorstwo prywatne. Lecz te strony ujemne małą stosunkowo mają wagę w wielu gałęziach wytwórczości. Jawność, która w wielu gałęziach przemysłu i handlu spekulacyjnego jest jedną z głównych przeszkód rozwoju jawnych spółek, jest pozytywną korzyścią, gdy chodzi o banki, towarzystwa ubezpieczeniowe i pokrewne przedsiębiorstwa; tutaj, podobnie jak w większości gałęzi przemysłu transportowego (koleje, tramwaje, kanały, dostawa gazu, wody, elektryczności), ich nieograniczona władza nad kapitałem daje im przewagę niemal absolutną.

Jeżeli potężne towarzystwa akcyjne działają w harmonii ze sobą i jeżeli ani pośrednio, ani bezpośrednio nie są uwikłane w spekulację giełdową, ani w kampanję, zmierzającą do zniszczenia konkurentów lub zmuszenia ich do fuzji, wówczas naogół patrzą przed siebie w daleką przyszłość i prowadzą politykę dalekowzroczną, choćby nawet działalność ich była mało energiczna. Rzadko gotowe są poświęcić swą reputację dla czasowego zysku; nie są też skłonne do tego, aby zbyt uporczywie targować się o płace z pracownikami, co mogłoby uczynić pracę w tych przedsiębiorstwach niepopularną.

§ 7. Tak więc każda z wielu nowoczesnych metod prowadzenia przedsiębiorstwa na swoje dobre i złe strony: i każda z nich znajduje zastosowanie we wszystkich możliwych kierunkach, aż do punktu granicznego, w którym korzyści specjalne stosowania danej metody nie przewyższają już jej stron ujemnych. Ujmując to samo w inny sposób, możemy powiedzieć, że granicę zyskowności różnych metod organizacji przedsiębiorstw danego rodzaju należy uważać nie za punkt na linii, lecz za linię graniczną kształtu nieprawidłowego, która przecina jedną za drugą wszystkie możliwe linie organizacji przedsiębiorstw. Nowoczesne te metody są bardzo różnorodne i otwierają szeroki zakres możliwości przed ludźmi, którzy mają uzdolnienia przedsiębiorcy, a nie posiadają kapitału. Te metody umożliwiają znacznie ściślejszą odpowiedniość pomiędzy zarobkami za podejmowanie i kierowanie przedsięwzięć, a usługami, których wynagrodzeniem są te zarobki, niż ta, jaką można było osiągnąć przy pierwotnym systemie, gdy rzadko się zdarzało, aby ktoś inny, niż właściciel, wprowadzał kapitał do produkcji. Wówczas bowiem mogło być tylko szczęśliwym przypadkiem, że posiadali umiejętności i uzdolnienia potrzebne do spełnienia swego zadania ci, którzy mieli kapitał i pomyślnie warunki zewnętrzne ku temu, aby prowadzić jakieś przedsiębiorstwo lub oddać jakąś usługę potrzebną społeczności. Przy obecnym stanie rzeczy ta część normalnych kosztów produkcji dobra, którą zazwyczaj klasyfikuje się, jako zyski, ze wszech stron pozostaje pod ścisłą kontrolą zasady substytucji; to też zyski nie

moga na dłuższą metę przewyższać sumy, która powstanie, skoro dodamy normalną cenę podaży kapitału, normalną cenę podaży uzdolnień i energii, potrzebnych do kierowania przedsiębiorstwem, i wreszcie normalną cenę podaży tej organizacji, dzięki której odpowiednie uzdolnienia przedsiębiorcze i potrzebny kapitał zostają łącznie wprowadzone w działanie.

Podaż uzdolnień kierowniczych jest duża i elastyczna, ponieważ teren, z którego pochodzi zaofiarowanie, jest szeroki. Każdy człowiek musi prowadzić przedsiębiorstwo, którym jest jego własne życie; tutaj też może zdobyć pewne wyćwiczenie w kierowaniu przedsiębiorstwem, jeżeli miał pewne przyrodzone do tego uzdolnienia. To też niema poza temi uzdolnieniami innych uzdolnień, pożytecznych, rzadkich, a przez to i dobrze opłacanych, któreby tak mało zależały od pracy i nakładu, poświęconych specjalnie dla ich zdobycia, a tak wiele od „cech przyrodzonych“. A dalej, zdolność kierowania przedsiębiorstwem jest w wysokim stopniu niewyspecjalizowana, w większości bowiem gałęzi produkcji wiedza techniczna i wyszkolenie specjalne stają się z każdym dniem mniej ważne w porównaniu z ogólną niewyspecjalizowaną zdolnością sądenia o rzeczach, z szybkością decyzji, inwencją, sumiennością i wytrwałością w zamiarach¹⁾.

To prawda, że w małych przedsiębiorstwach, w których kierownik nie jest niemal niczem więcej, niż przodującym robotnikiem, specjalne wyszkolenie jest rzeczą bardzo ważną. Prawda też, że „każdy rodzaj wytwórczości ma swoją własną tradycję, która nigdy nie jest pisana, a prawdopodobnie nie mogłaby być pisana, którą można poznać tylko we fragmentach i którą przyswajają się najlepiej we wczesnych latach życia, nim ukształtuje się umysł i ustala się pojęcia. Lecz w nowoczesnym życiu gospodarczym każda gałąź wytwórczości jest otoczona gałęziami pomocniczymi i pokrewnymi, które z nią oswajają wyobraźnię i zaznajamiają z jej stanem“²⁾. Co więcej, te ogólne uzdolnienia, charakterystyczne dla nowoczesnego człowieka interesów, zyskują na wadze tem więcej, im większa jest skala przedsiębiorstwa. Te uzdolnienia czynią go przodownikiem dla innych ludzi i dają mu możliwość docierania wprost do rdzenia zagadnień praktycznych, z którymi się spoty-

¹⁾ Ks. IV, rozdz. XII, § 12. Gdy formy produkcji przestają być nieliczne i proste, przestaje „być prawdą, że człowiek staje się przedsiębiorcą, ponieważ jest kapitalistą. Ludzie władają kapitałem, ponieważ mają kwalifikacje do tego, aby z zyskiem zatrudniać pracę. Do tych wódzów życia gospodarczego... kapitał i praca uciekają się o to, by znaleźć możliwość spełniania swych różnorodnych funkcji“. (Walker, *Wages Question*, rozdz. XIV).

²⁾ Bagehot, *Postulates*, str. 75.

ka, ujmowania niemal instynktownie stosunków, jakie zachodzą pomiędzy różnymi rzeczami, tworzenia planów mądrych i daleko sięgających, wreszcie wykonywania ich w sposób spokojny i stanowczy ¹⁾.

Trzeba przyjąć, że, co się tyczy uzdolnień do prowadzenia interesów, przystosowanie podaży do popytu jest cokolwiek utrudnione wskutek tego, iż trudno określić ściśle, jaka jest cena, którą płać za te uzdolnienia w różnych gałęziach wytwórczości. Stosunkowo łatwo jest ustalić płace mularzy, biorąc przeciętną pomiędzy płacami, jakie otrzymują ludzie o różnej wydajności, i uwzględniając niestałość ich zajęcia. Natomiast zarobki *brutto* za kierownictwo, jakie osiąga jakiś człowiek, można ustalić dopiero po starannem ustaleniu rzeczywistych zysków, które daje jego przedsiębiorstwo i po odliczeniu procentu od jego kapitału. Często sam przedsiębiorca nie zna dokładnie stanu swych spraw, a rzadko może go się domyśleć dokładnie nawet ten, kto pracuje w tej samej gałęzi przemysłu. Dziś nawet w małej wiosce nie jest prawdą, że każdy zna stan interesów wszystkich swych sąsiadów. Słusznie też powiada Cliffe Leslie: „Wiejski właściciel gospody dla zajezdnych, karczmarz lub sklepikarz, który dorabia się małego majątku, nie zachęca do współzawodnictwa przez opowiadanie sąsiadom o swych zyskach, a człowiek, któremu się nie powodzi, nie alarmuje swych wierzycieli przez przedstawianie rzeczywistego stanu swych interesów“ ²⁾.

Lecz jakkolwiek może być trudno wyczytać nauki, płynące z doświadczenia poszczególnego człowieka, który pracuje w danym zawodzie, to jednak nauki, które może dać praktyka całego zawodu, nie dadzą się nigdy ukryć całkowicie przez czas dłuższy. Obserwując zaledwie kilka fal, uderzających o brzeg, trudno orzec, czy w danej chwili jest przypływ, czy odpływ morza; lecz trochę cierpliwości wystarczy, aby rozstrzygnąć to pytanie; podobnie, zgodnie twierdzą ogólnie ludzie in-

¹⁾ Bagehot (l. c. 94-5) powiada, że w wielkim handlu współczesnym istnieją pewne ogólne zasady, wspólne wszystkim działom; to też osoba, która rozumie te zasady i ma odpowiednie właściwości umysłu, może być w dużym stopniu użyteczna więcej, niż w jednej gałęzi handlu. Lecz zjawienie się tego wspólnego elementu zarówno w życiu gospodarczym, jak i w polityce, jest znakiem wielkości, a pierwotne życie gospodarcze we wszystkich dziedzinach ma małą skalę. U plemion pierwotnych są tylko specjaliści: krawiec, mularz, kowal. Każde rzemiosło starało się być i w znacznej mierze było tajemnicą dla wszystkich, którzy się niem nie zajmowali. Wiadomości, potrzebne w rzemiosle, posiadało niewielu ludzi i utrzymywało je w tajemnicy; poza tym dobytkiem zmonopolizowanym, a często dziedzicznym, nie więcej nie było potrzeba; nie było „ogólnej“ znajomości prowadzenia przedsiębiorstw. Myśl ogólnej sztuki robienia pieniędzy jest bardzo nowoczesna; wszystko niemal, co o tem myślano w dawnych czasach, ma charakter indywidualny i szczegółowy“.

²⁾ *Fortnightly Review*, czerwiec 1879, przedrukowane w jego *Essays*.

teresów, że przeciętna stopa zysków w jakiej gałęzi wytwórczości nie może się zwiększyć lub spaść znacznie, ażeby przez czas dłuższy nie zwróciło to ogólnej uwagi. Wprawdzie czasem człowiekowi interesów trudniej jest ustalić, niż wykwalifikowanemu robotnikowi, czy mógłby polepszyć swoje widoki na przyszłość, zmieniając zawód; jednak człowiek interesów ma wiele możliwości zorientowania się w tem, jaki jest stan terażniejszy i jaka jest przyszłość różnych zawodów; i jeśli zechce on zmienić swój zawód, to przyjdzie mu to naogół znacznie łatwiej, niż wykwalifikowanemu robotnikowi.

Naogół tedy możemy wysnuć konkluzję, że rzadkość uzdolnień przyrodzonych i kosztowność specjalnego wykształcenia, potrzebnego do jakiejś pracy, wpływa na normalne zarobki za kierownictwo tak samo, jak na normalne płace za pracę wykwalifikowaną. W obu przypadkach wzrost dochodu, który można pracą osiągnąć, sprawia, że zaczynają działać siły, które zmierzają do zwiększenia podaży ludzi, mogących ofiarować swą pracę; w jakim stopniu podaż zwiększy się wskutek danego zwiększenia się dochodu; zależy w obu przypadkach od warunków społecznych i ekonomicznych, w jakich znajdują się ci, którzy ofiarują swą pracę. Wprawdzie zdolny człowiek interesów, który rozpoczyna karierę z dużym zasobem kapitału i z dużymi stosunkami zawodowymi, ma prawdopodobieństwo osiągnięcia wyższych zarobków za kierownictwo, niż człowiek równie zdolny, lecz rozpoczynający karierę bez tych atutów; jednak podobne, choć mniejsze, nierówności zarobków widzimy w wolnych zawodach, gdy ludzie jednakowo uzdolnieni rozpoczynają karierę w niejednakowych warunkach społecznych; i nawet płace zarobkowe robotnika, niemal w takim samym stopniu, zależą od tego, w jakich warunkach rozpoczął on życie samodzielne, jak od tego, ile jego ojciec mógł wydać na jego wykształcenie ¹⁾.

ROZDZIAŁ VIII

ZYSKI OD KAPITAŁU A ZDOLNOŚĆ KIEROWANIA PRZEDSIĘBIORSTWEM

(CIAĞ DALSZY)

§ 1. Czynniki, które rządzą zarobkiem za kierownictwo, zostały poddane starannemu badaniu dopiero w ostatnich pięćdziesięciu latach. Dawniejsi ekonomiści niewiele zrobili w tej dziedzinie, ponieważ nie

¹⁾ Porównać ks. VI, rozdz. IV, § 3. O ogólnych funkcjach ludzi, którzy biorą główną odpowiedzialność za przedsiębiorstwo, mówi Brentano w *Der Unternehmer*, 1907.

rozdzielali dostatecznie składowych elementów zysku, lecz szukali prostego prawa ogólnego, któreby rządziło przeciętną stopą zysków — prawa, które z natury rzeczy istnieć tu nie może.

Pierwsza trudność, z jaką się spotykamy, analizując czynniki, które rządzą zyskiem, ma w pewnej mierze charakter słowny. Wynika ona z tego, że właściciel małego przedsiębiorstwa sam wykonywa znaczną część tej pracy, która w dużym przedsiębiorstwie należy do płatnych kierowników i przodowników; zarobki ich są tu odliczane od czystych wpływów, nim zostaną ustalone zyski z dużego przedsiębiorstwa, gdy tymczasem zarobek za całą pracę małego przedsiębiorcy zalicza się do jego zysków. Tę trudność widziano już dawno. Adam Smith sam już wskazywał na to, że „wszystkie środki lekarskie, które najlepiej idąca apteka w dużym mieście targowem sprzeda w ciągu roku, mogą kosztować około 30 lub 40 funtów. Jakkolwiek tedy sprzeda je aptekarz za 300 - 400 funtów, a więc z zyskiem 1000⁰/₁₀₀, to jednak zysk ten często może nie być niczem więcej, niż odpowiednią płacą za jego pracę, pobraną w jedyny sposób, w jaki ją pobrać może, a mianowicie przez obciążenie nią cen lekarstw. Znaczna część pozornego zysku jest w rzeczywistości płacą, zamaskowaną w formie zysku. W małym mieście portowem właściciel niewielkiego sklepu korzennego osiągnie 40—50⁰/₁₀₀ z partii towaru, która kosztuje setkę funtów, gdy tymczasem poważny hurtownik w tem samym mieście osiągnie zaledwie 8—10⁰/₁₀₀ na partii towaru, kosztującej 10000 funtów“¹⁾.

Ważną rzeczą jest tu rozróżnienie pomiędzy roczną stopą zysków od kapitału, włożonego w przedsiębiorstwo, a stopą zysków, które daje każdy poszczególny obrót kapitału w przedsiębiorstwie, — to znaczy, stopą zysków od *obrotu* (to znaczy, od każdorazowej sprzedaży, dającej sumę równą włożonemu kapitałowi). Obecnie interesuje nas zysk *roczny*.

Nominalna nierówność normalnej stopy zysku w małym i wielkim przedsiębiorstwie zniknęłaby w znacznej mierze, gdyby zakres terminu „zyski“ zacieśnił w pierwszym przypadku lub rozszerzył w drugim tak, iżby termin ten w obu przypadkach obejmował wynagrodzenie

¹⁾ *Wealth of Nations*, ks. I, rozdz. X. Senior, *Outlines*, str. 203, przyjmuje za normalną stopę zysków od kapitału £ 100.000 mniej niż 10⁰/₁₀₀, od kapitału £ 10.000—20.000 mniej więcej 15⁰/₁₀₀, od £ 5000—6000 mniej więcej 20⁰/₁₀₀, i „znacznie większy odsetek“ od kapitałów jeszcze mniejszych. Porównać też § 4 poprzedniego rozdziału obecnej książki. Należałoby przytem zauważyć, że nominalna stopa zysku firmy prywatnej zwiększa się, gdy kierownik, który nie wnosi kapitału, zostaje dopuszczony do spółki i otrzymuje wynagrodzenie w postaci udziału w zyskach, zamiast płacy.

za te same rodzaje usług. Są dziedziny wytwórczości, w których stopa zysku, obliczona w sposób właściwy, od wielkich kapitałów jest wyższa, niż od małych, jakkolwiek przy zwykłym obliczeniu wydaje się niższa. Z dwóch bowiem przedsiębiorstw, współzawodniczących w tej samej gałęzi wytwórczości, przedsiębiorstwo, posiadające większy kapitał, niemal zawsze może kupować taniej i może zrobić wiele oszczędności przez specjalizację wyszkolonych rąk pracy i maszyn oraz przez rzeczy temu podobne, co nie da się osiągnąć w mniejszym przedsiębiorstwie. Tymczasem jedyną rzeczą ważną, w której małe przedsiębiorstwo będzie miało przewagę, jest to, iż ma większą łatwość nawiązania bliskiego kontaktu ze swymi klientami i poznania ich potrzeb indywidualnych. W dziedzinach wytwórczości, w których to nie ma wielkiego znaczenia, a szczególnie w pewnych gałęziach przemysłu manufakturalnego, w których wielka firma może sprzedawać swe towary po lepszej cenie, niż mała, pierwsza sprzedaje stosunkowo mniej towaru, lecz ma większe dochody; jeżeli więc tutaj obliczymy zyski w ten sposób, iżby obejmowały w obu przypadkach te same pozycje, to stopa zysku w pierwszym przypadku będzie większa, niż w drugim.

Lecz to są właśnie te przedsiębiorstwa, rodzaje przedsiębiorstw, w których najczęściej się zdarza, że wielkie firmy, zniszczywszy naprzód firmy drobne, albo łączą się ze sobą i w ten sposób zapewniają sobie zyski z ograniczonego monopolu, albo wskutek ostrej konkurencji pomiędzy sobą, sprowadzają stopę zysku do bardzo niskiego poziomu. Są dziedziny przemysłu włóknistego, metalurgicznego i transportowego, w których można rozpocząć przedsiębiorstwo tylko z dużym kapitałem i w których przedsiębiorstwa, rozpoczęte na średnią skalę, walczą z wielkimi trudnościami w nadziei, że z czasem będą mogły powiększyć znacznie kapitał, który dawać będzie zarobek za kierownictwo wysoki w całości, choć niski w porównaniu do kapitału.

Są pewne gałęzie przemysłu, które wymagają bardzo wielkich uzdolnień, lecz w których niemal tak samo łatwo jest kierować wielkim przedsiębiorstwem, jak średnim. W młynach parowych, na przykład, mało jest takich szczegółów, których nie możnaby zrutynizować, i kapitałem miliona funtów łatwo może rządzić jeden zdolny człowiek. Natomiast stopa zysków 20⁰/₁₀₀ nie jest bardzo wysoką stopą w pewnych gałęziach przemysłu żelaznego, które wymagają pomysłowości i nieustannego myślenia o szczegółach: przedsiębiorstwo takie może dać właścicielowi £ 150000 rocznie zarobku za kierownictwo. Jeszcze bardziej nawet uderzające przykłady dają nam niedawne fuzje wielkich firm w różnych gałęziach ciężkiego przemysłu żelaznego. Zyski wahają się tutaj znacznie, zależnie od stanu przemysłu: lecz, jakkol-

wiek są niezmiernie wielkie, wzięte w ogólnej sumie, to jednak mówią, że stopa zysków jest tu niska.

Stopa zysków jest niska niemal we wszystkich gałęziach wytwórczości, które wymagają w bardzo niewielkim stopniu uzdolnień najwyższego rzędu i w których firma spółkowa lub prywatna, posiadająca dobre stosunki handlowe i duży kapitał, może ostać się wobec firm nowych, póki nią kierują ludzie pracowici, obdarzeni zdrowym rozumem i pewną dozą przedsiębiorczości. A ludzi takich rzadko jest brak zarówno w dobrze stojącej spółce, jak w firmie prywatnej, o ile gotowa jest przyjąć do spółki najzdolniejszych z pośród swych pracowników.

Naogół tedy możemy wyprowadzić następujące konkluzje: po pierwsze, rzeczywista stopa zysków w dużym przedsiębiorstwie jest większa, niż się to wydaje na pierwszy rzut oka, znaczną część bowiem tego, co w małym przedsiębiorstwie zazwyczaj uważa się za zyski, należy umieścić w innej pozycji, nim stopę zysków w tym przedsiębiorstwie porównamy ze stopą w wielkim przedsiębiorstwie. Po drugie, gdy nawet wprowadzimy tę korekturę, stopa zysków, obliczana w sposób zwykły, zmniejsza się naogół w miarę, jak się zwiększa przedsiębiorstwo.

§ 2. Gdy praca kierownicza jest ciężka w stosunku do rozmiarów kapitału, wówczas normalne zarobki za kierownictwo są istotnie wysokie w stosunku do kapitału, a stąd wysoka jest też stopa roczna zysków od kapitału. Praca kierownicza może być ciężka, jeśli wymaga wielkiego wysiłku umysłowego w zakresie organizowania przedsiębiorstwa i obmyślenia nowych metod; lub jeżeli są z nią związane wielkie kłopoty i ryzyko; często obie przyczyny idą razem. W każdej dziedzinie wytwórczości stosunki kształtują się w sposób jej właściwy, to też wszystkie reguły, dotyczące tego przedmiotu, mają znaczne wyjątki. Lecz następujące twierdzenia ogólne będą słuszne, o ile inne warunki pozostaną bez zmiany, i będą wyjaśniały wiele różnic pomiędzy normalną stopą zysku w różnych gałęziach wytwórczości.

Po pierwsze, zakres pracy kierowniczej, która potrzebna jest w jakimś przedsiębiorstwie, zależy więcej od wysokości kapitału obrotowego, którym przedsiębiorstwo operuje, niż od wysokości kapitału stałego. Stopa zysku jest tedy naogół niska w tych gałęziach wytwórczości, w których dysproporcjonalnie wielka jest ilość urządzeń trwałych, które wymagają bardzo niewielkiego zachodu i uwagi, skoro raz już zostały wprowadzone. Jak już widzieliśmy, takie gałęzie wytwórczości łatwo dostają się w ręce towarzystw akcyjnych: i ogólna suma płac kie-

rowników i wyższych urzędników stanowi bardzo mały odsetek w stosunku do kapitału stałego, na przykład, w takich przedsiębiorstwach, jak koleje i dostarczanie wody, a w większym jeszcze stopniu w przedsiębiorstwach, które są właścicielami kanałów, doków i mostów.

Dalej, przy danym stosunku pomiędzy kapitałem stałym a obrotowym przedsiębiorstwa, praca kierownicza będzie naogół tem cięższa, a stopa zysków tem wyższa, im suma płac zarobkowych jest większa w porównaniu do kosztu materiałów i wartości towaru, znajdującego się na składzie.

W dziedzinach wytwórczości, które operują kosztownym materiałem, powodzenie zależy w dużej mierze od szczęścia i umiejętności kupowania i sprzedawania; ten rodzaj umysłu zaś, jaki jest potrzebny do właściwego rozumienia i widzenia w rzeczywistych proporcjach czynników, które mogą prawdopodobnie wpływać na cenę, jest rzeczą rzadką i może dawać wysokie zarobki. W pewnych dziedzinach wytwórczości jest to rzecz tak ważna, iż niektórzy autorzy amerykańscy ze względu na to właśnie uważają, że zyski są prosto wynagrodzeniem za podjęcie ryzyka i że składają się z tego, co pozostaje po odjęciu od zysków brutto procentu i zarobku za kierownictwo. Lecz ten sposób używania terminów zdaje się być naogół niewygodny, gdyż praca kierownicza zostaje tu zaliczona do tej samej kategorii, co prosty nadzór rutyniczny. Wprawdzie naogół człowiek nie podejmuje ryzykownego przedsięwzięcia, o ile ceteris paribus nie oczekuje, że po odliczeniu prawdopodobnych strat od prawdopodobnych zysków według obliczeń danej chwili zyska na niem więcej, niż zyskałby na innych przedsięwzięciach, które mógłby podjąć. Gdyby ryzyko takie nie było pewnym pozytywnym złem, ludzie nie płaciliby premij asekuracyjnych, które, jak wiedzą, są obliczane według skali, przewyższającej rzeczywistą wartość aktualną ryzyka tak dalece, że pokrywają duże koszty ogłoszeń i pracy i dają jeszcze nadwyżkę czystych zysków. Gdzie zaś przedsiębiorca nie ubezpiecza się od ryzyka, tam na dłuższą metę ubezpieczenie musi znaleźć odpowiednik, wyrażający się w sumie, która jest równa mniej więcej premji asekuracyjnej, jaką przedsiębiorca musiałby płacić, chcąc się ubezpieczyć. Co więcej, wielu ludzi, którzyby najbardziej kompetentnie, mądrze i przedsiębiorczo mogli kierować trudnymi przedsiębiorstwami, boi się narażać na duże ryzyko: nie posiadają oni kapitału dość dużego na to, iżby móc pokryć znaczne straty. Tak więc przedsiębiorstwo ryzykowne łatwo dostaje się w ręce ludzi mało odpowiedzialnych lub, być może, w ręce nielicznych potężnych kapitalistów, którzy kierują niem umiejętnie, lecz układają się pomiędzy

sobą w ten sposób, że podaż nie obniża wysokiego zysku przeciętnego¹⁾.

W przedsiębiorstwach, w których moment spekulacyjny nie ma zbyt wielkiego znaczenia, tak, iż praca kierownicza polega głównie na nadzorze, zarobek za kierownictwo będzie dość ściśle odpowiadał ilości pracy, wykonywanej w przedsiębiorstwie, czego bardzo grubą, lecz wygodną miarą jest suma ogólna płac zarobkowych. Wypowiada się różne twierdzenia o tem, że zyski mają ogólną tendencję, iżby się wyrównać w różnych dziedzinach wytwórczości. Z tych twierdzeń najmniej nieścisłe, być może, będzie to, że zyski składają się naogół z pewnego rocznego procentu od całego kapitału, oraz z pewnego odsetka całej sumy płac zarobkowych¹⁾.

¹⁾ O ryzyku jako o składniku kosztów mówiliśmy w księdze V, rozdz. VII, § 4. Dobrze byłoby zanalizować starannie i zbadać indukcyjnie, jaką siłę przyciągającą, czy odstraszącą, mają różne rodzaje ryzyka dla ludzi o różnych temperamentach i jaki w konsekwencji jest wpływ tej siły na zarobki i zyski w przedsiębiorstwach ryzykownych; punktem wyjścia tych badań mogłyby być uwagi Adama Smith'a na ten temat.

²⁾ Niezmiernie trudno jest ustalić w przybliżeniu nawet wysokość kapitałów różnego rodzaju, włożonych w różne rodzaje przedsiębiorstw. Głównie na podstawie danych Amerykańskiego Biura Statystycznego, wartościowych, choć, oczywiście, nieścisłych w tej sprawie, możemy wywnioskować, że roczna produkcja dorównywa swą wartością wartości kapitału w tych dziedzinach przemysłu, gdzie urządzenia wytwórcze są bardzo kosztowne, a procesy, przez które materiał surowy musi przejść, są bardzo długie (na przykład w fabrykach zegarków i wyrobów bawełnianych); natomiast produkcja roczna przewyższa więcej, niż cztery razy wartość kapitału w tych przedsiębiorstwach, w których materiał surowy jest kosztowny, lecz proces produkcji jest szybki (na przykład w fabrykach obuwi); podobnie rzecz się ma w niektórych gałęziach przemysłu, które wprowadzają tylko niewielką zmianę w surowym materiale (na przykład, rafinerje cukru, rzeźnie i fabryki konserw mięsnych).

Dalej, przypatrując się obiegowi kapitału obrotowego i porównując koszt surowego materiału z całą sumą płac zarobkowych, znajdujemy, że pierwszy jest znacznie mniejszy, niż druga w przedsiębiorstwach, w których materiał stanowi małą pozycję; więc w fabrykach zegarków, w przedsiębiorstwach kamieniarskich, w cegielniach; natomiast w większości innych gałęzi przemysłu koszt materiału jest znacznie większy, niż ogólna suma płac zarobkowych; dla wszystkich zaś gałęzi przemysłu koszt surowego materiału jest przeciętnie trzy i pół raza większy, niż ogólna suma płac zarobkowych. W tych gałęziach przemysłu zaś, które w nieznacznym stopniu przekształcają materiał, kosztuje on naogół 25—50 razy więcej, niż suma płac zarobkowych.

Wiele z pośród tych nierówności znika, jeżeli przed obliczeniem produkcji przedsiębiorstwa odejmiemy wartość surowego materiału, węgla i temu podobnych rzeczy, używanych w produkcji. Taką metodę stosują zazwyczaj skrupulatni statystycy, obliczając produkcję manufakturną jakiegoś kraju tak, iżby uniknąć dwukrotnego brania w rachubę, powiedzmy, przedzy i gotowego materiału; z podob-

Przedsiębiorca o wyjątkowych uzdolnieniach i energii będzie stosował lepsze metody i, być może, wprowadzi lepsze maszyny: zorganizuje on lepiej stronę wytwórczą i handlową swego przedsiębiorstwa i lepiej je wzajemnie do siebie przystosuje. W ten sposób rozszerzy on swe przedsiębiorstwo i, co za tem idzie, będzie mógł wyciągnąć większe korzyści ze specjalizacji zarówno pracy, jak maszyn¹⁾. W ten sposób otrzyma przychód zwiększający się i zwiększający się również zysk: jeśli bowiem jest tylko jednym z wielu producentów, zwiększona jego produkcja nie obniży w sposób istotny ceny jego towarów, i niemal wszystkie ekonomje jego produkcji przypadną jemu samemu. Jeżeli zaś zdarzy się, że będzie miał częściowy monopol w swojej dziedzinie produkcji, to będzie tak regulował przyrost swej produkcji, że jego zyski monopolowe będą się zwiększały²⁾.

Gdy natomiast ulepszenia takie nie ograniczają się do jednego lub dwóch przedsiębiorstw, gdy wynikają z ogólnego zwiększenia popytu i odpowiadającej mu produkcji, lub z ulepszenia metod produkcji, czy maszyn, które może wprowadzić każde przedsiębiorstwo w danym przemyśle, lub wreszcie z postępów, jakie uczyniły pomocnicze gałęzie przemysłu, i naogół ze zwiększenia „zewnątrznych“ ekonomij, wówczas ceny produktów trzymać się będą blisko poziomu, przy którym dają tylko normalną dla danej dziedziny przemysłu stopę zysków. Z czasem zaś przemysł ten prawdopodobnie przejdzie do kategorii przedsiębiorstw, w których normalna stopa zysków jest niższa, a to dlatego, że praca w nim będzie bardziej jednostajna i monotonna i będzie mniej wymagała wysiłku psychicznego, niż poprzednio; oraz, co mniej więcej znaczy to samo, dlatego, że teraz przedsiębiorstwo będzie się nadawało do przekształcenia na akcyjne. Tak więc ogólne zwiększenie w jakimś przemyśle ilości produktu w stosunku do ilości pracy i kapitału pociągnie prawdopodobnie za sobą niższą stopę zysków, co z pewnych

nych względów nie należy, obliczając produkcję rolną jakiegoś kraju, brać w rachubę jednocześnie wartości bydła i wartości paszy. Metoda ta jednak nie jest zupełnie zadowalająca. Logicznie rzecz biorąc, należałoby odliczyć zarówno warsztaty tkackie, które kupuje fabryka tkanin, jak i przędzę. Jeżeli fabryka sama była wzięta w rachubę jako produkt przemysłu budowlanego, to wartość jej winna być z kolei odliczona (na pewną ilość lat) od wartości produkcji przemysłu tkackiego. Podobnie rzeczby się miała z zabudowaniami gospodarstw rolnych. Koni, znajdujących się na fermie, z pewnością nie należałoby brać w rachubę, a dla pewnych celów nie należałoby również liczyć koni, używanych w przemyśle. Jakkolwiek metoda odliczania jedynie surowego materiału ma swe dodatnie strony, to jednak jasno rozumieją ekonomiści, w czem tkwi jej nieścisłość.

¹⁾ Ks. IV, rozdz. XI, § 2—4.

²⁾ Porównaj str. 460.

punktów widzenia można uważać za zmniejszenie się przychodu, wyrażonego w mierze wartości¹⁾.

§ 3. Możemy teraz przejść od zysku rocznego do rozważania czynników, które rządzą zyskiem od obrotu. Jest rzeczą oczywistą, że podczas gdy normalna stopa zysku w stosunku rocznym zmienia się w granicach wąskich, zysk od obrotu może zmieniać się w granicach bardzo szerokich od jednej gałęzi przemysłu do innej, zależy bowiem od długości odcinka czasu i ilości pracy, które odpowiadają jednemu obrotowi. Tak, na przykład, hurtownicy, którzy kupują i sprzedają duże ilości produktów w poszczególnych jednorazowych transakcjach i którzy mogą obracać swym kapitałem bardzo szybko, mogą robić duże fortuny, jakkolwiek przeciętny ich zysk od obrotu wynosi mniej, niż 1⁰/₀; a w granicznym przypadku wielkich transakcyj na giełdzie towarowej mogą robić wielkie fortuny nawet wówczas, gdy zysk stanowi tylko drobną część procentu. Natomiast właściciel zakładów okrętowych musi włożyć pracę i materiał w okręt i znaleźć dlań schronienie na długo przedtem, nim okręt będzie gotowy na sprzedaż; musi też troszczyć się o każdy szczegół, związany z tym okrętem; to też musi dodać bardzo wysoki odsetek do swych bezpośrednich i pośrednich wkładów, aby zapewnić sobie wynagrodzenie za swą pracę i za unieruchomienie swego kapitału²⁾.

W przemyśle włóknistym niektóre firmy kupują surowy materiał i przerabiają go na gotowe materiały, inne natomiast ograniczają się do przedzenia, tkania, lub wykończania; oczywistą jest rzeczą, że stopa zysku od obrotu firmy pierwszej kategorii musi być równa sumie stóp zysku wszystkich trzech pozostałych³⁾. Zysk kupca detalicznego od

¹⁾ Porównać str. 306—307.

²⁾ Nie będzie on musiał jednak doliczać wysokiej stopy zysków rocznych do tej części kapitału, którą włożył we wcześniejszej fazie budowania okrętu; ten kapitał bowiem, raz włożony, nie wymaga już nadal specjalnego wysiłku i umiejętności z jego strony; tutaj wystarczyłoby uwzględnić wkład, dodając do kapitału „zakumulowane” procenty złożone, obliczone według wysokiej stopy; lecz w tym przypadku musi on obliczyć wartość własnej swej pracy jako część tego wczesnego wkładu. Z drugiej strony, jeżeli w jakimś przedsiębiorstwie cały kapitał włożony wymaga stałego i mniej więcej jednakowego nakładu sił ludzkich, wówczas zasadniczą jest rzeczą obliczać „zakumulowaną” wartość wcześniejszych nakładów przez dodanie „złożonej” stopy zysku (to znaczy stopy zysku, rosnącej w postępie geometrycznym w miarę, jak zwiększa się procent złożony). W praktyce używa się też często tej metody dla uproszczenia nawet tam, gdzie teoretycznie nie jest dostatecznie poprawna.

³⁾ Ściśle mówiąc, stopa ta będzie cokolwiek wyższa, niż suma trzech pozostałych, gdyż obejmuje procent złożony za dłuższy okres czasu.

obrotu wynosi często zaledwie 5—10⁰/₀, gdy chodzi o towary, które są przedmiotem ogólnego popytu i nie podlegają zmianom mody; tu bowiem przy dużych obrotach niepotrzebne są duże zapasy towaru i włożonym w nie kapitałem można obracać bardzo szybko, z bardzo niewielkim trudem i bez ryzyka. Natomiast potrzeba niemal 100⁰/₀ zysku od obrotu, aby wynagrodzić kupca detalicznego, jeśli sprzedaje on pewne rodzaje artykułów specjalnego upodobania, które można sprzedawać jedynie powoli, których zapasy w różnych gatunkach trzeba mieć na składzie, które wymagają dużych składów i które będzie można sprzedać jedynie ze stratą, gdy zmieni się moda. Gdy chodzi o ryby, owoce, kwiaty i jarzyny, stopa zysku może być nawet jeszcze większa¹⁾.

§ 4. Widzimy tedy, że gdy chodzi o zyski od obrotu, nie istnieje ogólna tendencja wyrównawcza; w każdej poszczególniej gałęzi przemysłu lub handlu może istnieć i w rzeczywistości istnieje mniej lub więcej określona stopa zysku od obrotu, która uważana jest w danej gałęzi za normalną lub za „słuszną”. Ta normalna stopa w istocie rzeczy zmienia się wciąż wskutek zmian, jakim ulegają metody prowadzenia przedsiębiorstwa; zmiany te zazwyczaj zapoczątkowują jednostki, które chcą prowadzić przedsiębiorstwo na szerszą skalę z mniejszym, niż dotychczas, zyskiem od obrotu, natomiast z większym, niż dotychczas, odsetkiem zysków rocznych od swego kapitału. Jeżeli jednak niema wielkich zmian tego rodzaju, to tradycje danego rodzaju przedsiębiorstw, według których pewna stopa zysku od obrotu winna przypadać za dany rodzaj pracy, oddają duże praktyczne usługi ludziom, którzy pracują w danej gałęzi przemysłu czy handlu. Takie tradycje są wynikiem dużego doświadczenia, które wykazuje naogół, że jeżeli doliczymy dany odsetek zysków do ceny produktu, to uwzględnimy w należyń sposób wszystkie koszty (zarówno dodatkowe, jak pierwotne), poniesione dla danego poszczególnego celu, oraz zapewnimy stopę zysków rocznych, normalną dla danej kategorii przedsiębiorstw. Jeżeli

¹⁾ Przekupnie ryb i warzywnicy w dzielnicach robotniczych starają się sprzedawać dużo w drobnych ilościach, lecz z wysokim zyskiem; poszczególna bowiem sprzedaż jest tak drobna, że klient wolałby raczej kupić w drogim sklepie w pobliżu, niż szukać daleko tańszego sklepu. Detalista tedy może nie zarabiać zbyt wiele, choć dodaje pensa do ceny rzeczy, która go kosztowała mniej, niż pół pensa. Za rzecz tę rybak lub rolnik otrzymał zaledwie jedną czwartą pensa lub nawet mniej; i koszt bezpośredni transportu oraz premjum ubezpieczeniowe na wypadek straty stanowi tylko małą część różnicy pomiędzy ceną detalisty, a ceną producenta. To też mniemanie potoczne, że pośrednicy w tych gałęziach handlu mają szczególną łatwość osiągania nienormalnie wysokich zysków, porozumiewając się między sobą, zdaje się mieć pewne uzasadnienie.

przedsiębiorca ustala cenę, doliczając znacznie mniej, niż ten właśnie odsetek zysków od obrotu, to jego przedsiębiorstwo nie będzie mogło dobrze prosperować. Gdy natomiast dodaje więcej, wówczas jest w niebezpieczeństwie, że utraci swą klientelę, gdyż inni będą w możności sprzedawać po niższej cenie. To jest właśnie ta „słuszna“ stopa zysku od obrotu, którą, według wszelkich oczekiwań, uczciwy sprzedawca ustali na towar, robiony na obstalunek, gdy cena nie została zgóry umówiona; to jest też stopa, którą ustali sąd, jeśli powstanie spór pomiędzy sprzedawcą a nabywcą¹⁾.

§ 5. W ciągu całego tego badania mieliśmy na widoku głównie wyniki ostateczne; innymi słowy, wyniki, powstające w ciągu dłuższych

¹⁾ Orzeczenie, które w takich przypadkach rzeczoznawcy przedkładają sądowi, jest pod wieloma względami bardzo pouczające dla ekonomisty, szczególnie dlatego, że używa się tu zwrotów średniowiecznych w odniesieniu do zwyczajów obrotu handlowego z mniej lub więcej świadomym zrozumieniem przyczyn, które wytworzyły dane zwyczaje i które działać muszą, jeśli te zwyczaje mają trwać stale. I niemal zawsze okazuje się ostatecznie, że jeżeli „zwykła“ stopa zysków od obrotów jest wyższa w jednej kategorii interesów, niż w innej, to racją tego jest jedna z rzeczy następujących. Albo, iż pierwsza kategoria interesów wymaga (lub wymagała do bardzo niedawna) dłuższego unieruchomienia kapitału lub użycia na większą skalę kosztownych urządzeń wytwórczych (szczególnie takich, które szybko tracą na wartości lub których nie można stale zatrudnić i które wskutek tego muszą się opłacić przy względnie niewielkiej ilości robót); albo wymaga bardziej trudnej czy też nieprzyjemnej pracy, lub większej pracy myślowej od przedsiębiorcy; albo wreszcie z interesami temi związany jest specjalny moment ryzyka, od którego trzeba się ubezpieczyć. Rzeczoznawcy nie wykazują wielkiej gotowości do tego, żeby w pełnym świetle przedstawiać czynniki, które składają się na istnienie zwyczajów; wiedzą o ich działaniu, lecz wiedza ta ukryta jest niemal zupełnie przed nimi samymi w tajnych założeniach ich duszy. Stąd właśnie płynie przeświadczenie, że, gdybyśmy mogli wskrzesić i wy badać średniowiecznych ludzi interesów, to okazałoby się, że przystosowanie stopy zysku do wymogów poszczególnego przypadku było mniej świadome, niż nam każą wierzyć historycy. Wielu historyków często nie wyjaśnia nam, czy zwykła stopa zysków, o której mówią, jest określoną stopą zysków od obrotu, czy też taką stopą zysku od obrotu, która na dłuższą metę da pewną określoną stopę zysków rocznych od kapitału. Prawdopodobnie dzięki większej jednorodności metod prowadzenia przedsiębiorstw w wiekach średnich mogła istnieć mniej więcej jednolita stopa zysków rocznych od kapitału, choć stopa zysków od obrotu nie była tak zróżnicowana, jak w przedsiębiorstwach nowoczesnych; niemniej jest rzeczą jasną, że gdyby stopa zysków rocznych była mniej więcej jednokowa, to stopa zysków od obrotu nie mogłaby być jednakowa, i odwrotnie; i wartość wielu prac, które pisano o średniowiecznym ustroju gospodarczym, pomniejsza, jak się zdaje, to, że brak wyraźnego zrozumienia różnicy pomiędzy temi dwoma rodzajami stopy zysków, oraz pomiędzy ostatecznymi sankcjami, na których zwyczaje, dotyczące każdej stopy zysków z osobna, muszą się opierać.

okresów czasu; lub, jeszcze inaczej, rzeczywiście normalne wyniki działania sił gospodarczych. Poznawaliśmy, w jaki sposób podaż uzdolnień do prowadzenia przedsiębiorstwa i rządzenia kapitałem wykazuje na dłuższą metę tendencję do przystosowania się do popytu; widzieliśmy, jak ludzie, posiadający te uzdolnienia, poszukują stale wszelkich przedsiębiorstw i wszelkich metod prowadzenia przedsiębiorstw, w których uzdolnienia te mogą oddać usługi, które dla ludzi, mogących płacić duże ceny za zaspokojenie swych potrzeb, przedstawiają taką wartość, iż na dłuższą metę usługi te będą dawały wysoki zarobek. Siłą, która tutaj jest motorem, jest współzawodnictwo przedsiębiorców: każdy z nich rozpatruje wszelkie możliwości, starając się przewidzieć prawdopodobne zdarzenia przyszłe, sprowadzając je do właściwego względnego ich znaczenia i rozważając, jaką nadwyżkę ponad konieczne nakłady dadzą wpływy z każdego z możliwych w danej chwili przedsięwzięć. Wszystkie te możliwe w przyszłości zyski współokreślają zysk, który pociąga przedsiębiorcę ku jakiemuś określonymu przedsięwzięciu; wszystkie nakłady kapitału i energii w stworzenie urządzeń potrzebnych do przyszłej produkcji i w przygotowanie „niematerjalnego“ kapitału, jakim są stosunki handlowe, — wszystkie te nakłady muszą się mu przedstawiać jako prawdopodobnie zyskowne, nim je podejmie: ogólna suma zysków, których przedsiębiorca oczekuje ze swych nakładów, wchodzi w skład wynagrodzenia, którego oczekuje na dłuższą metę ze swego przedsięwzięcia. Jeżeli przedsiębiorca jest człowiekiem o normalnych zdolnościach (normalnych w stosunku do danego rodzaju pracy) i jeżeli jest na granicy namysłu, czy podjąć jakieś przedsięwzięcie, czy nie podejmować, to zyski te można przyjąć za rzeczywisty wyraz (granicznych) kosztów normalnych produkcji usług, które są przedmiotem rozważań. Tak więc cała suma normalnych zysków wchodzi w skład rzeczywistej ceny podaży (ceny na długi okres czasu).

Motywy, które skłaniają danego człowieka i jego ojca do nakładów kapitału i pracy w przygotowanie go do przyszłego zawodu, jako rzemieślnika, przedstawiciela wolnej profesji, czy człowieka interesów, są podobne do tych motywów, które prowadzą do wkładania kapitału i pracy w stworzenie materialnych urządzeń wytwórczych i organizacji przedsiębiorstwa. We wszystkich przypadkach nakład ten (o ile wogóle działanie człowieka zależy od świadomych motywów) posunięty jest do tego punktu granicznego, w którym wszelki dalszy nakład daje się nie dawać już nadwyżki zysku, czyli nadwyżki użyteczności dodatniej nad „użytecznością ujemną“; cena tedy, której oczekuje ten, kto czyni dany nakład, jako wynagrodzenia za cały nakład, jest częścią normalnych kosztów produkcji usług, które on oddaje.

Długiego okresu czasu potrzeba jednak na to, aby w pełni zaczęły działać wszystkie te czynniki tak, iżby wyniki wyjątkowo pomyślnie równoważyły się z wynikami wyjątkowo złymi. Z jednej strony są ludzie, którzy osiągają bardzo dobre wyniki dlatego, że mają rzadkie zdolności lub że sprzyja im wyjątkowo dobry los bądź w poszczególnych transakcjach, bądź w tem, iż spotykają się z pomyślną konjunkturą dla ogólnego rozwoju ich przedsiębiorstw. Z drugiej zaś strony są ci, którym się nie powodzi: duchowo lub moralnie nie są zdolni zrobić dobrego użytku ze swego przygotowania zawodowego i z pomyślnych warunków początkowych swej kariery; nie mają uzdolnień specjalnych do obranego zawodu, ich spekulacje są niefortunne, a ich przedsiębiorstwa krępuje w rozwoju konkurencja, lub też wyrzuciła je na brzeg fala popytu, która odpłynęła od nich i zwróciła się w innym kierunku.

Te czynniki niesprzyjające można pominąć, gdy rozważamy normalne zarobki i wartość normalną; mają one natomiast znaczenie pierwszorzędne i wywierają wpływ przeważający, gdy chodzi o dochody, jakie jednostki poszczególne zdobywają w poszczególnych odcinkach czasu. A ponieważ te czynniki niesprzyjające wpływają na zyski z kierownictwa i na zarobek za kierownictwo w zupełnie inny sposób, niż na zwykłe zarobki, przeto ze względów naukowych konieczną jest rzeczą traktować w różny sposób zyski i zwykłe zarobki, gdy omawiamy fluktuacje czasowe i warunki indywidualne. Zagadnienia, dotyczące fluktuacyj rynkowych, można będzie rozważyć w sposób należyty dopiero wówczas, gdy omówimy teorię pieniądza, kredytu i handlu zagranicznego: lecz nawet w obecnym stadium rozważań możemy zaznaczyć następujące przeciwieństwo pomiędzy sposobem oddziaływania na zyski i na zwykłe zarobki czynników, naruszających przeciętny bieg zjawisk, któreśmy powyżej opisali.

§ 6. Pierwsze skutki każdej zmiany ceny tych rzeczy, które są produktem kapitału przedsiębiorcy (włączając w to organizację jego przedsiębiorstwa), jego pracy i pracy pracowników, odbijają się przede wszystkim na zyskach; i wskutek tego fluktuacje zysków przedsiębiorcy zazwyczaj poprzedzają fluktuację płac jego pracowników i mają znacznie większą amplitudę. Nie jest bowiem nieprawdopodobne, że, *ceteris paribus*, stosunkowo niewielka wyżka ceny, za jaką może sprzedać swój produkt, zwiększy jego zysk wielokrotnie lub ewentualnie da mu zysk zamiast straty. Ta wyżka sprawi, że przedsiębiorca będzie chciał gwałtownie wykorzystać dla siebie dobre ceny, póki jest to możliwe; będzie on w obawie, że jego pracownicy opuszczą go lub odmówią pracy. Będzie tedy miał większą możność i większą gotowość

podwyższenia płac zarobkowych i płace te będą wykazywały tendencję zwykłą; lecz doświadczenie wykazuje, że płace (bez względu na to, czy są regulowane według skali ruchomej, czy nie) rzadko podnoszą się proporcjonalnie i równomiernie do cen; to też nie podnoszą się w tym stopniu, jak zyski.

Inną stroną tego samego faktu jest to, że, gdy konjunktura w danej dziedzinie produkcji jest zła, to pracownik w najgorszym razie nie zarabia nic na utrzymanie własne i rodziny; natomiast wydatki przedsiębiorcy łatwo mogą przewyższać jego dochody, szczególnie, jeżeli operuje znaczną sumą kapitału pożyczonego. W tym przypadku nawet jego zarobek *brutto* za kierownictwo jest wielkością ujemną; to znaczy, że traci on już swój kapitał. W bardzo złych czasach dzieje się tak w wielu przedsiębiorstwach, a być może nawet w większości przedsiębiorstw; niemal stale zaś dzieje się tak u tych przedsiębiorców, którzy są mniej szczęśliwi lub mniej zdolni lub wreszcie mniej przystosowani do specjalnych warunków swego zawodu, niż ich współzawodnicy.

§ 7. Przechodząc do innej sprawy: liczba tych, którzy osiągają powodzenie w interesach, jest zaledwie drobnym odsetkiem liczby wszystkich ludzi, którzy interesami się zajmują; w rękach tych pierwszych gromadzą się fortuny innych ludzi, wielokrotnie liczniejsze i większe, niż ich własne,—fortuny ludzi, którzy je zrobili z własnych oszczędności lub którzy odziedziczyli oszczędności innych i stracili je całkowicie wraz z owocami swych własnych wysiłków w niepomyślnych przedsięwzięciach. Chcąc tedy znaleźć przeciętne zyski dla jakiejś gałęzi przedsiębiorstw, nie należy dzielić ogólnej sumy zysków, jakie zostają osiągnięte w tej gałęzi, przez liczbę ludzi, którzy zyski te otrzymują, ani też nawet przez liczbę tę, dodaną do liczby tych, którzy prowadzą interesy z niepowodzeniem; lecz należy od ogólnej sumy zysków, którą otrzymują przedsiębiorcy, pracujący z powodzeniem, odjąć ogólną sumę strat, jakie ponoszą ci, których spotkało niepowodzenie lub którzy usunęli się wręcz z danej gałęzi przemysłu, czy handlu; następnie zaś należy podzielić resztę przez sumę liczby tych, którzy prowadzą przedsiębiorstwo z powodzeniem, i liczby tych, których spotkało niepowodzenie. Jest rzeczą prawdopodobną, że rzeczywiste zarobki *brutto* za kierownictwo, to znaczy nadwyżka zysków ponad procent, nie wynosi przeciętnie więcej, niż połowę, a w pewnych ryzykownych przedsiębiorstwach nawet mniej, niż dziesiątą część tego, co obliczają ludzie, którzy opierają swe obliczenia zyskowości danego rodzaju przedsiębiorstw jedynie na podstawie obserwacji tych przedsiębiorstw, które zapewniły sobie powodzenie. Są jednak, jak się przekonamy obecnie,

racje, aby mniemać, że ryzyko przedsiębiorstwa naogół dziś raczej się zmniejsza, niż zwiększa ¹⁾).

§ 8. Możemy przejść teraz do rozważania innej różnicy pomiędzy fluktuacjami zysków z jednej strony i zwykłych zarobków z drugiej. Widzieliśmy, że nim zostanie podjęty nakład wolnego kapitału i pracy w wykształcenie zawodowe, potrzebne rzemieślnikowi lub człowiekowi z jakiegoś zawodu wolnego, dochód, jaki według oczekiwania ma dać ten nakład, ma charakter zysku mimo, że stopa takiego zysku, która jest tu niezbędną, aby skłonić do dokonania nakładu, często jest wysoka z dwóch racji: ludzie, którzy robią nakład, sami nie zbierają

¹⁾ Przed stu laty wielu Anglików wracało z Indyj z dużymi fortunami i rozpowszechnione było przekonanie, że przeciętna stopa zysków, które tam można osiągnąć, jest niesłychanie wielka. Jak wykazuje jednak Sir W. Hunter (*Annals of Rural Bengal*, rozdz. VI), liczne były przypadki niepowodzenia; lecz tylko „ci, którzy osiągnęli wygraną w wielkiej loterii, powracali, aby opowiadać” o Indjach. I właśnie w tym samym czasie utarte było w Anglii powiedzenie, że rodziny człowieka bogatego i jego stangreta prawdopodobnie w ciągu trzech pokoleń zamieniają się zajmowanymi pozycjami. Było to wprawdzie częściowo skutkiem dzikich ekstrawagancji, jakie w tym czasie często robili młodzi spadkobiercy, w części zaś skutkiem tego, że trudno było znaleźć bezpieczną lokatę dla ich kapitału. Ustaleniu się bytu klasy ludzi bogatych w Anglii sprzyjało niemal w równej mierze upowszechnienie się wstrzemięźliwości i oświaty, jak i upowszechnienie sposobów lokaty, dzięki którym spadkobiercy człowieka bogatego mogą ciągnąć pewny i trwały dochód z odziedziczonego bogactwa nawet wówczas, gdy nie dziedziczą zdolności prowadzenia interesów, dzięki którym bogactwo to zostało zdobyte. Są jednak nawet i teraz okręgi w Anglii, w których większość przemysłowców stanowią byli robotnicy lub synowie robotników. I w Ameryce, jakkolwiek tam bezmyślna rozrzutność jest mniej częsta, niż w Anglii, większa zmienność warunków i większa trudność utrzymania przedsiębiorstwa przez czas dłuższy w jednych rękach sprawiły, że utarte jest tam powiedzenie, iż rodzina powraca w ciągu trzech generacji do stanu robotniczego, z którego wyszła. Wells powiada (*Recent Economic Changes*, str. 351): „Pomiędzy ludźmi kompetentnymi oddawna istniała w istocie rzeczy zgoda co do tego, że niepowodzenie spotyka 90% wszystkich tych ludzi, którzy próbują prowadzić interesy na własną rękę”. G. W. Walker podaje (*Quarterly Journal of Economics*, tom II, str. 448) — szczegółowe dane statystyczne, dotyczące pochodzenia i kariery przedsiębiorców w głównych gałęziach przemysłu w Worcester (Stan Massachusetts) pomiędzy rokiem 1840 i 1888. Więcej, niż dziewięć dziesiątych tych przedsiębiorców rozpoczęło karierę życiową jako wyrobnicy; mniej zaś, niż 10% synów tych ludzi, którzy należeli do klasy przedsiębiorców w latach 1840, 1850 i 1860, miało jakąkolwiek własność w roku 1888 lub pozostawiło spadek po sobie. Co zaś tyczy się Francji, to Leroy Beaulieu powiada (*Repartition des Richesses*, rozdz. XI), że z pośród stu nowych przedsiębiorstw, które powstają, dwadzieścia znika niemal odrazu, pięćdziesiąt lub sześćdziesiąt vegetuje, nie rozwijając się, ani upadając, a tylko dziesięć do piętnastu rozwija się pomyślnie.

większej części owoców tego nakładu, a przytem często są w trudnych warunkach i nie mają możności inwestowania kapitału na długi okres bez znacznego poświęcenia własnych potrzeb. Widzieliśmy zaś poprzednio, że, gdy rzemieślnik czy człowiek zawodu wolnego zdobył już kwalifikacje, potrzebne w jego zawodzie, to część jego zarobków staje się na przyszłość quasi-rentą od kapitału i pracy, włożonych w jego wykształcenie zawodowe, w rozpoczęcie kariery życiowej, w zdobycie stosunków i, naogół, w umożliwienie mu wyzyskania jego zdolności; i tylko pozostała część jego dochodu jest rzeczywistym zarobkiem za wysiłek. Lecz pozostała ta część jest zazwyczaj znaczna. I tutaj właśnie tkwi przeciwieństwo; gdy bowiem przeprowadzimy podobną analizę w odniesieniu do zysków człowieka interesów, proporcje, jak się okaże, będą inne, niż poprzednio: tutaj większą część zysków będzie stanowiła quasi-renta.

Dochód, jaki otrzymuje właściciel dużego przedsiębiorstwa z kapitału materjalnego i niematerjalnego, włożonego w przedsiębiorstwo, jest tak wielki i podlega tak gwałtownym fluktuacjom pomiędzy wartością ujemną, a znaczną wartością dodatnią, że przedsiębiorca często nie uświadamia sobie niemal zupełnie, iż praca jego stanowi tu pewną pozycję. Jeżeli ma możliwość przeprowadzenia zyskowego przedsięwzięcia, to uważa cały przychód niemal za czysty zysk; gdy podejmie to przedsięwzięcie dodatkowe, trud pracy kierowniczej wzrasta tak nieznacznie, że naogół rzadko się zdarza, iżby przedsiębiorca wprowadzał pozycję swej pracy dodatkowej i odliczał ją od spodziewanych zysków: zysków tych nie uważa on za zarobek zdobyty choćby w części dodatkowym trudem, i nie widzi pewnego podobieństwa z dodatkowym zarobkiem rzemieślnika za pracę poza godzinami zwykłymi. To właśnie jest główną przyczyną, a w pewnej mierze i usprawiedliwieniem tego, że szeroka publiczność, a nawet niektórzy ekonomiści niedostatecznie rozumieją, iż jedna jest podstawa działania czynników, które wyznaczają zyski normalne i normalne płace zarobkowe.

Z różnicą poprzednią ściśle związana jest inna różnica. Gdy rzemieślnik lub człowiek wolnego zawodu posiada wyjątkowe uzdolnienia przyrodzone, które nie są wytworem ludzkiego wysiłku, ani wynikiem ofiar, poniesionych dla przyszłego zysku, to zdolności te dają mu możliwość zdobycia dochodu większego, niż ten, jakiego mogłyby oczekiwać osoby przeciętnie uzdolnione przy podobnym wysiłku, podobnej inwestycji kapitału i pracy w ich wykształcenie i w rozpoczęcie kariery; i nadwyżka ta ma charakter renty.

Wróćmy teraz do sprawy, o której wspomnieliśmy na początku poprzedniego rozdziału. Do klasy przedsiębiorców należy dysproporcjo-

nalnie wielka liczba ludzi, posiadających wysokie zdolności przyrodzone; oprócz bowiem zdolnych ludzi, którzy z urodzenia należą do tej klasy, obejmuje ona znaczną ilość ludzi o bardzo wysokich zdolnościach przyrodzonych, którzy pochodzą z niższych warstw społecznych. Tak więc zysk od kapitału, włożonego w wykształcenie, jest specjalnie ważnym elementem w dochodach przedstawicieli wolnych zawodów, wziętych jako klasa; natomiast rentę z rzadkich zdolności przyrodzonych można uważać za specjalnie ważny element dochodów człowieka interesów, póki rozpatrujemy go jako oddzielną jednostkę (w stosunku do wartości normalnej nawet zarobki osiągnięte dzięki rzadkim zdolnościom należy, jak widzieliśmy, uważać raczej za quasi-rentę, niż za rentę właściwą).

Są jednak w tej regule wyjątki. Ślamazarny człowiek interesów, który otrzymał w spadku dobre przedsiębiorstwo i który ma zaledwie tyle energii, iżby je utrzymać w całości, może mieć wielotysięczny dochód roczny, w którym renta za rzadkie zdolności przyrodzone gra zupełnie znikomą rolę. Z drugiej strony większą część dochodu, jaki zdobywają adwokaci, pisarze, malarze, śpiewacy i dżokeje, którzy cieszą się wyjątkowym powodzeniem, można uważać za rentę z rzadkich uzdolnień przyrodzonych; przynajmniej tak długo, póki patrzymy na nich, jako na jednostki, i nie bierzemy pod uwagę tego, że normalna podaż pracy w tych zawodach zależy od widoków wielkiej kariery, które pociągają młodzież pełną aspiracji.

Dochód z poszczególnego przedsiębiorstwa często w znacznej mierze zależy od zmian, które zachodzą w środowisku przemysłowym danego przedsiębiorstwa, oraz od zmian konjunktury. Lecz wpływy podobne działają również, gdy chodzi o dochód, który daje specjalne wyszkolenie zawodowe wielu kategorii robotników. Odkrycie bogatych kopalni miedzi w Ameryce i Australji obniżyło zdolność zarobkową górników w Cornwall, o ile pozostali na miejscu: natomiast każde nowe odkrycie bogatych złóż w nowych miejscach powiększało zdolność zarobkową wykwalifikowanych górników, którzy się już na te nowe miejsca udali. Podobnie, zwiększenie upodobania do widowisk teatralnych zwiększa normalne zarobki aktorów i wywołuje zwiększoną podaż sił aktorskich, a jednocześnie podnosi zdolność zarobkową tych sił wykwalifikowanych, które już pracują w zawodzie; i znaczna część tych zarobków z punktu widzenia jednostki jest nadwyżką producenta, wynikającą z rzadkich własności przyrodzonych¹⁾.

¹⁾ General Walker położył wielkie zasługi, wskazując czynniki, które rządzą płacą zarobkową z jednej, a zarobkami za kierownictwo z drugiej strony. Twierdził

§ 9. Rozważmy teraz interesy różnych klas wytwórczych, zaangażowanych w tej samej gałęzi wytwórczości, i ich wzajemne ustosunkowanie.

Ta solidarność interesów jest specjalnym przypadkiem ogólnego faktu, że popyt na czynniki produkcji jednego dobra jest popytem łącznym¹⁾. Widzieliśmy w księdze V, że zmiana podaży, powiedzmy, pracy tynkarzy wpłynęłaby na interesy wszystkich innych gałęzi przemysłu budowlanego w ten sam sposób, lecz znacznie więcej, niż na interesy szerokiego ogółu. Faktem jest, że dochody wyspecjalizowanego kapitału oraz specjalnie wykwalifikowanych rąk pracy we wszystkich warstwach przemysłowych, zaangażowanych w przemysł budowlany, zależą w bardzo znacznej mierze od ogólnego pomyślnego stanu tego przemysłu. Ze względu na ten fakt można te dochody uważać, o ile chodzi o krótkie okresy czasu, za udziały w łącznym lub złożonym dochodzie przemysłu, jako całości. Udział każdej poszczególnej klasy ma tendencję zwykłą, gdy cała suma dochodu się zwiększa bądź wsku-

on jednak (*Political economy*, § 311), że zyski nie są częścią ceny produktów fabrycznych; i tezy tej nie ogranicza do okresów krótkich, dla których, jak widzieliśmy, dochód osiągnięty dzięki wszelkiego rodzaju kwalifikacjom wyjątkowym czy zwykłym, czy to przedsiębiorcy, czy robotnika, można uważać za quasi-rentę. Używa on wyrazu „zysk“ w znaczeniu sztucznym; całkowicie wyłączone bowiem z zysków procent, Walker przyjmuje, że „przedsiębiorca naogół i na dalszą metę zarabia w ramach zysku tylko to quantum, którego mógłby oczekiwać, jako płacy zarobkowej, gdyby pracował dla innych“ (*First Lessons*, 1889, § 190). To znaczy, że przedsiębiorca osiąga poza procentem od swego kapitału zyski, które byłyby normalnym czystym zarobkiem za kierownictwo, jaki otrzymują ludzie posiadający te same, co on, zdolności. Tak więc zyski w znaczeniu, które Walker temu terminowi nadaje, nie obejmują $\frac{1}{5}$ tego, co zazwyczaj w Anglii uważa się za zysk (ułamek ten byłby mniejszy w Ameryce, a większy na kontynencie, niż w Anglii). Tak więc znaczenie jego tezy zdawało się być tylko takie, iż ta część dochodu przedsiębiorcy, która zależy od wyjątkowych zdolności lub od sprzyjającego losu, nie wchodzi w skład ceny. Lecz złe i dobre strony każdego zajęcia, czy to chodzi o zajęcie przedsiębiorcy, czy o inne, mają pewien wpływ na to, jaka liczba ludzi wybiera je sobie i z jaką energją ludzie ci oddają się swej pracy: mają tedy te złe i dobre strony zajęcia znaczenie dla normalnej ceny podaży. Walker zdaje się opierać swój wywód głównie na ważnym fakcie, który sam w znacznej mierze uwydatnił, a mianowicie na tem, że najbardziej zdolni przedsiębiorcy, którzy na dłuższą metę osiągają najwyższe zyski, z reguły płacą najwięcej robotnikom i po najniższej cenie sprzedają swe produkty. Lecz równie realnym i bardziej nawet doniosłym faktem jest to, że robotnicy, którzy otrzymują najwyższe płace, z reguły najlepiej umieją wyzyskać produkcyjnie urządzenia wytwórcze i materiały, należące do przedsiębiorcy (ks. VI, rozdz. III, § 2), i w ten sposób dają mu możliwość z jednej strony osiągnąć samemu wysokie zyski, a z drugiej wyznaczyć niskie ceny na produkty.

¹⁾ Ilustrację tego ogólnego faktu podaliśmy w księdze V, rozdziale VI.

tek zwiększenia własnej wydajności danego przemysłu, bądź też wskutek działania jakiejś przyczyny zewnętrznej. Gdy natomiast ogólna suma dochodu pozostaje bez zmiany, a udział jednej klasy wytwórców się zwiększa, wówczas musi się to dziać kosztem innych klas. Jest tak, gdy chodzi o cały zespół ludzi, zaangażowanych w danym przemyśle; i jest tak również, gdy chodzi specjalnie o tych, którzy większą część swego życia spędzili na wspólnej pracy w tem samym przedsiębiorstwie.

§ 10. Zarobek, jaki daje pomyślnie prowadzone przedsiębiorstwo, rozważany z punktu widzenia samego przedsiębiorcy, jest łączną sumą zarobków, które mu dają po pierwsze własne jego zdolności, po drugie jego urządzenia wytwórcze i wszelki kapitał materialny, po trzecie organizacja przedsiębiorstwa i stosunki handlowe. Lecz w rzeczywistości zarobek jego jest więcej, niż sumą tych czynników, wydajność jego bowiem zależy w części od tego, że właśnie on sam jest w tem przedsiębiorstwie; i gdyby sprzedał je za odpowiednią cenę, a następnie wszedł w inne przedsiębiorstwo, to dochód jego prawdopodobnie znacznieby się zmniejszył. Ogólna wartość, jaką przedstawiają jego stosunki handlowe wówczas, gdy prowadzi sam przedsiębiorstwo, jest znanym przykładem *wartości konjunktury*. Wartość ta jest głównie wytworem zdolności i pracy, lecz szczęście może ją powiększyć. Tę część tej wartości, którą można przekazać innym i którą może nabyć jednostka lub szerokie zrzeszenie firm, należy włączyć do ceny przedsiębiorstwa: jest to w pewnym sensie cena konjunktury.

Zyski przedsiębiorcy nie obejmują jednak wszystkich zysków z przedsiębiorstwa, druga część bowiem należy do jego pracowników. Istotnie, w pewnych przypadkach i dla pewnych celów niemal cały dochód z przedsiębiorstwa można uważać za quasi-rentę, to znaczy za dochód, wyznaczony na przeciąg danego czasu przez stan rynku na towary danego przedsiębiorstwa, a w małym stopniu zależny od kosztu przygotowania do pracy osób i rzeczy, które są czynnikami produkcji. Innymi słowy, jest to *quasi-renta złożona*¹⁾, podlegająca podziałowi pomiędzy różne osoby, wchodzące do przedsiębiorstwa, na podstawie pertraktacji, uzupełnionych przez zwyczaj i pojęcia o słuszności; decydują tu o podziale czynniki, które są w pewnym stopniu podobne do tych czynników, jakie w pierwotnych formach cywilizacji niemal stale oddawały nadwyżkę producenta z ziemi w ręce nie poszczególnych jednostek, lecz „firm“, prowadzących gospodarstwo rolne. Tak, główny kierownik przedsiębiorstwa ma znajomość ludzi i rzeczy, którą mógłby w pewnych razach sprzedać za wysoką cenę firmom rywalizującym.

¹⁾ Księga V, rozdz. X, § 8.

Lecz w innych przypadkach znajomość ta może nie mieć żadnej wartości poza przedsiębiorstwem, w którym on w danej chwili pracuje; to też, gdyby opuścił je, wyrządziłby temu przedsiębiorstwu straty wielokrotnie większe, niż wartość jego pensji, lecz sam prawdopodobnie nie mógłby osiągnąć gdzie indziej nawet połowy pensji poprzedniej¹⁾.

Ważną będzie rzeczą wiedzieć, w jaki sposób pozycja takich pracowników różni się od pozycji tych, których usługi miałyby niemal jednakową wartość dla każdego przedsiębiorstwa w jakiejś rozległej dziedzinie wytwórczości. Dochód tygodniowy pracownika drugiego rodzaju składa się, jak widzieliśmy, w części z wynagrodzenia za trud pracy tygodniowej, w części zaś z quasi-renty z jego specjalnych uzdolnień i kwalifikacji; jeśli zaś przyjmiemy, że współzawodnictwo wywiera swój wpływ w całej rozciągłości, wówczas tę quasi-rentę wyznacza cena, którą gotów jest dać jego obecny pracodawca lub inny przedsiębiorca za jego usługi przy tym stanie rynku na produkty jego pracy, jaki istniał w ciągu danego tygodnia. Ceny za pracę danego rodzaju, wyznaczone w ten sposób przez ogólne warunki danej gałęzi wytwórczości, stanowią w bilansie przedsiębiorstwa pozycję rozchodów bezpośrednich, którą należy odjąć od jego dochodów *brutto*, chcąc określić za dany czas quasi-rentę tego indywidualnego przedsiębiorstwa. W zwiększaniu się i zmniejszaniu tej quasi-renty pracownicy nie są zainteresowani. W rzeczywistości jednak współzawodnictwo nie działa tak wszechstronnie i tak dokładnie. Nawet tam, gdzie cena na pracę danego rodzaju, przy pomocy danego zespołu maszyn, jest ta sama na całym rynku, nawet tam pomyślny stan interesów danej firmy zwiększa dla każdego jej pracownika szanse posuwania się naprzód, utrzymania się przy swem zajęciu w okresie stagnacji i dobrego opłacania

¹⁾ Gdy jakaś firma ma jakąś swoistą specjalność, wówczas nawet wielu zwykłych robotników utraciłoby znaczną część swych zarobków, opuszczając przedsiębiorstwo, a jednocześnie wyrządziłoby tem poważną szkodę firmie. Główny kierownik może otrzymać udział w przedsiębiorstwie, a płaca wszystkich pracowników może w części obejmować pewien udział w zyskach koncernu; lecz bez względu na to, czy tak jest, czy nie jest, ich zarobki zależą nietylko od konkurencji i bezpośredniego działania prawa substytucji, ile od umowy pomiędzy pracownikami i ich pracodawcą, której warunki, teoretycznie biorąc, są dowolne. W praktyce jednak będą one prawdopodobnie zależały od tego, że kontrahenci będą chcieli „zrobić to, co jest słuszne“, to znaczy, rozstrzygnie o warunkach umowy chęć ustalenia płac, które reprezentują normalny zarobek przy takim uzdolnieniu, takiej pracowitości i specjalnem wykwalifikowaniu, jakie zazwyczaj pracownicy posiadają, z pewnym dodatkiem, gdy stan interesów firmy jest pomyślny, z pewnym pomniejszeniem, jeżeli jest zły.

pracy pozagodzinowej, gdy pomyślna jest konjunktura dla danego przedsiębiorstwa.

Tak więc niemal w każdym przedsiębiorstwie pracownicy *de facto* biorą w pewien sposób udział w zyskach i stratach. I udział ten przyjmuje formę, być może, najwyższą właśnie wówczas, gdy wszyscy ludzie, którzy pracują w jednym przedsiębiorstwie, uznają i stwierdzają z uczuciem serdeczności i wspaniałomyślności, że istnieje pomiędzy ich interesami solidarność, nie wcielona w określoną umowę. Ta solidarność jest wynikiem uczuć prawdziwie braterskich. Lecz przypadki takie nie są zbyt częste. Zazwyczaj stosunki pomiędzy przedsiębiorcą a pracownikami osiągają wyższy poziom moralny i ekonomiczny przez przyjęcie systemu udziału w zyskach; szczególnie, gdy system ten jest uważany jedynie za etap ku wyższemu, lecz trudniejszemu do osiągnięcia poziomowi prawdziwej kooperacji.

Jeżeli w jakiejś gałęzi wytwórczości przedsiębiorcy działają wspólnie i podobnie działają pracownicy, to rozwiązanie zagadnienia prac staje się nieokreślone; i tylko pertraktacje pomiędzy stronami mogą zdecydować, w jakim stosunku ma być podzielona pomiędzy przedsiębiorców i pracowników nadwyżka dochodów nad rozchodami. Gdy pominiemy te dziedziny wytwórczości, które znajdują się w stanie upadku, nie będzie na stałe leżało w interesie pracodawców żadne obniżanie płacy, które zwraca licznych robotników kwalifikowanych ku innym rynkom, lub nawet ku innym gałęziom wytwórczości, w których rezygnują z zarobku specjalnego, jaki im dawały szczególne ich kwalifikacje. Płace przeciętne muszą też być dostatecznie wysokie, jeśli mają przyciągać młodzież do danej gałęzi wytwórczości. To wyznacza dolną granicę płac; górna zaś zależy od warunków koniecznych podaży kapitału i kwalifikacyj kierowniczych. Na jakim punkcie pomiędzy temi granicami ustali się równowaga pomiędzy udziałem przedsiębiorcy i pracowników, to może być zdecydowane tylko drogą targów i pertraktacyj; jest przy tem prawdopodobieństwo, że względy moralne i praktyczno życiowe łagodzą będą te targi, szczególnie, jeśli w danej gałęzi wytwórczości istnieje dobry sąd rozjemczy.

W praktyce problemat jest nawet jeszcze bardziej złożony. Zachodzi bowiem prawdopodobieństwo, że każda grupa pracowników będzie miała swoje własne stowarzyszenie i że będzie walczyła na własną rękę. Pracodawcy spełniają funkcję buforów; lecz strajk o wyższe płace jednej grupy może równie dobrze mieć ten skutek, iż zmniejszą się płace zarobkowe jakiejś innej grupy, jak i ten, że zmniejszą się zyski przedsiębiorcy.

Nie tutaj miejsce na badanie związków przyczynowych, jakie za-

chodzą pomiędzy działalnością zrzeszeń zawodowych i aljansów i przeciwaljansów, w które wchodzi pracodawcy i pracownicy, kupcy i fabrykanci. Wypadki rozwijają się tu w szereg malowniczych i romantycznych przekształceń, ku którym zwraca się uwaga opinii publicznej i która zdaje się wskazywać, że zbliża się chwila przeobrażenia stosunków społecznych to w tym, to w tamtym kierunku; znaczenie tych wypadków życia zawodowego jest z pewnością wielkie i zwiększa się szybko. Lecz łatwo można je też przecenić; niejeden z nich bowiem nie jest niczem więcej, jak krótkotrwałą falą przyływu, jedną z tych fal, które zawsze przesuwają się po powierzchni postępu. I jakkolwiek fakty te dziś rozwijają się w większych i bardziej imponujących rozmiarach, niż kiedykolwiek przedtem, to jednak dziś, jak dawniej, główny kierunek ruchu zależy od głęboko ukrytego prądu tendencji, wyznaczających normalny rozdział i wymianę dóbr. Tendencji tych „nie widzimy naszymi oczami“, lecz kontrolują one rozwój tych wypadków, które uderzają nasz wzrok. Nawet bowiem w polubownem i rozjemczem rozstrzygnięciu sporów o płace najważniejszą trudnością jest ustalenie poziomu normalnego, od którego decyzje sądu nie powinny się odchyłać pod sankcją, że w przeciwnym razie obalą autorytet własnych decyzji.

ROZDZIAŁ IX

RENTA GRUNTOWA

§ 1. Zostało wykazane w księdze V-ej, że renta gruntowa nie jest faktem jedynym w swoim rodzaju, lecz prosto głównym gatunkiem obszernego rodzaju zjawisk ekonomicznych; dalej, że teoria renty gruntowej nie jest odosobnioną doktryną ekonomiczną, lecz jedynie jednym z głównych zastosowań pewnego szczególnego wniosku z ogólnej teorii popytu i podaży; dalej, że istnieje ciągła gradacja, której punktem początkowym jest właściwa renta z tych darmych darów natury, jakie zostały zawłaszczone przez człowieka; której punktem dalszym jest dochód, jaki dają trwałe ulepszenia gleby, a której punktem końcowym jest dochód, jaki daje ferma rolna i budynki fabryczne, maszyny parowe i dobra mniej trwałe. W tym i następnym rozdziale przeprowadzimy badania szczegółowe czystego dochodu z ziemi. Badanie to będzie składało się z dwóch części. Przedmiotem pierwszej będzie całkowita suma czystego dochodu, czyli nadwyżka producenta, z ziemi; przedmiotem drugiej zaś będzie sposób, w jaki dochód ten zostaje roz-

dzielony pomiędzy tych, których interesy w jakikolwiek sposób są związane z ziemią. Pierwsza część badań ma charakter ogólny, niezależnie od formy, jaką przybiera dzierżawa ziemi. Zaczniemy od niej właśnie, zakładając, że uprawa ziemi jest podjęta przez jej właściciela.

Dobrze będzie przypomnieć sobie tutaj, że ziemi przypada pewien dochód „właściwy“ w postaci ciepła, światła, powietrza i deszczu, na którego quantum człowiek nie może wpłynąć w sposób znaczny; oraz w postaci korzyści, jakie daje położenie, z których wiele wychodzi całkowicie poza kontrolę człowieka, z których tylko nieliczne zaś są wynikiem bezpośrednim inwestycji kapitału i wysiłku, włożonego w ziemię przez indywidualnego jej właściciela. To są te główne właściwości ziemi, których podaż nie jest zależna od ludzkiego wysiłku i których zatem nie zwiększyłyby ludzki wysiłek: podatek, obciążający te właściwości ziemi, spadłby zawsze całkowicie i wyłącznie na właścicieli¹⁾.

Z drugiej strony te chemiczne i mechaniczne własności gleby, od których jej urodzajność zależy w znacznej mierze, można zmodyfikować, a w przypadkach granicznych zmienić całkowicie. Co się tyczy natomiast ulepszeń, które mogą znaleźć zastosowanie ogólne, lecz dokonywają się powoli i powoli ulegają zniszczeniu, to podatek dochodowy od nich nie wpłynąłby w sposób widoczny na ich podaż w ciągu krótkiego okresu czasu, i, co za tem idzie, na podaż, w ciągu takiegoż okresu, produkcji, powstałej dzięki ich wprowadzeniu. Podatek taki wobec tego obciążałby głównie właściciela; przyczem dzierżawcę należy uważać dla danego odcinka czasu za właściciela, na którego własności ciąży zastaw. W stosunku do długiego okresu czasu jednak podatek ten zmniejszyłby podaż tych ulepszeń, podniósłby normalną cenę podaży produktu i obciążałby konsumenta.

§ 2. Powróćmy teraz do naszych badań, dotyczących tendencji do zmniejszania się przychodu w rolnictwie, które przeprowadziliśmy w księdze IV; zakładać będziemy przytem nadal, że sam właściciel prowadzi uprawę ziemi, tak iż rozumowanie nasze może zachować charakter ogólny i być niezależne od przypadkowych form poszczególnych dzierżawy ziemi.

Widzieliśmy, że jakkolwiek przychód od kolejnych dóz kapitału i pracy może wzrastać dla niewielu dóz początkowych, to jednak zacznie się on zmniejszać, gdy ziemia będzie już w dużej kulturze. Rolnik wkłada dalsze dozy kapitału i pracy, póki nie dojdzie do punktu, w któ-

¹⁾ Porównać księgę V-a, rozdz. XI, § 2, co się tyczy wyjątków z reguły, dotyczącego renty sytuacyjnej.

rym przychód wystarcza zaledwie na to, aby pokryć jego wkłady i wynagrodzić go samego za jego pracę. To będzie doza na granicy uprawy, bez względu na to, czy chodzić będzie o ziemię urodzajną, czy o nieurodzajną; wielkość tej dozy będzie równa przychodowi, który ona dać może, i będzie wystarczała do pokrycia kosztów każdej z pośród dóz poprzednich. Różnica pomiędzy produktem surowym i wielkością tej dozy stanowi nadwyżkę producenta, którą osiąga nasz rolnik.

Rolnik nasz stara się sięgnąć wzrokiem w przyszłość, jak tylko może najdalej: rzadko jednak może przewidzieć przyszłość na bardzo daleką metę. W każdym momencie czasu przytem bierze on za punkt wyjścia swoich rozważań całe to bogactwo ziemi, które jest wynikiem trwałych ulepszeń; przytem dochód (lub quasi-renta), który dają te ulepszenia, wraz z dochodem, który jest wynikiem przyrodzonych własności ziemi, stanowi dla niego nadwyżkę producenta, lub rentę. Tak więc tedy tylko dochód z nowych inwestycji przyjmuje postać zarobku i zysku: nowe te inwestycje prowadzi nasz rolnik dotąd, póki nie dojdzie do granicy zyskowności; nadwyżkę, lub rentę producenta, stanowi dla niego różnica pomiędzy dochodem brutto z ziemi, w którą zostały włożone nakłady, a tym dochodem, który niezbędny jest na to, aby dać mu wynagrodzenie za nowe dozy kapitału i pracy, które wkłada on w ziemię co roku.

Ta nadwyżka zależy po pierwsze od urodzajności ziemi, a po wtóre od stosunku pomiędzy wartością tych rzeczy, które ma on na sprzedaż, i tych, które musi sam kupić. Urodzajności czy bogactwa ziemi nie można, jak widzieliśmy, mierzyć w sposób bezwzględny, zmienia się bowiem zależnie od właściwości roślin, które są na niej uprawiane i zależnie od metod i intensywności uprawy. Dwa kawałki ziemi, uprawiane nawet przez tego samego człowieka z jednakowym nakładem kapitału i pracy, dadzą prawdopodobnie niejednakowy plon, gdy chodzi o pszenicę, powiedzmy, choć plon ten będzie równy, gdy będzie chodziło o jęczmień; jeżeli zaś dają równy plon pszenicy przy lekkiej, lub pierwotnej uprawie, to prawdopodobnie będą dawały plon niejednakowy przy uprawie intensywnej i posługującej się nowoczesnymi metodami. Z drugiej strony ceny różnych rzeczy, których potrzebuje gospodarstwo rolne, oraz ceny różnorodnych produktów gospodarstwa rolnego, zależą od warunków środowiska przemysłowego; i zmiana tych warunków pociąga za sobą stale zmianę w ustosunkowaniu wartości różnych produktów rolnych i, co za tem idzie, względnej wartości ziemi w różnych warunkach sytuacyjnych.

Wreszcie zakładamy, że rolnik nasz jest normalnie uzdolniony do podjętego przez siebie zadania i w stosunku do danych warunków cza-

su i miejsca. Jeżeli posiada uzdolnienie niższe, niż normalne, to jego produkcja *brutto* będzie mniejsza, niż normalna: da mu ona mniejszą nadwyżkę producenta, niż dać powinna. Jeżeli zaś przeciwnie rolnik nasz posiada uzdolnienia większe, niż normalne, to otrzyma nie tylko normalną nadwyżkę producenta, lecz poza tem jeszcze dodatkową nadwyżkę, odpowiadającą jego uzdolnieniu wyjątkowemu.

§ 3. Przedstawiliśmy już dość szczegółowo, w jaki sposób zwiększenie wartości produktów rolniczych zwiększa nadwyżkę producenta, wyrażoną w mierze samych produktów, z wszelkich rodzajów ziemi, lecz szczególnie z tych, na których tendencja do zmniejszania się przychodu działa słabo¹⁾. Widzieliśmy, że naogół zwyżka wartości produktów rolnych podnosi wartość ziem ubogich w stosunku do wartości ziem bogatych; innymi słowy, jeżeli rolnik spodziewa się zwyżki wartości produktów, to może oczekiwać większego dochodu na przyszłość z inwestycji danej sumy pieniędzy w ziemię biedną, dokonaną przy cenach obecnych, niż z nakładu tejże sumy w ziemię bogatą²⁾.

Dalej realna wartość nadwyżki producenta, to znaczy wartość, wyrażona w jej ogólnej sile nabywczej, zwiększy się w stosunku do jej wartości, wyrażonej w mierze produktu, w tym samym stosunku, w jakim zwiększyła się wartość produktu, wyrażona w ten sam sposób: to znaczy, zwyżka wartości produktu wywołuje podwójną zwyżkę wartości nadwyżki producenta.

Termin „wartość realna“ produktu jest w rzeczywistości dwuznaczny. Historycznie używano go najczęściej dla oznaczenia realnej wartości z punktu widzenia konsumenta. Lecz ten sposób używania go jest w pewnym stopniu niebezpieczny: dla pewnych celów bowiem lepiej jest rozważać realną wartość produktu z punktu widzenia wytwórcy. Z tem zastrzeżeniem możemy używać terminu „wartość, wyrażona w mierze pracy“ dla oznaczenia tej ilości pracy danego rodzaju, którą

¹⁾ Księga IV, rozdz. III, § 3. Jeżeli wartość produktów zwiększa się o $OH-OH'$ (fig. 12, 13, 14), tak, iż teraz quantum OH' będzie wystarczało na pokrycie dozy kapitału i pracy, na które przed zwyżką potrzebne było quantum produktu OH , to wówczas nadwyżka producenta zwiększy się cokolwiek, gdy będzie chodziło o rodzaje ziemi, przedstawione na fig. 12, na których tendencja do zmniejszania się przychodu działa szybko; nadwyżka ta zwiększy się znacznie więcej, gdy chodzić będzie o drugą klasę (fig. 13), a najwięcej, gdy chodzić będzie o trzecią (fig. 14).

²⁾ Tamże § 4. Porównywając dwa kawałki ziemi (fig. 16 i 17), na których tendencja do zmniejszania się przychodu działa w sposób podobny, lecz z których pierwszy jest urodzajny, a drugi nieurodzajny, znaleźliśmy, że zwiększenie nadwyżki producenta, wyrażające się różnicą $AH'C' - AHC$, wynika ze zwyżki ceny produktu równej $OH'-OH$, było stosunkowo znacznie większe w drugim przypadku.

można będzie nabyć za dany produkt; terminu zaś „wartość realna“ dla oznaczenia tej ilości rzeczy niezbędnych do życia, rzeczy wygody i zbytku, które można nabyć za daną ilość produktu. Zwiększenie wartości surowego produktu, wyrażonej w mierze pracy, może wynikać ze zwiększonego zapotrzebowania środków egzystencji ze strony ludności; zwiększenie nadwyżki producenta z ziemi, wynikające z tej przyczyny, idzie równoległe do obniżenia poziomu życia ludności i jest pewnego rodzaju miarą tego obniżenia. Jeżeli zaś natomiast zwiększenie realnej wartości surowego produktu wywołane zostało wskutek ulepszenia metod produkcji innej, niż rolnicza, to prawdopodobnie towarzyszyć mu będzie zwiększenie siły nabywczej płac zarobkowych.

§ 4. W rozważaniach dotychczasowych było rzeczą jasną, że nadwyżka producenta z ziemi nie jest oczywiście miarą szczodropliwości natury, jak to utrzymywali fizjokraci i w sposób cokolwiek odmienny Adam Smith. Jest to raczej wykładnik ograniczenia tej szczodrości. Należy jednak pamiętać, że nierówności sytuacyjne w odniesieniu do rynków najlepszych są równie potężnymi przyczynami nierówności nadwyżki producenta, jak nierówności produktywności absolutnej¹⁾.

Tę prawdę i jej główne konsekwencje, z których wiele wydaje się nam dziś tak oczywistymi, pierwszy przedstawił jasno Ricardo. Lubił on dowodzić, że nie można osiągnąć żadnej nadwyżki z posiadania tych darów natury, których podaż na każdym miejscu jest praktycznie nieograniczona: a w szczególności, że nie możnaby otrzymać nadwyżki z ziemi, gdyby ilość jej była nieograniczona i gdyby wszystkie tereny były jednakowo urodzajne i posiadały równie dobrą komunikację. Argumentację tę prowadził Ricardo dalej i wykazywał, że ulepszenie me-

¹⁾ Anglja jest krajem tak małym i tak gęsto zaludnionym, że nawet miko i warzywa, które wymagają szybkiej rozprzedaży, i nawet siano, mimo jego objętości, można przesyłać poprzez cały kraj przy niewielkich kosztach: a za produkty rolne, za zboże i bydło rolnik może otrzymać mniej więcej tę samą cenę w każdej części Anglii. Z tej racji ekonomiści angielscy przypisywali urodzajności ziemi pierwszorzędne znaczenie pośród czynników, które określają wartość terenów rolniczych, i traktowali sytuację geograficzną, jako rzecz wagi drugorzędnej. Często też uważali nadwyżkę producenta, czyli wartość rentową ziemi za różnicę pomiędzy ilością produktu, którą ziemia daje, i tem quantum przychodu, które przy równym nakładzie kapitału i pracy (zastosowanym z równą umiejętnością) da ziemia, która jest tak nieurodzajna, że znajduje się na granicy uprawy; nie zadawali sobie przytem trudu, aby stwierdzić wyraźnie, że dwa kawałki ziemi muszą znajdować się w tej samej miejscowości, lub że należy wziąć oddzielnie w rachubę różnice w kosztach rozprzedaży. Lecz ta metoda ujmowania rzeczy nie wydawała się naturalną ekonomistom w krajach nowych, gdzie najbogatsza ziemia może leżeć odłogiem, ponieważ niema połączeń dobrych z rynkami. Tym ekonomistom sytuacja przestrzenna

to uprawy, które da się zastosować do wszelkich rodzajów gleby (co jest równoznaczne z ogólnym podniesieniem naturalnej urodzajności gleby), niemal z pewnością obniży ogólną sumę nadwyżki, wyrażonej w mierze zboża, i z całą pewnością obniży ogólną sumę nadwyżki realnej z ziemi, która zaopatruje w surowy produkt daną ludność. Wykazywał on również, że, jeżeli ulepszenia zostaną zastosowane głównie na tych ziemiach, które już same przez się były najbardziej urodzajne, to może to zwiększyć ogólną sumę nadwyżki; że natomiast ulepszenia, któreby zostały zastosowane głównie na ziemiach uboższych, obniżyłyby bardzo znacznie ogólną sumę tej nadwyżki.

Zupełnie zgodne z tem twierdzeniem będzie założenie, że ulepszenie metod uprawy ziemi w Anglii w czasach obecnych zwiększyłoby ogólną nadwyżkę producenta z ziemi; zwiększyłoby to bowiem ilość otrzymywanego produktu bez istotnego obniżenia jego ceny, o ileby równoległe podobne ulepszenia nie zostały dokonane w tych krajach, z których Anglja sprowadza produkt surowy; lub, co wychodzi na jedno, jeśli chodzi o nasze rozważania, o ileby ulepszeniu metod uprawy nie towarzyszyło ulepszenie środków komunikacyjnych z temi krajami. Tutaj Ricardo sam powiada, że ulepszenia, zastosowane w równej mierze na całym obszarze ziemi, która zaopatruje dany rynek, „ostatecznie dają niezmiernie wielką korzyść właścicielom ziemi, są bowiem wielkim bodźcem dla ludności, a jednocześnie dają nam możliwość uprawiania ziemi mniej urodzajnych mniejszym nakładem pracy“¹⁾.

Próba odróżnienia tej części wartości ziemi, która jest wynikiem pracy człowieka, od tej, którą ziemia posiada dzięki pierwotnej szczodrości natury,—próba ta przedstawia pewien interes teoretyczny. Część wartości ziemi zależy od urządzeń komunikacyjnych i innych ulepszeń, które zostały dokonane ze względu na ogólne interesy kraju i nie obciążają w sposób specjalny rolnictwa. Biorąc właśnie te ulepszenia pod

wydawała się co najmniej równie ważna, jak urodzajność ziemi, o ile chodzi o wartość ziemi. Według nich ziemia znajduje się na granicy uprawy, gdy znajduje się daleko od rynków; taką ziemią jest szczególnie ziemia odległa od linii kolejowych, prowadzących na dobre rynki: i nadwyżka producenta przedstawiała się im, jako nadwyżka wartości produktu ziemi, posiadającej dobrą sytuację, ponad wartość tego produktu, który można otrzymać z ziemi najgorzej położonej, przy równej pracy, kapitale (i umiejętności); przyczem, oczywiście, należałoby wziąć w rachubę różnice urodzajności, jeśli tego zajdzie potrzeba. W ten znaczeniu Stanów Zjednoczonych nie można już uważać za kraj nowy: najlepsza ziemia bowiem jest tu już rozebrana i ma dzisiaj niemal we wszystkich częściach kraju dostęp do dobrych rynków, dzięki tanim kolejom.

¹⁾ Przypisek do III rozdziału jego dzieła.

uwagę, List, Carey, Bastiat i inni twierdzą, że koszt doprowadzenia ziemi do jej stanu obecnego ze stanu, w jakim znajdowała się pierwotnie, przewyższyłby całkowitą wartość, jaką ziemia posiada obecnie; stąd też wywodzą, że cała wartość ziemi jest wynikiem pracy człowieka. Fakty, któremi operują, można kwestjonować, lecz w rzeczywistości fakty te nie mają żadnego znaczenia dla tych konkluzyj, które wyprawdają. Dla poparcia ich argumentacji potrzebne jest to, iżby obecna wartość ziemi nie przekraczała kosztu doprowadzenia ziemi ze stanu pierwotnego do tego stanu, w którym ziemia ta stała się tak urodzajna i tak ogólnie użyteczna dla celów rolniczych, jak jest obecnie (o ile koszt ten obciąża istotnie nakłady rolnicze). Wiele dokonanych w ziemię nakładów uczyniono dla wprowadzenia metod rolniczych, które dziś oddawna już są przestarzałe; niektóre zaś nakłady obniżają raczej, niż podnoszą, wartość ziemi. A dalej, koszty dokonania zmiany muszą być kosztami czystymi, otrzymanymi po dodaniu procentów od stopniowo dokonywanych nakładów i zarazem po odjęciu ogólnej wartości dodatkowego quantum produktu, które od nakładu początkowego, aż do chwili obecnej było owocem rozważanej serji ulepszeń. Wartość ziemi w okręgu gęsto zaludnionym jest naogół znacznie większa, niż te koszty, a często nawet wielokrotnie większa.

§ 5. Rozważania tego rozdziału dadzą się zastosować do wszelkich form dzierżawy ziemi, które uznają własność prywatną ziemi w jakiegokolwiek postaci. Rozważania te bowiem dotyczą tej nadwyżki producenta, którą otrzymuje właściciel ziemi, jeśli ją sam uprawia; jeżeli zaś sam jej nie uprawia, to nadwyżka ta przypada jemu i dzierżawcom, których razem z nim można uważać za jedną firmę, prowadzącą jedno przedsiębiorstwo rolne. W ten sposób rozważania te pozostają prawdziwe, bez względu na to, w jaki sposób zwyczaj, prawo lub umowa wyznaczyły członkom owej „firmy“ udział z jednej strony w kosztach uprawy, a z drugiej udział w zbiorach. Większa część tych rozważań jest również niezależna od stopnia rozwoju ekonomicznego; i pozostaje słuszna, jeśli nawet niewielka część produkcji dostaje się na rynek (a nawet jeśli wogóle się nie dostaje) i jeśli świadczenia dzierżawne są wykonywane w naturze i t. d.¹⁾.

¹⁾ Pamiętne sformułowanie prawa renty przez Petty'ego (*Taxes and Contributions* IV, 13) jest ujęte w ten sposób, iż stosuje się do wszelkich form dzierżawy i do wszelkich stadjów cywilizacji: „przypuśćmy, że człowiek może własnymi rękami uprawić pewną działkę ziemi i zasiać zbożem, to znaczy, że może ją skopać lub zorać, zchronować, opłić, zebrać zboże, sprowadzić je do domu, wymłócić i oczyścić, tak, jak wymaga tego racjonalne prowadzenie gospodarki; przypuśćmy też, że

Obecnie, w tych częściach Anglii, w których zwyczaj i względy uczuciowe najmniejsze mają znaczenie, największe zaś wolna konkurencja i przedsiębiorczość w rozstrzygnięciu o sposobie użytkowania ziemi, — w tych częściach Anglii przyjęte jest zazwyczaj, że właściciel ziemi dokonywa i w pewnej mierze konserwuje te ulepszenia, które przeprowadza się powoli i które powoli ulegają zniszczeniu. W tych warunkach właściciel ziemi żąda od swego dzierżawcy całej nadwyżki producenta, jaką ziemia w ten sposób wyposażona daje, według przeciętnych obliczeń w roku normalnych zbiorów i cen normalnych, przy czym odlicza się sumę, wystarczającą na to, iżby kapitał dzierżawcy został w normalny sposób oprocentowany, biorąc pod uwagę, iż rolnik ponosi ryzyko straty w latach złych i że ma szanse zysku w latach dobrych. W tem obliczeniu zakłada się *implicite*, że farmer posiada normalną przedsiębiorczość i normalne uzdolnienia, jakie przeciętnie posiada ta klasa ludzi, i że, co za tem idzie, sam będzie zbierał owoce swej pracy, jeżeli uzdolnienia jego wyrastają ponad przeciętność; jeżeli zaś są niższe, niż przeciętne, to sam również ponosić będzie wynikające stąd straty, a ostatecznie będzie, być może, musiał opuścić fermę. Innymi słowy, ta część dochodu z ziemi, którą otrzymuje właściciel, zależy, gdy chodzi o okresy umiarkowanej długości, głównie od rynku na produkty tej ziemi, przyczem małą gra rolę koszt zdobycia różnych czynników produkcji, potrzebnych do wyprodukowania danego plonu; ta część dochodu tedy ma charakter renty. Część dochodu zaś, którą zatrzymuje dzierżawca, należy uważać, nawet dla krótkich okresów czasu za zysk, wchodzący bezpośrednio w skład normalnej ceny produktu, produkt ten bowiem nie zostałby wytworzony, gdyby nie było perspektyw na to, że da te zyski.

Im wyraźniej tedy i pełniej zarysowują się specyficzne cechy angielskiej dzierżawy rolnej, tem bardziej staje się prawdą, że linja podziału pomiędzy częściami dochodu, które przypadają dzierżawcy i właścicielowi, jest jednocześnie linją najgłębszego i najważniejszego podziału w teorii ekonomicznej¹⁾. Ten fakt więc może, niż jakikolwiek inny,

ma ziarno na zasiew. Ja twierdzą, że gdy człowiek ten odejmie swe ziarno od plonu, który otrzyma, i jeśli dalej odejmie to quantum ziarna, które sam spożył, lub dał innym wzamian za ubranie i za inne rzeczy niezbędne, to wówczas reszta ziarna jest naturalną i rzeczywistą rentą gruntową, którą daje ziemia za dany rok; przeciętna zaś za lat siedem, lub raczej za tyle lat, ile wchodzi w skład jednego cyklu urodzajów i nieurodzajów, będzie przeciętną rentą gruntową, wyrażoną w mierze zboża“.

¹⁾ W języku technicznym jest to rozróżnienie pomiędzy quasi-rentą, która bezpośrednio nie wchodzi w skład normalnej ceny produktu dla okresów czasu średniej długości, a zyskami, które w skład ceny wchodzą.

był przyczyną tego, że na początku XIX wieku angielska teoria ekonomiczna zdobyła stanowisko przodujące; dzięki niemu ekonomiści angielscy mogli stać się w tym stopniu pionierami, że nawet w ostatnich kilkudziesięciu latach, gdy tak wiele energii intelektualnej poświęcono studjom ekonomicznym w innych krajach, niemal wszystkie nowe idee są jedynie rozwinięciem tych koncepcyj, które *implicite* tkwiły w starszych dziełach ekonomicznych angielskich.

Fakt ten sam przez się zdaje się być przypadkowy: lecz, być może, nie był przypadkiem. Ta bowiem właśnie linja podziału daje mniej tarć, mniejszą stratę czasu i energii na pokonywanie oporów, niż jakakolwiek inna. Można mieć wątpliwości, czy tak zwany system angielski będzie nadal trwał. Ma on swoje poważne strony ujemne i, być może, nie okaże się najlepszym w jakimś przyszłym stadium cywilizacji. Gdy jednak zaczniemy go porównywać z innymi systemami, zobaczymy, że dał on duże korzyści krajowi, który torował światu drogę rozwoju wolnej przedsiębiorczości i który wobec tego wcześniej musiał wprowadzić w życie wszystkie te zmiany, jakie dają wolność, energję, elastyczność i siłę.

ROZDZIAŁ X

DZIERŻAWA ZIEMI.

§ 1. W okresach pierwotnych cywilizacji, a nawet współcześnie w pewnych krajach, zapóźnionych w rozwoju, wszelkie prawa własności opierają się raczej na zwyczaju, niż na ścisłych prawach i dokumentach. O ile wogóle te przepisy zwyczajowe można sprowadzić do terminów określonych i wyrazić w języku nowoczesnych pojęć ekonomicznych, możnaby je ująć ogólnie w sposób następujący. Piastunem praw własności ziemskiej jest nie jednostka, lecz firma, której jednym członkiem, lub grupą członków, jest cichy wspólnik, podczas gdy drugi członek, lub druga grupa członków (może to być cała rodzina), jest wspólnikiem czynnym¹⁾.

¹⁾ Cichym wspólnikiem może być gmina wiejska; lecz ostatnie badania, szczególnie badania Seebom'a, dały rację do tego, aby mniemać, że gminy rzadko są „wolnymi“ i ostatecznymi właścicielami ziemi. Streszczenie sporu, dotyczącego roli, jaką gmina wiejska grała w historii Anglii, znajdzie czytelnik w pierwszym rozdziale *Economic History* Ashley'a. Wspominaliśmy już powyżej, w jaki sposób pierwotne formy podzielonej własności ziemi opóźniały postęp. Księga I, rozdział II, § 2.

Cichym współnikiem jest czasem kierownik państwa, czasem jednostka, która dziedziczy to, co kiedyś było obowiązkiem zbierania poborów, jakie rolnicy uprawiający pewną część ziemi winni byli płacić temu kierownikowi państwa, i co w ciągu dłuższego czasu stało się prawem własności mniej lub więcej określonym i mniej lub więcej absolutnym. Jeżeli, jak to bywa naogół, na jednostce tej ciąży jeszcze obowiązek pewnych świadczeń na rzecz kierownika państwa, wówczas można uważać, że spółka obejmuje trzech członków, z których dwóch jest cichymi współnikami¹⁾.

Cichy współnik, lub jeden z cichych współników, nazywa się zwyczaj właścicielem. Lecz jest to niezupełnie poprawne, jeżeli prawo, lub zwyczaj, który ma moc niemal zupełnie taką samą, jak prawo, ogranicza jego możliwość usunięcia dzierżawcy przez dowolne podwyższenie opłat, które dzierżawca winien uiszczać, lub przez zastosowanie jakiegoś innego środka. W tym przypadku prawo własności ziemi przypada nie tylko jemu, lecz całej firmie, której on jest tylko cichym współnikiem, i opłaty, które otrzymuje od czynnego współnika, nie są bynajmniej rentą, lecz pewną określoną sumą, lub częścią wpływów surowych, które na podstawie umowy, istniejącej w danej firmie, czynny współnik obowiązany jest płacić współnikowi cichemu. I o ile zwyczaj, lub prawo, które reguluje te opłaty, jest niezienne i stałe, to teoria renty ma bardzo niewielkie bezpośrednie zastosowanie.

§ 2. W rzeczywistości jednak opłaty i świadczenia, które zwyczaj zdaje się ustalać w sposób stereotypowy, niemal zawsze obejmują pewne elementy, które nie dadzą się w sposób ścisły określić; tradycja zaś przekazuje wiadomość o nich w wyrażeniach niejasnych i nieścisłych,

¹⁾ Skład firmy może być rozszerzony przez wprowadzenie pośrednika, który zbiera pobory od pewnej liczby rolników i, odliczywszy dla siebie pewien udział, przekazuje je kierownikowi firmy. Nie jest to pośrednik w znaczeniu, w jakim używa się zazwyczaj tego wyrazu w Anglii, to znaczy, nie jest to człowiek, który zawarł umowę dodatkową i którego można oddać ku końcowi jakiegoś określonego okresu czasu, w ciągu którego według umowy miał zbierać pobory. Jest on współnikiem firmy, posiada prawa do ziemi równie realne, jak prawa głównego współnika, choć, być może, prawa te posiadają mniejszą wartość. Sprawa może się przedstawiać czasem nawet w sposób bardziej złożony. Może być wielu dzierżawców pośrednich pomiędzy tymi, którzy bezpośrednio uprawiają ziemię, a osobą, która dzierżawi ziemię bezpośrednio od państwa. Ci zaś, którzy bezpośrednio uprawiają ziemię, dzierżawią ją również na bardzo różnych warunkach; niektórzy mają prawo uprawy wzajemian za określoną i stałą tenutę dzierżawną, która nie może być podwyższana; inni dzierżawią na warunkach, które mogą być podwyższane tylko w pewnych wyraźnie określonych okolicznościach; jeszcze inni dzierżawią na podstawie umów rocznych.

lub w najlepszym przypadku w słowach, które nie roszczą żadnej pretensji do ścisłości naukowej¹⁾.

Możemy obserwować wpływ tej niejasności umów pomiędzy właścicielem ziemi, a dzierżawcą, nawet w Anglii współczesnej; umowy te bowiem były zawsze interpretowane na podstawie zwyczaju, który stale rozwijał się i przekształcał niepostrzeżenie, przystosowując się do zmieniających się potrzeb kolejnych pokoleń. Nasze zwyczaje współczesne ulegają zmianie znacznie szybciej, niż ulegały zwyczaje naszych przodków; i dziś bardziej świadomi jesteśmy dokonywających się zmian i bardziej gotowi ująć przepisy zwyczajowe w formę ustawodawczą i ujednostajnioną²⁾.

Dziś, mimo szczegółowo rozwiniętego ustawodawstwa i starannego opracowania umów, pozostaje w znacznej mierze rzeczą nieokreśloną to, jaki kapitał ma co pewien czas wkładać właściciel ziemi w konserwowanie i rozszerzanie zabudowań gospodarskich i w inne ulepszenia. W tych rzeczach tak samo, jak w bezpośrednich stosunkach pieniężnych z dzierżawcą, wszystko zależy od charakteru właściciela. Dla rozważań, które prowadzimy w rozdziale obecnym, jest zaś rzeczą szczególnie ważną to, że zmiany realnej renty czystej, którą dawać musi dzierżawca, dokonywają się równie często w ten sposób, iż stopniowo zmienia się proporcja udziału właściciela i dzierżawcy w kosztach prowadzenia gospodarstwa rolnego, jak w ten sposób, iż zmienia się wysokość renty pieniężnej. Ciąła zbiorowe i wielu prywatnych właścicieli często zawiera z dzierżawcami umowy z roku na rok, nie próbując zmieniać tenuty pieniężnej odpowiednio do zmieniającej się realnej dzierżawnej wartości ziemi; i wiele jest gospodarstw rolnych, w któ-

¹⁾ Profesor Maitland w artykule *Court Rolls* w *Dictionary of Political Economy* robi uwagę, że „nigdy nie wiemy, czy umowa dzierżawna średniowiecznego dzierżawcy była umową czasową, o ile odnośne dokumenty nie zostały zbadane”.

²⁾ Pusey zdawał następujące sprawozdanie w Komisji Izby Gmin (Rok 1848): „różne zwyczaje panowały oddawna w różnych okręgach i hrabstwach Anglii, nakładając różnego rodzaju obowiązki na dzierżawcę... Te zwyczaje lokalne wprowadzane są do umów dzierżawnych... o ile warunki umowy wyraźnie lub *implicite* nie usuwają tej presumcji. W niektórych okolicach Anglii powstał nowoczesny zwyczaj, który daje wychodzącemu dzierżawcy prawo do tego, aby właściciel zwrócił mu pewne poniesione przezeń koszty... poza temi, o których już poprzednio była mowa... Ten zwyczaj powstał, jak się zdaje, w związku z udoskonaleniem metod prowadzenia gospodarstwa rolnego, które wymagają dużego nakładu kapitału. Te (nowe) normy zwyczajowe stopniowo zostały przyjęte powszechnie w pewnych częściach Anglii, a ostatecznie stały się powszechnym zwyczajem całego kraju”. Wiele z pośród tych przepisów stało się dzisiaj prawem. Porównać poniżej § 10.

rych tenuta dzierżawna nominalnie pozostała bez zmiany zarówno w ciągu inflacji rolniczej, której punkt kulminacyjny przypadał na rok 1874, jak i w okresie depresji, który później nastąpił. W okresie poprzednim natomiast farmer, który wiedział, że płaci tenutę niższą, niż by należało, nie mógł wywierać nacisku na właściciela, iżby ten robił nakłady kapitału na drenowanie majątku, na nowe budynki, lub na reparacje i musiał znosić pewne fantazje właściciela, co się tyczy polowania i pewnych innych rzeczy. Dzisiaj zaś właściciel, który ma stałego dzierżawcę, robi wiele rzeczy, które nie są wymówione w kontrakcie, aby tylko utrzymać dzierżawcę. Tak więc uległa zmianie renta realna, jakkolwiek tenuta pieniężna pozostała bez zmiany.

Ten fakt jest ważnym przykładem, ilustrującym ogólne twierdzenie, że ekonomiczna teoria renty, lub, jak ją się czasem nazywa, teoria renty Ricarda, nie ma zastosowania do współczesnej dzierżawy ziemi w Anglii, o ile nie zostaną wprowadzone pewne poprawki i ograniczenia, zarówno dotyczące istoty rzeczy, jak formy. Dalsze rozszerzenie tych poprawek i ograniczeń pozwoli zaś zastosować tę teorię do wszelkich postaci dzierżawy ziemi, zarówno średniowiecznych, jak wschodnich, opartych na jakiegokolwiek formie własności prywatnej. Różnica tu zachodząca będzie jedynie różnicą stopnia.

§ 3. Lecz ta różnica stopnia jest bardzo wielka. A to w części dlatego, że w pierwotnych stadjach cywilizacji i w krajach zapóźnionych w rozwoju moc zwyczaju jest bardziej bezwzględna; w części zaś dlatego, że tam, gdzie niema naukowej historii pisanej, człowiek, którego życie jest krótkie, ma niewiele większą możność stwierdzenia, czy zwyczaj zmienia się powoli, niż mucha, której życie trwa dzień jeden, ma możność obserwowania rozwoju rośliny, na której siedzi. Lecz najważniejszą racją jest to, że w pierwotnych czasach i okresach cywilizacji warunki spółki ujmowano w formę słowną, która rzadko była dostatecznie ścisła.

Udział głównego wspólnika firmy, lub, jak będziemy mówić dla skrócenia, właściciela ziemi, obejmował bowiem naogół prawo do wymagania pewnych usług i świadczeń, pewnych opłat i prezentów (co mogło się łączyć, lub nie łączyć z prawem do pewnej części produkcji); i to, co właściciel ziemi otrzymywał z każdego z pośród tych tytułów, zmieniało się z okresu na okres, zależnie od miejsca i zależnie od właściciela. Gdy wszelkiego rodzaju opłaty i świadczenia, które dzierżawca winien był płacić właścicielowi, pozostawiały mu pewną nadwyżkę ponad rzeczy niezbędne dla niego samego i dla jego rodziny, oraz ponad te rzeczy wygody i zbytku, do których miał prawo na mocy zwyczaju, wówczas właściciel używał prawdopodobnie przewagi swej siły,

ażeby podnieść opłaty w ten, czy inny sposób. Jeżeli główne świadczenie polegało na dostarczeniu pewnej części produkcji, mógł on powiększyć swój udział w produkcji: ponieważ jednak rzadko możnaby było to uczynić bez widocznych oznak gwałtu, było rzeczą więcej prawdopodobną, że właściciel powiększy liczbę i wagę drobniejszych ciężarów, lub że będzie żądał, iżby ziemia była uprawiana bardziej intensywnie, lub iżby większa część ziemi wzięta była pod uprawę roślin, których uprawa kosztuje więcej pracy i które mają większą wartość. W ten sposób dokonywały się zmiany, przeważnie bez tarć, milcząco i niemal niepostrzeżenie, podobnie jak zmiany wskazówki zegarowej; na dłuższą metę jednak zmiany te okazywały się przekształceniami bardzo gruntownymi¹⁾.

Niemale miała znaczenie ochrona, jaką zwyczaj otaczał dzierżawcę, nawet gdy chodziło o te świadczenia. Dzierżawca wiedział bowiem zawsze bardzo dobrze, jakim żądaniom winien zadość uczynić w danym czasie. Poczucie moralne wszystkich ludzi, którzy go otaczali, zarówno wysoko postawionych, jak należących do niższych klas społecznych, protestowało przeciwko wszelkiej próbie ze strony właściciela ziemi, aby nagle i gwałtownie podnieść opłaty i świadczenia, myta i grzywny, zwyczajowo ustalone; tak więc zwyczaj łagodził ostrość wszelkich zmian.

Co więcej, te nieokreślone i zmienne elementy renty stanowiły nao-

¹⁾ Tak, na przykład, wartość usług, jakie oddaje praca, dokonana w ciągu pewnej ilości dni, zależy w części od tego, z jaką szybkością pracownik opuszcza swoje własne pole, gdy go przyzywa właściciel, i od tego, z jaką energią pracuje. Własne jego prawa, takie, jak prawo cięcia drzewa, lub wydobywania torfu, były elastyczne; tak samo były elastyczne prawa właściciela ziemi, które zmuszały dzierżawcę do tego, aby pozwalać stadom gołębi pożerać bezkarnie jego zbiory, aby mlić swe ziarno w młynie właściciela ziemi i płacić mostowe i rynkowe na jego mostach i rynkach. Opłaty pieniężne za dzierżawę oraz podarunki, „abwab“, jak je nazywają w Indjach, które dzierżawca był zmuszony, być może, płacić, były również mniej lub więcej elastyczne, nietylko pod tym względem, że różna była ich wysokość, lecz również i przez to, że różne były okazje, przy których je pobierano. U Mogulów dzierżawcy główni często musieli płacić szereg licznych takich opłat poza tem, że winni byli oddawać nominalnie stałą i niezmienną część produkcji: opłaty te przeczucali oni, powiększając je pod względem wymiaru i dodając nowe, na poddzierżawców. Rząd angielski nie pobierał tych opłat sam, lecz nie był w możności, mimo wielu wysiłków, obronić od nich poddzierżawców. Tak, na przykład, w niektórych częściach Orissy W. W. Hunter stwierdził, że dzierżawcy muszą płacić poza zwykłą tenutą dzierżawną 33 podatki dodatkowe. Płacili za każdym razem, gdy dziecko ich wchodziło w związki małżeńskie. Płacili za pozwolenie wznoszenia budowli, uprawiania trzciny cukrowej, za możność udziału w uroczystościach religijnych i t. d. (Orissa, I. 55—9).

gół zaledwie drobną część całości; i w tych niezbyt rzadkich przypadkach, gdzie tenuta pieniężna pozostawała bez zmiany w ciągu długich bardzo okresów czasu, dzierżawca miał pewnego rodzaju udział we własności ziemi, który zawdzięczał w części powściągliwości właściciela, gdy się zdarzyło, że realna wartość czysta ziemi się podniosła, w części zaś również dzięki przymusowi, jaki nakładał na właściciela zwyczaj i opinia publiczna. Siła ta i przymus w pewnej mierze były podobne do siły, która zatrzymuje krople deszczu na framudze okna: krople te pozostają w zupełnym spokoju, póki nie wstrząśnie niemi gwałtowny wiatr, a wówczas wszystkie spadają odrazu; w podobny sposób legalne prawa landlorda, które istniały długo w stanie utajonym, przejawiały się czasem gwałtownie i nagle w okresie wielkich zmian ekonomicznych¹⁾.

¹⁾ W czasach dzisiejszych widzimy w Indjach bardzo różnorodne formy dzierżawy, egzystujące obok siebie, czasem pod tą samą nazwą, czasem zaś pod różnemi. Są miejsca, gdzie „radżowie“ i główni dzierżawcy są właścicielami ziemi (dziela pomiędzy sobą własność ziemi), z której muszą dawać określone świadczenia rządowi; i gdzie ów „radża“ jest pewien, że nikt nie zostanie usunięty z ziemi, lecz również, że nie zostanie zmuszony gwałtem do płacenia wyższemu dzierżawcy więcej, niż tę część nadwyżki producenta, którą ściśle określa zwyczaj. W tym przypadku opłata, którą daje, jest, jak to już było powyżej powiedziane, prosto przekazaniem drugiemu współnikowi firmy tej części wpływów firmy, która mu się należy według niepisanych warunków umowy spółki. Nie ma to wogóle charakteru renty. Lecz ta forma dzierżawy istnieje tylko w tych częściach Bengalji, gdzie nie było ostatnio wielkiej dyzlokacji ludności i gdzie prowadzono politykę dostatecznie czynną i sprawiedliwą, aby nie pozwolić wyższym dzierżawcom tyranizować poddzierżawców.

W Indjach rolnik w przeważnej mierze dzierżawi ziemię bezpośrednio od rządu, na podstawie umowy, która może co pewien czas ulegać rewizji. I zasady, na których zawiera się takie umowy, szczególnie na północnym zachodzie i północnym wschodzie Indyj, gdzie kolonizuje się obecnie nowe połacie ziemi, polega na tem, iżby przystosować roczne opłaty do prawdopodobnej nadwyżki produkcji, odliczając rzeczy niezbędne do życia dla rolnika, oraz pewne drobne rzeczy zbytku, odpowiednio do zwyczajowo ustalonej stopy życia w danym miejscu; zakłada się przytem, że rolnik uprawia ziemię z energją i umiejętnością, normalną dla danego miejsca. Tak więc, gdy zostawimy dwóch rolników w tem samym miejscu, obciążenie opłatami i świadczeniami ma tu charakter renty ekonomicznej. Lecz w dwóch okręgach o różnej urodzajności, z których w jednym uprawia ziemię ludność silna i energiczna, a w drugim słaba, będą pobierane opłaty i podatki nierówne; dlatego też, gdy chodzi o porównanie różnych okręgów, to sposób ustalania tych obciążeń będzie miał raczej charakter nakładania podatku, niż pobierania renty. Podatki bowiem są proporcjonalne do czystego dochodu, który w danym czasie rzeczywiście daje ziemia; tenuta dzierżawna natomiast jest proporcjonalna do dochodu, który zdobywa sobie jednostka, posiadająca normalne uzdolnienia; przedsiębiorczy dzierżawca będzie płacił dziesięciokrotnie większy podatek od dziesięciokrotnie więk-

§ 4. Zagadnienie, czy opłaty, które daje rolnik za prawo uprawiania swej ziemi, należy obliczać w mierze pieniężnej, czy też wyrażać w ilości produktu, jest zagadnieniem, które nabiera coraz większej wagi, zarówno w Indjach, jak w Anglii. Obecnie jednak możemy przejść nad

szezego dochodu, w porównaniu ze swym sąsiadem, który pracuje w równie korzystnych warunkach i płaci równą tenutę dzierżawną.

Cała historia Indyj w bardzo małym stopniu przypomina tę niezmienną stałość warunków, jaka zapanowała w wiejskich okręgach Anglii od czasu, gdy przestała nawiedzać Anglję wojna, zaraza i głód. W Indjach niemal zawsze dokonywały się daleko sięgające zmiany warunków, w części dlatego, że przychodziły wciąż okresy głodu (jak wykazuje atlas statystyczny Indyj, mało jest bardzo okręgów, których w ostatnim stuleciu nie nawiedziłby raz przynajmniej głód w ostrej formie); w części zaś dlatego, że pustoszyły kraj wojny i podboje; w części wreszcie wskutek tego, że najbogatsze nawet ziemie szybko zamieniają się w nieprzenikloną dżunglę. Ziemia, która miała najgęstsze zaludnienie, pozbawiona mieszkańców ludzkich, najszybciej staje się pewnym schroniskiem dla dzikich zwierząt, dla jadowitych węzów i malarji; to nie pozwala powrócić tym, którzy opuścili swe siedziby, i zmusza ich często do długich wędrówek, nim znajdą dla siebie nowe siedziby. Gdy ziemia zostanie opustoszona, ci, którzy mają nad nią władzę, to znaczy rząd lub osoby prywatne, ofiarowują ją na bardzo dogodnych warunkach, aby przyciągnąć rolników z innych miejsc; to współubieganie się o dzierżawców rolnych wpływa w bardzo znacznym stopniu na ułożenie się stosunków pomiędzy poddzierżawcami a dzierżawcami wyższego rzędu; wskutek tego poza zmianami zwyczajowo przyjętych warunków dzierżawy, które, choć niedostrzegalne na krótką metę, dokonywały się stale, niemal w każdym miejscu były liczne okresy, w których zrywała się ciągłość dotychczas panującego zwyczaju i zwyciężało ostre współzawodnictwo.

Te wpływy wojny, zarazy i głodu były bardzo silne w Anglii średniowiecznej, lecz działały z mniejszą gwałtownością. A poza tem szybkość dokonywania się niemal wszystkich tych zmian była w Indjach znacznie większa, niżby to miało miejsce, gdyby przeciętna długość życia człowieka była tu taka, jak w chłodniejszym klimacie angielskim. Pokój i dobrobyt dają tedy ludności Indyj możliwość szybszego znacznie powrotu do warunków normalnych po każdej katastrofie; przytem tradycje każdego pokolenia, dotyczące praktyk pokoleń poprzednich, utrzymują się przez czas krótszy, tak iż zwyczaje stosunkowo niedawno powstałe łatwiej uważa się tutaj za tradycje, mające sankcję odwieczności. Zmiana może się tu dokonywać szybciej, nie zwracając na siebie uwagi ludności.

Nowoczesne pojęcia można zastosować do współczesnych warunków dzierżawy ziemi w Indjach i w krajach wschodnich; tu bowiem mamy dane, które można zbadać wszechstronnie; wyniki tych badań rzucają światło na ciemne i fragmentaryczne dane, dotyczące dzierżawy ziemi w średniowieczu; te ostatnie dane można wprawdzie poddawać badaniu, lecz trudno tutaj o wyczerpującą wszechstronność. Wielce to niebezpieczna wprawdzie rzecz stosować nowoczesne pojęcia do pierwotnych warunków: łatwiej je zastosować źle, niż dobrze. Lecz twierdzenie czasem spotykane, jakoby pojęć tych nie można było wogóle stosować tu z pożytkiem, zdaje się opierać na ujmowaniu celów, metod i wyników analizy, które ma mało wspólnego z tym sposobem ujmowania, jaki został przyjęty w tem dziele i w innych traktatach współczesnych. Porównać A. Reply w *Economic Journal*, wrzesień 1892.

niem do porządku i przystąpić do rozważania bardziej istotnego rozróżnienia pomiędzy systemem angielskim dzierżawy a systemem, który w Ameryce nazywa się „udziałowym“, a w Europie systemem „metayage'u“¹⁾).

W znacznej części Europy łacińskiej ziemia podzielona jest na działki, które dzierżawca uprawia sam przy pomocy swej rodziny, a czasem, choć rzadko, przy pomocy kilku najemnych robotników, przy czym właściciel ziemi daje zabudowania, inwentarz żywy, a czasem nawet narzędzia rolne. W Ameryce mało jest wogóle dzierżaw rolnych, przyczem dwie trzecie tych dzierżaw stanowią małe fermy, oddawane ludziom białym z pośród warstw najbiedniejszych, lub wyzwolonym Negrom; tutaj praca i kapitał dzielą pomiędzy siebie w pewien sposób produkcję²⁾.

System ten daje możliwość człowiekowi, który początkowo nie ma własnego kapitału, zdobyć prawo rozporządzania cudzym kapitałem przy niższym obciążeniu, niż w innych warunkach; daje mu też więcej swobody i więcej samodzielności, niżby miał, jako najemny robotnik. Tak więc system ten ma wiele stron dodatnich wszystkich trzech systemów współczesnych, a mianowicie kooperacji, udziału w zyskach i płacy akordowej³⁾.

¹⁾ Termin „metayer“ odnosi się właściwie tylko do przypadków, w których właściciel ziemi otrzymuje połowę produktu; lecz zazwyczaj stosuje się go do wszelkich umów tego rodzaju, bez względu na liczbą wielkość udziału landlorda. Należy system ten odróżnić od systemu (*Stock lease system*), w którym właściciel ziemi dostarcza część przynajmniej środków produkcji, lecz dzierżawca kieruje fermą wyłącznie na własne ryzyko za stałą roczną opłatą, którą uiszcza właścicielowi ziemi, jako wynagrodzenie za ziemię i środki produkcji. W Anglii średniowiecznej system ten był bardzo rozpowszechniony, lecz system „metayage'u“ nie był również, jak się zdaje, nieznanym. Porównać *Six Centuries of Work and Wages*, rozdział X.

²⁾ W roku 1880 74% ferm w Stanach Zjednoczonych uprawiali właściciele, 18% zaś, czyli więcej, niż dwie trzecie pozostałej ziemi, wydzierżawiano za pewną część produktu, 8% zaś tylko dzierżawiono według systemu angielskiego. Największy odsetek ferm, uprawianych nie przez właściciela, wykazywały Stany Południowe. W niektórych przypadkach właściciel ziemi dostarcza nie tylko koni i mułów, lecz i paszy dla nich; w tym przypadku rolnik, — który we Francji nazywałby się *metayer*, lecz *maître valet*, — znajduje się niemal w położeniu najemnego robotnika, wynagradzanego częścią produktu, który on sam wytwarza, na podobieństwo najemnego rybaka, którego wynagrodzenie stanowi część połowu. Udział dzierżawcy waha się od $\frac{1}{3}$, gdy ziemia jest bogata i gdy zbiór wymaga niewielkiego nakładu pracy, do $\frac{4}{6}$, gdy uprawa wymaga dużego wysiłku, a właściciel ziemi daje do rozporządzenia niewielką sumę kapitału. Dużo dać może badanie różnych i licznych systemów udziału dzierżawcy w rozdziale produktu.

³⁾ Umowa pomiędzy wydawcą i autorem, według której autor otrzymuje po-

„Metayer“ ma więcej swobody, niż najemny pracownik; ma jednak mniej, niż *fermer* angielski. Właściciel ziemi, którą on uprawia, musi zużywać wiele czasu i trudu bądź sam, bądź stawiając płatnego agenta, na to, ażeby dzierżawcę utrzymać przy pracy; musi też wydawać na to znaczne sumy, które, choć występują w rachunkach pod inną nazwą, są w rzeczywistości zarobkiem za kierownictwo. Gdy bowiem dzierżawca musi oddać właścicielowi połowę przychodu od każdej dozy kapitału i pracy, które wkłada w ziemię, to nie będzie leżało w jego interesie, aby wkładać dozy, od których całkowity przychód nie będzie co najmniej dwukrotnie większy od quantum, które wystarcza do wynagrodzenia jego pracy i kapitału. Jeżeli tedy ma zupełną swobodę wyboru w sprawach, dotyczących się uprawy ziemi, to będzie uprawiał ją znacznie mniej intensywnie, niż przy angielskim systemie dzierżawy; będzie wkładał w ziemię tylko taką ilość kapitału i pracy, jaka da mu znacznie więcej, niż podwójne quantum przychodu, wystarczającego do opłacenia jego wysiłków: tak iż właściciel dzierżawionej przez niego ziemi otrzyma udział znacznie mniejszy nawet w rozdziale tych dóz przychodu, niżby otrzymał według systemu stałych opłat¹⁾.

Tak się rzecz przedstawia w wielu krajach Europy, gdzie dzierżawca w praktyce ma stałe warunki dzierżawy; w tych warunkach właściciel ziemi tylko przez stałą swą ingerencję może wymóc na dzierżawcy, iżby ten wkładał w uprawę stałe quantum pracy, i przeszkodzić

łowę zysków, podobna jest pod wieloma względami do umowy pomiędzy właścicielem ziemi i „metayer“.

¹⁾ Najlepiej można się o tem przekonać przy pomocy takich diagramów, jakimi posługiwaliśmy się w księdze IV, w rozdziale III. Narysujmy *krzywą udziału dzierżawcy* w ten sposób, ażeby jej odległość ponad OD była o połowę (względnie o jedną trzecią lub dwie trzecie) większa, niż odległość AC od OD; pole poniżej tej krzywej będzie przedstawiało udział dzierżawcy, a pole powyżej krzywej — udział właściciela ziemi. OH będzie, jak poprzednio, przychodem, którego potrzeba do wynagrodzenia dzierżawcy za jedną dozę nakładu; otóż jeżeli pozostawi się dzierżawcy swobodę działania, to nie będzie on prowadził uprawy poza ten punkt, w którym krzywa udziału dzierżawcy przecina HC; i udział właściciela przy lżejszej uprawie, będzie wskutek tego mniejszy w stosunku do przychodów, niżby to było w systemie angielskim. Diagramy tego rodzaju mogą ilustrować, w jaki sposób analiza czynników, które rządzą nadwyżką producenta ziemi, przeprowadzona przez Ricarda, da się zastosować do innych systemów dzierżawy, niż system angielski. Pewna dalsza zmiana da możliwość przystosowania tych diagramów do takich zwyczajów, jakie znajdujemy w Persji, gdzie ziemia sama posiada małą wartość i gdzie „plon dzieli się na pięć części, które przypadają w udziale następującym czynnikom: jedna — ziemi; druga — irygacjom wodnym i t. d.; trzecia — ziarnu zasiewanemu; czwarta — pracy, a piąta — inwentarzowi żywemu. Właściciel ziemi jest zazwyczaj właścicielem dwóch z pośród tych czynników produkcji, tak iż otrzymuje $\frac{2}{5}$ zbioru“.

temu, iżby dzierżawca nie używał inwentarza żywego do pracy ubocznej, której owocami nie dzieli się z właścicielem fermy.

Lecz nawet w tych okręgach, w których warunki są najbardziej niezmiennie, ilość i jakość środków produkcji, które według prawa zwyczajowego właściciel winien dostarczać dzierżawcy, ulegają stałej, choć niedostrzegalnej zmianie, przystosowując się do zmieniającego się ustosunkowania popytu i podaży. Jeżeli zaś dzierżawca nie ma stałych i niezmiennych warunków dzierżawy, właściciel ziemi może swobodnie i z rozmysłem zmieniać stosunek pomiędzy ilością kapitału i pracy, jaką ma dostarczać z jednej strony dzierżawca, a z drugiej on sam, przystosowując się do warunków w każdym poszczególnym przypadku ¹⁾.

Jest rzeczą oczywistą, że dodatnie strony metayage'u są znaczne, gdy fermy dzierżawione są bardzo małe, gdy dzierżawcy są biedni, a właściciele ziemi nie cofają się przed ponoszeniem znacznego trudu i zajmują się drobnymi sprawami; system ten natomiast nie jest odpowiedni, gdy chodzi o dzierżawy dość duże na to, iżby dawały pole dla przedsiębiorczości zdolnego i samodzielnego dzierżawcy. System ten łączy się zazwyczaj z systemem własności włościańskiej; rozważymy to w dalszych wywodach.

¹⁾ Tak się dzieje już w Ameryce i w wielu częściach Francji; i ludzie kompetentni uważają, że można tę praktykę zastosować szeroko i natchnąć nowym życiem system metayage'u, który jeszcze niedawno uważano za system, znajdujący się w upadku. Gdyby tę reformę przeprowadzić radykalnie, to uprawa prowadzona byłaby mniej więcej do tych samych granic i dawałaby właścicielowi ziemi ten sam dochód, jaki otrzymywałby on w systemie angielskim, o ile ziemia byłaby równie urodzajna i posiadała równie dobre warunki sytuacyjne przy tym samym kapitale i w miejscu, gdzie normalna umiejętność i przedsiębiorczość kandydatów na dzierżawców jest ta sama.

Co się tyczy elastyczności metayage'u we Francji, porównać artykuł Higgs'a i Lambelin'a w *Economic Journal*, marzec 1894, oraz Leroy-Beaulieu *Repartition des Richesses*, rozdział IV.

Przedstawiając sprawę na diagramie, jak w przypisku poprzednim, wyrazimy kapitał obrotowy, który dostarcza właściciel ziemi, zapomocą odcinka OK, wyznaczonego wzdłuż prostej OD. Jeżeli właściciel ziemi może swobodnie regulować wysokość quantum OK zgodnie z własnymi interesami i jeżeli może targować się ze swym dzierżawcą o ilość pracy, którą wkłada ten ostatni, to wówczas można dowieść geometrycznie, że właściciel ziemi tak unormuje quantum OK, iż zmusi dzierżawcę do uprawiania ziemi z równą intensywnością, jak w systemie angielskim; i udział właściciela w dochodzie będzie taki sam, jak w tym systemie. Jeżeli zaś nie może modyfikować quantum OK, lecz ma możność regulowania ilości pracy dzierżawcy, wówczas przy pewnym określonym przebiegu krzywej produkcji uprawa będzie intensywniejsza, niż w systemie angielskim, lecz udział właściciela będzie cokolwiek mniejszy. Ten wynik paradoksalny jest w pewnej mierze interesujący dla nauki, lecz ma niewielkie znaczenie praktyczne.

§ 5. Pozycja właściciela włościanina ma poważne strony dodatnie. Może on czynić, co mu się podoba, nie ciąży na nim ingerencja właściciela ziemi i nie dręczy go obawa o to, iżby ktoś inny nie zbierał owoców jego pracy i jego poświęceń. Poczucie własności daje mu szacunek dla samego siebie, daje stałość charakteru, czyni go przewidującym i umiarkowanym w nawykach życiowych. Nie pozostaje on nigdy bez zajęcia i rzadko patrzy na swą pracę, jako na trudny wysiłek jedynie; wkłada ją bowiem w ziemię, którą kocha.

Magiczna siła własności zamienia piasek w złoto, powiedział Arthur Young. Tak jest bezwątpienia w wielu przypadkach, gdzie właściciel jest człowiekiem wyjątkowej energii. Lecz tacy ludzie pracowaliby może równie dobrze, a może nawet osiągaliby lepsze wyniki, gdyby widnokrąg ich nie ograniczał się do wąskiej sfery pragnień właściciela zagrody włościańskiej. W rzeczywistości bowiem obraz ten ma jeszcze inną stronę. „Ziemia, powiadają ludzie, jest najlepszą kasą oszczędnościową dla pracującego człowieka“. Czasem jest ona dopiero drugą z rzeczy najlepszych. Najlepszą bowiem rzeczą jest energia własna rolnika i jego dzieci; właściciel włościanin tymczasem tak wyłącznie pochłonięty jest myślą o swojej ziemi, że często nie myśli o niczem innym. Wielu nawet najbogatszych włościan skąpi sobie i swym rodzinom jedzenia: punktem ich dumy jest imponujący wygląd ich domu i mebli, lecz sami dla oszczędności mieszkają w kuchni i w rzeczywistości znajdują się w gorszych warunkach mieszkaniowych i odżywiają się gorzej, niż wyższe warstwy angielskich zagrodników. Najbiedniejsi spośród nich pracują ciężko i bardzo długo, nie osiągając wielkich wyników, gdyż odżywiają się gorzej, niż najbiedniejsi robotnicy angielscy. Nie rozumieją, że bogactwo jest pożyteczne, jako środek do osiągnięcia realnego dochodu w postaci pewnego quantum szczęścia; poświęcają cel dla środków ¹⁾.

Należy pamiętać, że rolnicy angielscy reprezentują raczej ujemne, niż dodatnie konsekwencje systemu angielskiego. Są oni potomkami ludzi, którzy przez wiele kolejnych pokoleń nie umieli wykorzystać warunków i sposobności, dzięki którym ich bardziej zdolni i bardziej

¹⁾ Termin „właściciel włościanin“ jest bardzo niejasny: obejmuje on wielu ludzi, którzy przez małżeństwa zebrali w jednych rękach wyniki ciężkiej pracy i cierpliwego oszczędzania wielu pokoleń; we Francji tacy ludzie mogli dawać pożyczki rządowi po wielkiej wojnie z Niemcami. Oszczędności, które może zrobić przeciętny włościanin, są bardzo małe i w trzech przypadkach na cztery ziemia jego niszczy wskutek braku kapitału: może się zdarzyć, że zebrał on lub włożył w ziemię jakąś niewielką sumę pieniędzy, lecz niema dobrej racji, ażeby przypuszczać, że bywa tak często.

przedsiębiorczy towarzysze dochodzili do kierowniczych stanowisk w miejscu rodzinnem i, co znacznie ważniejsza, zdobywali władzę nad większą częścią powierzchni globu ziemskiego. Pośród przyczyn, które złożyły się na to, że rasa angielska stała się głównym właścicielem Nowego Świata, najważniejszą jest to, że duch odważnej przedsiębiorczości nie pozwalał naogół człowiekowi, który był dostatecznie bogaty, aby stać się właścicielem posiadłości włościańskiej, zadowolić się życiem ospałym i skąpym dochodem włościanina. Pośród zaś przyczyn, które podtrzymywały i rozwijały tę przedsiębiorczość, najważniejszą było to, że nie było tu pokus do tego, aby czekać na niewielkie dziedzictwo i zawierać związki małżeńskie ze względu na majątek, zamiast kierować się wolnym indywidualnym wyborem: tam, gdzie przeważała własność włościańska, pokusy te często osłabiały energię młodych ludzi.

Było to w części skutkiem braku tych właśnie pokus, że „fermerzy“ amerykańscy, jakkolwiek należą do klasy ludzi, uprawiających własną ziemię własnymi rękami, nie są podobni do „właścicieli włościan“. Dochód swój lokują rozumnie, rozwijając energię własną i energię swych dzieci; ona też stanowi główną część ich kapitału, ziemia ich bowiem zazwyczaj ma bardzo niewielką wartość. Umysł ich zawsze jest czynny; i jakkolwiek wielu z pośród nich posiada bardzo małą techniczną znajomość rolnictwa, to jednak ich bystrość umysłu i obrotność daje im możliwość znalezienia najlepszego rozwiązania zagadnień, które stają przed nimi, przytem niemal nigdy nie popełniają błędów.

Tem zagadnieniem, które staje przed nimi, jest zazwyczaj to, iżby otrzymać dużą ilość produktu w stosunku do pracy, włożonej w jego wyprodukowanie, choć jednocześnie nieznaczną w stosunku do obfitości ziemi, którą mają do dyspozycji. W niektórych częściach Ameryki jednak, gdzie ziemia zaczyna nabierać wartości, wynikającej z jej braku, i gdzie bezpośrednie sąsiedztwo dobrych rynków czyni intensywną uprawę rzeczą zyskową, — tam metody prowadzenia gospodarstwa rolnego i system dzierżawienia przekształcają się na modłę angielską. W ostatnich zaś latach zaczęła przejawiać się u rodowitych Amerykanów tendencja do tego, iżby oddawć fermy, znajdujące się na Zachodzie, ludziom, którzy niedawno przybyli z Europy; w podobny sposób przeszły wcześniej już w ręce przybyszów europejskich fermy na Wschodzie, a jeszcze dawniej przeszedł przemysł włóknisty.

§ 6. Powróćmy teraz do angielskiego systemu dzierżawy. Ma on wiele braków i błędów pod wieloma względami; lecz system ten był bodźcem dla rozwoju przedsiębiorczości i energii i środkiem ich ekonomizowania; a dzięki temu, że z pomocą przychodziło położenie geograficzne Anglii i pokój zewnętrzny, system ten dał Anglii przodujące

stanowisko w świecie w sprawach wytwórczości fabrycznej, kolonizacji, oraz, choć w mniej znacznym stopniu, w rolnictwie. Anglja w sprawach rolnych nauczyła się wiele od innych krajów, a szczególnie od Holandji; naogół jednak nauczyła ona inne kraje więcej, niż sama się od nich nauczyła. I niema dzisiaj drugiego kraju poza Holandją, który możnaby porównać z Anglią pod względem ilości wytworzonego produktu w stosunku do jednostki urodzajnej ziemi; niema też kraju w Europie, któryby otrzymywał mniej więcej równie wysoki przychód w stosunku do pracy, włożonej w produkcję¹⁾.

Główną zasługą systemu angielskiego jest to, że daje możność właścicielowi ziemi zachować odpowiedzialność za tę część i tylko za tę część własności, na którą może rozciągnąć nadzór bez wielkiego trudu dla siebie i bez wielkich uciążliwości dla dzierżawcy; za tę część, która nie wymaga stałego wglądania w drobne szczegóły, jakkolwiek wymaga przedsiębiorczości i umiejętności sądzenia o rzeczach. Na jego część własności składa się ziemia, budynki i trwałe ulepszenia, — co w Anglii stanowi przeciętnie pięciokrotną wartość tego, co wnosi sam dzierżawca: przytem właściciel gotów jest wnieść swój udział do przedsiębiorstwa pod warunkiem otrzymywania czystej renty, która rzadko dochodzi do trzech od sta w stosunku do wartości jego udziału. Niema poza rolnictwem takich interesów, w których człowiek, potrzebujący kapitału, mógłby go zdobyć drogą pożyczki równie nisko procentowej i w których mógłby zdobywać tą drogą tak znaczną część kapitału, którym operuje, choćby nawet gotów był płacić procent bardzo wysoki. O francuskim „metayer“ można powiedzieć, że w równej mierze operuje pożyczonym kapitałem, lecz płaci za to znacznie wyższy procent²⁾.

¹⁾ Mogłoby się wydawać, że Anglja otrzymuje więcej produktu z jednostki urodzajnej, niż Holandja nawet, choć co do tego istnieją pewne wątpliwości. Niderlandy utorowały Anglii drogę w wielu kierunkach działalności przemysłowej, w większej ilości kierunków, niż jakikolwiek inny kraj; i ta działalność wytwórcza rozlała się z gęsto zaludnionych miast na cały obszar kraju. Lecz błędne jest powszechne mniemanie, iż Niderlandy utrzymują ludność równie gęstą, jak Anglja, a mimo to eksportują znaczną ilość produktów rolniczych. Belgja bowiem importuje znaczną część potrzebnych jej środków żywnościowych; i nawet Holandja importuje taką samą ilość środków żywnościowych, jak wywozi, jakkolwiek jej ludność nierolnicza jest stosunkowo nieliczna. We Francji plon zbóż, a nawet kartofli, jest przeciętnie dwa razy mniejszy, niż plon w Anglii właściwej; również waga inwentarza żywego i owiec w stosunku do powierzchni ziemi jest we Francji mniej więcej dwa razy mniejsza, niż w Anglii. Z drugiej strony, drobni rolnicy francuscy celują w hodowlę drobiu i w produkcji owoców, oraz innych produktów wysokowartościowych, na których wytwarzanie pozwala wspaniały klimat francuski.

²⁾ Gdy chodzi o długie okresy czasu, można uważać, że właściciel ziemi jest

Drugą zasługą systemu angielskiego, która w części jest konsekwencją pierwszej, jest to, że daje on właścicielowi ziemi znaczną swobodę wyboru zdolnego i odpowiedzialnego dzierżawcy. O ile chodzi o kierowanie uprawą ziemi, to, w przeciwstawieniu do faktu posiadania ziemi na własność, fakt urodzenia się z tych lub innych rodziców znaczy w Anglii mniej, niż w jakimkolwiek kraju Europy. Lecz widzieliśmy już powyżej, że nawet w Anglii współczesnej fakt urodzenia się z tych, a nie innych rodziców znaczy bardzo wiele, gdy chodzi o dostęp do stanowisk kierowniczych we wszelkiego rodzaju przedsiębiorstwach, do zawodów wyzwolonych, a nawet do tych gałęzi pracy ręcznej, która wymaga wykwalifikowania. Fakt ten ma cokolwiek większe znaczenie w rolnictwie angielskim: dodatnie bowiem, czy ujemne właściwości charakteru landlordów składają się łącznie na to, iż nie wybierają oni dzierżawców według zasad ściśle handlowych i że niezbyt często szukają ich poza obrębem najbliższej okolicy¹⁾.

§ 7. Liczba ludzi, którzy mają możność robienia postępów w metodzie prowadzenia gospodarstwa rolnego, jest bardzo wielka. Ponieważ zaś różne gałęzie rolnictwa różnią się pomiędzy sobą pod względem swego ogólnego charakteru niemniej, niż różne gałęzie przemysłu, przeto możnaby było oczekiwać, że nowe idee winnyby tu powstawać jedna po drugiej szybko, i również z szybkością się rozpowszechniać. Tymczasem w rzeczywistości postęp dokonywał się tu powoli. Rolnicy bowiem, najbardziej obdarzeni przedsiębiorczością, dążą do miasta, ci zaś, którzy pozostają na ziemi, żyją życiem mniej lub więcej odosobnionem; wskutek zaś doboru naturalnego i wychowania umysł ich był zawsze mniej ruchliwy, niż umysł ludzi miasta, i nie tak łatwo tworzył nowe idee, a nawet nie tak łatwo wchodził na nowe, przez innych utworzone drogi. Co więcej, w przeciwstawieniu do przedsiębiorcy przemysłowego, który niemal zawsze może bez obawy naśladować system wytwórczości, przyjęty z dobrym wynikiem przez innego wytwórcę w tej samej gałęzi produkcji, rolnik tego czynić nie może: każda ferma bo-

wspólnikiem czynnym i że rola jego w spółce jest dominująca; gdy chodzi natomiast o krótkie okresy, to jest on raczej cichym współnikiem. Co się tyczy roli, jaką gra jego przedsiębiorczość, porównać Argyll'a *Unseen Foundations of Society*, szczególnie 374.

¹⁾ Do dzisiaj jeszcze (1907) istnieje znaczna różnica poglądów na to, w jakim stopniu nawyki właściciela ziemi, łącznie z istniejącym systemem dzierżawy, stoją na przeszkodzie do tworzenia się nowych małych jednostek dzierżawnych, które mogłyby dawać inteligentnego pracownika rolnego, mającego widoki na stworzenie samodzielnego i własnego gospodarstwa z równą łatwością, z jaką rzemieślnik może założyć sklep detaliczny, lub zakład reparacyjny.

wiem ma pewne swoiste jej warunki, nieznacznie różniące się od warunków innej fermi, tak iż nieogłędne przejmowanie metod produkcji, które dały dobry wynik nawet w bezpośrednim sąsiedztwie, łatwo dać może wynik zły; zły zaś wynik umacnia innych sąsiadów w wierze, że stare i wypróbowane metody są najlepsze.

Dalej, różnorodność szczegółów prowadzenia gospodarstwa rolnego sprawia, że należyte prowadzenie rachunków gospodarstwa rolnego nastęrcza duże trudności. Jest tu tak wiele produktów łącznych i tak wiele produktów ubocznych, tak różne i zawiłe są stosunki wzajemnej zależności pomiędzy hodowlą zwierząt i roślin, tak odmienne przytem, gdy chodzi o różne rośliny uprawne i różne metody żywienia inwentarza, iż przeciętny fermer, gdyby nawet tak lubił rachunki, jak w rzeczywistości ma do nich wstręt, miałby poważną trudność ustalenia innej drogi, niż drogą napół instynktownego domysłu, jaka cena produktu pokryje dokładnie koszt wyprodukowania pewnego quantum ponad miarę przeciętną. Rolnik może obliczyć koszt pierwotny w sposób mniej więcej pewny; rzadko natomiast może obliczyć rzeczywisty koszt całkowity, to zaś zwiększa trudność szybkiego korzystania z nauk, jakie daje doświadczenie i robienie postępów dzięki tym naukom¹⁾.

Jest jeszcze inna różnica pomiędzy działaniem konkurencji w rolnictwie i przemyśle. Jeżeli jakiś producent przemysłowy jest mało przedsiębiorczy, to inni mają możność wykorzystania tych możliwości, któ-

¹⁾ Trudność ta jest nawet większa jeszcze, gdy chodzi o małe fermi. Kapitalistyczny fermer bowiem w każdym razie mierzy koszt pierwotny miarą pieniężną. Natomiast rolnik, który pracuje na roli sam, często wkłada w ziemię taką ilość pracy, jaką czuje się zdolny włożyć, nie obliczając starannie wartości pieniężnej tej pracy w stosunku do wartości jej wytworu.

Włościanin właściciel podobny jest do kierowników innych drobnych przedsiębiorstw pod tym względem, iż gotów jest równie, jak i oni, pracować ciężiej i za mniejsze wynagrodzenie, niż ci, których najmuje. Niemniej jednak różni się od drobnych majstrów w przemyśle tem, że nie donajmuje pracowników, nawet wówczas, gdy opłaciłoby się to uczynić. Jeżeli praca, jaką włościanin wraz z swoją rodziną może włożyć w ziemię, nie wystarcza w zupełności do normalnej jej uprawy, to, naogół biorąc, ziemia pozostaje uprawiona niedostatecznie; jeżeli zaś włościanin może dać więcej pracy, niż potrzeba, to często ziemia zostaje uprawiona poza granicę zyskowności. Jest regułą powszechną, że ludzie, którzy oddają swój czas wolny od głównego swego zajęcia innej pracy, często uważają zarobki w tej drugiej dziedzinie, choćby były najniższe, za zysk ponadprogramowy; i czasem pracują za wynagrodzenie, które nie wystarczyłoby na opędzenie najniezbędniejszych potrzeb, gdyby trzeba było żyć z tego zajęcia. Odnosi się to szczególnie do tych przypadków, gdzie dodatkowym zajęciem jest uprawa małego kawałka ziemi, w części przy pomocy niedostatecznych narzędzi, z racji tego, że daje ona zadowolenie.

re on pozostawia niewyzyskane; gdy natomiast jeden właściciel ziemi nie wyzyskuje w sposób najlepszy wszystkich możliwości, jakie tkwią w jego ziemi, inni właściciele nie mogą pokryć wynikającego stąd ubytku, nie wywołując działania tendencji do zmniejszania się przychodu; to też jego brak rozsądku i przedsiębiorczości sprawia, że (graniczna) cena podaży zwiększa się cokolwiek w porównaniu z tem, jakąby być mogła, gdyby on gospodarował dobrze¹⁾. Niemniej, różnica pomiędzy obu przypadkami jest tylko różnicą stopnia; rozwój bowiem każdej gałęzi przemysłu może się znacznie opóźnić wskutek tego, że obniży się umiejętność prowadzenia interesów i przedsiębiorczość kierowników firm, przodujących w danej gałęzi wytwórczości. Najważniejsze ulepszenia w dziedzinie rolnictwa zostały dokonane przez właścicieli ziemi, którzy sami byli ludźmi miasta, lub co najmniej byli związani w znacznej mierze z ludźmi miasta, oraz przez producentów, pracujących w gałęziach przemysłu, pomocniczych dla rolnictwa²⁾.

§ 8. Natura daje naogół przychód mniej, niż proporcjonalny, gdy zwiększa się nakład pracy o pewnej wydajności; jednakże ta część produkcji, która jest wynikiem pracy człowieka, podlega, naogół biorąc, prawu zwiększania się przychodu (to znaczy, ogólny wynik tej pracy zwiększa się więcej, niż proporcjonalnie do ilości rąk pracy), zarówno w rolnictwie, jak w przemyśle³⁾. Niemniej oszczędności w produkcji na wielką skalę nie są zupełnie podobne w obu przypadkach.

Przedewszystkiem, produkcja rolna musi rozciągać się na duży obszar ziemi; przedsiębiorstwo przemysłowe może sprowadzać surowiec zdaleka; natomiast rolnik musi szukać terenu pracy. Dalej rolnik musi przystosowywać swą pracę do pory roku i rzadko może ograniczyć się całkowicie do jednego rodzaju pracy; wskutek tego rolnictwo, nawet przy systemie angielskim, nie może posuwać się szybko w kierunku, wytkniętym przez metody produkcji przemysłowej.

A jednak istnieją siły, które starają się popchnąć rolnictwo w tym kierunku. Postęp wynalazków stale zwiększa ilość przydatnych, choć kosztownych maszyn, których większość drobny fermer może używać tylko w ciągu bardzo krótkiego okresu czasu. Niektóre z nich może on wynajmować; wielu jednak może używać tylko, o ile wejdzie w poro-

¹⁾ Porównać księgę VI, rozdział II, § 5, oraz wskazówki bibliograficzne tam podane.

²⁾ Prothero, *English Farming*, rozdział VI, daje przykłady długotrwałego przeciwstawiania się zmianom, i dodaje, że jeszcze w roku 1634 została uchwalona w Anglii ustawa „przeciw oraniu zapomocą sochy“.

³⁾ Porównać księgę IV, rozdział III, § 5, 6.

zumienie ze swymi sąsiadami; lecz upowszechnieniu się tej kooperacji stają na przeszkodzie zmiany pogody¹⁾.

Rolnik musi wyjść poza rezultaty własnego doświadczenia i doświadczenia swych ojców, ażeby utrzymać się na poziomie zmian, które się dokonywają współcześnie. Winien umieć śledzić postępy nauk rolniczych i praktyki dostatecznie szczegółowo, ażeby widzieć najważniejsze zastosowania praktyczne, jakie one mieć mogą dla jego własnego gospodarstwa. Wymaga to właściwie wyszkolonego i obrotnego umysłu; i rolnik, który posiada te własności umysłu, mógłby znaleźć czas, ażeby nadawać ogólny kierunek gospodarstwu, składającemu się z wielu setek, a nawet wielu tysięcy hektarów; proste nadzorowanie pracy robotników w szczegółach nie jest zadaniem, któreby odpowiadało uzdolnieniom takiego człowieka. Praca, którą winienby on wykonywać, byłaby równie trudna, jak praca kierownika dużego przedsiębiorstwa przemysłowego, który nie zużywa swej energii na drobiazgowy nadzór, lecz może go łatwo powierzyć najemnym siłom pomocniczym. Rolnik, który może wykonywać pracę tego wyższego rodzaju, musi traćć energję na pracę niższego rzędu, o ile nie zatrudnia licznych zastępców robotników, z których każdy pracuje pod dozorem odpowiedzialnego przodownika. Lecz mało jest gospodarstw rolnych, w których znajduje się teren dla pracy tak uzdolnionego kierownika, dlatego też zawód rolniczy pociąga tak mało ludzi naprawdę zdolnych; siły najbardziej uzdolnione i przedsiębiorcze unikają naogół rolnictwa i zwracają się ku gałęziom wytwórczości, w których jest miejsce dla ludzi, posiadających pierwszorzędne uzdolnienia do najwyższych rodzajów pracy, i w których, co za tem idzie, można osiągnąć wysokie zarobki za kierownictwo²⁾!

¹⁾ W stosunku zarówno do siły parowej, jak i do siły ręcznej, siła konia jest droższa w Anglii, niż w większości innych krajów. Anglja zdobyła przodujące stanowisko w ulepszaniu parowych maszyn rolnych. Taniość siły konia przemawia raczej, naogół biorąc, na korzyść średniej wielkości gospodarstw rolnych, a na niekorzyść bardzo małych; natomiast taniość siły parowej i siły motorów spalinowych jest argumentem, przemawiającym na korzyść bardzo wielkich jednostek rolnych, — chyba, że można wynajmować polne maszyny parowe korzystnie i w odpowiednim czasie.

²⁾ Eksperyment tworzenia wielkich gospodarstw rolnych jest trudny i kosztowny, ponieważ wymaga zabudowań gospodarczych i środków komunikacyjnych, specjalnie do tego przystosowanych, przytem może mieć do pokonania duży opór, jaki stawia zwyczaj i uprzedzenie uczuciowe, niezupełnie niezdrowe. I ryzyko takiego eksperymentu byłoby duże; w podobnych przypadkach bowiem ludzie, którzy torują dopiero drogę, spotyka często niepowodzenie, jakkolwiek może się później okazać, że utorowana przez nich droga jest najlepsza i najłatwiejsza.

Jeżeli przyjąć, jak to się czyni obecnie, że kierownik gospodarstwa rolnego nie musi koniecznie pracować stale razem ze swymi ludźmi i pobudzać ich swą obecnością, to ze względu na ekonomję produkcji zdaje się być rzeczą najlepszą, aby jednostki gospodarcze były jak największe, o ile to tylko możliwe przy istniejących warunkach tenuty dzierzawnej, — tak, iżby mogły znaleźć zastosowanie wyspecjalizowane maszyny i aby kierownik gospodarstwa mógł znaleźć pole działania dla wybitnych uzdolnień. Jeżeli natomiast jednostka rolna nie jest bardzo wielka i jeżeli, jak to często bywa, kierownik gospodarstwa nie posiada większych uzdolnień i bardziej żywego umysłu, niż przeciętny przodownik wyższego rzędu w przemyśle, wówczas jest najlepszą rzeczą dla innych, a na długą metę i dla niego samego, iżby powrócił do starożytnego systemu współpracy ze swymi ludźmi. Dobrze też byłoby, być może, gdyby również żona jego powróciła do tych lżejszych zajęć domowych i gospodarczych, które zgodnie z tradycją wykonywać powinna. Zajęcia te wymagają rozwagi i rozsądku, i dadzą się pogodzić z wykształceniem i kulturą; połączone z kulturą, podniosłyby raczej, niż obniżyły, poziom jej życia i dałyby jej realne podstawy do dobrej sytuacji społecznej. Są pewne racje, ażeby mniemać, że bezwzględne działanie zasady naturalnego doboru usuwa obecnie z ziemi tych rolników, którzy nie mają uzdolnień do trudnej pracy umysłowej, a jednocześnie uchylają się od pracy fizycznej. Miejsce ich zajmują ludzie o uzdolnieniach przyrodzonych więcej, niż przeciętnych, którzy dzięki współczesnemu wychowaniu i oświacie wznoszą się wyżej z warstwy robotniczej, którzy posiadają zupełnie dostateczne uzdolnienia do tego, iżby kierować zwykłą rutyniczną pracą fermy wzorowej i którzy dają jej nowe życie i nowego ducha, wymagając od swych ludzi, ażeby pracowali wraz z nimi, nie zaś, aby pracowali pozostawieni sami sobie. Jeżeli pominiemy bardzo wielkie gospodarstwa rolne, to przyszłość bezpośrednia angielskiego rolnictwa zdaje się być związana raczej

Wiedza nasza w wielu sprawach spornych zwiększyłaby się znacznie i zdobylibyśmy cenne przewodnictwo na przyszłość, gdyby jakiś człowiek prywatny, jakieś towarzystwo akcyjne, lub stowarzyszenie współdzielcze przeprowadziło kilka starannych eksperymentów, co się tyczy tak zwanych „ferm fabrycznych“ (*factory farms*). Według tego systemu istniałby centralny zespół budynków (mógłby być ewentualnie więcej, niż jeden taki ośrodek), od którego drogi, a nawet lekkie tramwaje, prowadziłyby we wszystkich kierunkach. W tych budynkach zostałyby zastosowane uznane zasady prowadzenia fabryk, maszyny byłyby wyspecjalizowane i używane ekonomicznie, unikałoby się straty materiału, użytkowałyby się produkty uboczne, a nade wszystko siły najlepiej wyszkolone i największe uzdolnienia kierownicze znalazłyby tu pracę, jedynie naprawdę im odpowiadającą.

z małymi gospodarstwami, opartymi na tych zasadach. Małe gospodarstwa mają poważne strony dodatnie wszędzie tam, gdzie tyle starania trzeba włożyć w poszczególne rośliny, że maszyny nie mają zastosowania. Lecz nowoczesne zastosowania metod naukowych nadają coraz to większe znaczenie tym oszczędnościom technicznej pracy wykwalifikowanej, które można osiągnąć naprzykład w dużych inspektach doborowych kwiatów i owoców, jeśli się pracuje z dobrze opłaconymi pomocnikami.

§ 9. Możemy teraz rozważyć, w jakim stopniu właściciel ziemi we własnym swym interesie gotów jest przystosować wielkość jednostki gospodarczej do realnych potrzeb społecznych. Małe gospodarstwa często wymagają kosztownych w stosunku do powierzchni budynków, dróg i ogrodzeń, oraz większego trudu i większych kosztów kierownictwa, niż duże gospodarstwa; przytem kierownik dużej fermy, której część ziemi jest urodzajna, może wykorzystać produkcyjnie również i części mniej urodzajne; gdy tymczasem małe gospodarstwa mogą rozwijać się pomyślnie, naogół biorąc, tylko na dobrych ziemiach¹⁾. To też renta surowa z jednostki powierzchni musi tu być zawsze większa, niż renta z dużych gospodarstw. Twierdzą jednak niektórzy, że szczególnie, gdy ziemia jest bardzo obciążona osadami, właściciele ziemi niechętnie ponoszą koszt dzielenia gospodarstw na mniejsze fermy, o ile nie widzą perspektyw na to, że renta z małych gospodarstw da im poza wysokim zyskiem z nakładu dokonanego poważny fundusz ubezpieczeniowy na wypadek, że będą musieli znowu łączyć rozdzielone gospodarstwa; twierdzą też niektórzy, że renta z małych gospodarstw, szczególnie z kilkuhektarowych, jest niesłychanie wielka w niektórych okolicach Anglii. Czasem przesady landlorda i chęć zachowania niepodlegającego dyskusji autorytetu sprawia, że nie chce on w żaden sposób sprzedać, ani wydzierżawić ziemi ludziom, którzy nie są z nim zgodni w poglądach społecznych, politycznych lub religijnych. Zdaje się być rzeczą pewną, że zło tego rodzaju ograniczało się zawsze do

¹⁾ Interpretacja tego terminu zależy od warunków miejscowych i od potrzeb indywidualnych. Maximum korzyści, a minimum stron ujemnych przedstawiają małe gospodarstwa, gdy chodzi o stałe pastwiska w pobliżu miasta lub okręgu przemysłowego. Gdy chodzi o małe gospodarstwa z ziemią orną, to gleba nie powinna być zbyt lekka, lecz raczej ciężka i możliwie jak najbogatsza. Tyczy się to szczególnie gospodarstw tak małych, iż znajduje w nich szerokie zastosowanie łopata. Drobny rolnik często może opłacić tenutę dzierzawną znacznie łatwiej, gdy ziemia jest pagórkowata i nierówna, tutaj bowiem traci on bardzo niewiele na tem, iż nie rozporządza maszynami.

nielicznych okręgów i że obecnie zmniejsza się nader szybko: niemniej słuszenie zwracało ono na siebie uwagę, w każdym bowiem okręgu istnieje potrzeba społeczna gospodarstw małych, tak samo jak dużych, potrzeba drobnych działek i wielkich ogrodów, oraz, naogół biorąc, potrzeba gospodarstw rolnych tak drobnych, iżby mogli je prowadzić ludzie, którzy poza tem mają inne zajęcia ¹⁾.

Wreszcie, jakkolwiek własność włościańska, jako system, nie odpowiada ekonomicznym warunkom Anglii, jej glebie, jej klimatowi i temperamentowi jej ludności, to jednak jest pewna liczba właścicieli włościan w Anglii, którzy są całkowicie szczęśliwi; inni, również nieliczni, nabyliby małe kawałki ziemi i żyliby na nich szczęśliwie, gdyby mogli kupić to właśnie, czego chcą, i tam, gdzie chcą. Mają charakter tego rodzaju, że gotowi są pracować ciężko i żyć oszczędnie, byleby nie mieć nad sobą żadnej władzy; lubią spokój i nie lubią nadmiernego wysiłku; mają duże dane do tego, aby coraz bardziej miłować ziemię. Takim ludziom należałoby dać możliwość włożenia oszczędności w małe działki ziemi, na których mogliby uprawiać odpowiednie rośliny własnoręcznie; co najmniej zaś należałoby zmniejszyć obecne bardzo uciążliwe opłaty od przewłaszczenia małych działek ziemi, ustanowione przez prawo.

Mogłoby się wydawać rzeczą prawdopodobną, że kooperacja roz-

¹⁾ Działki te zwiększają liczbę ludzi, którzy pracują na świeżem powietrzu głową i rękami; robotnikowi rolnemu zaś dają odskocznice, z której wznieść się może wyżej, zapobiegają temu, iżby nie był zmuszony porzucić rolnictwa, gdy zechce szukać pola dla zadośćuczynienia swym ambicjom, i w ten sposób zmniejszają zło, jakim jest ciągły odpływ najzdolniejszych i najbardziej energicznych młodych robotników rolnych do miast. Drobne jednostki gospodarcze przyczyniają się dalej do usunięcia monotonii egzystencji, dają możność higienicznego urozmaicenia życia, zamkniętego w mieszkaniu, otwierają pole działania dla różnych stron charakteru i umysłu, dają pole działania dla wyobraźni i fantazji, przejawiającej się w indywidualnem kształtowaniu życia; dają przeciwwagę bardziej grubym i poziomym rozrywkom; często umożliwiają wspólne życie rodzinie, która w innych warunkach musiałaby się rozdzielić; przy sprzyjającym układzie okoliczności zaś znacznie polepszają materialne warunki robotnika; zmniejszają też tarcia społeczne oraz pozytywne straty, których przyczyną są przerwy nieuniknione w głównej pracy właścicieli działek.

Sprawozdanie Komisji, badającej sprawę małych jednostek gospodarczych, (Committee on Small holdings 1906 Cd 3278), omawia bardzo obszernie dodatnie i ujemne strony małej własności, przyczem w widoczny sposób przeważa raczej opinia nieprzychylna drobnej własności.

W roku 1904 było w Wielkiej Brytanji 111.000 gospodarstw, obejmujących 1—5 akrów; 232.000, obejmujących 5—50; 150.000, mających 50—300 i 18.000 ponad 300. Porównać tamże, dodatek II.

winie się pomyślnie w rolnictwie i że połączy oszczędności i korzyści produkcji na wielką skalę z wieloma źródłami zadowolenia i zyskami społecznymi, jakie daje mała własność. Kooperacja wymaga nawyku wzajemnego zaufania i wiary; a tymczasem, niestety, najodważniejsi i najbardziej przedsiębiorczy i, co za tem idzie, najbardziej godni zaufania ludzie wsi przechodzą wciąż do miast, a rolnicy są ludźmi podejrzliwymi. Lecz Danja, Włochy, Niemcy, a ostatnio Irlandja, stworzyły ruch, który zdaje się otwierać bardzo pomyślne perspektywy dla zorganizowanej kooperacji w zakresie produktów mlecznych, a mianowicie wytwarzania masła i sera, nabywania środków produkcji rolniczej i sprzedawania produktów rolniczych. Anglja idzie wślad za temi krajami. Ruch ten jednak jest ograniczony w swym zakresie: nie obejmuje zupełnie samej pracy w polu.

Podobnie jak kooperacja mogłaby połączyć wiele stron dodatnich wszystkich systemów dzierżawy, tak z drugiej strony system zagrodniczy irlandzki często łączył w sobie strony ujemne wszystkich systemów; lecz najgorsze jego strony i przyczyny, które zło wywoływały, dziś zniknęły niemal zupełnie, i ekonomiczne momenty zagadnienia zostały dziś zupełnie niemal przesłonięte przez elementy polityczne ¹⁾. Możemy tedy przejść nad niem całkowicie do porządku.

§ 10. Ujemne konsekwencje angielskiego systemu dzierżawy ziemi w Irlandji jasno uwypukliły te trudności, które z tym systemem są związane w sposób nierozłączny, które jednak nie wysuwały się na plan pierwszy w Anglii dzięki temu, że system ten odpowiadał nawykowi gospodarczym i charakterowi narodu. Najważniejsze z pośród tych trudności powstają wskutek tego, że podczas gdy system ten w istocie swojej opiera się na konkurencji, warunki rolnictwa nawet w Anglii

¹⁾ Teorja renty Ricarda nie zasłużyła na większą część tych sądów potępiających, które na nią spadały zazwyczaj za te błędy, które ustawodawcy angielscy popełnili w pierwszej połowie XIX wieku, starając się narzucić angielski system dzierżawy Indjom i Irlandji. Teorja Ricarda dotyczy czynników, które określają quantum nadwyżki producenta z ziemi w każdym czasie; i nie wyrzadziło to wielkiej szkody nikomu, że w traktacie napisanym dla Anglików w Anglii uważano tę nadwyżkę za udział, należący się właścicielowi. Było to błędem ustawodawstwa i prawoznawstwa, że ustawodawcy angielscy stworzyli możliwość, iżby poborca podatkowy w Bengalu i landlord irlandzki mogli wziąć sobie całą własność, należącą do firmy, uprawiającej rolę, — firmy, która w Irlandji składała się z dzierżawcy i landlorda, w Bengalu zaś składała się z rządu i z dzierżawców różnych stopni; poborca podatkowy bowiem w większości przypadków nie był rzeczywistym członkiem firmy, lecz tylko jednym z jej oficjalistów. Obecnie jednak przeważają bardziej rozumne i sprawiedliwe poglądy zarówno w rządzie Indji jak w rządzie Irlandji.

stawiają silny opór nieskrępowanemu działaniu swobodnej konkurencji. Przedewszystkiem istnieją specjalne trudności ustalenia tych faktów, na których działanie konkurencji musi się opierać. Zaznaczyliśmy już powyżej trudność prowadzenia ścisłych rachunków w gospodarstwie rolnem: do tego dodać trzeba, że kalkulacje fermera, dotyczące tenuty dzierżawnej, którą opłaci mu się jeszcze dać właścicielowi, są jeszcze bardziej utrudnione wskutek tego, iż trudno jest określić normalny plon i normalny poziom cen. Lata dobre bowiem i złe następują po sobie cyklicznie, tak iż trzeba brać okresy bardzo długie, ażeby otrzymać przeciętne, zasługujące na wiarę¹⁾. Zachodzi zaś prawdopodobieństwo, iż w ciągu takiego wieloletniego okresu warunki gospodarcze uległy znacznej zmianie; mogły się zmienić: popyt lokalny, możliwości sprzedaży własnych produktów fermy na odległych rynkach, oraz te warunki, które pozwalają dalekim konkurentom sprzedawać swe produkty na lokalnych rynkach naszego fermera.

Z tą samą trudnością spotyka się właściciel ziemi, gdy chce ustalić wysokość tenuty, jakiej ma żądać od dzierżawcy; spotyka się jednocześnie z inną trudnością, wynikającą z tego, że w różnych częściach kraju różna jest przeciętna uzdolnień fermera. Nadwyżką producenta, czyli angielską rentą z fermy jest ta nadwyżka produktu, którą ferma daje ponad koszty uprawy (włączając do sumy kosztów normalne zyski fermera): przytem zakłada się, że uzdolnienia i przedsiębiorczość fermera są normalne w stosunku do danej klasy ferm, *w danem miejscu*. Trudność, o której tu mówimy, polega na tem, że trzeba zdecydować, czy te ostatnie wyrazy należy interpretować szeroko, czy wąsko.

Jeżeli fermer stoi niżej przeciętnego poziomu uzdolnień, jakie wykazują fermerzy jego okręgu, jeżeli cała jego umiejętność polega na wyzysku robotnika, jeżeli dalej jego produkt surowy jest mały, a produkt czysty stosunkowo jeszcze mniejszy, to jest rzeczą jasną, że w takim przypadku właściciel ziemi działa w interesie ogólnym, gdy oddaje fermę dzierżawcy bardziej kompetentnemu, który będzie płacił więcej swym robotnikom, osiągnie znacznie większe quantum czystego produktu i zapłaci cokolwiek wyższą tenutę dzierżawną. Z drugiej strony, gdy lokalny poziom przeciętnych uzdolnień i przedsiębiorczości jest niski, to ani z moralnego punktu widzenia nie jest rzeczą wyraźnie słuszną, ani nie leży to na dłuższą metę wyraźnie w interesach właściciela ziemi, aby próbował zapewnić sobie większą rentę, niż ta, jaką może płacić fermer, który stoi na przeciętnym poziomie, — choćby na-

¹⁾ Porównać Tooke i Newmarch, *History of Prices*, tom VI, App. III.

wet właściciel ziemi mógł osiągnąć tę wyższą rentę, sprowadzając sobie dzierżawcę z innego okręgu, w którym przeciętny poziom jest wyższy¹⁾.

Ściśle związane z tem zagadnieniem jest pytanie, czy dzierżawca powinien mieć swobodę w rozwijaniu przyrodzonych właściwości swej ziemi na własne swe ryzyko, w tem znaczeniu, iżby, skoro osiągnie pomyślne rezultaty, zachowywał dla siebie cokolwiek więcej, niż przeciętnie normalne zyski ze swego przedsięwzięcia. O ile chodzi o drobne ulepszenia, to trudność tę w znacznej mierze usuwają długoterminowe umowy dzierżawne. Dały one wielkie korzyści w Szkocji; mają jednak swoiste strony ujemne. „Dzierżawca angielski zawsze pozostaje w pewnym stopniu w stosunku arendarza, choćby nawet nie miał arendy“, mówi się często; mówi się również, że są „ślady metayage'u nawet w dzierżawach, które całkowicie oparte są na systemie angielskim“. Gdy rok jest dobry, a warunki rynkowe pomyślne dla fermera, płaci on pełną tenutę dzierżawną i unika stawiania nowych żądań właścicielowi ziemi, co mogłoby podsunąć temu ostatniemu myśl, iż należy podnieść tenutę. Gdy zaś interesy idą źle, wówczas właściciel ziemi częściowo przez współczucie, częściowo zaś z własnego interesu robi czasowe ulgi co do spłaty tenuty dzierżawnej, ponosi koszty napraw, i t. d., które w innych czasach obciążają fermera. Może więc nominalna wysokość renty pozostawać bez wszelkich zmian, choć zmienia się wysokość rzeczywistych świadczeń z jednej strony właściciela, a z drugiej dzierżawcy ziemi²⁾.

Prawo zwyczajowe zawsze dawało angielskiemu dzierżawcy pewne częściowe zabezpieczenie zwrotu nakładów, dokonanych przez niego na ulepszenia uprawy; ostatnio zaś ustawodawstwo utwierdziło przepisy zwyczajowe, a nawet wyszło poza nie. Obecnie dzierżawca, praktycz-

¹⁾ Trudności tego rodzaju w praktyce rozwiązują się drogą kompromisów, których słusność potwierdziło doświadczenie i które zgodne są z naukową interpretacją terminu „normalny“. Jeżeli dzierżawca miejscowy wykazuje ponadprzeciętne uzdolnienia, to właściciel ziemi postąpiłby tak, jak ten, który chce zwiększyć sobie rentę przez sprowadzenie obcego człowieka z okolic odległych, gdyby próbował wycisnąć z tego wyjątkowo uzdolnionego fermera większą rentę, niż może zapłacić przeciętny fermer miejscowy. Z drugiej strony, gdy ferma nie ma dzierżawcy, należy uważać, że właściciel postępuje rozsądnie, jeżeli sprowadza obcego człowieka, ten bowiem da dobry przykład całej okolicy i w równych częściach podzieli się z właścicielem dodatkową czystą nadwyżką, która będzie wynikiem uzdolnień i umiejętności dzierżawcy, które, choć, ściśle biorąc, nie są wyjątkowe, jednak wyrastają ponad przeciętny poziom miejscowy. Porównać akcję urzędników kolonizacyjnych w Indjach, co się tyczy ziemi uprawianej z jednej strony przez ludność energiczną, z drugiej — przez nieenergiczną (przypisek na stronie 132).

²⁾ Porównać Nicholson, *Tenant's gain not Landlord's Loss*, rozdział X.

nie rzecz biorąc, jest zupełnie zabezpieczony przed tem, iżby tenuta, którą płaci, nie została podwyższona z tej racji, że ziemia, dzięki racjonalnym ulepszeniom, dokonany przez niego, daje większą ilość produktu. Opuszczając zaś dzierżawę, może on żądać zwrotu części wartości ulepszeń, niewyzyskanych przezeń w pełni, przyczem wysokość sum ustala się przez rozjemstwo¹⁾.

Na zakończenie dobrze będzie powiedzieć słów kilka o interesach prywatnych i publicznych, co się tyczy niezabudowanych placów w miastach. Wakefield i ekonomiści amerykańscy wykazywali nam, w jaki sposób przybycie każdego nowego kolonisty wzbogaca okrąg nowokolonizowany i rzadko zaludniony. Odwrotnie, prawdą jest, że każdy nowy budynek, lub podwyższenie starego budynku obiedza okrąg, zaludniony gęsto. Brak powietrza i światła, brak możliwości spokojnego wypoczynku poza domem oraz zdrowych zabaw dla dzieci wyczerpuje energję najlepszych przedstawicieli rasy angielskiej, którzy stale przybywają do wielkich miast angielskich. Przez to, że pozwalamy nieopatrnie na zabudowywanie pustych placów, popełniamy wielki błąd ze stanowiska interesów ekonomicznych. Dla niewielkiej ilości dóbr materialnych marnujemy energję, która jest czynnikiem produk-

¹⁾ (*The Agricultural Holdings Act*) z roku 1883 nadał moc prawną przepisom zwyczajowym, które pochwaliła Komisja Pusey'a, lecz nie zaproponowała nadania im mocy prawnej. Wiele ulepszeń dokonywa się częściowo kosztem właściciela ziemi, częściowo kosztem dzierżawcy, przyczem pierwszy dostarcza materiału, a drugi pracy. W innych przypadkach jest najlepiej, aby właściciel ziemi był rzeczywistym przedsiębiorcą, podejmującym ulepszenia, ponoszącym całkowite koszty i ryzyko i otrzymującym stąd zysk całkowity. Ustawa (Act) z 1900 r. uznawała ten stan rzeczy; i, w części dla uproszczenia sprawy, ustalała, iż zwrotu kosztów pewnych ulepszeń można żądać jedynie wtedy, gdy zostały one dokonane za zgodą właściciela. Gdy chodzi o drenowanie, to dzierżawca winien powiadomić o swych życzeniach właściciela, tak iżby ten miał możliwość podjęcia ryzyka na własną rękę i otrzymanie udziału w zyskach zwiększonych. Co się tyczy nawożenia oraz pewnych rodzajów reparacji, to dzierżawca może działać bez porozumienia się z właścicielem, jedynie narażając się na ryzyko, że rozjemca nie uzna kiedyś jego wkładu za podlegający zwrotowi.

Według ustawy r. 1900 rzeczą rozjemcy było ustalić zwrot takiej sumy, jaka „reprezentowałaby słusznie wartość ulepszenia dla dzierżawcy, który ma przyjsć po obecnym“ po odliczeniu tej części wartości, która może przypadać na wydobyte ze stanu utajonego „możliwości, tkwiące w samej glebie“. Tę redukcję skasowała ustawa 1906 roku, uważano bowiem, że interesy landlorda są dostatecznie zabezpieczone przez to, iż zastrzeżone jest wymaganie jego zgody w pewnych wypadkach, w których takie utajone możliwości mogłyby być zaktualizowane, oraz przez to, że w innych przypadkach dana jest mu możliwość podjęcia ryzyka.

cji wszelkiego bogactwa: poświęcamy w rzeczywistości te cele, do których bogactwo materialne jest jedynie środkiem¹⁾.

ROZDZIAŁ XI

OGÓLNY POGLĄD NA ROZDZIAŁ DÓBR

§ 1. Możemy teraz streścić dziesięć poprzednich rozdziałów. Wywody przedstawione w tych rozdziałach nie dają całkowitego rozwiązania problemu, który rozważamy: problem ten wiąże się bowiem z zagadnieniami, dotyczącymi handlu zagranicznego, fluktuacji kredytu i zmiennych warunków na rynku pracy, oraz z zagadnieniami, dotyczącymi wpływu działania zbiorowego i stowarzyszonego w wielu jego formach. Niemniej rozważania te objęły sprawę ogólnego działania najbardziej podstawowych i trwałych czynników, rządzących rozdziałem i wymianą. W streszczeniu, podanem na końcu książki V, wskazaliśmy ciągłą nić, biegnącą poprzez zastosowania ogólnej teorii równowagi popytu i podaży do okresów czasu różnej długości i wiążącą zastosowania te między sobą; rozważaliśmy zastosowania te, poczynając od okresów tak krótkich, że koszt produkcji nie może wywierać bezpośredniego wpływu na wartość, a kończąc na okresach tak długich, że podaż urządzeń wytwórczych może w nich być dobrze przystosowana do pośredniego popytu na nie, który jest popytem pochodnym w stosunku do bezpośredniego popytu na dobra, produkowane z pomocą tych urządzeń. W księdze obecnej zajmowaliśmy się inną nicią ciągłą, która krzyżuje się z nicią, łączącą okresy czasu różnej długości. Ta pierwsza nić wiąże różne czynniki i urządzenia wytwórcze, zarówno materialne, jak i społeczne, i ustala podstawową jedność wszystkich tych czynników, mimo doniosłych różnic charakteru zewnętrznego.

Po pierwsze, płace zarobkowe i inne zarobki za wysiłek wiele mają wspólnego z procentem od kapitału. Jest bowiem odpowiedniość pomiędzy czynnikami, które rządzą cenami podaży kapitału materialnego i osobistego: motywy, które skłaniają człowieka do kumulowania kapitału osobistego w wychowaniu i wykształceniu jego dzieci, są podobne do tych, które decydują o kumulowaniu kapitału materialnego dla jego dzieci. Istnieje ciągle przejście pomiędzy ojcem, który pracuje i oszczędza, aby móc przekazać swemu synowi bogate i dobrze po-

¹⁾ Sprawę tę omówimy obszerniej w Dodatku G.

stawione przedsiębiorstwo przemysłowe, lub handlowe, a ojcem, który pracuje i oszczędza, aby pomagać swemu synowi, gdy ten powoli zdobywa gruntowne wykształcenie medyczne, i aby na koniec kupić mu dobrą klientelę. Jest też to samo przejście ciągle z kolei pomiędzy tym ostatnim ojcem, a tym, który pracuje i oszczędza, aby syn jego mógł jak najdłużej pozostawać w szkole i aby później mógł pracować przez czas pewien niemal zupełnie bezpłatnie, ucząc się pracy, wymagającej wykwalifikowania, zamiast oddać się od razu pracy, takiej na przykład, jak chłopca na posyłki, który ma wysoką płacę w porównaniu z innymi młodymi chłopcami dlatego, że zajęcie jego nie otwiera drogi na przyszłość.

Prawdą jest, że przy obecnym ustroju społecznym jedynymi ludźmi, co do których zachodzi wysokie prawdopodobieństwo, że będą wkładali duże sumy dla skumulowania osobistego kapitału w postaci uzdolnień pokolenia młodego, są rodzice: prawdą jest też, że wiele pierwszorzędných uzdolnień nie rozwija się nigdy dlatego, że nikt, ktoby mógł je rozwinąć, nie ma szczególnego interesu w tem, ażeby to uczynić. Fakt ten ma bardzo wielkie praktyczne znaczenie, skutki jego bowiem mają charakter kumulatywny. Lecz nie jest on podstawą zasadniczej różnicy pomiędzy materjalnemi a ludzkimi czynnikami produkcji: jest bowiem analogiczny do faktu, że wiele dobrej ziemi uprawia się w sposób niedostateczny dlatego, iż ci, którzy ją mogliby dobrze uprawić, nie mają do niej dostępu.

Ponieważ ludzie rosną powoli i ponieważ siły ich zużywają się również powoli, ponieważ dalej rodzice, wybierając zajęcie dla swych dzieci, muszą z reguły sięgać wzrokiem w przyszłość całego pokolenia, przeto potrzeba dłuższego czasu, aby ujawnił się w całej pełni wpływ zmian popytu na podaż, gdy chodzi o czynniki ludzkie, niż gdy chodzi o większość materjalnych urządzeń wytwórczych; szczególnie gdy chodzi o pracę, długi okres czasu jest potrzebny, aby mogło w pełni ujawnić się działanie sił ekonomicznych, które wykazują tendencję do stworzenia normalnego przystosowania popytu i podaży. Tak więc, naogół, dla przedsiębiorcy *pieniężny* koszt wszelkiego rodzaju rąk pracy odpowiada na dłuższą metę zupełnie dokładnie *realnemu* kosztowi wyprodukowania tych rąk pracy ¹⁾.

§ 2. W życiu gospodarczym zestawiamy wciąż i porównujemy wydajność ludzkich czynników produkcji z jednej strony, a czynni-

¹⁾ Porównać księgę IV, rozdział V, VI, VII i XII, oraz księgę VI, rozdział V, VI i VII.

ków materjalnych z drugiej; przytem bierzemy pod uwagę koszt *pieniężny* tych czynników. Istnieje tu tendencja, iżby każdy z tych czynników stosować w takich granicach, w jakich jest on bardziej wydajny, niż inne, w stosunku do jego kosztu *pieniężnego*. Jedną z głównych funkcij przedsiębiorstwa jest ułatwienie swobodnego działania tej wielkiej zasady substytucji. Zazwyczaj z korzyścią społeczną, lecz czasem ze szkodą, ludzie interesu stale porównują usługi, jakie oddaje maszyna i praca, praca wykwalifikowana i praca niewykwalifikowana, dodatkowi przodownicy i kierownicy; obmyślają stale nowe metody w produkcji i eksperymentują, używając różnych czynników produkcji i wybierając czynniki, które dają im zysk największy ¹⁾.

Przedsiębiorca stale porównywa każdy rodzaj pracy z innymi rodzajami pracy w jednej, lub w wielu gałęziach produkcji, biorąc pod uwagę wydajność pracy i koszt jej produkcji. To współzawodnictwo różnych rodzajów pracy ma pierwotnie charakter „pionowy“: jest to walka o zatrudnienie pomiędzy grupami robotników, należącymi do różnych stopni, lecz pracującymi w tej samej gałęzi produkcji; można tu powiedzieć obrazowo, że mieszczą się oni pomiędzy temi samymi pionowymi ścianami. Lecz jednocześnie istnieje zawsze współzawodnictwo „poziome“, w którym wchodzi w grę metody prostsze. Popierwsze bowiem, w każdej gałęzi wytwórczości istnieje znaczna swoboda przenoszenia się ludzi dorosłych z jednego przedsiębiorstwa do drugiego; powtóre, rodzice mogą, naogół biorąc, skierować swe dzieci niemal do każdego zawodu tego samego stopnia, co ich własny, o ile można pracować w tym zawodzie w danej miejscowości. Wskutek tego połączonego współzawodnictwa pionowego i poziomego istnieje ścisła rzeczywista równowaga pomiędzy płacami a usługami, co się tyczy pracy na różnych stopniach, mimo że pracownicy każdego poszczególnego stopnia rekrutują się nawet dzisiaj po większej części z pośród ludzi, pracujących w zawodach tego samego stopnia ²⁾.

Działanie zasady substytucji jest tedy głównie pośrednie. Gdy dwa naczynia, zawierające jakąś ciecz, zostaną połączone rurką, to ciecz, która jest bliska rurki w naczyniu, znajdującem się na wyższym poziomie, przepłynie do drugiego naczynia, choćby była nawet dość lepka; tak więc ogólny poziom cieczy w naczyniach będzie dążył do wyrównania, choćby ciecz z górnej części naczyń nie przepływała z jednego naczynia do drugiego; jeżeli zaś połączymy rurkami wiele naczyń, to

¹⁾ Porównać księgę V, rozdział III, § III, i księgę VI, rozdział VII, § 2.

²⁾ Porównać księgę IV, rozdział VI, § 7, oraz księgę VI, rozdział V, § 2.

ciecz będzie dążyła do ustalenia się na tym samym poziomie, choć niektóre naczynia nie są ze sobą połączone bezpośrednio. W podobny sposób zasada substytucji okólnymi drogami stale działa w tym kierunku, iżby przystosować zarobki do wydajności, przytem substytucja ta odbywa się nawet pomiędzy zawodami i stopniami produkcji, które nie są w bezpośrednim kontakcie ze sobą i które na pierwszy rzut oka zdają się pod żadnym względem nie współzawodniczyć ze sobą.

§ 3. Niema przerwy ciągłości, gdy przechodzimy od robotnika niewykwalifikowanego do wykwalifikowanego, dalej — do przodownika, do kierownika działu, do ogólnego kierownika dużego przedsiębiorstwa, który, jako część płacy otrzymuje udział w zyskach, dalej do młodszego wspólnika, i wreszcie do głównego wspólnika wielkiej firmy prywatnej. Gdy zaś chodzi o towarzystwa akcyjne, to mamy do czynienia z pewnego rodzaju załamaniem się krzywej, gdy przechodzimy od kierowników do zwykłych udziałowców, którzy podejmują główne ostateczne ryzyko przedsiębiorstwa. Niemniej, przedsiębiorcy w znacznej mierze stanowią klasę osobną.

W zakresie ustosunkowania jednego czynnika produkcji do innego zasada substytucji działa głównie dzięki i poprzez świadome działanie przedsiębiorców; w stosunku zaś do samych przedsiębiorców zasada ta działa jedynie pośrednio, poprzez skutki ich między sobą współzawodnictwa. Tak więc działa ona tutaj na ślepo i raczej w sposób niszczący; sprawia, że pada wielu ludzi, którzy mogliby pracować doskonale, gdyby znaleźli się od początku w przyjaznych warunkach. W połączeniu zaś z tendencją do zwiększania się przychodu zasada substytucji wzmacnia tych, którzy już są mocni, i oddaje przedsiębiorstwa słabsze w ręce tych, którzy już zdobyli monopol częściowy.

Lecz z drugiej strony widzimy stały wzrost sił, które wykazują tendencję do obalenia starych monopolów i które przed ludźmi, posiadającymi bardzo niewielki własny kapitał, otwierają możliwość zarówno tworzenia nowych przedsiębiorstw, jak wnoszenia się na stanowiska kierownicze w wielkich koncernach publicznych i prywatnych. Siły te wykazują tendencję do tego, iżby oddać władzę nad kapitałem w ręce tych ludzi uzdolnionych, którzy go potrzebują, aby znaleźć teren rozwoju dla swych uzdolnień.

Naogół praca kierownicza w przedsiębiorstwie jest tania; nie tak jednak tania, jak może stać się w przyszłości, gdy rozwiną się bardziej instynkty społeczne człowieka, poczucie obowiązku i poczucie społeczne; gdy społeczeństwo będzie wkładało więcej wysiłku w to, aby rozwinąć utajone zdolności u ludzi, którzy urodzili się w stanie biednym, i aby zmniejszyć tajemniczość prowadzenia przedsiębiorstw;

i gdy bardziej niszczące i szkodliwe formy spekulacji i współzawodniczenia zostaną ograniczone. Lecz praca kierownicza jest niemniej tak tania, że usługi jej w produkcji są znacznie większe, niż równoważnik płacy, jaką otrzymuje. Przedsiębiorca bowiem, podobnie jak rzemieślnik wykwalifikowany, oddaje usługi, których potrzebuje społeczeństwo i które społeczeństwo musiałoby zdobyć sobie prawdopodobnie większym kosztem, gdyby nie było tego przedsiębiorcy, który je oddaje.

Podobieństwo pomiędzy czynnikami, które określają normalne wynagrodzenie zdolności przeciętnych, a czynnikami, które wyznaczają wynagrodzenie za możność rozporządzania kapitałem w przedsiębiorstwie, nie rozciąga się na fluktuację bieżących zarobków, jakie z dwóch tych źródeł płyną. Przedsiębiorca bowiem jest buforem pomiędzy nabywcą towarów, a wszelkiego rodzaju pracownikami, którzy towary te wyrabiają. Otrzymuje on całą cenę od pierwszego i płaci całą cenę, należną drugiemu. Fluktuacje jego zysków idą równolegle z fluktuacjami ceny rzeczy, które on sprzedaje i mają zakres szerszy; tymczasem fluktuacje płac jego pracowników przychodzą później i mają mniejszy zakres. W poszczególnych momentach czasu zarobki, jakie mu daje jego kapitał i jego uzdolnienia, są czasem znaczne, czasem natomiast mają wielkość negatywną: tymczasem zarobki, jakie pracownikom dają ich uzdolnienia, nie są nigdy zbyt wielkie, lecz nigdy również nie przyjmują wartości ujemnej. Człowiek, pobierający płace zarobkowe, może znajdować się w bardzo złym położeniu, gdy nie ma pracy, lecz dzieje się to dlatego, że nie ma on funduszu rezerwowego, nie zaś dlatego, iż należy do klasy ludzi, pobierających płace zarobkowe¹⁾.

Ta część dochodu, którą człowiek zawdzięcza posiadaniu wyjątkowych uzdolnień przyrodzonych, jest dlań darmym darem natury i z oderwanego punktu widzenia ma pewne podobieństwo do renty z innych darmych darów natury, takich na przykład, jak przyrodzone właściwości ziemi. Gdy zaś chodzi o ceny normalne, należy tę część dochodu włączyć do tej samej klasy, co zyski, jakie otrzymują wolni koloniści z uprawy nowych terenów ziemi, lub też do tej samej klasy, co wyniki połowu pereł. Kawałek ziemi, zajęty przez jednego osadnika, okazuje się lepszy, a zajęty przez drugiego gorszy, niż oczekiwano; dobry połów wynagradza wiele innych bezowocnych: wielki zaś dochód, który dzięki swym przyrodzonym uzdolnieniom wyjątkowym

¹⁾ Porównać księgę V, rozdział II, § 3, oraz księgę VI, rozdział IV, § 6 i rozdział VIII, §§ 7—9.

zdobywa adwokat, inżynier, lub handlowiec, należy rozważać łącznie ze stosunkowo złymi wynikami pracy, jakie osiągają ich koledzy w zawodzie; być może, i oni zdawali się niemniejsze dawać nadzieje, gdy byli młodzi, i, być może, otrzymali równie kosztowne wykształcenie, lecz usługi ich dla produkcji, proporcjonalnie do kosztów, były mniejsze, niż usługi tych, którzy osiągnęli powodzenie. Najzdolniejsi ludzie to zazwyczaj ci, którzy osiągają najwyższe zyski i którzy jednocześnie najtaniej wykonywają daną pracę; i byłoby rzeczą szkodliwą dla dobrobytu społeczeństwa, gdyby powierzało ono pracę ludziom mniej uzdolnionym za mniejszą płacę, tak samo, jak byłoby rzeczą nierozsądną i niekorzystną oddać szlifowanie cennego diamentu mało-płatnemu, lecz niewykwalifikowanemu szlifierzowi.

§ 4. Powracając do punktu widzenia rozważań, jakie przeprowadziliśmy w rozdziale drugim tej książki, przypomnijmy sobie, że pomiędzy czynnikami produkcji może zachodzić dwojaki stosunek. Z jednej strony czynniki te często współubiegają się o użycie, przyczem ten czynnik, który jest bardziej wydajny, niż inne, w stosunku do jego kosztu, wykazuje tendencje do zastąpienia innych i w ten sposób ogranicza cenę popytu na nie. Z drugiej strony wszystkie te czynniki stanowią teren zastosowania dla każdego czynnika z osobna: nie ma użycia i zastosowania żaden z nich, o ile inne czynniki nie stworzyły dlań terenu odpowiedniego; dywidenda narodowa, która jest łącznym produktem wszystkich czynników i która się zwiększa wraz z podażą każdego z nich, jest również jedynym źródłem popytu na każdy z nich.

Tak, wzrost kapitału materialnego sprawia, iż szuka on nowych dróg i kierunków zastosowania; i jakkolwiek przez to może czasem zacieśnić pole pracy dla pracowników fizycznych w pewnych gałęziach wytwórczości, to jednak naogół zwiększy on bardzo znacznie popyt na pracę fizyczną i na wszystkie inne czynniki produkcji. Wzrost kapitału materialnego bowiem zwiększy znacznie dywidendę narodową, która jest wspólnym źródłem wszelkiego popytu; ponieważ zaś zwiększona konkurencja kapitału o znalezienie pola zastosowania z konieczności obniży stopę procentową, przeto łączny produkt jednej dozy kapitału i pracy zostanie teraz podzielony bardziej korzystnie dla pracy, niż poprzednio.

Ten nowy popyt na pracę człowieka przybierze częściowo tę postać, iż powstaną nowe możliwości dla przedsiębiorstw, które dotychczas nie mogłyby się opłacać; a nowy ten popyt przyjdzie ze strony tych, którzy fabrykują nowe i bardziej kosztowne maszyny. Gdy bowiem mówi się, że maszyny zastępują pracę ręczną, to znaczy to, że jeden rodzaj pracy ręcznej, oparty o dużą ilość nagromadzonych

oszczędności, zajął miejsce innego rodzaju pracy ręcznej, opartej o mniejszą ilość oszczędności: i już z samej tej racji byłoby rzeczą niemożliwą, aby kapitał zajął całkowicie miejsce pracy ręcznej; taka całkowita substytucja możliwa jest tylko w wąskich granicach przestrzennych, gdzie kapitał jest importowany z innych miejsc.

Niemniej pozostaje prawdą, że główną korzyścią, jaką wzrost kapitału daje pracy ręcznej, jest nie to, iż otwierają się przed nią nowe pola zatrudnienia, lecz to, iż zwiększa się łączny produkt ziemi, pracy i kapitału (lub inaczej: ziemi, pracy i oszczędności) i że zmniejsza się udział kapitału (lub oszczędności) w tym produkcie, jakiego ten może żądać, jako wynagrodzenia.

§ 5. Gdyśmy omawiali wpływ, jaki ma zmiana podaży pracy jakiejś określonej grupy przemysłowej na możliwość zatrudnienia dla innych rodzajów pracy, wówczas nie było potrzeby, aby stawiać sobie pytanie, czy zwiększenie się ilości pracy zaoferowanej wynikało ze zwiększenia się liczebności, czy też wydajności danej grupy; to pytanie bowiem nie pozostaje w związku z innymi zagadnieniami. W każdym z obu możliwych tu przypadków mamy to samo powiększenie się dywidendy narodowej: w obu przypadkach konkurencja zmusi robotników do tego, iż wezmą się do pracy, której użyteczność graniczna jest mniejsza, i w ten sposób zmniejszy w tym samym stopniu udział w produkcie łącznym, którego robotnicy będą mogli żądać wzamian za pewne określone quantum pracy danego rodzaju.

Lecz pytanie to ma żywotne znaczenie dla członków danej grupy. Jeśli bowiem zmiana polega na zwiększeniu się o jedną dziesiątą ich przeciętnej wydajności, wówczas każdego dziesięciu pracowników danej grupy będzie teraz miało łączny dochód równy temu, jaki miałyby każdego jedenastu, gdyby liczba pracowników zwiększyła się o jedną dziesiątą, a wydajność pozostała bez zmiany¹⁾.

Ta zależność płac każdej grupy pracowników od liczebności i wydajności innych grup jest specjalnym przypadkiem reguły ogólnej, według której *konjunktura* jest czynnikiem co najmniej równorzędnym

¹⁾ Przypuśćmy, na przykład, że zwiększenie się podaży pracy danej grupy o jedną dziesiątą zmusiło pracowników tej grupy do przyjęcia pracy, w której graniczna ich użyteczność jest niższa, i że w ten sposób obniżyła się o jedną trzydziestą ich płaca zarobkowa za dane quantum pracy; wówczas, jeżeli zmiana była wynikiem zwiększenia się liczebności grupy, przeciętne ich płace zarobkowe obniżą się o jedną trzydziestą. Jeżeli natomiast zmiana była wynikiem zwiększenia się wydajności pracy, wówczas płace ich wzrosną mniej więcej o jedną szesnastą. (Bardziej ściśle będzie się to przedstawiało, jak następuje: płaca będzie wynosiła $\frac{11}{10}$. $\frac{29}{30}$ = $1\frac{19}{300}$ poprzedniej płacy).

energji i uzdolnieniu człowieka, gdy chodzi o wyznaczanie tego czystego produktu, do którego płace pracownika stale się zbliżają pod wpływem współzawodnictwa.

Ten czysty produkt, do którego zbliżają się normalne płace jakiejś grupy pracowników, należy obliczać na podstawie założenia, że produkcja została posunięta do tej granicy, na której jej wytwory mogą być sprzedane z normalnym zyskiem, lecz zaledwie z normalnym; należy przytem obliczać ten produkt, biorąc pod uwagę pracownika, posiadającego wydajność normalną, którego dodatkowe quantum produkcji opłaca się przedsiębiorcy, posiadającemu uzdolnienia normalne, normalne szczęście, normalne zasoby i środki produkcji oraz zyski normalne, lecz nie więcej. (Trzeba coś dodać do tego czystego produktu, lub coś od niego odjąć, aby znaleźć płacę normalną pracownika, którego wydajność jest większa, względnie mniejsza, niż normalna).

Czas, dla którego przeprowadzamy obliczenie, musi być czasem normalnego dobrobytu, czasem, w którym podaż różnych rodzajów pracy jest odpowiednia do zapotrzebowania. Gdy natomiast, naprzykład, przemysł budowlany przeżywa okres wyjątkowego zastoju, lub też wyjątkowego ożywienia; lub też, gdy rozwój jego jest zatamowany wskutek tego, iż niema dostatecznej podaży murarzy lub cieśli, a jednocześnie jest podaż nadmierna innych robotników budowlanych, wówczas konjunktura nie daje dogodnych warunków do ustalenia stosunku czystego produktu do normalnych płac zarobkowych murarza, czy też cieśli¹⁾.

¹⁾ Co się tyczy stosunku pomiędzy płacą zarobkową, a granicznym produktem czystym pracy, porównać księgę VI, rozdział I i II, a w szczególności stronicę 516—7 oraz 537—540; sprawę tę omawiamy dalej w księdze VI, rozdział XIII, szczególnie na stronicy 196 w przypisku. Co się tyczy konieczności szukania granicy rzeczywiste typowej, porównać księgę V, rozdział VIII, §§ 4, 5 (stronica 390, przypisek). Skoro granica ta zostanie osiągnięta, wpływ podaży pracowników jakiejś określonej grupy na płace zarobkowe innych grup będzie już tem samem uwzględniony, wpływ zaś, jaki indywidualny pracownik wywiera na ogólną ekonomiczną konjunkturę różnych dziedzin przemysłu danego kraju, będzie niezmiernie mały i nie będzie miał żadnego znaczenia, gdy chodzi o obliczenie czystego produktu pracy pracownika w stosunku do jego płacy. W księdze V, rozdział XII, oraz w Dodatku H mówię pokrótce o przeszkodach, które przeciwdziałają szybkiemu zwiększaniu się wyprodukowanej ilości nawet tam, gdzie zwiększenie takie, teoretycznie rzecz biorąc, dawałoby wielkie korzyści i oszczędności; mówię tam również o tem, iż potrzebna jest szczególna ostrożność w używaniu terminu „granica“, gdy chodzi o te przeszkody.

ROZDZIAŁ XII

OGÓLNE SKUTKI ROZWOJU GOSPODARCZEGO

§ 1. Zakres zatrudnienia i zastosowania, jakie w danem miejscu może znaleźć praca i kapitał, zależy po pierwsze od naturalnych zasobów tego miejsca; powtóre, od możliwości ich wykorzystania, co z kolei zależy od stanu wiedzy oraz stanu organizacyj społecznych i przemysłowych; potrzenie, od tego, czy dane miejsce ma dostęp do rynków, na których możnaby sprzedać te rzeczy, w jakie obfituje. Często nie docenia się tego ostatniego warunku; ma on jednak znaczenie bardzo wydatne, gdy chodzi o historję nowych krajów.

Mówi się zazwyczaj, że, gdzie jest obfitość dobrej ziemi, za którą nie trzeba płacić tenuty, i gdzie klimat nie jest niezdrowy, tam realny zarobek za pracę oraz procent od kapitału musi być wysoki. Lecz jest to prawdą tylko w części. Pierwsi osadnicy w Ameryce mieli życie bardzo trudne. Natura dawała im drzewo i mięso niemal za darmo: lecz mieli oni bardzo mało rzeczy wygody i zbytku. I nawet teraz jest, szczególnie w Ameryce Południowej i w Afryce, wiele miejsc, których natura była szczególnie szczodra, a które niemniej omija praca i kapitał, ponieważ nie mają połączeń z resztą świata. Przeciwnie, wysokie wynagrodzenia dawać może zarówno kapitałowi, jak pracy, okrąg górniczy, położony w okolicy pustynnej, skoro raz powstały arterje komunikacyjne ze światem zewnętrznym; podobnie, wysokie wynagrodzenia dawać może ośrodek handlowy na nieurodzajnem wybrzeżu morskiem, jakkolwiek zarówno ów okrąg górniczy, jak i ten ośrodek handlowy, zdane na własne zasoby, mogłyby wyżywić nieliczną zaledwie ludność, żyjącą w biedzie ostatecznej. Wspaniałe rynki, które w Starym Świecie otworzyły się dla produktów Nowego Świata od czasu rozwoju komunikacji parowej, uczyniły Amerykę Północną, Australję oraz część Afryki i Ameryki Południowej najbogatszymi terenami dla kapitału i pracy, jakie istniały kiedykolwiek.

Lecz ostatecznie główna przyczyna nowoczesnego dobrobytu tych nowych krajów leży nie w tem, że w Starym Świecie otworzyły się rynki dla gotowych towarów: tą przyczyną było powstanie w starym świecie rynków na dobra, które mają być dostarczone w czasie odległym. Garść osadników, którzy zagarnęli sobie prawa wieczystej własności wielkich obszarów bogatej ziemi, chce w swoim własnem pokoleniu zebrać przyszłe owoce tej ziemi; ponieważ zaś nie mogą tego uczynić bezpośrednio, przeto czynią pośrednio, sprzedając wzamian za gotowe dobra starego świata przyrzeczenie zapłaty znacznie większych ilości

dóbr, które da im ziemia w pokoleniu następnem. W ten, czy inny sposób, oddają swą nową własność w zastaw Staremu Światu na bardzo wysoki procent. Anglicy i przedstawiciele innych narodów, które nagromadziły środki potrzebne do zadośćuczynienia potrzeb obecnych, chętnie oddają je wzamian za zobowiązania na przyszłość, których stopa procentowa jest wyższa, niż ta, jaką mogą osiągnąć we własnym kraju: kapitał wielkim nurtem płynie do krajów nowych i podnosi tutaj w stopniu bardzo znacznym stopę płac. Nowy ten kapitał przesącza się bardzo powoli w kierunku okęgów odległych: tutaj jest go bardzo mało i tak wielu ludzi go potrzebuje, że często przez czas długi stopa procentowa wynosi dwa od sta miesięcznie i dopiero stopniowo obniża się do 6^o/_o, a, być może, nawet do 5^o/_o rocznie. Osadnicy bowiem są pełni przedsiębiorczości i widzą, że droga do nabycia własności, która wkrótce będzie przedstawiała wielką wartość, prowadzi przez fakty dokonane w dziedzinie uprawy; pragną też za wszelką cenę stać się niezależnymi przedsiębiorcami, lub nawet, jeśli to możliwe, pracodawcami innych; muszą tedy przyciągać pracowników wysokimi płacami, które wypłacają w znacznej mierze z zasobu dóbr, pożyczonych w starym świecie na zastaw lub na innych warunkach.

Trudno jednak ocenić dokładnie realną stopę zarobków w odległych częściach nowych krajów. Pracownicy są tu ludźmi wybranymi i mają naturalne upodobanie do przygód: są to ludzie twardzi, zdecydowani, przedsiębiorczy; ludzie na zaraniu swego życia, którzy nie wiedzą, co to choroba; wysiłki różnego rodzaju, jakie podjąć muszą i podejmują skutecznie, są znacznie większe, niżby mógł znieść przeciętny robotnik angielski, a znacznie większe, niż mógłby znieść przeciętny robotnik europejski. Niema pomiędzy nimi ludzi biednych, ponieważ niema ludzi słabych: jeżeli ktoś z nich zaczyna chorować, lub słabnie, zmuszony jest powrócić do miejscowości bardziej gęsto zaludnionej, gdzie mniejsze jest pole zarobkowania, lecz gdzie można prowadzić życie jednocześnie bardziej spokojne i wymagające mniejszego wysiłku. Zarobki tych robotników są bardzo wysokie, jeżeli je obliczymy w mierze pieniężnej; lecz muszą oni kupować towary po bardzo wysokich cenach, lub całkowicie się wyrzec wielu rzeczy wygody i zbytku, które mieliby za darmo, lub za niską cenę, gdyby żyli w bardziej gęsto zasiedlonych miejscowościach. Wiele z pośród tych rzeczy zadośćczyni tylko potrzebom sztucznym i łatwo można się bez nich obyć, gdy ich nikt w danym miejscu nie posiada i nikt się ich nie spodziewa. Wobec tego, że tereny, posiadające najlepszą sytuację, zostały już wcześniej zajęte, przeto, gdy ludność zaczyna wzrastać, natura daje naogół mniejszy przychód w postaci surowego produktu, w sto-

sunku do granicznego wysiłku rolnika, co pociąga za sobą pewne obniżenie płac. Lecz nawet w rolnictwie prawo zwiększania się przychodu stale walczy z prawem zmniejszania się przychodu i wiele z pośród tych ziem, których początkowo nie uprawiano lub które zaniedbywano, daje obfity plon przy starannej uprawie; a jednocześnie rozwój dróg i kolei oraz powstawanie różnych rynków i różnych gałęzi przemysłu umożliwia niezliczone oszczędności w produkcji. Tak więc tendencje do zwiększania się i do zmniejszania się przychodu zdają się tutaj dobrze równoważyć, przyczem silniejsza jest czasem jedna, czasem druga.

Jeżeli ilość pracy i kapitału zwiększa się w jednakowym stopniu i jeżeli prawem produkcji jest prawo stałego przychodu, to nie zmieni się wynagrodzenie, jakie przypada w udziale dozie kapitału i dozie pracy, to znaczy tym dozom kapitału i pracy, które ściśle współdziałają ze sobą w produkcji w takim samym ustosunkowaniu, jak współdziałały poprzednio. Udział w wynagrodzeniu, przypadający kapitałowi i pracy, będzie taki sam, jak poprzednio; nie ulegnie tedy żadnej zmianie ani płaca, ani procent.

Jeżeli natomiast ilość kapitału zwiększa się znacznie szybciej, niż ilość pracy, to powstaje prawdopodobieństwo, że stopa procentowa spadnie, a wówczas stopa płac podniesie się prawdopodobnie kosztem udziału, przypadającego danemu quantum kapitału. Niemniej, ogólna suma udziału kapitału może zwiększać się szybciej, niż ogólna suma udziału pracy¹⁾.

Lecz bez względu na to, czy prawo, które rządzi produkcją dóbr,

¹⁾ Przypuśćmy, na przykład, że pewna suma kapitału, c , współdziałając z pewną ilością pracy, dała ilość produktu $4p$; z tego p przypada kapitałowi jako procent, pozostałe zaś $3p$ pracy. (Praca, potrzebna w produkcji, może tu być bardzo różnorodna i obejmuje również pracę kierowniczą, lecz wszystkie rodzaje istotne pracy sprowadzamy do wspólnej jednostki w postaci pracy jednodniowej niewykwalifikowanej o pewnej określonej wydajności: porównaj powyżej, księgę IV, rozdział III, § 8). Przypuśćmy, że ilość pracy się podwoiła, a suma kapitału wzrosła początkowo, a jednocześnie bezwzględna wydajność w produkcji jednej jednostki każdego z tych czynników nie uległa zmianie. Teraz możemy oczekiwać, że $4c$, przy współdziałaniu z $2l$ da ilość produktu równą $2.3p + 4p = 10p$. Przypuśćmy teraz, że stopa procentowa, to znaczy wynagrodzenie, przypadające na pewną sumę kapitału (wyłączając wynagrodzenie za pracę kierowniczą), obniżyła się o $\frac{1}{3}$ pierwotnej stopy, tak iż $4c$ otrzymuje teraz jako procent tylko $\frac{8}{3}p$ zamiast $4p$; wówczas dla pracy wszelkiego rodzaju pozostanie $7\frac{1}{3}p$ zamiast $6p$. Quantum produktu, które otrzymuje każda suma kapitału, ulegnie obniżeniu, a quantum produktu, które otrzymuje każda jednostka pracy, zwiększy się. Lecz ogólna suma produktu, która przypadnie w udziale kapitałowi, zwiększy się w stosunku 8 : 3, gdy tym-

jest prawem stałego przychodu, czy nie jest, prawo produkcji, gdy chodzi o tworzenie nowych tytułów do posiadania ziemi, jest prawem szybko zmniejszającego się przychodu. Napływ obcego kapitału, choć, być może, równie wielki jak poprzednio, staje się mniejszy w stosunku do ludności; płace nie są już dawane tak szczerą ręką z zasobu dóbr, otrzymanego w pożyczce ze starego świata: i to jest główną racją tego, że zmniejsza się ilość rzeczy niezbędnych do życia i rzeczy wygody i zbytku, które można zdobyć pracą o danej wydajności. Dwie inne przyczyny zaś wykazują tendencję do obniżenia przeciętnych dziennych płac, wyrażonych w mierze pieniężnej. Jedna, to fakt, że w miarę, jak podwyższa się w danym miejscu poziom warunków kulturalnych, przeciętna wydajność pracy, naogół biorąc, zmniejsza się wskutek tego, iż napływają imigranci o charakterze mniej tęgim, niż wcześniejsi osadnicy; druga zaś, to to, że wiele z pośród tych nowych rzeczy wygody i zbytku, które daje podniesienie się warunków kulturalnych, nie wchodzi bezpośrednio w skład płac pieniężnych, lecz stanowi dodatek do nich¹⁾.

§ 2. Obecna sytuacja ekonomiczna Anglii jest bezpośrednim wynikiem tendencji do produkowania na wielką skalę i do hurtowego traktowania pracy i dóbr; tendencje te rozwijały się powoli w ciągu dłuższego czasu, w XVIII zaś wieku przyspieszyły ich działanie dwa bodźce, a mianowicie wynalazki w dziedzinie mechaniki, oraz zwiększenie się ilości konsumentów zamorskich, którzy importowali w wielkiej ilości dobra jednego rodzaju. W tym wieku zaczyna się też po raz pierwszy produkować maszynowo części zamienne i używać maszyn specjalnych do produkowania innych maszyn specjalnych na użytek poszczególnych dziedzin wytwórczości. Wówczas po raz pierwszy

czasem ogólna suma, która przypadnie pracy, zwiększy się w mniejszym stosunku, a mianowicie 22 : 9.

Najlepiej w tego rodzaju zagadnieniach izolować procent, lecz tutaj moglibyśmy byli mówić o zyskach, zamiast o procencie, i przeciwstawić udział w produkcji kapitalistów (raczej niż kapitału) udziałowi najemnej pracy.

¹⁾ Wzięliśmy je w rachubę, dochodząc do wniosku, że tendencja do zwiększenia przychodu równoważy naogół tendencję do zmniejszania się przychodu; należy je wziąć w rachubę w pełnej ich wartości, gdy się bada zmiany realnych płac zarobkowych. Wielu historyków porównywało płace zarobkowe różnych epok, biorąc pod uwagę wyłącznie te rzeczy, które zawsze były przedmiotem powszechnego spożycia. Lecz wynika tutaj z natury sprawy, że są właśnie rzeczy, do których stosuje się prawo zmniejszającego się przychodu i które stają się rzadkie w miarę, jak zwiększa się ludność; dlatego też pogląd, który je przeocza, jest jednostronny i prowadzi do błędnych wniosków.

ujawniła się w pełni siła działania prawa zwiększania się przychodu w kraju uprzemysłowionym, w którym poszczególne dziedziny przemysłu są zlokalizowane i który posiada wielkie kapitały, w szczególności, gdy wiele dużych kapitałów połączy się w jedno towarzystwo akcyjne, lub w trust współczesny. Wtedy to rozpoczyna się to staranne oznaczanie jakości dóbr, przeznaczonych na sprzedaż na odległych rynkach, które już doprowadziło do powstania na rynkach produkcji i na giełdach towarowych zrzeseń narodowych, a nawet międzynarodowych o charakterze spekulacyjnym; przyszłość tych zrzeseń, podobnie jak przyszłość bardziej trwałych zrzeseń producentów (czy to przedsiębiorców przemysłowych, czy robotników), jest źródłem wielu najpoważniejszych problemów praktycznych, z którymi będzie musiała się spotkać generacja następna.

Oto najważniejsze zagadnienia współczesnego rozwoju gospodarczego: sprowadzenie wielkiej różnorodności zadań do jednego wzoru; zmniejszenie tarć wszelkiego rodzaju, które mogłyby przeszkodzić łącznemu działaniu czynników potężnych, regulujących produkcję, i rozszerzaniu się ich wpływu; wreszcie sprawa rozwoju środków transportowych przez wprowadzenie nowych środków lokomocji i wyzyskanie nowych sił przyrody. Gładkie drogi i ulepszenie nawigacji zadały w wieku XVIII cios zrzeseń i monopolom lokalnym i stworzyły możliwość powstania i rozwoju innych zrzeseń i monopolów, obejmujących szerszy teren. I w naszych czasach ta sama podwójna tendencja powstaje dzięki każdemu nowemu rozszerzeniu sieci komunikacyjnej lądowej i morskiej, dzięki obniżeniu kosztów transportu, wreszcie dzięki prasie, telegrafowi i telefonom.

§ 3. Jakkolwiek jednak w wieku XVIII, podobnie jak obecnie, realna dywidenda narodowa Anglii zależała, co się tyczy wywozu, w znacznym stopniu od działania prawa zwiększającego się przychodu, to przecież rodzaj zależności zmienił się bardzo znacznie. W wieku XVIII Anglja miała pewnego rodzaju monopol na nowe metody wytwórczości przemysłowej; i każda bela towarów angielskich mogła być sprzedana — przynajmniej wówczas, gdy podaż ich była sztucznie ograniczona — wzamian za dużą ilość produktów obcych. Lecz import angielski z Dalekiego Wschodu i Dalekiego Zachodu polegał głównie na rzeczach wygody i zbytku, które przeznaczone były dla ludzi zamożnych, a było tak dlatego w części, że warunki komunikacyjne jeszcze nie pozwalały sprowadzać z dalekich odległości towarów o dużej objętości; import ten miał bardzo mały wpływ bezpośredni na obniżenie kosztu, wyrażonego w mierze pracy, rzeczy niezbędnych dla angielskiego robotnika. Pośrednio wprawdzie nowy przemysł angiel-

ski obniżył koszt ubrania i innych manufaktur angielskich, które kupował robotnik, produkcja tych rzeczy na wielką skalę dla odbiorców zamorskich obniżyła bowiem ich cenę również i dla robotnika. Lecz miało to bardzo niewielki wpływ na koszt jego utrzymania; koszt ten mógł się nawet zwiększać pod wpływem tendencji do zmniejszania się przychodu, która zaczęła działać wskutek szybkiego zwiększenia się ludności w nowych okręgach przemysłowych, gdzie nie istniały dawne zwyczajowe ograniczenia, panujące w małym światku wsi. Cokolwiek później wielka wojna francuska oraz szereg złych zbiorów podniosły koszt środków żywnościowych do najwyższego niemal poziomu, do jakiego dochodził wogóle kiedykolwiek w Europie.

Lecz stopniowo wpływ handlu zagranicznego zaczął ujawniać się w Anglji również w dziedzinie kosztów produkcji środków spożywczych. W miarę tego, jak ludność Ameryki zaczęła przenosić się w kierunku zachodnim od Atlantyku, coraz to bogatsze ziemie pszenne były brane pod uprawę; jednocześnie ekonomje, osiągnięte w dziedzinie transportu, zwiększyły się o tyle, szczególnie w latach ostatnich, że całkowity koszt przywozu ćwierci pszenicy z ferm, położonych na krańcu terenów uprawnych, zmniejszył się nader szybko, jakkolwiek odległość od tej granicy uprawy stale się zwiększała. W ten sposób Anglja nie była zmuszona do coraz to bardziej i bardziej intensywnej uprawy. Zimne ziemie na zboczach wzgórz, na których za czasów Ricarda istniały pracowicie uprawne pola pszenne, stały się znowu pastwiskami: pług pracuje dzisiaj tylko tam, gdzie ziemia daje obfity przychód jego pracy; gdyby zaś Anglja była zmuszona żyć jedynie własnymi zasobami, to rolnik angielski musiałby uprawiać z mozołem ziemie coraz to mniej urodzajne i musiałby stale orać na nowo ziemie już dobrze zorane, w nadziei, że przez zwiększenie swego ciężkiego trudu otrzyma jeszcze jeden lub dwa korce produktu z jednego akra. Być może, że w przeciętnym roku orka, która daje wynik zaledwie opłacający jej koszty, to znaczy orka, stojąca „na granicy uprawy“, daje dzisiaj dwa razy większą ilość produktu, niż dawała za czasów Ricarda, a pięć razy tyle, ileby dawała dzisiaj, gdyby obecna ludność Anglji była zmuszona czerpać z ziemi angielskiej wszystkie swe środki żywnościowe.

§ 4. Każde ulepszenie metod rolniczych zwiększało w Anglji **możność** zaspokojenia różnorodnych potrzeb krajów, uwstecznionych w rozwoju, co sprzyjało temu, iż ludność tych krajów przestawała zużywać swe siły na produkcję ręczną rzeczy potrzebnych na jej własny użytek i zaczęła się zwracać ku uprawie surowców, za które mogła kupować w Anglji wytwory fabryczne. W ten sposób rozwój wynalaz-

ków otworzył Anglji szersze rynki dla sprzedaży jej wytworów specjalnych i dał jej możność zamykać w coraz większym stopniu własną produkcję środków spożywczych w tych granicach, w których prawo zmniejszania się przychodu nie dawało się zbytnio odczuwać. Lecz ten pomyślny stan rzeczy trwał krótko. W Ameryce, w Niemczech i w innych krajach zaczęto najpierw naśladować ulepszenia, wprowadzone w Anglji; a później często nawet wyprzedzano Anglję: i jej produkty specjalne straciły niemal całkowicie dawną wartość monopolową. Tak, na przykład, ilość środków spożywczych i innych surowców, które można kupić w Ameryce za tonnę stali, nie może przewyższać ilości tych produktów, które otrzymać można przy użyciu takiej dozy kapitału i pracy, jaka potrzebna jest w Ameryce do wyprodukowania jednej tonny stali przy pomocy metod nowoczesnych; dlatego też quantum to zmniejszyło się, gdy zwiększyła się wydajność angielskiego i amerykańskiego robotnika w dziedzinie wytwarzania stali. Z tej racji, oraz dlatego, iż wiele krajów nałożyło duże opłaty celne na towary angielskie, rozwój wynalazków w dziedzinie metod produkcji fabrycznej przyczynił się, mimo wielkiego handlu angielskiego, do powiększenia realnej dywidendy narodowej w Anglji w mniejszym stopniu, niż możnaby było oczekiwać w innych warunkach.

Niemalym to jest zyskiem, że Anglja może wytwarzać tanio ubrania, meble i inne towary na własny użytek; lecz te ulepszenia metod produkcji, których dokonała narówni z innymi narodami, nie zwiększyły bezpośrednio ilości produktów surowych, które może ona otrzymać z innych krajów za pewną określoną ilość produktu własnego kapitału i pracy. Korzyści, które wyciągnęła Anglja z postępu przemysłu w ciągu XIX wieku, prawdopodobnie w trzech czwartych powstały dzięki pośrednim skutkom tego postępu, który wyraził się w obniżeniu kosztów transportu ludzi i towarów, kosztów dostarczania wody i światła, elektryczności i dzienników; dominującym bowiem faktem naszych czasów jest nie rozwój przemysłu fabrycznego, lecz postępek w dziedzinie urządzeń komunikacyjnych i transportowych. Te właśnie urządzenia rozwijają się najbardziej szybko, zarówno co się tyczy ogólnej ich liczby, jak i siły indywidualnych przedsiębiorstw, i one to dają powód do stawiania najbardziej niepokojących pytań, co się tyczy tendencji, jakie wykazuje wielki kapitał ku temu, iżby użyć siły, działające w warunkach wolności gospodarczej, na zniszczenie tej wolności; lecz z drugiej strony rozwój przemysłu transportowego przyczynił się najbardziej do wzrostu bogactwa Anglji.

§ 5. Tak więc nowa era ekonomiczna przyniosła ze sobą wielkie zmiany w ustosunkowaniu wartości pracy i rzeczy, najbardziej nie-

zbędnych do życia; wiele z pośród tych zmian ma taki charakter, iż niepodobna było ich przewidzieć na początku XIX wieku. Wówczas ta część Ameryki, która była znana, źle się nadawała do uprawy pszenicy i koszt transportu lądowego na wielkie odległości wywierał wpływ prohibicyjny. Wartość pszenicy, wyrażona w mierze pracy — to znaczy, ta ilość pracy, za którą nabyć można ćwierć pszenicy — osiągała wówczas maximum najwyższe, obecnie zaś dochodzi do minimum. Mogłoby się здаwać, że płace robotnika rolnego były naogół mniejsze, niż jedna ćwierć pszenicy dziennie; lecz w pierwszej połowie XVIII wieku wynosiły one mniej więcej jedną ćwierć, a w XV wieku półtoje ćwierci, a nawet może cokolwiek więcej, dziś zaś wynoszą dwie, do trzech ćwierci. Obliczenia profesora Rogersa, dotyczące wieków średnich, są wyższe: zdaje się jednak, że wziął on płace tej części ludności, która była w bardziej pomyślnem położeniu, za płacę przeciętną dla całości. W wiekach średnich, nawet po zupełnie dobrym zbiorze, pszenica miała niższą jakość, niż ma dzisiaj przeciętnie; natomiast po złym zbiorze większa jej część była tak stęchła, że dzisiaj nie jedzonoby jej wcale. Przytem ziarno rzadko stawało się chlebem bez oddania wysokiej opłaty o charakterze monopolowym młynowi, należącemu do właściciela włości.

Prawda, że tam, gdzie ludność jest rzadko rozsiana, natura daje trawę i, co za tem idzie, mięso zwierzęce niemal za darmo; i w Ameryce Południowej nawet żebracy wykonywają swój zawód, jeżdżąc konno. W ciągu wieków średnich jednak ludność Anglii była zawsze tak liczna, iż mięso posiadało wartość znaczną w mierze pracy, jakkolwiek było niskiej jakości. Bydło rogate bowiem, jakkolwiek miało wagę równą zaledwie jednej piątej wagi obecnej, miało budowę bardzo koscistą; mięso tych zwierząt znajdowało się głównie na tych częściach ciała, z których wychodziły najgrubsze ścięgna; ponieważ zaś w zimie dochodziły one do stanu niemal głodowego wychudzenia, a szybko bardzo odpasały się na trawie leśnej, przeto mięso zawierało duży procent wody i traciło znaczną część wagi przy gotowaniu. W końcu lata zwierzęta te zabijano i solono: a sól była droga. Nawet ludzie zamożni rzadko kosztowali świeże mięso w zimie. Przed wiekiem ludność robotnicza spożywała bardzo niewiele mięsa; dzisiaj zaś, jakkolwiek jego cena jest cokolwiek wyższa, niż była wówczas, robotnicy spożywają go prawdopodobnie przeciętnie więcej, niż kiedykolwiek w dziejach Anglii.

Przechodząc teraz z kolei do czynszu z mieszkań, stwierdzamy, że renta gruntowa w miastach zwiększyła się, zarówno co do zakresu, jak wysokości. Coraz to większa bowiem ilość ludności mieszka w domach,

od których płaci się rentę gruntową według skali miejskiej. Lecz renta właściwa z domów, to znaczy ta suma, która pozostaje z całkowitej sumy renty po odliczeniu pełnej wartości rentowej gruntu, jest prawdopodobnie w stosunku do tego samego quantum wygód niewiele większa, jeśli wogóle większa, niż była w czasach poprzednich; stopa zysków bowiem od obrotu, którą osiąga obecnie kapitał zaangażowany w przemyśle budowlanym, jest dzisiaj niska i koszt materiałów budowlanych, wyrażony w mierze pracy, nie uległ znacznej zmianie. Należy przytem pamiętać, że ci, którzy płacą wysokie renty miejskie, otrzymują wzamian rozrywki i inne korzyści nowoczesnego życia miejskiego, których nie chcieliby się wyrzec nawet za cenę znacznie większego zysku, niż równoważnik całej renty, którą płacą.

Wartość drzewa, wyrażona w mierze pracy, jakkolwiek niższa, niż na początku wieku XIX, jest obecnie wyższa, niż była w wiekach średnich. Natomiast wartość gliny, cegły i kamienia, jako budulca, zmieniła się niewiele; wartość zaś żelaza, nie mówiąc już o szkle, obniżyła się znacznie.

Mniemanie potoczne, że właściwa renta mieszkaniowa podniosła się, zdaje się być oparte na niedokładnej znajomości przeszłości, a w szczególności tego, jak w rzeczywistości mieszkali nasi przodkowie. Współczesne kolonje podmiejskie, w których mieszka rzemieślnik, mają urządzenia sypialniane znacznie wygodniejsze, niż miały domy szlacheckie w wiekach średnich; warstwa robotnicza zaś nie miała innych łózek, niż prosta słoma, w której mnożyło się robactwo i która leżała na wilgotnych podłogach glinianych. Lecz nawet te postania były prawdopodobnie mniej niehigieniczne, gdy niczem nie były nakryte i gdy je ludzie dzielili z inwentarzem żywym, niż wówczas, gdy je przykrywano sitowiem, w którym niemal zawsze gromadziły się śmiecie; niemniej, nie da się zaprzeczyć, że mieszkania większej części ludności najbiedniejszej w naszych miastach tworzą dzisiaj warunki życia niebezpieczne zarówno dla duszy, jak i ciała, i że przy obecnym stanie naszej wiedzy i rozporządzalnych środkach nie mamy żadnej racji, ani wymówki, iżby pozwolić na dalsze trwanie tego stanu rzeczy¹⁾.

¹⁾ Zło, związane z warunkami mieszkaniowemi, było w przeszłości znacznie większe, niż to zazwyczaj się przypuszcza. Porównać uderzające przedstawienie tej sprawy przez Lorda Shaftesbury i przez miss Octavię Hill przed Komisją dla sprawy mieszkaniowej (rok 1885). Powietrze Londynu jest pełne dymu; lecz prawdopodobnie jest ono mniej niehigieniczne, niż było przed wprowadzeniem urządzeń sanitarnych, opartych na postępie nauki, jakkolwiek wówczas ludność była stosunkowo nieliczna.

Opał, podobnie jak trawę, rzadko rozrzucona ludność otrzymuje często jako darmo dar natury; i w wiekach średnich zagrodnicy mogli naogół, choć niezawsze, mieć darmo w swych chatach mały ogień z chróstu, potrzebny na to, aby ich ogrzać, gdy skupią się wokół niego w chatach, w których nie było komina, przez któryby mogło ciepło uchodzić. Lecz w miarę, jak zwiększała się ludność, brak opału dawał się dotkliwie odczuwać ludności robotniczej i byłby zatrzymał całkowicie rozwój Anglii, gdyby węgiel nie był zajął miejsca drzewa, jako opał na potrzeby domowe, zarówno jak dla topienia żelaza. Węgiel jest dzisiaj tak tani, że nawet ludzie stosunkowo biedni mogą mieć mieszkanie ogrzane i zdrowe w nich powietrze.

Jest to jedna z wielkich usług, jakie węgiel oddał cywilizacji współczesnej. Druga polega na tem, że dał on pośrednio tanie ubranie spodnie, bez którego masy ludności nie mogą w zimnym klimacie zachować czystości: i to właśnie jest też może główną korzyścią, jaką osiągnęła Anglja z tego, że bezpośrednio zastosowała maszyny do produkcji towarów na użytek własnej jej ludności. Jeszcze inną i nie mniej ważną usługę oddał węgiel: dał ludności obfite ilości wody, nawet w wielkich miastach¹⁾. Węgiel oddaje też usługi przez to, iż daje olej mineralny, który dostarcza taniego sztucznego oświetlenia, jakie potrzebne jest nie tylko przy pewnych rodzajach pracy, lecz, co ważniejsza, niezbędne jest na to, aby człowiek mógł dobrze użyć godzin swego wieczornego wypoczynku. Do tego zespołu rzeczy, niezbędnych do życia cywilizowanego, których produkcja zależy z jednej strony od węgla, a z drugiej od nowoczesnych środków transportowych, musimy dodać, jak już zaznaczyliśmy, tanie sposoby szczegółowego komunikowania nowin i myśli przy pomocy parowej prasy drukarskiej i parowej komunikacji. Czynniki te, wspomagane przez elektryczność, umożliwiają cywilizację mas w krajach, których klimat nie jest tak gorący, iżby osłabiał energję nerwową, i przygotowują grunt do tego, iżby mógł rzeczywiście sam się rządzić i działać wspólnie cały lud, nie tylko jakiegoś miasta, jak Ateny, Florencja, czy Bruges, lecz wielkiego kraju, a nawet, w pewnych sprawach, całego świata cywilizowanego²⁾.

§ 6. Jak widzieliśmy, dywidenda narodowa jest jednocześnie

¹⁾ Pierwotne urządzenia sprowadzały wodę z wysoko położonych miejsc do nielicznych wodotrysków publicznych; natomiast urządzenia, które dziś dostarczają wodę na każde miejsce, oddają niezmiernie cenne i podstawowe usługi, gdy chodzi o czystość i zdrowotność; byłyby zaś niemożliwe bez pomp parowych, które funkcjonują dzięki ogrzewaniu węglem, i bez rur żelaznych, które się wytwarza z pomocą węgla.

²⁾ Porównać Dodatek A, specjalnie § 6.

łącznym produktem czystym wszystkich czynników produkcji w obrębie danego kraju, i wyłącznym źródłem wynagrodzenia, jakie otrzymują te czynniki; im większa jest ta dywidenda, tem *ceteris paribus* większy będzie udział każdego czynnika produkcji; zwiększenie zaś podaży każdego poszczególnego czynnika obniży naogół jego cenę z korzyścią dla innych czynników.

Ta zasada ogólna stosuje się szczególnie tam, gdzie chodzi o ziemię. Zwiększenie urodzajności ziemi, która dostarcza produktu na jakiś rynek, daje przedewszystkiem korzyści tym kapitalistom i robotnikom, którzy są w posiadaniu innych czynników produkcji dla tego samego rynku. Wpływ na wartość rzeczy, jaki w czasach nowożytnych wywierały nowe środki transportowe, nigdzie nie jest też tak widoczny, jak w dziejach ziemi. Wartość jej wzrasta z każdym ulepszeniem arteryj komunikacyjnych, łączących ją z rynkami, na których mogą być sprzedane jej produkty; wartość jej zaś spada za każdym razem, gdy do rynków, przez nią opanowanych, znajdują dostęp produkty pochodzące z miejsc bardziej odległych. Niezbyt to dawne czasy, gdy hrabstwa, położone w pobliżu Londynu, były pewne obaw, że wskutek przeprowadzenia dobrych dróg bardziej odległe części Anglii będą mogły współzawodniczyć z niemi w zaprowjantowaniu Londynu; dzisiaj zaś korzyści, jakie dawniej przypadały w udziale fermom angielskim, pod pewnymi względami zmniejszyły się wskutek importu środków spożywczych, które odbyły drogę koleją w Indjach, czy w Ameryce, i zostały przetransportowane przez ocean na okrętach, zrobionych ze stali i poruszanych przez turbiny parowe.

Lecz, jak tego starał się dowieść Malthus, a jak przyjmował bez dowodu Ricardo, wszystko, co podnosi dobrobyt ludności, na dłuższą metę podnosi również dobrobyt właścicieli ziemi. Prawda, że renta w Anglii zwiększała się bardzo szybko na początku ubiegłego stulecia, gdy szereg złych zbiorów podciął dobrobyt ludności, która nie mogła importować potrzebnych jej środków spożywczych; lecz wyżka, w ten sposób powstała, z natury rzeczy nie mogła wyjść znacznie poza pewne granice. Wprowadzenie systemu wolnego handlu zbożem w połowie XIX wieku, a następnie ekspansja uprawy zboża w Ameryce, szybko podnosi realną wartość ziemi w miastach i na wsi, wziętą łącznie; to znaczy, zwiększa ilość rzeczy niezbędnych do życia, rzeczy wygody i zbytku, które można kupić za łączną rentę wszystkich właścicieli gruntu, zarówno miejskich, jak wiejskich, wziętych razem¹⁾.

¹⁾ W. Sturge (w pouczającym referacie, odczytanym w Institute of Surveyors, grudzień 1872) oblicza, że renta rolna (pieniężna) podwoiła się w Anglii pomiędzy

§ 7. Rozwój środowiska przemysłowego podnosi naogół wartość ziemi; natomiast częściej bywa, że obniża on wartość maszyn i innych rodzajów kapitału stałego, niż, że nie obniża (o ile wogóle wartość tych rzeczy można oddzielić od wartości sytuacyjnej miejsca, na którym się znajdują). Nagły wzrost dobrobytu może sprawić, że istniejący zasób urządzeń wytwórczych będzie przez pewien czas dawał bardzo wysoki dochód w każdej dziedzinie przemysłu. Lecz rzeczy, których ilość można zwiększać bez granic, nie mogą przez czas długi zachować wartości, która wynika z rzadkości dóbr; i jeżeli rzeczy te są dość trwałe, jak naprzykład okręty, wielkie piece i maszyny przemysłu włóknistego, to jest prawdopodobne, że będą ulegały bardzo znacznej deprecjacji wskutek szybkiego rozwoju techniki.

Wartość takich rzeczy, jak koleje i doki, zależy na długą metę głównie od ich warunków sytuacyjnych. Jeżeli warunki te są dobre, rozwój otoczenia przemysłowego zwiększy czystą wartość tych rzeczy, jeśli nawet weźmiemy w rachubę te ciężary, które są związane z utrzymaniem urządzeń na poziomie danej chwili¹⁾.

§ 8. Arytmetyka polityczna, można powiedzieć, powstała w Anglii w wieku XVII; i poczynając od tego czasu aż do chwili obecnej widzimy tu stały i niemal ciągły wzrost kumulacji bogactwa, przypadającego na jednostkę ludności²⁾.

Człowiek, choć zawsze w pewnej mierze niecierpliwi go zwłoka, stopniowo zaczął z większą gotowością poświęcać teraźniejsze wygo-

rokiem 1795 a 1815, a następnie obniżyła się o jedną trzecią do roku 1822; następnie zaś zwiększała się i zmniejszała kolejno; obecnie zaś wynosi mniej więcej 45 do 50 milionów funtów w przeciwstawieniu do 50 lub 55 milionów, sumy, przypadającej na rok 1873, gdy była ona największa. W roku 1810 wynosiła mniej więcej 30 milionów, w 1770 — 16 milionów, a w roku 1600 — 6 milionów. (Porównać Giffen'a *Growth of Capital*, rozdział V, oraz Portera *Progress of the Nation*, dział II, rozdział I). Lecz renta z gruntów miejskich jest obecnie w Anglii znacznie większa, niż renta z gruntów wiejskich: to też dlatego, ażeby obliczyć pełny zysk właściciela ziemi, wynikający z rozwoju liczebnej ludności, oraz z ogólnego postępu, musimy wziąć w rachubę wartość ziemi, na której obecnie znajdują się koleje żelazne, kopalnie, doki i t. d. Gdy zliczymy wszystkie te rzeczy razem, renta pieniężna z ziemi będzie w Anglii zgórą dwa razy wyższa, niż była w chwili, gdy prawa zbożowe zostały zniesione, a renta realna jest, być może, nawet cztery razy większa.

¹⁾ Są wprawdzie wyjątki. Postęp ekonomiczny może wyrazić się w tem, że będą budowane nowe koleje, które odbiorą istniejącym dotychczas znaczną część ich ruchu, lub również w tem, że zwiększać się będzie pojemność okrętów w tym stopniu, iż nie będą mogły wchodzić do doków, do których prowadzą zbyt płytkie kanały.

²⁾ Księga IV, rozdział VII.

dy i inne rodzaje zadowolenia dlatego, iżby je sobie zapewnić na przyszłość. Zdobył większą zdolność patrzenia daleko w przyszłość; to znaczy, zdobył większą umiejętność przedstawiania sobie żywo przyszłości: jest dziś bardziej roztropny i ma większe panowanie nad sobą, a co za tem idzie, więcej jest skłonny do nadawania większej wartości przyszłym złom i korzyściom (przyczem terminy te należy rozumieć szeroko, tak iżby obejmowały zarówno najwyższe, jak i najniższe uczucia ludzkie). Dziś człowiek jest mniej egoistyczny i, co za tem idzie, bardziej skłonny do tego, iżby pracować i oszczędzać dla zabezpieczenia bytu swej rodziny w przyszłości; i dziś już są pewne niejasne znaki tego, że przyjdą lepsze czasy, gdy wszyscy ludzie będą gotowi pracować i oszczędzać, aby zwiększyć zasoby społeczne bogactwa i stworzyć dla szerokiego ogółu możność życia na wyższym poziomie.

Lecz jakkolwiek człowiek dzisiaj jest bardziej gotów, niż dawniej, znosić zło obecne dla przyszłych korzyści, to jednak wątpliwą jest rzeczą, czy dziś już możnaby stwierdzić, że stale zwiększa się ilość wysiłku, który jest gotów podjąć dla zdobycia pozytywnego zadowolenia, teraźniejszego i przyszłego. W ciągu wielu pokoleń praca wytwórcza w świecie zachodnim stawała się wciąż coraz bardziej zmusna i drobniejsza: zmniejszała się ilość świąt, ilość godzin pracy się zwiększała i ludzie dobrowolnie lub z konieczności coraz mniej szukali zadowolenia poza swą pracą. Mogłoby się jednak zdawać, że proces ten osiągnął już swe maximum i że obecnie zaczyna się ujawniać tendencja przeciwna. Wę wszystkich rodzajach pracy, wyjąwszy najwyższe, ludzie zaczynają cenić czas wolny więcej, niż cenili dotychczas, i mniej cierpliwie znoszą zmęczenie, które jest, gdy chodzi o zdobycie w chwili obecnej rzeczy zbytku, wynikiem nadmiernego wysiłku; i dziś, być może, mniej chętnie naogół znoszą trud i uciążliwość bardzo długich godzin pracy, która zwiększa się coraz bardziej z każdą dodatkową godziną pracy. To wszystko sprawia, że dziś mniej, niż dawniej, byłiby gotowi podejmować ciężką pracę dla zapewnienia sobie zaspokojenia odległych w czasie potrzeb, gdyby nie to, że jednocześnie jeszcze szybciej nawet zwiększa się ich zdolność żywego przedstawiania sobie przyszłości oraz, być może, — choć to rzecz bardziej wątpliwa — ich pragnienie zdobycia wyróżnień społecznych, które daje posiadanie pewnego małego zasobu zakumulowanego bogactwa.

To zwiększenie się kapitału, przypadającego na jednostkę, pociągało za sobą zmniejszenie jego użyteczności granicznej; wskutek tego stopa procentowa od nowych inwestycji kapitału obniżyła się, choć nierównomiernie. Twierdzą, że w wiekach średnich długo bardzo stopa procentowa wynosiła 10⁰/₀; w pierwszej połowie XVIII wieku zaś

spadła do 3⁰/₁₀. Popyt znaczny na kapitał, wynikający z potrzeb przemysłu i z potrzeb politycznych, który później nastąpił, znowu podniósł stopę procentową; w ciągu wielkiej wojny była ona stosunkowo wysoka. Spadła, gdy kapitał przestał odpływać na cele polityczne, podaż złota bowiem była w tym czasie bardzo mała; lecz zwiększyła się znowu w trzecim dwudziestopięcioleciu XIX wieku, gdy była duża obfitość nowego złota, a kapitał był bardzo potrzebny na budowę kolei i dla rozwoju nowych krajów. Po roku 1873 okres pokoju, przy jednoczesnym zmniejszeniu podaży złota, obniżył stopę procentową, lecz dziś zwiększa się ona znowu, częściowo wskutek tego, że wzrosła podaż złota ¹⁾.

§ 9. Wzrost ogólny oświaty i zwiększenie się poczucia odpowiedzialności wobec dzieci sprawiły, że znaczna część zwiększającego się bogactwa narodu została przeznaczona nie na inwestycje w postaci kapitału materialnego, lecz na inwestycje w postaci kapitału osobistego. Skutkiem tego było, że bardzo znacznie zwiększyła się podaż wykwalifikowanych uzdolnień, co w bardzo dużej mierze zwiększyło dywidendę narodową i podniosło przeciętny dochód całego narodu. Lecz jednocześnie odjęło to tym wykwalifikowanym uzdolnieniom znaczną część tej wartości, która wynika z rzadkości, a którą uzdolnienia te dotychczas zazwyczaj posiadały; to obniżyło też zarobki, jakie uzdolnienia te dają, wprawdzie nie absolutnie, lecz w stosunku do ogólnego podwyższenia zarobków. Było to wreszcie przyczyną, że wiele zajęć, które jeszcze niedawno uważano za wymagające kwalifikacji i o których dziś jeszcze mówi się, jako o wymagających kwalifikacji, — że wiele takich zajęć zrównało się pod względem płac z pracą niewykwalifikowaną.

Uderzającym przykładem jest pisanie. Prawda, że pewne rodzaje pracy urzędniczej wymagają rzadkiego połączenia wysokich przymiotów duchowych i moralnych; lecz niemal każdy człowiek łatwo może się nauczyć pracy urzędnika, który przepisuje, i prawdopodobnie wkrótce mało będzie mężczyzn i kobiet w Anglii, którzyby nie umieli dobrze pisać. Gdy wszyscy umieją pisać, to praca przepisowania, która dawniej dawała wyższe zarobki, niż jakikolwiek inny rodzaj pracy ręcznej, zrównywa się teraz z pracą niewykwalifikowaną. W rzeczywistości wyższe rodzaje pracy rzemieślniczej więcej uczą człowieka i dają lepsze zarobki, niż te rodzaje pracy urzędniczej, które nie wymagają ani samodzielności sądu, ani odpowiedzialności. Naogół naj-

¹⁾ Księga VI, rozdział VI, § 7.

lepszą rzeczą, jaką rzemieślnik może uczynić dla swego syna, jest przygotować go do tego, żeby mógł gruntownie i dobrze wykonywać tę pracę, jaką się zajmuje, tak iżby rozumiał zasady mechaniki, chemji i innych nauk, które mają znaczenie dla jego pracy, i aby mógł zrozumieć myśl każdego nowego ulepszenia, które może być dokonane w dziedzinie jego pracy. Jeżeli syn jego będzie posiadał duże uzdolnienia przyrodzone, to będzie miał znacznie większe szanse zdobycia wyższej sytuacji w świecie, gdy zacznie swą karierę od warsztatu rzemieślnika, niż gdyby ją zaczął od biurka urzędniczego.

Nowa dziedzina wytwórczości przedstawia pewną trudność prosto dlatego, że jest mało znana i że potrzeba początkowo ludzi wielkiej siły i wielkiej umiejętności do pracy, którą później, gdy droga zostanie już utorowana, będą mogli wykonywać ludzie przeciętnie uzdolnieni, a nawet kobiety i dzieci: płaca za tę pracę jest początkowo wysoka, lecz obniża się w miarę, jak staje się rzeczą dobrze znaną. To było przyczyną, że nie doceniano zwykły przeciętnych płac; wiele bowiem danych statystycznych, które zdają się być typowe dla ogólnego rozwoju płac, brano z dziedzin wytwórczości, które przed laty trzydziestu, czy sześćdziesięciu były dziedzinami stosunkowo nowymi, obecnie zaś są dostępne ludziom o znacznie mniejszym uzdolnieniu realnym, niż ci ludzie, którzy w tych dziedzinach byli pionierami ¹⁾.

Konsekwencją tego rodzaju zmian jest, że zwiększa się liczba ludzi, zatrudnionych pracą, która nosi miano pracy kwalifikowanej — mniejsza, czy termin ten jest stosowany słusznie, czy niesłusznie: i stałe to zwiększanie się liczby robotników, którzy należą do wyższej klasy pracowników, było przyczyną, że przeciętna płaca dla wszystkich

¹⁾ Porównać księgę IV, rozdział VI, § 1-2 i rozdział IX, § 6. W miarę, jak rozwija się dana dziedzina wytwórczości, ulepszenia maszyn zmniejszają wysiłek wykonywania poszczególnych robót i, co za tem idzie, obniżają szybko płace za wykonywanie tych robót. Lecz czasem tempo pracy maszyn, oraz ilość maszyn, oddana pod kontrolę poszczególnego robotnika, może zwiększyć się tak znacznie, że ogólne quantum wysiłku, którego wymaga praca jednego dnia, jest większe, niż poprzednio. W tej sprawie pracodawcy i pracownicy często się różnią poglądami. Jest, na przykład, rzeczą pewną, że w dziedzinie przemysłu włóknistego płace za czas się zwiększyły, lecz robotnicy zapewniają, w przeciwstawieniu do pracodawców, że wysiłek, do którego są zmuszeni, zwiększył się więcej, niż proporcjonalnie do płac. W tej kontrowersji obliczano płacę w mierze pieniężnej; lecz, jeżeli weźmiemy pod uwagę zwykłą siłę nabywczą pieniądza, to nie ulega wątpliwości, że realne płace za wydajność się zwiększyły, to znaczy, że wysiłek, wymagający pewnej ilości energii, siły i umiejętności, jest wynagradzany obecnie większą, a nie sumą, niż dawniej.

rodzajów pracy wziętych razem, zwiększyła się znacznie szybciej, niż przeciętna typowej płacy w każdej poszczególnej dziedzinie wytwórczości¹⁾.

W wiekach średnich, jakkolwiek pewni ludzie o wielkich uzdolnieniach pozostawali rzemieślnikami przez całe życie i stawali się artystami w swojej dziedzinie pracy, to jednak klasa rzemieślników stała pod względem zarobków na poziomie znacznie bliższym robotników niewykwalifikowanych, niż stoi dzisiaj. Na początku nowej ery przemysłu, w połowie wieku XVIII, rzemieślnicy utracili znaczną część swych dawnych tradycji artystycznych, a nie opanowali jeszcze techniki swych narzędzi i nie zdobyli jeszcze tej pewności i łatwości w wykonywaniu dokładnym trudnych zadań, jakie przypadają w udziale nowoczesnemu wykwalifikowanemu rzemieślnikowi. Pewna zmiana dokonała się w początkach XIX wieku i obserwatorów uderzał fakt, że pomiędzy robotnikiem wykwalifikowanym i niewykwalifikowanym zaczęła się otwierać przepaść społeczna i że płace rzemieślnika doszły do wysokości niemal dwa razy wyższej, niż płace zwykłego robotnika. Wielki wzrost popytu na pracę o wysokim wykwalifikowaniu, szczególnie w przemyśle metalowym, był bodźcem, który sprawił, że najsilniejsze charaktery pośród robotników przeszły szybko do klasy robotników wykwalifikowanych. W tym samym czasie załamała się dawna ekskluzywność klasy rzemieślniczej, wskutek czego rzemieślnicy w mniejszym stopniu, niż dawniej, byli teraz arystokracją z urodzenia, a więcej, niż dawniej, arystokracją, opartą na osobistej wartości człowieka; to zwiększenie się wartości indywidualnej rzemieślników dało im możliwość zachować stopę płac znacznie wyższą, niż płace zwykłego robotnika, i to na czas dość długi. Lecz stopniowo pewne prostsze formy zajęć, wymagających kwalifikacji, zaczęły tracić swą wartość, wynikającą z rzadkości, w miarę jak zajęcia te przestawały być nowością; a jednocześnie stale zwiększał się popyt na pracę i uzdolnienia tych ludzi, którzy w pewnych gałęziach wytwórczości trady-

¹⁾ Rzecz ta stanie się jaśniejsza na przykładzie. Jeżeli 500 ludzi, należących do stopnia A, zarabia 12 szylingów tygodniowo; 400, należących do stopnia B, zarabia 25 szylingów i 100, należących do stopnia C, zarabia 40 szylingów, to przeciętna płaca 1000 wynosić będzie 20 szylingów. Jeżeli po pewnym czasie 300 ludzi przejdzie ze stopnia A do B i 300 ze stopnia B do C, przyczem płace każdego stopnia pozostaną bez zmiany, wówczas płaca przeciętna całego 1000 ludzi wynosić będzie mniej więcej 28 szylingów 6 pensów. I jeżeli nawet stopa płacy każdego stopnia zmniejszy się w tym czasie o 10%, to płaca przeciętna wszystkich robotników wziętych razem wynosić będzie jednak około 25 szylingów 6 pensów, to znaczy, zwiększy się więcej, niż o 25%. Przeoczenie takich faktów łatwo może być przyczyną wielkich błędów, jak to wykazał R. Giffen.

cyjnie byli zaliczani do pracowników niewykwalifikowanych. Tak, na przykład, robotnikowi rolnemu i dokowemu powierzano stopniowo coraz to bardziej kosztowne i skomplikowane maszyny, które w mniemaniu dotychczasowem należało powierzać wyłącznie robotnikom wykwalifikowanym; realne płace dwóch tych zajęć typowych podniosły się szybko. Podniesienie się płacy robotnika rolnego byłoby bardziej uderzające, niż jest rzeczywiście, gdyby nie to, że przenikanie pojęć nowoczesnych do okręgów rolniczych sprawiło, iż wiele z pośród najzdolniejszych dzieci wsi opuściło rolę dla kolei, lub warsztatu, że wielu poszło do policji, że inni zaczęli pracować w miastach, jako woźnice lub tragarze. Ci, którzy zostali się na roli, otrzymali lepsze wykształcenie, niż otrzymywali ich przodkowie, i jakkolwiek mają, być może, mniejsze przeciętne uzdolnienia przyrodzone, to jednak otrzymują znacznie wyższe płace realne, niż ich ojcowie.

Są pewne zajęcia, wymagające kwalifikacji i odpowiedzialności, takie, na przykład, jak praca głównego dozorca pieców i walcowni w fabrykach żelaza, które wymagają wielkiej energii fizycznej i są bardzo uciążliwe: w tych dziedzinach pracy płace są bardzo wysokie. Duch bowiem czasów dzisiejszych sprawia, że ci, którzy mogą podjąć pracę wysokiej jakości i którzy łatwo mogą zdobyć dobre płace, nie chcą podejmować pracy trudnej, o ile nie otrzymają bardzo wysokiego wynagrodzenia¹⁾.

§ 10. Możemy teraz rozważyć z kolei zmiany ustosunkowania płac ludzi dojrzałych i młodych, kobiet i dzieci.

Warunki wytwórczości zmieniają się tak szybko, że praktyka i doświadczenie długoletnie w niektórych dziedzinach przemysłu jest niemal przeszkodą, a nie pomocą w pracy; w wielu zaś dziedzinach doświadczenie takie ma wartość znacznie mniejszą, niż szybkie przyswajanie sobie nowych idei i przystosowywanie swych nawyków do nowych warunków. Człowiek ma mniejsze szanse zarobkowania, gdy ma lat pięćdziesiąt, niż gdy nie dochodzi jeszcze do trzydziestu. Zdając sobie z tego sprawę, rzemieślnicy idą za przykładem robotników niewykwalifikowanych, i wcześniej wstępują w związki małżeńskie; naturalną skłonność robotnika do wczesnego żenienia się wzmacniało zawsze pragnienie, ażeby wydatki na rodzinę mogły zacząć się zmniejszać, nim zarobki ojca rodziny zaczną się kurczyć wskutek wieku.

¹⁾ Powyższe krótkie uwagi, dotyczące ewolucji płac, dobrze będzie uzupełnić lekturą przeglądu, jaki profesor Schmoller daje w swej *Volkswirtschaftslehre*, III, 7. (tom II, str. 259—316). Przegląd ten godzien jest specjalnej uwagi ze względu na szerokość widnokręgów i staranne skoordynowanie materialnych i duchowych elementów rozwoju. Porównać również drugą połowę jego księgi II.

Drugą, nawet bardziej szkodliwą tendencją tego samego rodzaju, jest to, że płace dzieci wzrastają w porównaniu z płacami ich rodziców. Maszyny zastąpiły pracę wielu ludzi dorosłych, lecz nie zastąpiły pracy wielu chłopców; oparte na prawie zwyczajowym ograniczenia, które zamykały przed nimi dostęp do pewnych dziedzin wytwórczości, zaczynają tracić swoją moc i zmiany te przy rozpowszechnieniu oświaty, dając skutki dobre niemal pod wszystkimi innymi względami, są szkodliwe pod tym względem, że dają możliwość młodym chłopcom, a nawet młodym dziewczynom, uniezależnienia się od swych rodziców i rozpoczęcia życia na własną odpowiedzialność.

Płace kobiet z przyczyn podobnych podnoszą się szybko w stosunku do płacy mężczyzn. Jest to wielki zysk ze względu na to, że wpływa dodatnio na rozwój ich uzdolnień; jest to natomiast szkodliwe o tyle, że stwarza dla kobiet pokusę zaniedbania swych obowiązków, co się tyczy stworzenia prawdziwego ogniska domowego i włożenia wysiłku w kapitał osobisty, to znaczy w ukształcenie charakteru i uzdolnień dzieci.

§ 11. Względne obniżenie się dochodu, który można zdobyć przy uzdolnieniach średnich, choćby nawet starannie rozwiniętych i wyszkolonych, uwidoczni się szczególnie, gdy uprzytomnimy sobie, że w tym samym czasie podniosły się dochody ludzi, którzy obdarzeni są uzdolnieniami wyjątkowymi. Nigdy nie sprzedawano przeciętnie dobrych obrazów olejnych taniej, niż obecnie; a jednocześnie nie sprzedawano obrazów najlepszych tak drogo, jak obecnie. Człowiek interesów przeciętnie uzdolniony, któremu powodzi się przeciętnie, osiąga dzisiaj niższą stopę zysków od swego kapitału, niż w dawnych czasach; a jednocześnie człowiek o wyjątkowych zdolnościach i wyjątkowym szczęściu może dziś podejmować operacje o tak szerokim zakresie, iż ma możliwość zgromadzenia ogromnej fortuny z szybkością dotychczas nieznaną.

Dwie są tej zmiany główne przyczyny: po pierwsze, ogólny wzrost bogactwa; a powtóre, rozwój nowych ułatwień komunikacyjnych, z których pomocą ludzie, zdobywszy raz kierownicze stanowisko, mają możliwość zdobycia szerszego pola dla swych uzdolnień wyjątkowych, konstrukcyjnych i spekulacyjnych, i wyzyskania ich na terenie większych przedsięwzięć, niż dawniej. Niemal wyłącznie pierwsza przyczyna daje możliwość niektórym adwokatom zdobywania niezmiernie wysokich honorarjów; klient bogaty bowiem, gdy chodzi o jego reputację, fortunę, lub o jedno i drugie, nie będzie uważał żadnej ceny za zbyt wysoką, aby zdobyć usługi człowieka najbardziej uzdolnionego. Ta sama przyczyna również sprawia, że wyjątkowo uzdolnieni

dżokeje, malarze i muzycy mogą zdobywać niezmiernie wysokie ceny i honorarja. We wszystkich tych zajęciach najwyższe dochody, jakie osiągają ludzie w czasach dzisiejszych, dochodzą do wysokości, do jakiej nigdy nie dochodziły. Póki jednak liczba ludzi, do których może jednocześnie dojść głos ludzki, jest ściśle ograniczona, małe jest bardzo prawdopodobieństwo, aby śpiewak mógł otrzymać honorarjum większe, niż £ 10.000 w ciągu sezonu, którą to sumę, jak powiadają, na początku XIX wieku zarabiała w jednym sezonie pani Billigton; gdy tymczasem zarobki kierownika przedsiębiorstwa w czasach dzisiejszych mogą być bardzo znacznie większe, niż zarobki takiego samego kierownika przed stu laty.

Te dwa czynniki złożyły się na to, że w Ameryce i w innych krajach zdobyli wielką siłę i wielkie bogactwo ci ludzie interesów, którzy wykazywali pierwszorzędne zdolności i którym sprzyjał los. Prawda, że wielka część tych zysków pochodziła w pewnych przypadkach stąd, iż katastrofie ulegli rywalizujący spekulanci, którzy odnieśli porażkę. Lecz w innych przypadkach zyski te zostały zdobyte głównie dzięki temu, iż wielki genjusz spekulacyjny, działając swobodnie w zakresie nowych i szerokich zagadnień, umiał osiągnąć bardzo wielkie ekonomje; tak, na przykład, założyciel rodziny Vanderbiltoów, który rozwinął z chaosu sieć Nowojorskiej kolei centralnej, prawdopodobnie dał ludności Stanów Zjednoczonych możliwość zaoszczędzenia większej sumy, niż ta, którą dla siebie sam nagromadził¹⁾.

¹⁾ Należy zauważyć jednak, że niektóre z pośród tych zysków powstały stąd, iż można było tworzyć zrzeszenia przemysłowe i handlowe; inicjowała je i organizowała nieliczna garstka ludzi zdolnych, bogatych i odważnych dlatego, iżby eksploatować na własną korzyść wielką masę robotników lub też prowadzić handel, czy przedsiębiorstwo komunikacyjne w jakimś dużym okręgu gospodarczym. Możemy tu pominąć te momenty, które zależą od warunków politycznych, a w szczególności od taryf protekcyjnych. Lecz Ameryka jest terenem tak wielkim, i warunki w niej są tak zmienne, że położenie wielkiego towarzystwa akcyjnego, opartego na systemie angielskim i funkcjonującego powoli i według stałych zasad, jest niekorzystne w porównaniu z działaniem małej grupy bogatych kapitalistów, energicznym i przystosowującym się do warunków, szybkim i pełnym zdecydowanej siły. Kapitałisci tacy gotowi są i mają tu możliwość w znacznie większej mierze, niż w Anglii, podejmować wielkie przedsięwzięcia własnymi środkami. Dzięki wciąż zmieniającym się warunkom życia gospodarczego dobór naturalny może w Ameryce wysuwać z wielkiej masy ludności, na pierwszy plan umysły najlepsze, z których niemal każdy, wchodząc w życie, ma postanowienie z bogactwem się. Rozwój nowoczesny życia gospodarczego i wielkich fortun w Ameryce jest niezmiernie interesujący i pouczający dla Anglików; lecz nauki, jakie on daje, będą źle rozumiane, o ile nie będziemy stale pamiętali o zasadniczo różnych warunkach życia gospodarczego w starym świecie i w nowym.

§ 12. Lecz wielkie te fortuny są wyjątkiem. Rozpowszechnienie oświaty, upowszechnienie się roztropności wśród mas ludowych i powstanie dzięki nowym metodom gospodarczym możliwości bezpiecznego operowania w przedsiębiorstwie małym kapitałem, przeważa szalę na stronę dochodów średnich. Wpływy z podatku dochodowego i podatku domowego, dane statystyczne spożycia różnych dóbr, dane, dotyczące płac zarobkowych, jakie otrzymują wyżsi i niżsi urzędnicy państwowi i funkcjonariusze towarzystw akcyjnych, — wszystko to wskazuje, że dochody klasy średniej zwiększają się szybciej, niż dochody ludzi bogatych; że zarobki rzemieślników zwiększają się szybciej, niż zarobki zawodów wyzwolonych, i że płace zdrowych i silnych robotników niewykwalifikowanych rosną nawet szybciej, niż płace przeciętnego rzemieślnika. Ogólna suma dochodów ludzi bardzo bogatych nie stanowi dziś, być może, większego odsetku dochodu Anglii, niż stanowiła dawniej. W Ameryce natomiast ogólna wartość ziemi wzrasta szybko; pracę bardziej wydajną miejscowej ludności robotniczej wypiera mniej pilna praca immigrantów; wielcy finansiersi zdobywają ogromną siłę w życiu gospodarczym; i jest rzeczą możliwą, że ogólny dochód z własności zwiększa się w porównaniu z dochodem z pracy i że suma dochodu ludzi bardzo bogatych wzrasta tutaj najszybciej.

Należy przyjąć, że wzrost płac straciłby w pewnej mierze swą wartość, gdyby towarzyszyło mu zwiększenie okresu czasu przymusowej bezczynności. Niestalość zatrudnienia jest wielkim złem i słusznie zwraca na siebie uwagę ogółu, lecz wiele rzeczy składa się na to, że niestalość ta zdaje się być złem większym, niż jest w rzeczywistości.

Gdy jakaś duża fabryka pracuje trzy dni w tygodniu, wieść rochoodzi się po całej okolicy, a nawet, być może, gazety roznoszą ją po całym kraju. Lecz niewielu ludzi wie o tem, gdy pracownik samodzielny, lub nawet mały przedsiębiorca ma pracę tylko w ciągu kilku dni miesiąca. Wskutek tego bezrobocia przemysłowe czasów dzisiejszych łatwo mogą się wydać znaczniejsze, niż są rzeczywiście w porównaniu z bezrobociami czasów dawnych. W dawnych czasach niektórzy robotnicy byli najmowani na rok, lecz nie byli wolni i kary osobiste zmuszały ich do pozostawiania przy pracy. Niema dobrej racji, aby przypuszczać, że średniowieczny rzemieślnik stale był zatrudniony. I dzisiaj najbardziej niestałym zatrudnieniem w Europie są na Zachodzie te gałęzie przemysłu, które stoją najbliżej średniowiecza pod względem swych metod, oraz te dziedziny przemysłu Europy wschodniej i południowej, w których są najsilniejsze tradycje średniowieczne¹⁾.

¹⁾ Warto tutaj przytoczyć przykład, który sam miałem możność zaobserwo-

W wielu dziedzinach wytwórczości wzrasta stale odsetek ludzi, zatrudnionych na podstawie umowy najmu rocznego. Jest to naprzykład regułą ogólną w wielu z pośród tych dziedzin wytwórczości, które pozostają w związku z przemysłem transportowym i które rozwijają się dziś najszybciej; te dziedziny pod pewnymi względami są typowe dla przemysłu drugiej połowy XIX wieku, tak jak przemysł manufaktorny był przemysłem typowym dla pierwszej połowy tego stulecia. I jakkolwiek szybkość powstawania nowych wynalazków, zmienność mody, a nadewszystko niestalość warunków kredytu, wprowadzają z pewnością czynniki zaburzające do nowoczesnego życia gospodarczego, to jednak, jak przekonamy się obecnie, inne wpływy działają silnie w kierunku przeciwnym i niema, jak się zdaje, dobrej racji, ażeby przypuszczać, że niestalość zatrudnienia zwiększa się naogół.

ROZDZIAŁ XIII

POSTĘP W ZAKRESIE PRZECIĘTNEJ STOPY ŻYCIA

§ 1. Rozpocznijmy od tego, że pójdziemy cokolwiek dalej po linii rozumowania, którą wytknęliśmy w Księdze III, rozważając potrzeby w stosunku do rodzaju aktywności człowieka. Przekonaliśmy się wówczas, że istnieją racje do tego, ażeby uważać, iż właściwym warunkiem podstawowym postępu ekonomicznego jest raczej rozwój nowych rodzajów aktywności, niż nowych potrzeb. Teraz poddamy badaniu zagadnienie, szczególnie ważne dla naszych czasów, a mianowicie: jaka jest zależność pomiędzy zmianami w sposobie życia a stopą zarobków, inaczej: o ile stopę życiową można uważać za zależną od stopy zarobków i odwrotnie.

Termin *stopa życiowa* bierzemy tutaj w znaczeniu pewnego ustosunkowania i przystosowania aktywności człowieka do jego potrzeb. Tak więc, zwiększenie stopy życia oznacza *implicite* zwiększenie in-

wać. W Palermo istnieje napół feudalna zależność pomiędzy rzemieślnikami a ich klientami. Każdy cieśla, czy krawiec ma jeden duży dom lub więcej, od których oczekuje zatrudnienia, i o ile wywiązuje się należycie ze swego zadania, może mieć pewność, że nie grozi mu konkurencja. Niema tu wielkich fal depresji gospodarczej; gazet nie wypełniają opisy cierpienia ludzi bezrobotnych, warunki bowiem, w jakich znajdują się ludzie pracy, niewiele zmieniają się tu z upływem czasu. Lecz nawet w najlepszych czasach w Palermo jest większy procent rzemieślników bez pracy, niż w Anglii w czasach największej ostatniej depresji gospodarczej. Poniżej będziemy jeszcze mówili o sprawie niestalości zatrudnienia.

teligencji, energii i szacunku dla samego siebie, prowadzące do większej rozwagi i roztropności w wydatkowaniu dochodów, do unikania potraw i napojów, które zaspokajają apetyt, lecz nie dają siły, i do unikania wszystkiego tego, co jest niezdrowe fizycznie i moralnie. Podwyższenie stopy życia całej ludności kraju zwiększy znacznie dywidendę narodową i tę część jej, która przypadnie w udziale poszczególnym klasom i warstwom wytwórczym, oraz poszczególnym zawodom. Podwyższenie stopy życia danego zawodu lub danego stopnia wytwórczości zwiększy jego wydajność i, co za tem idzie, jego płace realne: to zwiększy cokolwiek dywidendę narodową i da możliwość innym ludziom korzystania z usług pracy danego zawodu cokolwiek mniejszym kosztem w stosunku do jej wydajności.

Wielu pisarzy mówiło o wpływie, jaki wywiera na płace podwyższenie nie stopy życia, lecz stopy komfortu życiowego; termin ten może nasunąć myśl o zwiększeniu jedynie potrzeb sztucznych, wśród których potrzeby niższego rzędu mogą ewentualnie przeważać. Prawda, że każde podwyższenie stopy komfortu życiowego, które przybiera szerokie rozmiary, prawdopodobnie przynosi ze sobą wyższy poziom życia i otwiera drogę do nowych i wyższych rodzajów aktywności; ludzie, którzy dotychczas nie mieli rzeczy, niezbędnych do życia i do tego, ażeby życie było wygodne, z pewnością zdobędą więcej sił życiowych i energii dzięki pewnej dozie komfortu, bez względu na to, jak grubo i materialistycznie będą ten komfort rozumieli. Tak więc podwyższenie stopy komfortu prawdopodobnie pociągnie za sobą pewne podwyższenie stopy życia: a o ile tak będzie, zwiększy to dywidendę narodową i polepszy warunki, w jakich żyje ludność.

Niektórzy pisarze naszych czasów i dawnych poszli dalej i twierdzili, że samo zwiększenie potrzeb wykazuje tendencję do podwyższenia płac. Lecz jedynym bezpośrednim skutkiem zwiększenia potrzeb jest to, że ludzie stają się jeszcze bardziej biedni, niż byli. I jeżeli pominiemy możliwy wpływ pośredni zwiększenia się potrzeb na zwiększenie się aktywności i na inne drogi podwyższenia stopy życia, to wzrost potrzeb może podwyższyć płacę tylko przez to, iż zmniejsza podaż pracy. Dobrze będzie sprawę tę rozważyć cokolwiek dokładniej.

§ 2. Zauważyliśmy już, że, jeżeli w kraju, który nie może łatwo importować żywności, ludność zwiększa się bez przerwy w progresji geometrycznej w ciągu wielu pokoleń, wówczas całkowity produkt pracy i kapitału, które pracują z pomocą środków, jakie im dostarcza natura, pokrywa zaledwie koszt wychowania i wykształcenia każdego kolejnego pokolenia. Pozostawałoby to prawdą, gdybyśmy nawet przypuścili, że niemal cała dywidenda narodowa przypada pracy i że ka-

pitalista czy właściciel ziemi niemal nic nie otrzymuje w udziale. Gdyby zaś ilość produktu, przypadającego pracy, nie dochodziła do tego minimalnego poziomu, szybkość przyrostu ludności musiałaby się zmniejszyć z konieczności; albo też, ewentualnie, musiałyby ulec redukcji wydatki na wyżywienie i wychowanie ludności pracującej, co zmniejszyłoby wydajność pracy, a to z kolei miałyby ten skutek, iż obniżyłyby się dywidenda narodowa i, co za tem idzie, zarobki.

Lecz w rzeczywistości zahamowanie szybkiego wzrostu ludności przysłoby prawdopodobnie wcześniej, ponieważ ludność naogół nie chciałaby prawdopodobnie ograniczać swej konsumpcji jedynie do rzeczy koniecznych do życia: pewną część dochodu rodziny niemal z pewnością i w tym przypadku przeznaczonoby na zaspokojenie potrzeb, które w bardzo małym stopniu przyczyniają się do podtrzymania życia i wydajności pracy. To znaczy, gdyby poziom komfortu utrzymał się mniej lub więcej ponad tem, co jest niezbędne do życia i wydajności, to przyrost ludności zatrzymałby się wcześniej, niż wówczas, gdyby wydatkami rodziny kierowały te same zasady, jakie decydują o wydatkach na pożywienie i ćwiczenie niewolników i koni. Analogja ta sięga dalej jeszcze.

Trzy rzeczy niezbędne do pełnej wydajności — a mianowicie: nadzieja, wolność i urozmaicenie życia — niełatwo są dostępne niewolnikowi. Lecz zazwyczaj właściciel niewolników, rozumiejący swój interes, ponosi pewne trudy i koszty na to, iżby dać im pewne rozrywki muzyczne i inne, z tej samej racji, z jakiej dostarcza im środków lekarskich: doświadczenie bowiem wskazuje, że melancholja jest dla niewolnika czynnikiem równie niszczącym, jak choroba, lub jak popioły, które przykrywają swym ciężarem ognisko w wielkim piecu. Otóż, gdyby poziom komfortu życiowego niewolników podwyższył się w ten sposób, iż ani kara, ani obawa śmierci nie zmusiłaby ich do pracy, o ileby nie dano im pewnych rzeczy komfortu, czy nawet zbytku, i to rzeczy kosztownych, to albo zdobyliby te rzeczy, albo też zniknęliby z oblicza ziemi podobnie, jakby się to stało z rasą koni, której utrzymanie nie opłacałoby się. Podobnie, gdyby realna płaca za pracę obniżała się głównie wskutek trudności zdobycia środków wyżywienia, jak to rzeczywiście miało miejsce w Anglii przed stu laty, wówczas klasa robotnicza istotnie mogłaby się uwolnić od nacisku, jaki na nią wywiera prawo zmniejszania się przychodu przez zmniejszenie swej liczebności.

Obecnie jednak nacisku takiego niema i dlatego ludność robotnicza uczynić tego nie może. Otwarcie portów angielskich w roku 1846 było jedną z wielu przyczyn rozwoju linii kolejowych, które łączą

z morzem wielkie obszary rolne Ameryki Północnej i Południowej oraz Australji. Zboże, wyprodukowane w jak najbardziej korzystnych warunkach, otrzymuje robotnik angielski w ilościach, wystarczających dla jego rodziny, po cenie, która stanowi zaledwie małą część jego płacy. Dzięki przyrostowi ludności powstaje wiele nowych możliwości użycia pracy i kapitału o zwiększonej wydajności, które pracują łącznie, aby zaspokoić potrzeby ludzkie; w ten sposób przyrost ludności może sprawić, iż płace w jednym kierunku się podniosą, a w innym obniżą w tym samym stopniu, o ile tylko zasób kapitału, potrzebnego do powstania nowych możliwości rozwojowych, będzie wzrastał dostatecznie szybko. Anglik nie jest zupełnie wyjęty z pod działania prawa zmniejszającego się przychodu: nie może zdobywać potrzebnych mu środków spożywczych za ilość pracy równie małą, za jaką mógłby je zdobyć, gdyby mieszkał w bliskości wielkich preryj dziewiczych. Lecz wobec tego, że obecnie koszt żywności zależy głównie od podaży, która przychodzi z krajów nowych, przeto koszt ten nie uległby wielkiej zmianie, gdyby liczebność ludności Anglji zwiększyła się lub zmniejszyła. Jeżeli robotnik angielski może uczynić bardziej wydajną swą pracę w zakresie wytwarzania rzeczy, które można wymienić na żywność importowaną, to może zdobyć potrzebną mu żywność za mniejszą cenę realną, bez względu na to, czy ludność Anglji zwiększa się szybko, czy powoli.

Gdy światowe tereny uprawy zboża zostaną wyzyskane w całej pełni (a nawet wcześniej, o ileby został zahamowany wolny dostęp żywności do portów angielskich), wówczas istotnie zwiększenie się liczebności ludności Anglji mogłoby obniżyć płacę, a w każdym razie zatrzymać wzrost płac, który byłby następstwem stałego ulepszania metod produkcji. W tym przypadku wyższa stopa komfortu życiowego może pociągnąć za sobą podwyższenie płac jedynie przez to, że zmniejszy się liczebność ludności.

W warunkach obecnych, gdy sprzyjający los daje ludności angielskiej obfitą ilość żywności importowanej, podwyższenie stopy komfortu życiowego Anglika nie mogłoby podnieść jego płacy jedynie przez to, że zmniejszyłaby się liczebność ludności. Co więcej, gdyby zwyżka płac została osiągnięta dzięki środkom, które obniżyłyby stopę zysków z kapitału nawet poniżej tego poziomu, jaki można osiągnąć w krajach, które więcej potrzebują kapitałów, niż Anglja, to wskutek tego kapitały gromadziłyby się w Anglji w mniejszym stopniu, a odpływałyby natomiast zagranicę: w tym przypadku płace w Anglji spadłyby zarówno pod względem ich wysokości bezwzględnej, jak i w porównaniu z płacami w innych krajach świata. Gdyby natomiast podwyższenie stopy komfortu życiowego przyszło jednocześnie ze znacznym wzro-

stem wydajności, wówczas bez względu na to, czy towarzyszyłby temu przyrost ludności, czy nie, zwiększyłaby się dywidenda narodowa (przypadająca na jedną osobę) i realna zwyżka płac zyskałaby trwałą podstawę. Tak, gdyby ilość robotników zmniejszyła się o jedną dziesiątą przy niezmiennem quantum pracy, wykonywanej przez jednego robotnika, to płace nie zwiększyłyby się w sposób istotny; a gdyby ilość pracy, wykonywanej przez poszczególnego robotnika przy niezmienniej liczbie robotników zmniejszyła się o jedną dziesiątą, to płace obniżyłyby się naogół o jedną dziesiątą.

Rozumowanie to pozostaje w zgodzie z twierdzeniem, że zwarta grupa robotników może na pewien czas podnieść swe płace kosztem reszty społeczeństwa, ofiarowując małą ilość swej pracy. Lecz strategia taka rzadko daje wyniki pomyślne, gdy chodzi o dłuższy okres czasu. Bez względu na siłę antyspołecznych represyj, jakie grupa ta stosować będzie przeciw tym, którzyby chcieli mieć udział w jej zyskach, znajdują się zawsze ludzie, którzy przepelną przez stawiane im przeszkody. Czasem wynalazek jakiś zostaje dokonany z tym celem, aby w jakiś inny sposób zdobyć rzeczy, których produkcję zwarta grupa wytwórców uważała dotychczas za swój monopol częściowy, lub, co nawet bardziej jeszcze jest niebezpieczne dla takiej grupy, zjawią się i wejdą w powszechne użycie rzeczy nowe, które zadośćczynią mniej więcej tym samym potrzebom, nie uciekając się do pomocy pracy zrzeszonej grupy. Tak więc po pewnym czasie ludzie, którzy usiłowali chytrze wyzyskać swą sytuację monopolową, łatwo mogą się przekonać, że liczba ich zwiększyła się raczej, niż zmniejszyła, i że jednocześnie uległ zmniejszeniu całkowity popyt na ich pracę; teraz płace ich obniżą się gwałtownie.

§ 3. Związki, zachodzące pomiędzy wydajnością wytwórczą a długością godzin pracy, są złożone. Jeżeli wysiłek jest bardzo wielki, to człowiek łatwo może ulec takiemu przemęczeniu wskutek długiej pracy, że rzadko będzie miał dobre samopoczucie, natomiast często będzie się czuł źle, a nawet może się czuć, jak człowiek chory. Można uważać za ogólną, choć niepowszechną regułę, że praca człowieka jest bardziej intensywna przy płacy akordowej, niż przy płacy za czas; o ile zaś jest tak w rzeczywistości, krótkie godziny pracy winny być wprowadzone w tych dziedzinach wytwórczości, w których przeważa praca akordowa ¹⁾.

¹⁾ Fakty, dotyczące tej sprawy, są w znacznej mierze sporne, ponieważ w różnych dziedzinach wytwórczości są bardzo różne od siebie; a ci ludzie, którzy najdokładniej je znają, łatwo mogą ulegać uprzedzeniom. Jeżeli cena pracy akordowej

Gdy długość pracy, jej charakter, warunki, w których jest wykonywana, i zasada jej wynagradzania, są takie, iż powodują wielkie zużycie sił fizycznych, duchowych, lub jednych i drugich, i prowadzą do obniżenia poziomu życia; gdy pracownikowi brak tego wypoczynku, spokoju i czasu wolnego, które są warunkiem niezbędnym wydajności pracy, wówczas praca ta jest rzeczą niedorzeczną z punktu widzenia szeroko rozumianych interesów społecznych, podobnie jak niedorzeczną byłoby rzeczą, gdyby jednostkowy kapitalista nakładał zbyt wielki ciężar pracy na swe konie lub na swych niewolników, lub gdyby ich żywił niedostatecznie. W takim przypadku umiarkowane zmniejszenie godzin pracy tylko czasowo obniżyłoby dywidendę narodową. Skoro tylko bowiem ujawniłby się w całej pełni wpływ podwyższonej stopy życia na wydajność pracowników, to zwiększona ich energja, inteligencja i siła charakteru dałyby im możliwość w przeciągu krótszego czasu wykonywać równą ilość pracy, jak poprzednio. Tak więc, nawet z punktu widzenia produkcji materialnej nie byłoby ostatecznie żadnej straty, podobnie jak nie byłoby straty stąd, gdyby chory robotnik został posłany do szpitala na rekonwalescencję. W interesie przyszłego pokolenia leży, aby ludzie, a w szczególności kobiety, nie upadali pod ciężarem nadmiernej pracy — co najmniej w równym stopniu, jak to, aby byli zaopatrzeni w dostateczną ilość materialnego bogactwa.

Argumentacja ta opiera się na założeniu, że odpoczynek i czas wolny podnoszą poziom życia. Tak jest niemal z pewnością w tych krańcowych przypadkach przepracowania, które rozważaliśmy przed chwilą, tutaj bowiem poprostu pewne zmniejszenie napięcia jest niezbędne, ażeby zrobić pierwszy krok naprzód. Uczciwi robotnicy najniższego stopnia rzadko pracują bardzo ciężko. Lecz mają oni mało energii życiowej i wielu z nich jest tak przepracowanych, że po pewnym

może się stać przedmiotem umowy zbiorowej, zawieranej przez związki zawodowe, to pierwszym skutkiem ulepszenia urządzeń wytwórczych jest podniesienie realnych płac: tutaj ciężar obowiązku takiego unormowania skali płac akordowych, iżby zachowały właściwą proporcję do płac, które daje w innych zajęciach praca równie trudna i odpowiedzialna, zostaje przerzucony na przedsiębiorców. W takich przypadkach praca akordowa jest zazwyczaj korzystna i dobrze widziana przez pracowników. Gdzie pracownicy mają dobrą organizację, jak to ma miejsce w niektórych dziedzinach pracy górników, tam godzą się na pracę akordową, choćby nawet praca nie miała charakteru jednolitego. Lecz w wielu innych przypadkach płaca akordowa wywołuje u robotników podejrzenie, że daje niesłuszne korzyści. Porównać niżej § 8. Według profesora Schmollera praca akordowa zwiększa ilość produkcji o 20—100%, zależnie od narodowości pracownika oraz od charakteru i warunków technicznych danej dziedziny wytwórczości. Porównać jego *Volkswirtschaftslehre*, § 208.

odpoczynku mogliby prawdopodobnie wykonywać tę samą ilość pracy w czasie znacznie krótszym, niż dzisiaj¹⁾.

Z drugiej strony są pewne gałęzie wytwórczości, które starają się zatrudnić kosztowne urządzenia wytwórcze w ciągu dziewięciu, lub dziesięciu godzin dziennie; tutaj byłoby korzystne stopniowe wprowadzenie zmian ośmiogodzinnych, a nawet krótszych. Zmianę taką należałoby wprowadzać stopniowo; niema bowiem dostatecznej liczby wykwalifikowanych pracowników, która pozwoliłaby wprowadzić taki system jednocześnie we wszystkich warsztatach i fabrykach, gdzie byłby on odpowiedni. Pewne rodzaje maszyn, zużyte lub przestarzałe, możnaby zmieniać na mniejszą skalę; z drugiej strony zaś wiele nowych maszyn, które nie dają korzyści, gdy pracują dziesięć godzin dziennie, dawałoby korzyść przy szesnastu godzinach. Skoro by zaś je raz wprowadzono, to zaczęłoby je później ulepszać. W ten sposób metody produkcji rozwijałyby się znacznie szybciej; dywidenda narodowa zwiększałaby się; robotnicy mogliby zarabiać więcej, nie ohamowując wzrostu kapitału i nie powodując prób emigracji kapitału do krajów, gdzie płace są niskie: wszystkie klasy społeczeństwa miałyby pewne korzyści z takiej zmiany.

Sprawa ta z każdym rokiem staje się coraz bardziej aktualna; maszyny są coraz to droższe i szybko stają się przestarzałymi, wskutek tego jest rzeczą coraz bardziej rujną dla przedsiębiorstwa, gdy maszyny z żelaza i stali, które nigdy nie podlegają zmęczeniu, pozostają bez zatrudnienia w ciągu szesnastu godzin na dwadzieścia cztery godziny doby. Stopniowa zmiana, o której mówiliśmy przed chwilą, zwiększyłaby ilość produktu czystego i, co za tem idzie, płace każdego robotnika, znacznie mniejszą bowiem część produktu jego pracy pochłaniałaby amortyzacja maszyn i urządzeń wytwórczych, czynsz za fabrykę i t. p. Rzemieślnicy anglosascy nieprześcignieni są w dokładności i przewyższają wszystkich innych energją, utrzymywaną stale w jednakowym napięciu; to też zwiększyłaby się ilość czystego produktu ich pracy więcej, niż innych, gdyby maszyny pracowały z pełną szybkością w ciągu szesnastu godzin dziennie, przy ośmiogodzinnej pracy robotnika²⁾.

¹⁾ W historii przemysłu angielskiego znajdujemy najbardziej różnorodne i najbardziej przez swą jasność pouczające eksperymenty, dotyczące wpływu zmiany ilości godzin pracy na ilość otrzymanej produkcji. Badania, dotyczące doświadczeń, poczynionych przez inne narody, zostały, jak się zdaje, przeprowadzone szczególnie przez Niemców. Porównać, na przykład, Bernarda *Höhere Arbeitsintensität bei kürzeren Arbeitszeit*, 1909.

²⁾ Co się tyczy całej tej sprawy, porównać przemówienie profesora Chapmana w *British Association*, 1909, drukowane w *Economic Journal*, tom XIX.

Należy jednak pamiętać, że podane powyżej argumenty za zmniejszeniem godzin pracy stosują się tylko do tych dziedzin wytwórczości, w których mają, lub mieć mogą, zastosowanie kosztowne urządzenia wytwórcze; należy też pamiętać, że w wielu przypadkach, jak na przykład w niektórych kopalniach i w niektórych gałęziach pracy funkcjonarjuszów kolejowych, system dwóch zmian został już tak dalece zastosowany, że urządzenia i maszyny są zatrudnione niemal stale.

Pozostają tedy liczne dziedziny wytwórczości, gdzie redukcja godzin pracy z pewnością zmniejszyłaby w bezpośredniej przyszłości ilość wytwarzanego produktu i gdzie nie byłoby pewności, że da ona szybko w wyniku taką zwyczajną wydajność, iż przeciętna ilość pracy na jednego robotnika podniesie się do dawnego poziomu. W takich przypadkach zmiana systemu obniżyłaby dywidendę narodową; i większa część wynikającej stąd straty materialnej spadłaby na robotników, których czas pracy zostałby skrócony. Prawda, że w pewnych dziedzinach wytwórczości zmniejszenie ilości zaoferowanej pracy spowodowałoby wzrost jej ceny na dość długi przeciąg czasu kosztem reszty społeczności. Należy jednak pamiętać, że zwyczajna realna cena pracy sprawiłaby, że zmniejszyłby się popyt na jej produkt, w części przez to, iż zwiększyłoby się użycie produktów zastępczych. Zwyczajka ta jednocześnie wywołałaby napływ nowych rąk pracy z dziedzin wytwórczości mniej uprzywilejowanych.

System dwóch zmian wprowadzony jest w znacznie większej mierze na kontynencie, niż w Anglii. Lecz próba ta nie jest miarodajna, godziny bowiem pracy są tak długie, że dwie zmiany obejmują niemal całą dobę, a więc i godziny noce; praca nocna zaś nigdy nie jest tak dobra, jak praca dzienna, w części dlatego, że ludzie, którzy pracują w nocy, nigdy nie odpoczną dostatecznie w dzień. Bez wątpliwości można przeciw temu systemowi wysunąć pewne obiektywne praktyczne. Można powiedzieć, na przykład, że piecza nad maszyną nie jest tak staranna, gdy dwóch ludzi dzieli odpowiedzialność za utrzymanie jej w porządku, jak wtedy, gdy maszyna oddana jest całkowicie jednemu człowiekowi; czasem powstaje pewna trudność ustalenia odpowiedzialności za niedokładność wykonywanej pracy. Lecz trudności te można pokonać w znacznej mierze, oddając maszynę i pracę dwóm wspólnie robotnikom. Pewną trudność przedstawia dalej przystosowanie pracy urzędniczej do szesnastogodzinnego dnia pracy. Lecz przedsiębiorcy i kierownicy nie uważają tych trudności za niepokonalne; doświadczenie zaś wskazuje, że pracownicy wkrótce przewyższą niechęć, jaką mają początkowo do systemu dwóch zmian. Jedna zmiana może kończyć swą pracę w południe, a druga w tym czasie ją zaczynać; lub, co może byłoby lepsze, jedna zmiana mogłaby pracować, powiedzmy, od 5-ej rano do 10-ej i od 1.30 do 4.30. Druga zmiana pracowałaby wówczas od 10.15 do 1.15 i od 4.45 po południu do 9.45 wieczorem. Te dwie zmiany mogłyby zmieniać swój czas pracy w końcu każdego tygodnia lub każdego miesiąca. System dwóch zmian będzie musiał z konieczności być przyjęty powszechnie, jeżeli bajeczna moc kosztownych maszyn ma ujawnić w każdej dziedzinie pracy cały swój wpływ, jaki mieć może na obniżenie godzin pracy poniżej ośmiu.

§ 4. Dobrze będzie, jeżeli spróbujemy wyjaśnić, dlaczego z takim uporem utrzymuje się pogląd potoczny, jakoby płace mogły się zwiększyć ogólnie, gdyby tylko ilość rąk pracy była dostatecznie mała, i jakoby ta zwyczajka nie zależała od dłuższego zatrudnienia maszyn i, co za tem idzie, zwiększenia ich wydajności oraz od tego, że zwyczajka płac pośrednio chroni ludzi od przedwczesnego wyniszczenia nadmierną pracą.

Przedewszystkiem trudno uświadomić sobie dokładnie, jak różne, a często nawet przeciwne, są skutki bezpośrednie i trwałe jakiejś zmiany. Ludzie widzą, że, gdy pracownicy wykwalifikowani czekają na pracę przed lokalem zarządu tramwajowego, to ci pracownicy, którzy w danej chwili są tam zatrudnieni, myślą więcej o tem, iżby utrzymać swe zajęcia, niż o walce o podwyżkę płac; widzą też, że, gdyby tamci petenci zniknęli, to pracodawcy nie mogliby oprzeć się żądaniu podwyższenia płacy. Układają tedy swe wnioski w sposób następujący: skoro dzień pracy funkcjonarjuszów tramwajowych się skróci, a liczba kilometrów, przebytych przez wozy tramwajowe na istniejących liniach, się nie zmniejszy, to potrzeba będzie większej ilości pracowników, przyczem prawdopodobne jest, że będą oni pobierali wyższe płace za godzinę, a nawet może i wyższe płaceienne. Ludzie uważają za rzecz oczywistą, że, gdy jakieś przedsięwzięcie zostało rozpoczęte (na przykład budowa domu, czy okrętu), to musi być skończone za wszelką cenę, ponieważ zatrzymanie się w pół drogi mogłoby dać tylko czystą stratę; przytem, im większą część pracy wykonywa jeden człowiek, tem mniej pozostaje dla innych ludzi.

Lecz płyną stąd również konsekwencje bardziej ważne, choć mniej rzucające się w oczy; należy je rozważyć starannie. Tak na przykład, jeżeli robotnicy tramwajowi i budowliani będą ograniczali sztucznie podaż swej pracy, to rozwój komunikacji tramwajowej ulegnie zatrzymaniu. Mniejsza liczba ludzi będzie zatrudniona przy budowie tramwajów i przy ich eksploatacji; wielu robotników i innych pracowników, którzyby byli jeździłi tramwajem do miasta, będzie musiało chodzić pieszo; wielu będzie żyło w ciasnocie w mieszkaniach miejskich, zamiast mieszkać w podmiejskich domkach z ogródkami; robotnicy, podobnie jak i inne warstwy, nie będą mogli płacić za odpowiednie mieszkania tyle, ile mogliby płacić w przeciwnym razie; zmniejszy się też ruch budowlany.

Krótko mówiąc, argumentacja, według której płace mogą podwyższyć się w sposób trwały przez zmniejszenie podaży pracy, opiera się na założeniu, iż istnieje pewne niezmienné quantum dzieł, wymagających wykonania, bez względu na cenę pracy. To założenie nie ma

żadnego uzasadnienia. Przeciwnie, popyt na wykonanie dzieł nowych zależy od dywidendy narodowej, to znaczy od ilości dzieł dokonanych. Im mniej istnieje dzieł danego rodzaju, tem mniejszy popyt na dzieła innego rodzaju; i jeżeli mała jest ilość pracy zaoferowanej, to zostanie podjęta mniejsza ilość nowych przedsięwzięć.

Dalej, stałość zatrudnienia jest zależna od organizacji przemysłu i handlu oraz od tego, w jakim stopniu ludzie, którzy normują podaż, mogą przewidzieć przyszłe wahania popytu i ceny i przystosować się do tych wahań. Te przewidywania nie są łatwiejsze, gdy chodzi o krótki dzień pracy, niż gdy chodzi o długi; to też istotnie, wprowadzenie krótkiego dnia pracy, bez jednoczesnego ustalenia systemu dwóch zmian, zniechęcałoby do używania kosztownych urządzeń, które przedsiębiorca chciałby jak najlepiej wyzyskać. Niemal każde sztuczne zmniejszenie podaży pracy pociąga za sobą tarcia i, co za tem idzie, sprawia, że raczej się zwiększa, niż zmniejsza niestałość zatrudnienia.

Prawda, że gdyby brukarze, czy szewcy mogli wyłączyć konkurencję zewnętrzną, to mieliby znaczną szansę podwyższenia swych płac przez samo zmniejszenie ilości dzieł wykonanych — zmniejszenie, osiągnięte bądź przez skrócenie godzin pracy, bądź inną jakąś drogą. Lecz zyski te można osiągnąć tylko kosztem większej łącznej straty innych ludzi, mających udział w dywidendzie narodowej, która jest źródłem płac i zysków we wszystkich dziedzinach wytwórczości danego kraju. Konkluzji tej nadaje jeszcze większe znaczenie fakt, który potwierdza doświadczenie potoczne i wyjaśnia analiza, a mianowicie to, że najbardziej uderzające przykłady wyższości płac, osiągniętej dzięki strategii związków zawodowych, znajdujemy w tych gałęziach wytwórczości, na których dzieła popyt jest nie bezpośredni, lecz pochodny i zależny od popytu na produkt, którego wytwarzaniu współdziała wiele gałęzi wytwórczości: każda bowiem dziedzina wytwórczości, której pracownicy posiadają umiejętność prowadzenia walki, może zdobyć dla siebie pewną część ceny ostatecznego produktu, która mogłaby być przypaść w udziale innym dziedzinom¹⁾.

§ 5. Przechodzimy teraz do drugiej przyczyny, która sprawia, że z uporem utrzymuje się przeświadczenie, iż zmniejszenie podaży pracy może w sposób ogólny i trwały podnieść płace zarobkowe. Przyczyną tą jest niedoceniańie wpływu, jaki ma taka zmiana na podaż kapitału.

Faktem jest i, o ile chodzi o rozważania obecne, faktem ważnym, że pewna część straty, wynikającej ze zmniejszenia produktu pracy, powiedzmy, brukarzy, czy szewców, obciążą tych, którzy nie należą

¹⁾ Porównać powyżej księgę V, rozdział VI, § 2.

do warstwy robotniczej. Część tej straty obciążą niewątpliwie pracodawców i kapitalistów, których osobisty i materialny kapitał jest zaangażowany w przemyśle budowlanym lub obuwniczym; część zaś spadnie na zamożnych lokatorów domów lub na nabywców obuwia. Gdyby zaś robotnicy wszystkich zawodów uczynili ogólną próbę zdobycia wysokich płac drogą zmniejszenia podaży swej pracy, to znaczna część ciężaru, powstałego wskutek zmniejszenia się dywidendy narodowej, zostałaby bezwzględnie przerzucona na inne klasy narodu, a szczególnie na kapitalistów: lecz zostałaby przerzucona czasowo i tylko czasowo. Znaczne zmniejszenie bowiem czystego przychodu od nakładów kapitału szybko wywołałoby ten skutek, iż nowe kapitały szukałyby lokaty zagranicą. Gdy chodzi o to niebezpieczeństwo, to wysuwany jest wprawdzie czasem argument, że koleje żelazne i fabryki danego kraju nie podlegają eksportowi. Lecz niemal wszystkie materiały oraz znaczna część urządzeń wytwórczych ulega spożyciu przez zniszczenie lub starzeje się co roku; stąd materiały te i urządzenia muszą być zastąpione przez nowe. Zmniejszenie skali zastępowania rzeczy zużytych przez nowe, przy jednoczesnym eksportowaniu pewnej części kapitałów, które wobec tego pozostały wolne, mogłoby prawdopodobnie tak dalece zmniejszyć w ciągu niewielu lat rzeczywisty popyt na pracę w danym kraju, że drogą działania zwrotnego płace uległyby ogólnemu obniżeniu i doszłyby do poziomu znacznie niższego, niż obecny¹⁾.

Jakkolwiek emigracja kapitału w żadnym przypadku nie spotkałaby się z wielkimi trudnościami, to jednak właściciele kapitałów mają pewne racje ekonomiczne i uczuciowe, aby szukać dla nich lokaty w kraju. Dlatego też podwyższenie przeciętnej stopy życia w danym kraju, dzięki czemu zamieszkiwanie w nim staje się bardziej pociągają-

¹⁾ Weźmy przykład ilustrujący. Załóżmy, że szewcy i kapelusznicy należą do tego samego stopnia, że pracują jednakową ilość godzin, że otrzymują równe płace, zarówno przed, jak i po ogólnej redukcji godzin pracy. Załóżmy dalej, że zarówno przed redukcją, jak i po niej, kapelusznik może kupić za swój miesięczny zarobek tyle par butów, ile stanowi czysty produkt miesięcznej pracy szewca. (Porównać księgę VI, rozdział II, § 7). Gdyby szewc pracował mniejszą ilość godzin, niż poprzednio, i wskutek tego wykonywał mniejszą ilość dzieł, to czysty produkt jego pracy miesięcznej zmniejszyłby się, o ileby pracodawca i jego kapitał nie osiągnął pewnych zysków przez wprowadzenie systemu dwóch zmian, lub o ile zyski pracodawcy nie mogłyby ulec redukcji o całe to quantum, o jakie zmniejszyła się ilość wytworzonego produktu. Ostatnie przypuszczenie nie da się pogodzić z tem, co wiemy o czynnikach, rządzących podażą kapitału i umiejętnością prowadzenia interesów. Tak więc teraz płaca kapelusznika nie starczałaby już na zakup tej ilości butów, co poprzednio; podobnie rzeczby się miała z innymi zawodami.

jące, z pewnością przeciwdziała w pewnej mierze temu, iżby tendencja zniżkowa, jaką wykazuje czysty przychód od nakładów kapitału, nie wywoływała ucieczki kapitałów zagranicę. Z drugiej strony próba podniesienia płac przez antyspołeczne obniżenie produkcji z pewnością przyczynia się do tego, że ludzie zamożni usuwają się poza granice kraju; szczególnie dotyczy to klasy kapitalistów, których przedsiębiorczość i upodobanie do pokonywania trudności ma bardzo wielkie znaczenie dla warstwy robotniczej. Dzięki bowiem swej nieustannej pracy i inicjatywie są oni pionierami w narodzie i stwarzają możliwość, aby zwiększały się realne płace pracowników; oni bowiem troszczą się o zwiększenie podaży tych urządzeń, które stanowią o wydajności pracy, i w ten sposób podtrzymują wzrost dywidendy narodowej.

Prawdą jest również, że gdyby została osiągnięta ogólna zwyżka płac i gdyby objęła świat cały, to kapitał nie mógłby wędrować z jednego kraju do drugiego. Należy też mieć nadzieję, że z czasem płace za pracę ręczną podwyższą się na całym świecie, głównie dzięki zwiększeniu produkcji; lecz częściowo również wskutek ogólnego obniżenia się stopy procentowej i wskutek względnego, jeśli nie absolutnego, zmniejszenia się dochodów, przekraczających minimum niezbędne do zdobycia środków, potrzebnych do wydajnej pracy i do życia kulturalnego, nawet w najwyższym i najszerszym znaczeniu tych terminów. Metody podnoszenia płac, które zmierzają do podwyższenia stopy komfortu życiowego raczej drogą zmniejszenia, niż zwiększenia wydajności, są tak antyspołeczne i krótkowzroczne, iż wywołują szybką reakcję; i małe jest chyba prawdopodobieństwo, ażeby się szeroko upowszechniły. Gdyby pewne kraje przyjęły takie metody, to inne, idąc prostymi drogami ku podniesieniu stopy życia i wydajności, szybko przyciągnęłyby znaczną ilość kapitału i jednostek o wysokich walorach i dużej energii z tych krajów, które prowadziłyby niecną politykę restryktywną

§ 6. W rozważaniach powyższych musieliśmy z konieczności trzymać się ogólnych linii rozumowania: bezpośrednio odwołanie się do doświadczenia jest tu bowiem trudne; a gdybyśmy operowali tem doświadczeniem lekkomyślnie, mogłoby to nas wprowadzić tylko w błąd. Gdy badamy statystykę płac i produkcji bezpośrednio po zmianie, lub za długi okres czasu, następujący po zmianie, to najbardziej uderzające fakty, jakie nam daje statystyka, są prawdopodobnie wynikiem nie tych czynników, które chcemy badać.

Tak, na przykład, jeżeli redukcja godzin pracy była wynikiem strajku, to istnieje wszelkie prawdopodobieństwo, że chwila strajku została wybrana wówczas, gdy sytuacja strategiczna robotników była

dobra i gdy ogólne warunki danej dziedziny wytwórczości dawały im możliwość zdobycia podwyżki płac, gdyby nie było redukcji godzin pracy; i dlatego bezpośredni wpływ redukcji na płace prawdopodobnie będzie się wydawał bardziej korzystny, niż jest w istocie. Wielu przedsiębiorców ma umowy na dostawy, których musi dotrzymać; ci może przez pewien czas będą płacili wyższe płace za krótki dzień roboczy, niż płacili poprzednio za dzień długi. Lecz to jest wynikiem nagłości zmiany i ma charakter efemeryczny; jak już powyżej zauważyliśmy, wyniki bezpośrednie redukcji dnia pracy będą prawdopodobnie szły w kierunku przeciwnym do tych wyników, które ujawnią się później i które są bardziej trwałe.

Z drugiej strony, jeżeli pracownicy byli przeciążeni pracą, to skrócenie godzin pracy nie od razu powróci im siły: polepszenie warunków fizycznych i moralnych robotnika i wynikające stąd zwiększenie wydajności jego pracy, a co za tem idzie, i zwiększenie płacy, nie może nastąpić i ujawnić się od razu.

Dalej, statystyka produkcji i płac w kilka lat po redukcji godzin odzwierciedlać będzie prawdopodobnie pewne zmiany dobrobytu kraju, a szczególnie warunków rozważanej dziedziny wytwórczości; będą w niej dalej znajdowały wyraz zmiany metod produkcji i siły nabywczej pieniądza. I może być rzeczą bardzo trudną wydzielić skutki skrócenia dnia roboczego, podobnie jak trudną jest rzeczą wydzielić skutki rzucenia kamienia w fale wzburzonego morza ¹⁾.

¹⁾ Tak, na przykład, gdy przyglądamy się dziejom wprowadzenia ośmiogodzinnego dnia pracy w Australji, to stwierdzamy jednocześnie wielkie fluktuacje warunków produkcji górniczej i podaży złota, konjunktur, w jakich prowadzona była hodowla owiec, i ceny wełny; dalej, fluktuacje w dziedzinie kredytu, który Australja otrzymywała z krajów europejskich dla zatrudnienia swych robotników przy budowie kolei i t. p.; dalej, podobne fluktuacje, co się tyczy imigracji i kredytów handlowych. Wszystkie te wymienione przed chwilą czynniki były tak poważnymi i potężnymi przyczynami zmiany warunków australijskiego robotnika, iż przesłoniły całkowicie skutki zredukowania godzin pracy z dziesięciu na osiem. Płace pieniężne w Australji są znacznie niższe, niż były przed redukcją dnia pracy; i jakkolwiek, być może, siła nabywca pieniądza się zwiększyła, tak iż płace realne nie uległy obniżeniu, to jednak zdaje się, że niema wątpliwości co do tego, iż realne płace za pracę nie są w Australji nawet w przybliżeniu o tyle wyższe, niż w Anglii, o ile były przed zredukowaniem godzin pracy; niema przytem żadnego dowodu na to, że nie są one niższe, niżby były, gdyby redukcja dnia pracy nie nastąpiła. Trudności handlowe, przez które przeszła Australja wkrótce po dokonaniu redukcji, były bezwątpienia głównie skutkiem szeregu depresyj, które nastąpiły po nieogładnej inflacji kredytowej. Przyczyniło się jednak, jak się zdaje, do tych trudności i to, że nazbyt optymistycznie oceniano wydajność wytwórczą pracy krótkiej, co doprowadziło do przedwczesnego skrócenia godzin pracy w dziedzinach wytwórczości, które jeszcze nie dojrzały do tej ewolucji.

Musimy więc pamiętać o tem, ażeby nie mieszać tych dwóch kwestyj, a mianowicie tego, czy dana przyczyna rzeczywiście wykazuje tendencję do wywołania danego skutku, oraz, czy istnieje pewność, że po danej przyczynie dany skutek nastąpi. Otworzenie kranu w rezerwuarze wykazuje naogół tendencję do tego, iżby obniżyć w nim poziom wody; lecz jeżeli jednocześnie w drugim końcu rezerwuaru następuje przypływ większych mas wody, to po otwarciu kranu może nastąpić podniesienie poziomu wody w cysternie. Podobnie i tutaj: jakkolwiek redukcja godzin pracy może wykazywać tendencję do zmniejszenia ilości produkcji w tych dziedzinach wytwórczości, gdzie robotnik nie jest przeciążony pracą i gdzie niema miejsca na system dwóch zmian, to jednak jest możliwe, że redukcji tej towarzyszyć będzie wzrost produkcji, wynikły z ogólnego wzrostu bogactwa i rozwoju wiedzy. Lecz w tym przypadku podwyżka płac powstała mimo skrócenia godzin pracy, nie zaś wskutek niego.

§ 7. W Anglii współczesnej niemal wszelkimi ruchami tego rodzaju, o których mówiliśmy dotychczas, kierują związki zawodowe (*trade unions*). Dokładna ocena ich celów i osiągniętych wyników wychodzi poza zakres zadań obecnego dzieła: musi się bowiem opierać na badaniu zrzeszeń wogóle, fluktuacyj, zachodzących w życiu gospodarczem, i handlu zagranicznego. Słów kilka możemy tu jednak powiedzieć o tej stronie polityki tych związków, która wiąże się najściślej ze stopą życia, pracy i płac zarobkowych¹⁾.

Wzrastająca zmienność i niestałość życia ekonomicznego przesłania złe i dobre skutki, jakie zarobki i polityka gospodarcza jakiejś poszczególnej grupy robotników ma w następnym pokoleniu na wydajność i zdolność zarobkową tej samej grupy²⁾. Dochód rodziny, z którego pokrywane są koszty wychowania i wykształcenia młodszych jej członków, rzadko pochodzi dzisiaj z jednej z gałęzi wytwórczości. Synowie rzadziej dziś pracują w zawodzie swych ojców; bardziej silni i energiczni prawdopodobnie szukać będą lepszych dla siebie perspektyw gdzie indziej: słabi zaś i pozbawieni energii prawdopodobnie przejdą do zawodu niższego. Dlatego też coraz trudniej oprzeć na danych

¹⁾ Krótki, prowizoryczny opis związków zawodowych dodałem do tomu I moich *Elements of Economics*, które pod innemi względami są skrótem obecnego dzieła. Przedstawienie celów i metod związków zawodowych, które znajdujemy w *Final Report of the Labour Commission*, 1893, jest jedynem w swoim rodzaju autorytatywnem zobrazowaniem tej sprawy, dzięki temu, że przy układaniu tego sprawozdania współpracowali przedsiębiorcy i kierownicy związków zawodowych, posiadający wyjątkowe uzdolnienia i doświadczenia.

²⁾ Porównać księgę VI, rozdział III, § 7 oraz rozdział V, § 2.

doświadczeniach rozwiązanie problemu, czy wysiłki, które dany związek zawodowy uczynił dla podniesienia płac swych członków, przyniosły obfite owoce, co się tyczy podniesienia stopy życia i pracy tego pokolenia, które zostało wychowane przy pomocy tych środków materialnych, jakie dawały owe wysokie płace. Lecz pewne fakty ogólne dadzą się tu wyraźnie stwierdzić.

Pierwotne cele angielskich związków zawodowych były niemal równie ściśle związane ze sprawą stopy życia, jak ze sprawą stopy płacy. Pierwszym doniosłym impulsem dla ich działalności był fakt, że prawo w części bezpośrednio, w części zaś pośrednio, okazywało poparcie zrzeszeniom pracodawców, które miały na celu regulowanie płac we własnym ich interesie; a jednocześnie pod surowemi karami zakazywało podobnych zrzeszeń pracownikom. Prawo to obniżyło płace w bardzo małym stopniu, natomiast znacznie więcej obniżyło energję i charakter robotnika. Widnokrąg robotnika był naogół tak ograniczony, że nie był on w stanie wyjść poza sferę własnych interesów i zainteresować się w sposób inteligentny i wnikliwy sprawami narodowemi. To też myślał on i troszczył się mało o wszelkie sprawy świata, wyjąwszy te, które bezpośrednio dotyczyły jego samego, jego rodziny i jego sąsiadów. Wolność zrzeszania się z towarzyszami zawodu byłaby rozszerzyła jego widnokrąg i dała mu większy materiał do myślenia: podwyższyłaby jego stopę obowiązków społecznych, choćby nawet to poczucie obowiązku miało być zabarwione w znacznej mierze egoizmem klasowym. Tak więc początkowa walka o zasadę, iż robotnicy winni mieć swobodę zrzeszania się, podobnie jak mają tę swobodę pracodawcy, była w rzeczywistości w równej mierze wysiłkiem zwróconym ku zdobyciu warunków życia, któreby odpowiadały własnej godności i ogólnym interesom społecznym, jak walką o wyższe płace.

Na tem polu walki zwycięstwo było zupełne. Tradeunjonizm dał rzemieślnikom wykwalifikowanym, a nawet wielu warstwom robotników niewykwalifikowanych, możność wejścia w pertraktacje ze swymi pracodawcami z zachowaniem tej samej powagi, powściągliwości, dostojności i przezorności, jakie obserwujemy w dyplomacji wielkich narodów. Dał im możność przekonania się naogół, że prosta polityka agresywna jest polityką niemądrą i że główną funkcją sił militarnych jest zabezpieczenie korzystnego pokoju.

W wielu dziedzinach przemysłu angielskiego biura rozjemcze działają stale i sprawnie, gdyż obie strony usilnie pragną unikać straty energji na walkę. Jeżeli pracownik kwestjonuje sprawiedliwość zarządzenia, dokonanego przez przedsiębiorcę lub przodownika w sprawie jego pracy lub wynagrodzenia za nią, pracodawca w pierwszej instan-

cji odwołuje się do sekretarza związku zawodowego, jako do rozjemcy: jego orzeczenie zazwyczaj zostaje przyjęte przez pracodawcę, musi zaś być przyjęte przez robotnika. Jeżeli poza danym poszczególnym sporem osobistym ukrywa się zagadnienie zasadnicze, którego nie rozwiązał w sposób jasny urząd rozjemcy, sprawa może być przedłożona do dyskusji na konferencji sekretarzy zrzeszenia pracodawców i związku zawodowego: jeżeli nie mogą dojść do porozumienia, można ją przekazać urzędowi. Wreszcie, jeżeli chodzi o dość duży splot zagadnień i żadna strona nie chce ustąpić, sprawę rozstrzyga strajk lub lokaut, to znaczy siłą. Lecz nawet w tym przypadku dobre usługi, jakie oddało kilka pokoleń robotników zorganizowanych w związki, uwidoczniają się w prowadzeniu walki, która naogół różni się pod względem metod od walki, jaką pracodawcy i pracownicy prowadzili przed stu laty, w takim samym stopniu, jak rycersko prowadzona wojna pomiędzy dwoma nowoczesnymi narodami cywilizowanymi różni się od okrutnej wojny partyzanckiej pomiędzy narodami pierwotnymi. Panowanie nad sobą i umiarkowanie w metodach walki przy jednoczesnym stanowczym trwaniu przy postawionym sobie celu wyróżniają delegatów angielskich na międzynarodowych konferencjach pracy i stawiają ich wyżej od innych.

Lecz wielkie usługi, jakie oddały związki zawodowe angielskie, nakładają na nie jednocześnie dalsze obowiązki. *Noblesse oblige*: to też ich obowiązkiem jest patrzeć podejrzliwie na tych ludzi, którzy przesadnie oceniają możliwość związków zawodowych podnoszenia płac za pomocą metod szczególnych, specjalnie wówczas, gdy metody te zawierają pewien moment antyspołeczny. W istocie rzeczy bardzo niewiele było ruchów gospodarczych, któreby nie podlegały takiemu zarzutowi: pewien wpływ destrukcyjny kryje się niemal w każdym wielkim i dobrym wysiłku. Lecz zło należy pozbawić wszelkiego blasku i poddać starannemu badaniu, aby je można było zwalczać.

§ 8. Głównym środkiem, dzięki któremu związki zawodowe zdobyły możliwość pertraktowania na warunkach równości ze swymi pracodawcami, jest „reguła zwyczajowa“, dotycząca przeciętnej płacy, jaką należy płacić za jedną godzinę pracy danego rodzaju, lub za jedną sztukę wyprodukowanego towaru. Prawo zwyczajowe i mało skuteczne orzeczenia, dotyczące płac, które wydawali sędziowie pokoju, wprawdzie nie pozwalały robotnikowi zdobyć wyższej stopy zarobku, lecz jednocześnie chroniły go przed nadmiernym uciskiem. Lecz gdy konkurencja stała się zupełnie swobodna, robotnik, jako jednostka oddzielna, znalazł się w położeniu niekorzystnym, gdy chodziło o pertraktacje z pracodawcami. Nawet bowiem za czasów Adama Smitha po-

między pracodawcami istniało formalne, czy też nieformalne porozumienie, aby nie przeliczowały się przy wynajmie pracy. Gdy zaś z czasem poszczególna firma zdobyła możliwość zatrudniania często wielu tysięcy robotników, to sama przez się zdobywała silniejszą pozycję w pertraktacjach o umowę najmu, niż mały związek zawodowy.

Prawda, że porozumienia i ugody pracodawców, aby nie przeliczowały się wzajemnie, nie miały charakteru powszechnego, i często je obchodzono lub łamano. Prawda też, że gdy czysty produkt pracy dodatkowych robotników znacznie przewyższał płace, które oni otrzymywali, to wówczas pracodawca, dążący do rozwinięcia swego przedsiębiorstwa, gotów był narazić się na oburzenie swoich kolegów w zawodzie i przyciągnąć do siebie robotników przez zaofiarowanie wyższej płacy.

Prawdą jest dalej, że w okręgach, daleko posuniętych w rozwoju życia gospodarczego, współzawodnictwo to wystarczająco zabezpieczało przed tem, iżby większa jakaś masa pracowników nie otrzymywała przez czas dłuższy wynagrodzenia znacznie niższego, niż równoważnik ich czystego produktu pracy. Trzeba też jeszcze stwierdzić tutaj, że ten czysty produkt, do którego płace robotnika o normalnej wydajności się zbliżały, jest produktem czystym robotnika o normalnej wydajności: pewni rzecznicy krańcowi narzucania siłą „reguły zwyczajowej“ wysuwali bowiem myśl, że współzawodnictwo wykazuje tendencję do tego, iżby ustalić płacę wydajnego robotnika na poziomie czystego produktu tego robotnika, którego praca jest tak niewydajna, że przedsiębiorcy zaledwie wogóle opłaci się go zatrudnić¹⁾.

¹⁾ Wpływ dodatni na dobrobyt społeczny, jaki wywierają kierownicy związków zawodowych w wielu kierunkach, łatwo może być zniweczony skutek nieporozumienia w tej sprawie. Kierownicy związków zawodowych powołują się zazwyczaj, jako na swój autorytet, na poważny bardzo i wartościowy traktat pana i pani Webbs pod tytułem *Industrial Democracy*, który, jak się zdaje, podsuwa właśnie to błędne rozumienie rzeczy. Tak, na przykład, na stronie 710 powiadają autorzy: „Jest obecnie rzeczą teoretycznie dowiedzioną, jak to widziliśmy w rozdziale naszej pracy o „werdykcie ekonomistów“, że dzięki „doskonałemu współzawodnictwu“ i dzięki nieograniczonej możliwości przenoszenia się z jednego zajęcia do drugiego przeciętny poziom płac wykazuje tendencję do tego, iżby nie przekraczać wżwyż „czystego produktu pracy robotnika granicznego“, który stoi na tym punkcie granicznym, iż zatrudnienie go zaledwie się jeszcze opłaca!“ Na stronie 787 i dalszych autorzy wspominają o tym granicznym robotniku, jako o inwalidzie przemysłowym i człowieku spauperyzowanym, mówiąc: „gdyby płace każdej klasy robotników przy doskonałym współzawodnictwie wykazywały tendencję do tego, iżby nie przewyższać ekwiwalentu czystego produktu dodatkowej pracy granicznego pracownika tej klasy, którego zatrudnienie zaledwie się jeszcze opłaca, to usunięcie tych ludzi spauperyzowanych, niekoniecznie od pracy produkcyjnej dla własnego użytku,

Lecz w rzeczywistości współzawodnictwo nie działa w ten sposób. Nie wykazuje ono tendencji do tego, iżby wyrównywać płace tygodniowo w zajęciach podobnych: wykazuje raczej tendencję do przystosowania płac do wydajności robotników. Jeżeli A będzie wykonywał dwa razy większą ilość pracy, niż B, to pracodawca, stojący na granicy wątpliwości, czy opłaci się przyjmując dodatkowych robotników, dokona transakcji równie korzystnej dla siebie, gdy zgodzi A za cztery szylingi, jak wtedy, gdy zgodzi B za dwa szylingi. Czynniki, które rządzą płacami zarobkowymi, występują równie jasno, gdy badamy graniczny przypadek czteroszylingowej płacy robotnika A, jak wówczas, gdy badamy przypadek dwuszylingowej płacy B¹⁾.

§ 9. Mówiąc tedy ogólnie, można ustalić, że związki zawodowe oddały usługi narocowi, a z drugiej strony zdobyły korzyści dla siebie przez takie stosowanie „reguły zwyczajowej“, które przyczyniało się do ustalenia rzeczywistej wzorowej miary pracy i płac zarobkowych: szczególnie, gdy łączyły z tem szczerę usiłowanie, aby pomnożyć, o ile można najwięcej, zasoby kraju, i przyczynić się w ten sposób do powiększenia dywidendy narodowej. Każde zwiększenie płac zarobkowych, lub polepszenie warunków życia i pracy, które związki zawodowe mogą osiągnąć przy pomocy tych metod rozumnych, przyczyni się

lecz z rynku, na którym współzawodniczą robotnicy, zwiększyłoby, jak się zdaje, płace całej klasy robotniczej, podnosząc zdolność pracy pracownika, który otrzymuje płacę graniczną“.

¹⁾ W rzeczywistości nie docenimy wartości pierwszego robotnika, jeżeli powiemy, że współzawodnictwo prowadzi do tego, iż pracodawca gotów jest zapłacić w tych samych warunkach dwukrotnie wyższą płacę A, niż B. Robotnik bowiem który pracuje wydajniej i który, zajmując to samo miejsce w fabryce, używając tych samych urządzeń i wymagając tej samej kontroli, odda dwa razy większe usługi w produkcji, niż robotnik pracujący niewydajnie, jest wart dla pracodawcy zapłaty więcej (Porównać powyżej księgę VI, rozdział III, § 2). Wprawdzie pracodawca może mieć wątpliwość, czy można dać bardziej wydajnemu robotnikowi płacę proporcjonalną do rzeczywistego produktu czystego jego pracy, obawiając się, aby robotnicy o małej wydajności, podtrzymywani przez swe związki zawodowe, nie przeceniali stopy jego zysków i nie zażądali podwyżki płac. Lecz w tym przypadku czynnikiem, który każe pracodawcy mieć na uwadze czysty produkt pracy najmniej wydajnego robotnika przy ustalaniu płacy, jaką może zaoferować robotnikowi najbardziej wydajnemu, — czynnikiem tym, powtarzam, nie jest tu wolna konkurencja, lecz to przeciwstawienie się wolnej konkurencji, które jest wynikiem błędnego zastosowania „reguły zwyczajowej“. Niektóre nowoczesne systemy „udziału w zyskach“ zmierzają do podniesienia płac robotnika wydajnego mniej więcej proporcjonalnie do rzeczywistego czystego produktu jego pracy, to znaczy więcej, niż proporcjonalnie do skali płacy akordowej; lecz związki zawodowe nie zawsze przychylnie odnoszą się do takich systemów.

prawdopodobnie do podniesienia dobrobytu społecznego. Nie jest prawdopodobne, aby w ten sposób osiągnięta podwyżka i polepszenie warunków miały zniszczyć przedsiębiorczość ekonomiczną, lub odebrać jej odwagę, lub wreszcie wytrącić z siodła tych, których wysiłki i praca mają największe znaczenie dla prowadzenia gospodarki narodowej; nie wypłoszy to również w większej mierze kapitału zagranicę.

Inaczej się rzecz przedstawia, gdy chodzi o zastosowania „reguły zwyczajowej“, które prowadzą do ustalenia fałszywej miary wzorowej, które zmierzają do tego, iżby zmusić przedsiębiorców do zaliczenia pracowników względnie mało wydajnych do tej samej klasy płacy, jak pracowników bardzo wydajnych, lub które uniemożliwiają to, iżby każdy człowiek wykonywał pracę, do której jest najbardziej uzdolniony, z tej racji, iż technicznie praca ta do niego nie należy. Taki sposób stosowania „reguły zwyczajowej“ jest *prima facie* antyspołeczny. W rzeczywistości mogą istnieć poważniejsze racje do takiego działania, niż to się wydaje na pierwszy rzut oka; lecz znaczenie tych racji łatwo może być przecenione wskutek gorliwości zawodowej urzędników związku zawodowego i dbałości ich o techniczne doskonalenie organizacji, za które są oni odpowiedzialni. Racje te są tedy tego rodzaju, że krytyka, z zewnątrz idąca, może się tutaj przydać, mimo że przychodzi z zewnątrz. Zaczniemy od rozważania przypadku uderzającego, co do którego obecnie istnieje stosunkowo mała różnica poglądów.

W czasach, gdy związki zawodowe nie nauczyły się jeszcze poszanowania dla samych siebie, upowszechnione były formy fałszywego ustalania wzorowej miary. Wówczas związki utrudniały stosowanie ulepszonych metod i maszyn; czyniły wysiłki, aby jako wzorową stopę zarobkową za jakieś zadanie ustalać równoważnik pracy, potrzebnej do wykonania tego zadania metodami dawno przestarzałymi. To z kolei stwarzało tendencję do podtrzymania płac w danej poszczególniej gałęzi przemysłu; lecz tylko za cenę tak wielkiego zahamowania produkcji, że polityka taka, gdyby była ze skutkiem przeprowadzona powszechnie, znacznie zmniejszyłaby dywidendę narodową i obniżyła ogólnie liczbę ludzi zatrudnionych na dobrych warunkach. Usługa, jaką przodujący kierownicy związków zawodowych oddali krajowi, potępiając to postępowanie antyspołeczne, nigdy nie będzie im zapomniana. I jakkolwiek pewne częściowe odchylenie od wysokich zasad jednego z oświeconych związków doprowadziło do wielkiej walki w roku 1897 w przemyśle inżynieryjnym, to jednak błąd poprawiono szybko, usuwając przynajmniej najgorsze jego konsekwencje¹⁾.

¹⁾ Pożyteczne przedstawienie dziejów oporu, z jakim spotkały się maszyny,

Wyrazem fałszywego ustalenia wzorowej stopy płac jest praktyka, przyjęta dziś jeszcze przez wiele związków, polegająca na tem, że nie pozwala się ludziom starszym, którzy nie mogą już wykonywać pełnej pracy dziennej przeciętnej, aby umawiali się na warunkach cokolwiek niższych, niż stopa wzorowa. Ta praktyka w pewnej nieznaczonej mierze zmniejsza podaż pracy w przemyśle i zdaje się przynosić korzyści tym, którzy ją narzucają. Nie może ona jednak zmniejszyć podaży w sposób trwały: często zaś nakłada duży ciężar na fundusze związku i jest naogół krótkowzroczna nawet z czysto egoistycznego punktu widzenia. Obniża ona znacznie dywidendę narodową: skazuje ludzi starszych na to, że muszą wybierać pomiędzy uciążliwą bezczynnością a wysiłkiem znacznie cięższym, niż ten, jakiemu właściwie mogą podołać. Polityka taka jest bezwzględna i antyspołeczna.

Przejdziemy teraz do przypadku, który nastrocza więcej wątpliwości. Pewne ograniczenie funkcji każdej grupy wytwórczej jest rzeczą istotną dla działania „reguły zwyczajowej“: i z pewnością leży w interesie postępu gospodarczego, aby każdy rzemieślnik miejski mógł dążyć do zdobycia jak największej biegłości w jakiejś dziedzinie pracy. Lecz dobra zasada łatwo może doprowadzić do złych konsekwencji, gdy stosowanie jej posunięte jest za daleko, a mianowicie, gdy nie pozwala się człowiekowi wykonać pewnej części pracy, której się podjął, choć jest dla niego zupełnie łatwa, pod tym pretekstem, że pod względem technicznym praca ta należy do innego działu. Tego rodzaju zakazy są stosunkowo mało szkodliwe w zakładach przemysłowych, które wytwarzają dużą ilość dóbr podobnych. W takich bowiem zakładach można w ten sposób ułożyć pracę, że wszyscy robotnicy każdej poszczególnej klasy mają zupełnie jednakowe zajęcie, które im wypełnia cały ich czas roboczy: to znaczy, że niema tu ani jednego robotnika, któryby zarabiał na życie częściowo poza danym zakładem. Bardzo uciążliwe są natomiast takie zakazy dla małych przedsiębiorców; szczególnie zaś dla tych, którzy stoją na niższych szczeblach drabiny, która

daje *Industrial Democracy*, część II, rozdział VI. Opozycja ta łączyła się z postanowieniem, aby nie stawiać ogólnego oporu przeciwko wprowadzeniu maszyn, lecz aby nie przyjmować niższych płac za pracę przy pomocy dawnych metod, czego wymagała konkurencja skuteczna z pracą maszynową. Było to dobre dla ludzi młodych. Lecz nie mogli zawsze przeprowadzać tej zasady ludzie, którzy doszli już do wieku dojrzałego: i gdyby umiejętności administracyjne rządu zwiększały się szybko, niż zwiększa się ilość nowych zadań, które rząd przejmuje od przedsiębiorstw prywatnych, to mogłyby on oddać wielkie usługi, likwidując te konflikty społeczne, które powstają, gdy wskutek ulepszenia metod kwalifikacje ludzi w średnim wieku i starszych stają się niemal bezwartościowe.

w ciągu dwóch, jeśli nie jednego pokolenia, mogłaby doprowadzić do wielkich wyników, stanowiących o przodującym stanowisku w gospodarstwie narodowym. Nawet w dużych zakładach zakazy te zwiększają szanse, że człowiek, któremu trudno jest znaleźć pracę, będzie musiał szukać zajęcia gdzie indziej: w ten sposób przyczyniają się do powiększenia zastępu ludzi bezrobotnych. Ograniczenie więc sfery pracy, jakkolwiek jest pożyteczne społecznie, gdy stosuje się je z umiarkowaniem i rozsądkiem, staje się złem, gdy zostaje posunięte do krańcowości dla osiągnięcia pomniejszych korzyści taktycznych¹⁾.

§ 10. Możemy teraz przejść do sprawy jeszcze bardziej subtelnej i bardziej trudnej. Chodzi tu mianowicie o przypadek, w którym „reguła zwyczajowa“ zdaje się funkcjonować źle, nie dlatego, iż jest stosowana zbyt bezwzględnie, lecz dlatego, że praca, do której jest stosowana, wymaga, iżby reguła ta była bardziej doskonała technicznie, niż jest, lub być może. Ośrodkiem tego zagadnienia jest to, że płace wzorowe są wyrażane w mierze pieniężnej: ponieważ zaś wartość realna pieniądza zmienia się z dekady na dekadę i ulega szybkim fluktuacjom z roku na rok, przeto niezmiennie pieniężne płace wzorowe nie mogą spełniać należycie swego zadania. Trudna to rzecz, jeśli nie niemożliwa, nadać tym płacom wzorowym odpowiednią elastyczność: i to właśnie przemawia przeciwko zastosowaniu „reguły zwyczajowej“ w tych granicznych przypadkach, gdzie tylko przemocą niejako można operować takim nieelastycznym i niedoskonałym narzędziem.

Jest to tem bardziej doniosłe praktycznie, że związki zawodowe mają naturalną tendencję, aby w czasach inflacji kredytowej domagać się z naciskiem podwyższenia wzorowej płacy pieniężnej, co podnosi ceny i obniża nabywczą siłę pieniądza. W takich czasach inflacji przedsiębiorcy gotowi będą dawać wysokie pod względem realnej ich siły nabywczej wynagrodzenia, a jeszcze wyższe pod względem wysokości pieniężnej, i to nawet za pracę, która stoi cokolwiek poniżej wzorowego poziomu pełnej wydajności normalnej. W ten sposób ludzie, których praca wykazuje zaledwie drugorzędną wydajność, osiągają wysokie wzorowe płace pieniężne i roszczą sobie prawa do tego, aby przyjęto ich na członków związku zawodowego. Lecz w krótkim bardzo czasie kończy się inflacja kredytowa i następuje po niej depresja; ceny spadają, a siła nabywcza pieniądza wzrasta; zmniejsza się wartość real-

¹⁾ Dobrze będzie zauważyć, że wielkie Połączone Stowarzyszenie Pracowników Inżynierskich, o którym już wspominaliśmy, utworowało drogę do uzgodnionego działania pomiędzy pokrewnymi dziedzinami przemysłu, które łagodzi ostrość ograniczeń.

na pracy, a wartość jej pieniężna obniża się jeszcze szybciej. Wysoki poziom normalny płac pieniężnych, osiągnięty w czasie inflacji, jest teraz zbyt wysoki, iżby pozostała dostatecznie duża granica zysków nawet dla pracy ludzi o pełnej wydajności; ludzie zaś, którzy stoją poniżej przeciętnego poziomu wydajności, nie są warci płac normalnych. To fałszywe ustalenie płacy wzorowej nie jest bezwzględnie złem dla wydajnych członków danego zawodu: zwiększa to bowiem popyt na ich pracę; w tym samym kierunku działa przymusowa bezczynność ludzi starszych. Złem zaś jest tylko dlatego, że hamuje produkcję i, co za tem idzie, popyt na pracę w innych dziedzinach przemysłu. Im bardziej polityki tej z uporem trzymają się naogół związki zawodowe, tem głębszy i bardziej trwały jej wpływ szkodliwy na dywidendę narodową i tem mniej ludzi w kraju, zatrudnionych na dobrych warunkach.

Na długą metę każda dziedzina wytwórczości prosperowałaby lepiej, gdy w każdej z nich poświęcono więcej wysiłków na ustalenie kilku wzorów wydajności pracy i odpowiednio do tego kilku wzorowych płac; gdyby przytem, dalej, w każdej dziedzinie wytwórczości godzono się szybciej na pewne obniżenie wysokiej wzorowej płacy pieniężnej, gdy maximum cen wysokich, do którego wzorowy poziom płac był przystosowany, ustąpiło miejsca niższe. Takie przystosowanie jest rzeczą bardzo trudną: lecz możnaby zbliżyć się ku niemu znacznie szybciej, gdyby bardziej powszechnie i jasno rozumiano i oceniano fakt, że wysokie płace, zdobyte środkami, które stają na przeszkodzie produkcji w jakiegokolwiek dziedzinie wytwórczości, z konieczności rzeczy zwiększają bezrobocie w innych dziedzinach. Jedynym bowiem skutecznym lekarstwem na bezrobocie jest w rzeczywistości stałe przystosowywanie środków do celów, tak iżby kredyt mógł być oparty na solidnej podstawie zupełnie dokładnych obliczeń na przyszłość; i aby nieopatrzna inflacja kredytowa, główna przyczyna wszelkich niedomagań ekonomicznych, nie mogła wyjść poza pewne wąskie granice.

Tej sprawy nie możemy tu rozważać szeroko: lecz dobrze będzie powiedzieć słów kilka dla dalszego wyjaśnienia. Słusznie zauważył Mill: „To, co stanowi środek zapłaty za dobra, jest poprostu dobrem. To, czem każdy człowiek płaci za produkty innych ludzi, nie jest niczem innym, jak dobrem, które dany człowiek sam posiada. Wszyscy sprzedawcy z konieczności rzeczy, zgodnie ze znaczeniem samego tego słowa, są nabywcami. Gdybyśmy mogli nagle podwoić siły wytwórcze kraju, podwoilibyśmy podaż dóbr na każdym rynku; lecz jednocześnie i przez to samo podwoilibyśmy siłę nabywczą. Każdy człowiek mógłby teraz dwa razy więcej dóbr żądać i jednocześnie dwa razy więcej dóbr

ofiarować; każdy mógłby kupić dwa razy więcej, ponieważ mógłby ofiarować wzamian za to dwa razy większą ilość dóbr“.

Lecz ludzie mogą rozporządzać siłą nabywczą, a jednak nie chcą jej użyć. Gdy, na przykład, zaufanie zostanie poderwane wskutek bankructw, nie można zdobyć kapitału na to, aby stworzyć nowe towarzystwa, lub rozszerzyć dawniej istniejące. Projekty nowych kolei spotykają się z chłodnym przyjęciem, okręty stoją bez pracy i niema zamówień na nowe. Niema prawie popytu na pracę marynarzy, bardzo zaś niewielki popyt istnieje na pracę w przemyśle budowlanym i w produkcji maszyn. Krótko mówiąc, bardzo niewiele zajęcia znaleźć można w dziedzinach przemysłu, które wytwarzają kapitał stały. Ludzie, których kwalifikacje i kapitał jest wyspecjalizowany w tych dziedzinach przemysłu, zarabiają mało i wskutek tego kupują mało produktów innych dziedzin wytwórczości. Inne dziedziny, wobec małego popytu na ich produkty, mniej wytwarzają; zarobki w nich zmniejszają się, a wskutek tego ludzie, którzy w tych dziedzinach pracują, kupują mniej; zmniejszenie popytu na ich towary sprawia, że oni sami zmniejszają popyt swój na wytwory innych dziedzin. W ten sposób rozprze-strzenia się dezorganizacja handlowa: dezorganizacja w jednej dziedzinie wytwórczości odbija się na losach innych dziedzin, te z kolei reagują na pierwszą i jeszcze zwiększają w niej dezorganizację.

Główną przyczyną zła jest tu brak zaufania. Większą część tego zła możnaby usunąć niemal odrazu, gdyby zaufanie mogło powrócić i dotknąć swą różdżką magiczną wszystkie dziedziny wytwórczości, a przez to sprawić, iżby każdy przemysł prowadził w dalszym ciągu swą produkcję i utrzymał swój popyt na towary innych dziedzin. Gdyby wszystkie dziedziny wytwórczości, które produkują rzeczy przeznaczone na bezpośrednie spożycie, zgodziły się między sobą, iż będą pracowały i nabywały jedna od drugiej towary tak, jak w czasach zwykłych, to dałyby sobie wzajemnie możliwość zdobycia umiarkowanego zysku i umiarkowanych płac. Dziedziny wytwórczości, które wytwarzają kapitał stały, musiałyby, być może, poczekać cokolwiek dłużej: lecz i one również znalazłyby zatrudnienie, gdyby zaufanie odżyło tak dalece, iżby ludzie, którzy mają do ulokowania kapitał, zaczęli się zastanawiać nad tem, jak go ulokować. Wzrost zaufania sprawiłby z kolei, że zaufanie to rosłoby; kredyt zwiększyłby siłę nabywczą i w ten sposób ceny zaczęłyby wracać do dawnego poziomu. Ludzie, którzy już są zaangażowani w przemyśle, zaczęliby robić dobre interesy: zaczęłyby powstawać nowe towarzystwa, dawne przedsiębiorstwa zaczęłyby się rozszerzać; i wkrótce powstałby dostateczny popyt nawet na pracę tych, którzy wytwarzają stały kapitał. Niema wprawdzie formalnej

umowy pomiędzy różnymi gałęziami przemysłu, ażeby rozpocząć znowu pracę całodzienną i ażeby w ten sposób stworzyć sobie wzajemnie rynek na towary. Lecz odrodzenie przemysłu przychodzi poprzez stopniowe i często jednoczesne zwiększenie zaufania pomiędzy wieloma różnymi gałęziami; zaczyna się ono już wtedy, gdy wytwórcy myślą, iż ceny nie będą nadal spadały: z odrodzeniem zaś przemysłu rosną ceny¹⁾.

§ 11. Główny tok myśli w badaniu sprawy rozdziału dóbr doprowadza tedy do wniosków następujących: siły społeczne i ekonomiczne, które już działają obecnie, zmieniają rozdział bogactwa na lepsze: działanie ich ma charakter trwały i siła jego się zwiększa, a wpływ tego działania jest w większej części kumulatywny; dalej, organizm społeczno-ekonomiczny jest bardziej subtelny i złożony, niż to się na pierwszy rzut oka wydaje; wreszcie, zmiany, nie wzięte dostatecznie pod uwagę, mogą pociągnąć skutki katastrofalne. Badanie to nasuwa w szczególności myśl, że przejęcie na własność przez rząd wszystkich środków produkcji, nawet gdyby zostało przeprowadzone stopniowo i powoli, jak tego chcą bardziej rozważni „kolektywiści“, mogłoby podciąć głębiej podstawy dobrobytu społecznego, niż to się na pierwszy rzut oka wydaje.

Weźmy za punkt wyjścia fakt, że wzrost dywidendy narodowej zależy od stałego postępu wynalazków i od gromadzenia i kumulowania kosztownych urządzeń wytwórczych; otóż tutaj już musimy zdać sobie jasno sprawę z tego, że aż do chwili obecnej niemal wszystkie niezliczone wynalazki, które dały nam panowanie nad naturą, były dziełem niezależnych pracowników i że funkcjonariusze rządowi na całym świecie względnie mało przyczynili się do rozwoju wynalazków.

¹⁾ Cytata z Mill'a i dwa paragrafy, które po niej następują, wzięte są z dzieła *The Economics of Industry*, księga III, rozdział I, § 4, które ogłosiłem razem z moją żoną w roku 1879. Przedstawiają one postawę, jaką większość ludzi, którzy idą za tradycjami ekonomistów klasycznych, przyjmuje w sprawie stosunków, zachodzących pomiędzy konsumpcją i produkcją. Prawda, że w czasach depresji dezorganizacja konsumpcji jest czynnikiem, który współdziała do utrwalania się dezorganizacji kredytu i produkcji. Lecz lekarstwa nie można zdobyć przez badanie spożycia, jak to twierdzili pośpiesznie niektórzy pisarze. Bez wątpienia, może być pożyteczne badanie wpływu zmian mody, zależnych od woli ludzkiej, na stan zatrudnienia. Lecz przede wszystkim potrzebne jest tu badanie organizacji produkcji i kredytu. Ekonomiści dotychczas nie potrafili doprowadzić tego badania do rezultatów pomyślnych; przyczyna ich niepowodzenia leży w tem, iż zagadnienie samo jest bardzo ciemne i że wciąż zmienia się jego postać; przyczyną nie jest bynajmniej to, iżby ekonomiści nie doceniali bardzo wielkiej wagi tego zagadnienia. Ekonomia od początku do końca jest badaniem wzajemnego przystosowywania się konsumpcji i produkcji: gdy mowa o jednej, nie można zapominać o drugiej.

Dalej, niemal wszystkie kosztowne urządzenia wytwórcze, które obecnie stanowią zbiorową własność rządów narodowych lub samorządów lokalnych, zostały zakupione za pieniądze, zdobyte drogą pożyczek, czerpanych głównie z zasobów i oszczędności ludzi prywatnych. Rządy oligarchiczne dokonywały czasem wielkich wysiłków, aby nagromadzić bogactwo zbiorowe; można też mieć nadzieję, że w przyszłości przezorność i cierpliwość staną się wspólną własnością wszystkich ludzi, należących do klasy pracującej. Przy obecnym jednak stanie rzeczy powierzenie demokracji kumulowania środków, potrzebnych do zdobycia coraz większej władzy nad naturą, byłoby połączone z wielkim ryzykiem.

Jest więc na pierwszy rzut oka poważna racja do tego, aby się obawiać, iż zbiorowa własność środków produkcji zniszczyłaby energję ludzkości i zatrzymała postęp ekonomiczny; chyba, że przed wprowadzeniem zbiorowej własności cały naród nauczyłby się nieegoistycznego poświęcania się dla dobra publicznego, które obecnie jest rzeczą stosunkowo rzadką. Jakkolwiek sprawą tą nie możemy się tutaj zajmować, trzeba tu powiedzieć, iż własność zbiorowa prawdopodobnie zniszczyłaby znaczną część tego, co jest najbardziej piękne i co daje najwięcej zadowolenia w stosunkach prywatnych i domowych. To są główne racje, które sprawiają, iż cierpliwi badacze spraw gospodarczych naogół oczekują mało dobrego i wiele złego na wypadek, gdyby nagle i gwałtownie zaczęto reorganizować warunki życia ekonomicznego, społecznego i politycznego.

Dalej, musimy sobie zdać sprawę z tego, że rozdział dywidendy narodowej, jakkolwiek jest zły, jednak nie jest bynajmniej tak zły, jak to się zazwyczaj przypuszcza. W rzeczywistości istnieje w Anglii, a więcej nawet jeszcze w Stanach Zjednoczonych, mimo kolosalnych fortun, jakie się tam spotyka, wiele jednostek gospodarczych rzemieślniczych; jednostki te straciłyby na równym rozdziale dochodu narodowego. Tak więc dobrobyt mas ludowych, oczywiście, zwiększyłby się znacznie na pewien czas przez usunięcie wszelkich nierówności; nie podniósłby się jednak nawet czasowo i w przybliżeniu do poziomu, do którego miałyby dojść w socjalistycznych obrazach Złotego Wieku¹⁾.

¹⁾ Dochód roczny 49 milionów ludzi w Zjednoczonym Królestwie zdaje się wynosić więcej, niż 2 miljardy funtów szterlingów. Otóż wielu przodujących rzemieślników zarabia mniej więcej £ 200 rocznie; jest zaś wiele takich rodzin rzemieślniczych, w których każdy z czterech, lub pięciu członków zarabia tygodniowo od 18—40 szylingów. Wydatki takich rodzin są równie duże, jeśli nie większe, jak byłyby możliwe, gdyby cały dochód został podzielony na równe części, tak iż każdy członek rodziny wydawałby z osobna 40 funtów szterlingów. Pewne myśli, poddane

Lecz ostrożna ta postawa nie oznacza bynajmniej, abyśmy mieli się godzić z istniejącymi nierównościami majątkowymi. W ciągu wielu pokoleń przewodnią myślą ekonomiki było to, że niema rzeczywistej konieczności i, co za tem idzie, żadnego moralnego usprawiedliwienia na to, iżby krańcowa bieda istniała obok wielkiego bogactwa. Nierówności majątkowe, jakkolwiek są mniejsze, niż się je często przedstawia, są smutnym piętnem naszej organizacji ekonomicznej. Wszelkie zmniejszenie tych nierówności, jakie możnaby osiągnąć środkami, któreby nie podkopały źródeł swobodnej inicjatywy i nie osłabiły siły charakteru i, które, co za tem idzie, nie zahamowałyby wzrostu dywidendy narodowej, — zdawałoby się być wyraźnym zyskiem społecznym. Jakkolwiek arytmetyka nas ostrzega, że niepodobna zwiększyć wszystkich zarobków powyżej poziomu, który już osiągnęły szczególnież żądane rodziny rzemieślnicze, to jednak z pewnością jest rzeczą pożądaną, iżby podniosły się dochody, nie dochodzące do tego poziomu, choćby nawet kosztem obniżenia w pewnym stopniu dochodów, przewyższających ten poziom.

§ 12. Szybkiego działania potrzeba, gdy chodzi o duże, choć, można mieć nadzieję, stale zmniejszające się obecnie „residuum“ ludzi, którzy fizycznie, duchowo lub moralnie nie są zdolni dobrze wykonywać takiej pracy dziennej, za jaką mogliby zdobyć dobrą dzienną płacę. Ta klasa ludzi obejmuje, być może, nietylko ludzi, którzy absolutnie są niezdolni do pracy. Lecz jest to klasa, która wymaga wyjątkowego traktowania. System wolności ekonomicznej jest prawdopodobnie najlepszy, zarówno z moralnego, jak i z materialnego punktu widzenia, dla ludzi, którzy są w zupełnie dobrem zdrowiu psychicznym i fizycznym. Natomiast ludzie, którzy należą do owego *residuum*, nie mogą dobrze użyć wolności: i gdyby pozwolono im wychowywać dzieci na własną ich modłę, wówczas wolność anglosaska zleby się odbiła na następnym pokoleniu. Byłoby znacznie lepiej dla nich i znacznie lepiej dla narodu, gdyby znaleźli się pod władzą patryjarchalną, mniej więcej podobną do tej, jaka przeważa w Niemczech¹⁾.

w rozdziale obecnym, zostały szerzej rozwinięte w artykule o *The social possibilities of Economic chivalry* w *Economic Journal* za marzec 1907.

¹⁾ Początek możnaby zrobić, wprowadzając szerszą, bardziej wychowawczą i bardziej szlachetną administrację pomocy publicznej dla ludzi niedołączonych. Trzeba mieć na uwadze trudność, z jaką związane jest ustalenie potrzeby pomocy: pokonywając ją, władze lokalne i centralne zdobywałyby wiele informacji, potrzebnych do tego, ażeby kierować, a w granicznych wypadkach kontrolować tych ludzi niedołączonych, a w szczególności tych, których niedołączenie jest źródłem poważnego niebezpieczeństwa dla przyszłego pokolenia. Ludziom starszym należałoby nieść po-

Zło, z którym trzeba walczyć, wymaga tak szybkiego działania, że środki stanowcze są tu bezwzględnie pożądane. To też przez długi czas zajmował uwagę badaczy projekt, ażeby rząd autorytatywnie ustalał pewne minimum płac zarobkowych, poniżej którego nie wolno byłoby nikomu przyjmować pracy, przytem minimum to miało być oznaczone oddzielnie dla mężczyzn, a oddzielnie dla kobiet. Gdyby projekt ten można było wprowadzić w życie, to korzyści stąd płynące byłyby tak wielkie, że możnaby go przyjąć z wielką gotowością, mimo obawy, że mogłoby to doprowadzić do powstania zawiści i do pewnych nadużyć, i że system taki mógłby stać się środkiem do wywierania nacisku w kierunku ustalenia niezmiennej i sztucznej wzorowej skali płac w przypadkach, w których nie było żadnego wyjątkowego uzasadnienia takiej skali. W planie tego systemu poczyniono ostatnio doniesienie poprawki w szczegółach, szczególnież w ostatnich dwóch czy trzech latach; jednak trudności najważniejszych nie pokonano, jak się zdaje. Jedyne dane faktyczne, jakie posiadamy w tej sprawie, to praktyka Australazji; tu każdy mieszkaniec jest częściowym właścicielem rozległej własności ziemskiej, a kraj niedawno został zaludniony przez mężczyzn i kobiety w pełnym zdrowiu i sile. Dane z praktyki takiego kraju mają bardzo niewielkie znaczenie, gdy chodzi o zużytkowanie go dla narodu, którego żywotność została osłabiona przez dawne Prawo o pomocy dla biednych i przez dawne Prawa Zbożowe oraz wskutek nadużyć, które wynikały z systemu fabrycznego w czasach, gdy jego niebezpieczeństwa nie były jeszcze należycie rozumiane. Plan, który ma jakiegokolwiek roszczenia do tego, iż jest gotowy do praktycznego zastosowania, musi się opierać na obliczeniach statystycznych liczby tych ludzi, którzy przy jego realizacji byłiby zmuszeni szukać pomocy państwa dlatego, iż praca ich nie jest warta minimalnej płacy; przy-

moc, pamiętając o względach ekonomicznych i o ich osobistych upodobaniach. Gdy zaś chodzi o tych ludzi, którzy mają na swej odpowiedzialności małe dzieci, to potrzebne byłyby tu większe wydatki z funduszy publicznych i bardziej ścisłe podporządkowanie wolności osobistej koniecznościom społecznym. Najbardziej pilną rzeczą, gdy chodzi o pierwsze kroki ku temu, ażeby usunąć owo *residuum* z oblicza ziemi jest to, ażeby dzieci regularnie uczęszczały do szkoły, były przyzwoicie i czysto ubrane i dobrze odżywiane. W przypadku, gdyby to nie dawało dobrych rezultatów, należałoby ostrzec rodziców i dać im jakieś wskazania: ostatecznym zaś środkiem byłoby zamknięcie ogniska rodzinnego, lub uregulowanie jego spraw z pewnym ograniczeniem swobody rodziców. Koszty takiego systemu byłyby znaczne: lecz niema chyba pilniejszej potrzeby, na którą nie należałoby żałować wydatków. System taki usunąłby chorobę, która zatruwa cały naród; gdy zaś zadanie to zostałoby spełnione, środki, dotychczas na tę sprawę przeznaczone, mogłyby znaleźć zastosowanie w innej dziedzinie i zaspokoić inną, mniej palącą potrzebę społeczną.

tem specjalną uwagę należałoby zwrócić na to, ilu z pośród tych ludzi mogłoby zupełnie dobrze dać sobie radę w życiu, gdyby mogli pracować odpowiednio do warunków własnej natury i gdyby można było w wielu przypadkach przystosowywać minimum płacy do potrzeb całej rodziny, nie zaś do potrzeb jednostki¹⁾.

§ 13. Przechodząc teraz do tych pracowników, którzy mają dobre warunki moralne i fizyczne, można ustalić zgruba, że ci ludzie, którzy zdolni są tylko do pracy niewykwalifikowanej, stanowią mniej więcej czwartą część ludności. Ci zaś, którzy, nadając się do niższych rodzajów pracy wykwalifikowanej, nie są odpowiedni do pracy wyższego rodzaju i nie umieją działać roztropnie i szybko na stanowiskach odpowiedzialnych, ci stanowią mniej więcej również jedną czwartą ludności. Podobne obliczenia, dokonane w Anglii przed wiekiem, dałyby ustosunkowanie zupełnie inne: więcej niż połowa ludzi okazałaby się niezdolna do jakiegokolwiek pracy wykwalifikowanej, poza zwykłą rutyniczną pracą rolną; być może, mniej niż szоста część byłaby zdolna do pracy wysoce wykwalifikowanej, lub bardzo odpowiedzialnej: wychowanie bowiem i oświata nie były wówczas jeszcze uznane za obowiązek narodowy i za oszczędność narodu. Gdyby różnica ta była jedyną różnicą pomiędzy stanem ówczesnym i teraźniejszym, to konieczny popyt na pracę niewykwalifikowaną byłby zmusił pracodawców do płacenia za nią niemal tych samych płac zarobkowych, jak za pracę wykwalifikowaną. Płace za pracę wykwalifikowaną byłyby się cokolwiek obniżyły, płace zaś za niewykwalifikowaną pracą byłyby się cokolwiek podniosły, tak iż poziom tych płac mniej więcejby się zrównał.

Przy takim stanie rzeczy, jaki istnieje w rzeczywistości, stało się coś podobnego: płace za pracę niewykwalifikowaną zwiększyły się szybciej, niż płace za inne rodzaje pracy, szybciej nawet, niż za pracę wykwalifikowaną. I ruch ten ku wyrównaniu zarobków odbywałby się znacznie szybciej, gdyby maszyny nie przejmowały w tym czasie pracy czysto niewykwalifikowanej i automatycznej z szybkością większą, niż

¹⁾ Tę ostatnią myśl rozwijano zbyt jednostronnie, głównie wskutek tego, że błędnie analizowano naturę pracy „pasorzytniczej“ i jej wpływu na płacę. Rodzina jest w zasadzie jednostką, gdy chodzi o migracje geograficzne: i dlatego też płace mężczyzn są stosunkowo wysokie, płace kobiet i dzieci zaś niskie tam, gdzie przeważa ciężki przemysł żelazny lub inne gałęzie przemysłu ciężkiego, gdy tymczasem w innych okręgach ojciec zarabia mniej, niż połowę pieniężnego dochodu rodziny i płace mężczyzn są stosunkowo niskie. To naturalne przystosowanie wzajemne płac jest społecznie korzystne; to też należy przeciwstawiać się ustalaniu dla całego kraju niezmiennych reguł, określających minimum płac dla mężczyzn i kobiet, — reguł, któreby nie uwzględniały tego naturalnego przystosowania lub stawały z niem w sprzeczności.

mogły przejmować pracę wykwalifikowaną; wskutek przejęcia tego dzisiaj człowiek mniej ma do wykonania pracy całkowicie niewykwalifikowanej, niż dawniej. Prawda, że pewne rodzaje pracy, które tradycyjnie należą do wykwalifikowanych rzemieślników, wymagają obecnie mniej umiejętności, niż dawniej. Lecz z drugiej strony dzisiaj tak zwani pracownicy „niewykwalifikowani“ muszą często operować narzędziami tak subtelnymi i kosztownymi, jakich nie można byłoby przed stu laty powierzyć zwykłemu robotnikowi angielskiemu, a nawet dziś wogóle jakimkolwiek robotnikowi w jakimś kraju kulturalnie zacofanym.

Tak więc postęp w dziedzinie techniki jest główną przyczyną istnienia wielkich różnic pomiędzy zarobkami, jakie dają różne rodzaje pracy; może to się wydawać surowem oskarżeniem, lecz w rzeczywistości tak nie jest. Gdyby postęp techniki był znacznie wolniejszy, to realne płace za pracę niewykwalifikowaną byłyby niższe, nie zaś wyższe, niż są dzisiaj: wzrost dywidendy narodowej bowiem byłby w tak znacznym stopniu zahamowany, że nawet robotnicy wykwalifikowani musieliby naogół zadowolić się płacą, której realna siła nabywczą wynosi mniej, niż 6 pensów za godzinę, płacą, jaką pobiera dziś murarz londyński: płace zaś robotników niewykwalifikowanych byłyby, oczywiście, jeszcze niższe. Niektórzy ludzie przyjmowali, że szczęście, o ile zależy od warunków materialnych, zaczyna się tam, gdzie dochód wystarcza na to, ażeby zaspokoić najprostsze potrzeby konieczne i że, gdy ten poziom został osiągnięty, dalsze podnoszenie się o pewien procent dochodu będzie zwiększało sumę szczęścia o takż mniej więcej procent, bez względu na absolutną wysokość dochodu. To założenie prowadzi do konkluzji, iż zwiększenie, powiedzmy, o jedną czwartą płac najbiedniejszej klasy sumiennie pracujących robotników zwiększa całkowitą sumę szczęścia w większym stopniu, niż zwiększenie o jedną czwartą dochodu jakiegokolwiek innej równie liczebnej klasy. Ta konkluzja zdaje się być uzasadniona: zwyżka płac najniższych bowiem zmniejsza dotkliwie cierpienia, osłabia działanie czynników, które powodują degradację społeczną, i otwiera nowe perspektywy w tym stopniu, w jakim nie czyni tego żadna inna proporcjonalna zwyżka dochodu. Z tego punktu widzenia możnaby twierdzić, że biedniejsze warstwy społeczne osiągnęły większą realną korzyść z postępu ekonomicznego, gdy chodzi o jego stronę techniczną, niż to się może wydawać na podstawie statystyki płac. Lecz tem więcej jest to obowiązkiem społeczeństwa, ażeby czynić wysiłki ku dalszemu powiększeniu dobrobytu, które można osiągnąć tak małym kosztem¹⁾.

¹⁾ Porównać powyżej księgę III, rozdział VI, § 6; oraz notę VIII w Dodatku

Należy też dążyć do tego, aby utrzymać pełną szybkość dotychczasowego rozwoju techniki, mimo że to ogranicza popyt na pracę niewykwalifikowaną; trzeba jednocześnie dążyć do tego, aby podaż rąk pracy niewykwalifikowanej zmniejszała się z taką szybkością, iżby przeciętny dochód w Anglii mógł wzrastać jeszcze szybciej, niż wzrastał dotychczas, i aby udział w tym dochodzie, jaki ma każdy poszczególny pracownik niewykwalifikowany, mógł wzrastać jeszcze szybciej. Do tego celu musimy dążyć, idąc w tym samym kierunku, jak w latach ostatnich, lecz z większą energią. Oświata musi stać się bardziej gruntowna. Nauczyciel musi nauczyć się tego, że głównym jego obowiązkiem jest nie samo wszczepianie wiedzy, za kilka szylingów bowiem można kupić więcej drukowanej wiedzy, niż może jej objąć jeden mózg ludzki. Zadaniem jego jest takie kształcenie charakteru, uzdolnień i umiejętności, iżby dzieci nawet tych rodziców, którzy sami nie są inteligentni, mogli mieć większą szansę, iż, otrzymawszy takie wykształcenie, sami staną się roztroprnymi rodzicami następnej generacji. Na ten cel pieniądze publiczne muszą dopływać szeroko. Pieniądz publiczny musi też płynąć szeroko, gdy chodzi o dostarczenie świeżego powietrza i miejsca na zdrowe gry dla dzieci we wszystkich dzielnicach robotniczych¹⁾.

Tak więc jest rzeczą konieczną, iżby państwo łożyło szczerze, a nawet rozrzutnie, na wytworzenie tej strony dobrobytu biedniejszych warstw robotniczych, której one nie mogą sobie same łatwo stworzyć; a jednocześnie winno państwo kłaść nacisk na to, iżby wewnątrz domów było czysto utrzymane i odpowiadało potrzebom tych, którzy potrzebni będą w przyszłości, jako silni i odpowiedzialni obywatele. Ilość kubicznych stóp powietrza na osobę w mieszkaniach należy przymusowo podnosić stale, choć nie gwałtownie; jednocześnie należy uregulować zabudowywanie miasta tak, iżby nie można było wznosić wysokich budynków, o ile niema dostatecznego wolnego miejsca przed i za domami. Przy połączeniu tych dwóch warunków przyśpieszy się ruch, już obecnie się rozwijający, warstw robotniczych ze środkowych okręgów wielkomiejskich w kierunku miejscowości, gdzie jest więcej swobodnej przestrzeni. Jednocześnie opieka publiczna i kontrola w sprawach zdrowotnych i sanitarnych będzie działała w kierunku polepszenia wa-

Matematycznym. Porównać również artykuł profesora Carvera p. t. *Machinery and the Laborers* w *Quarterly Journal of Economics*, 1908.

¹⁾ Poniżej wykazuję (Dodatek G, 8, 9), że uzasadnione jest roszczenie, ażeby podatki, pobierane od tej specjalnej wartości gruntów miejskich, która jest wynikiem koncentracji ludności, były przeznaczane na podniesienie stanu zdrowotnego ludności robotniczej, a specjalnie jej dzieci.

runków, które dotychczas źle się bardzo odbijały na dzieciach klasy robotniczej.

Dzieci robotników niewykwalifikowanych winny otrzymać wychowanie, któreby im dało możliwość pracy wykwalifikowanej; w ten sam sposób dzieci robotników wykwalifikowanych powinny otrzymać umiejętność wykonywania pracy jeszcze bardziej odpowiedzialnej. Nie zyskają one wiele, przeciwnie prawdopodobnie raczej tracą na tem, jeżeli powiększą zastęp niższych warstw klasy średniej: jak już to bowiem zauważyliśmy, sama umiejętność pisania i prowadzenia rachunków w rzeczywistości stoi na niższym stopniu skali pracy, niż wykwalifikowana praca fizyczna; to zaś, że w dawnych czasach uważano ją za wyższą, wynikało jedynie stąd, iż zaniedbana była oświata publiczna. Często powstaje i pewna strata społeczna, i pewien zysk, gdy dzieci pracowników jakiegoś stopnia cisną się do pracy wyższego stopnia. Lecz istnienie obecnej warstwy najniższej jest niemal całkowicie i jedynie złe: nie należy też nic robić na to, iżby powiększać liczebność tej klasy, i dzieci, które z urodzenia do niej należą, winny otrzymać pomoc, ażeby się z niej wydobyć.

Wiele jest miejsca dla nowych przybyszów w szeregach rzemieślników wyższego rzędu; dosyć też jest miejsca w wyższych warstwach klasy średniej. Działalności i przyrodzonym zasobom przodujących umysłów tej klasy zawdzięczamy większą część tych wynalazków i ulepszeń, które dają dzisiejszemu robotnikowi możliwość posiadania rzeczy wygody i zbytku, jakie były rzadkie, lub nawet nieznanne ludziom najbogatszym przed kilku pokoleniami; bez tych wynalazków Anglja nie mogłaby dostarczyć obecnej swojej ludności nawet dostatecznej ilości najprostszycy środków żywnościowych. I jest to wielkim i całkowicie dodatnim zyskiem, gdy dzieci jakiejś klasy społecznej cisną się do stosunkowo niewielkiego zaczarowanego koła ludzi, którzy tworzą nowe idee i którzy wcielają te idee w trwałe konstrukcje realne. Zysk, który oni sami osiągają, jest czasem bardzo znaczny; lecz jeśli weźmiemy pod uwagę wszystkie okoliczności, to prawdopodobnie to, co oni zdobędą dla społeczeństwa, będzie sto, a nawet więcej razy przewyższało zysk ich własny.

Prawda, że wiele największych fortun powstaje dzięki spekulacji raczej, niż dzięki rzeczywiście twórczej pracy; spekulacja zaś taka łączy się w znacznej mierze ze strategią antyspołeczną, a nawet ze złem operowaniem temi środkami, któremi posługują się zwykle kapitaliści w swych inwestycjach. Niełatwo tu znaleźć lekarstwo i niełatwo znaleźć środek, któryby leczył zło całkowicie. Pośpieszne próby, zmierzające do kontrolowania spekulacji drogą uchwalania poprostu pewnych

ustaw, zawsze okazywały się albo daremne, albo szkodliwe. To zagadnienie, to jedna ze spraw, w których szybko postępujące naprzód badania ekonomiczne mogą według wszelkich oczekiwań oddać wielkie usługi światu w najbliższej przyszłości.

Szersze zrozumienie tego, jaką rolę może odegrać bezinteresowna akcja społeczna, może przyczynić się pod wieloma względami do zmniejszenia zła. Jeśli ludzie bogaci będą oddani sprawie dobrobytu społecznego, to wiele mogą pomóc poborcy podatkowemu do tego, ażeby mógł on zebrać od bogatych jak największe sumy na użytek biednych i ażeby dzięki tym środkom można było usunąć w kraju najgorsze skutki nędzy.

§ 14. O nierówności majątkowej, a w szczególności o bardzo niskich zarobkach warstwy najbiedniejszej, mówiliśmy już powyżej, podkreślając jej skutki, a mianowicie obniżenie aktywności i ograniczenie zakresu potrzeb zaspokojonych. Lecz tutaj, jak i gdzie indziej, ekonomista staje wobec faktu, że umiejętność właściwego użycia dochodu i wykorzystania możliwości, jakimi rozporządza poszczególna rodzina, jest sama przez się bogactwem najwyższego rzędu i rzeczą niezmiernie rzadką we wszystkich warstwach społecznych. Jest rzeczą prawdopodobną, że około £ 100 000 000 rocznie wydaje nawet warstwa robotnicza, a około £ 400 000 000 reszta ludności Anglii w ten sposób, iż bardzo mało, albo nawet zupełnie nie podnosi szlachetności życia, ani nawet nie czyni go naprawdę bardziej szczęśliwym. I jakkolwiek prawdą jest, że skrócenie godzin pracy w wielu przypadkach zmniejszyłoby dywidendę narodową i obniżyło płacę, to jednak prawdopodobnie byłoby dobrze, gdyby większość ludzi pracowała mniej; pod warunkiem, że wynikającą stąd stratę dochodu materialnego mogłoby pokryć wyłącznie samo to, iż wszystkie klasy społeczne zaniechałyby mniej wartościowej konsumpcji i nauczyły się dobrze wykorzystywać czas wolny od zajęć.

Lecz niestety, natura ludzka doskonali się powoli, a najbardziej powoli uczy się umiejętnie korzystać z wolnego czasu — co zresztą jest rzeczą trudną. W każdej epoce, w każdym narodzie, w każdej warstwie społecznej ludzie, którzy umieli dobrze pracować, byli zawsze bezporównania liczniejsi, niż ludzie, którzy umieli wykorzystywać czas wolny. Lecz z drugiej strony ludzie mogą nauczyć się dobrze korzystać z wolnego czasu tylko przez to, że będą mieli swobodę użycia czasu wolnego według swej woli: to też robotnicy fizyczni, pozbawieni zupełnie wolnego czasu, nie mogą mieć wysokiego poczucia własnej godności i nie mogą stać się pełnymi obywatelami. Pewna ilość czasu

wolnego od męczącej pracy, która nuży, nie kształcąc, jest koniecznym warunkiem wysokiej stopy życia.

W tym przypadku, jak i w przypadkach podobnych, największe znaczenie zarówno dla moralisty, jak i dla ekonomisty, ma uzdolnienie i charakter aktywności młodzieży. Najbardziej bezwzględny obowiązkiem naszego pokolenia jest stworzyć dla młodzieży takie warunki, któreby z jednej strony rozwinęły wyższe strony jej natury, a z drugiej uczyniły z młodych ludzi wydajnych pracowników. Istotnym warunkiem tego jest uwolnienie na czas dłuższy od pracy mechanicznej i pozostawienie dostatecznego czasu wolnego na uczęszczanie do szkoły i na takie rozrywki, które umacniają i rozwijają charakter.

Jeżeli nawet weźmiemy w rachubę tylko tę szkodę, jaką wyrządza młodym ludziom przebywanie w domu rodzinnym, w którym ojciec i matka pędzą życie pozbawione wszelkiej radości, to i tu leżałoby w interesie społeczeństwa, aby dać młodzieży pewną ulgę. Niema prawdopodobieństwa, ażeby zdolni pracownicy i dobrzy obywatele wychodzili z ognisk rodzinnych, w których matka jest nieobecna w domu przez dłuższą część dnia; ani też z domów rodzinnych, do których ojciec rzadko powraca przed udaniem się dzieci na spoczynek. Dlatego też społeczeństwo, jako całość, ma bezpośredni interes w tem, ażeby zmniejszyć nadmiernie długie godziny pracy poza domem, nawet gdy chodzi o tych robotników, których praca nie jest bardzo trudna sama przez się.

§ 15. Omawiając trudność przystosowania podaży pracy wykwalifikowanej różnego rodzaju do popytu na nią, zwracaliśmy uwagę na to, iż przystosowanie to nie może być nawet w przybliżeniu dokładne, gdyż metody wytwórczości przemysłowej zmieniają się szybko, a tymczasem kwalifikacje pracownika muszą być podstawą jego pracy, czasem w czterdzieści, a nawet w pięćdziesiąt lat od chwili, w której zaczął je sobie zdobywać¹⁾. Trudności, któreśmy właśnie omawiali, związane są głównie z tem, że długo żyją w człowieku odziedziczone nawyki oraz postawy myślowe i uczuciowe. Jeżeli organizacja naszych towarzystw akcyjnych, naszych kolei i komunikacji wodnych jest zła, to możemy ją poprawić w ciągu dziesięciu, czy dwudziestu dni. Natomiast te elementy natury ludzkiej, które rozwijały się w ciągu długich wieków wojny i gwałtu, uciech grubych i niskich, trudno zmniejszyć znacznie nawet w ciągu jednego pokolenia.

W czasach obecnych, jak w każdym innych, szlachetni i gorliwi zwolennicy i projektodawcy reorganizacji społecznej rozsnuwali piękne obrazy życia, jakie będzie możliwe, gdy istnieć będą te instytucje, któ-

¹⁾ Porównać księgę VI, rozdział V, § 2.

re z łatwością tworzy ich wyobraźnia. Lecz jest to wyobraźnia nieodpowiedzialna pod tym względem, że bierze za punkt wyjścia nie wypowiedziane jasno założenie, iż natura ludzka po wprowadzeniu owych nowych instytucyj szybko podlegnie takim zmianom, jakich w rzeczywistości nie można zasadnie oczekiwać w ciągu wieku nawet w warunkach najkorzystniejszych. Gdyby natura ludzka mogła się tak idealnie zmienić, wówczas rycerskość w dziedzinie gospodarczej dominowałaby w życiu, nawet przy istniejących warunkach własności prywatnej. I własność prywatna, której konieczność nie sięga niewątpliwie głębiej, niż cechy natury ludzkiej, stałaby się rzeczą nieszkodliwą w tym samym czasie, kiedy stałaby się rzeczą zbędną.

Należy tedy ostrzec przed pokusą przeceniania zła w życiu gospodarczym naszych czasów i przed ignorowaniem tego, iż w dawnych czasach istniało również zło podobne, a nawet gorsze; należy przed tem ostrzec, jakkolwiek pewna przesada może być na pewien czas bodźcem dla innych ludzi i dla nas samych do tego, ażebyśmy z większym zdecydowaniem dążyli do usunięcia zła, które istnieje obecnie. Lecz wypaczanie prawdy dla dobrej sprawy jest rzeczą niesłuszną i naogół znacznie bardziej niemądrą, niż fałszowanie rzeczywistości dla celów egoistycznych. To też wynikiem pesymistycznego przedstawiania naszych własnych czasów, przy jednoczesnym przesadnym przecenianiu romantycznym szczęśliwości czasów minionych, musi być to, że rezygnujemy z realizacji środków, prowadzących do postępu, których działanie jest powolne, lecz pewne; a jednocześnie wynikiem jest to, że pośpiesznie przyjmujemy inne metody działania, które obiecują więcej, lecz są podobne do skutecznych lekarstw szarlatana: szybko dają pewne polepszenie, a jednocześnie sączą w organizm zarodki rozkładu daleko sięgającego i trwałego. Ta nieszczerłość i niecierpliwość jest złem, niewiele mniejszym, niż owa tępość moralna, która może znosić cierpliwie to, abyśmy z naszą wiedzą współczesną i współczesnymi środkami patrzyli z zadowoleniem na stale dokonywającą się destrukcję wszystkiego tego, co ma jakąś wartość w życiu tysięcy ludzi, i ażebyśmy się pocieszali myślą, iż przecież zło naszych czasów jest mimo wszystko mniejsze, niż zło czasów przeszłych.

Lecz musimy już zamknąć tę część naszych badań. Konkluzyj praktycznych osiągnęliśmy bardzo niewiele; naogół bowiem trzeba pierwszej spojrzeć na całą ekonomiczną stronę każdego problemu praktycznego, nie mówiąc już o stronie moralnej i innych, nim będzie można przystąpić wogóle do jego rozwiązania. W życiu gospodarczym niemal każda sprawa zależy mniej lub więcej bezpośrednio od skomplikowanych działań i reakcyj kredytu, handlu zagranicznego oraz od warun-

ków współczesnego rozwoju zrzeszeń i monopolów. Teren zagadnień, przez któryśmy przeszli w księgach V i VI, jest pod pewnymi względami terenem najtrudniejszych zagadnień całej ekonomiki: to też te problemy dają dostęp do innych dziedzin ekonomiki i możliwość ich opamięnowania.

DODATEK A

ROZWÓJ SWOBODNEGO ŻYCIA GOSPODARCZEGO I SWOBODNEJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

§ 1. Ostatni paragraf pierwszego rozdziału księgi I opisuje cel Dodatków A i B i może być uważany za wstęp do nich.

Jakkolwiek najbliższe przyczyny najbardziej doniosłych wypadków dziejowych można znaleźć w czynach jednostek, to jednak da się wysledzić, że większa część warunków, które umożliwiły te wypadki, powstała pod wpływem instytucyj odziedziczonych, własności rasowych oraz środowiska fizycznego. Własności rasowe same jednak powstały jako skutek działania jednostek i przyczyn fizycznych w czasie mniej lub więcej odległym. Silna rasa częstokroć brała początek, zarówno faktycznie, jak i co do swego miana, w jakimś poszczególnym protoplaście o niezwyklej sile cielesnej i niepospolitym charakterze. Zwyczaj, czyniące daną rasę (plemie) silniejszą w pokoju i wojnie, często zawdzięcza ona mądrości niewielu wielkich myślicieli, którzy posunęli w rozwoju jej obyczaje i przepisy i dali im nową interpretację, być może drogą formalnych pouczeń, być może drogą spokojnego i prawie niedostrzeżonego wpływu. Lecz żadna z tych rzeczy nie może przynosić stałej korzyści, jeżeli klimat nie sprzyja rozwojowi energii: dary natury, krajobrazy, wody, niebo określają charakter pracy i działalność danej rasy i w ten sposób nadają ton instytucjom społecznym i politycznym.

Różnice te nie zarysowują się jasno, póki człowiek jest jeszcze dziki. Nawet przy tak skąpych i nie zasługujących na wiarę informacjach o nawykach plemion dzikich dość o nich wiemy, aby mieć pewność, że wykazują dziwną jednostajność ogólnego charakteru przy znacznej różnitości w szczegółach. Jakkolwiek będzie klimat, w którym żyją, i jakkolwiek ich progenitura, widzimy, że ludzie dzicy żyją pod władzą obyczaju i impulsu; prawie nigdy nie wytykają sobie nowych dróg, nigdy nie sięgają myślą w odległą przyszłość i rzadko czynią zapasy nawet na przyszłość bliską; są zmienni mimo niewolniczości wobec obyczaju, rządzi nimi chwilowa fantazja, czasami gotowi są do najbardziej trudnych wysiłków, lecz nie są zdolni do stałej pracy

Unikają prac nudnych i mozolnych, o ile tylko można; te zaś, których uniknąć nie można, wykonywa pod przymusem kobieta.

Wpływ otoczenia fizycznego rzuca się nam najbardziej w oczy, gdy przechodzimy od rozważania życia ludzi dzikich do pierwotnych form cywilizacji. Wynika to w części z tego, że historia pierwotna jest bardzo skąpa w wiadomości i mówi nam bardzo niewiele o poszczególnych wypadkach i o wpływie silnych indywidualnych charakterów, które kierowały i kontrolowały bieg narodowego postępu, które bieg ten przyspieszały lub też zwracały go wstecz. Lecz główną przyczyną jest to, iż na tym stopniu swego postępu człowiek posiada niewielką moc walki z Naturą i nie może nic zdziałać bez jej wspinałomyślnego pomocy. Natura wyróżniła pewną niewielką ilość miejsc na powierzchni ziemi, szczególnie sprzyjających pierwszym usiłowaniom człowieka ku wzniesieniu się ponad poziom dzikości i właśnie warunki fizyczne tych miejsc uprzywilejowanych regulowały pierwszy wzrost kultury i sztuki¹⁾.

Nawet najpierwotniejsza cywilizacja jest niemożliwa, póki wysiłki człowieka nie są więcej, niż wystarczające dla zaopatrzenia go w rzeczy niezbędne do życia; pewna nadwyżka ponad to minimum jest konieczna jako podstawa tego wysiłku duchowego, w którym postęp bierze początek. Dlatego też prawie wszystkie cywilizacje najwcześniejsze powstały w krajach o klimacie gorącym, gdzie niewiele rzeczy potrzeba do życia i gdzie Natura hojne daje plony nawet przy najprostszej uprawie. Pierwotne cywilizacje rozwijały się często nad jakąś dużą rzeką, która dawała wilgoć glebie i ułatwiała komunikację. Władcy należeli zazwyczaj do jakiejś rasy, niedawno przybyłej z klimatu chłodniejszego — bądź z kraju odległego, bądź z niedalekich okolic górskich; gorący klimat wpływa destrukcyjnie na energję; siła zaś, która władców tych czyniła zdolnymi do rządzenia, prawie w każdym przypadku była wytworem bardziej umiarkowanego klimatu ich pierwotnej ojczyzny. Zachowali oni istotnie znaczną część swej energii w swych nowych ojczyznach poprzez wiele pokoleń, żyjąc zbyt krótko z przewyżki wytworów pracy ras podbitych; dla swych uzdolnień znaleźli teren w działalności władców, wojowników i kapłanów. Początkowo, nie posiadając wiedzy i umiejętności, nauczyli

¹⁾ Co do ogólnych zagadnień, dotyczących wpływu, zarówno bezpośredniego, jak pośredniego, otoczenia fizycznego na charakter rasowy, wpływu, działającego drogą wyznaczenia rodzaju głównych zajęć danej rasy, zobacz Knies *Politische Oekonomie*, Hegla *Filozofję Dziejów* (tłum. polskie A. Zielenyca) i Buckle'a *Historję Cywilizacji*. Porównać również Arystotelesa *Politykę* i Montesquieu *Esprit des Lois*.

się szybko wszystkiego, czego ich poddani nauczyć mogli, i wyprzedzili ich. Lecz w tym stadium cywilizacji działalność ludzi o charakterze przedsiębiorczym i inteligentnym prawie zawsze była ograniczona do władania niewielką liczbą poddanych; charakteru takiego prawie nigdy nie posiadali ci, którzy nieśli główny ciężar pracy gospodarczej.

Przyczyną tego jest, że klimat, który umożliwił pierwotną cywilizację, skazał ją zarazem na słabość¹⁾. W klimacie chłodniejszym dąże natura warunki atmosferyczne, które wzmacniają siły; choć człowiek musi staczać początkowo ciężką walkę, to jednak w miarę, jak zwiększa się jego wiedza i bogactwo, staje się zdolny do zdobycia obfitego pożywienia i ciepłej odzieży; w późniejszym zaś stadium rozwoju wznosi sobie te obszerne i solidne budowle, które są najkosztowniejsze z pośród rzeczy niezbędnych do kulturalnego życia w tych miejscach, gdzie surowość klimatu zmusza do tego, aby prawie wszystkie czynności domowo-gospodarskie i wszelkie zebrania, związane z życiem gromadzkim, odbywały się pod ochroną dachu. Świeżego, wzmacniającego siły, powietrza, które niezbędne jest do pełni życia, nie można natomiast zdobyć wcale, gdy go Natura nie daje dobrowolnie²⁾. Możemy spotkać istotnie, rolnika, zatrudnionego ciężką pracą fizyczną pod słońcem zwrotnikowym; rzemieślnik może mieć instynkty artystyczne; mędrzec, mąż stanu lub bankier może mieć umysł przenikliwy i subtelny, lecz wysoka temperatura nie daje pogodzić trudnej i stałej pracy fizycznej z dużą aktywnością intelektualną. Pod połączonym wpływem klimatu i zbyt krótkiego życia klasa panująca stopniowo traci swą siłę i energję; coraz mniej jest w tej klasie ludzi, zdolnych do rzeczy wielkich; wreszcie obala ją jakaś rasa silniejsza, przybyła najprawdopodobniej z klimatu chłodniejszego. Czasem ta klasa tworzy klasę pośrednią pomiędzy dotychczasowymi swymi poddanymi, a swymi nowymi władcami, lecz częściej pogrąża się w bezdusznej masie gminu.

¹⁾ Montesquieu mówi wytwornie (ks. XIV, rozdz. II), że wyższość siły cielesnej, którą daje klimat chłodny, pociąga za sobą, jako jeden ze skutków, „większe poczucie wyższości — to znaczy, mniejszą chęć zemsty, oraz większe poczucie pewności i bezpieczeństwa, — to znaczy, większą otwartość, mniejszą podejrzliwość, ostrożność i chytrność“. Te cnoty są w wysokim stopniu pomocne w postępie ekonomicznym.

²⁾ To, cośmy powiedzieli, trzeba było zmodyfikować cokolwiek, lecz tylko cokolwiek, gdyby F. Galton dowiódł istotnie, że ma rację, mniemając, iż pewna niewielka ilość ludzi z rasy, panującej w kraju gorącym, jak na przykład Anglików w Indjach, będzie zdolna poprzez wiele pokoleń zachować nienaruszoną swą siłę i energję wrodzoną, używając w dużej ilości lodu sztucznego i używając, jako środek ochładzający, gwałtownie rozszerzające się powietrze zgaszczone. Por. jego mowę jako prezydenta Instytutu Antropologicznego w r. 1887.

Taka cywilizacja ma w sobie często wiele rzeczy interesujących dla filozoficznie usposobionego historyka. Całe życie ludu o takiej cywilizacji przenika, prawie zupełnie nieświadomie, kilka prostych idei, które wiążą się ze sobą tak samo przyjemnie, harmonijnie i wdzięcznie, jak barwy w kobiercach wschodnich. Wiele można się nauczyć, szukając początku tych idei w połączonym wpływie rasy, otoczenia fizycznego, religii, filozofii i poezji, we wpływie wypadków wojennych i dominującym wpływie silnych charakterów indywidualnych. Wszystko to jest dla ekonomisty pouczające pod wieloma względami, lecz nie rzuca światła bezpośredniego na motywy, których badanie jest jego specjalnym zadaniem. W społeczności takiej bowiem ludzie najzdolniejsi zwysoka patrzą na pracę; niema tu odważnych, wolnych i przedsiębiorczych ludzi pracy, ani awanturnicznych kapitalistów; działalnością gospodarczą, która jest w pogardzie, kieruje obyczaj, i praca patrzy na obyczaj wprost, jako na swego jedyne protektora wobec samowolnej tyranji.

Większa część reguł, które stanowią obyczaj, bezwątpienia nie jest niczem innym, jak skryzalizowaną formą ucisku i przemocy. Lecz zbiór obyczajów, któryby tylko ciemnił słabych, nie mógłby się ostać przez czas dłuższy. Silni bowiem opierają się na słabych, i własna ich siła nie może być ich jedyną ostoją; i jeżeli silni organizują takie urządzenia społeczne, które obciążają słabych nieopatrnie i nad miarę, to w ten sposób gubią sami siebie. To też każdy trwały zespół obyczajów zawiera pewne zastrzeżenia, osłaniające słabych przed najbardziej bezwzględniemi formami krzywdy¹⁾.

W rzeczywistości tam, gdzie mała jest przedsiębiorczość i gdzie niema miejsca na skuteczne współzawodnictwo, tam obyczaj jest niezbędną tarczą ochronną gminu, nietylko wobec tych, którzy są od niego silniejsi, lecz również wobec ludzi tego samego stanu. Jeżeli kowal wiejski nie może sprzedać swych lemieszów nikomu innemu, prócz mieszkańców swej wsi, i jeżeli mieszkańcy tej wsi nie mogą kupić tych lemieszów od nikogo innego, tylko od niego, to w interesie stron obu leży, aby zwyczaj ustalał cenę umiarkowaną. W ten sposób obyczaj staje się rzeczą świętą i w pierwszych fazach rozwoju cywilizacji niema żadnej tendencji ku temu, aby przełamać pierwotny pogląd na inowatora, jako na bezbożnika i wroga. Tą drogą wpływ czynników ekonomicznych zostaje zepchnięty pod powierzchnię. Tam działają one pewnie i powoli; lecz potrzeba pokoleń zamiast lat na to, aby mogły powstać skut-

¹⁾ Porów. Bagehot, *Physics and Politics*, oraz pisma Herberta Spencera i Maine'a.

ki ich działania: skutki te są tak nieuchwytne, iż łatwo mogą ujść wszelkiej obserwacji; mogą je wysledzić tylko ci, którzy nauczyli się, gdzie szukać, obserwując bardziej wydatne i szybkie działanie podobnych czynników w czasach nowoczesnych¹⁾.

§ 2. Ta siła obyczaju w cywilizacjach najwcześniejszych jest w części przyczyną, w części następstwem ograniczeń indywidualnych praw własności. Prawa jednostki, — w mniejszym lub większym stopniu wszelkie prawa własności, a szczególnie prawa, dotyczące ziemi, wynikają naogół i są ograniczone i pod każdym względem podporządkowane prawom gospodarstwa domowego i rodziny w węższym tego słowa znaczeniu. Prawa zbiorowej jednostki gospodarczej w podobny sposób podporządkowane są prawom wspólnoty wiejskiej, która jest często, jeżeli nie faktycznie, to przynajmniej według tradycyjnej legendy, rozszerzoną i rozrosłą rodziną.

Prawda, że na wczesnym poziomie cywilizacji niewielu znalazłoby się ludzi, którzyby chcieli odstąpić od zwyczajów, panujących w ich otoczeniu. Choćby prawa poszczególnych ludzi do ich własności były jak najbardziej kompletne i ściśle określone, to jednak nie chcieliby oni narażać się na gniew, z którym ich sąsiedzi patrzyliby na wszelkie nowatorstwo, i na śmieszność, któraby spłynęła na każdego, kto by chciał być mądrzejszy od swoich przodków. Lecz małe zmiany mogły przyjść na myśl duchom bardziej odważnym; i jeżeli byli to ludzie, mogący swobodnie wykonywać próby na swoją własną odpowiedzialność, zmiany mogły się zwiększać stopniowo, poprzez modyfikacje mało i prawie niedostrzegalne, póki nie ustaliła się zmiana zwyczaju, wystarczająca do tego, aby zatrzeć wyraźne linje przepisów obyczajowych i nadać znaczną swobodę wyborowi indywidualnemu. Tam natomiast, gdzie głowa rodziny i jednostki gospodarczej była uważana za starszego towarzysza, przedstawiciela własności rodzinnej, najmniejsze odchylenie od zwyczaju, odziedziczonego po przodkach, spotykało się

¹⁾ Tak okaże się przy analizie, że „umiarkowany poziom“ ceny lemieszów, który ustala obyczaj, oznacza ten poziom ceny, który kowalowi daje na długi przeciąg czasu wynagrodzenie równe (jeżeli się weźmie w rachubę wszystkie jego przywileje i potrzeby) temu, jakie ma kowal wsi sąsiedniej, wykonywający równie ciężką pracę; innymi słowy, że oznacza ten poziom ceny, który przy wolnej konkurencji, łatwej komunikacji i skutecznym współzawodnictwie nazwalibyśmy normalną stopą płacy. Gdy zaś jakaś zmiana warunków obniża płacę kowala (biorąc w rachubę wszelkie wynagrodzenie pośrednie) poniżej tego poziomu, lub ją ponad ten poziom podwyższa, tam prawie zawsze następuje zmiana w istocie i treści obyczaju, często prawie niedostrzeżona, przytem zazwyczaj bez jakiegokolwiek zmiany formalnej, co sprowadzi ją znowu do tego poziomu.

z opozycją ludzi, którzy mieli prawo do tego, aby ich pytano o radę w najdrobniejszych szczegółach.

A dalej, poza oporem autorytatywnym rodziny stał opór całej wspólnoty. Jakkolwiek bowiem każda rodzina wyłącznie użytkowała przez pewien czas dział ziemi, przez siebie uprawiany, to jednak wielu robót dokonywano zazwyczaj wspólnie, tak iż wszyscy członkowie wspólnoty robili jednocześnie to samo. Każde pole, gdy przychodziła na nie kolej ugorowania, stawało się częścią wspólnego pastwiska; całość gruntu, należącego do danej wspólnoty, podlegała od czasu do czasu ponownemu podziałowi¹⁾. Tak więc wspólnota wiejska miała zupełne prawo zakazywać wszelkiego nowatorstwa, mogło ono bowiem kolidować z jej planami uprawy zbiorowej, mogło dalej zmniejszyć wartość gruntu i pokrzywdzić członków wspólnoty przy najbliższej redystrybucji. To też często rozwijała się skomplikowana sieć przepisów, która tak silnie krępowała każdego poszczególnego rolnika, iż nie mógł oprzeć się na własnym sędziu i na własnej roztropności, nawet w najbardziej pospolitych szczegółach²⁾. Rzecz prawdopodobna, że to właśnie było najważniejszą z przyczyn, które opóźniły w człowieku rozwój ducha swobodnej przedsiębiorczości. Możliwe, że zbiorowe posiadanie własności pozostawało w harmonii z tym duchem kwietyzmu, który przenika wiele religij wschodnich, oraz że tak długie ostawanie się tej wspólnej własności u Hindusów miało w części przyczynę w tem, iż ich pisma religijne wpajały w człowieka tego ducha kwietyzmu.

Możliwe, że przeceniając wpływ obyczaju na ceny, płace i czynsze, niedoceniało jednocześnie wpływu obyczaju na formy wytwórczości i na ogólny ustrój ekonomiczny społeczeństwa. W jednym przypadku

¹⁾ Wiemy obecnie, że system marchji teutońskiej był znacznie mniej upowszechniony, niż przypuszczali niektórzy historycy. Lecz tam, gdzie system ten w pełni był rozwinięty, wydzielano na stałe jedną małą część gruntu, dział domowy (*home mark*), na którym mieszkała rodzina pojedyncza, i rodzina ta raz na zawsze zatrzymywała go dla siebie. Druga część, dział uprawny, była podzielona na trzy duże pola, i na każdym z nich każda rodzina miała swój kawałek gruntu. Dwa z tych pól w jednym roku uprawiano, trzecie leżało odłogiem. Trzecią, największą część cała wieś użytkowała wspólnie jako pastwisko, podobnie jak i ugór w dziale uprawnym. W pewnych przypadkach dział uprawny pozostawiano od czasu do czasu na pastwisko, ze wspólnego zaś działu wykrawano grunt na nowy dział uprawny; w takich przypadkach konieczna była redystrybucja. Tak więc to, jak rozporządzała swym gruntem każda poszczególna rodzina, odbijało się na wszystkich członkach wspólnoty.

²⁾ Porównaj przedstawienie uprawy roli w *Unseen Foundations of Society* księcia Argyll'a.

wpływ ten jest oczywisty, lecz nie jest kumulatywny, w drugim nie jest oczywisty, lecz jest natomiast kumulatywny. Regułą zaś prawie powszechną jest, iż tam, gdzie skutki jakiejś przyczyny, w poszczególnej chwili nieznaczne, stale działają w tym samym kierunku, wpływ ich jest znacznie większy, niż się to na pierwszy rzut oka wydaje możliwe.

Lecz choć wielki był wpływ obyczaju w pierwotnej cywilizacji, duch Greków i Rzymian pełen był przedsiębiorczości i tem więcej interesujące jest pytanie, dlaczego tak mało wiedzieli i troszczyli się oni o te strony społeczne zagadnień ekonomicznych, które dziś tak nas interesują.

§ 3. Kolebką i siedliskiem większości cywilizacji pierwotnych były dorzecza wielkich rzek, dorzecza, których dobrze nawodnione pola rzadko nawiedzał głód, w klimacie bowiem, w którym zawsze jest ciepło, urodzajność gleby zmienia się w bezpośredniej prawie zależności od wilgoci. Rzeki były też środkiem łatwej komunikacji, sprzyjającym pierwotnym formom handlu i podziałowi pracy, i nie były przeszkodą dla ruchów dużych armij, na których opierała się siła despotyczna centralnego rządu. Prawdą jest, że Fenicjanie żyli na morzu. Ta wielka rasa semicka dobrą oddała przysługę, przygotowując grunt dla swobodnego rozwoju stosunków handlowych pomiędzy narodami i rozpowszechniając umiejętność pisania, znajomość arytmetyki, miar i wag; głównie jednak włożyli oni swą energję w handel i rękodzielnictwo.

Grekom, ich genialnej uczuciowości i umysłowi pełnemu polotu, było przeznaczone pełną piersią odetchnąć swobodą morza i wchłonąć we własne wolne życie najlepsze myśli i najwyższą sztukę Starego Świata. Ich niezliczone kolonje w Azji Mniejszej, w Grecji Wielkiej, oraz w samej właściwej Helladzie swobodnie rozwijały swe własne ideały pod wpływem nowych idei, z którymi się spotykali, pozostając w stałych stosunkach ze sobą, jak również z temi narodami, które dzierżyły klucze dawnej wiedzy, dzieląc się wzajemnie swem doświadczeniem, a nie poddając się niewolniczo żadnemu autorytetowi. Ciężar tradycyjnego zwyczaju nie tylko nie przytłaczał energii i przedsiębiorczości, lecz przeciwnie, tradycja zachęcała i pobudzała do szukania nowych kolonij i do nieskrepowanego tworzenia nowych idei.

Klimat ich kraju uwalniał ich od konieczności wyczerpującej pracy; niewolnikom swym pozostawiali niezbędną ciężką pracę, sami zaś oddawali się swobodnej grze swej wyobraźni. Mieszkanie, ubranie i opał kosztowały ich bardzo niewiele; pogodne niebo zachęcało do spędzania czasu na powietrzu, mogli więc żyć społecznie i politycznie łatwo i bez wydatków. Chłodne zaś powiewy morza Śródziemnego tak dalece odświeżały ich siły i energję, iż poprzez wiele pokoleń nie utracili sprę-

zystości i elastyczności, którą przynieśli ze swych siedlisk pierwotnych na północy. W tych warunkach dojrzał zmysł piękna we wszystkich jego formach, dojrzała subtelna fantazja i oryginalność spekulacji myślowej, energia w życiu politycznym i zadowolenie, które znajdowali w podporządkowywaniu jednostki państwu, takie, jakiego nigdy już później świat nie znał¹⁾.

Grecy byli pod wieloma względami bardziej nowocześni, niż narody Europy Średniowiecznej, a pod pewnymi względami wyprzedzali nawet czasy dzisiejsze. Nie doszli jednak do pojęcia godności człowieka jako człowieka; niewolnictwo uważali za prawo natury, tolerowali rolnictwo, lecz na wszystkie inne rodzaje wytwórczości patrzyli, jako na coś degradującego; nie wiedzieli też nic lub bardzo mało o tych ekonomicznych zagadnieniach, które dziś pochłaniają nas w tak wielkim stopniu²⁾.

Grecy nigdy nie odczuwali zbyt dotkliwie ubóstwa. Ziemia i morze, słońce i niebo sprawiały razem, iż łatwo im było zdobyć rzeczy materialne, niezbędne do pełnego życia. Nawet ich niewolnicy mieli pewną możliwość kulturalnego życia; gdyby zaś nawet było inaczej, to ani przyrodzone usposobienie Greków, ani fakty przeszłości historycznej ówczesnej nie mogłyby ich poważnie zaniepokoić. Wysoka wartość myśli greckiej uczyniła ją kamieniem probierczym, na którym przodujący myśliciele czasów późniejszych wypróbowywali wszelką nową myśl i badanie: i zniecierpliwienie, z jakim umysł akademicki patrzył niejednokrotnie na badania ekonomiczne, ma swą rację w znacznej mierze w tem zniecierpliwieniu, jakie Grecy odczuwali wobec trosk i niepokojów oraz mozolnej pracy życia gospodarczego.

A przecież możnaby nauczyć się czegoś z szybkiego upadku Grecji, — którego przyczyną był brak powagi i wytrwałości w dążeniu do celu; tej powagi i wytrwałości żaden lud nigdy nie zachował poprzez większą liczbę pokoleń, jeżeli nie umiał poddać się rygorowi systema-

¹⁾ Por. Neumann i Partsch *Physikalische Geographie von Griechenland*, rozdz. V, oraz Grote'a *History of Greece*, część II, rozdz. I.

²⁾ Por. powyżej str. 4. Tak na przykład, nawet Plato mówi: „Natura nie stworzyła ani szewców, ani kowali; takie zajęcia obniżają ludzi, którzy się im oddają, nędznych najemników, których samo ich stanowisko pozbawia praw politycznych“ (*Prawa XII*). Arystoteles zaś kontynuuje: „W najlepiej rządzonej państwie obywatele nie powinni zajmować się rzemiosłem czy handlem, takie bowiem zajęcie czyni życie niegodnym i wrogiem cnocie“. (*Polityka*, VII, 9; por. również III, 5). Ustępy te dają klucz do tego, jak myśleli Grecy o handlu i rzemiośle. W rzeczywistości jednak mało było fortun niezależnych, szczególnie w wczesnym okresie dziejów Grecji, tak iż niejeden z pośród najlepszych myślicieli był zmuszony brać pewien udział w pracy gospodarczej.

tycznej pracy. Pod względem społecznym i intelektualnym Grecy byli wolni: lecz nie nauczyli się używać swej wolności; nie umieli panować nad sobą, nie umieli trwać niezmiennie i stale w raz powziętem postanowieniu. Posiadali bystrość w ujmowaniu rzeczy i gotowość podchwytywania nowych myśli, które są elementami gospodarczej przedsiębiorczości, — nie mieli jednak stałości w zamiarach i cierpliwości wytrwania, które też koniecznie są potrzebne do przedsiębiorczości. Pogodny klimat powoli osłabił ich energję fizyczną; nie było też tego czynnika, zabezpieczającego siłę charakteru, jakim jest stanowcze i niewzruszone wytrwanie w ciężkiej pracy; to też ostatecznie stali się lekkomyślni.

§ 4. Cywilizacja, stale posuwając się ku zachodowi, miała najbliższy z kolei ośrodek w Rzymie. Rzymianie byli raczej wielką armją, niż wielkim narodem. Podobni byli pod tym względem do Greków, iż sprawy gospodarcze pozostawiali, o ile to tylko było możliwe, niewolnikom; pod bardzo wieloma innymi względami natomiast byli ich przeciwieństwem. W przeciwstawieniu do świeżej pełni życia Greków, do młodzieńczej radości, z jaką Grecy dawali pole swym uzdolnieniom i z jaką rozwijali swe szczególne upodobania i właściwości, Rzymianie wykazywali niezłomną wolę, żelazną stanowczość, zaabsorbowanie określonymi wyrażnie, poważnymi celami dojrzałego człowieka¹⁾.

Osobliwie wolni od ograniczeń, jakie nakłada obyczaj, kształtowali Rzymianie swe własne życie sami, z rozmyślnym wyborem, którego nie znano nigdy przed nimi. Byli silni i odważni, stali w swych zamiarach i zasobni w środki, stateczni w swych przyzwyczajeniach; sąd o rzeczach mieli jasny, tak więc, choć przekładali wojnę i politykę, stale ćwiczyli wszystkie władze duchowe, potrzebne w sprawach gospodarczych.

Zasada zrzeszania się nie była również im obca. Korporacje rzemieślnicze miały pewną siłę mimo to, że nieliczni byli rzemieślnicy wolni. Te metody łącznego działania w celach gospodarczych, oraz wytwór-

¹⁾ To podstawowe przeciwstawienie pomiędzy usposobieniem Greków i Rzymian jasno przedstawił Hegel w swej *Filozofji Dziejów* (tłum. polskie d-ra A. Zielenicyka): „O Grekach w pierwszym okresie prawdziwej ich wolności możemy powiedzieć, że nie mieli świadomości; nałyk życia dla własnego kraju bez dalszej analizy lub refleksji był u nich zasadą dominującą... Subiektywność pograżyła świat grecki w upadku“, i harmonijna poezja Greków ustąpiła miejsca „prozaicznemu życiu Rzymian“, które pełne było subiektywności i „suchego a twardego kontemplowania pewnych dowolnie postawionych celów“. Szlachetny, choć krytyczny, hołd dla zasług, które Hegel położył pośrednio dla ekonomiki historycznej, składa Roscher w *Geschichte der Nationalen Oekonomie in Deutschland*, § 188. Por. również rozdziały o religii w *Historji Mommsena*, które, jak się zdaje, powstały pod znacznym wpływem Hegla, oraz Kautz'a, *Entwicklung der National-Oekonomie*, księga 1.

czości na szeroką skalę przy pomocy pracy niewolników w faktorjach, których Grecja uczyła się u Wschodu, przeniesione do Rzymu, osiągnęły nową żywotność i siłę. Uzdolnienia i usposobienia Rzymian dawały im szczególną zdolność do tworzenia towarzystw; stosunkowo niewielka ilość ludzi bardzo bogatych, przy nieistnieniu klasy średniej, była w stanie z pomocą wykwalifikowanych niewolników i wyzwolenców przeprowadzać znaczne przedsięwzięcia na morzu i lądzie, w ojczyźnie i poza nią. Uczynili oni kapitał rzeczą nienawistną, lecz zarazem dali mu moc i zdolność wytwórczą; z wielką energią rozwijali urządzenia kredytowe; i w części wskutek jedności władzy imperjum oraz szerokiego rozpowszechnienia języka łacińskiego, była większa za czasów imperjum rzymskiego, nawet niż dzisiaj, pod pewnymi istotnymi względami swoboda stosunków ekonomicznych i swoboda ruchu w obrębie świata cywilizowanego.

Gdy więc przypomnimy sobie, jak wielkim ośrodkiem bogactwa był Rzym, jak potwornie wielkie były fortuny poszczególnych Rzymian (dopiero w dzisiejszych czasach powstały większe, niż ówczesne); gdy uprzytomnimy sobie, jak wielka była skala ich spraw i przedsięwzięć militarnych i cywilnych, jak wielkie potrzebne ku temu środki i jakie urządzenia komunikacyjne, — wówczas nie możemy się dziwić, że liczni pisarze mniemali, iż znaleźli znaczne podobieństwo pomiędzy zagadnieniami ekonomicznymi Rzymu i czasów obecnych. Lecz podobieństwo to jest powierzchowne i iluzoryczne. Dotyczy tylko form, nie zaś żywego ducha życia narodowego. Nie obejmuje tego, co dziś daje ekonomicznej najwyższy interes; mianowicie uznania wartości życia pospolitego człowieka ¹⁾.

W starożytnym Rzymie przemysł i handel nie miały tej siły życiowej, którą osiągnęły w czasach późniejszych. Towary importowano, zdobywając je mieczem; nie kupowano ich za wytwory pracy umiejętnej i wyszkolonej, które byłyby dumą słuszną obywateli kraju, jak to było w Wenecji, Florencji lub w Bruges. Handlem, zarówno jak i przemysłem, zajmowano się prawie jedynie z widokiem na zyski pieniężne; które stąd można było osiągnąć; ton życia w sferze interesów był bardzo niski wskutek tego, iż było ono przedmiotem pogardy, która ujaw-

¹⁾ Patrz powyżej, rozdz. I, § 2. To błędne rozumienie rzeczy można przypisać w pewnej mierze wpływowi Roschera, naogół przenikliwego i rozważnego w sądach. Miał on szczególne upodobanie do podkreślania analogji pomiędzy zagadnieniami starożytnymi, a nowoczesnymi, — i jakkolwiek podkreślał również i różnice, to jednak ogólny wpływ jego pism prowadził w kierunku błędnym. (Dobre przedstawienie krytyczne jego stanowiska podaje Knies, *Politische Oekonomie vom geschichtlichen Standpunkte*: szczególnie str. 391 drugiego wydania).

niała się w prawnym i faktycznym odsunięciu się senatorów od interesów pod wszelkimi ich postaciami, wyjąwszy interesy, związane z ziemią ¹⁾. Najbogatszym źródłem dochodu stanu rycerskiego (equites) było dzierżawienie podatków, rabunek prowincji oraz, w czasach późniejszych, korzyści płynące z osobistych łask imperatora; i członkowie tego stanu nie pielęgnowali i nie cenili tego ducha uczciwości i sumiennej pracy, który niezbędny jest do stworzenia wielkiego handlu narodowego. Po upływie pewnego dłuższego przeciągu czasu prywatną przedsiębiorczość przesłonił stale rozrastający się cień Państwa ²⁾.

Jakkolwiek Rzymianie bardzo niewiele przyczynili się do postępu nauki ekonomicznej, to jednak pośrednio wywarli na nią wpływ głęboki zarówno korzystny, jak i ujemny, kładąc podwaliny nowoczesnego prawa. Myśl filozoficzna w Rzymie, jaka wogóle była, była głównie stoicka, większa część wielkich rzymskich stoików była pochodzenia wschodniego. Filozofja stoików, przeszczepiona do Rzymu, ujawniła wielką siłę praktyczną, nie tracąc swej intensywności uczuciowej; mimo

¹⁾ Friedländer, *Sittengeschichte Roms*, str. 225. Mommsen posuwa się aż tak daleko, iż twierdzi (*Geschichte*, księga IV, rozdz. XI): „O handlu i rzemiosłach nie ma nic do powiedzenia, prócz tego, że naród italski pod tym względem trwał z uporem w bezczynności, graniczącej z barbarzyństwem. Jedyną jasną stroną prywatnego życia ekonomicznego Rzymian było operowanie pieniędzmi i wymiana towarów“. Wiele ustępów w Cairnes'a *Slave Power* czyta się, jak nowoczesną odmianę *Historji* Mommsena. Nawet w miastach los wolnego biednego Rzymianina był podobny do losu „nędznego białego człowieka“ w Stanach Południowych, w których istniało niewolnictwo. *Latifundia perdidere Italiam*; latyfundja te były folwarkami, podobnymi do ferm Stanów Południowych, nie zaś do folwarków angielskich. Słabość pracy wolnej w Rzymie przedstawia Liebermann w *Geschichte des römischen Vereinswesens*.

²⁾ Jedną stronę tej sprawy opisuje Schmoller w swoim krótkim, lecz doskonałym przedstawieniu Towarzystw Handlowych Starożytności. Wskazawszy, w jaki sposób grupy ludzi handlujących, których wszyscy członkowie należą do jednej rodziny, mogą prosperować nawet pośród ludów pierwotnych, dowodzi on (*Jahrbuch für Gesetzgebung*, XVI, str. 740—42), że żadna forma stowarzyszenia handlowego o typie nowoczesnym nie mogłaby kwitnąć długo w takich warunkach, jak te, które istniały w rzymskiej starożytności, o ileby nie miała jakiegoś wyjątkowego przywileju lub przewagi, takiej, jaką posiadały *societates publicanorum*. Przyczyny, dlaczego nam, ludziom nowoczesnym, udaje się zebrać i utrzymać razem przy pracy wielu ludzi, czego starożytność nie potrafiła uczynić, „szukać trzeba wyłącznie w wyższym poziomie intelektualnym i większej sile moralnej oraz większej możliwości łączenia egoistycznej działalności handlowej różnych ludzi więzami sympatji społecznej“. Porów. również Deloume: *Les manieurs d'argent à Rome*; artykuł W. A. Brown'a pod tytułem *State control of Industry in the fourth century* w *Political Science Quarterly*, tom II; Blanqui'ego *History of Political Economy*, rozdział V i VI oraz Ingrama *History*, rozdz. II.

swej surowości miała ona wiele elementów wspólnych z ideami, jakie podsuwa nowoczesna nauka społeczna. Przeważna część wielkich prawodawców imperjum rzymskiego należała do jej zwolenników i w ten sposób nadawała ona ton późniejszemu prawu rzymskiemu, a przez to prawo i całemu nowoczesnemu prawu europejskiemu. Moc Państwa rzymskiego sprawiła, iż w Rzymie prawa państwowe wyrugowały prawa klanowe i plemienne wcześniej, niż w Grecji. Lecz wiele z pośród pierwotnych aryjskich nałogów myślowych, dotyczących własności, pozostało na czas długi jeszcze i w Rzymie. Jakkolwiek wielka była władza głowy rodziny nad członkami rodziny, to jednak własność, nad którą *pater familias* rozciągał kontrolę, przez długie czasy uważano raczej za prawo przynależne mu, jako przedstawicielowi rodziny, niż jako jednostce. Gdy zaś Rzym stał się cesarstwem, jego prawnicy stali się ostatecznymi interpretatorami praw ustawowych wielu narodów: pod wpływem stoików zaczęli oni szukać podstawowych Praw Natury, które, jak wierzyli, leżą utajone u podstawy wszelkich ustawodawstw poszczególnych. To poszukiwanie tego, co powszechne, w przeciwstawieniu do przypadkowych elementów prawa, oddziaływało silnie w sposób rozkładowy na prawo własności zbiorowej, które nie mogło być poparte żadną silną racją prócz miejscowego zwyczaju. Stąd też późniejsze prawo rzymskie stopniowo, lecz stale, rozszerzało zakres wolnej umowy, dawało jej większą precyzję, większą elastyczność i większą moc. Wkońcu prawie wszystkie urządzenia i układy społeczne znalazły się pod jej władzą; własność jednostki była jasno wyznaczona i ograniczona i jednostka mogła swobodnie rozporządzać nią według swojej woli. Po szlachetnej i szeroko rzeczy ujmującej filozofji stoickiej nowocześni prawnicy otrzymali w spuściznie wysoki wzór obowiązku; w surowym sposobie stoickim rządzenia samym sobą i wyznaczania swego postępowania bierze początek tendencja nowoczesnych prawników do ścisłego określania indywidualnych praw własności. Tak więc rzymskim, a specjalnie stoickim wpływom możemy przypisać pośrednio to, że nasz współczesny układ gospodarczy posiada pewne dobre i pewne złe strony: z jednej strony to, że nieskrepowana jest energia jednostki w kierowaniu własnymi interesami, z drugiej, że istnieje niemało dotkliwych niesprawiedliwości, pod pokrywką praw, ustalonych przez system prawa, który ostał się w swem istnieniu, ponieważ główne zasady jego były mądre i sprawiedliwe.

Silne poczucie obowiązku, które filozofja stoicka przyniosła ze swej wschodniej ojczyzny, miało też w sobie coś ze wschodniego kwietyzmu. Stoik, jakkolwiek rozwijał swą działalność w urzeczywistnianiu dobra, był jednak dumny ze swej wyższości ponad troski światowe: brał udział

w zgiełku życia, ponieważ był to jego obowiązek, lecz nigdy się z nim nie godził wewnętrznie; życie jego pozostawało smutne i pępne: ciążyła na nim świadomość jego własnych ułomności. Tej wewnętrznej sprzeczności nie można było usunąć, jak powiada Hegel, póki nie rozumiano, iż wewnętrzną doskonałość można osiągnąć jedynie przez wyrzeczenie się samego siebie i nie pogodzono w ten sposób dążenia do doskonałości z temi błędami, które z konieczności rzeczy towarzyszą wszelkiej pracy społecznej. Drogę do tej wielkiej zmiany przygotowało silne uczucie religijne żydów. Lecz świat nie był jeszcze gotów do tego, aby wznieść się na wyżyny ducha chrześcijańskiego: stało się to dopiero wtedy, gdy głęboka uczuciowość rasy germańskiej nadała mu nowy ton. Nawet pośród narodów germańskich prawdziwy chrześcijaństwo powoli torował sobie drogę: przez długi czas po upadku Rzymu panował chaos w Zachodniej Europie.

§ 5. Germanin, choć był silny i zdecydowany, napotkał dwie trudności na drodze ku wyzwoleniu się z więzów obyczaju i niewiedzy. Serdeczność i wierność¹⁾, które dawały mu specjalną moc, skłaniały go do nadmiernego umiłowania instytucji i obyczajów jego rodziny i jego plemienia. Żadna inna rasa zdobywca nie wykazała tak małego, jak Germanie, uzdolnienia do przejęcia nowych idei od bardziej kulturalnego, choć słabszego, narodu podbitego. Germanie dumni byli ze swej nieokrzesanej siły i energii, i mało troszczyli się o wiedzę i sztuki. Te ostatnie znalazły czasowe schronisko na wschodnich brzegach morza Śródziemnego, do chwili, w której inna rasa zdobywca, przychodząca z południa, nie dała im nowego życia i nowej siły.

Saraceni gorliwie uczyli się wszystkiego, czego tylko narody podbite mogły ich nauczyć. Pielegnowali oni sztuki i nauki i trzymali pochodnię wiedzy w tym czasie, gdy świat chrześcijański mało troszczył się o losy wiedzy. Za to musimy żywić dla nich trwałą wdzięczność. Lecz ich natura moralna nie była tak bogata, jak natura Germanów. Gorący klimat i sensualizm ich religii sprawiły, że siły ich szybko skłoniły się ku upadkowi; to też na zagadnienia cywilizacji współczesnej wywarli bardzo mały wpływ bezpośredni²⁾.

Oświata Germanów rozwijała się wolniej, lecz na trwalszych podstawach. Przenieśli oni cywilizację na północ do krajów o klimacie,

¹⁾ Hegel, *Filozofja Dziejów*, część IV, dociera do rdzenia sprawy, gdy mówi o energii Germanów, o ich duchu wolnym, o ich samodzielności w decydowaniu o sobie, o ich serdeczności i gdy dodaje: „wierność jest ich drugim hasłem, tak jak wolność jest ich pierwszym“.

²⁾ Zasługi ich przedstawia wymownie Draper, *Intellectual development of Europe*, rozdz. XIII.

w którym stała i usilna praca szła ręką w rękę z powolnym rozwojem form kultury; oni też przenieśli cywilizację na zachód ku Atlantykowi. Cywilizacja, która przed wiekami opuściła brzegi rzek, aby się przenieść nad brzegi wielkiego międzylądowego morza, ostatecznie przedwędrowała nad szeroki ocean.

Lecz zmiany te dokonywały się bardzo powoli. Pierwszą rzeczą, interesującą nas w tej nowej erze, jest odnowienie się starego konfliktu pomiędzy miastem, a wsią; konflikt ten został usunięty czasowo przez władzę światową Rzymu, który w rzeczywistości był armją, posiadającą główną kwaterę w mieście, lecz czerpiącą siły ze swego wiejskiego terytorjum.

§ 6. Do bardzo niedawnych czasów w wielkim liczebnie narodzie lud nie mógł całkowicie i bezpośrednio rządzić samym sobą: samorząd mógł istnieć tylko w miastach lub w obrębie bardzo małych terytorjów. Rząd z konieczności rzeczy był w rękach niewielu, którzy uważali siebie za wyższą uprzywilejowaną klasę i którzy traktowali tych, co pracują, za klasę niższą. To też tym ostatnim, nawet wówczas, gdy było im pozwolone kierować ich lokalnymi sprawami, brakło często odwagi, zaufania do siebie i aktywności duchowej, niezbędnych jako podstawa przedsiębiorczości gospodarczej. Zresztą faktycznie zarówno rząd centralny, jak i lokalni magnaci przeciwstawiali się bezpośrednio wolności życia gospodarczego, zakazując wychodźstwa i pobierając podatki i cła jak najbardziej uciążliwe i dokuczliwe. Nawet tych ludzi z pośród klas niższych, którzy nominalnie byli wolni, łupiono w różny sposób: nakładając samowolnie grzywny i pobierając pod wszelkimi pretekstami podatki, stronnie wykonywając sprawiedliwość, a często przez prosty gwałt i otwarty rabunek. Ciężary te spadały głównie na tych ludzi, którzy byli bardziej pracowici, przedsiębiorczy i gospodarni, niż ich sąsiedzi, na tych, wśród których, gdyby istniała swoboda, duch śmiałej przedsiębiorczości rozwinąłby się stopniowo i zerwał więzy tradycji i obyczajów.

Zupełnie inna była sytuacja ludu w miastach. Tam klasa ludzi pracujących była silna przez swą liczebność; i jeżeli nawet nie była zdolna osiągnąć całkowitej przewagi, nie traktowano jej tak, jak bratnią jej ludność wiejską, to znaczy, tak jakgdyby składała się z istot niższego rzędu, niż ci, którzy nią rządzili. We Florencji i Bruges, podobnie jak w starożytnych Atenach, cały lud mógł słyszeć, i czasem istotnie słyszał, z ust kierowników administracji publicznej, jakie są ich plany i jakie tych planów uzasadnienie, i mógł dać znak swej aprobaty lub dezaprobaty, nim decyzja została powzięta; cały lud w razie potrzeby mógł omawiać wspólnie będące na czasie zagadnienia społeczne i go-

spodarcze, poznając wzajemnie swe poglądy, korzystając wzajemnie ze swego doświadczenia, wypracowując wspólnie rezolucje ostateczne i wprowadzając je w życie własnym zbiorowym czynem. W obrębie większych jednostek terytorjalnych natomiast wszystko to było niemożliwe przed wynalezieniem telegrafu, drogi żelaznej i taniej prasy.

Dzięki tym wynalazkom naród cały może teraz czytać rano to, co jego kierownicy powiedzieli poprzedniego wieczora, i nim przedjdzie dzień, już sąd całego narodu w danej sprawie dobrze jest znany. Dzięki tym wynalazkom rada wielkiego związku zawodowego (*trade-union*) może bez wielkich wydatków przedłożyć jakąś trudną do rozwiązania sprawę sądowi swoich członków we wszystkich częściach kraju i w przeciągu kilku dni otrzymać ich decyzję. Nawet obszernym krajem może dziś rządzić sam lud; natomiast aż do naszych czasów to, co zwano „rządem ludowym“, było z fizycznej konieczności rządem mniejszej lub większej oligarchji. Tylko ci nieliczni, którzy sami mogli bywać często w centralnej siedzibie rządu lub którzy mogli utrzymywać stałą z nim łączność, mogli brać udział bezpośredni w kierowaniu sprawami kraju. Większa znacznie była liczba tych, którzy znali dostatecznie bieg spraw państwowych, aby nań móc wpływać przez wybór przedstawicieli; lecz ci do niedawna stanowili nieliczną mniejszość narodu; i sam system reprezentacyjny datuje się dopiero od niedawna.

§ 7. W wiekach średnich dzieje rozwoju i upadku miast są dziejami wznoszenia się i opadania kolejnych fal postępu. Miasta średnio-wieczne zawdzięczały swój początek handlowi i przemysłowi i niemi nie pogardały. I jakkolwiek zamożniejszym obywatelom udawało się czasem stworzyć rząd, w którym klasy pracujące nie brały udziału, to jednak rzadko dzierżyli oni władzę przez czas dłuższy. Szeroka masa mieszkańców często posiadała pełne prawa obywatelskie i miała głos decydujący w zarządzie sprawami zewnętrznymi i wewnętrznymi swego miasta, a jednocześnie pracowała fizycznie i z pracy tej była dumna. Obywatele miejscy organizowali się w korporacje (gildy), zwiększając w ten sposób spójnię społeczną i kształcąc się w samorządzie; i jakkolwiek te korporacje często były ekskluzywne i jakkolwiek ich przepisy wewnątrznie ostatecznie opóźniały postęp, dokonały one wielkiego dzieła, nim się ujawnił ten ich wpływ ohamowujący¹⁾.

¹⁾ To, co jest prawdą w odniesieniu do wielkich wolnych miast, a mianowicie, że posiadały w praktyce autonomję, odnosi się w mniejszym stopniu do tak zwanych „wolnych burgów“ (*free borough*) angielskich. Ich ustrój był nawet bardziej rozmaity, niż źródło ich swobód; obecnie jednak zdaje się być prawdopodobne, że burgi te, naogół biorąc, były bardziej demokratyczne i mniej oligarchiczne,

Obywatele zdobywali kulturę, nie tracąc energii; nie zaniehbując swoich interesów, uczyli się brać w sposób inteligentny udział w wielu rzeczach poza własnymi interesami. Współdziałali w rozwoju sztuk pięknych i nie pozostawiali w tyle w sztuce wojennej. Chlubą ich było łożenie wielkich sum na cele społeczne; równie wielką chlubą było troskliwe opiekowanie się sumami publicznymi, zestawianie jasnych i przejrzystych budżetów państwowych oraz opracowywanie systemu podatków, sprawiedliwie rozłożonych i opartych na zdrowych zasadach gospodarczych. W ten sposób utorowali oni drogę ku nowoczesnej cywilizacji przemysłowej, i gdyby byli poszli tą drogą, nie spotykając przeszkód, i zachowali swe pierwotne umiłowanie swobody i równości społecznej, byłiby prawdopodobnie już dawno znaleźli rozwiązanie wielu ekonomicznych zagadnień, nad którymi my dopiero teraz zaczynamy się zastanawiać. Przez długie czasy niepokojeni wewnętrznymi zamieszkami i wojną, ulegli oni wreszcie wzrastającej sile otaczających je wiejskich jednostek terytorjalnych. Gdy zaś miasta same zdobyły władzę nad swymi sąsiadami, wykonywały ją w sposób surowy i ciemny, tak iż obalenie ich przez społeczności wiejskie było w pewnym stopniu wynikiem sprawiedliwego odwetu. Ucierpiały one za wyrządzone przez się krzywdy, lecz owoc ich dobrego dzieła pozostaje i jest w znacznej mierze źródłem tego, co najlepsze w tradycjach społecznych i ekonomicznych, które nasze czasy odziedziczyły po czasach dawnych.

§ 8. Feodalizm był, być może, koniecznym etapem w rozwoju rasy germańskiej. Dał on cel działania dla uzdolnień politycznych klasy panującej, a ludowi prostemu wdrożył nawyk do karności i porządku. Lecz pod pozorami pewnego zewnętrznego piękna kryło się w nim wiele okrucieństwa i brudu, zarówno fizycznego, jak moralnego. Zwyczaje rycerskie łączyły w sobie nader wielkie poszanowanie dla kobiet nazewnątr z wielką tyranją domową; łączyły dalej szczegółowo opracowane przepisy kurtuazji w stosunku do przeciwników z klasy rycerskiej z okrucieństwem i zdzierstwem w stosunku do klas niższych. Żądano od klas panujących, aby zobowiązania wzajemnie wypełniały wiernie i szlachetnie¹⁾. Mieli oni ideały życiowe, które nie

niż dawniej przypuszczano. Porównać szczególnie Grossa, *The Gild Merchant*, rozdz. VII.

¹⁾ Niemniej, zdrada, tak powszechna w miastach włoskich, nie była rzadka w zamkach północnych. Ludzie czyhali na życie swoich znajomych, zabijali lub truli: często żądano od pana domu, aby próbował jadła i napoju, którym częstował swego gościa. Lecz podobnie, jak malarz wypełnia swe płótno najszlachetniejszymi postaciami, jakie może znaleźć, i pozostawia w cieniu, o ile można, to, co

były pozbawione szlachetności; to też rycerskie ich charaktery zawsze będą miały coś pociągającego, zarówno dla myślącego historyka, jak i dla kronikarza wojen, wspaniałych turniejów i romantycznych przygód. Lecz sumienie ich było spokojne, gdy czyny ich były w zgodzie z klasowym kodeksem obowiązków: jednym z artykułów zaś tego kodeksu było wskazanie, aby utrzymać klasy niższe w ich dotychczasowym położeniu; mimo to byli oni łaskawi dla swych wasali, a nawet darzyli swą życzliwością tych, z którymi żyli w codziennej styczności.

Tam, gdzie zdarzały się wypadki nadmiernego uciemnienia przez jednostki, Kościół usiłował bronić słabych i zmniejszać cierpienia biednych. Być może, ci ludzie o bardziej subtelnych naturach, których pociągała służba boża, mogliby byli niejednokrotnie wywierać wpływ szerszy i lepszy, gdyby byli wolni od ślubu bezżenności i gdyby mieli możliwość żyć w świecie. Lecz nie jest to racją, aby lekceważyć dobrodziejstwa, wyświadczane klasom biedniejszym przez kler, a jeszcze bardziej przez mnichów. Zakony były schroniskiem przemysłu, a szczególnie miejscem, w którym naukowo traktowano rolnictwo: były one punktem zbornym dla uczonych, były również szpitalem i schroniskiem dla cierpiących. Kościół był czynnikiem, niosącym pokój zarówno w rzeczach wielkich, jak w małych: uroczystości świąteczne i jarmarki, odbywające się pod jego autorytetem, dawały swobodę i bezpieczeństwo handlowi¹⁾.

nieszlachetne, tak też można przyznać słuszość popularyzującemu historykowi, który pobudza dobre dążenia młodzieży, przedstawiając obrazy historyczne, w których życie szlachetnych mężów i kobiet jest uwypuklone dobitnie, w których zaś zasłona zakrywa to, co w ówczesnych stosunkach było moralnie ujemne. Gdy natomiast chcemy zdać sobie sprawę z tego, jakimi drogami kroczył postęp świata, musimy brać w rachubę zło, które istniało w czasach przeszłych, tak jak ono było w rzeczywistości. Być więcej, niż sprawiedliwym dla naszych przodków, jest to być mniej, niż sprawiedliwym wobec nadziei, jakimi żyje własna nasza epoka.

¹⁾ Jesteśmy skłonni, być może, przypisywać zbyt wielką wagę temu, iż Kościół potępiał „lichwę“ i pewne rodzaje handlu. W owych czasach małe było bardzo pole do tego, aby wypożyczać kapitał na cele handlowe i przemysłowe, gdy zaś zdarzyła się ku temu okazja, można było obejść zakaz różnymi drogami, z których pewne były sankcjonowane nawet przez sam Kościół. I jakkolwiek św. Chryzostom powiedział, że „wygnany ze świątyni boskiej jest ten, kto zdobywa sobie jakąś rzecz w tym celu, aby osiągnąć z niej korzyść, nie wkładając w nią swej pracy“, to przecież Kościół zachęcał kupców do kupowania towarów i sprzedawania ich bez jakiegokolwiek zmiany na jarmarkach i poza niemi. Zarówno autorytet państwa i Kościoła, jak przesady ludu stawiały trudności tym, którzy kupowali hurtownie znaczne ilości dóbr, aby je później sprzedać z zyskiem w detalu. Wiele transakcyj, których dokonywali ci ludzie, było uprawnionym handlem, lecz pewne z nich niewątpliwie były podobne do zmów i „pasków“ na nowoczesnych rynkach wytwórczych. Porów.

Kościół był, dalej, stałym protestem przeciwko ekskluzywności klasowej. Był demokratyczny w swej organizacji, tak jak armja starożytnego Rzymu; gotów był zawsze podnieść do najwyższej godności ludzi najbardziej uzdolnionych bez względu na ich urodzenie; kler i zakony uczyniły wiele dla fizycznego i moralnego dobrobytu ludu. Czasem nawet Kościół popychał lud do otwartego oporu wobec tyranji władców¹⁾.

Lecz z drugiej strony Kościół nic nie uczynił, aby lud prosty mógł rozwinać w sobie zaufanie do sił własnych, zdobyć samodzielność i osiągnąć prawdziwą wolność wewnętrzną. Dając możność jednostkom o wyjątkowych talentach indywidualnych wzniesienia się na najwyższe stanowiska poprzez godności kościelne, Kościół jednak pomagał raczej, niż przeszkadzał, czynnikom feodalizmu w ich usiłowaniu, aby utrzymać klasy pracujące na poziomie masy ciemnej, pozabawionej przedsiębiorczości i zależnej pod każdym względem od swych panów feodalnych. Feodalizm germański, o ile chodzi o dominujące w nim instynkty, był bardziej łagodny, niż militarne dominium starożytnego Rzymu; i społeczeństwo świeckie, i kler znajdował się pod wpływem nauk, wprawdzie niedokładnie zrozumianych, religii chrześcijańskiej, dotyczących godności człowieka jako człowieka. Nie mniej władcy terytorjów wiejskich jednoczyli w sobie we wczesnym średniowieczu całą siłę, jaka tkwiła we wschodniej subtelności kasty teokratycznej oraz w rzymskiej dyscyplinie i stanowczości: łącząc i wykorzystując wszystkie siły, robili z nich taki użytek, iż, naogół biorąc, opóźniali rozwój mocy i niezależności charakteru w niższych klasach społecznych.

Siłę militarną feodalizmu przez długi czas osłabiały lokalne współzawodnictwa. Siła ta, kierowana przez genjusz takiego człowieka, jak Karol Wielki, mogła doskonale stopić w jedną żywą całość zarząd i władzę nad wielkiem terytorjum; lecz tkwiła w feodalizmie w równym stopniu możliwość rozsypania się na elementy składowe, skoro tylko zabraknie kierującego genjusza. Italją przez długie czasy rządziły jej miasta, z których jedno pochodzenia rzymskiego, z rzym-

doskonale rozdział o doktrynie kanonistów w dziele Ashley'a *History* oraz notatkę Hewins'a o tem dziele w *Economic Review*, tom IV.

¹⁾ Pośrednio przyczynił się do postępu, zachęcając do krucjat, o których Ingram (*History*, rozdz. II) słusznie mówi, że „miały doniosłe skutki ekonomiczne przez to, iż w wielu przypadkach posiadłości panów feodalnych przeszły do klas pracujących; z drugiej strony, wytwarzając styczność pomiędzy różnymi narodami i rasami, rozszerzając horyzonty intelektualne oraz dając szczególnego bodźca żegludze, krucjaty przyczyniły się do tego, że ożywił się handel międzynarodowy“.

skimi ambicjami i z rzymską twardą stałością w zamiarach broniło swych dróg wodnych przeciw wszelkim atakom prawie aż do czasów nowoczesnych. Również i w Niderlandach oraz w innych częściach kontynentu wolne miasta długo umiały się bronić przed napaścią królów i baronów. Ostatecznie jednak rządy monarchiczne ustaliły się w Austrii, Hiszpanji i Francji. Monarchja despotyczna, opierająca się na niewielu, lecz zdolnych ludziach, ćwiczyła i organizowała siły militarne wielkich mas ciemnego, lecz krzepkiego ludu wiejskiego; przedsiębiorczość miast wolnych i szlacheckie połączenie w nich gospodarczej wytwórczości i kultury zostało zniszczone, nim miały czas pójść dalej w swym rozwoju i naprawić popełniane poprzednio błędy.

Wówczas świat byłby może cofnął się wstecz w swym rozwoju, gdyby się nie zdarzyło, że właśnie w tym czasie zjawiały się nowe siły, które miały zerwać więzy przymusu i szerzyć swobodę na szerokim świecie. W krótkim przeciągu czasu przyszedł wynalazek druku, odrodzenie oświaty, reformacja i odkrycie nowych dróg morskich do Nowego Świata i Indyj. Każdy z tych wypadków oddzielnie byłby wystarczał, aby stworzyć nową epokę w historii; przychodząc zaś razem, tak jak przyszły w rzeczywistości, i działając w jednym i tym samym kierunku, spowodowały przewrót całkowity.

Myśl stała się względnie wolna i wiedza przestała być zupełnie niedostępna dla ludu. Ożyła grecka niezależność ducha; umysły samodzielne zdobyły nową siłę i możność rozciągania swego wpływu na innych. Odkrycie nowego kontynentu nasuwało nowe zagadnienia myślicielom, a jednocześnie otwierało nowe możliwości dla przedsiębiorczości odważnych awanturników.

§ 9. Kierownictwo tych nowych wypraw morskich wzięły w swe ręce kraje półwyspu Pirenejskiego. Zdawało się przez czas jakiś, jakgdyby przodownictwo w świecie, które najpierw było w rękach najbardziej na wschód położonego półwyspu morza Śródziemnego i które następnie przeszło do półwyspu środkowego, przypadło teraz półwypowi zachodniemu, który należy zarówno do morza Śródziemnego, jak i do Atlantyku. Lecz tymczasem potęga wytwórczości gospodarczej wzrosła dostatecznie, aby oprzeć się na niej mogło bogactwo i cywilizacja w klimacie północnym. Hiszpanja i Portugalja nie mogły rywalizować przez czas dłuższy z większą wytrzymałością i energją oraz z większą dzielnością narodów północnych.

Wczesne dzieje Niderlandów są istotnie bajeczną opowieścią. Mając podstawę ekonomiczną w rybołówstwie i tkactwie, Holendrzy stworzyli szlacheckie ośrodek produkcji artystycznej i literackiej oraz nauki i sztuki rządzenia. Lecz Hiszpanja postanowiła zgnieść rozwijającego się

ducha swobody, podobnie jak to uczyniła przed wiekami Persja. I podobnie jak Persja zgniotła Jonję, lecz przez to tylko przyczyniła się do tem większego rozwoju Grecji właściwej, tak też i imperjum austriacko-hiszpańskie podbiło Niderlandy belgijskie, lecz przez to tylko podniosło patriotyzm i energję Niderlandów holenderskich i Anglji.

Holandja cierpiała wskutek tego, iż Anglja zazdrościła jej handlu, lecz jeszcze więcej wskutek ambicyj militarnych Francji. Wkrótce stało się rzeczą jasną, że Holandja broni wolności Europy przeciw agresywności francuskiej. Lecz w krytycznym momencie swych dziejów została ona pozbawiona pomocy, której mogłaby była słusznie oczekiwać ze strony protestanckiej Anglji; jakkolwiek więc od roku 1688 Anglja pomagała jej znacznie, to przecież jej najdzielniejsi i najśmielsi synowie zginęli już byli wsześnie na polu walki, a długi państwowe obciążały ją nadmiernie. Holandja stała się państwem drugorzędnym, lecz Anglicy, więcej niż inne narody, winny jej być wdzięczni za to, co uczyniła i winni rozumieć, co mogłaby jeszcze była uczynić dla sprawy wolności.

Francja i Anglja stanęły teraz przeciw sobie w walce o władzę nad Oceanem. Francja miała większe bogactwa naturalne, niż którykolwiek inny kraj północy, a jednocześnie w większym stopniu była ożywiona duchem nowej epoki, niż którykolwiek z krajów południowych. Przez pewien czas była też największą potęgą świata. Lecz w ciągłych wojnach przemarnowała swe bogactwa i krew najlepszych swych obywateli, o ile ich jeszcze nie wypędziła z kraju prześladowaniem religijnem. Postęp oświaty nie przyniósł ze sobą większej szlachetności w postępowaniu klas panujących z podwładnymi, ani też większej roztropności w szafowaniu pieniędzmi.

Z rewolucyjnej Ameryki przyszedł główny impuls do tego, iż uciśniony lud francuski powstał przeciw swym władcom. Lecz Francuzom w sposób uderzający brakowało ducha wolności, połączonego z kontrolą nad sobą, — ducha, który wyróżniał kolonistów amerykańskich. Energja i odwaga francuska znowu się przejawiały w wielkich wojnach napoleońskich. Lecz Francja nie potrafiła zrealizować swych ambicyj, tak iż ostatecznie oddała Anglji panowanie nad Oceanem. Tak więc charakter angielski kształtował bezpośrednio stosunki ekonomiczne Nowego Świata, podobnie jak w pewnej mierze i pośrednio kształtował stosunki ekonomiczne Świata Starego. Możemy tedy nawiązać teraz do tego, cośmy mówili poprzednio, i prześledzić bardziej szczegółowo rozwój wolnej przedsiębiorczości w Anglji.

§ 10. Położenie geograficzne Anglji stało się przyczyną tego, iż ludność jej składa się z najsilniejszych członków najsilniejszych ras Europy. Proces naturalnego doboru z kolejnych fal migracyjnych

sprowadził na jej brzegi tych, którzy byli najśmielsi i najbardziej pewni siebie. Jej klimat lepiej może podtrzymywać energję, niż klimat jakiegokolwiek innego kraju na półkuli północnej. Nie dziela jej na części wysokie góry i niema takiego miejsca na jej terytorjum, które byłoby odległe od dróg wodnych więcej, niż o dwadzieścia mil angielskich; tak więc nie było żadnej fizycznej przeszkody do tego, aby mogła się rozwinąć swobodna komunikacja pomiędzy różnymi jej częściami, po-tega zaś i mądre rządy królów normandzkich oraz dynastji Plantagenetów nie dopuściły do tego, aby magnaci lokalni wytworzyli sztuczne przedziały.

Rolę, jaką Rzym odegrał w historii, zawdzięczał on głównie temu, iż połączył potęgę militarną wielkiego imperjum z przedsiębiorczością i wytrwałością oligarchji, ześrodkowanej w jednym mieście. Podobnie Anglja zawdzięcza swą wielkość temu, iż łączyła, równie jak przed nią Holandja na mniejszą skalę, wolnego ducha średniowiecznej społeczności miejskiej z potęgą i szeroką podstawą egzystencji wielkiego narodu. Miasta Anglji były w mniejszym stopniu odrębnymi jednostkami, niż miasta innych krajów; Anglja zasymilowała je też łatwiej, niż inne kraje swe miasta, i w ten sposób na dłuższą metę osiągnęła z nich bardzo wiele korzyści.

Prawo pierworodztwa skłaniało młodszych synów rodzin szlacheckich do zdobywania na własną rękę fortuny. Nie mając zaś żadnych przywilejów kastowych, łatwo mieszały się z ludnością nieuprzywilejowaną. To mieszanie się ludzi różnych stopni społecznych prowadziło do tego, iż polityka stawała się czemś podobnem do interesu handlowego, a interes handlowy stawał się przedsięwzięciem szlacheckim, śmiałem i pełnem aspiracyj romantycznych dzięki temu, że zajmowali się niem ludzie o krwi szlacheckiej. Z jednej strony stanowczo przeciwstawiając się tyranji, z drugiej — poddając się autorytetowi, gdy w ich oczach był uprawniony, Anglicy dokonali wielu rewolucyj, lecz żadnej bez określonego celu. Nawet wtedy, gdy reformowali konstytucję, pozostawali na gruncie prawnym: tylko Anglicy i Holendrzy umieli połączyć praworządność i wolność, tylko oni połączyli harmonijnie głęboki szacunek dla przeszłości z umiejętnością życia dla przyszłości raczej, niż dla przeszłości. Moc charakteru, która w czasach późniejszych uczyniła Anglję przodownikiem postępu przemysłowego, ujawniła się początkowo głównie w polityce, w sprawach wojennych i w rolnictwie.

Angielski włodyka był poprzednikiem angielskiego rzemieślnika. Był on tak samo dumny z tego, iż żywi się lepiej i posiada większą siłę fizyczną, niż jego kontynentalni rywale; posiadał tę samą nieugiętą

wytrwałość w zdobywaniu technicznej sprawności rąk, tę samą niezależność i tę samą moc panowania nad sobą (*self control*) i uniezależniania się od okoliczności; ten sam nawyk zadośćczynienia swoim kaprysom w stosownej okoliczności, a zarazem w chwili krytycznej umiejętność zachowania spokoju i karności nawet w obliczu nieszczęść i trudów ¹⁾.

Lecz zdolności przemysłowe Anglików przez długi czas nie ujawniały się nazwewnątrz. Nie odziedziczyli oni ani wielkiej znajomości, ani wielkiej potrzeby wygod i zbytków. W rękodzielnictwie wszelkiego rodzaju pozostawali poza krajami łacińskimi, Italją, Francją i Hiszpanją oraz za wolnemi miastami północnej Europy. Stopniowo klasy zamożniejsze zasmakowały w importowanych zbytkach i handel Anglii powoli zaczął się rozrastać.

Przez długi czas nie było żadnego zewnętrznego śladu jej przyszełego handlu. Było to wynikiem z jednej strony jej szczególnych warunków, z drugiej — w równej mierze, jeżeli nie w większej, pewnych przyrodzonych uprzedzeń i skłonności samego narodu. Anglicy nie mieli nigdy i nie mają dzisiaj tego specjalnego zamiłowania do prowadzenia handlu, ani upodobania do bardziej oderwanej strony interesów finansowych, które widzimy u Żydów, Włochów, Greków i Ormian. Handel z Anglikami zawsze przyjmował postać raczej świadomej akcji, niż mechanicznego spekulowania. Nawet dzisiaj najbardziej subtelne finansowe spekulacje na londyńskiej giełdzie towarowej dokonywają głównie ludzie tych ras, które odziedziczyły takie samo uzdolnienie do handlu, jakie Anglicy mają do czynu.

Cechy, które stały się przyczyną tego, iż Anglja w czasach późniejszych zwróciła się ku badaniu świata i zaczęła wytwarzać dobra oraz obdzielać nimi inne kraje, były również przyczyną tego, iż nawet w średnich wiekach Anglja była pionierką nowoczesnej organizacji rolnictwa i że w ten sposób ustaliła wzór, według którego została ukształtowana większa część innych nowoczesnych gałęzi wytwórczości. Anglja zapoczątkowała zamianę świadczeń w robociznie na opłaty pieniężne, dzięki czemu poszczególna jednostka zdobyła znacznie większą możność kierowania swym losem według swego własnego wyboru. Lud otrzymał swobodę — bez względu na to, czy mu to na złe, czy na

¹⁾ O ile chodzi o statystyczne porównania, drobny właściciel ziemski musi być zaliczony do dzisiejszej klasy średniej, nie zaś do rzemieślników: tych ludzi bowiem, którzyby się mieli lepiej od niego, było niewiele, natomiast wielka masa ludu stała znacznie niżej od niego, i nawet w kwitującym wieku piętnastym miała się prawie pod każdym względem znacznie gorzej, niż dzisiaj.

dobre wychodziło — wymiany i wyzbywania się swych praw do posiadania roli i związanych z tem zobowiązań. Rozluźnienie więzów zwyczajowych przyspieszył również wielki wzrost realnych płac zarobkowych, który nastąpił po wielkiej morowej zarazie w stuleciu czternastem, oraz wielki spadek realnych płac zarobkowych, który w szesnastem stuleciu wyniknął z deprecjacji srebra, obniżenia realnej wartości pieniądza i obrócenia dochodów klasztornych na potrzeby i wybryki dworu; czynnikiem, rozluźniającym więzy zwyczajowe, było wreszcie rozszerzenie hodowli owiec, które oderwało wielu pracowników od ich rodzinnych siedzib, obniżyło realne dochody i zmieniło sposób życia tych, co na miejscu pozostali. W tym samym kierunku oddziaływał wzrost potęgi królewskiej w rękach Tudorów, który położył koniec wojnie domowej i odebrał rację istnienia bandom wasalów, które utrzymywali baronowie i właściciele ziemscy. Zwyczaj pozostawiania własności nieruchomości najstarszemu synowi i rozdawania osobistej własności pomiędzy wszystkich członków rodziny zwiększył z jednej strony obszar własności wiejskich, lecz z drugiej zmniejszył kapitał, którym właściciele ziemscy rozporządzali w celach wytwórczo rolniczych ¹⁾.

Pod wpływem tych czynników ustalił się w Anglii stosunek pomiędzy właścicielem ziemskim (*landlord*) i dzierżawcą; zapotrzebowanie obcych krajów na wytwórczość angielską i zapotrzebowanie angielskie na obce artykuły zbytku doprowadziły, szczególnie w XVI wieku, do połączenia wielu parceli dzierżawnych w wielkie pastwiska owiec, eksploatowane przez kapitalistycznych dzierżawców. W ten sposób wzrosła znacznie liczba dzierżawców, którzy brali na siebie kierownictwo i ryzyko prowadzenia gospodarstwa rolnego, wkładając pewien własny kapitał i dzierżawiąc ziemię za określoną roczną sumę i najmując robotników za wynagrodzenie pieniężne. Działo się tu podobnie, jak później, gdy nowa klasa angielskich przedsiębiorców podjęła kierownictwo i ryzyko prowadzenia manufaktury, wkładając własny kapitał, lecz wypożyczając inne środki produkcji na procent i najmując siły robocze za opłatą. Tak więc wielka ferma angielska ze swemi ziemiami ornemi i pastwiskami, eksploatowana przy pomocy wypożyczonego kapitału, była poprzedniczką angielskiej fabryki; podobnie jak angielski

¹⁾ Rogers powiada, że w XIII wieku wartość ziemi ornej stanowiła tylko trzecią część kapitału, potrzebnego do jej uprawy; mniemał on, że póki właściciel ziemi uprawiał ją sam, najstarszy syn używał często różnych wybiegów, ażeby odstąpić część swej ziemi młodszym braciom wzamian za część ich kapitałów. *Six Centuries of Work and Wages*, str. 51—2.

ska zagroda była poprzedniczką umiejętności angielskiego rzemieślnika¹⁾.

§ 11. W czasie, gdy zachodziły te zmiany, charakter angielski uległ pogłębieniu. Przyrodzona powaga i dzielność ludów, które się były osiedliły na brzegach Anglii, skłaniała je do przyjęcia doktryn reformacji, które oddziaływały na ich sposób życia i nadały pewne zabarwienie ich życiu ekonomicznemu. Doktryny te stawiały człowieka wprost wobec Stwórcy, bez wszelkiego ludzkiego pośrednictwa, i teraz dopiero po raz pierwszy wielu prostych i niekulturalnych ludzi zataęskniło do absolutnej swobody duchowej. Przeprowadzenie rozdziału pomiędzy odpowiedzialnością religijną każdego poszczególnego człowieka a odpowiedzialnością innych ludzi, dobrze zrozumiane, było koniecznym warunkiem wyższego rozwoju duchowego²⁾. Lecz myśl ta była nowa dla ówczesnego świata, była tylko nagą myślą, nie związaną jeszcze z przyjemnymi instynktami. Nawet u natur łagodnych indywidualność wyrażała się w rysach ostrych i twardych, grubsze zaś natury stawały się świadome siebie i egoistyczne. Szczególniej u purytanów gorliwe dążenie do nadania wierzeniom religijnym logicznej określoności i precyzji było namiętnością pochłaniającą, wrogą wszelkim pogodniejszym myślom i pogodniejszemu trybowi życia. W razie potrzeby umieli działać łącznie i przy stanowczej swej woli nie znajdowali przeszkód. Życie społeczne i towarzyskie nie dawało im przyjemności; unikali zabaw publicznych i przekładali spokojniejszy odpoczynek w życiu domowym; trzeba też przyznać, że niektórzy z nich przyjmowali wrogą postawę wobec sztuki³⁾.

¹⁾ Paralelizm ten rozwijam dalej w księdze VI; por. szczególnie rozdział V, § 9.

²⁾ Reformacja „była potwierdzeniem... indywidualności... Indywidualność nie jest całokształtem życia, lecz jest istotną częścią życia we wszystkich dziedzinach naszego charakteru i naszej pracy. Prawdą jest, jakkolwiek nie jest to cała prawda, że żyć i umierać musimy samotnie, w samotności tej mając tylko Boga“. Westcott'a *Social Aspects of Christianity*, str. 121. Porównać również Hegla *Filozofję Dziejów*, cz. IV, dział III, rozdz. II.

³⁾ Rozwiązłość pewnych form sztuki wytwarzała w poważnych, lecz wąskich umysłach uprzedzenie do wszelkiej sztuki. Za to socjaliści szkalują dzisiaj Reformację, jakoby miała wpływ szkodliwy zarówno na społeczne, jak i na artystyczne instynkty człowieka. Pytanie jednak, czy reformacja przez wzmoczenie intensywności uczuć nie dała sztuce więcej, niż odjęła przez surowość swej uczuciowej postawy. Wyznawcy reformacji rozwinęli własną literaturę i muzykę; i jeżeli kazali człowiekowi myśleć sceptycznie o pięknie dzieł ludzkich, to z pewnością jednak zwiększyli jego możność cenięcia piękna natury. Nie jest to przypadkiem, że pejzaż rozwinął się najbardziej w krajach, w których zwyciężyła religja reformowana.

W pierwszym okresie nabierania siły Reformacja miała więc w sobie coś surowego i nieokrzesanego, lecz była ta siła niezbędna do tego, aby można było zrobić krok dalszy naprzód. Charakter jednostek musiały oczyścić i złagodzić różne życiowe udręczenia; musiał stać się mniej egoistyczny, nie tracąc na sile, nim mogły się koło niego zgromadzić i rozrosnąć nowe instynkty, któreby wskrzesiły w wyższej formie to, co było najpiękniejsze i najbardziej silne w starych tendencjach zbiorowych. Siła charakteru, kierowana przez ducha religji reformowanej, wzmocniła życie rodzinne, czyniąc je głębszem, czystsze i bardziej świętem, niż było kiedykolwiek przedtem. Wzmocniło to uczucia rodzinne, najbogatsze i najpełniejsze pośród uczuć ziemskich; nigdy przedtem, być może, nie było materiału tak mocnego i tak subtelnego jednocześnie, z którego możnaby wznieść szlachetną budowlę życia społecznego.

Holandja i inne kraje, podobnie jak Anglja, przeszła przez wielką próbę, której punktem początkowym było podniesienie ducha, zamykające wieki średnie. Z wielu punktów widzenia, a szczególnie ze stanowiska ekonomicznego, doświadczenia Anglii były bardzo pouczające i sięgały najdalej; w każdym razie były typowe w stosunku do wszystkich innych. Anglja utorowała drogę nowoczesnej ewolucji życia ekonomicznego i ducha przedsiębiorczości, ugruntowując wolność i rozwijając samodzielność energii i woli.

§ 12. Wpływ Reformacji na charakter przemysłowy i handlowy Anglii wzmacniało jeszcze to, że wielu ludzi, którzy przyjęli nowe doktryny w innych krajach, szukało na jej brzegach bezpiecznego schroniska przed prześladowaniem religijnem. Stało się to drogą pewnego rodzaju doboru naturalnego, iż ci Francuzi, Flamandzi i członkowie innych narodowości, których charakter najbardziej był pokrewny angielskiemu i których właśnie skierował ku wytrwałej i usilnej pracy w sztuce rękodzielniczej, iż ci właśnie ludzie osiedlili się w Anglii i że nauczyli Anglików tych umiejętności, do których ci ze względu na swój charakter byli szczególnie uzdolnieni¹⁾. W wieku XVII i XVIII dwór i klasy wyższe były mniej lub więcej płocze i rozwiązały, lecz klasa średnia i pewne części klasy pracującej przyjęły surowy pogląd na życie; klasy te mało znajdowały zadowolenia w rozrywkach, przerywających pracę, ceniły natomiast te materialne wygody, które można osiągnąć tylko przez nieustanną ciężką pracę.

¹⁾ Smiles wykazał, że Anglja znacznie więcej zawdzięcza tym imigrantom, niż przypuszczali historycy, którzy przecież wpływowi imigrantów przypisywali wielką wagę.

Usiłowały one wytworzyć raczej rzeczy użyteczne, solidne i trwałe, niż rzeczy przeznaczone tylko na okazale uroczystości; i tendencja ta, skoro raz już powstała, rozwijała się dalej dzięki wpływowi klimatu; jakkolwiek bowiem nie jest on w Anglii bardzo surowy, to jednak nie sprzyja płochym rozrywkom; natomiast zmusza do dużych wydatków na ubranie, mieszkanie i inne rzeczy niezbędne do wygodnej egzystencji.

W takich to warunkach rozwijało się nowoczesne życie ekonomiczne Anglii: pragnienie wygód materialnych prowadzi do nieustannego wysiłku, aby wykorzystać jak najlepiej każdy tydzień i wytworzyć jak największą możliwą ilość dóbr. Niezlomne postanowienie, aby poddawać każdy czyn sądowi rozumu, prowadzi do tego, iż każdy stale stawia sobie pytanie, czy nie mógłby polepszyć swego bytu przez zmianę swego zajęcia lub przez zmianę metody prowadzenia swych spraw. Wreszcie zupełna polityczna swoboda i bezpieczeństwo daje możliwość każdemu kierować swym postępowaniem tak, jak to uzna dla siebie za najkorzystniejsze, oraz angażować bez obawy swą osobę w nowych i odległych przedsięwzięciach.

Krótko mówiąc, te same przyczyny, które dały możliwość Anglii i jej kolonjom nadawania tonu nowoczesnej polityce, pozwoliły jej również nadać ton nowoczesnemu życiu ekonomicznemu. Te same warunki, które dały Anglii polityczną swobodę, dały jej również swobodę rozwijania przedsiębiorczości w handlu i przemyśle.

§ 13. Swoboda życia ekonomicznego i przedsiębiorczości prowadzi w granicach, których dosięga jej oddziaływanie, do tego, iż każdy szuka takiego zużytkowania swej pracy i kapitału, jakie przyniesie mu najwięcej korzyści; to zaś z kolei skłania go do tego, że próbuje osiągnąć specjalną biegłość i wyszkolenie w jakiejś poszczególnej dziedzinie pracy, którą mógłby zdobywać środki dla zaopatrzenia się z kolei w te rzeczy, których sam potrzebuje. Następnym tego jest złożona organizacja ekonomiczna z bardzo drobiazgowym podziałem pracy.

Pewien rodzaj podziału pracy z pewnością powstaje w każdej cywilizacji, istniejącej przez czas dłuższy, choćby forma jej była najprymitywniejsza. Nawet w krajach bardzo zapóźnionych w rozwoju znajdujemy bardzo wyspecjalizowane rodzaje wytwórczości; nie widzimy natomiast w zakresie poszczególnych gałęzi wytwórczości takiego podziału pracy, iżby planowanie i organizacja przedsiębiorstwa, kierownictwo i ryzyko należało do jednej grupy ludzi, iżby zaś praca ręczna była wykonywana przez najemnych robotników. Ta forma podziału pracy jest cechą charakterystyczną nowoczesnego świata wogóle, a szczególnie rasy angielskiej. Jest to, być może, faza przejściowa w rozwoju ludzkim i dalszy rozwój tej swobodnej przedsiębiorczo-

ści, która była przyczyną podziału pracy, później z kolei go usunie. Lecz w tej chwili podział pracy jest zasadniczym faktem w ukształtowaniu nowoczesnej cywilizacji, rdzeniem nowoczesnego ustroju ekonomicznego.

Punktem centralnym wszystkich najbardziej istotnych zmian, jakie zaszły dotąd w życiu ekonomicznym, jest powstanie klasy *przedsiębiorców*¹⁾. Widzieliśmy już, jak przedsiębiorca zjawiał się we wczesnym stadium rozwoju angielskiego rolnictwa. Farmer wydzierżawiał ziemię od właściciela ziemskiego i najmował niezbędnych pracowników, sam zaś był odpowiedzialny za kierownictwo; na nim też ciążyło ryzyko przedsiębiorstwa. Selekcją farmerów nie rządziła wprawdzie swobodna rywalizacja, ograniczała ją bowiem w pewnej mierze spadkobranie i inne wpływy, które często sprawiały, że kierowanie wytwórczością rolniczą przypadało ludziom, nie mającym do tego żadnych szczególnych talentów. Lecz Anglja jest jedynym krajem, w którym pewien dość znaczny wpływ mógł mieć dobór naturalny. Stosunki rolnicze na kontynencie pozwalały na to, aby przypadek urodzenia określał udział, jaki ma mieć każda jednostka w uprawie ziemi lub w kierowaniu tą uprawą. Większa energja i elastyczność charakteru, osiągnięta dzięki temu, choć ograniczonemu, wpływowi doboru naturalnego w Anglii, wystarczała do tego, aby więcej posunęło się w rozwoju rolnictwo angielskie, niż rolnictwo innych krajów. Dzięki tym cechom wytwórcy rolnictwo angielskie osiągnęło większą produktyjność, niż mogło osiągnąć rolnictwo innych krajów Europy przy tym samym nakładzie pracy i przy podobnej glebie²⁾.

Lecz w znacznie większym stopniu w dziedzinie przemysłu manufakturowego zwycięstwo należy do tego, kto dzięki doborowi naturalne-

¹⁾ Termin ten, który ma za sobą autorytet Adama Smitha i który zazwyczaj bywa używany na kontynencie, zdaje się najlepiej nadawać do oznaczania tych ludzi, których udział w zorganizowanej pracy wytwórczej polega na tem, że biorą na siebie ryzyko i kierownictwo procesu wytwórczego.

²⁾ Szczególniej w drugiej połowie XVIII wieku ulepszenia w rolnictwie powstały bardzo szybko. Zostały ulepszone wszelkiego rodzaju narzędzia rolnicze, drenaż zaczęto przeprowadzać na podstawach naukowych, hodowla zwierząt domowych została zrewolucjonizowana przez genjusz Bakewell'a; upowszechniła się uprawa rzepy, koniczyny, rajgrasu i t. d., co umożliwiło wprowadzenie systemu rotacyjnego na miejsce dotychczasowego, który polegał na tem, że ugorowanie odwieżało siłę produkcyjną ziemi. Te i inne odmiany sprawiły, iż do uprawy ziemi potrzeba było stale coraz to większego kapitału; wzrost fortun zaś, powstałych w handlu, zwiększał liczbę tych, którzy mogli i chcieli wkupić się do społeczności wiejskiej przez nabycie znacznych posiadłości. Tak więc różnymi sposobami nowoczesny duch handlowy przenikał do rolnictwa.

mu najlepiej przystosowany i uzdolniony jest do podejmowania przedsięwzięć, do organizowania pracy i kierowania nią. Tendencja do wyodrębnienia się klasy przedsiębiorców w przemyśle manufakturowym powstała, nim rozwinął się na wielką skalę zagraniczny handel Anglii; faktycznie ślady tej tendencji można znaleźć już w XV wieku, w wełnianym przemyśle rękodzielniczym. Powstanie zaś wielkich rynków w nowych krajach było znacznym bodźcem dla rozwoju tej klasy, zarówno bezpośrednim, jak pośrednim, przez wpływ, jaki miało na umiejscowienie przemysłu — to znaczy, na ześrodkowanie poszczególnych gałęzi wytwórczości w pewnych określonych miejscowościach.

To, co wiemy o jarmarkach średniowiecznych i kupcach wędrujących, wskazuje, iż wówczas już wiele rzeczy wytwarzano w jednym lub dwóch miejscach, a następnie obdzielano nimi całą Europę. Lecz towary, których wytwórczość była umiejscowiona i które wędrowały daleko, miały prawie zawsze wysoką cenę i małą objętość; tańsze i cięższe towary każda jednostka terytorjalna wytwarzała sama dla siebie. W kolonjach Nowego Świata jednak ludzie nie zawsze mieli czas na to, aby wytwarzać dla siebie wyroby rękodzielnicze, a często nie było im wolno wytwarzać nawet tych przedmiotów, które zrobićby mogli. Jakkolwiek bowiem Anglia traktowała swe kolonie liberalniej, niż inne kraje, to jednak uważała, że wydatki, ponoszone przez nią dla kolonij, uprawniają ją do tego, aby je zmuszać do kupowania od niej prawie wszystkich rodzajów manufaktury. Istniało również duże zapotrzebowanie na towary niższego gatunku, przeznaczone na sprzedaż w Indjach i dla ludów dzikich.

Te przyczyny doprowadziły do lokalizacji wielu gałęzi przemysłu manufakturalnego, wytwarzających przedmioty cięższe. W pracy, która wymaga wysoko wyszkolonej umiejętności i subtelnej inwencji pracownika, organizacja jest czasem sprawą wagi drugorzędnej. Natomiast możliwość organizowania wielkiej liczby ludzi daje bezwzględnie przewagę tam, gdzie chodzi o całe ładunki okrętowe towarów kilku prostych rodzajów. Tak więc lokalizacja i rozwój systemu przedsiębiorstw kapitalistycznych były to dwa równoległe ruchy, które miały tę samą ogólną przyczynę i które wzajemnie się wspierały.

System fabryczny i zastosowanie kosztownych urządzeń w manufakturze przyszło w znacznie późniejszym stadium rozwoju. Przypuszczają zazwyczaj, że te dwie rzeczy były źródłem potęgi, którą posiadali przedsiębiorcy w przemyśle angielskim; nie ulega wątpliwości, że zwiększyły one tę siłę. Lecz siła ta ujawniła się wyraźnie, nim stał się widoczny wpływ tych czynników. Jeszcze za czasów rewolucji francuskiej niewielkie kapitały były włożone w maszyny, czy to wodne, czy

parowe; fabryki nie były wielkie i niezbyt liczne. Prawie cała angielska produkcja tkacka była wówczas prowadzona systemem kontraktowym. Tym przemysłem kierowała stosunkowo niewielka ilość przedsiębiorców, których pierwszym zadaniem było ustalić, co, gdzie i kiedy było najkorzystniej kupić i sprzedać, i jakich rzeczy produkcja mogła dać dochód największy. Ustaliwszy to, zawierali kontrakty na wyrób tych rzeczy z wielką liczbą robotników, rozsianych po kraju. Przedsiębiorcy zazwyczaj dostarczali materiał surowy, a czasem nawet proste narzędzia, potrzebne do wyrobu danych rzeczy; ci zaś, którzy przyjmowali zamówienie, wykonywali je sami i z pomocą swych rodzin, czasem zaś, lecz nie zawsze, z pomocą pewnej niewielkiej liczby pomocników płatnych.

Z czasem postęp wynalazków technicznych przyczynił się do tego, iż robotnicy gromadzili się coraz więcej w małych fabrykach, w bliskości siły wodnej, gdy zaś para zastąpiła siłę wodną — w większych fabrykach w dużych miastach. W ten sposób wielu przedsiębiorcy, którzy ponosili główne ryzyko przedsiębiorstwa i wytwórczości, bezpośrednio nie kierując i nie mając nad nim nadzoru, zaczęli ustępować bogatym przedsiębiorcom, którzy zaczęli prowadzić całą wytwórczość fabryczną na wielką skalę. Nowe fabryki zwróciły na siebie uwagę nawet obserwatorów najbardziej powierzchownych; tego ruchu nie mogli przeoczyć nawet ci, którzy sami nie brali udziału w życiu ekonomicznym, jak to było z ruchem poprzednim¹⁾.

W ten sposób ogólna uwaga zaczęła się skupiać na wielkiej zmia-

¹⁾ Czwierćwiecze, zaczynające się z rokiem 1760, było świadkiem ulepszeń w manufakturze, idących jedno za drugim nawet znacznie szybciej, niż ulepszenia w rolnictwie. W tym okresie czasu przewóz ciężkich towarów staniał, dzięki kanałom Brindley'a; wytwórczość siły popędowej staniała dzięki maszynom parowym Watta, wytwórczość żelaza zaś — dzięki metodom pudlingowania i walcowania, wynalezionym przez Corta, oraz dzięki metodzie Roebucka topienia żelaza przy pomocy węgla kamiennego, zamiast drzewnego, który teraz stał się rzadki. Hargreaves, Crompton, Arkwright, Carwright i inni wynaleźli (lub co najmniej dali zastosowanie gospodarce) maszynę tkacką, maszynę do gręplowania i warsztat tkacki, poruszany siłą parową. Wedgwood dał duży rozmach przemysłowi ceramicznemu, który już przedtem rozrastał się szybko; ważne były również wynalazki w zakresie drukowania walcami cylindrycznymi, bielenia środkami chemicznymi i w dziedzinie innych procesów wytwórczych. Fabryka wyrobów bawełnianych po raz pierwszy została puszczona w ruch z pomocą siły parowej w roku 1785, ostatnim tego okresu. Początek XIX wieku ujrzał statki parowe i parowe prasy drukarskie; na początku tegoż wieku wprowadzono oświetlenie gazowe w miastach. Koleje żelazne, telegraf i fotografia przyszły nieco później. Więcej szczegółów znajdzie czytelnik w znakiem napisanym przez profesora Claphama rozdziale w *Cambridge Modern History*, tom X.

nie w organizacji przemysłu, dokonywającej się już oddawna; zauważono, że miejsce systemu małych przedsiębiorstw, kierowanych przez tych, którzy sami pracowali, zajął system dużych przedsiębiorstw, którymi kierują wyspecjalizowani przedsiębiorcy kapitalistyczni. Zmiana ta byłaby się dokonała w znacznej mierze tak, jak się dokonała, gdyby nawet nie istniały fabryki; i dokonywać się będzie w dalszym ciągu, gdyby nawet umożliwiające zostało korzystanie z siły elektrycznej i z innych sił popędowych w małych ilościach i gdyby nawet miało to sprawić, iżby część pracy, którą wykonywają teraz fabryki, wykonywali robotnicy u siebie w domu ¹⁾.

§ 14. Ten nowy ruch, zarówno w swych wcześniejszych, jak i w późniejszych formach, zmierzał stale do osłabienia więzów, które zmuszały niemal każdego człowieka, aby mieszkał w tych stronach, w których się urodził; ruch ten rozwinął wolne rynki pracy, które zachęcały ludzi do prób szukania na nich zajęcia. Wskutek tej zmiany przyczyny, określające wartość pracy, zaczęły przyjmować nowy charakter. Aż do XVIII wieku robotników manufaktury najmowano zazwyczaj każdego oddzielnie, jakkolwiek duża i ruchliwa klasa robotnicza, której pracę najmować było można gromadnie, grała znaczną rolę w historii przemysłowej poszczególnych miejsc na kontynencie i wcześniej jeszcze w Anglii. W XVIII wieku reguła się odwróciła, przynajmniej dla Anglii, i o cenie pracy przestał decydować zwyczaj i transakcje na małych rynkach. W ciągu XIX wieku cenę pracy coraz bardziej i bardziej zaczęły określać warunki podaży i popytu na większym terenie ekonomicznym — w mieście, w poszczególnym kraju lub na rynku wszechświatowym.

Nowa organizacja przemysłu zwiększyła znacznie produktywność. Zapewniała bowiem w znacznej mierze każdemu człowiekowi to, że praca jego mogła być użyta w najwyższym z pośród tych rodzajów wytwórczości, do których jest on zdolny; zapewniła też każdemu to, iż jego praca wytwórcza mogła się odbywać pod umiejętnym kierownictwem i przy pomocy najlepszych urządzeń technicznych i innych, jakie tylko dać może zasób środków i wiedza danej chwili. Lecz nowa ta organizacja przyniosła też ze sobą wiele zła. Trudno powiedzieć, które z tych złych skutków były nieuniknione, właśnie bowiem wtedy, gdy zmiana zachodziła najszybciej, Anglja była dotknięta splotem nieszczęść, prawie nie mających odpowiednika w historii. Te nieszczęścia właśnie były przyczyną wielkiej części — jak wielkiej, dokładnie orzec niepodobna — cierpień, które zazwyczaj przypisuje się raptownemu

¹⁾ Porównaj Helda *Sociale Geschichte Englands*, księga II, rozdz. III.

rozwojowi nieograniczonej konkurencji. W krótkim czasie po tem, jak Anglja utraciła swe wielkie kolonie, nastąpiła wielka wojna francuska, która kosztowała ją więcej, niż całkowita wartość nagromadzonego bogactwa, jakie posiadała na początku wojny. Szereg złych urodzajów, jakich nie znały dzieje poprzednie, uczynił chleb strasznie drogim, a co najgorsza, została przyjęta metoda pomagania biednej ludności, która podkopała niezależność i siłę ludu.

Pierwsza połowa XIX wieku była tedy świadkiem tego, jak wolna przedsiębiorczość rozwijała się w Anglii przy niekorzystnych warunkach: skutki ujemne tej wolnej przedsiębiorczości się zwiększały, a dobroczynne wpływy nie mogły się ujawnić wskutek nieszczęść zewnętrznych.

§ 15. Zwyczaje zawodowe i przepisy cechowe, które broniły dawniej słabych, nie odpowiadały nowym warunkom wytwórczości. W jednych miejscach przestano je stosować na zasadzie zgody ogólnej; w innych udawało się utrzymać je jeszcze przez czas jakiś. Lecz to utrzymanie dawnych zwyczajów miało rezultat fatalny, nowy przemysł bowiem, nie mogąc kwitnąć w starych więzach, opuszczał te miejsca i przenosił się na inne, gdzie mógł być wolniejszy ¹⁾. Wówczas pracujący zwrócili się do rządu o przeprowadzenie siłą starych praw, wydanych przez parlament, przepisujących sposób, w jaki należy prowadzić przedsiębiorstwa, a nawet o wznowienie regulacji cen i płac zarobkowych przez sędziów pokoju.

Te wysiłki musiały z konieczności upaść. Stare przepisy były wyrazem idei socjalnych, moralnych i ekonomicznych tego czasu, w którym powstały; były raczej wyrazem uczucia, niż pracy myślowej, były niemal instynktownym wytworem doświadczenia całych generacji ludzkich, które żyły i umierały w niezmiennych prawie warunkach ekonomicznych. W nowym układzie rzeczy zmiany przychodziły tak szybko, iż nie było możliwe takie powolne urabianie się zwyczajów. Każdy człowiek musiał czynić to, co było słuszne w jego własnych oczach, w bardzo małym stopniu tylko opierając się na doświadczeniu czasów przeszłych; ci, którzy próbowali trzymać się starych tradycji, szybko schodzili z widowni.

Nowa klasa przedsiębiorców składała się głównie z tych, którzy sami zdobyli swe fortuny, — z ludzi silnych, gotowych na wszystko

¹⁾ Tendencja różnych gałęzi przemysłu do tego, aby uciekać z miejsc, gdzie podlegały nadmiernej kontroli cechów, datowała się oddawna i przejawiała się już w XIII wieku, choć była wówczas stosunkowo słaba. Porównaj Grossa *Gild Merchant*, tom I, str. 43 i 52.

i przedsiębiorczych, z ludzi, którzy, patrząc na to, co osiągnęli własną swą energią, gotowi byli mniemać, że biednych i słabych należy raczej ganić, niż litować się nad nimi z powodu ich niedoli. Przekonani o szaleństwie tych, którzy próbowali podtrzymywać urządzenia ekonomiczne, podkopane przez bieg postępu, skłonni byli myśleć, że nie potrzeba nic więcej, jak tylko uczynić zupełnie wolnym współzawodnictwo i pozwolić najsilniejszym iść obroną przez nich drogą. Sławili indywidualizm i nie śpieszyli się w szukaniu nowej więzi, któraby zastąpiła społeczne i ekonomiczne więzy czasów dawniejszych.

W trakcie tych przemian klęski zmniejszyły całkowity czysty dochód ludu angielskiego. W roku 1820 dziesiątą część tego dochodu pochłonęła wypłata samych odsetek od Długu Narodowego. Dobrami, które staniały dzięki nowym wynalazkom, były głównie wytwory manufaktury, których spożywcą tylko w niewielkim stopniu był człowiek pracujący. Anglja miała wówczas prawie monopol manufaktur; wobec czego robotnik mógłby być istotnie tanio zdobywać artykuły spożywcze, gdyby przemysłowcom było pozwolone zamieniać towary na obce zboże; lecz to było wzbronione przez posiadaczy ziemskich, którzy mieli władzę w parlamencie. Płaca zarobkowa robotnika, a przynajmniej ta część, która była poświęcona na zakup prostych artykułów żywnościowych codziennej potrzeby, była równoważna temu, co praca jego mogłaby wytworzyć na bardzo biednej ziemi, będącej w uprawie z konieczności dlatego, żeby dopełnić niedostateczną ilość płodów, osiągniętych z ziemi bogatszej. Robotnik musiał sprzedawać swoją pracę na rynku, na którym siły podaży i popytu, nawet działając swobodnie, byłyby go obdarzyły bardzo skromną racją. Lecz nie korzystał on z zupełnej swobody ekonomicznej, nie pozostawał w związku ze swymi towarzyszami, nie posiadał znajomości rynku, ani możliwości wytrwania przy pewnej określonej cenie, jak to może czynić ten, co sprzedaje towary, wobec czego sam był zmuszony pracować w ciągu długich godzin w niezdrowych warunkach i musiał pozwolić w takich samych warunkach pracować swej rodzinie. To oddziaływało z kolei na wytwórczość ludności pracującej, a stąd i na czystą wartość jej pracy i, co za tem idzie, obniżało jej zarobki. Zatrudnienie przy pracy bardzo młodych dzieci w ciągu długich godzin nie było rzeczą nową: było to zjawisko częste w Norwich i innych miejscach już w wieku XVII. Lecz nędza i choroba moralna i fizyczna, powstałe wskutek nadmiernej pracy w złych warunkach, osiągnęły swe maximum pośród ludności fabrycznej w pierwszym ćwierćwieczu XIX stulecia; w drugim zmniejszyły się powoli, a w następnych bardziej szybko.

Skoro robotnicy zrozumieli, że szaleństwem są próby odnowienia

starych przepisów, regulujących wytwórczość przemysłową, nie starało się już więcej o ograniczenie swobody przedsiębiorczości. Cierpienia ludu angielskiego w chwilach najgorszych nie dały się nigdy porównać z cierpieniami, których przyczyną był brak wolności we Francji przed rewolucją. Dowodzono też, że gdyby nie siła, którą Anglja czerpała ze swych nowych gałęzi przemysłu, byłaby prawdopodobnie uległa obcemu despotyzmowi militarnemu, jak się to stało przedtem z wolnemi miastami. Mimo to, że ludność Anglji była nieliczna, niosła ona w pewnych chwilach prawie sama ciężar wojny przeciwko zdobywcy, rozporządzającemu niemal wszystkimi środkami i zasobami kontynentu, kiedy indziej zaś wspomagała większe, lecz uboższe, kraje w walce przeciwko niemu. Słusznie, czy niesłusznie, mniemano wówczas, że Europa na długi czas uległaby panowaniu Francji, tak jak ongi uległa panowaniu Rzymu, gdyby swobodna energia przemysłu angielskiego nie ożywiła ducha wojny przeciw wspólnemu wrogowi. Mało też słyszano skarg na nadmiar swobodnej przedsiębiorczości, wiele natomiast na jej ograniczenie, które nie pozwalało Anglikom otrzymywać artykułów spożywczych z zagranicy wzamian za wytwory manufaktury, które mogli tak łatwo wyrabiać.

Lecz nawet związki zawodowe (*tradesunions*), które wówczas rozpoczynały swą świetną, choć tamowaną różnemi przypadkami, karierę, bardziej interesującą i pouczającą, niż cokolwiek innego w dziejach Anglji — nawet te związki zawodowe weszły w tę fazę rozwoju, iż mało domagały się od władzy prócz tego, iżby je pozostawiono samym sobie. Poznały one drogą gorzkiego doświadczenia, iż szaleństwem jest próba wzmocnienia starych przepisów, z których pomocą rząd kierował biegiem spraw przemysłu; natomiast nie miały dotychczas żadnych daleko sięgających widoków na to, aby mogły regulować sprawy ekonomiczne swem własnym działaniem. Główną ich troską było zwiększenie własnej swobody ekonomicznej przez usunięcie praw, wymierzonych przeciw porozumieniom robotniczym.

§ 16. Dopiero naszej współczesnej generacji było dane zauważyć wszystkie zła, które powstały wskutek szybkości rozwoju swobody ekonomicznej. Teraz dopiero zaczynamy rozumieć, w jakim stopniu przedsiębiorca kapitalistyczny, nieprzygotowany do swych nowych obowiązków, miał pokusę do podporządkowania dobrobytu swych pracowników swej własnej żądzy zysku. Teraz dopiero poznajemy, jak ważną rzeczą jest położenie nacisku na to, iż ludzie bogaci mają zarówno obowiązki, jak i prawa, związane z ich stanowiskiem indywidualnym, czy zbiorowym. Teraz dopiero zagadnienie gospodarcze nowej epoki staje przed nami tak, jakim jest rzeczywiście. Wynika to w części z rozsze-

zenia widnokregu wiedzy oraz ze wzrastającej powagi ducha czasu. Lecz, gdyby nasi dziadowie byli nawet, nie wiem jak, mądrzy i cnotliwi, nie mogliby byli widzieć tych rzeczy tak, jak my je widzimy; ich bowiem pędziły naprzód pałace konieczności i straszne klęski¹⁾.

Musimy jednak sądzić samych siebie według surowszej zasady. Jakkolwiek bowiem Anglja niedawno została zmuszona raz jeszcze do tego, by bronić narodowego swego istnienia, to przecież angielskie siły wytwórcze wzrosły niezmiernie; wolność handlu i rozwój komunikacji parowej sprawiły, że znacznie większa liczebnie ludność może otrzymywać na dostępnych warunkach dostateczne ilości artykułów spożywczych. Przeciętny dochód pieniężny zwiększył się więcej, niż dwukrotnie, podczas gdy cena prawie wszystkich ważnych towarów, wyjąwszy mięso i mieszkanie, spadła do połowy, a nawet niżej. Prawda, że nawet teraz, gdyby bogactwo było rozdzielane równo, całkowita wytwórczość kraju starczyłaby zaledwie na zaopatrzenie ludzi w rzeczy najniezbędniejsze i w wygody najbardziej konieczne, i że przy obecnym stanie rzeczy wielu ma zaledwie to, co jest niezbędne do życia. Lecz bogactwo, zdrowie, oświata i moralność narodu zwiększyły się i nie jesteśmy już dzisiaj zmuszeni podporządkowywać wszelkich innych względów potrzebie zwiększenia całkowitej produkcji przemysłu.

Szczególniej w ostatnich czasach ten wzrastający dobrobyt dał nam dostateczną zamożność i siłę, abyśmy mogli wprowadzać nowe ograniczenia wolnej przedsiębiorczości: pewne czasowe straty materialne ponosimy w tym celu, aby osiągnąć większy i wyższy zysk ostateczny. Te nowe ograniczenia różnią się od dawnych. Są one nakładane nie jako środek panowania klasowego, lecz w celu obrony słabych, szczególnie matek i dzieci, w tych dziedzinach, w których one same nie są zdolne użyć siły współzawodnictwa w swej własnej obronie. Celem jest obmyślenie rozważne i szybkie środków, które mogłyby szybko zmienić warunki przemysłu nowoczesnego i które w ten sposób pozwoliłyby osiągnąć korzyści, uniknąć zaś szkód, jakie związane były z obroną słabych według dawnego systemu, który w epoce poprzedniej rozwinął się stopniowo drogą zwyczaju.

Nawet tam, gdzie charakter życia ekonomicznego pozostawał pra-

¹⁾ W czasach pokoju nikt nie ośmiela się uważać pieniądza za rzecz równie ważną, jak życie ludzkie, lecz w wielkim kryzysie kosztownej wojny pieniądza można zawsze użyć tak, aby ocalić życia ludzkie. Uważamy zazwyczaj, że generał, który w krytycznej chwili poświęca życia ludzkie, aby zaoszczędzić materiał bojowy, którego strata mogłaby się stać przyczyną straty wielu ludzi, postąpił słusznie, choć nikt nie broniłby otwarcie poświęcenia życia żołnierzy w tym celu, aby ocalić jakieś składy wojskowe w czasie pokoju.

wie niezmienny poprzez wiele generacji, rozwój zwyczaju był zbyt powolny i ślepy, aby mógł stosować nacisk jedynie wtedy, gdy nacisk był dobroczynny; wtedy zaś, gdy zwyczaj pozostaje w tyle za biegiem spraw życia, może uczynić niewiele dobrego, a dużo złego. Obecnie dzięki telegrafowi i prasie drukarskiej, dzięki systemowi przedstawicielstwa ludowego i związków zawodowych lud może samodzielnie zastanawiać się nad zagadnieniami, dotyczącymi jego losów i przygotowywać ich rozwiązanie. Wzrost wiedzy i zaufania do siebie dał ludowi tę prawdziwą swobodę, połączoną z panowaniem nad sobą, która daje mu możliwość z własnej wolnej woli nakładać więzy na własne czyny. Zagadnienia zbiorowej wytwórczości, zbiorowego posiadania i spożycia wchodzą w nową fazę rozwoju.

Projekty wielkich i nagłych zmian teraz, jak i dawniej, skazane są na niepowodzenie oraz na to, iż mogą stać się przyczyną reakcji; nie możemy posuwać się naprzód bezpiecznie, jeżeli posuwamy się tak szybko, iż nasze nowe plany życia wyprzedzają całkowicie nasze pojęcia i instynkty. Prawda, że naturę ludzką można przekształcić: nowe ideały, nowe warunki, nowe metody działania mogą, jak pokazuje historia, zmienić naturę ludzką bardzo znacznie w ciągu niewielu pokoleń i zmiana ta nigdy, być może, nie rozciągała się tak szeroko i nie dokonywała się tak szybko, jak w generacji obecnej. W każdym razie jednak jest to rozwój, a więc zmiana stopniowa; przekształcenia naszej organizacji społecznej muszą się do niego przystosowywać, muszą więc też zachodzić stopniowo.

Jakkolwiek muszą się do niego przystosowywać, to jednak mogą go zawsze wyprzedzać cokolwiek, przyspieszając rozwój naszej wyższej natury społecznej przez wskazywanie coraz to nowych i wyższych zadań i ideałów praktycznych. W ten sposób stopniowo możemy dojść do takiego układu życia społecznego, w którym dobro powszechne bierze górę nad indywidualnym kaprysem w większym stopniu nawet, niż to się działo w owych czasach, nim rozpoczęło się panowanie indywidualizmu. Lecz nieinteresowność osobista będzie wówczas wynikiem rozmysłu i woli i swoboda indywidualna, przy pomocy instynktu, rozwinięta w swobodę zbiorową. Będzie to szczęśliwy kontrast ze starym porządkiem rzeczy, w którym indywidualne niewolnicze poddanie się obyczajowi było przyczyną niewoli zbiorowej i stagnacji, którą przerywał jedynie kaprys despotyzmu lub kaprys rewolucji.

§ 17. Rozpatrywaliśmy dotychczas ten ruch z punktu widzenia Anglika. Lecz i inne narody śpieszą w tym samym kierunku. Ameryka staje wobec nowych praktycznych trudności z taką odwagą i stanowczością, że już dzisiaj zdobyła pierwsze miejsce w niektórych sprawach

ekonomicznych; w niej znajdujemy wiele najbardziej pouczających przykładów, co się tyczy najnowszych tendencji ekonomicznych, takich, jak wzrastające zdemokratyzowanie handlu i przemysłu, jak rozwój spekulacji i umów ekonomicznych wszelkiego rodzaju. I niewiele prawdopodobnie upłynie czasu, a stanie się głównym czynnikiem przodującym w rozwoju świata.

I Australja również wykazuje wiele energii i tężyzny; znajduje się przytem nawet w położeniu o tyle lepszym, niż Stany Zjednoczone, iż bardziej jednorodna jest jej ludność. Jakkolwiek bowiem Australczycy — prawie to samo można powiedzieć o Kanadyjczykach — pochodzą z różnych krajów i w ten sposób pobudzająco oddziałują na siebie wzajemnie w dziedzinie myśli i przedsiębiorczości, dzięki różnorodności doświadczenia życiowego i nałogów myślowych, to przecież prawie wszyscy należą do jednej rasy; i rozwój instytucyj społecznych i ekonomicznych może postępować naprzód pod pewnymi względami łatwiej i, być może, ostatecznie nawet szybciej, niżby to było możliwe, gdyby instytucje te miały przystosowywać się do uzdolnień, usposobień, upodobań i pożądań ludzi, mających mało wspólnego ze sobą.

Na kontynencie umiejętność otrzymywania doniosłych rezultatów drogą swobodnego stowarzyszania się jest mniejsza, niż w krajach, w których panuje język angielski; wskutek tego zagadnienia ekonomiczne są tam traktowane z mniejszą kompetencją i gruntownością. Sposób traktowania tych zagadnień jest u każdego narodu inny: jest coś charakterystycznego i pouczającego w tem, jakie metody stosuje każdy z tych narodów, szczególnie, co się tyczy zakresu działalności rządu. Pod tym względem pierwsze miejsce zajmują Niemcy. Dla Niemiec wielce korzystne było to, iż ich przemysł manufaktorny rozwijał się później, niż w Anglii; to też mogły one wykorzystać doświadczenia Anglii i uniknąć wielu jej błędów ¹⁾.

W Niemczech wyjątkowo duża część najlepszych sił intelektualnych w narodzie szuka zajęcia na urzędach państwowych i niema prawdopodobnie drugiego rządu, któryby rozporządzał tak wielką ilością ludzi, wysoko uzdolnionych fachowo. Z drugiej strony energia, oryginalność i rzutkość, które wyróżniają najwybitniejszych ludzi interesów w Anglii i Ameryce, dopiero niedawno rozwinęły się w Niemczech; na-

¹⁾ List rozwinął z dużą siłą przekonywającą myśl, iż naród zapóźniony w rozwoju musi uczyć się i czerpać wskazówki nie ze współczesnego mu postępowania narodów bardziej posuniętych w rozwoju, lecz z ich postępowania w tem stadium ich rozwoju, w jakim dany naród znajduje się obecnie. Lecz, jak słusznie wykazuje Knies (*Politische Oekonomie*, II, 5), wzrost handlu i ulepszenie środków komunikacyjnych sprawiają, iż rozwój różnych narodów zmierza ku synchronizacji.

tomiaś naród niemiecki ma dużą zdolność posłuszeństwa. Tak więc Niemcy różnią się od Anglików, którzy dzięki swej sile woli potrafią być bardzo nawet karni, gdy widzą tego konieczność, lecz nie są posłuszni z natury. Kontrolę rządu nad przemysłem w najlepszej i najbardziej pociągającej postaci widzimy w Niemczech; jednocześnie jednak nie widzimy, aby najbardziej korzystnie przedstawiały się tam strony dodatnie przemysłu prywatnego — jego energia, elastyczność i pomysłowość. Stąd też zagadnienie roli gospodarczej rządu badane było w Niemczech z wielką starannością i wyniki tych badań mogą być bardzo pouczające dla ludzi narodowości angielskiej, pod warunkiem, że będą mieli na uwadze, iż urządzenia, najbardziej odpowiadające charakterowi niemieckiemu, nie będą prawdopodobnie najbardziej odpowiednie dla nich; ludzie, których językiem ojczystym jest angielski, nie mogliby, gdyby nawet chcieli, rywalizować z Niemcami pod względem niewzruszonej powolności wobec władzy oraz pod względem łatwości zadowolenia się niekosztownym pożywieniem, ubraniem, mieszkaniem i niekosztowną rozrywką.

Niemcy mają większą ilość, niż jakikolwiek inny kraj, najbardziej wykształconych członków dziwnej rasy ludzi, którzy byli przodownikami świata pod względem intensywności uczucia religijnego i śmiałości spekulacji handlowej. W każdym kraju, szczególnie zaś w Niemczech, wiele z rzeczy najbardziej uderzających i sugestywnych w praktyce i myśli ekonomicznej jest pochodzenia żydowskiego. W szczególności żydom niemieckim zawdzięczamy wiele śmiałych badań, dotyczących konfliktu interesów jednostki i społeczeństwa, ostatecznych przyczyn ekonomicznych tego konfliktu i możliwych środków przeciw niemu, jakie wymyślił socjalizm.

Wkraczamy tu już jednak w rozważania Dodatku B. Tutaj przekonał się, jak niedawny jest rozwój swobody ekonomicznej i jak nowe w swej istocie jest zagadnienie, które teraz ma traktować ekonomika; w Dodatku następnym mamy zbadać, w jaki sposób bieg wypadków dziejowych i osobiste właściwości wielkich myślicieli nadały temu zagadnieniu tę postać, jakie ono ma obecnie.

DODATEK B ¹⁾

ROZWÓJ EKONOMIKI

§ 1. Widzieliśmy, że wolność ekonomiczna ma swe źródło w dziejach przeszłych, lecz że głównie jest ona wytworem czasów zupełnie

¹⁾ Porównać ks. I, rozdz. I, § 5.

niedawnych; teraz mamy prześledzić równoległy rozwój ekonomiki. Ustrój społeczny czasów obecnych rozwinął się z pierwotnych instytucyj aryjskich i semickich z pomocą myśli greckiej i prawa rzymskiego; lecz nowoczesna naukowa myśl ekonomiczna w bardzo niewielkim stopniu znajdowała się pod wpływem bezpośrednim teoryj starożytności.

Prawda, że nowoczesna ekonomika bierze początek wraz z innymi naukami w tym czasie, gdy zaczęło odzywać się badanie i studjowanie pisarzy klasycznych. Lecz system ekonomiczny, oparty na niewolnictwie, i filozofja, która patrzyła na pracę ręczną z pogardą, była tak mało pokrewna duchem dzielnym mieszczanom, którzy równie dumni byli ze swej pracy ręcznej i ze swego handlu, jak ze swego udziału w rządach państwa. Ci energiczni, lecz nie mający jeszcze kultury ludzie mogli byli wiele skorzystać z filozoficznego sposobu myślenia i szerokich zainteresowań wielkich myślicieli czasów przeszłych. W rzeczywistości jednak przystępowali oni do rozwiązania zagadnień swego czasu zupełnie samodzielnie, i nowoczesna ekonomika w swym początkowym stadium rozwoju wykazuje pewną surowość i ograniczenie widnokręgów oraz skłonność do uważania bogactwa raczej za cel, niż za środek w ludzkim życiu. Ekonomika tych czasów zajmowała się głównie finansami publicznymi oraz dochodami, jakie dają podatki. W tej dziedzinie zarówno w wolnych miastach, jak i w wielkich państwach zagadnienia ekonomiczne stawały się coraz bardziej palące i trudne w miarę tego, jak rozszerzał się handel, a wojna stawała się kosztowniejsza.

W każdej epoce, lecz szczególnie w wczesnym średniowieczu, męzowie stanu i kupcy troszczyli się o to, aby wzbogacić państwo przez uregulowanie handlu. Jednym z głównych przedmiotów ich troski było zdobycie cennych metali, które według ich mniemania były najlepszym wskaźnikiem, jeżeli nie główną przyczyną, dobrobytu materialnego zarówno jednostki, jak i narodu. Lecz podróże Vasco de Gamy i Kolumba wysunęły na plan pierwszy pośród zagadnień, zajmujących narody Zachodniej Europy, zagadnienia handlu, które dotychczas pozostawały na drugim planie. Teorje, dotyczące ważnego znaczenia drogocennych metali i środków zdobycia jak największej ich ilości, stały się punktem środkowym polityki; one dyktowały pokój i wojnę, one decydowały o przymierzach, których następstwem było wyniesienie się jednych narodów, a upadek innych, one też rządziły migracją ludów na naszym globie.

Uregulowanie handlu szlachetnymi metalami było tylko jedną częścią obszernego systemu zarządzeń, których celem było wyznaczenie, z różną dokładnością i surowością, co każda jednostka ma wytwarzać

i jak ma wytwarzać, ile ma zarabiać i jak ma wydatkować to, co zarobiła. Leżący w naturze Germanów konserwatyzm dał zwyczajowi wyjątkową siłę we wczesnym średniowieczu. Ta siła opowiedziała się po stronie cechów, lokalnych władz i rządów narodowych, gdy te stanęły do walki z nieustanną tendencją nowatorską, która bezpośrednio lub pośrednio wpływała ze stosunków handlowych z Nowym Światem. We Francji tą teutońską tendencją kierował romański genjusz systematyzacji i system reglamentacji opiekuńczej rządu dosięgnął tam zenitu; reglamentacja handlu przez Colberta stała się przysłowiową. Właśnie w tym samym czasie teoria ekonomiczna pierwszy raz przybrała konkretną postać i tak zwany system merkantylny stał się systemem dominującym i reglamentację przeprowadzano z mistrzowską konsekwencją, nieznaną do tych czasów.

Z biegiem czasu zaczęła ujawniać się tendencja do wolności ekonomicznej; ci zaś, którzy byli przeciwni nowym ideom, powoływali się na autorytet merkantylistów poprzedniej generacji. Duch reglamentacji i ograniczenia, które znajdujemy w ich systemach, leżały w duchu samej epoki; zmiany, które oni sami chcieli przeprowadzić, zmierzały do wprowadzenia wolnej przedsiębiorczości. W przeciwstawieniu do tych, którzy chcieli zakazać wywozu metali szlachetnych, dowodzili merkantylści, iż należy na wywóz pozwolić we wszystkich tych przypadkach, w których handel zewnętrzny na dłuższą metę sprowadza do kraju więcej złota i srebra, niż wyprowadza zagranicę.

Stawiając zaś pytanie, czy państwo nie osiągnęłoby korzyści, pozwalając temu, kto prowadzi handel, kierować swym interesem tak, jak mu się podoba w danym poszczególnym przypadku, dali oni, sami nie wiedząc o tem, początek nowej tendencji myślowej, która niedostrzegalnymi krokami zmierzała ku wolności ekonomicznej; a pomagały jej w tem okoliczności chwili nie mniej, niż ton życia i usposobienie umysłów w Zachodniej Europie. Ruch ten coraz więcej się rozszerzał, aż w drugiej połowie XVIII wieku przyszedł czas na przyjęcie doktryny, iż dobrobyt społeczności prawie zawsze cierpi na tem, gdy państwo usiłuje przeciwstawić swe sztuczne przepisy reglamentacyjne „naturalnej“ swobodzie każdego człowieka w kierowaniu według własnej woli swymi własnymi sprawami¹⁾.

¹⁾ W tym czasie badania „kameralistyczne“ rozwijały analizę naukową działalności gospodarczej państwa i grup społecznych, początkowo jedynie zajmując się stroną finansową; poczynając zaś od roku 1750 coraz więcej zwracały się ku badaniu materialnych warunków bogactwa narodów w odróżnieniu od warunków, leżących w człowieku.

§ 2. Pierwszą próbę systematyczną stworzenia nauki ekonomicznej na szerokiej podstawie uczyniła we Francji, mniej więcej w połowie 18-go wieku, grupa mężów stanu i filozofów pod przewodnictwem Quesnay'a, pełnego szlachetności lekarza Ludwika XV¹⁾.

Podwaliną ich polityki ekonomicznej było posłuszeństwo Naturze²⁾.

Oni to pierwsi sformułowali doktrynę wolnego handlu jako szeroką zasadę działania, idąc pod tym względem znacznie dalej, niż tak już daleko idący pisarze angielscy, jak Sir Dudley North; ich sposób ujmowania zagadnień społecznych i ekonomicznych pod wieloma względami był zapowiedzią czasów późniejszych. Popelnili oni pomieszanie myśli, rozpowszechnione nawet pomiędzy ówczesnymi ludźmi nauki, które jednak po długiej walce zostało usunięte z nauk fizycznych. Mieszały jednak po długiej walce zostało usunięte z nauk fizycznych. Mieszały jednak po długiej walce zostało usunięte z nauk fizycznych. Mieszały jednak po długiej walce zostało usunięte z nauk fizycznych.

¹⁾ *L'Essai sur la nature de commerce* Cantillona, napisany w r. 1755 i dotyczący szerokiego zakresu zagadnień, ma, to prawda, pewne prawo do tego, aby go nazwać systematycznym. Ujmuje zagadnienia przenikliwe i pod pewnemi względami wyprzedza swą epokę; dziś jednak wiemy, że wyprzedził go pod wieloma ważnemi względami Mikołaj Barbon, który pisał o 60 lat wcześniej. Kautz pierwszy zrozumiał ważność dzieła Cantillona, Jevons zaś powiedział, że Cantillon był właściwym twórcą ekonomii politycznej. Sprawiedliwą ocenę znaczenia Cantillona dla ekonomiki znajduje czytelnik w artykule Higgs'a w *Quarterly Journal of Economics*, tom VI.

²⁾ W dwóch poprzednich stuleciach (XVI i XVII) pisarze ekonomiczni stale odwoływali się do Natury; w dyskusjach naukowych każdy z przeciwników miał uroszczenie do tego, że jego schemat był bardziej naturalny, niż schematy innych, a filozofowie 18-go wieku, z których niejeden wywarł wielki wpływ na ekonomikę, szukali zazwyczaj probierza tego, co słuszne, w zgodności z Naturą. Szczególniej Locke wyprzedził ekonomistów francuskich zarówno w sposobie ogólnym odwoływania się do Natury, jak w pewnych ważnych szczegółach swej teorii. Lecz Quesnay'a i innych współpracujących z nim ekonomistów francuskich do badania praw naturalnych życia społecznego doprowadziły inne liczne czynniki prócz tych, które działały w Anglii.

Zbytek, panujący na dworze francuskim, przywileje klas wyższych, rujnujące kraj, dawały obraz najgorszych stron cywilizacji sztucznej i wyrafinowanej i sprawiały, że ludzie myślący pragnęli powrotu do bardziej naturalnego stanu społecznego. Prawnicy, pośród których można było znaleźć wiele najlepszych i najczystszych moralnie sił kraju, byli pod silnym wpływem koncepcji praw Natury, którą rozwinęli prawnicy stoicy późnego okresu imperjum rzymskiego; w drugiej połowie stulecia sentymentalny zachwyt nad „naturalnym“ sposobem życia Indian amerykańskich, który to zachwyt rozplomił Rousseau, zaczął oddziaływać również i na ekonomistów. Wkrótce nazwano ich fizjokratami, czyli zwolennikami prawa Natury; nazwa ta pochodzi od tytułu dzieła Dupont de Nemours'a *Physiocratie ou Constitution Naturelle du Gouvernement le plus avantageux au Genre Humain*, ogłoszonego w 1768 r. Dodamy, że zapał do rolnictwa i do naturalności i prostoty życia wiejskiego pochodził częściowo od mistrzów stoickich.

kazującym i przepisującą pewne prawa działania, z temi prawami przyczynowemi, które nauka ustala, badając Naturę, i które wyrażamy w trybie oznajmującym. Dla tych i innych racyj dzieło ich ma niewielką wartość bezpośrednią.

Natomiast miało ono duży bardzo wpływ pośredni na obecne położenie ekonomiczne. Po pierwsze, jasność i konsekwencja logiczna ich argumentów sprawiła, iż wywarli wielki wpływ na myśl późniejszą. Po drugie, głównym motywem ich badań nie było dążenie do tego, aby zwiększyć bogactwa kupców i napełnić skarb królów, jak to było celem bardzo wielu ich poprzedników¹⁾; motywem badań fizjokratów była chęć dążenia do tego, aby zmniejszyć cierpienia i poniżenia ludzkie, których przyczyną jest ostateczna nędza. W ten sposób dali ekonomice jej cel nowoczesny, którym jest poszukiwanie takiej wiedzy, któraby mogła pomóc do podniesienia poziomu życia ludzkiego.

§ 3. Następny wielki krok naprzód, największy, jaki uczyniła kiedykolwiek ekonomika, był dziełem nie całej szkoły, lecz jednego człowieka. Adam Smith nie był wprawdzie jedynym wielkim ekonomistą angielskim swych czasów. Na krótko przed rozpoczęciem jego działalności pisarskiej ważne przyczynki do teorii ekonomicznej dali Hume i Stewart; doskonale badania faktów ekonomicznych ogłosił Anderson i Young. Lecz zmysł Adama Smitha był dość szeroki, aby objąć wszystko, co było najlepszego we wszystkich mu współczesnych, zarówno Anglikach, jak Francuzach; i jakkolwiek niewątpliwie zapożyczył on wiele od innych, to jednak im więcej go porównujemy z tymi, którzy byli przed nim lub którzy przyszli po nim, tem subtelniejszy okazuje się

¹⁾ Nawet szlachetny Vauban (pisząc w 1717 r.) uważał za potrzebne usprawiedliwiać się z tego, iż interesuje się dobrobytem ludu, dowodząc, iż z bogacenie ludu jest jedyną drogą do z bogacenia króla. *Pauvres paysans, pauvre Royaume, pauvre Royaume, pauvre Roi*. Z drugiej strony Locke, który miał wielki wpływ na Adama Smitha, wyprzedził fizjokratów, co się tyczy gorącej miłości człowieka, podobnie jak wyprzedził ich w niektórych szczegółach poglądów ekonomicznych. Ulubione powiedzenie fizjokratów: *Laissez faire, laissez aller* dziś zazwyczaj źle jest rozumiane. *Laissez faire* należy rozumieć w tem znaczeniu, iż każdemu należy pozwolić, aby robił to, co mu się podoba, i jak mu się podoba; iż dla każdego winny być dostępne wszelkie zawody; że rząd nie powinien, jak tego chcieli koniecznie zwolennicy Colberta, przepisywać przemysłowcom, aby wytwarzali takie, a nie inne, ubrania. *Laissez aller* (lub *passer*) znaczy, że należy pozwolić, aby ludzie swobodnie przynosili się z miejsca na miejsce, a rzeczy mogły być transportowane szczególnież jednego okręgu Francji do drugiego, bez dokuczliwych przepisów, opłat i ceł. Dodamy tu, że *laissez aller* było sygnałem, używanym w wiekach średnich przez marszałków turnieju, pozwalającym na rozpoczęcie walki.

jego genjusz, tem szersza jego wiedza i tem bardziej zrównoważony jego sąd.

Przez długi czas przebywał on we Francji, pozostając w osobistej styczności z fizjokratami; studjował sumiennie współczesną mu filozofję angielską i francuską; poznał również praktycznie świat przez dalekie podróże i przez utrzymywanie bliskich stosunków ze szkockimi ludźmi interesów. Z tem wszystkim łączył nieprześcignioną zdolność obserwacji, sądzenia i wysnuwania wniosków. Wynikiem tego jest, że wszędzie tam, gdzie różni się od swoich poprzedników, tam bliższy jest prawdy, niż oni, i niema chyba prawdy ekonomicznej, dziś nam znanej, której onby, choć niejasno, nie widział. Ponieważ zaś był pierwszym, który napisał traktat o bogactwie, rozpatrując je ze wszystkich jego stron społecznych, przeto mógłby nawet jedynie na tej zasadzie mieć uroszczenie do tego, aby go uważano za twórcę nowoczesnej ekonomiki¹⁾.

Lecz dziedzina, którą Smith stworzył, była zbyt obszerna, aby ją mógł gruntownie zbadać jeden człowiek; wiele prawd, które on objął swym wzrokiem w jednym czasie, uchodziło jego uwagi w innym. To też można powołać się na jego autorytet, jako na poparcie wielu błędów, choć po zbadaniu okazuje się zawsze, iż torował sobie drogę ku prawdzie²⁾.

¹⁾ Porów. krótkie, ale ważkie, przedstawienie praw Adama Smith'a do godności pierwszego twórcy ekonomiki w Wagnera *Grundlegung*, wyd. III, str. 6; również Hasbacha *Untersuchungen über Adam Smith*, w którym uwaga, dotycząca wpływu myśli holenderskiej zarówno na angielską, jak francuską, jest specjalnie interesująca; oraz L. L. Price'a *Adam Smith and his relations to Recent Economics* w *Economic Journal*, vol. III. Cunningham w swej *History*, § 306, dowodzi stanowczo, że „wielką jego zasługą polega na tem, iż wyodrębnił pojęcie bogactwa narodowego, podczas gdy inni pisarze traktowali je, świadomie podporządkowując pod pojęcie potęgi narodowej“; być może, że przeciwstawienie to jest zaakcentowane zbyt silnie. Cannan w swym Wstępie do *Lectures of Adam Smith* wykazuje znaczenie wpływu Hutcheson'a na Smith'a.

²⁾ Tak, na przykład, niezupełnie uwolnił się od pomieszania, powszechnego w jego czasach, prawa nauki ekonomicznej i przepisu moralnego, nakazującego zgodność z naturą. „Naturalny“ oznacza u niego czasem to, co istniejące siły rzeczywiście wytwarzają lub do czego wytworzenia dążą, czasem zaś to, co według jego życzeń, zgodnych z jego własną ludzką naturą, siły te miałyby stworzyć. Podobnie, Smith uważa czasem, że zadaniem ekonomisty jest budowanie nauki, kiedy indziej znowu, że zadanie ekonomisty polega na przedstawieniu jednej z dziedzin sztuki rządzenia. Mimo że język jego jest często nieściśły i chwiejny, przy bliższem zbadaniu sprawy znajdujemy, że Smith doskonale wie, o co mu chodzi. Gdy szuka praw przyczynowych, to znaczy praw natury w nowoczesnem znaczeniu tego terminu, wówczas posługuje się metodami naukowemi; gdy zaś wypowiada

Smith rozwinął doktrynę fizjokratyczną Wolnego Handlu z tak wielką mądrością praktyczną, z tak wielką znajomością rzeczywistych warunków prowadzenia interesów, iż dał jej wielką siłę w życiu realnem. Zarówno w Anglii, jak i zagranicą szczególnie szeroko znany jest on przez to, że podał dowód, iż rząd zazwyczaj szkodzi, ingerując w sprawy ekonomiczne. Dając wiele przykładów tego, w jaki sposób interes egoistyczny może doprowadzić jednostkę do działania szkodliwego społecznie, twierdził on zarazem, iż rząd, działając nawet w najlepszej intencji, prawie zawsze służy sprawie publicznej gorzej, niż inicjatywa jednostki, choćby ta jednostka była najbardziej egoistyczna. Obroną tej doktryny wywołał w świecie tak wielkie wrażenie, że ją właśnie mają głównie na myśli pisarze niemieccy, mówiąc o *Smithianizmie*¹⁾.

Lecz w gruncie rzeczy nie na tem polegało jego główne dzieło. Tem głównem dziełem było połączenie i rozwinięcie rozważań, dotyczących wartości, które przeprowadzili współcześni mu i poprzedzający go pisarze francuscy i angielscy. Lecz głównym tytułem Smitha do tego, że stworzył w rozwoju myśli epokę, jest inna jego zasługa; a mianowicie to, że on pierwszy zbadał starannie i naukowo, jak to się dzieje, że wartość jest miernikiem motywów ludzkich, z jednej strony będąc miarą pożądania nabywców, aby zdobyć bogactwa, z drugiej strony będąc miarą wysiłków i poświęceń (realnych kosztów produkcji), które podjęli wytwórcy bogactwa²⁾.

Być może, że Smith nie widział sam wszystkich konsekwencyj

przepisy praktyczne, wówczas wie zazwyczaj, iż wyraża jedynie swe własne poglądy na to, co być winno, nawet wówczas, gdy zdaje się powoływać na autorytet natury dla ich poparcia.

¹⁾ W treści tego terminu, tak jak go używają w Niemczech, tkwi nietylko ta idea Adama Smith'a, iż swobodna gra interesów indywidualnych może uczynić dla dobra publicznego więcej, niż ingerencja rządu; lecz również i to, iż ta swobodna gra interesów daje wynik najlepszy z możliwych. Przewodzący ekonomiści niemieccy uświadamiają sobie jednak to, iż Smith stale podkreślał, że pomiędzy interesami prywatnymi a dobrem publicznem często istnieje sprzeczność: stąd też dawne znaczenie terminu Smithianizm wychodzi z życia. Porównaj, na przykład, długi spis takich konfliktów, przytoczonych z *Wealth of Nations* w Knies'a *Politische Oeconomie*, rozdz. III, § 3. Porównaj również Feilbogen, *Smith und Turgot* oraz Zeyssa *Smith und der Eigennutz*.

²⁾ Stosunki, zachodzące pomiędzy wartością a kosztem produkcji, wskazali fizjokraci i liczni pisarze wcześniejsi, że wspomniemy tu Harris'a, Cantillon'a, Locke'a, Barbon'a, Petty'ego, a nawet Hobbes'a, który napomykał wprawdzie niejasno, że dostatek zależy od pracy, włożonej przez człowieka w wytwórczość, i wstrzemięźliwości, polegającej na gromadzeniu płodów naturalnych ziemi i wód: *proventus terrae et aquae, labor et parsimonia*.

swego dzieła; nie widziało ich z pewnością wielu jego następców. A jednak najlepsze dzieło ekonomiczne, które przyszło po *Wealth of Nations*, różni się od dzieła, które dzieło Smith'a poprzedzało, jaśniejszym wejrzeniem w to, jak równowazy się i porównywa zapomocą pieniądza pożądanie posiadania jakiejś rzeczy z jednej strony, a z drugiej wszelkiego rodzaju wysiłki i wyrzeczenia, które bezpośrednio czy pośrednio przyczyniają się do wytworzenia danej rzeczy. Jakkolwiek ważne było to, co inni w tym kierunku zrobili, krok naprzód, zrobiony przez Smitha, był tak wielki, iż w istocie on pierwszy odkrył ten nowy punkt widzenia i w ten sposób stworzył epokę. Smith i ekonomiści, którzy go poprzedzali lub przyszli po nim, nie wynaleźli tu nowego teoretycznego pojęcia; dali poprostu określonosc i precyzję pojęciom, znanym dobrze z potocznego życia. Faktycznie przeciętny człowiek, którego umysł nieprzyzwyczajony jest do analizowania, skłonny jest uważać, iż pieniądz jest bardziej precyzyjnym i ścisłym miernikiem motywów działania oraz szczęścia, niż to jest w rzeczywistości, a to częściowo dlatego, iż nie zastanawia się nad sposobem, w jaki mierzenie to zachodzi. Język ekonomiczny wydaje się technicznym i mniej przystosowanym do rzeczywistości, niż język życia potocznego. Lecz w gruncie rzeczy jest lepszym wyrazem rzeczywistości, ponieważ opisuje ją starannie i liczy się w większym stopniu z różnicami i trudnościami¹⁾.

§ 4. Nikt z pośród ludzi, Adamowi Smithowi współczesnych, ani z pośród tych, którzy przyszli po nim bezpośrednio, nie miał umysłu tak rozległego, ani tak zrównoważonego, jak on. Lecz współcześni mu i jego następcy dokonali pracy bardzo doniosłej, badając poszczególne zagadnienia z pośród tych, do których Smitha zwracała bądź naturalna skłonność jego genjuszu, bądź też szczególne wypadki czasu, w których pisał. Główne dzieła ekonomiczne pozostałej części XVIII wieku miały charakter historyczny i opisowy i dotyczyły poło-

¹⁾ Adam Smith widział jasno, że ekonomika musi się opierać na badaniu faktów i że fakty są tak złożone, iż naogół nie mogą nic nas nauczyć bezpośrednio; trzeba je interpretować drogą starannej analizy i ostrożnego wnioskowania. Jak to powiedział Hume, *Wealth of Nations* „jest tak obficie ilustrowane ciekawymi faktami, iż musi przyciągnąć uwagę powszechną“. Adam Smith posługiwał się istotnie tą metodą ilustracji: rzadko dowodził czegokolwiek drogą szczegółowej indukcji. Dowody swe opierał głównie na faktach, znanych każdemu, faktach fizycznych, duchowych i moralnych. Dowody swe ilustrował faktami ciekawymi i pouczającymi i dał im w ten sposób życie i siłę; dawał w ten sposób poczuć swym czytelnikom, iż mają do czynienia z zagadnieniami świata rzeczywistego, nie zaś z abstrakcjami; i książka jego, choć nie jest dobry układ jej treści, jest wzorem metody. Wielkie zasługi Adama Smitha i Ricarda, każdego z nich na inny sposób, doskonale przedstawił prof. Nicholson w *The Cambridge Modern History*, tom X, rozdział XXIV.

żenia klas pracujących, szczególnie w okręgach rolnych. Artur Young pisał w dalszym ciągu nieporównane sprawozdania ze swej podróży; Eden napisał historję biednych, która posłużyła za podstawę i wzór dla wszystkich późniejszych historyków życia gospodarczego; Malthus zaś wykazał przez staranne badanie dziejów, jakie to siły wpływały faktycznie na rozwój zaludnienia w różnych krajach i różnych czasach.

Jednak naogół najwięcej wpływowym z pośród bezpośrednich następców Adama Smitha był Bentham. On sam mało pisał o zagadnieniach ekonomicznych, lecz w bardzo znacznym stopniu przyczynił się do nadania pewnego określonego tonu powstającej na początku XIX stulecia szkole angielskich ekonomistów. Był on logikiem, nie znającym kompromisów, i miał wstręt do wszelkich ograniczeń i reglamentacyj, dla których uzasadnienia nie można było podać jasnej racji; jego bezlitosne żądania, aby ograniczenia te miały jakieś racjonalne usprawiedliwienie, znajdowały poparcie w warunkach czasu. Anglja zdobyła swe wyjątkowe położenie w świecie dzięki szybkości, z jaką przystosowywała się do wszelkich nowych prądów ekonomicznych, gdy tymczasem narodom środkowej Europy przywiązanie ich do starych metod i stosunków nie pozwoliło wyzyskać wielkich zasobów materialnych, które posiadały. Angielscy ludzie interesów byli tedy skłonni myśleć, że wpływ tradycji i uczucia w interesach jest szkodliwy, że w Anglii co najmniej wpływ ten się zmniejszył, że był w stadium zmniejszania się i że wkrótce zniknie zupełnie. Uczniowie Benthama nie omieszkali wyprowadzić stąd wniosku, iż nie potrzebują wiele zajmować się zwyczajami. Wystarczało im rozważanie dążności, które wykazuje postępowanie ludzkie, — rozważanie oparte na przypuszczeniu, że każdy człowiek zawsze troszczy się o to, aby znaleźć sposób postępowania najkorzystniejszy dla jego własnych interesów, i że ma swobodę i gotowość takiego postępowania¹⁾.

¹⁾ Smith jeszcze w inny sposób wpływał na młodych ekonomistów, skupiających się około niego, a mianowicie przez swe namiętne pragnienie ładu i bezpieczeństwa. Smith był zapalonym reformatorem. Był nieprzyjacielem wszelkich sztucznych rozróżnień pomiędzy różnymi klasami ludzi; głosił z naciskiem, że szczęście każdego poszczególnego człowieka jest rzeczą równie ważną, jak szczęście innych ludzi, i że celem wszelkiego czynu powinno być zwiększenie całkowitej sumy szczęścia; przyjmował, iż *ceteris paribus* ta całkowita suma byłaby tem większa, im równiej i sprawiedliwiej dobra będą rozdzielone pomiędzy ludźmi. Niemniej rewolucja francuska napemniła go takim strachem i tak wielkie zła przypisywał najmniejszemu atakowi na ład i bezpieczeństwo, iż, jakkolwiek był śmiałym analistą, to jednak czuł sam i pielęgnował w swoich uczuciach prawie przesądne poszanowanie dla istniejących instytucyj prywatnej własności.

Słuszne więc są w pewnej mierze zarzuty, podnoszone często przeciw ekonomistom angielskim z początku XIX stulecia, że zaniedbali zbadania z dostateczną starannością tego, czy akcji zbiorowej, jako przeciwstawieniu akcji indywidualnej, nie należałoby przypisać większą wagę w sprawach społecznych i ekonomicznych, oraz że przesadnie przedstawiali potęgę współzawodnictwa i szybkość, z jaką ona działa. Jest też racja, wprawdzie niewielka, do zarzucania im, iż wartość ich dzieła zmniejsza pewna twardość konturów, nawet pewna ostrość postawy. Te strony ujemne są częściowo rezultatem bezpośredniego wpływu Benthama, częściowo wynikają z ducha czasu, którego Bentham był wyrazicielem. Lecz częściowo wynikały również z tego, iż badaniem ekonomicznym zajęli się teraz znowu ludzie, których siłą było raczej energiczne działanie, niż myślenie filozoficzne.

§ 5. Mężowie stanu i kupcy znów zajęli się zagadnieniami pieniądza i handlu zagranicznego, z większą nawet energią, niż to czynili ich poprzednicy, gdy zagadnienia te wystąpiły po raz pierwszy na początku okresu wielkich zmian ekonomicznych, które się odbyły na schyłku wieków średnich. Na pierwszy rzut oka może się wydać prawdopodobne, iż kontakt ich z życiem realnem, ich szerokie doświadczenie i duża znajomość faktów powinnyby ich doprowadzić do szerszego wejrzenia w naturę ludzką i do oparcia rozumowania na szerokiej podstawie. Lecz życie praktyczne daje przygotowanie, które bardzo często prowadzi do zbyt pośpiesznego uogólniania na zasadzie doświadczenia osobistego.

Póki pozostawali w granicach swej własnej dziedziny, dzieło ich miało wartość wielką. Teoria obiegu jest właśnie tą częścią ekonomiki, w której niewielką szkodę przynosi nieuwzględnienie dostateczne innych motywów ludzkich prócz pożądania bogactw; w tej dziedzinie świetna szkoła rozumowania dedukcyjnego, której przewodnikiem był Ricardo, znajdowała się na pewnym gruncie ¹⁾.

¹⁾ Ricarda często uważa się za typowego Anglika, lecz właśnie nie był on typowym Anglikiem. Silna oryginalność konstruktywna, którą posiadał, jest cechą najwyższego geniusza w każdym narodzie. Lecz odraza Ricarda do uogólnień indukcyjnych i zamiłowanie do rozumowania oderwanego ma przyczynę nie w jego angielskim wychowaniu, lecz, jak zaznacza Bagehot, w jego pochodzeniu semickim. Niemal wszystkie odłamy rasy semickiej posiadały szczególne uzdolnienie do operowania abstrakcjami, a wiele z nich miało skłonność do abstrakcyjnych kalkulacji, połączonych z handlem pieniędzmi i jego nowoczesnym rozwojem. Nikt nie prześcignął Ricarda w umiejętności nieomylnego znajdowania pośród powikłanych ścieżek drogi ku nowym i nieoczekiwanym wynikom. Lecz nawet Anglikowi trudno jest iść jego śladem; jego obcy krytycy z reguły nie umieli odkryć właściwego zna-

Ekonomiści zwrócili się przedewszystkiem do teorii handlu z zagranicą, wyjaśniając i usuwając wiele braków, które w niej pozostawił Adam Smith. Niema działu ekonomiki, wyjąwszy teorię pieniądza, do którego tak dobrze dałoby się stosować czyste rozumowanie dedukcyjne. Prawda, że we wszechstronnem rozważaniu polityki wolnego handlu trzeba wziąć w rachubę pewne względy, które nie należą ściśle do ekonomiki, lecz większość tych względów, ważnych dla krajów rolniczych, a szczególnie dla krajów nowych, miała małe znaczenie w odniesieniu do Anglii.

W ciągu całego tego okresu czasu nie zaniedbywano w Anglii badania faktów ekonomicznych. Badania statystyczne Petty'ego, Artura Younga, Edena i innych kontynuowali ze znajomością rzeczy Took, McCulloch i Porter. I jakkolwiek prawdą jest, być może, że pisma ich nie-słusznie uwzględniały szczególnie te fakty, które miały bezpośredni interes dla kupców i kapitalistów, to przecież nie można powiedzieć tego samego o pięknym szeregu ankiet parlamentarnych, dotyczących sytuacji klas panujących — ankiet, które przeprowadzono pod wpływem ekonomistów. W istocie rzeczy publiczne i prywatne zbiory materiałów statystycznych i studja z historii gospodarczej, napisane w Anglii w końcu XVIII i na początku XIX stulecia, można słusznie uważać za początek systematycznych badań historycznych i statystycznych w ekonomice.

Niemniej, dzieła tych ekonomistów cechowała pewna wąskość widnokregu: prace ich miały charakter ściśle historyczny, natomiast w większej części nie uwzględniały badania porównawczego. Hume, Adam Smith, Artur Young i inni, kierowani instynktem własnego geniuszu i przykładem Monteskjusza, czasem porównywali fakty społecz-

czenia i celu jego dzieła. Nigdy bowiem nie podaje komentarza do swych myśli: nigdy nie wskazuje, jaki ma cel, opierając się raz na jednym przypuszczeniu, drugi raz na innym, ani też, jak można rozwiązać wiele rozmaitych zagadnień praktycznych, łącząc w sposób właściwy wyniki jego różnych założeń. Pierwotnie pisał Ricardo nie w celu ogłoszenia drukiem, lecz w celu wyjaśnienia i usunięcia wątpliwości własnych lub, być może, niewielu swych przyjaciół w sprawach specjalnie trudnych. Przyjaciele jego, podobnie jak on sam, byli ludźmi interesów i posiadali rozległą wiedzę, dotyczącą faktów życiowych; i to jest jednym z powodów tego, iż Ricardo przekładał szerokie zasady, zgodne z ogólnem doświadczeniem, nad szczegółowe wnioski indukcyjne, oparte na wybranych grupach faktów. Lecz znał on jedną stronę rzeczy: rozumiał kupca, lecz nie rozumiał człowieka pracującego. Mimo to sympatje jego były po stronie człowieka pracującego; i Ricardo podtrzymywał swego przyjaciela Hume'a w obronie prawa ludzi pracujących do zrzeszania się dla wzajemnej pomocy w ten sam sposób, jak mogli zrzeszać się przedsiębiorcy, którzy tych pracowników zairudniali. Porównać poniżej Dodatek I.

ne, wzięte z różnych epok i krajów, i wyciągali wnioski z tego porównania. Lecz żaden z nich nie powziął myśli badania porównawczego dziejów według systematycznego planu. To też pisarze tego czasu, wykazując umiejętność i poważne ujęcie zagadnień w swem badaniu realnych faktów życia, pracowali jednak do pewnego stopnia bezplanowo. Przeoczyli oni całe grupy faktów, które, jak dziś widzimy, mają żywotne znaczenie, a często nie potrafili zrobić właściwego użytku z tych faktów, które zbierali. To zacieśnienie widnokręgu zwiększyło się, gdy przeszli od zbierania faktów do wyciągania z nich wniosków ogólnych.

§ 6. Dla uproszczenia argumentacji Ricardo i jego uczniowie często wyrażali się tak, jakgdyby uważali człowieka za wielkość stałą, i nigdy nie zadali sobie trudu, aby zbadać jego odmiany. Ludzie, których oni znali najlepiej, byli ludźmi miasta; Ricardo i jego uczniowie wyrażali się czasem tak niedbale, iż można było niemal przypuszczać, że w ich mniemaniu wszyscy Anglicy są bardzo podobni do tych ludzi miasta, których oni znali.

Uświadamiali oni sobie, że mieszkańcy innych krajów mają swe cechy szczególne, zasługujące na zbadanie, lecz, jak się zdaje, uważali, że takie różnice są powierzchowne i że z pewnością znikną, skoro tylko inne narody dojdą do poznania tej lepszej drogi, którą Anglicy gotowi byli im wskazać. Ten sam sposób myślenia, który skłonił angielskich prawników do narzucenia angielskiego prawa cywilnego Hindusom, doprowadził naszych ekonomistów do tego, iż wypracowywali swe teorie, opierając się milcząco na przypuszczeniu, że cały świat składa się z ludzi miasta. Metoda ta nie była szkodliwa, póki ekonomiści traktowali o pieniądzu i o handlu z zagranicą, lecz sprowadziła ich na błędną drogę w dziedzinie badań, dotyczących stosunków pomiędzy różnymi klasami ekonomicznymi. Metoda ta była przyczyną tego, iż mówili oni o pracy, jako o towarze, nie starając się stanąć na stanowisku człowieka pracy i nie zastanawiając się nad tem, że trzeba uznać i wziąć pod uwagę jego ludzkie uczucia, jego instynkty i przyzwyczajenia, jego sympatje i antypatje, jego zawiść klasową i poczucie klasowej przynależności, jego brak wiedzy i brak możności wolnego i energicznego działania. To też ekonomiści ci przypisywali czynnikom podaży i popytu działanie bardziej mechaniczne i prawidłowe, niż to ma miejsce w rzeczywistości, i formułowali prawa odnośnie do zysków i zarobków, które w rzeczywistości nie były słuszne nawet w odniesieniu do współczesnych im warunków angielskich¹⁾.

¹⁾ Co się tyczy płac zarobkowych, to były nawet pewne błędy logiczne we wnioskach, które oni wyprowadzali z ich własnych przesłanek. Jeżeli poszukamy

Lecz najważniejszym błędem, jaki popełnili, było to, iż nie dostrzeżli, jak łatwo podlegają zmianom zwyczaje i instytucje w dziedzinie życia ekonomicznego. Szczególniej nie widzieli tego, że bieda ludzi nieposiadających jest główną przyczyną tej słabości i nieprodukcyjności, które są przyczyną ich biedy: nie mieli oni tej wiary, którą mają nowocześni ekonomiści, w możliwość daleko idącej poprawy sytuacji klas pracujących.

Że człowiek zdolny jest doskonalić się, to twierdzili socjaliści. Lecz poglądy ich były oparte na niedostatecznych badaniach historycznych i naukowych; i były wypowiedane w sposób dziwny, który wywoływał pogardę ówczesnych ekonomistów, którzy byli jednocześnie ludźmi interesów. Socjaliści nie badali doktryn, które zwalczali; i nietrudno było wykazać, że nie rozumieli, jaka jest natura i siła wytwórcza istniejącej organizacji ekonomicznej społeczeństwa. To też ekonomiści nie zadawali sobie trudu starannego zbadania doktryn socjalistycznych, a tem mniej wszelkich socjalistycznych spekulacji, dotyczących ludzkiej natury¹⁾.

źródła tych błędów, to się okaże, że nie są one niczem innym, jak niedbałym sposobem wyrażania się. Lecz błędy te zostały podchwyczone skwapliwie przez ludzi, którzy mało troszczyli się o naukowe badanie ekonomiki i którym chodziło tylko o to, aby powoływać się na teorie ekonomistów w tym celu, iżby utrzymać klasy pracujące w tej sytuacji, w jakiej się znajdowały. Być może, żadna inna wielka szkoła myślicieli nie ucierpiała nigdy tyle od tych „pasorzyców“ (że użyjemy tu nazwę, którą ich oznaczają w Niemczech), którzy, głosząc, że upraszczają doktryny ekonomiczne, w rzeczywistości wypowiadają je, nie wskazując warunków koniecznych do tego, aby były prawdziwe.

Miss Martineau dała jaskrawszy wyraz tym tezom w swych gwałtownych pismach przeciw Prawom Fabrycznym (*Factory Acts*); Senior również opowiedział się przeciw nim. Lecz Miss Martineau nie była ekonomistką we właściwym tego słowa znaczeniu: sama przyznawała się do tego, że nigdy nie czytała odrazu więcej, niż jeden rozdział jakiegos dzieła ekonomicznego, przed pisaniem historii, ilustrującej zasady ekonomiczne, a to z obawy, żeby nie obciążać zbyt ciężko umysłu; przed śmiercią zaś wyraziła wątpliwość, czy zasady ekonomiczne (tak jak ona je rozumiała) rzeczywiście są słuszne. Senior opowiedział się przeciw Prawom Fabrycznym, gdy dopiero był zaczął studia ekonomiczne; w kilka lat później formalnie odwołał swój pogląd poprzedni. Wskazywano czasem na Mc Cullocha, jako na przeciwnika Praw Fabrycznych; tymczasem w rzeczywistości gorąco je popierał. Tooke był głównym członkiem podkomisji, której sprawozdanie o zatrudnieniu kobiet i dzieci w kopalniach usposobiło opinię publiczną nieprzychylnie dla istniejących stosunków.

¹⁾ Częściowy wyjątek stanowi tu Malthus, którego badania nad zaludnieniem powstały pod wpływem szkicu Godwina. Lecz Malthus nie należał właściwie do szkoły Ricarda i nie był człowiekiem interesów. Pół wieku później Bastiat, autor pi-

Lecz socjaliści byli ludźmi głębokiego uczucia i wiedzieli coś o ukrytych sprężynach ludzkiego działania, których nie brali w rachubę ekonomiści. W dziwacznych ich wywodach tkwiły przenikliwe obserwacje i myśli sugestywne, z których filozofowie i ekonomiści mogli dużo się nauczyć. Stopniowo wpływ ich zaczął się zwiększać. Comte wiele im bardzo zawdzięczał; kryzys w życiu J. St. Milla, jak wiemy z jego autobiografji, przyszedł wskutek czytania ich pism.

§ 7. Jeżeli porównamy nowoczesny pogląd na żywotne zagadnienie Rozdziału Dóbr z tym poglądem, który panował na początku XIX stulecia, to znajdziemy, że poza wszystkimi zmianami w szczegółach i wszelkimi udoskonaleniami precyzji naukowej w rozumowaniu zaszła tu podstawowa zmiana w sposobie ujęcia tego zagadnienia. Podczas gdy dawniejsi ekonomiści rozumowali tak, jakgdyby charakter człowieka i jego wydajność należało uważać za wielkość stałą, ekonomiści nowocześni mają przed oczami stale ten fakt, że zarówno charakter, jak i wydajność, jest wytworem warunków, w których człowiek żyje. Ta zmiana punktu widzenia ekonomiki wynika częściowo z tego, iż przekształcenia natury ludzkiej, które zaszły w ostatnich pięćdziesięciu latach, były tak szybkie, iż rzucały się same w oczy; częściowo przyczyną tej zmiany jest bezpośredni wpływ poszczególnych pisarzy, socjalistów i niesocjalistów; częściowo wreszcie jest przyczyną wpływ pośredni podobnej zmiany, która się dokonała w niektórych gałęziach nauk przyrodniczych.

Na początku XIX wieku grupa nauk matematyczno-fizycznych znajdowała się na drodze wzmagającego się rozwoju; nauki, jakkolwiek różnią się znacznie pomiędzy sobą, to mają wspólne, że przedmiotem ich jest stale i niezmiennie to samo we wszystkich krajach i we wszystkich wiekach. Ludzie, którzy zajmują się nauką, wiedzieli dobrze, że istnieje postęp w nauce, lecz myśl, że sam przedmiot badania naukowego podlega rozwojowi, była im obca. W ciągu XIX w. grupa nauk biologicznych powoli zaczęła się rozwijać i ludzie zaczęli sobie tworzyć jaśniejsze pojęcie o naturze rozwoju organicznego. Dochodzili do zrozumienia tego, że, jeżeli przedmiot, którym zajmuje się nauka, przechodzi poprzez różne stadja rozwoju, to prawa, które stosują się do jednego stadjum, rzadko będą się stosowały bez modyfikacji do innych stadjów; prawa nauki muszą przejść ewolucję, odpowiadającą

szący jasno, lecz myśliciel niegłęboki, bronił dziwacznej doktryny, jakoby naturalna organizacja społeczeństwa pod wpływem współzawodnictwa była najlepszą nie tylko z tych, jakie można praktycznie osiągnąć, lecz ze wszystkich organizacji, jakie tylko można teoretycznie pomyśleć.

ewolucji rzeczy, do których się odnoszą. Wpływ tej nowej idei przeniknął stopniowo do nauk, które zajmują się człowiekiem, i znalazł wyraz w dziełach Goethego, Hegla, Comte'a i innych.

Wreszcie badania biologiczne uczyniły wielki krok naprzód; odkrycia biologji pobudziły uwagę świata tak, jak poprzednio odkrycia fizyki; nastąpiła zmiana wyraźna w charakterze nauk humanistycznych. Ekonomika, równie jak i inne nauki, uczestniczy w ogólnym ruchu; zaczyna zwracać coraz większą uwagę na plastyczność natury ludzkiej oraz na to, w jaki sposób charakter człowieka wpływa na panujące metody produkcji, rozdziału i konsumpcji bogactw, oraz na to, w jaki sposób metody te z kolei oddziałują na charakter ludzki. Pierwszym wydatnym symptomem tego nowego ruchu było piękne dzieło Johna Stuarta Milla pod tytułem *Principles of Political Economy*¹⁾.

Następcy Milla szli w dalszym ciągu we wskazanym przez niego kierunku, oddalając się od stanowiska, które zajęli bezpośredni kontynuatorzy Ricarda; czynnik ludzki, w odróżnieniu od czynnika mechanicznego, zajmuje coraz ważniejsze miejsce w ekonomice. Nie mówiąc już o pisarzach, którzy jeszcze żyją w tej chwili, ten nowy sposób myślenia znajduje wyraz w dociekaniach historycznych Cliffe Lesliego, w różnostronnej działalności Bagehot'a, Cairnesa, Toynbee i innych, lecz ponad wszystko w dziele Jevons'a, które zapewniło sobie miejsce trwałe i poczesne w historii ekonomji przez rzadkie połączenie wielu różnych cech dodatnich najwyższego rzędu.

Bardziej wysokie pojęcie o obowiązku społecznym rozpowszechnia się wszędzie. W parlamencie, w prasie, na katedrze, duch humanitar-

¹⁾ James Mill wychował swego syna ściśle według zasad Bentham'a i Ricarda i zaszczeplił w jego umyśle zamiłowanie do jasności i precyzji. W 1830 roku John Mill napisał szkic o metodzie ekonomicznej, w którym wskazywał, w jaki sposób należy nadać większą ścisłość abstrakcyom nauki. Podał on rozważanie założenie, milcząc przyjęte przez Ricarda, jakoby ekonomista nie potrzebował rozważać żadnego innego motywu działania, prócz pożądania bogactw; Mill twierdził, że założenie to jest niebezpieczne, lecz tylko tak długo, póki nie zostanie wyraźnie sformułowane, i sam na pół obiecywał traktat, który byłby rozmyślnie i otwarcie na założeniu tem oparty. Lecz obietnicy swej nie dotrzymał. Nastąpiła zmiana w jego sposobie myślenia i uczucia, nim w roku 1848 ogłosił swe wielkie dzieło ekonomiczne. Dał mu tytuł *Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy* (charakterystyczne, że nie powiedział: *to other branches of Social Philosophy*; porównać Ingrama, History, str. 154) i w dziele tem nie uczynił próby wyraźnego podkreślenia i oddzielenia od innych tych rozumowań, które opierają się na założeniu, że jedynym motywem człowieka jest pogoń za bogactwem. Zmiana w jego postawie była częścią tych wielkich zmian, które zachodziły w świecie naokół niego, jakkolwiek sam niezupełnie zdawał sobie sprawę z ich wpływu.

ności znajduje wyraz bardziej wyraźny i poważny. Mill i ekonomiści, którzy poszli za nim, przyczynili się do rozwinięcia tego ogólnego ruchu i sami z kolei znaleźli w nim oparcie. Częściowo z tej racji, częściowo wskutek nowoczesnego rozwoju nauk historycznych, badanie faktów, które przeprowadzali, było zakrojone szerzej i miało bardziej filozoficzny charakter. Prawda, że temu, czego dokonali dawniejsi ekonomiści w dziedzinie badań historycznych i statystycznych, rzadko, jeżeli kiedykolwiek, sprostał ktoś później. Lecz im niedostępna była znaczna część materiału informacyjnego, który dziś każdemu jest dostępny; i dziś nawet ci ekonomiści, którzy nie są tak blisko oznajmieni z praktyką życia ekonomicznego, jak Mc Culloch, i którzy nie mają jego obszernej erudycji historycznej, — i ci również mają możliwość wyrobić sobie pogląd na związki, zachodzące pomiędzy teorią ekonomiczną a rzeczywistymi faktami życia, znacznie szerszy i jaśniejszy, niż pogląd Mc Culloch'a. Przyszło tu ekonomistom z pomocą ogólne udoskonalenie metod we wszystkich naukach, nie wyłączając historii.

Tak więc pod każdym względem rozumowanie ekonomiczne jest dziś bardziej ściśle, niż było: przesłanki, przyjmowane w badaniu, formułuje się dziś z większą precyzją, niż dawniej. Wpływ tej większej ścisłości myślenia jest częściowo destruktywny, wykazuje ona bowiem, że liczne zastosowania ogólnych teorii, które dawniej przeprowadzano, są niesłuszne, ponieważ nie zadano sobie trudu, aby rozważyć wszystkie założenia, które tkwiły *implicite* w tych teoriach, i aby zastanowić się nad tem, czy można słusznie zastosować daną teorię w danym szczególnym wypadku. Wynikiem zwiększonej ścisłości myślenia było to, iż odrzucono wiele dogmatycznych założeń, które wydawały się proste jedynie tylko dlatego, iż były sformułowane nieściśle, i które z tej właśnie racji służyły jako zbroja, której przeciwnicy używali do walki (głównie członkowie klasy kapitalistów). Mogłoby się wydawać na pierwszy rzut oka, że to dzieło zniszczenia zmniejszyło wartość ogólnego rozumowania w ekonomice, w rzeczywistości jednak wynik był zupełnie przeciwny. Oczyszcziło ono teren dla nowej, silniejszej, konstrukcji, którą ekonomika wznosi obecnie stale i cierpliwie. Dało nam możliwość wytworzenia szerszego poglądu na życie, posuwania się naprzód pewniej, choć może w wolniejszym tempie, dało nam możliwość traktować zagadnienia bardziej naukowo i znacznie mniej dogmatycznie, niż to czynili ci dobrzy i wielcy ludzie, którzy pierwsi musieli stoczyć walkę z trudnościami, jakie stawiają zagadnienia ekonomiczne, i którzy, jako pionierzy, ułatwili nam zadania dzisiejsze.

Zmianę tę można, być może, uważać za posunięcie się naprzód z pierwszej fazy rozwoju metody naukowej, w której zjawiska natury

przedstawiane są w formie umownie uproszczonej w tym celu, aby można było je opisać w krótkich i prostych zdaniach, do tego wyższego stadium rozwoju metody, w którym zjawiska natury zostają poddane staranniejszemu zbadaniu i przedstawione w sposób bardziej odpowiadający rzeczywistości, choćby kosztem mniejszej precyzji i mniejszej naporu przejrzystości przedstawienia. To też metoda rozumowania ogólnego w ekonomice współczesnej, będąc na każdym kroku przedmiotem wrogich krytyk, uczyniła szybsze postępy, niż wówczas, gdy była u szczytu swej popularności i gdy rzadko kwestjonowano jej autorytet.

Dotąd rozważaliśmy ostatnie postępy jedynie ekonomiki angielskiej, lecz postęp ekonomiki angielskiej był tylko jedną stroną szerszego ruchu, który objął cały świat zachodni.

§ 8. Angielscy ekonomiści mieli wielu krytyków i zwolenników w obcych krajach. Szkoła francuska rozwijała się w sposób ciągły, począwszy od jej wielkich myślicieli XVIII wieku, i uniknęła wielu błędów i pomieszkań pojęciowych (szczególniej, co się tyczy płac zarobkowych), które były częste u drugorzędnych ekonomistów angielskich. Od czasów Say'a szkoła francuska zrobiła wiele rzeczy pożytecznych. W osobie Curnot'a miała myśliciela o genialnym umyśle konstrukcyjnym; z drugiej strony Fourier, Saint-Simon, Proudhon i Louis Blanc dali wiele zarówno najbardziej wartościowych, jak i najdziwniejszych idei socjalizmu.

W ostatnich latach stosunkowo największe postępy zrobiono chyba w Ameryce. Przed kilkudziesięciu laty przedstawiano sobie, że „szkoła amerykańska“ ekonomistów — to grupa protekcjonistów, idących śladami Carey'a. Teraz powstają tam nowe szkoły energicznych myślicieli i są oznaki, że Ameryka jest na drodze do tego, iż zajmie to samo przodujące stanowisko w myśli ekonomicznej, jakie już zajęła w praktycznym życiu gospodarczem.

W Holandji i we Włoszech, dwóch dawnych siedliskach myśli ekonomicznej, widzimy również znaki odradzającego się zainteresowania ekonomiką. Szczególniej zaś dzielna praca analityczna ekonomistów austriackich również zwraca uwagę ekonomistów wszystkich krajów.

Lecz, naogół biorąc, najważniejszego dzieła w dziedzinie ekonomiki w wieku XIX na kontynencie dokonali Niemcy. Uznając przodującą rolę Adama Smitha, ekonomiści niemieccy, bardziej niż inni stanęli w opozycji wobec tego, co uważali za wyspiarską ciasnotę poglądów i pewność siebie szkoły Ricarda. Szczególniej wystąpili przeciwko sposobowi, w jaki angielscy zwolennicy wolnego handlu zakładali milcząco, jakoby twierdzenie, ustalone w odniesieniu do kraju przemysłowego, jakim była Anglja, mogło być zastosowane bez modyfikacji do kra-

jów rolniczych. Świetny umysł Lista i jego zapał narodowy obaliły to założenie i wykazały, że zwolennicy Ricarda w zupełnie niedostatecznym stopniu wzięli w rachubę pośrednie skutki wolnej wymiany. Nie był to wielki błąd w rozumowaniu, gdy nie brano pod uwagę tych skutków, rozważając stosunki angielskie, ponieważ tutaj były one naogół dobroczynne i potęgowały skutki bezpośrednie. List wykazał natomiast, że w Niemczech, a jeszcze bardziej w Ameryce, wolna wymiana miała wiele złych skutków pośrednich i twierdził, że te złe skutki przeważają bezpośrednio następstwa dodatnie. Niektóre jego argumenty były niesłuszne, lecz były i słuszne. Ponieważ zaś angielscy ekonomiści zajęli wobec nich stanowisko pogardliwe i nie poddali cierpliwemu zbadaniu, przeto ludzie zdolni i mający na widoku dobro społeczne pod wrażeniem siły tych argumentów, które były słuszne, poczuli posługiwać się w celach popularnej agitacji również i temi argumentami, które były nienaukowe, lecz przemawiały z większą siłą do klas pracujących.

Amerykańscy fabrykanci uznali Lista za swego rzecznika: początek jego sławy, jak i początek systematycznej obrony doktryn protekcyjnych w Ameryce, datuje się od czasu, gdy znalazł tu szeroki obieg popularny traktat Lista, napisany dla przemysłowców amerykańskich¹⁾.

Niemieccy uczeni lubią twierdzić, że fizjokraci i szkoła Adama Smitha niedoceniali znaczenia życia narodowego, że gotowi byli je poświęcić z jednej strony egoistycznemu indywidualizmowi, z drugiej zaś kalekiemu kosmopolityzmowi filantropijnemu. Niemcy twierdzą, że List oddał wielką usługę, pobudzając uczucie patryjotyzmu, które jest bardziej szlachetne, niż indywidualizm, i ma więcej tężyzny i bardziej

¹⁾ Zwrócono już uwagę na to, że List przeoczył tendencję tkwiącą w nowożytnym rozwoju stosunków międzynarodowych, która zmierza ku temu, aby uczynić jednoczesnym rozwój różnych narodów. Jego zapał patryjotyczny paczył często jego sąd naukowy, lecz Niemcy przyjęli skwapliwie jego argumentację, iż każdy kraj musi przejść przez te same stadja rozwoju, przez jakie przeszła Anglja; w związku z tym zaś wskazywał on, że Anglja otaczała opieką swój przemysł, gdy znajdowała się w stadjum przejściowym od okresu rolnego do przemysłowego. List posiadał rzeczywiste umiłowanie prawdy, metoda jego harmonizowała z porównawczą metodą badania, którą posługują się szeroko wszyscy uczeni w Niemczech, szczególnie Niemieccy historycy i prawnicy; wpływ jego myśli, zarówno bezpośredni, jak pośredni, był bardzo wielki. Jego dzieło p. t. *Outlines of a New System of Political Economy* zostało wydane w Filadelfji w roku 1827, zaś jego *Das nationale System der Politischen Oeconomie* — w roku 1840. Rzecz to sporna, czy Carey wiele zawdzięczał Listowi; porównać Miss Hirst *Life of List*, rozdz. IV. Co się tyczy ogólnego stosunku teorii obu tych pisarzy, porównać Knies'a *Politische Oeconomie*, 2 wydanie, str. 440 i dalsze.

jest określone, niż kosmopolityzm. Można mieć wątpliwość co do tego, czy sympatje kosmopolityczne fizjokratów i angielskich ekonomistów były tak silne, jak mniemają Niemcy. Nie ulega natomiast wątpliwości, że dzieje polityczne Niemiec w ostatniej dobie wywarły wpływ na niemieckich ekonomistów w kierunku nacjonalizmu. Otoczone przez potężne i agresywne armje, Niemcy mogą istnieć, jedynie opierając się na żywym uczuciu narodowym; to też niemieccy pisarze podkreślali skwapliwie, być może, zbyt skwapliwie, że uczucia altruistyczne mają zakres znacznie bardziej ograniczony w stosunkach ekonomicznych pomiędzy krajami, niż w stosunkach pomiędzy jednostkami.

Jeżeli jednak Niemcy są nacjonalistami w swych sympatjach, to w swych badaniach naukowych są szlachetnymi internacjonalistami. Zajęli oni miejsce kierownicze w porównawczym badaniu stosunków ekonomicznych, zarówno jak w ogólnych badaniach historycznych. Zestawili zjawiska społeczne i ekonomiczne różnych krajów i różnych epok; uporządkowali je w ten sposób, iż oświetlają się i wyjaśniają wzajemnie; wszystkie te zjawiska zbadali przytem w związku z sugestywnymi dziejami nauki o prawie¹⁾. Dzieło niektórych przedstawicieli tej szkoły szpeci przesada, a nawet ciasna pogarda w stosunku do teoryj szkoły Ricarda: nie potrafią oni zrozumieć doniosłości i celu tych teoryj, co w wielu razach doprowadziło do przykrych i bezpłodnych kontrowersyj. Lecz, pomijając te nieliczne wyjątki, przodownicy tej szkoły nie wykazywali tego zacieśnienia widnokręgów. Trudno byłoby przecenić wartość dzieła, którego dokonali ekonomiści niemieccy i zwolennicy ich metody w innych krajach, opisując i wyjaśniając dzieje zwyczajów i urządzeń gospodarczych. Dokonali oni jednego z najznakomitszych dzieł naszych czasów i pomnożyli w sposób istotny nasze bogactwo. Ich dzieło przyczyniło się więcej chyba, niż cokolwiek innego, do rozszerzenia zakresu naszych idei, do zwiększenia naszej wiedzy o nas samych, dopomogło nam również do zrozumienia ewolucji życia moralnego i społecznego człowieka oraz boskiej zasady, której ewolucja ta jest wcieleniem.

Ekonomiści niemieccy zwrócili główną uwagę na historyczne traktowanie nauki i na jej zastosowania do niemieckiego życia społecznego i politycznego, a szczególnie do obowiązków gospodarczych biurokra-

¹⁾ Świetne rezultaty tej pracy można, być może, przypisać częściowo temu, iż połączenie studjów prawnych i ekonomicznych stanowi w Niemczech i w innych krajach kontynentu warunek zdobycia wielu stanowisk. Wspaniały przykład połączenia badań prawnych i ekonomicznych widzimy w pracach ekonomicznych Wagnera.

cji niemieckiej. Idąc za przykładem Hermanna, człowieka o niezwykłym umyśle, przeprowadzili analizy staranne i głębokie, które w znacznym stopniu zwiększyły zakres naszej wiedzy; rozszerzyli również znacznie zakres teorii ekonomicznej¹⁾.

Myśl niemiecka dała również bodźca badaniu socjalizmu i funkcji państwa. Pisarze niemieccy, pośród których byli ludzie pochodzenia żydowskiego, dali światu większość najnowszych dokładnych projektów zużytkowania dóbr, istniejących na świecie, na korzyść społeczności, nie licząc się przytem prawie zupełnie z istniejącymi w danej chwili formami posiadania. Prawda, że po bliższem zbadaniu okazuje się, iż dzieło ich jest mniej oryginalne i mniej głębokie, niż się to wydaje na pierwszy rzut oka: swą wielką siłę sugestywną zawdzięcza ono swej dialektycznej subtelności, świetnemu stylowi, a w pewnych przypadkach i szerokiej, choć źle zastosowanej, erudycji historycznej.

Poza socjalistami rewolucyjnymi są w Niemczech liczni myśliciele, którzy stawiają sobie za zadanie wykazać, że autorytet, jaki instytucja prywatnej własności w obecnej swojej formie może czerpać z historii, jest niedostateczny; wypowiadają oni również żądanie, oparte na szerokiej podstawie filozoficznej, rewizji praw społeczeństwa w przeciwstawieniu do praw jednostki. Instytucje polityczne i wojskowe Niemiec zwiększyły w ostatnich czasach wrodzoną Niemcom tendencję do tego, aby opierać się bardziej na rządzie, mniej zaś na inicjatywie jednostki, niż to ma miejsce w Anglii. We wszystkich sprawach, dotyczących reform społecznych, narody angielski i niemiecki mogą nauczyć się wiele jeden od drugiego.

Lecz przy całej tej erudycji historycznej i zapale reformatorskim dzisiejszych czasów istnieje niebezpieczeństwo, że trudna a ważna część zadań ekonomiki, jako nauki, może zostać zaniedbana. Spopularyzowanie ekonomiki sprawiło, że zaniedbano w pewnej mierze subtelne i ściśle metody rozumowania. Wskutek tego, że zwiększało się coraz więcej znaczenie biologicznego punktu widzenia w nauce, zaczęło usuwać się

¹⁾ W tych rzeczach Anglicy, Niemcy, Austriacy, zresztą każdy naród, roszczą pretensje znacznie większe, przypisują sobie więcej zasług, niż to im inni skłonni są przyznać; tego przyczyną częściowo jest, iż każdy naród ma pewne szczególne dodatnie cechy indywidualne, których brak spostrzega u pisarzy obcych, nie rozumie natomiast zupełnie zarzutów, które inni zwracają przeciw jego własnym brakom. Główna przyczyna jednak leży gdzie indziej: wobec tego, że każda nowa idea rozwija się naogół stopniowo i że często jednocześnie rozwija ją kilka narodów, przeto prawdopodobną rzeczą jest, że każdy z tych narodów będzie sobie rościł do niej pretensje, jako do swej wyłącznej własności, i że nie będzie doceniał oryginalności innych.

w cień pojęcie prawa ekonomicznego i miarzeń ekonomicznych; jak-gdyby takie pojęcia były zbyt grube i mało plastyczne, aby można je było stosować do żywego i wciąż zmiennego organizmu gospodarczego. Lecz biologja sama uczy nas, że organizmy kręgowie stoją na najwyższym stopniu rozwoju. Nowoczesny organizm gospodarczy jest właśnie takim organizmem kręgowym, i nauka, która nim się zajmuje, sama nie powinna też być czemś bezkręgowym. Powinna posiadać subtelność i wrażliwość odczucia, niezbędną do tego, aby mogła się przystosować dokładnie do realnych zjawisk świata; niemniej musi posiadać mocny kręgosłup skrupulatnego rozumowania i skrupulatnej analizy.

DODATEK C

ZAKRES I METODA EKONOMIKI¹⁾

§ 1. Są ludzie, którzy wraz z Comtem twierdzą, że zakres wszelkiego owocnego badania działalności człowieka w społeczeństwie musi być równy całemu zakresowi nauki o społeczności. Ludzie ci twierdzą, że wszystkie strony życia społecznego są tak ściśle ze sobą związane, iż oddzielne badanie jakiegokolwiek z nich musi być bezpłodne; żądają od ekonomistów, aby wyrzekli się swej samodzielnej roli i poświęcili swe siły na to, iżby posunąć naprzód zjednoczoną i obejmującą wszystkie dziedziny naukę o społeczności. Lecz ogół wszystkich czynności człowieka, żyjącego w społeczeństwie, jest dziedziną zbyt rozległą i zbyt różnorodną, aby ją mógł zanalizować i wyjaśnić wysiłek intelektualny jednego człowieka. Sam Comte i Herbert Spencer przystąpili do tego zadania z wiedzą, którą trudno przewyższyć, i z wielkim genjuszem; stworzyli oni epoki w rozwoju myśli przez swe szerokie objęcie zagadnień i przez swe sugestywne pomysły; lecz trudno powiedzieć, że dali choćby tylko początek tworzeniu jednej zjednoczonej nauki o społeczności.

Nauki fizyczne rozwijały się powoli, póki świetny, lecz niecierpliwym genjusz Greków obstawał przy tem, aby szukać jednej wyłącznej podstawy dla wyjaśnienia wszystkich zjawisk fizycznych; szybki rozwój tych nauk w czasach nowożytnych jest wynikiem rozbicia zagadnień ogólnych na zagadnienia składowe. Bez wątplenia istnieje pewna jedność u podstawy wszystkich sił natury, lecz wszystko, cokolwiek zrobiono dla odkrycia tej jedności, zależało od wiedzy, osiągniętej przez

¹⁾ Porównać ks. I, rozdz. II.

wytrwale studja specjalne, niemniej, niż od ogólnych rzutów oka na zjawiska natury, jako na pewien całokształt. Podobne cierpliwe studja szczegółowe niezbędne są do zdobycia materiałów, któreby przyszłym pokoleniom dały możność lepiej, niż my, rozumieć siły, rządzące rozwojem organizmu społecznego.

Lecz z drugiej strony trzeba się zgodzić zupełnie z Comtem, iż nawet w naukach fizycznych obowiązkiem ludzi, którzy prowadzą swe badania w ograniczonym zakresie, jest utrzymywanie ścisłego i stałego kontaktu z tymi, którzy pracują w dziedzinach pokrewnych. Specjaliści, którzy nigdy nie wyglądają poza swą własną dziedzinę, łatwo mogą stracić orientację w rzeczywistości ustosunkowaniu różnych rzeczy; a wiele z tych wiadomości, które gromadzą, ma względnie małą wartość. Pracują oni nad szczegółami przedawnionych zagadnień, które straciły już większą część swego znaczenia i na których miejscu wyrosły nowe zagadnienia, z innych punktów widzenia podjęte; ci wężscy specjaliści pozbawieni są tego światła, które postęp każdej nauki drogą porównania i analogji rzuca na dziedziny pokrewne. Comte oddał więc dużą usługę, zwracając z naciskiem uwagę na to, iż wobec ścisłego związku pomiędzy zjawiskami społecznymi dzieło wąskich specjalistów w naukach społecznych musi być jeszcze bardziej bezpłodne, niż w naukach fizycznych. Mill, zgadzając się z Comte'm, mówi: „Człowiek, który jest tylko ekonomistą, nie będzie prawdopodobnie dobrym ekonomistą. Wobec tego, że zjawiska społeczne oddziałują na się wzajemnie, nie można ich należnie zrozumieć, biorąc je zosobna; nie dowodzi to bynajmniej, że w dziedzinie zjawisk społeczno-gospodarczych niemożliwe są pożyteczne uogólnienia, lecz wskazuje jedynie, że te uogólnienia z konieczności muszą się odnosić do pewnej określonej formy cywilizacji i do pewnego określonego stadium postępu społecznego“¹⁾.

¹⁾ Atak Comte'a na Milla jest ilustracją ogólnej reguły, że w dyskusjach o zakresie i metodzie jest prawie pewne, iż ten sam człowiek ma rację, gdy stwierdza pożyteczność własnej metody, nie ma natomiast, gdy odmawia wartości metodzie, stosowanej przez innych. Obecny ruch socjologiczny w Ameryce, Anglii i innych krajach uznaje potrzebę intensywnych badań ekonomiki i innych nauk społecznych. Być może jednak, że wprowadzenie terminu „socjologja“ jest przedwczesne. Zdaje się bowiem ten termin być wyrazem uroszczenia, jakoby już teraz były widoki na zjednoczenie nauk społecznych: jakkolwiek pewne doskonałe i głębokie badania zostały już opublikowane pod nazwą socjologii, to jednak jest rzeczą wątpliwą, czy te wysiłki ku zjednoczeniu, które dotychczas uczyniono, osiągnęły jakiś wynik znaczniejszy poza ten, że przygotowały drogę i wniosły posterunki na miejscach niebezpiecznych dla pożytku późniejszych pokoleń, których środki będą mniej nieprzy- stosowane do dokonania zadań gigantycznych, niż nasze.

§ 2. Prawda, że siły, które bada ekonomika, pod jednym względem ułatwiają dedukcyjne ich traktowanie: a mianowicie zasada łącznego ich działania jest, co zauważył Mill, taka raczej, jak w mechanice, niż jak w chemji. To znaczy: gdy znamy działanie dwóch sił ekonomicznych, każdej zosobna, — naprzykład wpływ na podaż pracy w jakiejś dziedzinie wytwórczości z jednej strony wzrostu płac, a z drugiej zmniejszenia trudności pracy — wówczas możemy niemal zupełnie dokładnie przepowiedzieć ich działanie łączne, nie czekając na dane doświadczenia¹⁾.

Lecz nawet w mechanice długie łańcuchy rozumowania dedukcyjnego dadzą się stosować bezpośrednio tylko do zjawisk, otrzymanych w laboratorium. Same przez się rzadko są wystarczającym przewodnikiem tam, gdzie chodzi o rzeczy różnorodne oraz o złożone i niedostatecznie określone połączenie sił świata rzeczywistego. Tutaj trzeba je uzupełnić doświadczeniem i w stosowaniu uzgodnić, a często i podporządkowywać ustawicznemu badaniu nowych faktów i ustawicznemu poszukiwaniu nowych uogólnień indukcyjnych. Tak naprzykład, inżynier może obliczyć z dość dużą precyzją kąt, pod którym pancernik straci równowagę na wodzie spokojnej; lecz nim ustalą, jak pancernik ten zachowa się w czasie burzy, będzie musiał wykorzystać obserwacje doświadczonych żeglarzy, którzy przyglądali się ruchom okrętu na morzu. Siły, które ma badać ekonomika, są bardziej liczne, mniej określone, mniej dobrze znane i bardziej różnorodne w swym charakterze, niż siły mechaniczne; materiał zaś, na który siły działają, jest również mniej jednorodny i mniej określony. Dalej, przypadki, w których siły ekonomiczne dają łączny wynik raczej z pozorną dowolnością sił chemicznych, niż z prostą prawidłowością sił czysto mechanicznych, nie są ani rzadkie, ani mało ważne. Tak, naprzykład, nieznaczne zwiększenie się dochodów danego człowieka nieznacznie zwiększy, naogół biorąc, jego zakupy we wszystkich kierunkach. Natomiast znaczne powiększenie się dochodów może zmienić jego przyzwyczajenia, zwiększyć, być może, jego poczucie własnej godności i sprawić, że o pewne rzeczy zupełnie troszczyć się przestanie. Gdy modę, która panowała w wyższej sferze społecznej, przejmie niższa sfera, pierwsza może ją całkiem zarzucić. Gdy zwiększa się powaga traktowania opieki nad biednymi,

¹⁾ Mill przypisywał temu faktowi przesadnie wielkie znaczenie, co też sprawiło, iż wyznaczał metodzie dedukcyjnej w ekonomice zbyt wielką rolę. Porównać ostatni z jego *Essays*; księgę VI jego *Logiki*, a szczególnie rozdział IX, oraz str. 157 i 161 jego *Autobiografji*. Metody, stosowane przez niego w badaniach, podobnie jak metody wielu innych pisarzy wszelkich odcieni, piszących o metodzie ekonomicznej, były mniej krańcowe, niż jego zasady.

filantropja może stać się bardziej rozrzutna, lecz może być również i tak, że pewne formy filantropji staną się zupełnie zbędne.

Wreszcie, materja, którą bada chemik, jest zawsze jedna i ta sama; ekonomika tymczasem, podobnie jak biologja, bada rzeczy, których zarówno natura i struktura wewnętrzna, jak forma zewnętrzna, wciąż się zmienia. Wszystkie przewidywania chemika opierają się na milcząco przyjmowanej hipotezie, że *specimen* substancji badanej jest tem, za co jest uważany, lub co najmniej, że zawiera składniki jej obce w tak małej ilości, iż można je pominąć. Lecz nawet chemik, gdy bada nie martwą materję, lecz żywe istoty, rzadko może posuwać się bezpiecznie naprzód w swem badaniu, nie opierając się na pewnej podstawie doświadczenia. Na tej doświadczalnej podstawie musi się głównie opierać, gdy chce określić, jaki będzie wpływ jakiegoś nowego środka na człowieka zdrowego i na dotkniętego jakąś określoną chorobą; i nawet po dłuższem badaniu doświadczalnym może on otrzymać nieoczekiwane wyniki działania tego środka na ludzi o różnem usposobieniu fizycznym lub przy jakimś nowem połączeniu danego środka z innym.

Jeżeli natomiast weźmiemy pod uwagę historję tak ściśle ekonomicznych stosunków, jak stosunki kredytowe i bankowe, cechowe i współdzielcze, to przekonamy się, iż sposoby działania skuteczne, naogół biorąc, w pewnym określonym czasie i miejscu, okazały się w równym stopniu nieskuteczne w innych warunkach. Różnicę tę można czasem wyjaśnić, przedstawiając poprostu jako wynik zmian, które zaszły w ogólnym stanie oświaty, zmian siły moralnej charakteru i wzajemnego zaufania. Często jednak wyjaśnienie jest znacznie trudniejsze. W pewnym określonym czasie lub miejscu ludzie posuną daleko zaufanie wzajemne i poświęcenie dla dobra wspólnego, lecz tylko w pewnych kierunkach; w innym czasie i miejscu istnieć będą tendencje podobne, lecz w innym kierunku; każda zmiana tego rodzaju ogranicza zakres stosowalności dedukcji w ekonomice.

Dla naszych celów obecnych ważniejsza jest plastyczność natury rasy ludzkiej, niż plastyczność jednostki. Prawda, że charakter indywidualny zmienia się w części napozór dowolnie, w części zgodnie z dobrze znanymi prawami. Prawdą jest, naprzykład, że przeciętny wiek robotników, biorących udział w jakimś konflikcie gospodarczym, jest rzeczą bardzo ważną dla przewidywania, jaki obrót konflikt ten weźmie. Lecz wobec tego, iż biorąc ogólnie, zarówno pośród ludzi młodych, jak i starych, jednostki o charakterze krewkim i o charakterze trwożliwym znajdują się wszędzie i w każdym czasie w równej prawie mierze, wobec tego indywidualne właściwości i zmiany charakteru są mniejszą przeszkodą do ogólnego stosowania metody dedukcyjnej,

niż to się na pierwszy rzut oka wydaje. Tak więc dzięki cierpliwym badaniom natury ludzkiej i postępowi analizy władza praw naukowych opanowuje nowe dziedziny zarówno w terapii, jak w ekonomice; i pewien rodzaj przewidywania zdarzeń przyszłych, niezależnego od specjalnych danych doświadczenia, staje się możliwy w odniesieniu do indywidualnego i łącznego działania coraz to większej liczby różnorodnych czynników.

§ 3. Tak więc, funkcja analizy i dedukcji w ekonomice polega nie na tworzeniu długich łańcuchów rozumowania, lecz na spajaniu w sposób odpowiedni wielu krótkich łańcuchów i pojedynczych ogniw łączących. Nie jest to jednak zadanie łatwe i proste. Jeżeli ekonomista rozumuje pośpiesznie i lekkomyślnie, to łatwo może na każdym kroku błędnie łączyć fakty. Ekonomista z dużem zastanowieniem musi stosować analizę i dedukcję, tylko bowiem przy pomocy tych metod może dokonać słusznego wyboru faktów i właściwego ich ugrupowania, może nadać tym faktom sugestyjność myślową i rolę kierowniczą w doświadczeniu; musi posługiwać się temi metodami również i dlatego, że podobnie jak każda dedukcja musi opierać się na podstawie uogólnień indukcyjnych, tak każdy proces indukcyjny obejmuje analizę i dedukcję. Wyrażając to samo w inny sposób: wyjaśnienie przeszłości i przepowiadanie przyszłości nie są różnymi operacjami myślowymi, lecz jedną i tą samą, stosowaną w różnych kierunkach: w pierwszym przechodzimy od skutku do przyczyny, w drugim od przyczyny do skutku. Słusznie powiada Scholler, że dla poznania przyczyn indywidualnych potrzebna jest „indukcja, której końcowy wywód nie jest niczem innym, jak inwersją sylogizmu, stosowanego w dedukcji... Indukcja i dedukcja spoczywają na tych samych tendencjach, na tych samych przeświadczeniach i na tych samych potrzebach naszego rozumu“.

Wyjaśnić w zupełności jakiś fakt możemy jedynie przez ustalenie najpierw wszystkich faktów, które mogły nań wpłynąć, oraz przez określenie, w jaki sposób każdy z nich mógł wpłynąć na fakt dany. W tej samej mierze, w jakiej nasza analiza tych faktów czy stosunków może być niedokładna, mogą też być błędne nasze wyjaśnienia. Wnioski, implicite zawarte w tych wyjaśnieniach, są już krokiem ku konkluzjom indukcyjnym fałszywym, choć mającym, być może, cechy prawdopodobieństwa. Przeciwnie, o ile wiedza i analiza nasza są dokładne i zupełne, możemy przez proste odwrócenie procesu rozumowania wyprowadzać i przewidywać przyszłość prawie z równą pewnością, z jaką moglibyśmy na podobnej podstawie wyjaśnić przeszłość. Dopiero wtedy, kiedy posuniemy się poza ten pierwszy etap rozumowania, powstaje duża różnica pomiędzy pewnością przewidywania a pewnością

wyjaśnienia; każdy bowiem błąd w pierwszym wywodzie, dotyczącym przyszłości, zwiększa błędność następnego; natomiast, gdy wyjaśniamy przeszłość, niema takiego prawdopodobieństwa, aby błędy się kumulowały, obserwacja bowiem i dokumenty historyczne będą prawdopodobnie na każdym kroku dawały rozumowaniu nową korekturę. Te same metody rozumowania indukcyjnego i dedukcyjnego znajdują zastosowanie niemal takie same, gdy chodzi o wyjaśnienie jakiegoś znanego faktu w dziejach przyptyków i odpływów morza lub o przewidywanie faktu nieznanego¹⁾.

Trzeba tedy zawsze pamiętać, że jakkolwiek obserwacja czy historia może nam powiedzieć, iż jedno zjawisko zdarzyło się w tym samym czasie, co i drugie, lub po niem, to jednak żadna z nich nie może nam powiedzieć, czy pierwsze zjawisko było przyczyną drugiego. Związek przyczynowy może ustalić tylko rozum, opracowując dane faktyczne. Gdy powiadamy, iż dane zjawisko historyczne uczy nas tego lub owego, nie bierzemy nigdy formalnie w rachubę wszystkich okoliczności, w których owo zjawisko się zdarzyło; przyjmujemy przytem zazwyczaj milcząco, jeżeli nie świadomie, że niektóre z tych okoliczności nie mają dla danego zjawiska żadnego znaczenia. To założenie może być słuszne w poszczególnych przypadkach, lecz może też nie być słuszne. Rozszerzenie zakresu obserwacji i bardziej staranne badanie może wykazać, że to, co jest uważane za przyczynę danego zjawiska, nie mogłoby go wytworzyć bez pomocy innych czynników, a nawet może się okazać, iż domniemane przyczyny były czynnikiem, przeciwdziałającym powstaniu zjawiska, i że powstało ono wbrew nim, wskutek działania innych przyczyn, które wymknęły się pierwotnie z pod uwagi.

Trudność tę uwydatniły ostatnie kontrowersje, dotyczące wypadków współczesnych w naszym własnym kraju. Gdy ktoś wyciągnie z wypadków bieżących jakiś wniosek, spotykający się z opozycją, wniosek ten musi wytrzymać pewien rodzaj próby; przeciwnicy tego wniosku podają wyjaśnienia z nim sprzeczne, wyprowadzają na światło dzienne nowe fakty, poddają sprawdzeniu i na nowo porządkują stare fakty, a w pewnych razach wręcz wykazują, że fakty potwierdzają wniosek przeciwny temu, który początkowo miały potwierdzać.

Trudność analizy i jej potrzeba zwiększają się wskutek tego, iż żadne dwa fakty ekonomiczne nie są zupełnie ściśle do siebie podobne pod wszelkimi względami. Prawda, pomiędzy dwoma prostymi zdarzeniami może zachodzić ściśle podobieństwo: warunki dzierżawy

¹⁾ Porównać Mill'a *Logic*, ks. VI, rozdz. III.

dwóch ferm mogą zależeć od tych samych prawie czynników; dwie sprawy, dotyczące płac zarobkowych, oddane do rozstrzygnięcia rad rozjemczych, mogą w istocie rzeczy wywoływać to samo zagadnienie. Lecz zupełnie dokładnego powtórzenia niema nawet w małym zakresie faktów. Choćby dwa zdarzenia były jak najbardziej do siebie podobne, musimy zawsze zastanowić się nad tem, czy różnica pomiędzy niemi może być niebrana pod uwagę, jako mało znacząca; rozstrzygnięcie tego pytania może nie być zbyt łatwe nawet w tym przypadku, gdy oba zdarzenia zaszły w jednym miejscu i czasie.

Jeżeli zaś rozważamy fakty z odległej przeszłości, musimy wówczas wziąć w rachubę te zmiany, które w tym odstępie czasu dokonały się w całym charakterze życia ekonomicznego: choćby zagadnienie współczesne bardzo dokładnie było podobne pod względem swych momentów zewnętrznych do jakiegoś zagadnienia, o którym mówi historia, to jednak jest rzeczą prawdopodobną, że bliższe zbadanie sprawy wykaże podstawową różnicę pomiędzy rzeczywistym obu zagadnień charakterem. Póki sprawa nie zostanie bliżej zbadana, nie można tu, chcąc rozumować poprawnie, wnioskować na zasadzie zdarzenia z czasów dawno ubiegłych o zdarzeniu czasów znacznie późniejszych.

§ 4. To nas skłania do rozważenia stosunku, w jakim ekonomika pozostaje do faktów z czasów dawno ubiegłych.

Badanie dziejów ekonomicznych może mieć różne cele i odpowiednio do tego posługiwać się różnymi metodami. Historia rozwoju ekonomicznego, uważana za gałąź ogólnej historii, może stawiać sobie za cel wyjaśnienie nam „jaka była struktura instytucyj społecznych w różnych okresach czasu, jaka była budowa wewnętrzna różnych klas społecznych i jaki ich wzajemny stosunek“. Może ona „pytać o to, jaka była materialna podstawa egzystencji społecznej, w jaki sposób były wytwarzane rzeczy konieczne do życia i rzeczy pożyteczne; może pytać, zapomocą jakiej organizacji zdobywano siły robocze i jak niemi kierowano; jak wytworzone dobra rozdzielano i jakie instytucje opierały się na tem kierownictwie i rozdziale“, i t. d.¹⁾.

Dla wypełnienia tych zadań, samych przez się tak interesujących i ważnych, nie potrzeba zbyt szczegółowej analizy; to też człowiek o umyśle czynnym i badawczym może w przeważnej części sam tę pracę analityczną wykonać. Rozporządzając dużym zasobem wiadomości, dotyczących środowiska religijnego i moralnego, intelektualnego i estetycznego, politycznego i społecznego, historyk dziejów gospodarczych może rozszerzyć granicę naszej wiedzy i może poddać nowe i warto-

¹⁾ Ashley, *On the Study of Economic History*.

ściowe myśli, choćby nawet zadowolili się stwierdzeniem tych pokrewieństw i tych związków przyczynowych, które niejako leżą na powierzchni badanej dziedziny faktów.

Lecz nawet mimo jego woli cele historyka będą wybiegały z pewnością poza te granice; wśród tych celów znajdzie się i dążenie, aby odkryć wewnętrzne znaczenie dziejów gospodarczych, aby usunąć zasłonę, otaczającą tajemnicę rozwoju i zaniku obyczajów, aby wreszcie wyświetlić inne zjawiska, których już nie chcemy nadal uważać za dane przez naturę fakty ostateczne, nie dające się rozłożyć; historyk dziejów gospodarczych prawdopodobnie nie powstrzyma się też całkowicie od wysnucia pewnych wniosków z dziejów przeszłych i od wysunięcia ich jako wskazówek na czasy obecne. Umysł ludzki nie lubi luk w swej wiedzy o związkach przyczynowych pomiędzy wypadkami, żywo go interesującymi. Przez to samo, że historyk układa zdarzenia przeszłości w pewnym porządku i świadomie czy mimowiednie podsuwa myśl, iż *post hoc ergo propter hoc*, bierze on na siebie pewną odpowiedzialność, jako przewodnik.

Naprzykład: po wprowadzeniu w północnej Bretanii dzierżaw długoterminowych z tenutą dzierżawną, ustaloną w mierze pieniężnej, nastąpił znaczny postęp w rolnictwie i znaczne polepszenie ogólnych warunków bytu ludności; nim jednak wysnujemy wniosek, że pierwsze zjawisko było jedyną lub choćby tylko główną przyczyną postępu, musimy zbadać, jakie zmiany poza tem miały miejsce w tym samym czasie i w jakim stopniu każdej z nich należy przypisać ten postęp. Mamy, naprzykład, wyznaczyć, jakie były skutki zmian, które zaszły w cenach wytworów rolniczych, oraz utrwalenia bezpieczeństwa prawnego w prowincjach granicznych. Do tego potrzebne jest rozważne stosowanie metody naukowej; nie przeprowadziwszy takiej ostrożnej analizy, nie można wysnuć pewnego wniosku co do tego, jakie ogólne tendencje tkwiły w systemie długoterminowych dzierżaw. Lecz nawet taka analiza nie uprawni nas do tego, żeby użyć jej konkluzji, jako argumentu przemawiającego za wprowadzeniem systemu długich dzierżaw, powiedzmy, w Irlandji dzisiejszej, jeżeli nie weźmiemy pod uwagę różnic w charakterze lokalnych i światowych rynków na różne rodzaje płodów rolnych, prawdopodobnych zmian w produkcji i konsumpcji złota i srebra i t. d. Historia dzierżawy rolnej jest bardzo interesująca dla badacza przeszłości, lecz o ile nie poddamy jej faktów starannej analizie i nie wyjaśnimy na podstawie teorii ekonomicznej, nie da ona odpowiedzi na pytanie, jaką formę dzierżawy rolnej należy przyjąć dzisiaj za najlepszą dla poszczególnych krajów. Oto argumentują jedni, iż wobec tego, że w pierwotnych społeczeństwach ziemia była wspólną własnością; prze-

to prywatna własność ziemiska musi być instytucją nienaturalną i przejściową. Inni z równem przeświadczeniem twierdzą, iż wobec tego, że prywatna własność ziemiska rozwinęła się znacznie z postępem cywilizacji, przeto jest koniecznym warunkiem dalszego postępu. Chcąc wyciągnąć z historii tę naukę, którą ona naprawdę daje, należy zbadać i zanalizować skutki, jakie miało w przeszłości wspólne władanie ziemią, ustalając na tej podstawie, które skutki występują niezmiennie, a które zmieniać się będą wraz ze zmianą przyzwyczajzeń, stanu wiedzy, bogactwa i społecznej organizacji ludzkości.

Jeszcze bardziej interesujące i pouczające są dzieje cechów i innych korporacyj w przemyśle i handlu, tem bardziej, że zrzeszenia te korzystały ze swych przywilejów, naogół biorąc, z pożytkiem dla społeczeństwa. Aby jednak wypowiedzieć w tej sprawie sąd dokładny, a tem więcej, aby wyciągnąć zeń słuszne wskazówki dla naszych własnych czasów, trzeba nietylko szerokiej ogólnej wiedzy i subtelnych instynktów doświadczonego historyka, lecz również objęcia wielu trudnych bardzo analiz i rozumowań, dotyczących monopolu, handlu zagranicznego, rozkładu opodatkowania i t. p.

Jeżeli tedy zainteresowanie historyka dziejów gospodarczych zwraca się głównie ku temu, aby odkryć tajne sprężyny struktury ekonomicznej świata i aby zdobyć wskazówki dla teraźniejszości z dziejów przeszłych, w takim razie powinien on korzystać z każdego źródła, które może mu pomóc do odkrycia rzeczywistych różnic, zamaskowanych podobieństwem nazwy lub zewnętrznego pozoru, i do ustalenia rzeczywistych podobieństw przesłoniętych przez powierzchowne różnice. Historyk ten winien starać się wyznaczyć rzeczywiste przyczyny każdego zjawiska i właściwe znaczenie każdej przyczyny, a ponad wszystko dążyć do ustalenia odległych przyczyn procesów dziejowych.

Można tu zapożyczyć analogję z historii walk morskich. Szczegóły bitwy mogą bardzo interesować badacza ogólnej historii danych czasów, lecz mogą dawać niewiele wskazówek praktycznych komendantowi floty w czasach dzisiejszych, który ma do czynienia z zupełnie różnym materiałem wojennym. To też, jak to pięknie wykazał kapitan Mahan, nowoczesny komendant floty zwróci większą uwagę na *strategję*, niż na *taktykę* czasów minionych. Zajmować go będzie nietylko przebieg poszczególnych bitew, ile praktyczna ilustracja tych kierowniczych zasad akcji wojennej, które dadzą mu możliwość utrzymać w swych rękach całą siłę znajdującą się w jego rozporządzeniu, a które jednak dają każdemu oddziałowi odpowiednią inicjatywę; tych zasad, które dają możliwość utrzymania szerokiej łączności komunikacyjnej, a zarazem szybkiego koncentrowania i wyboru miejsca ataku, w które kome-

dant będzie mógł zgromadzić przeważającą siłę. Człowiek, posiadający szczegółową znajomość ogólnych dziejów danego okresu, może dać żywy obraz taktyki bitwy, wierny w głównych rysach; jeżeli nawet przypadkowo przedstawienie to będzie pod jakimś względem błędne, nie przyniesie to nikomu szkody, nikt bowiem nie będzie prawdopodobnie naśladował taktyki, związanej z warunkami militarnymi, które już nie istnieją. Aby jednak zrozumieć strategię kampanji, aby odróżnić rzeczywiste motywy jakiegoś wielkiego generała dawnych czasów od motywów pozornych, na to trzeba być samemu strategikiem. I jeżeli historyk bierze na siebie odpowiedzialność sugerowania, choćby najbardziej nienatrętnego, wskazówek, które strategicy dzisiejsi mają czerpać z historii, takiej, jaką on przedstawia, w takim razie obowiązkiem jego jest zanalizować gruntownie zarówno warunki dzisiejszej walki morskiej, jak i warunki walki w czasach, o których pisze; nie może on nie wziąć tutaj do pomocy dzieł tych wszystkich autorów, którzy badają trudne zagadnienia strategii. Podobnie jak z historią walk morskich, ma się rzecz z dziejami gospodarczymi.

Dopiero niedawno, w znacznej mierze dzięki dobroczynnemu wpływowi szkoły historycznej, zostało uznane w ekonomice to rozróżnienie, któremu w sztuce wojennej odpowiada rozróżnienie pomiędzy strategią i taktyką. Taktyce odpowiadają te zewnętrzne formy i cechy przypadkowe organizacji ekonomicznej, które zależą od warunków czasowych lub miejscowych, od zwyczajów i stosunków pomiędzy klasami, od wpływu jednostek, wreszcie od zmiennych urządzeń, środków i potrzeb produkcji. Strategii zaś odpowiada ta bardziej podstawowa strona organizacji ekonomicznej, która zależy głównie od takich potrzeb i czynności, takich upodobań i wstrętów, jakie znajdujemy u każdego człowieka. Nie są one wprawdzie zawsze jednakowe pod względem formy, ani nawet zupełnie jednakowe w swej istocie, lecz są dostatecznie trwałe i powszechne, aby w pewnej mierze można było ustalić co do nich ogólne twierdzenia, dzięki którym doświadczenia jednej epoki mogą wyjaśnić trudności innej epoki.

Rozróżnienie to jest do pewnego stopnia podobne do rozróżnienia pomiędzy stosowaniem analogii mechanicznych i biologicznych w ekonomice. Ekonomiści początku XIX stulecia nie zwrócili na rozróżnienie to dostatecznej uwagi. Brak jego rzuca się w oczy w pismach Ricard'a; to też, jeżeli zwrócimy uwagę nie na zasady, wcielone w jego metodzie pracy, lecz na poszczególne wnioski, do których on dochodzi, jeżeli wnioski te zamienimy w dogmaty i zgruba stosować będziemy do innych warunków czasowych i lokalnych, wówczas bezwątpienia otrzymać możemy jedynie tylko złe wyniki. Myśl Ricarda podobna jest

do ostrych nożyc, któremi szczególnie łatwo obciąć sobie palec, jeżeli się niezgrabnie z nimi obchodzi.

Nowocześni ekonomiści, wysubtelniając nieściśle wyrażenia Ricarda, szukając ich istoty i uzupełniając je, odrzucając twierdzenia dogmatyczne, a rozwijając natomiast zasady analizy i rozumowania, są na drodze do znalezienia wielości w jedności i jedności w wielości. Przychodzą oni, na przykład, do przekonania, że Ricardowska zasada analizy renty nie da się stosować do wielu rzeczy, które dziś pospolicie noszą nazwę renty, jak również do większej jeszcze części tych rzeczy, które zazwyczaj, lecz niesłusznie, przedstawiają jako rentę historycy wieków średnich. Niemniej zakres stosowania tej zasady rozszerzył się, a nie zwęził. Ekonomiści bowiem dochodzą jednocześnie do przekonania, że zasada ta da się stosować, o ile zostanie zachowana należna ostrożność, do wielu różnych rzeczy, które na pierwszy rzut oka zdają się nie mieć nic wspólnego z rentą.

Żaden strategik nie może nie znać się na taktyce. Jakkolwiek życie jednego człowieka nie może wystarczyć na szczegółowe zbadanie wszystkich walk, jakie ludzie staczali z trudnościami ekonomicznymi, to przecież badanie ogólnych zagadnień strategii ekonomicznej nie może mieć większej wartości, o ile nie łączy się z gruntowną znajomością zarówno taktyki, jak strategii walk w jakimś określonym czasie i kraju. Dalej, każdy badacz winien drogą osobistej obserwacji poznać drobiazgowo jakąś grupę szczegółów, niekoniecznie w celu ogłoszenia, lecz dla własnego wyszkolenia. Każdy człowiek myślący i umiejący obserwować zdobywa stale przez rozmowy i literaturę bieżącą znajomość faktów ekonomicznych swego czasu, a szczególnie faktów, zachodzących w najbliższym jego środowisku; i zasób tych faktów, który w ten sposób niepostrzeżenie gromadzi, bywa czasem znacznie obszerniejszy pod pewnymi względami, niż zasób, jaki mógłby zdobyć z istniejących dokumentów, które dotyczą pewnych rodzajów faktów w oddalonym miejscu i czasie. Lecz niezależnie od tego każdy poważny ekonomista poświęca bezpośrednio i formalnemu badaniu faktów, szczególnie faktów mu współczesnych, znacznie więcej czasu, niż czystej analizie i teorii, choćby należał do rzędu tych, którzy bardzo duże znaczenie przypisują pojęciom w porównaniu z faktami, choćby nawet mniemał, że najpilniejszą dzisiaj potrzebą, czy też środkiem najbardziej ulepszającym taktykę i strategię walki człowieka z trudnościami jest nietyle gromadzenie nowych faktów, ile lepsze zbadanie faktów już zebranych.

§ 5. Jest rzeczą niewątpliwą, że w wielu sprawach, o których była mowa, mniej potrzeba wyrobionych metod naukowych, niż przyrodzonej bystrości, zdrowego poczucia miary i dużego doświadczenia życio-

wego. Lecz z drugiej strony w wielu sprawach nie można się obyć bez takiego aparatu metod naukowych. Przyrodzony instynkt wybierze szybko i połączy w sposób właściwy rozważania, należące do badanej sprawy; lecz wybierać będzie głównie z pośród rzeczy dobrze mu znanych. Instynkt rzadko natomiast poprowadzi człowieka poza granicę osobistego jego doświadczenia.

Zdarza się w dziedzinie zjawisk ekonomicznych, że ani najbardziej rzucające się w oczy skutki znanych przyczyn, ani przyczyny znanych skutków nie są tem, co jest najważniejsze w danym badaniu. „To, co się nie da ująć wzrokiem“, jest często bardziej warte badania, niż „to, co się wzrokiem ująć daje“. Bywa tak szczególnie wtedy, gdy nie rozważamy jakiegoś zagadnienia o znaczeniu jedynie lokalnym lub czasowym, lecz gdy szukamy wytycznych dla ustalenia polityki, sięgającej daleko w przyszłość i mającej dobro publiczne na względzie. Bywa tak również i wtedy, gdy dla jakiegokolwiek racji zajmują nas nietylko przyczyny bezpośrednie, ile przyczyny przyczyn — *causae causantes*. Doświadczenie wskazuje bowiem, że wyprzedzimy tu rozważania późniejsze, iż zdrowy rozsądek i instynkt sprostać takim zadaniom nie mogą; że nawet praktyczna znajomość spraw gospodarczych niezawsze skłania człowieka do szukania daleko tych przyczyn, które leżą poza jego bezpośrednim doświadczeniem; wreszcie, że zdrowy rozsądek niezawsze we właściwym kierunku zwraca swe poszukiwania, jeżeli nawet próbę tych poszukiwań uczyni. Każdy, kto chce z zadania tego dobrze się wywiązać, musi z konieczności uciec się do pomocy tego potężnego aparatu myśli i wiedzy, który stworzyły stopniowo poprzednie pokolenia. Rola, jaką systematyczne rozumowanie naukowe gra w zdobywaniu wiedzy, podobna jest istotnie do tej roli, jaką mają maszyny w wytwórczości dóbr materialnych.

Gdy ta sama czynność ma być wykonywana wciąż w jeden i ten sam sposób, opłaca się, naogół biorąc, zbudować dla jej wykonywania maszynę; natomiast tam, gdzie czynność składa się z tak wielu różnych i zmiennych szczegółów, iż stosowanie maszyny się nie opłaca, tam dobra muszą być wyrabiane ręcznie. Podobnie i w nauce: gdy w jakiejś dziedzinie zagadnień pewne procesy badania i rozumowania mają się stale powtarzać, wówczas warto procesy te usystematyzować, warto ustalić metody rozumowania i sformułować ogólne twierdzenia, któreby pełniły rolę jakgdyby maszyny do opracowania faktów. I jakkolwiek prawdą jest, być może, że czynniki ekonomiczne występują w tak wielu różnorodnych splotach z innymi czynnikami, że ściśle rozumowanie naukowe rzadko doprowadza nas do poszukiwanego wniosku, to jednak byłoby rzeczą niemądrą, gdybyśmy wyrzekli się jego pomocy,

o ile tylko pomocne ono być nam może; byłoby to rzeczą równie niemądrą, jak krańcowość przeciwna, a mianowicie jak przypuszczenie, że nauka sama jedna może spełnić całe zadanie, że nie ma tu nic do powiedzenia instynkt praktyczny i doświadczenia zdrowego rozsądku. Architekt, który nie posiada wiedzy praktycznej i instynktów estetycznych, zbuduje dom lichy, choćby najgruntowniejsza była jego znajomość mechaniki; lecz bez tej znajomości budynki, wznoszone przez niego, będą nietrwałe i kosztowne. Jakiś Brindley bez wykształcenia wyższego może wykonać robotę inżynierską lepiej, niż człowiek z mniejszym przyrodzonym sprytem, posiadający choćby największe wykształcenie. Mądra pielęgniarka, która odgaduje swych pacjentów instynktownie, może w wielu przypadkach lepszą dać radę, niż uczony lekarz. Niemniej inżynier nie może zaniedbywać mechaniki teoretycznej, a lekarz fizjologii.

Uzdolnienia duchowe, podobnie jak zręczność fizyczna, giną wraz z tymi, którzy je posiadają; natomiast ulepszenia, które każde pokolenie wprowadza w budowie maszyn wytwórczych lub w zakresie metod naukowych, zostają przekazane pokoleniom następnym. Być może, że dzisiejsi rzeźbiarze nie są bardziej uzdolnieni, niż ci, którzy zdobili Partenon; możliwe też, że żaden myśliciel współczesny nie ma większej przyrodzonej bystrości umysłu, niż miał Arystoteles. Natomiast aparat myślowy rozwija się kumulatywnie, podobnie jak maszyny, służące do wytwórczości materialnej.

Idee, zarówno artystyczne, jak naukowe, jak wreszcie te, których wcieleniem są urządzenia praktyczne, są najbardziej „realnym“ z pośród darów, jakie każde pokolenie otrzymuje od poprzednich. Bogactwo materialne, gdyby uległo zniszczeniu, możnaby szybko zastąpić nowem, o ile tylko nie zaginęłyby idee, które je stworzyły. Gdyby zaś zaginęły idee, a ostało się bogactwo materialne, wówczas zaczęłoby się ono chylić ku upadkowi i świat cofnąłby się wstecz pod względem dobrobytu materialnego. Większą część naszej wiedzy, dotyczącej faktów, możnaby szybko zdobyć ponownie, gdybyśmy ją utracili, o ile tylko zachowałyby się idee konstruktywne; gdyby natomiast zaginęły te idee, świat znowu wszedłby w okres barbarzyństwa. Tak więc, poszukiwanie idei jest pracą niemniej „realną“, w najlepszym znaczeniu tego wyrazu, niż zbieranie faktów. W tem znaczeniu tego słowa, najbardziej realne będzie w obszernej dziedzinie ekonomiki to badanie, w którym zbieranie faktów łączy się z analizą i konstrukcją idei w takim ustosunkowaniu, które sprzyja najwięcej rozwojowi wiedzy i postępowi w danym zakresie badania.

§ 6. Ekonomika uczyniła większe postępy, niż jakakolwiek inna gałąź nauk społecznych, jest bowiem bardziej ściśła, niż tamte. Lecz

każde rozszerzenie zakresu jej badań pociąga za sobą to, że traci ona coś ze swej naukowej precyzji; czy strata ta jest większa, czy też mniejsza, niż zysk, polegający na rozszerzeniu jej widnokręgów, — tego rozstrzygnąć nie można zapomocą niezmienniej, szybko sformułowanej, reguły.

Istnieje obszerna dziedzina spornych zagadnień, w której rozumowania ekonomiczne mają duże, choć nie dominujące, znaczenie; i każdy ekonomista musi rozstrzygnąć sam dla siebie, jak dalece ma sięgnąć swemi badaniami w tę dziedzinę. W miarę, jak oddalać się będzie od ośrodka swej forticy i im bardziej brać będzie pod uwagę rzeczywiste warunki życia i motywy działania, których, choćby w pewnej mierze, nie można uchwycić zapomocą metod naukowych, — w miarę tego zmniejszać się będzie coraz bardziej pewność jego wywodów. Gdy zajmuje się dużo temi warunkami i motywami, których nie można ująć we wzór określony, wówczas musi zrezygnować z wszelkiej pomocy innych myślicieli, zarówno swego kraju, jak obcych, zarówno współczesnych, jak i dawnych; musi oprzeć się głównie na własnych instynktach i przypuszczeniach; i musi wypowiadać się z tą ostrożnością, jaka konieczna jest, gdy chodzi o sądy indywidualne. Lecz jeżeli, zbaczając daleko w mniej znane i mniej poznawalne rejony badań społecznych, prowadzi swą pracę starannie i sumiennie, z całą świadomością granic jej możliwości, to odda nauce duże usługi¹⁾.

DODATEK D²⁾

ROZUMOWANIE ABSTRAKCYJNE W EKONOMICIE

§ 1. Indukcja, wspomagana przez analizę i dedukcję, zestawia odpowiednie rodzaje faktów, porządkuje je, analizuje i wyprowadza z nich ogólne twierdzenia, czyli prawa. Następnie z kolei dedukcja zaczyna grać główną rolę: zestawia jedne uogólnienia z innymi, próbuje wznieść się ku nowym i szerszym uogólnieniom, czyli prawom, a następnie znowu przyzywa do pracy indukcję, której głównym zadaniem jest teraz zebrać, przesiać i uporządkować w ten sposób te fakty, iżby potwierdzały i „sprawdzały“ nowe prawo.

Oczywista to rzecz, że w ekonomice niema miejsca na długie łań-

¹⁾ Podobnie, jak naśladowcy Michała Anioła odtwarzali tylko jego błędy, tak i dziś Carlyle, Ruskin i Morris znajdują chętnych naśladowców, którym brak tych subtelnych inspiracji i intuicji, jakie właściwe były ich wzorom.

²⁾ Porównać ks. I, rozdz. III.

cuchy rozumowania dedukcyjnego: to też żaden ekonomista, nawet Ricardo, nie próbował tworzyć takich łańcuchów. Na pierwszy rzut oka może się wydawać, że o czemś wręcz przeciwnem świadczy częste operowanie w badaniach ekonomicznych wzorami matematycznymi. Przy bliższym w rzecz wejrzeniu okazuje się jednak, że jest to tylko pozór, — wyjąwszy, być może, przypadek, gdy czysty matematyk bierze założenia ekonomiczne za podstawę swych operacji matematycznych. Tutaj matematykowi chodzi o to, by wykazać, co mogą osiągnąć metody matematyczne, pod warunkiem, że odpowiedni do traktowania matematycznego materiał dostarczy ekonomika. Matematyk nie bierze technicznej odpowiedzialności za materiał, a często wręcz nie zdaje sobie nawet sprawy z tego, jak nieodpowiedni jest ten materiał do tego, by go poddawać działaniu potężnego aparatu matematycznego. Lecz wykształcenie matematyczne jest pomocne, gdy chodzi o umiejętność władania językiem ścisłym i wyprecyzowanym i o jasne ujmowanie pewnych ogólnych związków i pewnych krótkich przebiegów rozumowania ekonomicznego; rzeczy te można ująć w mowie potocznej, lecz trudno tu zachować równą ostrość konturów rozumowania. Lecz co ważniejsza, umiejętność operowania problemami fizycznymi przy pomocy metod matematycznych daje umiejętność ujmowania wzajemnych zależności pomiędzy zmianami ekonomicznymi, jakiej nie można zdobyć na żadnej innej drodze. Zastosowanie bezpośrednio rozumowania matematycznego w szukaniu praw ekonomicznych, przeprowadzone przez mistrzów matematyków, oddało ostatnio wielkie usługi, gdy chodzi o badanie statystycznych przeciętnych, obliczanie prawdopodobieństw i mierzenie stopnia zgodności pomiędzy połączonymi korelacją tablicami statystycznymi.

§ 2. Zamknąwszy oczy na rzeczywistość, możemy zbudować gmach z czystego kryształu wyobraźni, który rzucać będzie ubocznie światło na realne problemy; gmach taki mógłby być interesujący dla istot, które nie miałyby żadnych problemów ekonomicznych, podobnych do naszych problemów. Takie dygresje dla zabawy często w nieoczekiwany sposób poddają myśl płodną: są dobrem ćwiczeniem dla umysłu i, jak się zdaje, mogą być tylko pożyteczne, o ile jasno rozumiany jest ich cel.

Tak, na przykład, twierdzenie, że dominujące stanowisko pieniądza w ekonomice wynika raczej z tego, iż jest on miarą motywów, niż z tego, że jest celem dążeń, można poprzeć, wskazując na to, że niemal wyłącznie używanie pieniądza jako miary motywów jest, że tak powiem, rzeczą przypadku, i to przypadku, któremu podobnych nie znajdziemy nigdzie poza naszym światem. Gdy chcemy skłonić kogoś do tego, aby

zrobił coś dla nas, ofiarowujemy mu zazwyczaj pieniądze. Prawda, że moglibyśmy odwołać się do jego szlachetności lub do jego poczucia obowiązku; lecz to byłoby raczej ożywianiem i rozbudzaniem ukrytych motywów, już istniejących w duszy, niż tworzeniem nowych motywów. Jeżeli mamy stworzyć nowy motyw, to zastanawiamy się zazwyczaj, za jaką sumę pieniężną dany człowiek będzie gotów podjąć daną czynność. Czasem, to prawda, wdzięczność, poczucie honoru, potrzeba wyróżnienia społecznego, wystarcza jako pobudka do działania i może się stać nowym motywem, — szczególnie wówczas, gdy wyróżnienie krystalizuje się w jakiejś określonej formie zewnętrznej, naprzykład, w tytule, czy w orderze. Takie odznaczenia są stosunkowo rzadkie; i nie mogłyby służyć jako miara zwykłych motywów, które rządzą ludźmi w działaniu codziennym. Lecz za zasługi polityczne najczęściej nagrodą są właśnie takie szlachetne odznaczenia: to też nawykliśmy do tego, ażeby za miarę zasług uważać te odznaczenia, a nie pieniądze. Mówimy, naprzykład, że A otrzymał słuszną nagrodę za swe poświęcenia dla partji czy dla państwa w postaci tytułu szlacheckiego; że natomiast dla B byłaby to nagroda zbyt skromna i dlatego dano mu tytuł barona.

Być może, że są światy, gdzie nie słyszano nigdy o prywatnym władaniu rzeczami materialnymi, czyli bogactwem, jak to się mówi potocznie; gdzie natomiast jako nagrodę za każdy czyn, podjęty dla dobra bliźniego, wymierza się odznaczenia publiczne według szczegółowo stopniowanej skali. Gdyby te odznaczenia można było przenosić z jednej osoby na drugą bez interwencji autorytetu zewnętrznego, to mogłyby być miarą równie wygodną i ścisłą siły motywów, jak dla nas pieniądze. W takim świecie mógłby powstać traktat o ekonomice zupełnie podobny do obecnego dzieła, jakkolwiek bardzo mało mówiłoby się tam o rzeczach materialnych, a żadnej wzmianki nie byłoby o pieniądzu.

Może się wydać, że wszystko to jest rzeczą zgoła oczywistą, lecz w rzeczywistości tak nie jest. W umysłach ludzkich powstało bowiem błędne skojarzenie pomiędzy mierzaniem motywów, które przeważa w ekonomice, a wyłącznym braniem pod uwagę dóbr materialnych z pominięciem innych, wyższych przedmiotów pożądania. Miara, potrzebna dla celów ekonomiki, musi zadośćczynić jedynie dwom warunkom: musi być określona dokładnie i przenośna. Wygodną praktycznie jest rzeczą, jeśli przyjmie formę materialną; lecz nie jest to rzecz dla tej miary istotna.

§ 3. Operowanie abstrakcjami jest rzeczą pożyteczną, jeśli je ograniczymy w sposób należyty. Niektórzy autorzy ekonomiczni, zarówno angielscy, jak obcy, nie doceniali wielu stron ludzkiego charak-

teru, które mają znaczenie istotne dla ekonomiki; i dobrze zasłużyli się dla tej nauki ekonomiści niemieccy, kładąc nacisk właśnie na te strony. Lecz mylili się, przypuszczając, że założyciele ekonomiki angielskiej przeoczyli ten czynnik życia gospodarczego. Leży to w zwyczaju angielskim, że autorzy pozostawiają wiele domyślności i zdrowemu rozsądkowi czytelnika; w tym przypadku zamilczenie posunięto zbyt daleko, co doprowadziło do tego, że często błędnie są rozumiani autorzy angielscy, zarówno w samej Anglii, jak zagranicą. Wskutek tego ludzie przypuszczali, że założenia ekonomiki są węższe i że pozostają w mniej ścisłym kontakcie z rzeczywistymi warunkami życia, niż to jest rzeczywistość.

Tak, naprzykład, podkreślano z naciskiem twierdzenie Milla, iż „ekonomja polityczna rozważa człowieka tak, jak gdyby zajmował się wyłącznie zdobywaniem i spożywaniem bogactwa“¹⁾. Zapomina się przytem, że Mill mówi tu o abstrakcyjnym traktowaniu zagadnień ekonomicznych, o którym myślał on kiedyś istotnie, lecz którego nie zrealizował, wolał bowiem pisać o „ekonomice politycznej i pewnych jej zastosowaniach do filozofji społecznej“. Zapomina się również o tem, że dalej Mill mówi, co następuje: „Niema, być może, w życiu człowieka działania, na które nie miałby wpływu pośredniego, czy bezpośredniego, żaden inny impuls, prócz pożądania bogactwa“²⁾. Jego rozważania, dotyczące motywów ekonomicznych, stoją jednak niżej, zarówno co do treści, jak i co do metody, od badań współczesnych mu uczonych niemieckich, a szczególnie Hermanna. Pouczający wywód, stwierdzający, że przyjemności, których nie można kupić, ani wymierzyć, ulegają zmianom w różnych czasach i wzrastają z postępem cywilizacji, można znaleźć w Knies'a *Politische Oekonomie*³⁾; czytelnik angielski zaś znajdzie odnośne rozważania w Syme'a *Outlines of an Industrial Science*.

Dobrze będzie podać tutaj główne tematy analizy motywów ekonomicznych⁴⁾, jaką Wagner przeprowadza w trzecim wydaniu swego monumentalnego traktatu. Dzieli on motywów na egoistyczne i altruistyczne. Pierwszych jest cztery. Pierwszym i najbardziej stałym motywem jest dążenie do własnej korzyści ekonomicznej i obawa przed brakiem. Drugie miejsce zajmuje obawa kary i nadzieja nagrody.

¹⁾ *Essays*, str. 138 i *Logic*, ks. VI, rozdz. IX, § 3.

²⁾ Porównać powyżej Dodatek B, § 7.

³⁾ III, 3.

⁴⁾ Motive im wirtschaftlichen Handeln.

Trzecią grupę stanowi poczucie honoru i dążenie do społecznego wyróżnienia, wraz z potrzebą aprobaty moralnej ze strony innych ludzi, oraz z obawą kompromitacji i pogardy. Najmniej egoistycznym motywem jest potrzeba zajęcia, znajdowanie przyjemności w działaniu i znajdowanie przyjemności w samym dziele. Altruistycznym motywem jest „siła motoryczna“ wewnętrznego nakazu działania moralnego, nacisk, jaki wywiera poczucie obowiązku, i obawa wewnętrznej dezaprobaty, to znaczy obawa przed wyrzutami sumienia. W czystej swej formie motyw ten jest „imperatywem kategorycznym“, za którym idzie człowiek dlatego, że w duszy swej czuje nakaz, aby postąpić tak, a nie inaczej, i czuje jednocześnie, że nakaz ten jest słuszny... Spełnienie tego nakazu zazwyczaj łączy się bez wątpienia z uczuciem przyjemności, niespełnienie — z uczuciem przykrości. Otóż może być tak i jest tak często, że uczucia te, działając tak silnie, jak imperatyw kategoryczny, a nawet silniej może, pobudzają nas do takiego czy innego działania lub zaniechania. O ile tak jest, to i ten motyw ma w sobie element egoistyczny, lub co najmniej ma egoistyczną otoczkę“.

DODATEK E¹⁾

DEFINICJA KAPITAŁU

§ 1. Zauważyliśmy powyżej²⁾, że ekonomiści nie mają żadnego wyboru i muszą iść za ustalonym zwyczajem, co się tyczy używania terminu „kapitał“ w codziennym życiu gospodarczym, to znaczy, co się tyczy kapitału przedsiębiorczego. Ujemne strony takiego sposobu używania tego terminu są bardzo znaczne i widoczne. Tak, na przykład, zmusza to nas do tego, żeby uważać za kapitał jachty, należące do wytwórcy jachtów, a jednocześnie, żeby nie uważać za kapitał jego powozu. Wyobraźmy sobie tedy, że najął on powóz na rok, a następnie, zamiast odnawiać kontrakt, sprzedał jacht fabrykantowi powozów, który go był dotychczas dzierżawił: otóż, jeżeli pierwszy kupił powóz na własny użytek, to wynik będzie taki, że całkowity zasób kapitału w kraju zmniejszy się o jeden jacht i o jeden powóz. I stanie się tak, jakkolwiek żadna rzecz nie ulegnie zniszczeniu i jakkolwiek będą nadal istniały te same produkty oszczędzania, które z kolei same są czynnikiem wytwarzającym taką samą sumę korzyści dla jednostek

¹⁾ Patrz powyżej, str. 78-9.

²⁾ Księga II, rozdział VI.

i społeczeństwa, jak poprzednio, a być może nawet większą niż poprzednio.

Nie możemy również wykorzystać tutaj tej koncepcji, wedle której kapitał różni się od innych form bogactwa tem, że w większym stopniu posiada moc zatrudniania pracy. W rzeczywistości bowiem, gdy jachty i powozy znajdują się w rękach swych wytwórców i składników, to znaczy wówczas, gdy są uważane za kapitał, dają one mniej zatrudnienia pracy marynarzom i stangretom, niż wówczas, gdy znajdują się w rękach prywatnych i nie są uważane za kapitał. Zatrudnienie rąk pracy nie zwiększyłoby się, lecz raczej zmniejszyło, gdyby prywatną kuchnię (gdzie żadna rzecz nie jest uważana za kapitał) zastąpiły zawodowe jadłodajnie i piekarnie (gdzie wszystkie urządzenia uważane są za kapitał). Pod zawodowym przedsiębiorcą pracownicy będą mieli więcej swobody osobistej, lecz niemal z pewnością będą mieli mniej wygód i, w stosunku do wykonywanej pracy, mniejsze płace zarobkowe, niż w mniej surowym regimie na służbie u prywatnego pracodawcy.

Te strony ujemne przeoczano zazwyczaj; wiele przytem złożyło się przyczyn na to, że upowszechnił się właśnie ten sposób używania terminu „kapitał“. Jedną z tych przyczyn jest to, że stosunki pomiędzy prywatnymi pracodawcami a pracownikami rzadko się bierze pod uwagę w posunięciach strategicznych i taktycznych, gdy chodzi o konflikty pomiędzy pracodawcami i pracownikami, czyli, jak się mówi pospolicie, pomiędzy kapitałem i pracą. Zwracał na to uwagę Karol Marks i jego uczniowie. Od tego wyraźnie uzależniali swą definicję kapitału; twierdzili, że tylko to jest kapitałem, co jest środkiem produkcji, należącym do jakiejś jednej osoby lub do grupy osób, i co jest używane do wytwarzania dóbr dla innych ludzi, naogół biorąc, przy pomocy pracy najmniejszej; przytem tylko to, co jest używane w ten sposób, iż właściciel ma możliwość wyzyskiwania i łupienia pracowników.

Po drugie, ten sposób używania terminu „kapitał“ jest wygodny, gdy chodzi o rynek pieniężny, lub o rynek pracy. Kapitał przedsiębiorczy pozostaje zazwyczaj w związku z kredytem. Nikt nie waha się pożyczyć pieniędzy w tym celu, aby zwiększyć rozporządzalny kapitał przedsiębiorczy, jeżeli widzi możliwość dobrego wykorzystania tego kapitału. Łatwiej można otrzymać taką pożyczkę na warunkach prawnie ustalonych, zastawiając własny kapitał przedsiębiorczy, niż zastawiając prywatne meble lub powóz. Wreszcie każdy człowiek skrupulatnie prowadzi rachunki, dotyczące kapitału przedsiębiorczego. Liczy się z obniżeniem jego wartości i stara się utrzymać nienaruszony swój kapitał. Rzecz prosta, człowiek, który wynajmuje powóz na rok, może go

kupić za sumę otrzymaną ze sprzedaży akcji kolejowych, które dają znacznie niższy procent, niż cena rocznego najmu. Jeżeli będzie on kapitalizował różnicę pomiędzy ceną najmu a dochodem z akcji, póki nie zniszczy się powóz, to suma skapitalizowana będzie wystarczała na kupno nowego powozu. Tak więc całkowity jego kapitał zwiększy się przez zamianę akcji na powóz. Lecz możliwe jest również, że nabywca powozu nie będzie kapitalizował tej różnicy: a tymczasem, póki powóz był własnością fabrykanta, ten ostatni troszczył się o to, aby amortyzować wartość powozu.

§ 2. Przejdźmy teraz do definicji kapitału ze społecznego punktu widzenia. Wskazywałem już powyżej, że jedynym, ściśle logicznym stanowiskiem jest to, które zajęła większość pisarzy, reprezentujących matematyczny punkt widzenia w ekonomice; pisarze ci uważają terminy „kapitał społeczny“ i „bogactwo społeczne“ za terminy o równym zakresie, jakkolwiek to pozbawia ich użytecznego terminu. Lecz bez względu na to, jaką definicję pisarz bierze za punkt wyjścia, znajduje on później, że różne elementy, które ta definicja obejmuje, wchodzi różnymi drogami w sferę zagadnień, które on musi kolejno traktować. Jeżeli tedy jego definicja miała uroszczenie do ścisłości, to będzie teraz zmuszony uzupełnić ją wyjaśnieniem, jakie znaczenie każdy poszczególny element kapitału ma dla rozważanej w danej chwili sprawy; i wyjaśnienie to w istotnej swej treści będzie bardzo podobne do wyjaśnień, jakie dadzą inni pisarze. Istnieje więc ostatecznie ogólna zbieżność poglądów; i czytelnicy dochodzą do tej samej niemal konkluzji, bez względu na to, jaką drogę wskaże im pisarz. Będzie to tylko wymagało pewnego wysiłku, ażeby doszukać się zgodności w tej istotnej treści pojęcia, która tkwi pod różnicami formy i wyrażenia słownego. Rozbieżność tedy punktów wyjścia okazuje się mniejszym złem, niż by się zdawała.

Dalej, mimo tych różnic w wyrażeniu słownym, istnieje ciągłość, co się tyczy ogólnego charakteru definicji kapitału, jakie podają ekonomiści różnych czasów i różnych krajów. Prawda, że jedne definicje położyły większy nacisk na „produkcyjność“ kapitału, inne zaś na jego „prospektywność“; prawda też, że żaden z tych terminów nie jest zupełnie ścisły i nie wyznacza niezmiennej i niewzruszonej linii podziału. Lecz, jakkolwiek braki te są bardzo szkodliwe dla ścisłości klasyfikacji, są one rzeczą drugorzędного znaczenia. Rzeczy, powstających w związku z działaniem i czynem człowieka, nie można rozklasyfikować ściśle na podstawie żadnej zasady naukowej. Można sporządzić dokładny spis tych rzeczy i rozdzielić je na określone klasy, o ile to potrzebne dla urzędnika policyjnego lub celnego; lecz spisy takie dają,

oczywista, ugrupowanie sztuczne. Winniśmy się troszczyć o zachowanie nie litery tradycji ekonomicznej, lecz jej ducha. Jak zaznaczaliśmy w końcu księgi II ¹⁾, żaden inteligentny pisarz nie pominął w swych rozważaniach bądź to prospektywności, bądź to produktywności kapitału; lecz jedni szerzej rozwodzili się o pierwszej, a inni o drugiej stronie kapitału; w obu przypadkach zaś zachodziła trudność przeprowadzenia wyraźnej linii granicznej.

Spójrzmy teraz na kapitał, jako na zasób rzeczy, który jest wynikiem ludzkich wysiłków i poświęceń, zmierzających głównie ku zabezpieczeniu korzyści raczej przyszłych, niż teraźniejszych. Samo pojęcie jest określone i ścisłe, lecz nie prowadzi do precyzyjnej klasyfikacji; podobnie pojęcie długości jest ścisłe i określone, a przecież nie daje nam podstawy do rozróżniania ścisłego długich murów od krótkich, o ile nie ustanowimy jakiejś umownej reguły. Człowiek dziki ujawnia pewną prospektywność, gdy zbiera gałęzie na to, aby zrobić schronisko nocne; większą prospektywność ujawnia wtedy, gdy robi namiot z drągów i skór; a jeszcze większą, gdy buduje chatę z drzewa; wreszcie jeszcze większą ujawnia człowiek cywilizowany, gdy chaty drewniane zastępuje przez domy murowane. Linję, dzielącą rzeczy, w których produkcji ujawnia się silna chęć zabezpieczenia przyszłości, od rzeczy, produkowanych dla teraźniejszości, można przeprowadzić gdziekolwiek bądź: lecz będzie ona sztuczna i niestała. Ci, którzy takiej linii szukali, znaleźli się na równi pochyłej i nie osiągnęli stałej podstawy, póki do kapitału nie zaliczyli wszelkiego nagromadzonego bogactwa.

Ten wynik logiczny widziało wielu ekonomistów francuskich, którzy, idąc drogą wytkniętą przez fizjokratów, używali terminu „kapitał“ mniej więcej w tem znaczeniu, w jakim Adam Smith i jego bezpośredni następcy używali wyrazu „zasób“ (*stock*), obejmując nim wszelkie nagromadzone bogactwo (*valeurs accumulées*), to znaczy wszelką zwykłą produkcję nad konsumpcją. W ostatnich latach ujawnili oni zdecydowaną tendencję do używania terminu „kapitał“ w węższym, angielskim jego znaczeniu; lecz jednocześnie pośród najgłębszych myślicieli Anglii i Niemiec istnieje poważny ruch w kierunku dawnego, szerszego, francuskiego sposobu używania tego terminu. Szczególniej widoczna jest ta tendencja u pisarzy, którzy, podobnie jak fizjokraci, mają skłonność do matematycznych metod myślenia; pośród nich najwybitniejsi są Hermann, Jevons, Walras, Pareto i Fisher. W pismach profesora Fisher'a znajdujemy mistrzowskie wywody, peł-

¹⁾ Rozdz. IV.

ne płodnych sugestyj, w obronie szerszego znaczenia terminu „kapitał“. Z abstrakcyjnego i matematycznego punktu widzenia wywodom jego nie się nie da zarzucić. Jedyne, jak się zdaje, zbyt mało liczy się z tem, że w realistycznych roztrząsaniach należy koniecznie brać pod uwagę potoczne zwyczaje języka rynkowego; zdaje się też zapominać o przestrodze Bagehot'a, który powiada, że nie należy „wyrażać różnorodnych myśli o rzeczach złożonych zapomocą ubogiego słownika terminów, utartych w życiu potocznem“¹⁾.

§ 3. Większość prób ścisłego określenia kapitału kładła, zarówno w Anglii, jak w innych krajach, główny nacisk na produkcyjność kapitału, a stosunkowo mało uwzględniała jego prospektywność. Autorzy tych określeń uważali kapitał społeczny za środek nabywania dóbr (*Erwerbskapital*) lub za zasób rzeczy, niezbędnych do produkcji (*Produktionsmittel Vorrat*). To ogólne pojęcie różni autorzy traktowali w różny sposób.

Zgodnie ze starszymi tradycjami angielskimi kapitał stanowią te rzeczy, które *pomagają* pracy, lub ją *wspierają* w produkcji; lub, jak to powiedziano niedawno, kapitał stanowią te rzeczy, bez których nie możnaby prowadzić produkcji z równą wydajnością, lecz które nie są darmem i darami natury. Z tego to punktu widzenia dokonano różniczenia, o którym już wspominaliśmy, pomiędzy kapitałem konsumcyjnym, a kapitałem pomocniczym.

Ten pogląd na kapitał nasunęły sprawy rynku pracy; lecz pogląd ten nigdy nie był zupełnie konsekwentny. Albowiem to znaczenie terminu „kapitał“ przyjęto w tym celu, aby „kapitał“ mógł obejmować wszystko, co pracodawcy bezpośrednio lub pośrednio dostarczają swym pracownikom jako zapłatę za pracę (kapitał ten nazywają też *kapita-*

¹⁾ Porównać powyżej przypisek na str. 48.

Hermann powiada (*Staatwirtschaftliche Untersuchungen*, rozdz. III i V), że kapitał składa się z dóbr, „które są źródłem zadowolenia trwałem i posiadającym wartość wymienną“. Walras (*Eléments d'Economie Politique*, str. 197) określa kapitał jako „bogactwo społeczne wszelkiego rodzaju, nie podlegające zupełnie konsumcji, lub podlegające bardzo wolno; to znaczy bogactwo, które może być użyte więcej, niż raz: na przykład dom, mebel.“

Knies definiuje kapitał jako istniejący zasób dóbr „gotowy do tego, aby można było go użyć dla zaspokojenia popytu w przyszłości.“ Profesor Nicholson powiada: „droga myślowa, wskazana przez Adama Smitha, po której Knies poszedł dalej, prowadzi, jak widzimy, do następującego wyniku: kapitał jest bogactwem odłożonym dla zaspokojenia, bezpośredniego lub pośredniego, przyszłych potrzeb.“ Cały ten zwrot, a szczególnie słowa „bogactwo odłożone“ zdaje się nie być dostatecznie określony; autor zdaje się tu raczej unikać trudności zagadnienia, niż je przezycięzać.

lem płatniczym). Jednocześnie termin ten miał nie obejmować rzeczy potrzebnych do własnego użytku pracodawcy, lub do użytku inżynierów, architektów i innych specjalistów. Gdyby ten sposób używania terminu miał być konsekwentny, należałoby nim objąć rzeczy niezbędne dla wydajności wszystkich klas ludzi pracujących, a wyłączyć z jego zakresu wszelkie rzeczy zbyt kosztowne, zarówno będące w posiadaniu klasy robotniczej, jak i w posiadaniu innych klas pracujących. Gdyby jednak tak daleko posunąć konsekwencję logiczną, termin ten grałby rolę mniej wydatną w dyskusji, dotyczącej stosunku pracodawców i pracowników¹⁾.

W innych krajach, a szczególnie w Niemczech i w Austrii, istniała pewna tendencja do ograniczenia terminu „kapitał“ (z punktu widzenia społecznego) do oznaczania kapitału pomocniczego lub instrumentalnego. Zwolennicy tego poglądu utrzymują, że dla jasnego ujmowania kontrastu pomiędzy produkcją, a konsumcją, żadnej rzeczy, która wchodzi bezpośrednio w zakres konsumpcji, nie należy uważać za środek produkcji. Nie widzimy jednak żadnej dobrej racji, dla której jednej i tej samej rzeczy nie możnaby rozważać z tych dwóch stanowisk²⁾.

¹⁾ Oto najgłówniejsze z pośród definicji kapitału, podanych przez uczniów Adama Smitha. Ricardo powiada: „kapitał jest to ta część bogactwa danego kraju, która jest używana przy produkcji i która składa się z artykułów spożywczych, ubrania, narzędzi, surowców, maszyn i t. p. rzeczy, niezbędnych do tego, aby uczynić pracę wydajną.“ — Malthus powiada: „kapitał jest to ta część zasobów danego kraju, której używa się, mając na widoku korzyść, którą ma dać produkcja i rozdział bogactwa.“ — Senior powiada: „kapitał jest to bogactwo, będące wynikiem ludzkiej pracy i mające zastosowanie w produkcji i przy rozdziale bogactwa.“ — John Stuart Mill powiada: „kapitał to czyni dla produkcji, iż dostarcza schroniska, ochrony, narzędzi i materiałów, których wymaga praca, iż żywi i w inny sposób podtrzymuje egzystencję pracowników w czasie procesu produkcji. Wszelkie rzeczy, przeznaczone dla tego celu, są kapitałem.“ Będziemy musieli powrócić do tego pojęcia kapitału w związku z tak zwaną doktryną funduszu zarobkowego.

Jak to zauważył Held, praktyczne zagadnienia, które były na pierwszym planie na samym początku XIX wieku, nasuwały takie mniej więcej pojęcia kapitału. Ludziom chodziło bardzo o to, aby zaakcentować, iż dobrobyt klas pracujących zależy od zaopatrzenia uprzedniego w środki, dające możliwość wyżywienia i zatrudnienia; dalej chodziło o to, aby położyć nacisk na to, iż niebezpieczne są próby sztucznego stwarzania terenu pracy zapomocą dziwnego Systemu Protekcyjnego i Prawa o biednych (*Poor law*). Pogląd Held'a rozwinął z dużą przenikliwością w sugestywnej i interesującej pracy Cannan, *Production and Distribution* (1776—1843); pewne wypowiedzi dawnych ekonomistów dadzą się jednak, jak się zdaje, interpretować inaczej i bardziej racjonalnie, niż to czyni Cannan.

²⁾ Dowód odnośny i doskonałe roztrząsanie trudności, związanych z całą tą sprawą, daje Wagner: *Grundlegung*, str. 315—16.

Zwolennicy przytoczonego poglądu twierdzą dalej, że te rzeczy, które oddają człowiekowi usługi nie bezpośrednio, lecz pośrednio, dzięki roli, jaką grają w przygotowywaniu innych rzeczy na użytek człowieka, tworzą zwartą w sobie grupę, ponieważ wartość ich jest zależna od wartości rzeczy, do których produkowania są pomocne. Byłoby to bardzo korzystne, gdyby dla tej grupy rzeczy istniała nazwa oddzielna. Rzecz to jednak wątpliwa, czy „kapitał“ jest dobrą dla niej nazwą, wątpliwa również, czy grupa ta istotnie jest tak zwarta, jak się to na pierwszy rzut oka wydaje.

Możemy, na przykład, tak zdefiniować dobra instrumentalne, aby obejmowały tramwaje i inne rzeczy, które zawdzięczają swą wartość osobistym usługom, jakie oddają; lub też możemy iść za przykładem dawnego sposobu używania zwrotu „praca produkcyjna“ i położyć nacisk na to, że właściwie należy raczej uważać za dobra instrumentalne tylko te rzeczy, których działanie wciela się bezpośrednio w wytwory materialne. Pierwsza definicja daje temu terminowi znaczenie dość bliskie tego znaczenia, któreśmy omawiali w ostatnim dziale, i ma tę samą ujemną stronę — nieokreśloność. Druga jest cokolwiek bardziej określona, lecz zdaje się przeprowadzać sztucznie rozróżnienie tam, gdzie natura nie przeprowadziła żadnego, a zarazem zdaje się być tak niedogodna dla celów naukowych, jak dawne definicje pracy produkcyjnej¹⁾.

¹⁾ Porównać ks. II, rozdz. IV, § 1 i 5. Myśl o związku pomiędzy produktywnością kapitału a popytem nań, oraz o związku pomiędzy jego perspektywnością a podażą istniała *implicite* już dawno w umysłach ludzkich. Przesłaniały ją tylko inne rozważania, które po większej części, jak się dziś zdaje, były oparte na nieporozumieniach. Jedni pisarze kładli większy nacisk na podaż, inni — na popyt; lecz różnica pomiędzy ich poglądami ograniczała się niemal wyłącznie do tej różnicy akcentu. Ci, którzy kładli nacisk na produktywność kapitału, nie zapominali o tem, że człowiek niechętnie oszczędza i poświęca teraźniejszość dla przyszłości. Z drugiej strony zaś ci, których myśl zajęta była głównie naturą i rozciągłością poświęcenia, tkwiącego *implicite* w takim odkładaniu spożycia na później, uważali za oczywiste takie fakty, jak to, iż zasób narzędzi wytwórczych zwiększa znacznie możliwość zaspokajania potrzeb. Krótko mówiąc, niema żadnej racji do tego, aby uważać, że przedstawienie naiwnych „teoryj produktywności“, teoryj „użytkowości“, dotyczących kapitału i procentu i t. p., jakie dał Böhm-Bawerk, sami dawniejsi pisarze przyjęliby jako zupełnie wierny i dokładny obraz ich stanowisk. Jemu samemu również, jak się zdaje, nie udało się znaleźć definicji jasnej i zgodnej wewnętrznie. Mówi on, że „kapitał społeczny jest to grupa produktów, przeznaczonych do tego, aby służyć dalszej produkcji, lub, krótko, grupa wytworów pośrednich.“ Formalnie wyklucza on (ks. I, rozdz. VI) „domy mieszkalne i inne rodzaje budynków, takich, które służą bezpośrednio dla rozrywki i nauczania“. Chcąc być konsekwentnym, winien był wykluczyć hotele, tramwaje, statki pasażerskie, po-

Stąd konkluzja następująca. Z oderwanego punktu widzenia definicja francuska, której bronią prof. Fisher i inni, nie ma współzawodniczek. Odzież, zupełnie tak samo, jak budynek, jest produktem nagromadzonych wysiłków przeszłych i poświęceń, zmierzających do tego, aby zapewnić człowiekowi zaspokojenie potrzeb przyszłych; każda z tych rzeczy daje bezpośrednią ochronę od złej pogody. Jeżeli szukamy definicji, któraby zapewniła realistycznej ekonomice styczność z rynkiem, to musimy brać skrupulatnie w rachubę cały zasób tych rzeczy, które uważane są za kapitał na rynku i które nie podpadają pod nazwę wytworów „pośrednich“. W przypadku wątpliwym należy obrać tę drogę, która najbardziej zgodna jest z tradycją. Takie były rozważania, które doprowadziły do przyjęcia podwójnej definicji kapitału, jaką podaliśmy powyżej, ze stanowiska obrotu potocznego i ze stanowiska społecznego.

DODATEK F

O W Y M I A N I E

Rozważmy przypadek, gdy wymiana odbywa się pomiędzy dwiema jednostkami. Przypuśćmy, że *A* ma koszyk jabłek, a *B* koszyk orzechów. *A* potrzebuje pewnej ilości orzechów, *B* pewnej ilości jabłek. Zadowolenie, jakie osiągnąłby *B* z posiadania jednego jabłka, niechaj będzie równoważne zadowoleniu, jakie straci, wyzbywając się dwunastu orzechów; zadowolenie zaś, jakie *A* osiągnąłby z posiadania trzech orzechów, niechaj będzie równe temu, jakieby stracił, wyzbywając się jednego jabłka. Wymiana zacznie się gdzieś pomiędzy temi dwiema ilościami; lecz przy wymianie dalszych ilości każde jabłko, którego wyzbywa się *A*, zwiększa dla niego graniczną użyteczność jabłek i zmniejsza jego gotowość wyzbycia się następnych jabłek. Każdy zaś otrzymany przezeń orzech obniży użyteczność graniczną dla niego orzechów i zmniejszy jego pragnienie zdobycia dalszych ilości. Odwrotnie rzecz się będzie miała z *B*. Wreszcie przyjdzie moment, że *A* nie będzie już pragnął orzechów bardziej, niż *B*, i nie będzie już gotów dać za nie wię-

ciągi i t. p., a nawet, być może, instalacje, dostarczające światło elektryczne dla mieszkań prywatnych. Lecz takie ograniczenia pozbawiłyby, jak się zdaje, pojęcie kapitału wszelkiego interesu praktycznego. Zdaje się, że racje skłaniające do tego, aby wyłączać teatr, włączając wóz tramwajowy, skłaniałyby jednocześnie do włączenia maszyn prądniczych do użytku domowego, a do wyłączenia maszyn, wyrabiających koronki.

cej jabłek, niż B ; a wówczas wymiana ustanie, ponieważ warunki, jakie gotów jest postawić jeden z kontrahentów, będą niekorzystne dla drugiego. Do tej chwili wymiana zwiększała zadowolenie po obu stronach; od tej chwili nadal tak już być nie może. Równowaga została osiągnięta; w rzeczywistości jednak nie jest to równowaga istotna, lecz równowaga przypadkowa.

Istnieje jednak przy wymianie takie ustosunkowanie wymienianych dóbr, iż można je z pewną słuszością nazwać stosunkiem prawdziwej równowagi; skoro bowiem raz zostanie ustalony, to będzie zachowany w ciągu całej transakcji. Jest rzeczą jasną, że gdyby w ciągu całej transakcji dawano bardzo wiele orzechów za jedno jabłko, to B gotów byłby wymienić tylko bardzo nieznaczną ilość orzechów; gdyby zaś dawano bardzo niewiele orzechów, to A nie byłby skłonny do wymiany dużej ilości jabłek. Musi istnieć jakieś ustosunkowanie pośrednie, przy którym obaj gotowi byłiby prowadzić wymianę w jednakowych rozmiarach. Przypuśćmy, że takim stosunkiem jest sześć orzechów za jedno jabłko i że A gotów jest dać osiem jabłek za 48 orzechów, B zaś gotów jest przyjąć 8 jabłek za 48 orzechów. Przypuśćmy, dalej, że A nie chce dać dziewiątego jabłka za dalsze 6 orzechów, B zaś nie chce dać 6 orzechów za dziewiąte jabłko. Będzie to równowaga rzeczywista; niema jednak racji przypuszczać, aby można ją osiągnąć w praktyce.

Załóżmy, na przykład, warunki następujące: A miał w koszu początkowo 20 jabłek, a B w swoim koszu 100 orzechów; A na początku wywołał w B przeświadczenie, iż niewiele mu chodzi o orzechy; w ten sposób udało mu się wymienić 4 jabłka za 40 orzechów, później znowu dwa jabłka za 17 orzechów, a później jeszcze 1 jabłko za 8 orzechów. Przypuśćmy, że obecnie została osiągnięta równowaga, i że dalsza wymiana nie przedstawiałaby korzyści dla obu stron. A ma 65 orzechów i nie chce dać nowego jabłka za dalsze 8 orzechów; B zaś, mając już tylko 35 orzechów, ceni je wysoko i nie chce dać aż 8 orzechów za jedno nowe jabłko.

Jeżeli natomiast B wykazał większy spryt, to, być może, skłonił A do tego, iż ten dał mu 6 jabłek za 15 orzechów, a następnie znowu dwa jabłka za 7 orzechów. Teraz A oddał już 8 jabłek i otrzymał 22 orzechy; gdyby na początku wymieniano 6 orzechów za jedno jabłko i gdyby A otrzymał 48 orzechów za swoje 8 jabłek, to nie oddałby nowego jabłka nawet za 7 orzechów; mając jednak tak mało orzechów, pragnie on bardzo zdobyć więcej i gotów jest dać dalsze dwa jabłka wzamian za 8 orzechów, a następnie jeszcze dalsze dwa za 9, wreszcie jeszcze jedno za 5 orzechów. Przypuśćmy, że teraz znowu została osiągnięta równowaga: B mając 13 jabłek i 56 orzechów, nie chce dać więcej, niż 5 orze-

chów za jabłko, A zaś nie chce oddać jednego z pośród swoich niewielu pozostałych jabłek za mniej, niż za 6 orzechów za jabłko.

W obu tych przypadkach wymiana do chwili osiągnięcia równowagi zwiększała zadowolenie obu stron; dalsza wymiana musiałaby zmniejszyć zadowolenie przynajmniej jednej ze stron. W obu przypadkach zostałyby osiągnięty stosunek równowagi, lecz byłaby to równowaga przypadkowa.

Przypuśćmy teraz, że 100 ludzi jest w podobnym położeniu, jak był A , że każdy z nich posiada 20 jabłek i że tak samo pragnie nabycia orzechów, jak A ; z drugiej strony zaś, że jest również 100 ludzi w podobnej sytuacji, jak był poprzednio B . Największy spryt w wymianie okaże prawdopodobnie pewna część ludzi z grupy A , oraz pewna część grupy B ; bez względu na to, czy w ciągu transakcji istniała możliwość swobodnego porozumiewania się, czy też nie, stosunek wymienianych dóbr przeciętnie nie różnił się prawdopodobnie wiele od stosunku 6 orzechów za jedno jabłko, jaki ustalił się przy wymianie pomiędzy dwiema osobami. Lecz niemniej prawdopodobieństwo, że wszystkie poszczególne transakcje będą się trzymały tak dokładnie tego stosunku, nie byłoby tu tak wielkie, jak na rynku zbożowym. Byłoby to zupełnie możliwe, że ludzie z grupy A dokonaliby wymiany na warunkach naogół korzystniejszych, niż ludzie grupy B , tak iż po pewnym czasie wymienionoby, powiedzmy, 6500 orzechów na 700 jabłek; a wówczas ludzie z grupy A , mając tak wiele orzechów, mogliby nie chcieć wymieniać, w dalszym ciągu inaczej, jak w stosunku co najmniej 8 orzechów za jedno jabłko, ludzie zaś z grupy B , mając już tylko przeciętnie po 35 orzechów na osobę, mogliby nie chcieć pozbywać się ich w dalszym ciągu w tym stosunku. Z drugiej strony jest również rzeczą możliwą, że ludzie z grupy B dokonali wymiany na warunkach korzystniejszych, niż ludzie z grupy A , z takim wynikiem, że po pewnym czasie zdobyli, powiedzmy, 1300 jabłek za 4400 orzechów. Ludzie z grupy B , mając 1300 jabłek i 5600 orzechów, mogliby nie chcieć dać więcej, niż 5 orzechów za jedno jabłko; ludzie z grupy A zaś, mając już tylko przeciętnie po 7 jabłek na osobę, mogliby nie chcieć wymieniać w tym stosunku. W jednym przypadku równowaga nastąpiłaby przy stosunku 8 orzechów za jedno jabłko, w drugim zaś przy stosunku 5 orzechów za jedno jabłko. W obu przypadkach zostałyby osiągnięta jakaś równowaga, lecz nie byłaby to równowaga istotna.

Ta nieokreśloność stosunku wymienianych dóbr, przy którym zostaje osiągnięta równowaga, pozostaje w pośredniej zależności od tego, że tutaj jeden towar wymienia się na drugi, nie zaś sprzedaje za pieniądze. Ponieważ pieniądz jest ogólnym środkiem nabywczym, przeto

jest duże prawdopodobieństwo, że znajdzie się wielu kontrahentów, którzy mogą z korzyścią dla siebie szukać lub ofiarować duże ilości tego środka; to zaś wyrównywa i utrwała warunki rynku. Gdzie natomiast przeważa wymiana, tam zachodzi prawdopodobieństwo, że jabłka wymienione zostaną w jednym przypadku na orzechy, w innym na ryby, w innym jeszcze na strzały i t. d. Tutaj niema tych wpływów uniformizujących, jakie istnieją na rynku, gdzie pieniądz jest środkiem nabywczym; tutaj musimy uważać użyteczność graniczną wszystkich dóbr za zmienną. Gdyby jednak hodowla orzechów była głównym zajęciem okręgu, w którym dokonywa się wymiana, i gdyby obie strony, dokonywające wymiany, miały duży zasób orzechów, a tylko grupa A miała jabłka, wówczas wymiana kilku garści orzechów nie zmieniałaby w sposób widoczny wielkości tego zasobu i nie zmieniałaby wartości granicznej orzechów. W tym przypadku transakcje wymiany w istocie swej byłyby podobne do kupna sprzedaży na zwykłym rynku zbożowym.

Przypuśćmy, że jeden A, mający dwadzieścia jabłek, przeprowadza transakcję z jednym B. Niechaj, powiedzmy, A gotów będzie sprzedać 5 jabłek za 15 orzechów, szóste jabłko za 4 orzechy, siódme za 5, ósme za 6, dziewiąte za 7 orzechów i t. d. Przytem użyteczność graniczna orzechów niechaj dla niego będzie zawsze ta sama, tak iż z równą gotowością sprzedaje ósme jabłko za sześć orzechów (i dalsze podobnie, jak powyżej), niezależnie od tego, czy w poprzednich transakcjach wymieniał dla siebie korzystnie, czy też nie. Jednocześnie przypuśćmy, że B gotów jest zapłacić raczej 50 orzechów za pierwsze 5 jabłek, niż się bez nich obejść, 9 orzechów za szóste, 7 za siódme, 6 za ósme, a tylko 5 za dziewiąte; przypuśćmy przytem, że użyteczność graniczna orzechów jest dla niego stała, tak iż gotów jest dać właśnie sześć orzechów za ósme jabłko, bez względu na to, po jakiej cenie kupił poprzednie jabłka. W tym przypadku transakcja musi zakończyć się wymianą ośmiu jabłek, przyczem ósme jabłko zostaje oddane za sześć orzechów. Gdyby jednak A zrobił początkowo wymianę na warunkach dla siebie korzystniejszych, to mógłby osiągnąć 50 lub 60 orzechów za pierwsze siedem jabłek; gdyby zaś początkowa wymiana była korzystniejsza dla B, mógłby on otrzymać pierwsze siedem jabłek za 40 do 30 orzechów. To odpowiada przypadkowi, gdy na rynku zbożowym, o którym mówiliśmy w tekście, około 700 ćwierci byłoby sprzedane przy końcowej cenie 36 szylingów; jeżeli jednak na samym początku sprzedawcy dokonali transakcyj bardzo dla siebie korzystnych, to ogólna cena, zapłacona za zboże, może być znacznie większa, niż 36 szylingów \times 700; jeżeli zaś pierwsze transakcje byłyby bardzo korzystne dla nabywców, to ogólna cena

byłaby znacznie mniejsza, niż 36 szyl. \times 700. (Porównać Notę Matematyczną XII bis).

DODATEK G¹⁾

NAKLADANIE PODATKÓW LOKALNYCH. PEWNE MYŚLI, DOTYCZĄCE POLITYKI PODATKOWEJ

§ 1. Widzieliśmy²⁾, że obciążenie nowym podatkiem lokalnym od druków różniłoby się od obciążenia podatkiem ogólnopństwowym głównie pod tym względem, iż wywołałoby emigrację poza granice podatku lokalnego te działy miejscowego przemysłu drukarskiego, które bez trudności mogą wyemigrować. Ci klienci, którzy potrzebują druków, wykonanych na miejscu, musieliby płacić za nie wyższe ceny. Zecerzy opuszczaliby okrąg opodatkowany dotąd, póki by nie została się liczba, która mogłaby znaleźć zatrudnienie na miejscu przy mniej więcej tych samych płacach, jak poprzednio; niektórzy zaś funkcjonariusze drukarni przenieśli by się do innych gałęzi przemysłu. Nałożenie ogólnych podatków lokalnych na własność nieruchomości pociąga za sobą w pewnych kierunkach odmienne skutki. Możliwość migracji poza granice okręgu opodatkowanego jest bardzo ważnym czynnikiem tutaj, podobnie jak wówczas, gdy chodzi o opodatkowanie lokalne druków. Lecz nawet jeszcze większe, być może, znaczenie ma to, iż znaczna część podatków lokalnych zostaje zużytkowana w sposób, który prowadzi bezpośrednio do podniesienia komfortu życiowego tych ludzi, którzy właśnie rezydują lub pracują w danej miejscowości i którzy w innych warunkach wywedrowaliby z niej. Tu potrzebne są dwa terminy techniczne. *Uciążliwemi* podatkami są takie podatki, które nie dają wzamian żadnej korzyści ludziom, którzy je płacą. Przypadkiem krańcowym są podatki, przeznaczone na pokrycie procentów od pożyczki, którą zaciągnęły władze municypalne na przedsięwzięcie, które się nie udało i zostało poniecane. Bardziej typowym przypadkiem jest podatek na pomoc dla biednych, pobierany głównie od ludzi zamożnych. Podatki uciążliwe wywołują, oczywista, wśród ludzi, których obciążają, tendencję do wywedrowania z danego okręgu.

Z drugiej strony *dobroczywnemi*, lub opłacającymi się podatkami są te, które przeznaczone są na pokrycie kosztów oświetlenia, kanaliza-

¹⁾ Porównać tom I, stronicę 432 i tom II, 151.

²⁾ Powyżej w księdze V, rozdziale IX. Ten dodatek jest w znacznej mierze oparty na memorjale, o którym tam wspominam.

cji i na inne podobne cele; takie, które umożliwiają dostarczenie podatnikom pewnych rzeczy niezbędnych do życia, oraz rzeczy wygody i zbytku, których władze miejscowe mogą dostarczyć taniej, niżby to było możliwe w inny sposób. Jeżeli administracja podatkowa jest umiejętna i uczciwa, to podatki takie mogą dać czystą korzyść tym, którzy je płacą, i zwiększenie tych podatków może przyciągnąć i ludność i przemysł, zamiast odstraszać. Oczywiście, dany podatek może być uciążliwy dla jednej klasy, a dobroczynny dla innej. Wysoki podatek, przeznaczony na utrzymanie dobrych szkół średnich i początkowych, może przyciągnąć rzemieślników, natomiast odstraszyć ludzi zamożnych. „Świadczenia, które w przeważającej mierze mają charakter narodowy, są naogół uciążliwe“; natomiast „świadczenia, które w przeważnej mierze mają charakter lokalny, dają, naogół biorąc, podatnikowi korzyść bezpośrednią i specjalną, mniej lub więcej współmierną z poniesionym ciężarem“¹⁾.

Lecz termin „płatnik podatku“ należy różnie interpretować, zależnie od różnych rodzajów wydatków lokalnych. Podatki, przeznaczone na dostarczanie wody, są korzystne dla tych, którzy zajmują domy i mieszkania; natomiast podatki, przeznaczone na dokonanie trwałych ulepszeń, dają im wzamian, rzecz oczywista, tylko część korzyści: większa część przypada na dłuższą metę właścicielowi gruntu.

Ten, kto dom lub grunt dzierżawi, uważa naogół, że podatki, które płaci, tworzą jedną całość wraz z czynszem; lecz bierze on również w rachubę te przyjemności życiowe, które mu zapewnia korzystne dla niego wydatkowanie podatków lokalnych: to znaczy, że *ceteris paribus* ma on tendencję do tego, iżby wybierać okręgi, w których łączna suma czynszów i podatków uciążliwych jest mała. Lecz wielką trudność przedstawia ustalenie, w jakim stopniu migracja ludności zależy w rzeczywistości od tego rozważania. Migracji tej w mniejszym prawdopodobnie stopniu staje na przeszkodzie ignorancja i obojętność, niż się to zazwyczaj przypuszcza. Natomiast w większej mierze stają specjalne wymagania poszczególnych jednostek. Niskie podatki w Devonshire nie przyciągną tam ludzi, którzy wolą życie Londynu; pewne zaś grupy robotników fabrycznych w rzeczywistości mają małą możliwość wyboru miejsca zamieszkania. Ta możliwość wyboru zmniejsza się tem bardziej, gdy weźmiemy pod uwagę więzy osobiste i ekonomiczne, oraz koszt i kłopot, związany z przeprowadzką. Gdyby, na przykład, koszt przeniesienia się stanowił równoważnik czynszu dzierżawnego za dwa lata, to przeniesienie się dałoby stratę, o ile korzyść, zapewniona przez podatki

¹⁾ *Final Report of Royal Commission on Local Taxation, 1901, stronica 12.*

lokalne, nie wynosiłaby 2 szylingi od funta w przeciągu lat trzydziestu. Gdy więc człowiek przenosi się z miejsca na miejsce dla jakiegokolwiek powodu, to prawdopodobnie w pełni uwzględni w swoich rozważaniach obecne i możliwe w przyszłości podatki w różnych okręgach, w których ze względu na swój cel specjalny mógłby zamieszkać.

Gotowość migracji w warstwie robotniczej jest pod pewnymi względami większa, niż w warstwie ludzi zamożnych; lecz, gdy łączy się wpływ obciążenia różnymi podatkami, to wynik ogólny czasem jest pomysłny dla mieszkańca (dzierżawcy), i opóźnia obciążenie go nowym ciężarem. Fabrykant często w równej mierze zależy od obliczeń, jakie robią sobie w sprawach podatkowych jego robotnicy, jak i od własnych rozważań w tej sprawie: i jakkolwiek wysokie podatki wchodziły w skład tego zespołu czynników, które sprawiły, że pewna część fabrykantów wyemigrowała z wielkich miast, to jednak wątpliwą jest rzeczą, czy przy ekonomicznej administracji podatkowej podatki te miałyby znaczny i silny wpływ w tym kierunku; większość bowiem nowych wydatków, które są pokrywane z poborów podatkowych, przy uczciwej i umiejętnej gospodarce znacznie zwiększa udogodnienia lokalne i zmniejsza lokalne niewygody dla ludności robotniczej, jeśli nie dla samego fabrykanta. Co więcej, jakkolwiek oczywiste dowody wskazują, że dzierżawcy starannie rozważają obecny ciężar podatków lokalnych i prawdopodobny ciężar w bezpośredniej przyszłości, to jednak nie mogą zbyt daleko sięgać w przyszłość i rzadko próbują to czynić¹⁾.

Analiza obciążenia podatkami, którą podajemy, dotyczy ogólnych tendencji raczej, niż faktów szczegółowych. Czynniki, które sprawiają, że tendencji tych nie można brać za podstawę przewidywań, są tu podobne do tych czynników, które uniemożliwiają zastosowanie dedukcji matematycznej do przewidywanego przebiegu kuli na pokładzie okrętu, który wznosi się i opada na falach morza. Gdyby okręt zachował jedno nachylenie, możnaby obliczyć ruch kuli; lecz nim jakakolwiek tendencja będzie miała czas wytworzyć skutek widzialny, przestaje już istnieć, a jaka tendencja zamiast niej zacznie działać, tego przewidzieć nie można. Podobnie rzecz się ma z tendencjami ogólnymi, dotyczącymi przerzucania ciężaru podatkowego, które to tendencje raz na zawsze opisali ekonomiści mniej więcej przed wiekiem; niemniej, względny ciężar podatków uciążliwych często zmienia się w różnych miejscach tak szybko, że nim jakaś tendencja zdoła się ujawnić wyraźnie, już

¹⁾ Znaczny materiał w tej sprawie dostarczyła komisja wspomniana przed chwilą.

działanie jej zostaje zahamowane, a może nawet powstanie skutek wręcz przeciwny dzięki zmianom, których obliczyć zgóry niepodobna.

§ 2. Widzieliśmy już, że renta gruntowa, którą człowiek, budujący dom, jest gotów zapłacić za jakiś plac, zależy od tego, jak on ocenia wartość dodatkową, którą dane położenie placu da wzniesionym na tym placu budynkom. Przed zawarciem umowy dzierżawnej jego kapitał własny oraz kapitał, który na ten cel pożyczył, jest „wolny“ i wyraża się w pewnej sumie pieniężnej. Przewidywany dochód z danej inwestycji wyraża się również w tej chwili w mierze pieniężnej. Jedną stroną jego rachunków stanowią będą wydatki na budowanie; drugą zaś stroną nadwyżka wartości rentowej budynku wraz z placem, na którym stoi budynek, nad rentą gruntową, którą gotów jest zapłacić za plac. Ustala on (być może, zgruba i raczej instynktownie, niż drogą określonych rachunków arytmetycznych) obecną, zdyskontowaną wartość tej nadwyżki za przeciąg czasu, powiedzmy, dziewięćdziesięciu dziewięciu lat jego dzierżawy. Ostatecznie bierze on dzierżawę, jeżeli widzi, że osiągnie dobry zysk graniczny i jeżeli w danej chwili nie będzie miał innego lepszego sposobu ulokowania swego kapitału¹⁾.

Używa on całej swojej umiejętności, aby plac i dom (lub inne budynki), które stawia na danym placu, były stale w odpowiedni sposób przystosowane do siebie. O ile się to mu udaje, renta z posiadłości w każdej chwili przyszłej jest sumą wartości sytuacyjnej, obliczonej w stosunku rocznym, i tak samo obliczonej wartości budynku. Według jego oczekiwań renta ta winna mu dawać pełne zyski od jego nakładu (włączając w to ubezpieczenie od ryzyka, wysokiego w tej dziedzinie). Ta druga część renty nazywa się zazwyczaj, jakkolwiek niezupełnie właściwie, roczną wartością budynku, lub rentą budowlaną z domu.

Z upływem czasu może ulec zmianie siła nabywczą pieniądza; prawdopodobnie dany plac będzie teraz odpowiedni dla innego rodzaju domów; zmieni się też z pewnością i ulepszy technika budowlana. Wskutek tego całkowita wartość roczna danej posiadłości w dacie późniejszej składa się z jej rocznej wartości sytuacyjnej oraz z zysków od kosztów wybudowania domu, który daje wygody równie pożądane w tej późniejszej chwili, jak dom istniejący. Lecz wszystko to pod jednym nader ważnym warunkiem, iż ogólny charakter domu pozostał

¹⁾ Księga V, rozdział XI, § 3 i 8. Naogół człowiek, który wznosi budowlę, ogląda się za możliwością sprzedania swej dzierżawy znacznie przed upływem jej terminu. Cena, którą spodziewa się osiągnąć, jest (zdyskontowaną) nadwyżką wartości rentowej danej własności ponad rentę gruntową za lata pozostałe: dlatego też istotna treść jego obliczeń jest niemal ta sama, jaka byłaby wówczas, gdyby miał zamiar utrzymać daną posiadłość w swoich własnych rękach.

odpowiedni w stosunku do jego położenia: jeżeli warunek ten jest niespełniony, to nie można nic dokładnie ustalić co do tego, jaki jest stosunek pomiędzy wartością całkowitą, wartością sytuacyjną i wartością budowlaną. Jeśli, na przykład, dom towarowy, lub dom mieszkalny zupełnie innego typu byłby tu potrzebny, ażeby wyzyskać wszystkie dane placu i jego sytuacji, to wartość całkowita danej posiadłości, takiej, jaka ona jest rzeczywiście, może być nawet mniejsza, niż sama jej wartość sytuacyjna. Wartość sytuacyjna bowiem nie może się w pełni rozwinąć, póki nie zostaną zwalone istniejące budynki i zastąpione nowymi. Przytem wartość starego materiału w tych budynkach może być mniejsza, niż koszt rozbiórki, o ile weźmiemy pod uwagę trudność pracy i stratę czasu.

§ 3. Gdy będzie chodziło o dwa budynki, jednakowo dogodne pod innymi względami, to wynajemca zapłaci za ten budynek, który ma lepszą sytuację, roczną sumę czynszu równoważną korzyściom specjalnym, które daje ten budynek: nie będzie się natomiast zastanawiał nad tem, jaka część tej sumy będzie stanowiła rentę, a jaka pójdzie na podatki. To też istnieje tendencja do tego, iż *uciążliwe* podatki od wartości sytuacyjnej obciążają rentę, jaką otrzymuje właściciel; należy je tedy odliczać, o ile można je przewidzieć, od renty gruntowej, którą ten, kto stawia budynek, lub ktokolwiek inny, gotów jest zapłacić, jako czynsz za grunt. Podatki lokalne natomiast o charakterze korzystnym płaci, na dłuższą metę, wynajemca i nie są one dla niego realnym ciężarem. Warunek „na dłuższą metę“ jest tu istotny: tak na przykład, podatki, pobierane na pokrycie procentów i amortyzację pożyczki, zaciągniętej na inwestycje miejskie, które przez pewien czas będą psuły drogi publiczne, nie dając jeszcze żadnych skutków dodatnich, będą uciążliwe dla wynajemcy, jeżeli je płaci. Gdy chodzi o zupełną sprawiedliwość, to podatek taki powinien być odliczony od czynszu, który on płaci; gdy bowiem skutki danego ulepszenia przejawiają się w całej pełni, a w szczególności, gdy dług zaciągnięty zostanie całkowicie zamortyzowany, tak iż nie będzie już pobierany odpowiedni podatek, wówczas właściciel danej posiadłości zbierać będzie korzyści z uciążliwego podatku, który musiał być płacić za niego wynajemca, czy dzierżawca¹⁾.

¹⁾ Wywód ten opiera się na założeniu, że ziemia podlega opodatkowaniu w tym samym stosunku, bez względu na to, na jaki użytek jest wzięta. Gdy chodzi o podatki nadzwyczajne na jakiś specjalny użytek, to można zastosować rozważania, przeprowadzone w księdze V, rozdziale X, § 6. Gdyby ziemia, wzięta pod uprawę rolną, była wyjęta z pod opodatkowania, wówczas dzierżawca domu, lub fabryki, znajdujących się na wsi, uniknąłby tej części podatku od wartości sytuacyjnej, która pobierana jest od różnicy pomiędzy wartością ziemi na cele budowlane i wartością

§ 4. Podatki od wartości budowlanej mają różne założenia. Jeżeli są jednakowe dla całego kraju, to nie zmieniają korzyści specjalnych, jakie daje sytuacja uprzywilejowana i specjalnie dogodna; to też nie zmniejszają, przynajmniej bezpośrednio, gotowości tego, kto na tych placach buduje, do płacenia wysokiej renty gruntowej za plac dobrze położone. Jeżeli zaś podatki te są tak ciężkie, iż w istotny sposób zmniejszają wielkość zabudowanych terenów, to znacznie obniżą wartość wszelkich gruntów, znajdujących się pod budynkami: i specjalna wartość sytuacyjna zmniejszy się wraz z innymi. Lecz wpływ podatków w tym kierunku jest tak mały, że nie popełnimy wielkiego błędu, mówiąc, iż jednolite podatki od wartości budowlanej nie spadają na właściciela gruntu. Człowiek, który stawia budynek, o ile wogóle przewiduje takie podatki, przystosowuje do nich swoje plany: wznosi tylko takie budynki, których koszt pozwala mu wynająć dany budynek za sumę, która mu da zysk normalny (przyczem wynajemca będzie płacił podatki). Oczywiście, może się on przerachować; lecz na dłuższą metę ludzie, którzy stawiają budynki, wzięci, jako klasa, podobnie jak inne klasy zdolnych ludzi interesów, przeciętnie dobrze robią swoje obliczenia. I na dłuższą metę podatki jednolite obciążają wynajemcę, lub, ostatecznie, klienta wynajemcy, jeżeli ten używa budynku dla celów handlowych, czy przemysłowych i jeżeli jego współzawodnicy podlegają podobnemu opodatkowaniu.

Sprawa przedstawia się zupełnie inaczej, gdy chodzi o specjalne wysokie uciążliwe podatki lokalne od wartości budowlanej: przytem tutaj ujawnia się szczególniej dobitnie różnica pomiędzy obciążeniem podatkami ogólnopaństwowymi a obciążeniem podatkami lokalnymi własności nieruchomości. Wydatki korzystne i opłacające się z poborów podatkowych, które przyczyniają się do podniesienia poziomu życia więcej, niż o równoważnik ich kosztu, nie odstraszały wynajemcy: tę część tych podatków, która jest pobierana od wartości budowlanej, płaci wynajemca, lecz nie jest to dla niego ciężar istotny, jak to już widzieliśmy, gdy chodziło o podatki korzystne od wartości sytuacyjnej.

Natomiast ta część podatków od wartości budowlanej, która jest uciążliwa i o którą podatek w jednej miejscowości przewyższa podobne podatki w innej, ta część *nie* obciąża głównie wynajemców. Wszelki wyjątkowy ciężar podatkowy przyczyni się do tego, że wynajemcy będą opuszczali sferę opodatkowania w takiej liczbie, iż zmniejszy się popyt

rolną. Rzecz taka mogłaby w pewnej mierze zwiększyć koncentrację ludności w miastach i w ten sposób zdjąć pewną część ciężaru z właścicieli placów w mieście; lecz to nie wpłynęłoby w sposób istotny na wartość placów w śródmieściach. Porównać poniżej § 6.

na domy i inne budynki w danej miejscowości i wreszcie ciężar tych wyjątkowych podatków spadnie na właścicieli lub dzierżawców wiczychystych. Ludzie więc, którzy stawiają budynki, o ile wogóle mogą przewidzieć przyszłość, odejmują od renty gruntowej, którą gotowi są zapłacić, równoważnik tych wyjątkowych podatków uciążliwych od wartości budowlanej, oraz równoważnik podatków i opłat od wartości sytuacyjnej.

Przypadki, w których dokonywa się znacznych odliczeń tego rodzaju, nie są zbyt liczne i ważne. Trwałe bowiem nierówności w zakresie podatków uciążliwych, jakkolwiek znaczne, są dużo mniejsze, niż się to zazwyczaj mniema. I wiele tych nierówności wynika z warunków przypadkowych, których nie można łatwo przewidzieć: takich, na przykład, jak nieumiejętność administracyjna jakiejś grupy ludzi, sprawujących lokalną władzę administracyjną. Istnieje pewien czynnik, działający w zakresie szerokim i, być może, trwale, którego działanie w przyszłości zgóry już można przewidzieć, a mianowicie tendencja klasy zamożnej do przenoszenia się z gęsto zaludnionych okręgów miejskich do przestronnych i wygodnie urządzonej miejscowości podmiejskich; wskutek tego na klasę robotniczą przypada nadmiernie wielka część obowiązków społecznych w stosunku do klasy najbiedniejszej. Lecz zło to ujawnia się dopiero wówczas, gdy czynniki ustawodawcze zostają powołane do zaradzenia złu, i rozszerzają teren opodatkowania dla pewnych celów w ten sposób, iż biedne i bogate dzielnice zostają zrównane.

Należy pamiętać, jako rzecz ważną, że wyjątkowo uciążliwe podatki od wartości budowlanej nie są tak wielkim ciężarem dla ogółu właścicieli ziemi, jak to się wydaje na pierwszy rzut oka, choć pociągają za sobą obniżenie renty sytuacyjnej i renty gruntowej od nowych dzierżaw w okręgach, w których zostają wprowadzone. Jeżeli bowiem pewne przedsięwzięcia budowlane stały się niewykonalne w danym okręgu wskutek takich podatków, to w wielu przypadkach nie zostają zaniechane zupełnie, lecz przeniesione do innych okręgów, to zaś zwiększa tam współzawodnictwo o nowe dzierżawy budowlane.

§ 5. Kogo obciąży podatek, dawno ustanowiony, to w małym stopniu zależy od tego, że się go pobiera od dzierżawcy, nie zaś od właściciela; natomiast w istotny sposób zależy od tego, jaki zachodzi stosunek pomiędzy obciążeniem wartości placu i wartości budynku. Z drugiej strony rozkład ciężaru podatkowego w ciągu pierwszych kilku lat zwiększania się podatków uciążliwych zależy w znacznym stopniu od sposobu ich pobierania. Dzierżawca ponosi większą część nowego ciężaru, niżby ponosił, gdyby część podatków była po-

bierana od właściciela, lub gdyby dzierżawca mógł odliczać część tych podatków z czynszu dzierżawnego, który płaci. To stosuje się tylko do takich okolic, które są w stadjum rozwoju; gdzie natomiast ludność się zmniejsza i gdzie zaprzestano budowania, tam podatki uciążliwe wykazują tendencję do obciążenia właścicieli. Lecz tam tarcie gospodarcze jest naogół silne.

Zdaje się być rzeczą prawdopodobną, że cały ciężar podatków uciążliwych, który spada na przedsięwzięcia przedsiębiorców budowlanych i innych posiadaczy czasowych, nie jest zbyt wielki i że wiele podatków, na które oni się uskarżali, w rzeczywistości przyczyniło się do ich wzbogacenia. Lecz zmiany podatków zwiększają cokolwiek wielkie ryzyko przemysłu budowlanego i społeczeństwo płaci z konieczności rzeczy za takie ryzyko więcej, niż właściwy jego ekwiwalent. Wszystko to wskazuje na poważne zło, które powstaje wskutek wielkich i nagłych zwyczaj opodatkowania, szczególnie opodatkowania budowli, których wartość, podlegająca opodatkowaniu, jest wysoka w stosunku do czystego dochodu dzierżawcy.

Człowiek, prowadzący handel, a w szczególności właściciel sklepu, często może przerzucić część ciężaru swych podatków na klientów, — w każdym razie wówczas, gdy handluje rzeczami, których nie można łatwo sprowadzić z odległości. Lecz podatki właściciela sklepu są znacznie bardzo w porównaniu z jego dochodami; i część podatków, które są korzystne z punktu widzenia zamożnych rezydentów, wydaje się mu uciążliwym ciężarem. Praca jego należy do tych zawodów, w których postęp gospodarczy podnosi podaż w porównaniu z popytem. Jeszcze niedawno jego dochody były sztucznie wysokie, kosztem społeczeństwa: teraz wynagrodzenie jego obniża się do poziomu, być może, bardziej sprawiedliwego; lecz on dopiero powoli godzi się z nowymi warunkami. W jego świadomości tkwi uporczywie myśl o rzeczywistej niesprawiedliwości, jakiej jest ofiarą, gdy podatki nagle podnoszą się bardzo znacznie; i w tem mylnie upatruje przyczynę, że spada na niego ciężar, który w istocie rzeczy jest uwarunkowany przyczynami, głębiej tkwiącymi. Jego poczucie niesprawiedliwości zaostrza się wskutek tego, że nie zawsze może pertraktować z właścicielem ziemi, czy domu na warunkach zupełnej równości. Nie mówiąc już bowiem o koszcie osiedlania się i o ogólnych wydatkach, związanych ze zmianą, mógłby on utracić znaczną część swej klienteli, gdyby się przeniósł do równie nawet odpowiednich budynków, położonych cokolwiek dalej. Trzeba jednak pamiętać, że właściciele sklepów czasem przenoszą się z miejsca na miejsce, że umysł kupca jest lotny i bierze całkowicie w rachubę podatki w swych wyliczeniach; to też po upływie lat kilku przerzuca on ciężar

podatków uciążliwych na właścicieli budynku i klientów w znacznie większym stopniu, niż jakkolwiek inny przedsiębiorca. (Tylko właściciel hotelu może iść w zawody z właścicielem sklepu).

§ 6. Ziemia, znajdująca się blisko miasta, które się rozwija, i odana dotąd jeszcze pod uprawę rolną, może dawać bardzo małą rentę czystą i być niemniej posiadłością bardzo wartościową. Jej wartość jako kapitału obejmuje już bowiem przewidywaną przyszłą rentę gruntową; co więcej, posiadanie tej ziemi daje prawdopodobnie poza rentą pieniężną pewien dochód w postaci zadowolenia. W tym przypadku łatwo się stać może, że zostanie obciążona podatkami w zbyt małej mierze, choć nawet podatek będzie obliczony od jej całkowitej wartości rentowej; powstaje też tu pytanie, czy nie należałoby ziemi takiej opodatkowywać, obliczając jakiś odsetek od jej wartości, jako kapitału, zamiast obliczać odsetek od renty, którą daje.

Taka zasada opodatkowania przyspieszałaby zabudowywanie terenów podmiejskich i w ten sposób przyczyniałaby się do nasycenia rynku budowlanego. Wskutek tego renty zaczęłyby wykazywać tendencję zniżkową, a przedsiębiorcy nie mogliby zawierać umów dzierżawy budowlanej na wysokich warunkach. Dalszym tego skutkiem byłoby to, że pewna część „społecznej wartości“ ziemi przeszłaby w ręce szerokiego ogółu, która obecnie przypada właścicielowi gruntu, na którym stoi budynek, lub na którym według prawdopodobieństwa budynek może być postawiony. Lecz, o ile takiemu opodatkowaniu nie towarzyszyłaby energiczna akcja władz miejskich w zakresie rozplanowania przyszłego rozwoju miasta, to wynikiem jego byłby pośpieszny bezładny ruch budowlany: zostałby popełniony błąd, za który następne pokolenia zapłaciłyby dużo, tracąc wiele wartości estetycznych i higienicznych.

Zasadę, która leży u podstawy tego sposobu opodatkowania, można stosować szerzej; i dobrze będzie powiedzieć słów parę o pewnej koncepcji krańcowej, która ostatnio zwróciła na siebie uwagę; koncepcja ta polega na tem, iżby w przyszłości podatki pobierane były głównie, a nawet wyłącznie od wartości sytuacyjnej z małym uwzględnieniem (lub bez uwzględnienia) wartości budynku. Bezpośrednim skutkiem takiego opodatkowania byłoby zwiększenie wartości niektórych posiadłości kosztem innych. W szczególności zwiększyłoby się wartość budynków wysokich i kosztownych, przytem zwiększyłoby się znacznie więcej w okręgach, w których podatki są bardzo duże, niż w okręgach, w których są małe, taki sposób opodatkowania bowiem znacznie zmniejszyłoby ciężar podatkowy. Opodatkowanie takie natomiast zmniejszyłoby w okręgach, obciążonych wysokimi podatkami, wartość ni-

skich i starych budynków, stojących na dużych placach. Po pewnym czasie ilość budynków, wzniesionych na jednostce przestrzeni, uległaby naogół zmianie, zależnie od przepisów specjalnych i od korzyści, jakie danej posiadłości daje jej położenie; dzisiaj jest to w części zależne wprost od tych korzyści, w części zaś zależne odwrotnie proporcjonalnie od wysokości podatku. Takie opodatkowanie zwiększyłoby koncentrację i podniosłoby ogólną wartość sytuacyjną w okręgach, uprzywilejowanych pod względem położenia; zwiększyłoby to jednocześnie ogólną sumę wydatków, pokrywanych z wpływów podatkowych; ponieważ zaś wydatki te obciążąłyby wartość sytuacyjną, przeto czysta wartość sytuacyjna mogłaby być bardzo niska. Czy, ogólnie biorąc, koncentracja ludności zwiększyłaby się, to trudno orzec: największy bowiem byłby ruch budowlany prawdopodobnie na przedmieściach i w miejscowościach podmiejskich, w których place nie zabudowane nie uniknęłyby już teraz wysokiego opodatkowania. Wiele zależałoby od przepisów budowlanych: koncentrację ludności możnaby znacznie zmniejszyć, wprowadzając surowy przepis, ażeby zarówno przed, jak i za każdym wysokim budynkiem znajdowała się duża przestrzeń niezabudowana¹⁾.

§ 7. Wspominaliśmy już o ukrytem współnictwie pomiędzy dzierżawcą i landlordem (właścicielem ziemi) w rolnictwie angielskim wogóle²⁾. Współzawodnictwo w mniejszym stopniu daje się odczuć w okręgach wiejskich, niż w miejskich. Lecz z drugiej strony udział właściciela ziemi w dostarczaniu kapitału produkcyjnego dla gospodarstwa rolnego jest bardziej elastyczny i podlega zmianom zależnie od nacisku, jaki stwarzają warunki. To przystosowywanie się do warunków

¹⁾ Tak, na przykład, przypuśćmy, że istnieje teren, obejmujący milion stóp kwadratowych, który ma być zabudowany szeregami równoległych budynków, mających 40 stóp wysokości i 40 stóp szerokości; przepis, ażeby przekątna prostokąta, którego dwoma bokami są ściany stojących naprzeciw siebie domów, tworzyła z niemi kąt 45 stopni, pociągnie za sobą ten skutek, iż odległość pomiędzy dwoma sąsiednimi szeregami domów będzie tu wynosiła 40 stóp; całkowita objętość budynków, które na tym terenie zostaną postawione, wynosić będzie 20 milionów stóp kubicznych, to znaczy 40 stóp pomnożone przez połowę całego terenu. Teraz przypuśćmy, że wysokość domów została potrojona. Jeżeli będzie obowiązywał ten sam przepis budowlany, to odległość pomiędzy sąsiednimi szeregami domów musi wynosić 120 stóp; jeżeli przypuścimy, że nie będzie rzeczą wygodną zwiększać szerokość domów poza 40 stóp, to całkowita objętość budynków, wzniesionych na tym terenie, wynosić będzie 30 milionów stóp kubicznych (120 razy jedna czwarta całkowitego terenu). Tak więc całkowita objętość tych budynków zwiększy się tylko o połowę, a nie potroi się, jakby to się stało, gdyby odległość pomiędzy sąsiednimi szeregami domów została zachowana, jak poprzednio.

²⁾ Księga VI, rozdział X, § 10.

zaciemnia sprawę rozkładu podatków rolnych, stąd też pochodzi twierdzenie potoczne, że fermer płaci zarówno swoją część nowych podatków, jak i część właściciela ziemi, o ile współzawodnictwo o dzierżawę ferm jest duże; że natomiast właściciel ziemi płaci cały nowy podatek, jeżeli ma podstawę do obawy, iż fermy nie znajdą dzierżawców.

Mimo wszystko ludność wiejska prawdopodobnie ponosi w mniejszym stopniu ciężar podatków uciążliwych, niż się to zazwyczaj przypuszcza. Zyskała ona na podniesieniu sprawności służby policyjnej i na zniesieniu rogatek; ma coraz większą możność udziału w korzyściach zdobytych przez miasta sąsiednie kosztem podatków, których ludność wiejska nie płaci i które naogół są znacznie wyższe, niż te, które ona płaci. O ile podatki są korzystne w chwili terażniejszej, nie są one wyłącznie ciężarem dla czasowego posiadacza, choćby sam je musiał płacić. Podatki stanowią znaczny odsetek czystego dochodu fermera; i ciężar, który spada na niego, może być duży w tych, zresztą bardzo rzadkich, przypadkach, gdzie uciążliwe podatki wiejskie zostają znacznie zwiększone. Jakiś to już wskazali, podatek uciążliwy, ograniczony do jednego okręgu, prawdopodobnie obciąży znacznie więcej miejscowych właścicieli ziemi i fermerów, niż podatek ogólny, obejmujący cały kraj¹⁾.

§ 8. Dzieło obecne zajmuje się głównie dociekaniem naukowemi; niemniej, nie brak tu pewnych rzutów oka na zagadnienia praktyczne, które są punktem wyjścia i motywem badań ekonomicznych. W tym miejscu, gdy chodzi o podatki, zdają się być pożądane pewne rozważania z zakresu polityki ekonomicznej. Wszyscy ekonomiści bowiem zgadzają się co do tego, że ziemia w kraju o starej kulturze podobna jest pod wieloma względami do innych form bogactwa, pod innemi zaś różni się od nich: w pewnych pismach polemicznych lat ostatnich zjawiała się tendencja do usunięcia różnic na plan drugi i do niemal wyłącznego podkreślania momentów podobnych. Umiarkowana tendencja w tym kierunku mogłaby być zupełnie słuszna, gdyby punkty podobieństwa miały wybitne znaczenie w palących zagadnieniach praktycznych. Lecz w rzeczywistości jest przeciwnie. Dlatego też może być rzeczą pożyteczną, jeżeli rozważymy pewne najważniejsze zagadnienia administracji finansowej, w których główną rolę grają te cechy ziemi, jakich nie posiadają, lub przynajmniej nie posiadają w tak wielkim stopniu, inne formy bogactwa. Lecz przedewszystkiem słów kilka o rozkładzie podatków z punktu widzenia słuszości.

Gdy jakiś podatek specjalny ma jakieś specjalne przeznaczenie

¹⁾ Porównać powyżej, tom I, stronica 417.

i gdy w danym przypadku niema podstaw do tego, ażeby władza publiczna naruszała istniejące prawa własności (gdy, na przykład, tworzy się rozległą sieć urzędów nawadniających), wówczas właściciele posiadłości mogą odnieść korzyść, gdy zostaną opodatkowani według „zasady towarzystw akcyjnych“, według której każdy z zainteresowanych płaci stawkę proporcjonalną do swego udziału we wspólnym przedsięwzięciu. Śluszność każdego takiego obciążenia podatkowego oceniać trzeba dla każdego przypadku z osobna, lecz z drugiej strony, gdy chodzi o ocenę, czy słuszny jest rozkład wszelkich podatków i opłat uciążliwych, to trzeba to oceniać, biorąc całe obciążenie podatkowe jako jedną całość. Niemal każda opłata uciążliwa, wzięta oddzielnie, niesłusznie ciąży zbyt na tej, lub innej klasie; lecz nie ma to większego znaczenia, o ile nierówności obciążenia jednym podatkiem kompensuje przeciwna nierówność obciążenia innymi i jeżeli zmiany wysokości różnych podatków zachodzą współcześnie. Jeżeli ten trudny do spełnienia warunek jest zrealizowany, cały system podatkowy może być słuszny, choćby każda poszczególna część tego systemu, wzięta sama w sobie, była niesłuszna.

Po wtóre, istnieje ogólna zgoda co do tego, że system opodatkowania winien być przystosowany do dochodów zapomocą skali mniej lub więcej szybko się podnoszącej; a jeszcze lepiej jest, jeżeli system ten przystosowany jest do wydatków jednostek. Ta część bowiem dochodu człowieka, którą on zaoszczędza, zostanie raz jeszcze opodatkowana na rzecz skarbu, nim zostanie skonsumowana drogą wydatkowania. To też, gdy rozważamy fakt, że nasz obecny system podatkowy, ogólny czy lokalny, nakłada duże ciężary na domy, należy mieć w pamięci to, że kto dużo wydaje, ten ma zazwyczaj duże mieszkanie. Przytem należy, dalej, mieć na uwadze i to, że podatki, a szczególnie specjalnie stopniowane podatki od wydatków wogóle, przedstawiają wielkie techniczne trudności dla poborców podatkowych i kosztują konsumenta bezpośrednio i pośrednio znacznie więcej, niż przyczyniają się do powiększenia jego przychodu, gdy tymczasem podatki od domów są technicznie proste, ściąganie ich jest niekosztowne; uchylene się od nich trudne, a stopniowanie łatwe¹⁾.

¹⁾ W dawnych czasach przyjmowano okna za podstawę opodatkowania domów i obciążano je wysokim podatkiem. Lecz podatek nie obciążał i nie był obliczony na to, iżby obciążać podatników jako właścicieli okien i użytkowników; był obliczony na to, iżby obciążać podatników, i rzeczywiście ich obciążał jako właścicieli i użytkowników domu. Okno jest mniej lub więcej dobrym reprezentantem domu; podobnie dom jest reprezentantem, i, być może, lepszym reprezentantem pewnej skali i pewnego poziomu wydatków domowych wogóle; to też, gdy pod-

Po trzecie, wywody nasze nie stosują się do innych budynków, niż domy mieszkalne. I z tej racji może być rzeczą słuszną, ażeby opodatkowanie budynków, w których znajdują się sklepy, domy towarowe i fabryki, było niższe, niż domów mieszkalnych, szczególnie, gdy chodzi o nowe podatki; ciężar dawnych podatków został już przerzucony częściowo z czasowych posiadaczy tych budynków, w części na właścicieli gruntów, w części zaś na klientelę sklepów, składów i fabryk. Ten proces przerzucania podatków odbywa się stale; to też nie stworzyłoby to wielkich trudności dla warstw przemysłowych i handlowych w okręgach miejskich, gdyby nałożono na nie od razu jedną czwartą nowych podatków; część zaś, lub nawet całość pozostałych trzech czwartych dodawano do dotychczasowego ich obciążenia podatkowego stopniowo małymi dodatkami rocznymi. Być może, że podobny system będzie konieczny, jeśli wydatki miejskich samorządów lokalnych w dalszym ciągu szybko się będą zwiększały.

Rozważania te każą nam powtórzyć raz jeszcze, że zarówno w kraju o starej kulturze, jak i w krajach nowych, daleko widzący mąż stanu będzie czuł większą odpowiedzialność wobec pokoleń przyszłych, tworząc ustawy, dotyczące ziemi, niż regulując ustawodawczo sprawę innych form bogactwa; musimy też powtórzyć, że z punktu widzenia gospodarczego i moralnego ziemię zawsze i wszędzie należy uważać za rzecz swoistego rodzaju. Gdyby państwo od początku zatrzymało w swoich rękach renty właściwe, żywotność życia gospodarczego i energja w gromadzeniu bogactw mogłyby nie doznać uszczerbku, jakkolwiek w bardzo nielicznych przypadkach kolonizacja nowych krajów mogłaby się nieco opóźnić. Nie można niczego podobnego powiedzieć o dochodach, które daje własność będąca wytworem człowieka. Zastanawiając się nad słuszną repartycją wartości społecznej ziemi, trzeba koniecznie pamiętać o tem — szczególnie, wobec tego, że interesy publiczne, które tu wchodzi w grę, mają bardzo wielką doniosłość, — iż nagle przywłaszczenie sobie przez państwo wszelkich dochodów z własności, która raz już została uznana przez nie jako własność prywatna, naruszyłoby pewność i bezpieczeństwo porządku prawnego i wstrząsnęło podstawami społeczeństwa. Środki gwałtowne i krańcowe byłyby rzeczą niesłuszną i niesprawiedliwą; i właśnie w części, choć

daje się opodatkowaniu domy, podatek jest i ma być podatkiem, obciążającym posiadanie na własność i używanie środków, stwarzających ogólne warunki życia, jego wygód i sytuacji społecznej. Gdyby znieść część podatku, pobieranego od domów, i gdyby powstały stąd, deficyt uzupełnić przez podatki od mebli i od służby domowej, rzeczywisty ciężar podatkowy pozostałby mniej więcej bez zmiany.

niewyłącznie, dlatego, że tego rodzaju środki byłyby niezgodne z duchem życia gospodarczego, a nawet wprost szalone.

Ostrożność jest konieczna. Lecz przyczyną wysokiego poziomu wartości sytuacyjnej jest koncentracja ludności, która zagraża tem, iż zabraknie świeżego powietrza, światła i miejsca dla zabaw i że brak ten będzie tak szkodliwy, iż obniży energję i radość życia dojrzewającego pokolenia. Tak więc wielkie zyski prywatne powstają nietylko dzięki czynnikom, które mają charakter raczej społeczny, niż prywatny, lecz również kosztem jednej z głównych postaci bogactwa społecznego. Wielkich nakładów potrzeba na to, ażeby zapewnić dostateczną ilość powietrza, światła i miejsca. I najbardziej odpowiedniem źródłem, z którego nakłady te pokryć można, zdają się być właśnie te zbyt daleko idące prawa własności prywatnej, dotyczące ziemi, które powstawały niemal niepostrzeżenie za czasów, gdy król, reprezentując państwo, był jedynym *właścicielem ziemi*. Osoby prywatne były tylko *dzierżycielami ziemi*, na których ciążyło zobowiązanie pracy dla dobra publicznego: i nie mają one żadnego słusznego prawa, aby pomniejszać to dobro publiczne przez budowanie domów w zbyt bliskiej odległości jedne od drugich.

§ 9. Stąd zdają się płynąć następujące sugestje praktyczne. Co się tyczy dawnych podatków, to nagła zmiana osób opodatkowanych zdaje się nie być wskazana; natomiast podatki dodatkowe należy, o ile to tylko może okazać się wygodne, pobierać od osób, na które spadają w ostatecznej instancji; chyba, że, podobnie jak podatek dochodowy ze scheduły A, pobiera się je od dzierżawcy z tem zastrzeżeniem, iż dzierżawca potrąci je z czynszu, który płaci (tak jak to wskazuje przepis, dotyczący podatku dochodowego, scheduły A).

Takie postawienie tej sprawy ma uzasadnienie w tem, że niemal całość tej części dawnych podatków, którą pobiera się od społecznej lub sytuacyjnej wartości ziemi, ponoszą już właściciele (włączając w to dzierżawców wieczystych, o ile chodzi o podatki, które, jakkolwiek ustanowione dawno, nie były przewidywane wówczas, gdy zawiązywano umowę dzierżawy wieczystej); niemal cała część pozostała zaś tych podatków obciąża dzierżawców lub ich klientów. Wynik ten niewieleby się zmienił, gdyby dzierżawcy wolno było odliczyć połowę, a nawet całą sumę płaconych przezeń podatków od czynszu dzierżawnego; a prawo takie tworzyłoby pewne ryzyko, że część własności zostanie przeniesiona z właścicieli na dzierżawców wieczystych, którzy, biorąc dzierżawę, liczyli się z koniecznością płacenia tych dawno ustanowionych podatków. Z drugiej strony rozłożenie nowych, dodatkowych, podatków byłoby bardzo korzystne: posiadacz czasowy czy to

fermy, czy budynków, przeznaczonych na składy lub fabrykę, czy wreszcie domu mieszkalnego, odliczałby połowę nowych podatków od tenuty dzierżawnej; ten, z którym zawierał on bezpośrednio kontrakt, odliczyłby część proporcjonalną z sumy, którą płaci kolejnemu dzierżawcy, stojącemu nad nim, i tak dalej. Przytem nowe podatki lokalne od budynków, przeznaczonych na cele przemysłowe i handlowe, możnaby nakładać, jak już mówiliśmy, początkowo nie w pełnym ich wymiarze; możnaby je później zwiększać stopniowo. Przeprowadzając rzecz w ten sposób, możnaby fermerów, właścicieli sklepów i innych przedsiębiorców uwolnić od stałej obawy przed niesprawiedliwym i przypadkowym obciążeniem podatkowym; obecnie obawa taka wynika z nagłego i nieproporcjonalnie wielkiego powiększenia ciężarów publicznych, nałożonych na poszczególne klasy społeczne.

Co się tyczy wartości sytuacyjnej, to, zdaje się, że dobrzeby było uregulować sprawę w sposób następujący: należałoby uważać, że wszelkie grunty, czy to miejskie w technicznym tego słowa znaczeniu, czy nie, posiadają specjalną wartość sytuacyjną, o ile możnaby je sprzedać bez budynków za cenę choćby nawet umiarkowanie wysoką, powiedzmy, za £ 200 za akr. Grunty takie możnaby wówczas obciążyć ogólnym podatkiem od ich wartości jako kapitału, dodatkowo zaś „podatkiem od świeżego powietrza“, który władze lokalne przeznaczałyby na cele wskazane powyżej i wydatkowały pod całkowitą kontrolą centralną. Ten „podatek od świeżego powietrza“ nie byłby zbyt wielkim ciężarem dla właścicieli, znaczna jego część bowiem powracałaby do właściciela w formie wyższej wartości sytuacyjnej tych placów, które pozostały. Przy istniejącym obecnie stanie rzeczy nakłady takich towarzystw prywatnych, jak Towarzystwo Stołecznych Ogrodów Publicznych, oraz znaczna część podatków, pobieranych od wartości budynków na cele inwestycyj społecznych, jest w rzeczywistości darem dla właścicieli, którzy już są zamożni.

Co się tyczy innych funduszków koniecznych dla gospodarki państwowej i samorządowej, to zarówno dla okręgów miejskich, jak i wiejskich byłoby rzeczą najlepszą prawdopodobnie, gdyby, wzięwszy pod uwagę pierwotne podatki z ziemi, fundusze te zdobywano przez obciążenie podatkami własności nieruchomości, oraz przez pewne mniejsze podatki lokalne, pozostawione do decyzji władz miejscowych. Podatek od domów niezamieszkałych możnaby znieść, o ileby nie był potrzebny dla pokrycia jakiegoś wielkiego nowego wydatku, takiego, na przykład, jak emerytura dla starców; główne zaś podatki możnaby stopniować według tej samej skali, według której stopniuje się obecnie podatek od domów niezamieszkałych; przyczem stopniowanie to winno być łagod-

niejsze dla domów wielkości średniej, bardziej zaś ostre dla domów bardzo dużych. Lecz żaden dom nie powinien być wyjęty całkowicie od opodatkowania: póki bowiem człowiek zachowuje prawo głosu w sprawie nakładania i wydatkowania podatków, nie jest rzeczą bezpieczną uwalniać go całkowicie od ciężaru podatkowego. Może być natomiast i rzeczą słuszną, i rozumną, ażeby on sam lub jego dzieci otrzymały z powrotem ekwiwalent zapłaconych przezeń podatków w postaci takich korzyści, które podniosą stan zdrowia, energję fizyczną i duchową i nie wytworzą korupcji politycznej¹⁾.

DODATEK H²⁾

OGRANICZONA WARTOŚĆ DANYCH STATYSTYCZNYCH, GDY CHODZI O ZWIĘKSZAJĄCY SIĘ PRZYCHÓD

§ 1. Wspominaliśmy już o trudnościach, które napotyka teoria równowagi, gdy chodzi o dobra, podlegające prawu zwiększania się przychodu. Te krótkie napomknienia rozwiniemy obecnie cokolwiek.

Najważniejszą rzeczą jest to, że termin „granica produkcji“ pozbawiony jest znaczenia, gdy chodzi o okresy długie i o dobra, których koszt produkcji zmniejsza się w miarę stopniowego zwiększania się ilości produkcji: natomiast tendencja do zwiększania się przychodu nie istnieje naogół, gdy chodzi o krótkie okresy czasu. To też, gdy omawiamy specjalne warunki, określające wartość tych dóbr, które podlegają prawu zwiększania się przychodu, należy unikać terminu „granica“. Można go używać wprawdzie dla tych dóbr, jak i dla wszelkich innych, gdy chodzi o krótkie i szybkie fluktuacje popytu, w stosunku do takich fluktuacyj bowiem produkcja tych dóbr, podobnie jak i innych, podlega prawu zmniejszania się, nie zaś zwiększania się przy-

¹⁾ Komisja, badająca sprawę podatków lokalnych, wiele zajmowała się ostatnio trudnością opodatkowania wartości sytuacyjnej, oraz jeszcze większą trudnością tworzenia *ad interim* zarządzeń, zapomocą których sprawiedliwie wyznaczona część (mniejsza lub większa) podatków, które na dłuższą metę mają spadać na właściciela ziemi, mogłaby być przeniesiona z posiadaczy czasowych na dzierżawców wieczystych. (Porównać szczególniej stronie 153-176 *Final Report*). Trudność określenia wysokości podatku od wartości sytuacyjnej, jakkolwiek niewątpliwie bardzo wielka, jest tego rodzaju, że może się szybko zmniejszać dzięki doświadczeniu: pierwszy tysiąc obliczeń podatku, przypadającego na poszczególnych płatników, prawdopodobnie będzie więcej uciążliwy i mniej ścisłe da wyniki, niż następne dwadzieścia tysięcy.

²⁾ Porównać ks. V, rozdz. XII, 3.

chodu. Gdy chodzi natomiast o zagadnienia, w których tendencja do zwiększania się przychodu występuje jako realna siła, wówczas niema jasno określonego produktu granicznego. W takich zagadnieniach wielkości, które przyjmujemy za jednostki, muszą być większe; należy też rozważać tu raczej warunki, w jakich znajduje się firma typowa, niż jakaś dana firma indywidualna. A nadewszystko, należy rozważać koszt całego procesu produkcji, nie próbując izolować kosztów produkcji jednego jakiegoś poszczególnego dobra, na przykład, poszczególnego karabinu, lub jednego metra sukna. Prawda, że gdy cała gałąź wytwórczości znajduje się w rękach paru gigantycznych przedsiębiorstw, żadnego z nich nie można słusznie nazwać firmą „typową“. Jeżeli przedsiębiorstwa te połączą się w trust, lub stworzą zrzeszenie jeszcze bardziej ścisłe, wówczas termin „normalne koszty produkcji“ przestaje mieć ścisłe znaczenie. Jak to wykażemy obszernie w innem dziele, zrzeszenie takie należy uważać na pierwszy rzut oka za monopol; i metody jego działania należy analizować według planu, przyjętego w Księdze V, w rozdziale XIV; jakkolwiek ostatnie lata wieku XIX i pierwsze XX wykazały, że nawet w takich przypadkach konkurencja ma znacznie większe znaczenie i że używanie terminu „normalny“ jest mniej niewłaściwe, niż się to wydawało *a priori*.

§ 2. Powróćmy teraz do przykładu zwiększonego popytu na aneroidy, który powstał dzięki modzie pewnego rodzaju i który po pewnym czasie spowodował, że ulepszono organizację produkcji i że obniżyła się cena podaży¹⁾. Gdy po pewnym czasie przejdzie moda i popyt na aneroidy oprze się znowu wyłącznie na ich realnej użyteczności, cena podaży może być bądź większa, bądź mniejsza, niż normalna cena popytu na odpowiednią ilość produkcji. W pierwszym przypadku kapitał i praca będą unikały tej dziedziny wytwórczości. Z pośród tych firm, które już rozpoczęły produkcję, niektóre w dalszym ciągu będą produkowały aneroidy, jakkolwiek obecnie będą miały mniejsze zyski czyste, niż się spodziewały; inne natomiast będą starały się utorować sobie drogę w jakiejś dziedzinie wytwórczości, bardzo blisko związanej i podobnej do produkcji aneroidów, któraby przedstawiała koniunktury bardziej pomyślne, niż tamta: gdy zaś będą upadały stare firmy, nowe będą zajmowały ich miejsce w niewielu przypadkach. Skala produkcji znowu się zmniejszy i dawne położenie równowagi okaże się dość stałe wobec czynników, je naruszających.

Przejdźmy teraz do innego przypadku. Przypuśćmy, że cena podaży zwiększonej ilości produkcji, odpowiadająca długiemu okresowi cza-

¹⁾ Księga V, rozdział XII, § 1.

su, spadła tak znacznie, iż cena popytu pozostała wyższa od ceny podaży. W tym przypadku przedsiębiorcy, starając się przewidzieć losy firmy, która rozpoczęła już produkcję w danej dziedzinie przemysłu, rozważając szanse pomyślnego rozwoju i możliwości upadku tej firmy; dyskontując wreszcie jej przyszłe nakłady i przyszłe dochody, doszliby do przekonania, że pozycja dochodów znacznie przewyższa pozycję nakładów. Kapitał i praca szybko przyływałyby do tej dziedziny wytwórczości i produkcja mogłaby się powiększyć, być może, dziesięciokrotnie, nim cena popytu spadłaby tak znacznie, jak spadła długookresowa cena podaży, i nim ustaliłoby się położenie stałej równowagi.

Przedstawiając w rozdziale III oscylację podaży i popytu około położenia stałej równowagi, założyliśmy wprawdzie milcząco, jak się to czyni zazwyczaj, że na rynku możliwe jest tylko jedno położenie stałej równowagi: niemniej, w rzeczywistości w pewnych warunkach, które, jakkolwiek rzadkie, dadzą się pomyśleć, może być więcej, niż jedno położenie rzeczywistej równowagi podaży i popytu, przyczem każde z tych położen jest w równej mierze zgodne z ogólnymi warunkami rynku i każde z nich, raz osiągnięte, byłoby stałe, o ileby nie zaszły jakieś głęboko sięgające zmiany warunków¹⁾.

1) Poza położeniami stałej równowagi istnieje, przynajmniej teoretycznie, położenie równowagi niestałej: są to linie graniczne pomiędzy dwoma położeniami równowagi stałej, rozdziałą wodne, że tak rzekę, dzielące dwa zbiorniki rzeczne; cena wykazuje tendencję do odpłynięcia w jednym z kierunków.

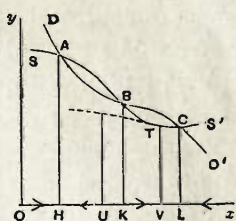


Fig. 38.

Na figurze 38 krzywe przecinają się wielokrotnie i strzałki na osi Ox wskazują kierunek, w którym, zależnie od swego położenia, R ma tendencję poruszać się wzdłuż Ox . Wskazuje to, że, jeżeli R znajduje się w punkcie H lub w punkcie L i zostanie przesunięte choć cokolwiek w jednym z dwóch możliwych kierunków, to wówczas powróci ono, skoro tylko ustąpi działanie czynnika, naruszającego równowagę, do położenia równowagi, z którego zostało wyprowadzone; wskazuje to jednocześnie, że jeżeli R znajduje się w punkcie K i zostanie przesunięte w prawą stronę, to będzie się poruszało w prawo, nawet po chwili, gdy przestaną dzia-

§ 3. Należy jednak przyjąć, że teoria ta nie pozostaje w kontakcie z realnymi warunkami życia, o ile opiera się na założeniu, że cena popytu i cena podaży powróci do dawnego położenia, odpowiadającego danej ilości produktu, o ile normalna produkcja danego dobra się zwiększy, a następnie znowu się zmniejszy i powróci do dawnej ilości produktu¹⁾.

Bez względu na to, czy dane dobro podlega prawu zmniejszania się, czy też zwiększania się przychodu, zwiększenie konsumpcji, wynikające ze spadku ceny, jest zawsze stopniowe²⁾: a poza tem przyzwyczajenie

łać czynniki, naruszające równowagę, póki nie dojdzie do punktu L ; jeżeli zaś zostanie przesunięte w lewą stronę, to będzie się poruszało w lewo, póki nie osiągnie położenia H , to znaczy, że H i L są punktami równowagi stałej, K zaś jest punktem równowagi niestałej. W ten sposób dochodzimy do następującego wyniku:

Równowaga popytu i podaży, odpowiadająca punktowi przecięcia krzywej popytu i podaży, jest stała, lub niestała, zależnie od tego, czy w bezpośrednim sąsiedztwie tego punktu na lewo od niego krzywa popytu leży powyżej, czy też poniżej krzywej podaży; lub, co na jedno wychodzi, zależnie od tego, czy w bezpośrednim sąsiedztwie tego punktu, na prawo od niego, krzywa popytu leży powyżej, czy poniżej krzywej podaży.

Widzieliśmy, że krzywa popytu jest w całym swoim przebiegu pochylona negatywnie. Stąd, gdy w bezpośrednim sąsiedztwie jakiegoś punktu przecięcia na prawo od niego, krzywa podaży leży powyżej krzywej popytu, to w prawą stronę od tego punktu zachowa swe położenie nad krzywą popytu aż do następnego punktu przecięcia: to znaczy, najbliższy punkt równowagi po prawej stronie punktu równowagi stałej musi być punktem równowagi niestałej; można dowieść w sposób podobny, że również punktem równowagi niestałej będzie najbliższy punkt przecięcia w lewą stronę. Innymi słowy w przypadkach, w których krzywe przecinają się więcej, niż raz, punkty stałej i niestałej równowagi zmieniają się kolejno.

Również ostatni punkt przecięcia, do którego dochodzimy, przesuwając się w prawą stronę, musi być punktem równowagi stałej. Gdyby bowiem ilość produkcji wzrastała bez końca, cena popytu musiałaby z konieczności spaść niemal do zera; natomiast cena, potrzebna do tego, ażeby pokryć koszt produkcji, nie spadłaby do zera. Dlatego też krzywa podaży, przedłużona dostatecznie w prawą stronę, musi wreszcie znaleźć się ponad krzywą popytu.

Pierwszy punkt przecięcia, do którego dochodzimy, przesuwając się z lewa na prawo, może być bądź punktem równowagi stałej, bądź niestałej. Jeżeli jest to punkt równowagi niestałej, wówczas fakt ten wskazuje, że produkcja danego dobra na małą skalę nie będzie się opłacała producentom; tak, iż nie może się nawet rozpocząć wogóle, póki jakieś przypadkowe zdarzenie nie wywoła czasowego dużego popytu na dane dobro lub czasowo nie obniży kosztów jego produkcji; lub wreszcie, póki jakaś firma nie zdecyduje się włożyć znaczny kapitał w przezwyciężenie początkowych trudności produkcji i rzucić na rynek dany towar po cenie, która zapewni mu szeroką rozprzedaż.

1) Księga V, rozdział III, § 6.

2) Księga III, rozdział IV, § 6.

do używania, czy spożywania danego dobra, które powstało i urobiło się, gdy cena jego była niska, nie znika nazbyt szybko, gdy cena jego znowu się zwiększa. To też, gdyby po stopniowym zwiększaniu się podaży pewne źródła podaży zostały zamknięte lub gdyby zjawiał się jakiś inny czynnik, sprawiający, że dobro dane stałoby się rzadkie, wówczas wielu spożywców nie chciałoby odstąpić od swego przyzwyczajenia. Tak, na przykład, cena bawełny w czasie wojny amerykańskiej była wyższa, niżby była, gdyby poprzednia niska cena nie uczyniła bawełny przedmiotem powszechnego użytku, zaspokajającym potrzeby, z których wiele powstało dlatego, iż cena bawełny była niska. Tak więc tabela cen popytu, odpowiadająca zwiększaniu się produkcji danego dobra, rzadko odpowiadać będzie zmniejszaniu się produkcji: naogół w drugim przypadku ceny popytu będą wyższe ¹⁾.

Tabela cen podaży z drugiej strony mogłaby zupełnie dobrze odwzorowywać rzeczywisty spadek cen podaży jakiejś rzeczy, który ma miejsce, gdy podaż zwiększa się w danej chwili; gdyby jednak popyt się zmniejszył, lub gdyby dla jakiejś przyczyny miała się zmniejszyć podaż, to cena podaży nie powróci tą samą drogą do punktu, z którego wyszła, lecz wykreśli drogę krzywą, biegnącą poniżej. Tabela cen podaży, odpowiadająca zwiększaniu się podaży, nie będzie odpowiadała ruchowi wstecznemu i trzeba ją będzie zastąpić tabelą cen niższych. Rzecz się tak przedstawia bez względu na to, czy produkcja danego dobra podlega prawu zmniejszania się, czy zwiększania przychodu; rzecz ta jednak ma szczególną wagę w drugim przypadku, ponieważ fakt, iż produkcja podlega prawu zwiększania się przychodu, dowodzi, iż jej zwiększenie prowadzi do znacznych ulepszeń organizacji.

Gdy bowiem jakiś przypadkowy bieg zdarzeń naruszy istniejącą równowagę, wywołując znaczne zwiększenie produkcji jakiegoś dobra i pociągając w konsekwencji to, że powstaną w produkcji daleko idące oszczędności, to zdobycze te niełatwo zostaną utracone. Raz wprowadzone ulepszenia techniczne, lub udoskonalenia podziału pracy, środków transportowych, wreszcie organizacji wszelkiego rodzaju, niełatwo zostają poniechane. Kapitał i praca, raz oddane jakiejś określonej gałęzi wytwórczości, mogą wprawdzie stracić na wartości, jeżeli następuje spadek popytu na towary, które dzięki nim się produkuje; nie można ich natomiast szybko zatrudnić w innych dziedzinach wytwórczości i ich współ-

¹⁾ To znaczy, przy każdym zmniejszaniu się ilości zaoferowanej na sprzedaż lewy koniec krzywej popytu należałoby prawdopodobnie podnieść, chcąc odwzorować nowe warunki popytu.

zawodnictwo będzie przez pewien czas sprawiało, że zmniejszony popyt nie wywoła zwiększenia się ceny towarów ¹⁾.

W części z tej właśnie racji nieliczne są wypadki, w których dwa położenia stałej równowagi byłyby jednakowo możliwe w jednym momencie, i to nawet, gdyby wszystkie dane, dotyczące danego rynku, były znane kontrahentom. Jeżeli natomiast warunki jakiejś gałęzi przemysłu są tego rodzaju, że cena podaży spadałaby bardzo szybko, gdyby zwiększyła się znacznie skala produkcji, wówczas przejściowe zaburzenie równowagi, wskutek którego zwiększyła się podaż danego dobra, może wywołać bardzo znaczny spadek ceny stałej równowagi. Oczywiście, wobec tego znacznie większa ilość towaru zostałaby wyprodukowana na sprzedaż po znacznie niższej cenie. Jest to zawsze możliwe tam, gdzie tabele cen popytu i podaży byłyby bardzo bliskie siebie,

¹⁾ Tak, na przykład, kształt krzywej podaży na figurze 38 wskazuje, że, gdyby towar dany produkowano w ilości OV rocznie, to oszczędności, któreby można wprowadzić w jego produkcji, sięgałyby tak daleko, iż możnaby rozprzedawać go po cenie TV . Gdyby oszczędności te zostały raz zrealizowane, to kształt krzywej SS' przestałby prawdopodobnie odwzorowywać dokładnie warunki podaży. Koszty produkcji, powiedzmy, ilości OU , nie byłyby już teraz znacznie większe w porównaniu z kosztami produkcji ilości OV . Tak więc, ażeby krzywa mogła znowu odwzorowywać warunki podaży, trzeba by przesunąć ją niżej, tak jak to wskazuje na figurze krzywa przerywana. Profesor Bullock, (*Quarterly Journal of Economics*, sierpień 1902, stronica 508) wywodzi, że ta krzywa przerywana nie powinna podnosić się ponad punkt T nawet nieznacznie, lecz, że winna nachylać się na dół, tak iżby to wskazywało, że zmniejszenie produkcji obniży koszt graniczny, odsuwając od produkcji wytwórców najsłabszych, wskutek czego na przyszłość koszt graniczny będzie w większym stopniu, niż poprzednio, kosztem produkcji wytwórców bardziej kompetentnych. Taki wynik jest możliwy. Trzeba jednak pamiętać, że koszt graniczny najsłabszego wytwórcy nie decyduje o wartości, lecz tylko wskazuje siłę czynników, które rządzą wartością. O ile ekonomje produkcji na wielką skalę mają charakter wewnętrzny, to znaczy, zależą od wewnętrznej organizacji firm indywidualnych, to silniejsze firmy muszą szybko zmiatać z powierzchni życia firmy słabsze. Trwałe istnienie firm słabszych jest oczywistym dowodem, że silna firma nie może bezgranicznie zwiększać swej produkcji: w części ze względu na trudność rozszerzenia swego rynku, w części zaś dlatego, że siła firmy nie jest rzeczą trwałą. Firma, która jest silna dzisiaj, prawdopodobnie była kiedyś słaba, jako firma młoda; i znów będzie kiedyś słaba, jako firma bardzo stara. Zawsze będą istniały, jako firmy graniczne, firmy słabe z mniejszą ilością produkcji; i prawdopodobnie będą one z biegiem czasu stawały się słabsze, niżby były, gdyby skala całkowitej produkcji nie ulegała zmianie. Również ekonomje zewnętrzne będą mniejsze. Innymi słowy firma typowa będzie prawdopodobnie mniejsza, słabsza i będzie miała możność osiągnięcia mniejszych ekonomij zewnętrznych. Porównać artykuł prof. Flux'a w tym samym *Journal* za luty 1904.

gdybyśmy mogli obliczyć je na długi przeciąg czasu ¹⁾). Jeżeli bowiem ceny podaży dla znacznie zwiększonych ilości produkcji są zaledwie cokolwiek wyższe od odpowiednich cen popytu, wówczas nieznaczne zwiększenie popytu, lub stosunkowo mała zmiana metod produkcji, lub obniżenie jej kosztu, może zbliżyć ceny podaży i popytu i stworzyć nowe położenie równowagi. Zmiana taka pod pewnymi względami podobna jest do przejścia od jednego możliwego położenia równowagi do innego możliwego alternatywnie, lecz różni się od tego ostatniego przejścia tem, że może zachodzić tylko wówczas, gdy zachodzi jakaś zmiana warunków normalnego popytu lub normalnej podaży.

To, że wyniki te są niezadowolające, jest w części zależne od niedoskonałości naszych metod analitycznych; można sobie przytem pomyśleć zupełnie dobrze, że niedoskonałość tych czynników zmniejszy się znacznie z czasem, dzięki stopniowemu udoskonaleniu naszego aparatu badań naukowych. Zrobilibyśmy wielki krok naprzód, gdybyśmy mogli przedstawić normalną cenę popytu i normalną cenę podaży, jako funkcje ilości normalnie produkowanej i czasu, dla którego ilość ta stała się normalną ²⁾).

§ 4. Powróćmy teraz do rozróżnienia pomiędzy wartością przeciętną i wartością normalną ³⁾). W niezmiennym stanie gospodarczym

¹⁾ Przypadek ten zachodzi, gdy na znacznej odległości na prawo od punktu równowagi krzywa podaży znajduje się zaledwie cokolwiek ponad krzywą popytu.

²⁾ Jedną trudność wynika stąd, że czas potrzebny do tego, ażeby możliwe było zrealizowanie ekonomij, odpowiadających jednemu zwiększeniu skali produkcji, nie jest wystarczający na to, ażeby zrealizować ekonomje, odpowiadające innemu, bardziej znacznemu zwiększeniu produkcji; tak iż musimy ustalać z góry jakiś dostatecznie długi okres czasu, który prawdopodobnie zostanie wskazany przez specjalne zagadnienie, jakie stanowić będzie w danej chwili przedmiot naszego badania, i przystosowywać cały szereg cen podaży do tego okresu czasu.

Zbliżylibyśmy się znacznie więcej do warunków realnych, gdybyśmy pozwolili sobie na wprowadzenie ilustracji bardziej złożonej. Moglibyśmy wziąć szereg krzywych, z których pierwsza odwzorowywałaby ekonomje, jakie prawdopodobnie możnaby wprowadzić dzięki każdemu zwiększeniu skali produkcji w ciągu jednego roku, z których druga czyniłaby to samo dla okresu dwuletniego, trzecia dla okresu trzyletniego, i tak dalej. Wycinając takie krzywe z kartonu i umieszczając je jedną obok drugiej, otrzymalibyśmy powierzchnię, której trzy wymiary odpowiadałyby ilości, cenie i okresowi czasu. Gdybyśmy na każdej z tych krzywych zaznaczyli punkt, odpowiadający tej ilości, która, o ile to można przewidzieć, prawdopodobnie będzie ilością normalną dla tego roku, do którego odnosi się ta krzywa, wówczas te punkty tworzyłyby krzywą na naszej powierzchni i krzywa ta byłaby mniej więcej ściślej zobrazowaniem podaży normalnej długookresowej dla produktu, podlegającego prawu zwiększania się przychodu. Porównać artykuł Cunynghame'a w *Economic Journal* za rok 1892.

³⁾ Księga V, rozdział III, § 6; rozdział V, § 4 i rozdział IX, § 6.

dochód, jaki daje każde urządzenie produkcyjne, możnaby dokładnie obliczyć naprzód, i dochód ten byłby miarą normalną wysiłków i poświęceń, potrzebnych do tego, ażeby go zrealizować.

Łączne koszty produkcji można tedy ustalić, bądź mnożąc koszty graniczne przez liczbę jednostek produkowanego dobra; bądź też dodając wszystkie rzeczywiste koszty produkcji poszczególnych części danego dobra i powiększając tę sumę o sumę wszystkich rent, osiągniętych dzięki temu, że warunki produkcji nie są jednakowe dla wszystkich producentów. Obliczywszy całokształt kosztów produkcji jednym z tych sposobów, możnaby otrzymać koszty przeciętne, dzieląc całokształt kosztów przez ilość wyprodukowaną danego dobra; wynik otrzymany byłby normalną ceną podaży bez względu na to, czy chodziłoby o okresy długie, czy krótkie.

W rzeczywistych warunkach życia termin „koszty przeciętne“ produkcji może prowadzić do pewnych nieporozumień. Większość bowiem urządzeń wytwórczych, zarówno materialnych, jak i personalnych, niezbędnych do wytworzenia danego dobra, powstała już dawno przed rozpoczęciem produkcji. Wartość tych urządzeń tedy prawdopodobnie nie jest dokładnie taka, jak ją wytwórca obliczał pierwotnie; wartość jednych będzie większa, innych mniejsza, niż przewidywano. Dochód, który urządzenia te dają w chwili obecnej, zależy od ogólnego ustosunkowania popytu i podaży na dane produkty; wartość zaś tych urządzeń obliczamy na podstawie dochodu, jaki dają. Tworząc tabelę normalnych cen podaży, która łącznie z tabelą normalnych cen popytu wyznaczy położenie równowagi dla wartości normalnej, nie możemy przyjmować za podstawę naszych obliczeń wartości tych urządzeń dla produkcji, nie popełniając błędnego koła w rozumowaniu.

Ostrzeżenie to, które ma szczególną wagę, gdy chodzi o dziedziny wytwórczości, w których istnieje tendencja do zwiększania się przychodu, można podkreślić jeszcze, przedstawiając na diagramie stosunki pomiędzy podażą i popytem, które są możliwe w niezmiennym stanie gospodarczym i tylko w tym stanie. Tutaj każda rzecz poszczególna ma pewien właściwy sobie udział w kosztach dodatkowych; i tutaj nigdy nie opłacałoby się wytwórcy przyjąć jakieś zamówienie po innej cenie, niż odpowiednik całkowitego kosztu, w którego skład wchodzić musi pewna suma, stanowiąca część kosztów, potrzebnych na to, aby firma typowa mogła wytworzyć sobie stosunki handlowe i przeprowadzić organizację zewnętrzną. Ten przykład ilustracyjny nie ma żadnej wartości pozytywnej; jest on jedynie ostrzeżeniem przed błędem możliwym w rozumowaniu abstrakcyjnym ¹⁾).

¹⁾ W załączonym diagramie SS' nie jest rzeczywistą krzywą podaży, odpowia-

dającą realnym warunkom, w których my rzeczywiście żyjemy; lecz SS' posiada własności, które często przypisujemy mylnie takiej krzywej podaży. Będziemy ją nazywali *krzywą kosztów szczególnych*. Jak zazwyczaj, ilość dobra wyprodukowanego przedstawiać będziemy zapomocą odcinków, odmierzonych wzdłuż osi Ox , cenę zaś zapomocą odcinków osi Oy . OH jest ilością dobra, produkowaną w ciągu roku, a H jest ceną równowagi za jednostkę tego dobra. Wytwórca OH -tej jednostki według założenia nie znajduje się w warunkach, któreby mu dawały korzyści specjalne w stosunku do innych wytwórców; natomiast wytwórca OM -tej jednostki ma takie korzyści, które dają mu możliwość produkowania, przy nakładzie PM , jednostki dobra, której produkcja kosztowałaby go AH , gdyby nie znajdował się w warunkach, które mu dają te korzyści specjalne. Miejsce geometryczne punktów P jest naszą krzywą kosztów specjalnych; krzywa ta jest tego rodzaju, że jeżeli weźmiemy jakikolwiek punkt P na niej i poprowadzimy PM prostopadle do Ox , to PM będzie przedstawiało koszty specjalne produkcji, poniesione na wytworzenie OM -tej jednostki rozważanego dobra. $AH - PM = QP$ i różnica ta stanowi nadwyżkę lub rentę producenta. Dla wygody można uszeregować producentów, których warunki dają im korzyści szczególne, nie przypadające w udziale innym producentom, w szeregu zstępującym od lewej strony ku prawej; w ten sposób krzywa SS' podnosi się ku górze w stronę prawą.

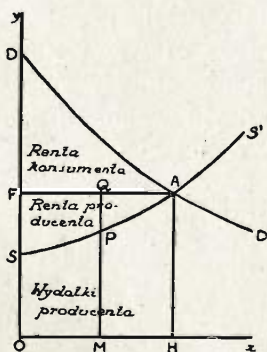


Fig. 39.

Podobnie jak w przypadku, gdy chodziło o nadwyżkę konsumenta (Księga III, rozdział VI, § 3), możemy tutaj uważać MQ za prostokąt o bardzo małej podstawie lub za bardzo grubą linię prostą. W miarę jak M zajmuje kolejno położenia wzdłuż OH , otrzymujemy szereg grubych odcinków prostej, które krzywa SA przecina na dwie części; dolna część każdego z tych odcinków przedstawia koszty produkcji jednostki danego dobra, górna część zaś wskazuje, w jakim stopniu dana jednostka produkowanego dobra przyczynia się do wytworzenia nadwyżki producenta. Zbiór dolnych odcinków tworzy powierzchnię $SOHA$; powierzchnia ta tedy reprezentuje całokształt kosztów produkcji ilości OH . Zbiór górnych odcinków tworzy powierzchnię FSA , która wobec tego przedstawia nadwyżkę lub rentę producenta w zwykłym tego terminu znaczeniu. O ile poczynimy poprawki, o których wspominaliśmy (w księdze III, rozdział VI, § 3), to DFA przedstawiać będzie nadwyżkę zadowolenia, jaką konsument osiąga ze spożycia ilości OH , ponad to quantum zadowolenia, którego wartość dla konsumenta wyraża się w sumie pieniężnej równej $OH.HA$.

Różnica pomiędzy krzywą kosztów specjalnych a krzywą normalnej podaży polega na tem, że, wykreślając pierwszą krzywą, przyjmujemy ogólne ekonomie produkcji za niezmiennie dla całego rozważanego przebiegu, wyznaczając zaś drugą krzywą, założenia tego nie przyjmujemy. Krzywa kosztów specjalnych opiera się w całym jej przebiegu na założeniu, że cała produkcja równa jest OH i że wszyscy wytwórcy mają możliwość osiągnięcia ekonomii zewnętrznych i wewnętrznych, jakie odpowiadają tej skali produkcji. Jeżeli o założeniach tych będziemy dobrze pamiętali, to możemy posługiwać się tą krzywą dla zobrazowania jakiejś poszczególnej fazy każdej dziedziny wytwórczości, zarówno w rolnictwie, jak w przemyśle; krzywa tego rodzaju nie może natomiast obrazować ogólnych warunków produkcji danej dziedziny.

Te ogólne warunki obrazować może tylko krzywa normalnej podaży, na której PM przedstawia normalne koszty produkcji OM -tej jednostki przy założeniu, że ilość jednostek wyprodukowanych równa się OM (nie zaś jakimś innemu quantum, na przykład OH), oraz przy założeniu, że ekonomie produkcji, zewnętrzne i wewnętrzne, jakie w danych przypadkach osiągnąć można, są temi ekonomiami, które może osiągnąć firma typowa, gdy cała produkcja wynosi quantum OM . Ekonomie te będą naogół mniejsze, niżby były, gdyby całokształt produkcji stanowiło quantum większe, OH ; a zatem, wobec tego, że M leży na lewo od H , rzędna w punkcie M będzie dla krzywej podaży większa, niż dla jakiejś krzywej kosztów specjalnych, wyznaczonej dla tego przypadku, gdy cała produkcja wynosi quantum OH .

Stąd wynika, że pole SAF , które w naszym diagramie przedstawia całą sumę nadwyżki lub renty producenta, przedstawiałoby sumę cokolwiek mniejszą, niż całość nadwyżki, gdyby SS' było krzywą normalnej podaży nawet dla produkcji rolniczej, a DD' było krzywą normalnego popytu. Nawet bowiem w rolnictwie ogólne ekonomie produkcji zwiększają się ze zwiększeniem całej skali produkcji.

Możemy jednak uznać w jakimś przypadku, że lepiej jest pominąć ten fakt w danym poszczególnym rozważaniu; to znaczy możemy uznać, że lepiej jest przyjąć, iż MP przedstawia koszty produkcji tej części całego quantum produkcji, która została wytworzona w warunkach szczególnie trudnych (tak, iż nie dała żadnej nadwyżki dla producenta), gdy ogólna ilość produkcji stanowiła OM jednostek, i że MP wobec tego przedstawia również koszty produkcji (inne niż nadwyżka) OM -tej jednostki nawet wówczas, gdy produkcja wynosi OH jednostek. Innymi słowy, jeżeli przymujemy, że powiększenie produkcji z OM na OH nie zmieniło kosztów produkcji OM -tej jednostki, wówczas możemy uważać, że pole SAF przedstawia całą sumę nadwyżki nawet wówczas, gdy SS' jest krzywą normalnej podaży. W pewnych przypadkach założenie takie może być wygodne; należy jednak, oczywiście, pamiętać, jaki charakter ma to założenie.

Nie można przyjmować natomiast żadnego założenia tego rodzaju, gdy chodzi o krzywą podaży dobra, która podlega prawu zwiększania się przychodu. Wprowadzenie podobnego założenia byłoby tutaj uwikłaniem się w sprzeczności: W tem, że produkcja jakiegoś dobra podlega prawu zwiększania się przychodu, mieści się implicite to, że ogólne ekonomie, dające się zrealizować, gdy cała suma produkcji jest duża, są znacznie większe, niż wówczas, gdy suma ta jest mała, tak iż ekonomie te w pierwszym przypadku pozwalają przewyciężyć wzrastający opór, jaki natura stawia zwiększającej się produkcji materiałów surowych, których potrzebuje rozważana dziedzina wytwórczości. Gdy chodzi o krzywą kosztów specjalnych, to MP zawsze będzie mniejsze od AH (gdy M znajduje się na lewo od H), bez względu na to, czy dane dobro podlega prawu zwiększania się, czy też zmniejszania się przychodu; gdy chodzi natomiast o krzywą podaży dla dobra, które podlega prawu zwiększania się przychodu, wówczas MP będzie naogół większe, niż AH .

Pozostaje tu dodać jeszcze rzecz jedną. Jeżeli mianowicie rozważamy zagadnienie, w którym nawet pewne z pośród tych urządzeń wytwórczych, które są dziełem człowieka, należy przyjąć za wielkość daną i niezmienną dla danego okresu czasu (tak iż zarobki, które urządzenia te dawać będą, będą miały charakter quasi renty), wówczas możemy wykreślić krzywą kosztów specjalnych, na której MP przedstawia koszty produkcji w węższym tego słowa znaczeniu, w którym takie quasi renty nie są tym terminem objęte; pole SAF przedstawia wówczas całą sumę rent (nadwyżek) właściwych oraz tych quasi rent. Ta metoda traktowania zagadnień, dotyczą-

DODATEK I¹⁾

TEORJA WARTOŚCI RICARDA

§ 1. Zwracając się do szerokiego ogółu czytelników, Ricardo czerpał szeroko z zasobu swej wielkiej i szczegółowej znajomości faktów życia, i używał tych faktów „dla zilustrowania i sprawdzenia swych wywodów, lub też jako przesłanek“. W jego „*Zasadach Ekonomji Politycznej*“ natomiast „te same zagadnienia są traktowane z dziwnym wyłączeniem wszelkich przykładów, zaczerpniętych z rzeczywistego świata, który go otaczał“²⁾. W roku 1820 w maju, w tym samym roku, w którym Malthus ogłosił swe *Zasady Ekonomji Politycznej*, pisał Ricardo do Malthus'a: „Różnice pomiędzy naszymi poglądami można w pewnych rzeczach przypisać, jak myślę, temu, że Pan uważa moją książkę w większym stopniu za dzieło, mające charakter praktyczny, niż było w moim zamiarze ją uczynić. Mojem zadaniem było wyjaśnienie zasad i dla spełnienia tego zadania konstruowałem przypadki uderzające tak, iżbym mógł na nich wykazać działanie tych zasad“. Książka Ricarda nie ma roszczenia do systematyczności. Z trudnością tylko skłoniono Ricarda do opublikowania tej książki; i jeżeli, pisząc ją, miał na widoku wogóle jakichkolwiek czytelników, to byli to głównie ci mężowie stanu i ci ludzie interesów, z którymi łączyły go więzy osobiste. To też z umysłu opuszczał on wiele rzeczy, które były niezbędne dlatego, iżby wywody jego były logicznie kompletne, lecz które ci jego czytelnicy uważaliby za rzeczy oczywiste. Przytem, jak to sam powiedział Malthus'owi w październiku tegoż roku, „nie władał (on) po mistrzowsku słowem“. Wykład jego myśli jest w równym stopniu niejasny, jak myśl jego jest głęboka; używa wyrazów w znaczeniach sztucznie skonstruowanych, których nie wyjaśnia i których nie trzyma się konsekwentnie; przytem zmienia założenia, nie ostrzegając o tem czytelnika.

Jeżeli tedy chcemy rozumieć go dobrze, musimy interpretować go lojalnie, bardziej lojalnie, niż on sam interpretował Adama Smith'a. Gdy wyrażenia jego są wieloznaczne, musimy nadawać im taką inter-

nych wartości normalnej dla krótkich okresów czasu, ma swoje strony *dotatnie* i może być zapewne pożyteczna; wymaga jednak wielkiej staranności ze względu na to, że założenia, na których się opiera, są bardzo śliskie.

¹⁾ Porównać uwagi końcowe księgi V, oraz Dodatek B, § 5.

²⁾ Porównać doskonały artykuł profesora Dunbara, pod tytułem *Ricardos Use of Facts*, w pierwszym tomie *Quarterly Journal of Economics*, wydawanego przez Harvard University.

pretację, jaką on sam pragnąłby im nadać, jak to wskazują inne fragmenty jego pism. Jeżeli interpretujemy jego słowa w ten sposób, pragnąc ustalić, co w rzeczywistości chciał powiedzieć, wówczas doktryna jego, jakkolwiek daleka od wyczerpującego objęcia i przedstawienia zagadnień, wolna jest od wielu błędów, które się jej zazwyczaj przypisuje.

Tak, na przykład, mówi on¹⁾, że użyteczność jest „bezwzględnie istotna“ dla wartości (normalnej), jakkolwiek nie jest miarą tej wartości; a jednocześnie, że wartość rzeczy, „które istnieją w bardzo ograniczonej ilości, zmienia się zależnie od bogactwa i upodobań tych ludzi, którzy pragną rzeczy te posiadać“. Gdzie indziej²⁾ zwraca z naciskiem uwagę na to, jak fluktuacje rynkowe cen zależą od ilości towaru gotowego na sprzedaż z jednej strony, a od „potrzeb i pragnień ludzkich“ z drugiej strony.

W głębokich, choć bardzo niewyczerpujących rozważaniach, dotyczących różnicy pomiędzy „wartością i bogactwem“, zdaje się Ricardo widzieć drogę, która go prowadzi do rozróżnienia pomiędzy użytecznością graniczną i użytecznością całkowitą. Przez bogactwo bowiem rozumie on użyteczność całkowitą i zdaje się, że wciąż bliski jest myśli, iż wartość odpowiada temu przyrostowi bogactwa, który wynika ze zdobycia tego quantum danej rzeczy (dobra), jakie nabywcy za ledwie opłaca się kupić, i że, gdy podaź się zmniejszy, czy to czasowo, wskutek jakichś zdarzeń przejściowych, czy też trwale, wskutek zwiększenia się kosztów produkcji, wówczas następuje zwiększenie tego granicznego przyrostu bogactwa, którego miarą jest wartość, a jednocześnie zmniejszenie całej sumy bogactwa, całkowitej użyteczności, którą daje dane dobro. W całych tych rozważaniach Ricardo stara się stwierdzić, — jakkolwiek nie umie dobrać słów właściwych, w których mógłby to jasno wyrazić (nie znał bowiem precyzyjnych terminów rachunku różniczkowego), że wszelkie ohamowanie podaży zwiększa użyteczność graniczną i zmniejsza jednocześnie użyteczność całkowitą.

§ 2. Ricardo nie myślał, iżby dużo trzeba było mówić na temat użyteczności; mniemał natomiast, że niedokładnie jest rozumiana sprawa związku pomiędzy kosztem produkcji i wartością, oraz, że błędne poglądy na tę sprawę łatwo mogą wprowadzić kraj na błędne drogi, co się tyczy praktycznych zagadnień podatkowych i skarbowych; to też sam zajmował się szczególnieją tą sprawą. Lecz i tutaj operował również skrótami myślowymi.

¹⁾ Zasady, rozdział I, § 1.

²⁾ Zasady, rozdział IV.

Jakkolwiek bowiem uświadamiał sobie, że dobra dzielą się na trzy klasy, zależnie od tego, czy podlegają prawu zmniejszającego się, stałego, czy też zwiększającego się przychodu, to jednak uważał, że najlepiej jest pominąć to rozróżnienie w teorii wartości, któraby miała zastosowanie do wszelkich rodzajów dóbr. Dobro, wybrane przypadkowo, może z równym prawdopodobieństwem podlegać prawu zmniejszania się, jak i prawu zwiększania się przychodu; to też uważał on, że ma prawo przyjmować prowizorycznie, iż wszelkie dobra podlegają prawu przychodu stałego. Być może, to jego założenie było uzasadnione; błąd popełniał tylko przez to, iż nie stwierdzał wyraźnie, iż założenie takie wprowadza.

W pierwszej części pierwszego rozdziału swych *Zasad* argumentuje Ricardo, że „w pierwotnych fazach rozwoju społecznego“, gdzie w bardzo niewielkiej mierze posługiwano się kapitałem i gdzie praca wszystkich ludzi miała mniej więcej tę samą cenę, tam, mówiąc ogólnie, prawdą jest, iż „wartość dobra lub ilość dobra, za które oddaje się wzamian pracę, zależy od ilości pracy, potrzebnej do wyprodukowania tego dobra“. To znaczy, jeżeli jedną rzecz wykonywa w ciągu roku dwunastu robotników, a drugą w ciągu roku czterech ludzi, i jeżeli praca wszystkich tych ludzi stoi na jednym poziomie, wówczas wartość normalna pierwszej rzeczy będzie trzykrotnie większa od normalnej wartości drugiej rzeczy. Jeżeli bowiem 10% trzeba dodać jako pozycję zysków od kapitału, włożonego w jednym przypadku, to również 10% trzeba dodać w drugim przypadku. (Jeżeli w będzie oznaczać płacę roczną pracownika danej klasy, to koszt produkcji stanowić będzie $12w \cdot \frac{110}{100}$, względnie $4w \cdot \frac{110}{100}$ i stosunek pomiędzy temi liczbami wyrażać się będzie ułamkiem $\frac{12}{4}$, czyli 3 : 1).

Ricardo posunął się w swych wywodach dalej i wykazywał, że założeń tych nie można czynić zasadnie w odniesieniu do późniejszych stadjów cywilizacji i że stosunek wartości do kosztów produkcji jest bardziej złożony, niż to on sam przyjął na początku swych wywodów; i dalszym krokiem jego rozumowań było wprowadzenie w drugiej części rozdziału pierwszego tezy, że „praca różnej jakości jest różnie wynagradzana“. Jeżeli płaca jubilera jest dwa razy większa od płacy prostego robotnika, to godzinę pracy pierwszego należy uważać za równoważnik pracy dwugodzinnej drugiego. Gdyby nastąpiła jakaś zmiana płac, które pracownicy ci pobierają, to, oczywiście, pociągnęłoby to za sobą odpowiednią zmianę ustosunkowania wartości rzeczy, które oni wytwarzają. Lecz zamiast analizować, jak to czynią ekonomiści współcześni, czynniki, które sprawiają, że płaca jubilera zmienia się z pokolenia na pokolenie w stosunku do płacy prostych robotników, Ricardo

zadowalał się twierdzeniem, że zmiany tego rodzaju nie mogą być wielkie.

W części trzeciej Ricardo dowodził, że, obliczając koszt produkcji jakiegoś dobra, trzeba brać w rachubę nie tylko pracę, włożoną bezpośrednio w produkcję, lecz również pracę, włożoną w urządzenia wytwórcze, w narzędzia i budynki, które potrzebne są w produkcji jako czynnik pomocniczy dla pracy; tutaj został z konieczności rzeczy wprowadzony element czasu, który Ricardo starannie odsuwał na plan drugi na początku swych rozważań.

W części czwartej omawia on bardziej wyczerpująco różne wpływy, jakie mogą działać na wartość „zbioru dóbr“ (Ricardo używa czasem tej prostej metody, aby uniknąć trudności, związanej z rozróżnieniem kosztów pierwotnych i kosztów całkowitych). W szczególności rozważa różne skutki użycia kapitału obrotowego, który ulega konsumpcji przez jedno użycie, oraz kapitału stałego; dalej zaś zastanawia się nad tem, na jaki czas praca musi być włożona w produkcję maszyn, potrzebnych do wytwarzania towarów. Jeżeli ten okres czasu jest długi, koszt produkcji tych towarów będzie większy i same te towary będą „bardziej wartościowe, tak iż będą mogły dawać kompensatę za to, że upływa dłuższy okres czasu, nim można je będzie rzucić na rynek“.

Wreszcie w części piątej ustala łączny wpływ, jaki na ustosunkowanie wartości dóbr mieć będzie różna długość nakładów, bezpośrednich i pośrednich; przytem rozumuje poprawnie, że, jeżeli wszystkie płace zwiększają się lub zmniejszają jednocześnie, to zmiana nie ma trwałego wpływu na ustosunkowanie wartości różnych dóbr. Lecz jednocześnie Ricardo dowodzi, że, jeżeli stopa zysków spada, to obniża względną wartość tych dóbr, których produkcja wymaga długotrwałej inwestycji kapitału, nim będzie można je zaofiarować na rynku. Jeżeli bowiem w jednym przypadku przeciętny nakład trwa rok jeden i wymaga dodania do sumy płac 10%, jako pozycji procentów; a w drugim przypadku przeciętny nakład trwa dwa lata i wymaga dodania 20% jako pozycji procentów; wówczas obniżenie pozycji procentów o jedną piątą zmniejszy dodawaną pozycję w drugim przypadku z 20% na 16%, w pierwszym zaś — tylko z 10% na 8%. (Jeżeli bezpośredni koszt tych dóbr, wyrażony w mierze pracy, jest równy, wówczas stosunek ich wartości — przed zmianą wynosić będzie $\frac{120}{110}$, czyli 1,091; po zmianie zaś wynosić będzie $\frac{118}{108}$, czyli 1,074; to znaczy, że zniżka wynosić będzie prawie 2%). Wywód Ricarda ma najwyraźniej charakter tylko prowizoryczny. W późniejszych rozdziałach Ricardo bierze w rachubę inne czynniki, poza okresem trwania nakładu kapitału, które sprawia-

ją, że w różnych dziedzinach wytwórczości procenty nie stanowią jednokowej pozycji. Trudno, jak się zdaje, wyobrazić sobie, w jaki sposób mógłby Ricardo z większym naciskiem podkreślić fakt, że czas, czyli czekanie, równie jak praca, jest elementem kosztów produkcji, niż poświęcając pierwszy rozdział swego dzieła roztrząsaniu tej właśnie sprawy. Niestety jednak Ricardo miał upodobanie do krótkich zwrotów i myślał, że jego czytelnicy zawsze uzupełnią sobie będą wyjaśnienia, o których on tylko napomknął.

Raz istotnie ¹⁾ powiada: „Malthus zdaje się mniemać, że stanowi to część mojej doktryny, iż koszt i wartość rzeczy muszą być te same; rzecz się istotnie tak przedstawia, jeżeli przez koszt rozumie on „koszt produkcji“, obejmujący zyski. W ustępie powyższym jednak nie rozumie on rzeczy w ten sposób i wobec tego nie zrozumiał mnie jasno“. Niemniej Rodbertus i Karol Marx powołują się na autorytet Ricarda, dla potwierdzenia tezy, że wartość naturalna rzeczy zależy wyłącznie od pracy w nią włożonej; i nawet ci ekonomiści niemieccy, którzy najbardziej stanowczo zwalczają konkluzje, wyciągnięte przez owych dwóch pisarzy, często, jak się okazuje, przyjmują, że pisarze ci interpretowali Ricarda poprawnie i że wyciągnięte przez nich konkluzje wypływają logicznie z jego założeń.

Ten fakt i inne fakty podobne wskazują, że małowówność Ricarda była błędem metodycznym. Byłoby lepiej, gdyby był on przy okazji powtarzał, że wartość dwóch dóbr należy na dłuższą metę uważać za proporcjonalną do ilości pracy, potrzebnej dla ich wytworzenia, tylko pod warunkiem, że inne rzeczy pozostają bez zmian, to znaczy, że praca, potrzebna w obu przypadkach, jest w równej mierze wykwalifikowana i, co za tem idzie, jednakowo płatna; że, dalej, praca to korzystna z pomocy proporcjonalnych ilości kapitału, że przytem bierze się pod uwagę okres trwania inwestycji tego kapitału; wreszcie, że stopa zysków jest w obu przypadkach równa. Nie stwierdza on wyraźnie, a w pewnych przypadkach, być może, nawet niezupełnie dokładnie i jasno dostrzega to, iż, gdy chodzi o problem wartości normalnej, różne czynniki w długim łańcuchu przyczynowym, o niej decydujące, wywierają na siebie wpływ *wzajemny*, nie zaś występują *kolejno*. I Ricardo więcej, niż ktokolwiek inny, miał ten zgubny zwyczaj wyrażania złożonych doktryn ekonomicznych w krótkich zdaniach ²⁾.

¹⁾ W przypisku na końcu 6 części pierwszego rozdziału.

²⁾ Profesor Ashley w interesującym roztrząsaniu krytycznym tej Noty, które stanowi część próby „rehabilitowanie Ricarda“ (*Economic Journal*, Tom I), z naciskiem podkreśla, że powszechnie mniemano, jakoby Ricardo rzeczywiście myślał, iż sama ilość pracy stanowi koszty produkcji i że rządzi wartością, przyczem moż-

§ 3. Niewielu jest pisarzy czasów najnowszych, którzyby tak zbliżali się do świetnej oryginalności myśli Ricarda, jak Jevons. Zdaje się jednak, że wydawał on zarówno o Ricardo, jak i o Mill'u sąd zbyt surowy i że przypisywał im tezy węższe i mniej naukowe, niż te, które oni w rzeczywistości wypowiadali. Jevons pragnął podkreślić ze szczególnym naciskiem pewną stronę wartości, którą tamci autorzy uwzględnili niedostatecznie, i temu prawdopodobnie w pewnej mierze należy przypisać, że napisał on: „wielokrotne rozmyślenia i badania doprowadziły mnie do poglądu w pewnym stopniu nowego, iż *wartość zależy całkowicie od użyteczności*“¹⁾. Twierdzenie to zdaje się być niemiernie jednostronne i fragmentaryczne i w znacznie większym stopniu prowadzić do nieporozumień, niż ta teza o zależności wartości od kosztu produkcji, którą Ricardo często wypowiadał krótko i bez należytej precyzji, lecz której nigdy nie uważał za coś więcej, niż za część obszerniejszej doktryny, której część pozostała starał się rozwinać.

Jevons mówi dalej: „musimy tylko zbadać starannie przyrodzone prawa zmieniania się użyteczności zależnie od ilości danego dobra, znajdującej się w naszym posiadaniu, ażeby dojść do zadowalającej teorii wymiany, w stosunku do której zwykle prawa podaży i popytu są tylko konieczną konsekwencją... Widzimy często, że praca określa wartość, lecz tylko w sposób pośredni, zmieniając stopień użyteczności danego dobra przez zwiększenie lub ograniczenie podaży“. Jak przekonamy się obecnie, drugie z tych dwóch twierdzeń wypowiadali również Ricardo i Mill niemal w tej samej formie, równie nieściśle i niedokładnej;

liwe są tylko „nieznaczące modyfikacje“; mniemano też według Ashley'a, iż ta interpretacja Ricarda jest najbardziej zgodna z całością jego pism. Nie ulega wątpliwości, że interpretację tę przyjęło wielu zdolnych pisarzy; inaczej nie byłoby potrzeby rehabilitowania, to znaczy dokładniejszego interpretowania jego zbyt zwężonych doktryn. Lecz pytanie, czy należy przypuszczać, iż Ricardo nic nie chciał powiedzieć w pierwszym rozdziale swej książki, jedynie dlatego, że nie powtarzał nieustannie klauzul interpretacyjnych, *implicite* w nim zawartych, — to pytanie każdy czytelnik musi rozstrzygnąć sam dla siebie odpowiednio do swego temperamentu: pytanie to nie da się rozwiązać drogą argumentacji. Ja nie chcę tutaj twierdzić, że wywody Ricarda zawierały wszechstronnie opracowaną teorię wartości: chcę tylko skonstatować, że wywody te były w głównych zarysach słuszne w tych granicach, w jakich się obracały. Rodbertus i Marx interpretowali doktrynę Ricarda tak, jak gdyby procent nie wchodził w skład tego kosztu produkcji, od którego zależy wartość (lub raczej, od którego wartość współzależy). Co się tyczy tej sprawy, to profesor Ashley zdaje się godzić na to, co tu ustalić pragnę, gdy (stronica 480) przyjmuje za rzecz niewątpliwą, że Ricardo uważał za sprawę zrozumiałą i oczywistą, iż płaci się procent, to znaczy, że zwraca się sumę cokolwiek większą, niż włożony kapitał.

¹⁾ *Theory*, stronica J,

lecz oni nie zgodziliby się na twierdzenie pierwsze. Uważali oni wprawdzie, że przyrodzone prawa zmieniania się użyteczności są zbyt oczywiste, iżby wymagały szczegółowego wyjaśnienia: przyjmowali też, że koszt produkcji nie mógłby mieć wpływu na wartość wymienną, gdyby nie mógł mieć żadnego wpływu na ilość dobra, którą wytwórca zaofiarowuje na sprzedaż; niemniej jednak tezy Ricarda i Mill'a obejmują *implicite* założenie, że co prawdą jest o podaży, to *mutatis mutandis* prawdą jest o popycie, i że użyteczność jakiegoś dobra nie mogłaby mieć wpływu na jego wartość wymienną, gdyby nie miała żadnego wpływu na ilość tego dobra, jaką nabędzie na rynku kupujący. Zbadajmy tedy obecnie łańcuch przyczynowy, który Jevons przedstawia, jako swe centralne twierdzenie w drugim wydaniu *Teorii*, i porównajmy ze stanowiskiem Ricarda i Mill'a. Jevons powiada ¹⁾:

„Koszt produkcji określa podaż.

Podaż określa graniczny stopień użyteczności.

Graniczny stopień użyteczności określa wartość“.

Gdyby ten szereg przyczynowy istniał rzeczywiście, wówczas nie mogłoby uczynić wielkiej szkody opuszczenie stadjów pośrednich i stwierdzenie, że koszt produkcji określa wartość. Jeśli bowiem *A* jest przyczyną *B*, a *B* przyczyną *C*, które z kolei jest przyczyną *D*, wówczas *A* jest przyczyną *D*. W rzeczywistości jednak nie istnieje taki łańcuch przyczyn.

Pierwszy zarzut, jakiby tu można postawić, dotyczy niejasności terminów „koszt produkcji“ i „podaż“, niejasności, której Jevons winien był uniknąć, posługując się aparatem technicznym zwrotów napół matematycznych, którymi on umiał operować, a których nie znał Ricardo. Poważniejszy zarzut dotyczy trzeciego twierdzenia Jevons'a. Cena bowiem, którą różni nabywcy zapłacą na rynku za rzecz daną, jest wyznaczona nietylko przez graniczny stopień użyteczności danej rzeczy dla nabywców, lecz zależy również od ilości siły nabywczej, jaką dysponuje każdy z kupujących z osobna. Wartość wymienna danej rzeczy jest ta sama na całym rynku; natomiast graniczne stopnie użyteczności, którym wartość ta odpowiada, nie są równe dla żadnej pary kontrahentów. Jevons mniemał, że dociera bliżej do podstaw wartości wymiennej, gdy w swem przedstawieniu czynników, które ją wyznaczają, zastąpił zwrot „cena, którą spożywcy za ledwie gotowi są jeszcze zapłacić“ — zwrot, który w dziele obecnem został skrócony w słowach „graniczna cena popytu“ — zwrotem „graniczny stopień użyteczności“. Tak, na przykład, opisując ²⁾ transakcję wymiany pomiędzy „jedną grupą, posiada-

¹⁾ Stronica 179.

²⁾ Drugie wydanie, stronica 105.

jącą tylko zboże, a inną grupą, posiadającą tylko mięso wołowe“, Jevons interpretuje swój diagram w ten sposób, iż „poszczególne osoba“ zdobywa „użyteczność“ pewną, reprezentowaną przez odcinek jednej współrzędnej, i jednocześnie traci pewną „użyteczność“, reprezentowaną przez odcinek drugiej współrzędnej. W rzeczywistości jednak rzecz się tak nie przedstawia; grupa kontrahentów nie jest „poszczególną osobą“ i oddaje przy wymianie rzeczy, które mają jednakową siłę nabywczą dla wszystkich jej członków, lecz różną bardzo użyteczność. Prawdą, że Jevons sam to sobie dobrze uświadamia i że przedstawienie sprawy, które podał, można uzgodnić z faktami z życia przy pomocy szeregu wyjaśnień interpretacyjnych, które w rzeczywistości podstawią terminy „cena popytu“ i „cena podaży“ na miejsce terminu „użyteczność dodatnia“ i „użyteczność ujemna“. Jeżeli jednak wprowadzimy tego rodzaju korektury, wywody Jevons'a tracą wiele ze swej siły agresywnej w stosunku do doktryn dawniejszych; jeżeli zaś zarówno w interpretacji jego doktryny, jak i doktryn dawniejszych mamy trzymać się ściśle literalnego znaczenia, wówczas dawniejsza metoda mówienia, jakkolwiek niezupełnie ścisła, zdaje się być bliższa prawdy, niż metoda, którą Jevons i niektórzy z jego uczniów próbowali wprowadzić zamiast tamtej.

Najpoważniejszą jednak ze wszystkich obiekcją przeciw formalnemu ujęciu przez Jevonsa jego doktryny centralnej jest to, że nie uwiidocznia ono *wzajemnej* zależności ceny podaży, ceny popytu i ilości produktu (przy jednoczesnem uzależnieniu od pewnych innych warunków), lecz przedstawia zależność tych rzeczy w postaci szeregu ogniów kolejnych. Sprawa przedstawia się tu podobnie, jakby się przedstawiała, gdyby trzy kule *A*, *B* i *C* znajdowały się obok siebie w czarze i gdybyśmy, zamiast powiedzieć, że działanie siły ciężkości wyznacza położenie tych trzech kul przez to, iż wzajemnie na siebie oddziaływają, twierdzili, że *A* wyznacza położenie *B*, a *B* wyznacza położenie *C*. Ktoś inny z równą słusnością mógłby powiedzieć, że *C* wyznacza położenie *B* i że *B* wyznacza położenie *A*. W odpowiedzi na uszeregowanie trzech zdań Jevons'a możnaby ułożyć łańcuch mniej daleki od prawdy, odwracając jego uporządkowanie:

Użyteczność określa ilość dobra, która ma być zaofiarowana w podaży;

Ilość, która ma być zaofiarowana w podaży, określa koszt produkcji;

Koszt produkcji określa wartość, ponieważ koszt produkcji określa cenę podaży, która jest potrzebna na to, iżby producenci wytwarzali dane dobro.

Powróćmy tedy do doktryny Ricarda, która zdaje się być bardziej filozoficzna w zasadzie i bliższa faktom rzeczywistego życia, jakkolwiek jest niesystematyczna i podlega wielu zarzutom. W liście swym do Malthus'a, który już cytowaliśmy, mówi Ricardo: „Say nie ujmuje należycie tego, co rozumiemy przez wartość, gdy twierdzi, że dobro jakieś jest wartościowe proporcjonalnie do jego użyteczności. To byłoby prawdą, gdyby jedynie nabywcy regulowali wartość dóbr; wówczas istotnie moglibyśmy oczekiwać, że wszyscy ludzie byłiby gotowi płacić za rzeczy cenę proporcjonalną do swej oceny wartości rzeczy; lecz, jak mnie się wydaje, w rzeczywistości nabywcy najmniejszy mają udział w regulowaniu ceny; cena ustala się wyłącznie drogą współzawodnicstwa sprzedawców; i choćby nabywcy rzeczywiście gotowi byli dać więcej za żelazo, niż za złoto, to jednak nie mogliby tego osiągnąć, iżby cena pierwszego była większa, niż drugiego, podaź bowiem byłaby regulowana przez koszt produkcji... Pan powiada, że popyt i podaź reguluje wartość (*sic*); ja myślę, że to nic nie mówi, a to z racji, którą już podałem na początku tego listu: wszak podaź reguluje wartość, a sama podaź z kolei zależy od względnego kosztu produkcji. Koszt produkcji, wyrażony w mierze pieniężnej, obejmuje wartość pracy oraz zysków¹⁾. W następnym znowu liście pisze Ricardo: „Ja nie podaję w wątpliwość ani wpływu popytu na cenę zboża, ani wpływu popytu na cenę wszelkich innych rzeczy: lecz podaź idzie w trop za popytem i wkrótce bierze we własne ręce władzę regulowania ceny, w regulowaniu tem zaś sama z kolei zależna jest od kosztu produkcji“.

Listy te wprawdzie nie były jeszcze opublikowane, gdy pisał Jevons; lecz bardzo podobne twierdzenia znaleźć można w *Zasadach Ricarda*. I Mill również, omawiając sprawę wartości pieniądza²⁾, mówi o „prawie popytu i podaży, które według ogólnego uznania stosuje się do wszelkich dóbr i które, gdy chodzi o pieniądz, podobnie jak o większość innych rzeczy, podlega kontroli prawa kosztu produkcji, lecz nie zostaje usunięte przez to ostatnie prawo, koszt produkcji bowiem nie miałby żadnego wpływu na wartość, gdyby nie mógł mieć żadnego wpływu na podaź“. Streszczając znowu swą teorię wartości, powiada Mill dalej³⁾: „stąd też zdaje się, że popyt i podaź rządzą we wszystkich przypadkach fluktuacjami cen oraz trwałą wartością wszelkich rzeczy, których podaź wyznaczona jest przez jakikolwiek inny czynnik, niż wolna konkurencja: lecz zdaje się jednocześnie, że w układzie gospo-

¹⁾ Porównać stronicę 173-6 doskonałego wydania listów Ricarda, które podjął dr. Bonar.

²⁾ Księga III, rozdział IX, § 3.

³⁾ Księga III, rozdział XVI, § 1

darczym, w którym panuje wolna konkurencja, dobra, przeciętnie biorąc, są wymieniane jedno na drugie według takiej ich wartości i sprzedawane po takiej cenie, jaka daje równe oczekiwania korzyści wszystkim klasom producentów; co może zachodzić tylko wtedy, gdy wymiana rzeczy jednych na drugie zależna jest od ustosunkowania kosztu ich produkcji“. Na następnej zaś stronicy, mówiąc o dobrach, które mają łączny koszt produkcji, powiada Mill: „ponieważ koszt produkcji tutaj nas zawodzi, musimy uciec się do prawa wartości wcześniejszego, niż koszt produkcji, i bardziej podstawowego, a mianowicie do prawa popytu i podaży“.

Jevons¹⁾, powołując się na ten ostatni fragment, mówi o „błędzie, który tkwi w idei Mill'a, jakoby powracał on do jakiegoś *wcześniejszego prawa wartości*, do prawa podaży i popytu, gdy tymczasem w rzeczywistości rzecz się ma w ten sposób, że, wprowadzając zasadę kosztu produkcji, nigdy nie przestawał operować prawem podaży i popytu. Koszt produkcji jest tylko jednym z warunków, które żądają podaży, i w ten sposób pośrednio wpływają na wartość“.

W tej uwadze krytycznej zdaje się tkwić ważna prawda, jakkolwiek wysłownienie ostatniej części tej uwagi podlega pewnej obiekcji. Gdyby zdanie to wypowiedziano za czasów Mill'a, byłby on je prawdopodobnie przyjął i byłby usunął słowo „wcześniejsze“, jako nie oddające rzeczywistej jego myśli. „Zasada kosztów produkcji“ oraz zasada „użyteczności granicznej“ są bezwątpienia składowymi częściami jednego wszechwładnego prawa podaży i popytu: każdą z tych zasad można porównać do jednego z dwóch ostrzy nożyczek. Gdy jedno ostrze pozostaje w spoczynku, krajanie może się odbywać dzięki temu, że porusza się drugie ostrze; wówczas możemy powiedzieć krótko i bez należytej dokładności, że kraje drugie ostrze; twierdzenie to jednak nie będzie miało ścisłego charakteru i nie będzie go można obronić planowo²⁾. Antagonizm Jevons'a w stosunku do Ricarda i Mill'a byłby, być może, mniejszy, gdyby sam Jevons nie nawykł do mówienia o stosunkach, które w rzeczywistości zachodzą tylko pomiędzy ceną podaży i wartością, jak gdyby zachodziły również pomiędzy użytecznością i wartością; i gdyby był podkreślił z naciskiem, jak to uczynił Cournot (do czego zresztą, jak można było oczekiwać, mogło go doprowadzić posługiwanie się wzorami matematycznymi) tę podstawową symetrię ogólnych stosunków, w jakich popyt i podaź pozostają do wartości, — symetrię, która współlistnieje z uderzającymi różnicami szczegółów, ja-

¹⁾ Stronica 215.

²⁾ Księga V, rozdział III, § 7.

kie zachodzą pomiędzy temi stosunkami. Nie należy wprawdzie zapominać, że wówczas, gdy pisał Jevons, strona popytu w teorii wartości była bardzo lekceważona i że Jevons oddał wielkie usługi, zwracając na nią uwagę i rozwijając ją szeroko. Niewielu jest pisarzy, którymby należała się nasza wdzięczność, tak wielka i z tak różnych racji, jak Jevons'owi, lecz to nie może nas skłaniać do nieopatrzego przyjmowania jego rozważań krytycznych w stosunku do wielkich jego poprzedników¹⁾.

Zdaje się, że było rzeczą słuszną wybrać krytykę Jevons'a za podstawę repliki, ponieważ, przynajmniej w Anglii, atak Jevons'a zwrócił większą uwagę, niż czykolwiek inny. Lecz ataki mniej więcej podobne na teorię wartości Ricarda przeprowadzało wielu innych pisarzy. Pośród nich szczególnie należy wyróżnić Macleod'a, którego pisma z przed roku 1870, zarówno pod względem formy, jak treści wyprzedzały w znacznej mierze rozważania krytyczne doktryn klasycznych, dotyczących stosunku wartości do kosztów produkcji, jakie w ostatnich czasach przeprowadzili Walras i Karol Menger, współcześni Jevons'owi, oraz Böhm-Bawerk i Wieser, późniejsi od niego.

Niedbałe ujmowanie sprawy przez Ricarda, co się tyczy elementu czasu, znalazło naśladowców w jego krytykach i w ten sposób stało się źródłem podwójnego nieporozumienia. Krytycy jego bowiem starają się wykazać fałszywość doktryn, które dotyczą podstawowych tendencji, przyczyn, wywołujących inne przyczyny, *causae causantes*, kształtują-

¹⁾ Porównać mój artykuł o Teorii Jevons'a w *Academy* za 1 kwiecień, 1872. Wydanie jego Teorii, opublikowane przez syna w roku 1911, zawiera Dodatek o procentach, ze specjalnem uwzględnieniem mego artykułu. (Porównać powyżej, księga VI, rozdział I, § 8.) Wydawca twierdzi, że teoria jego ojca jest „słuszna w granicach, do jakich sięga“, jakkolwiek ojciec jego „siedział za przyjętym niefortunnie przez szkołę Ricarda zwyczajem abstrahowania w rozważaniach pewnych idei i przyjmowania, że czytelnik zna dobrze stosunki, zachodzące pomiędzy temi pojęciami, i że przyjął w czytaniu stanowisko autora“. Można przyjąć, że syn jest tu dobrym interpretatorem swego ojca: dług wdzięczności zaś ekonomiki wobec ojca jest tak wielki, że można go porównać z długiem wdzięczności wobec Ricarda. Lecz Teoria Jevons'a ma swą stronę polemiczną obok strony konstruktywnej. W znacznej części była ona atakiem na człowieka, o którym w przedmowie swej mówi Jevons: „człowiek zdolny, lecz zmanierowany w myśleniu, Dawid Ricardo“, który „zwrócił naukę ekonomiki na fałszywe tory“. Krytyka Jevons'a, skierowana przeciw poglądom Ricarda, dała mu pewien pozorny i niesłuszny triumf dialektyczny dzięki temu, że założył, jakoby Ricardo myślał, iż wartość zależy od kosztu produkcji, a nie zależy od popytu. To błędne rozumienie Ricarda przynosiło wiele szkody w roku 1872: było też rzeczą konieczną wykazanie, iż nie da się utrzymać teorii procentu Jevons'a, interpretowana tak, jak on sam interpretował Ricarda.

cych stosunki pomiędzy kosztem produkcji i wartością; a czynią to za pomocą argumentów, opartych na przyczynach zmian czasowych i krótkookresowych fluktuacyj wartości. Bez wątpienia niemal wszystko, co mówią, wyrażając własne swe poglądy, jest prawdą w tem znaczeniu, jakie chcą nadać temu, co mówią; w tem, co mówią, jest wiele rzeczy nowych, wiele zaś innych znalazło tu wyraz doskonalszy. Lecz, jak się zdaje, niewiele czynią ku temu, iżby uzasadnić swe roszczenia, że odkryli nową teorię wartości, ostro przeciwstawiającą się starej; teorię, która czyniłaby koniecznem odrzucenie znacznej części dawnej doktryny, nie zaś tylko jej rozwinięcie i rozszerzenie.

Omówiliśmy tutaj pierwszy rozdział *Zasad Ricarda*, mając na względzie wyłącznie czynniki, które rządzą względną wartością wymienną różnych rzeczy; o to dlatego, że wywody Ricarda, zawarte w tym rozdziale, wywarły wpływ na myśl pisarzy późniejszych głównie w tym kierunku. Pierwotnie jednak rozdział ten związany był z kontrowersją, jak dalece cena pracy może być dobrą miarą ogólnej siły nabywczej pieniądza. W związku z tą sprawą rozdział ten przedstawia głównie interes historyczny¹⁾.

DODATEK J²⁾

TEORJA FUNDUSZU PŁAC ZAROBKOWYCH

§ 1. Na początku XIX wieku ludy kontynentu były jeszcze bardziej biedne, niż lud angielski, choć wielka była bieda i w Anglii. W większości krajów kontynentu ludność była nieliczna i wskutek tego żywność była tania. Lecz mimo to ludność Europy źle się odżywiała i nie mogła zdobyć sobie sił, potrzebnych na wojnie. Francja po pierwszych swych zwycięstwach pomagała sobie, wymuszając kontrybucje z innych krajów. Natomiast kraje Europy Środkowej nie mogły utrzymać swych własnych armij bez pomocy Anglii. Nawet Ameryka, przy energii całej jej ludności i przy jej zasobach narodowych, nie była bogata; nie mogłaby była subsydjować armij kontynentalnych. Ekonomiści szukali wyjaśnienia tych faktów i znaleźli je głównie w nagromadzeniu kapitału, które było bardzo znacznie większe w Anglii, niż w innych krajach, choć w stosunku do czasów dzisiejszych nie było zbyt wielkie. Inne narody z zazdrością patrzyły na Anglię i chciały iść w jej ślady, lecz nie miały możliwości tego uczynić, w części dla innych przy-

¹⁾ Porównać artykuł prof. Hollander'a w *Quarterly Journal of Economics* 1904.

²⁾ Porównać powyżej, stronica 544.

czyn, lecz głównie dlatego, że nie miały dostatecznych zasobów kapitału. Cały ich roczny dochód trzeba było przeznaczyć na spożycie bezpośrednie. W krajach tych nie było licznej klasy ludności, któraby posiadała duży zasób odłożonych bogactw i nie potrzebowała konsumować tych bogactw jednorazowo, a mogła przeznaczyć je na budowę maszyn i innych rzeczy, któreby przysły z pomocą pracy i dały jej możliwość wyprodukowania większego zasobu rzeczy dla przyszłej konsumpcji. Ówczesnym rozumowaniom ekonomicznym nadawał ton specjalny brak kapitału we wszystkich krajach, nawet w Anglii; dalej, zwiększająca się zależność pracy od pomocy maszyn; wreszcie, szaleństwo niektórych zwolenników Rousseau'a, którzy wmawiali w warstwy robotnicze, że działałoby się im lepiej, gdyby nie było żadnego kapitału.

Wskutek tego ekonomiści przypisywali niepomierne wielką wagę następującym tezom: po pierwsze, że praca wymaga pomocy kapitału, takiego na przykład, jak dobre ubranie, i temu podobne rzeczy, które już uprzednio zostały wyprodukowane; po wtóre, że praca wymaga pomocy kapitału w postaci fabryk, zapasu surowców i innych rzeczy podobnych. Oczywiście, robotnik mógłby sam zaopatrywać się w kapitał, lecz w rzeczywistości rzadko miał on większy zasób kapitału, niż pewną ilość ubrania i mebli, a co najwyżej kilka własnych prostych narzędzi: we wszystkim innym zaś był całkowicie zależny od oszczędności, nagromadzonych przez innych ludzi. Pracownik otrzymywał ubranie gotowe do noszenia, chleb gotowy do jedzenia, lub też pieniądze, za które mógł kupić te rzeczy. Kapitalista natomiast otrzymywał za to pracę przedzenia wełny w nić, tkania nici na sukno, lub pracę orania ziemi, a tylko w nielicznych bardzo przypadkach dobra gotowe do użytku, na przykład, ubrania gotowe do noszenia, lub chleb gotowy do jedzenia. Bez wątplenia zachodzą tu poważne wyjątki, lecz zwykła transakcja pomiędzy pracodawcami i pracownikami polega na tem, że ten ostatni otrzymuje rzeczy gotowe do bezpośredniego użytku, pierwszy zaś otrzymuje ze strony drugiego pomoc w wytwarzaniu rzeczy, które będą miały bezpośredni użytek później. Te fakty wyrażali ekonomiści, twierdząc, że wszelka praca wymaga pomocy ze strony kapitału, bądź to będącego własnością samego pracownika, bądź też własnością innych ludzi, i twierdząc dalej, że, gdy ktoś pracuje na podstawie umowy najmu, to płace jego, naogół biorąc, są mu wypłacane naprzód z kapitału przedsiębiorcy — wypłacane naprzód, to znaczy, nie czekając tej chwili, gdy rzeczy, które pracownik produkuje, staną się gotowe do użytku. Te proste twierdzenia były w znacznym stopniu przedmiotem krytyki, lecz nigdy nie zakwestjonowali ich i zaprzeczali ci, którzy je brali w tem znaczeniu, w jakim je wypowiedano.

Dawniejsi ekonomiści szli jednak dalej i twierdzili, że suma płac zarobkowych jest ograniczona sumą kapitału; twierdzenia tego obronić nie można; co najwyżej jest to niedbały sposób wyrażania myśli. Nasunął on pewnym ludziom myśl, że całkowita suma płac, jakie można by zapłacić w danym kraju w ciągu, powiedzmy, jednego roku, jest wielkością stałą. Gdyby groźbą strajku lub w jaki inny sposób jakaś grupa pracowników zdobyła podwyżkę płac, to według tego ujęcia rzeczy wskutek tej podwyżki inne grupy pracowników musiałyby utracić ze swych płac dokładnie tę samą sumę łączną, jaką ci pierwsi zyskali. Ci, którzy tak twierdzili, mieli prawdopodobnie na myśli produkcję rolniczą, która daje w roku jeden zbiór. Gdyby wszystko zboże, otrzymane z jednego zbioru, miało być zjedzone przed zbiorem następnym i gdyby nie można było sprowadzić zboża z innego kraju, wówczas byłoby prawdą, że skoro zwiększyła się ilość zboża, przypadająca na jednego człowieka, to cała ilość zboża, przypadająca na innych ludzi, musiała się zmniejszyć o to samo quantum. Lecz to nie uzasadnia twierdzenia, jakoby suma płac zarobkowych, które mogą być wypłacone w danym kraju, była wielkością niezmienną i zależną wyłącznie od kapitału, — twierdzenia, które nazwano „wulgarną formą teorii funduszu płac zarobkowych“¹⁾.

§ 2. Zaznaczyliśmy już powyżej²⁾, że Mill w swych latach późniejszych zaczął wysuwać, jako ważniejszy w ekonomice, czynnik ludzki, w przeciwstawieniu do czynnika mechanicznego; sprawił to łączny wpływ Comte'a, socjalistów i ogólnych uczuciowych tendencji społecznych. Mill pragnął zwrócić uwagę na wpływy, jakie na postępowanie ludzkie ma zwyczaj i obyczaje, wciąż zmieniający się ustrój i układ stosunków społecznych, oraz stale dokonywane się zmiany natury ludzkiej; Mill zgadzał się przytem z Comte'em, że dawniejsi ekonomiści nie doceniali plastyczności natury ludzkiej. To właśnie pragnienie było głównym impulsem jego prac ekonomicznych w drugiej połowie jego życia, w przeciwstawieniu do tego okresu, w którym pisał swe *Szkice o Zagadnieniach Nierozwiązanych*; i ono też skłoniło go do oddzielenia sprawy rozdziału dóbr od sprawy wymiany i do argumentowania, że prawa rozdziału są zależne od „poszczególnych instytucyj ludzkich“ i że mogą stale podlegać modyfikacjom w miarę tego, jak postawa

¹⁾ Te trzy paragrafy wzięłem z artykułu, który napisałem dla *Cooperative Annual*, a następnie przedrukowałem w *Report of the Industrial Remuneration Conference*, 1885; w artykule tym podałem w zarysach zasadnicze myśli pierwszych dwóch rozdziałów księgi VI.

²⁾ Księga I, rozdział IV, § 7.

uczuciowa człowieka, jego myśl i działanie przechodzi z jednej fazy rozwoju do innej. W ten sposób przeciwstawia Mill prawa rozdziału prawom produkcji, które w jego mniemaniu opierały się na niezmiennym podstawie natury fizycznej; przeciwstawia je też prawom wymiany, którym przypisywał powszechność bardzo podobną do powszechności praw matematycznych. Prawda, że czasem mówił w ten sposób, jak gdyby ekonomika składała się głównie z rozważań, dotyczących produkcji i rozdziału; skutek tego zdawało się, że uważa on teorię wymiany za część teorii rozdziału. W rzeczywistości jednak uważał te dwie teorie za działy odrębne; o rozdziale dóbr traktował w drugiej i czwartej księdze swych *Zasad*, trzecią zaś poświęcił „Mechanizmowi wymiany“¹⁾.

Zajmując takie stanowisko, pozwolił Mill, ażeby gorliwość jego w kierunku nadania bardziej ludzkiego tonu ekonomice wzięła górę nad jego obiektywnym sądem i ażeby popchnęła go do pośpiesznej pracy, opartej na niedostatecznej analizie. Stawiając bowiem główne zręby swojej teorii płac przed rozważaniami, dotyczącymi podaży i popytu, sam się pozbawił wszelkich szans traktowania tej teorii w sposób zadowolający: to też w rzeczywistości doprowadziło go to do twierdzenia²⁾, że „płace zależą głównie od ustosunkowania ludności i kapitału“, lub raczej, jak to wyjaśnia później, od ustosunkowania pomiędzy „liczebnością klasy pracującej, która pracuje na podstawie umowy najmu“, a „całą tą sumą, którą można nazwać funduszem płac zarobkowych i która składa się z tej części kapitału bieżącego... jaka jest przeznaczona bezpośrednio na najem pracy“.

W rzeczywistości teoria rozdziału dóbr i teoria wymiany są tak ściśle związane ze sobą, że są niemal dwiema stronami tego samego zagadnienia: w każdej z tych teorii jest element „mechaniczny“ precyzji i powszechności, z drugiej zaś strony — element zależny od „swoistych ludzkich urządzeń“, które ulegały zmianom i które prawdopodobnie ulegać będą zmianom zależnie od miejsca i czasu. I gdyby Mill był uznał tę wielką prawdę, nie byłby doszedł do tego, iżby, zamiast rozwiązania problemu płac, podawać tylko jego sformułowanie, jak to ma miejsce w księdze II jego dzieła. Byłby połączył opis i analizę w tej drugiej księdze z krótkim, lecz głębokim roztrząsaniem przyczyn, które rządzą rozdziałem dywidendy narodowej, jakie podał w księdze IV. W ten sposób przyspieszyłyby znacznie postęp ekonomiki.

¹⁾ Porównać jego *Principles of Political Economy*, księga II, rozdział I, § 1, oraz rozdział 1, § 6.

²⁾ *Zasady*, księga II, rozdział XI, § 1.

W rzeczywistości rzecz miała się inaczej. Gdy przyjaciel jego, Thornton, niezależniąc się od jego poglądów, podobnie jak Longe, Cliffe Leslie, Jevons i inni, przekonywał Mill'a, że zwroty, znajdujące się w drugiej księdze jego dzieła, nie dadzą się uzasadnić, Mill ustąpił za dużo i poszedł zbyt daleko w naprawianiu dawnych swoich błędów i w ustępstwach, które winien był uczynić swym przeciwnikom. Powiedział on¹⁾: „Niema prawa natury, któreby z istoty rzeczy czyniło niemożliwym, aby płace podnosiły się do takiej wysokości, iżby nietylko pochłaniały fundusze, które przedsiębiorca miał zamiar poświęcić na prowadzenie swego przedsiębiorstwa, lecz również całość tej sumy, którą przeznaczał na swe własne prywatne wydatki poza rzeczami niezbędnymi do życia. Rzeczywistą granicą zwyczajki płac jest rozważanie praktyczne, o ile zwyczajka ta mogłaby go zrujnować lub zmusić do zaniechania przedsiębiorstwa, nie zaś niezmiennie granice funduszu zarobkowego“. Nie wyjaśnił Mill, czy twierdzenie to odnosi się do skutków bezpośrednich, czy też do ostatecznych; czy stosuje się do okresów krótkich, czy też długich. Lecz, jak zdaje się, nie da się ono utrzymać w żadnym przypadku.

Co się tyczy długich okresów, to granica wyznaczona jest zbyt wysoko: płace bowiem nie mogłyby wzrastać stale tak, iżby pochłoneły niemal całkowicie tak wielką część dywidendy narodowej, jak to twierdzi Mill. Co się zaś tyczy okresów krótkich, to granica wyznaczona jest nie dość wysoko: strajk bowiem, dobrze zorganizowany w krytycznej koniunkturze, może wymusić od przedsiębiorcy na krótki okres czasu więcej, niż całkowitą wartość jego produkcji (po opłaceniu surowca, zużytego w danym czasie), — i w ten sposób może uczynić jego zysk surowy dla danego okresu wielkością negatywną. W rzeczywistości ta teoria płac, zarówno w dawnej jej postaci, jak w nowszej, nie ma bezpośredniego zastosowania, gdy chodzi o wynik jakiejś poszczególnej walki na rynku pracy. Ten wynik zależy od ustosunkowania sił stron, biorących udział w walce. Teoria płac ma natomiast duże zastosowanie, gdy chodzi o ogólną politykę i o stosunek pomiędzy kapitałem a pracą; wskazuje bowiem, jaka polityka nosi w sobie zarodek własnej swej ostatecznej porażki, a jaka go nie nosi; jaka polityka może być utrzymana przy pomocy odpowiedniej organizacji, a jaka ostatecznie osłabi obie strony, choćby były najlepiej zorganizowane.

Później Cairnes, w swych *Leading Principles*, starał się wskrzesić teorię funduszu zarobkowego, wykładając ją w formie, w której, jak mniemał, uniknie ona ataków, jakim dotychczas podlegała. Lecz jak-

¹⁾ *Dissertations*, tom IV, stronica 46.

kolwiek w większej części wywodów udało się mu uniknąć dawnych niebezpieczeństw, to jednak udało się to mu tylko za tę cenę, że zatarał tak wiele cech charakterystycznych tej teorii, iż bardzo niewiele pozostało, coby usprawidliwiało jej nazwę. Niemniej twierdzi on¹⁾, że „stopa płac zmienia się *ceteris paribus* odwrotnie proporcjonalnie do podaży pracy“; twierdzenie to, jak się zdaje, zwraca nas w fałszywym kierunku. Zwiększenie bowiem pracy musi zwiększyć dywidendę narodową, która jest jednym z czynników, rządzących wysokością płacy; jeżeli, co za tem idzie, podaż pracy się zwiększa, inne warunki *nie mogą* pozostać niezmiennie. Cairnes idzie dalej i wyciąga „nieoczekiwaną konkluzję“, jakoby zwiększenie podaży pracy (jeśli praca ta jest tego rodzaju, iż wymaga współdziałania kapitału stałego i surowego materiału) wywoływało taki skutek, iż fundusz płac zarobkowych uległby „zmniejszeniu w miarę tego, jak liczba ludzi, którym przypada w udziale, zwiększa się“. Lecz wynik taki powstałby tylko wówczas, gdyby na ogólną sumę płac zarobkowych nie miało wpływu ogólne quantum produkcji; tymczasem w rzeczywistości quantum produkcji jest czynnikiem, który pośród czynników, wpływających na płacę, ma na nią wpływ największy.

§ 3. Dobrze będzie tu zaznaczyć, że krańcowe postacie teorii funduszu płac zarobkowych przedstawiają sprawę w ten sposób, jakoby płace zależały całkowicie od popytu, jakkolwiek przedstawiają popyt jako zgrubną zależny od zasobu kapitału. Niektórzy popularyzatorzy ekonomiki uważali, jak się zdaje, za słuszną jednocześnie i tę teorię, i spiżowe prawo płac, według którego płace w sposób ścisły zależą od kosztu wychowania jednostek ludzkich. Mogli byli zresztą złagodzić obie te teorie i tą drogą stworzyć z nich obu mniej lub więcej harmonijną całość, jak to uczynił później Cairnes. Lecz, jak się zdaje, nie uczynili tego.

Twierdzenie, że *wytwórczość jest ograniczona przez kapitał*, często interpretowano w ten sposób, iż, praktycznie biorąc, stawało się równoważne teorii funduszu płac zarobkowych. Teorię funduszu płac można interpretować tak, iżby była zdaniem prawdziwym; lecz podobna interpretacja uczyniłaby również prawdziwym zdanie: „Kapitał jest ograniczony przez wytwórczość“. Twierdzenie to wypowiadał Mill głównie w związku z argumentacją, jakoby nie można było naogół zwiększyć ogólnego quantum zatrudnienia pracy przez to, że się nie pozwoli ludziom, zapomocą ceł protekcyjnych lub inną drogą, zaspokajać potrzeby w sposób, który uważaliby za wskazany. Skutki ceł protekcyjnych

¹⁾ Stronica 203.

są bardzo różne i trudno je tutaj roztrząsać; lecz Mill ma, oczywiście, rację, twierdząc, że naogół kapitał, włożony w jakąś nową dziedzinę wytwórczości, stworzoną dzięki takim cłom, którego przeznaczenie jest pomagać pracy w produkcji, „musiał być wycofany z innej dziedziny lub powstrzymany od zaangażowania się w innej dziedzinie produkcji, w której dawał, lub mógł dawać zatrudnienie prawdopodobnie tej samej ilości rąk pracy, jaką zatrudnia w tej nowej dziedzinie“. Ujmując tę samą myśl w formę bardziej nowoczesną, możemy powiedzieć: taka ustawa celna zdaje się na pierwszy rzut oka nie zwiększać ani dywidendy narodowej, ani udziału w dywidendzie, przypadającego pracy. Nie zwiększa bowiem podaży kapitału, ani też w żaden inny sposób nie podnosi granicznej wydajności pracy w porównaniu z takąż wydajnością kapitału. Stopa procentowa, którą płacić trzeba za użycie kapitału, nie obniżyła się tedy; dywidenda narodowa nie uległa zwiększeniu (w rzeczywistości niemal z pewnością zmniejszyła się raczej). A ponieważ ani praca, ani kapitał nie osiąga żadnej nowej korzyści i przewagi, gdy pertraktują o rozdział dywidendy, przeto taka ustawa celna nie może dać korzyści ani pracy, ani kapitałowi.

Tę tezę można odwrócić, otrzymując w ten sposób twierdzenie, że praca, potrzebna do tego, ażeby kapitał mógł znaleźć wydajne zastosowanie w nowej dziedzinie produkcji, stworzonej dzięki cłom protekcyjnym, musi zostać wycofana z innej dziedziny, lub powstrzymana od zaangażowania się w innej dziedzinie produkcji, w której znalazła, lub w której mogłaby znaleźć zastosowanie produkcyjne przy pomocy tej samej prawdopodobnie ilości kapitału, jak w nowej dziedzinie wytwórczości. Lecz twierdzenie to, jakkolwiek również prawdziwe, jak poprzednie, nie przemawiałoby z równą mocą do umysłów szerokiego ogółu. Zazwyczaj uważa się, że nabywca dóbr daje szczególną korzyść sprzedawcy, jakkolwiek w rzeczywistości usługi, jakie nabywcy i sprzedawcy oddają jeden drugiemu, są na dłuższą metę usługami o charakterze wzajemnym; podobnie uważa się zazwyczaj, że pracodawca czyni szczególne dobrodziejstwo pracownikowi, którego pracę nabywa, jakkolwiek w rzeczywistości usługi, jakie oddają pracodawcy i pracownicy jeden drugiemu, mają charakter usług wzajemnych. Przyczyny i skutki tego połączenia tych dwóch faktów zajmować nas będą jeszcze w późniejszych stadjach naszych badań.

Niektórzy ekonomiści niemieccy dowodzili, że zasoby, z których przedsiębiorca wypłaca płace zarobkowe, pochodzą od konsumentów. Jak się zdaje, pogląd ten opiera się na nieporozumieniu. Mogłoby to być prawdą, gdy chodzi o poszczególnego pracodawcę, o ile konsument zapłacił mu zgóry za towar zamówiony; w rzeczywistości jednak bywa

zazwyczaj inaczej; konsument znacznie częściej płaci zdołu i z pewnym opóźnieniem daje przedsiębiorcy władzę nad gotowem do spożycia dobrami wzamian za oddane mu wcześniej dobra gotowe. Można przyjąć, że gdyby producent nie mógł sprzedać swych towarów, to przez pewien czas nie miałby możliwości najmowania pracowników; lecz to znaczyłoby jedynie, że organizacja produkcji częściowo wyszła z normalnych torów: maszyna może się zatrzymać, gdy jedno z jej kółek, czy jedna z jej przekładni się zepsuje, lecz to nie znaczy, iżby poruszająca się maszyna tkwiła właśnie w tem kółku, lub w tej dźwigni.

Suma, którą przedsiębiorca wydatkuje na płace zarobkowe, nie jest również nigdy zależna od ceny, jaką spożywcy płacą danemu przedsiębiorcy za jego towary, jakkolwiek naogół suma ta w znacznej mierze zależy od jego oczekiwań co do tego, jaką cenę klienci będą gotowi mu zapłacić. Prawda, że na dłuższą metę i w normalnych warunkach ceny, które spożywcy płacą przedsiębiorcy, i te, które są gotowi mu płacić, praktycznie biorąc, są te same. Lecz, gdy przechodzimy od poszczególnych wypłat indywidualnego przedsiębiorcy do normalnych wypłat, jakie robią naogół przedsiębiorcy (a w rzeczywistości tylko te ostatnie interesują nas obecnie), to spożywcy przestają tworzyć klasę oddzielną, każdy bowiem człowiek jest spożywcą. Dywidenda narodowa dostaje się wyłącznie do rąk spożywców w szerokim znaczeniu tego słowa, w którym mówi się, że wełna lub maszyna drukarska zostaje oddana dla celów konsumcyjnych, gdy zostaje przeniesiona ze składu, lub z fabryki maszyn, w której znajdowała się dotychczas, do fabryki wyrobów wełnianych, względnie do drukarni; w tem znaczeniu zarówno fabrykant wyrobów wełnianych jak drukarz, będąc spożywcami, są jednocześnie producentami, to znaczy właścicielami czynników produkcji, a mianowicie: pracy, kapitału i ziemi. Dzieci i inne osoby, które od tego fabrykanta, czy drukarza otrzymują środki do życia, oraz rząd, który pobiera od niego podatki¹⁾, wydatkują zaledwie część ich dochodów. Tak więc niewątpliwie prawdą jest, że zasoby przedsiębiorców zazwyczaj pochodzą z zasobów spożywców. Lecz jest to tylko inny sposób stwierdzenia tego, że wszelkie zasoby były częścią dywidendy narodowej, która została przekształcona w taki sposób, iżby mogła znaleźć zastosowanie i użytek późniejszy zamiast użytku bezpośredniego. I jeżeli jakaś część zasobów zostaje obecnie przeznaczona na jakiś inny cel, niż na bezpośrednie spożycie, to czyni się to w oczekiwaniu, że miejsce tej części

¹⁾ O ile naturalnie nie bierzemy w rachubę bezpieczeństwa prawnego i innych dobrodziejstw, które rząd zabezpiecza obywatelom, jako oddzielne pozycje dochodu narodowego.

zasobów zajmie nowy dopływ dywidendy narodowej i że będzie to połączone z pewnym przyrostem, lub zyskiem¹⁾.

Pierwsza podstawowa teza Mill'a jest ściśle związana z jego tezą czwartą, głoszącą mianowicie, że *popyt na dobra nie jest popytem na pracę*. I to sformułowanie tezy znowu źle wyraża myśl Mill'a. Prawdą jest, że ci, którzy nabywają jakieś poszczególne dobro, zazwyczaj nie dostarczają kapitału, który jest potrzebny jako pomoc dla pracy, która produkuje te dobra: nabywcy ci sprawiają jedynie to, że kapitał i praca zostaje odciągnięta od innych gałęzi wytwórczości do danej gałęzi, na której wytwory ci nabywcy zwiększyli swój popyt. Lecz Mill, nie poprzestając na dowiedzeniu tego, zdaje się twierdzić *implicite*, że wydatkowanie pieniędzy na bezpośredni najem pracy jest rzeczą bardziej dobroczynną dla pracownika, niż wydatkowanie na zakup dóbr. W pewnym sensie zdanie to zawiera pewną prawdę. Cena bowiem dóbr obejmuje zyski wytwórcy i pośrednika; i jeżeli nabywca występuje w roli przedsiębiorcy, to w nieznaczej mierze zmniejsza popyt na usługi klasy przedsiębiorców, a zwiększa popyt na pracę, podobnie jak byłby to uczynił, gdyby, powiedzmy, kupił koronkę ręczną; zamiast koronki maszynowej. Lecz rozważanie to opiera się na założeniu, że płace zarobkowe za pracę będą płacone, jak to w praktyce bywa zazwyczaj, w toku dokonywanej się pracy, i że cena dóbr będzie płacona, również tak, jak to się ma zazwyczaj w praktyce, po wyprodukowaniu ostatecznym dobra. Okazuje się przytem, że we wszystkich przypadkach, jakie Mill wybierał dla zilustrowania swej doktryny, wywody jego opierają się *implicite*, choć sam zdaje się nie uświadamiać tego sobie, na założeniu, że spożywca przesuwa na później datę spożycia owoców pracy, gdy od nabywania dóbr przechodzi do najmowania pracy. Takie samo przesunięcie dałoby w wyniku tę samą korzyść dla pracy, gdyby nabywca nie wprowadzał żadnej zmiany w sposobie swego wydatkowania pieniędzy²⁾.

¹⁾ Wiele światła na sprawę funduszu płac zarobkowych rzuciły pisma Walker'a i polemiki, związane z temi pismami. Przykłady, które on zebrał, pracowników, oddających usługi zgóry przed otrzymaniem zapłaty, mają rzeczywiste znaczenie dla pewnych punktów tej kontrowersji, lecz nie mają znaczenia, gdy chodzi o zasadniczy wynik całego sporu. Cannan'a *Production and Distribution*, 1776—1848, zawiera wiele przenikliwych, choć czasem zbyt surowych uwag krytycznych, dotyczących dawnych teorii płacy. Bardziej konserwatywną postawę zajmuje Taussig w swem obszernem dziele *Capital and Wages*; czytelnik angielski może zwrócić się do tego dzieła, gdy będzie mu chodziło o dokładniejsze przedstawienie i analizę krytyczną doktryn niemieckich, wspomnianych w tekście.

²⁾ Porównać dodatek do księgi IV, *Political Economy* Newcomb'a.

§ 4. W całym rozważaniu, dotyczącym dywidendy narodowej, przyjmowaliśmy *implicite*, że urzędnicy kuchenne są tem samem dla pracy kucharza zarówno w hotelu, jak w domu prywatnym. Znaczy to, że terminem „kapitał” operowaliśmy szeroko, nie ograniczając go jedynie do „kapitału przedsiębiorczego”. Lecz dobrze będzie powiedzieć jeszcze słów kilka w tej sprawie.

Często myślano wprawdzie, że pracownicy, którzy mają niewielką ilość nagromadzonego bogactwa, lub go wcale nie posiadają, wiele zyskują dzięki zwiększeniu się quantum kapitału w tem węższym znaczeniu terminu, w którym jest on mniej więcej równoznaczny z „kapitałem przedsiębiorczym”, który stanowi podstawę i pomoc w ich pracy; myślano natomiast, że zyskują niewiele, gdy zwiększa się quantum innej jakiejś postaci bogactwa, które do nich nie należy. Bez wątplenia, są pewne nieliczne rodzaje bogactwa, które w bardzo małym stopniu wpływają na dobrobyt warstw pracujących; natomiast niemal każde zwiększenie zasobu kapitału (przedsiębiorczego) oddziaływa bezpośrednio na te warstwy. Większa część tego kapitału bowiem przechodzi przez ręce warstw pracujących w postaci narzędzi i materiałów, potrzebnych do pracy; a znaczna część tego kapitału jest przedmiotem bezpośredniego użycia lub nawet spożycia tych warstw¹⁾. Zdaje się tedy, że warstwy pracujące muszą z konieczności zyskiwać na tem, gdy inne formy bogactwa stają się kapitałem przedsiębiorczym, i *vice versa*. Lecz w rzeczywistości tak nie jest. Gdyby wszyscy prywatni ludzie przestali trzymać powozy i jachty i oddali je w najem przedsiębiorcom kapitalistycznym, to wynikiem byłoby mniejsze zapotrzebowanie pracy najemnej. Część bowiem tych sum, które poprzednio stanowiły płace zarobkowe, stałyby się teraz zyskiem pośrednika²⁾.

¹⁾ W każdym razie, według większości definicji. Są jednak pewni pisarze, którzy ograniczają zakres terminu „kapitał” do „dóbr pośrednich” i którzy wobec tego muszą wyłączyć hotele, domy mieszkalne i domki robotnicze, — w każdym razie przynajmniej od chwili, w której te rzeczy zostają oddane do użytku. Poważne zarzuty przeciw przyjęciu takiej definicji wskazaliśmy już powyżej, w Dodatku E, 4.

²⁾ Porównaj powyżej, Dodatek E, 1. Rozpowszechnienie się mody na meble z bronzami, które wymagają starannego utrzymania, i naogół rozpowszechnienie się zwyczajów życiowych, które wymagają licznej służby domowej i dodatkowej pomocy sił pozadomowych, wpływa na popyt, na pracę w ten sam sposób, jak zastąpienie dóbr, produkowanych przy pomocy kosztownych maszyn i innych rodzajów kapitału stałego, przez dobra wyprodukowane ręcznie. Prawdą jest, być może, że zatrudnianie dużej liczby sług domowych jest niegodnym i rozrzutnym sposobem wydatkowania dużego dochodu; lecz niema innego równie egoistycznego sposobu wydatkowania dochodów, któryby tak bezpośrednio zmierzał do powiększenia udziału w dywidendzie narodowej, przypadającego warstwom pracującym.

Mógłby ktoś zarzucić, że jeżeli inne formy bogactwa zajmują na większą skalę miejsce kapitału przedsiębiorczego, to może powstać brak rzeczy, potrzebnych dla pracy jako czynnik pomocniczy w produkcji, a nawet rzeczy, potrzebnych do utrzymania życia pracowników. To może przedstawiać rzeczywiste niebezpieczeństwo w pewnych krajach wschodnich. Natomiast w świecie zachodnim, a szczególnie w Anglii, całkowity zasób kapitału jest równy co do wartości łącznej sumie dóbr, jaką warstwa robotnicza konsumuje w ciągu długiego okresu czasu; i bardzo małe w stosunku do innych form kapitału zwiększenie popytu na te formy kapitału, które bezpośrednio zaspokajają potrzeby pracowników, szybko wywołałoby zwiększoną ich podaż bądź drogą importu z innej części świata, bądź drogą produkcji, mającej specjalnie na widoku zaspokojenie tego nowego popytu. Niema więc powodu, ażebyśmy troszczyli się bardzo o tę sprawę. Jeżeli wydajność graniczna pracy utrzymuje się na wysokim poziomie, to znaczna będzie ilość czystego produktu, a wskutek tego podobnie rzecz się mieć będzie z zarobkami za pracę. I wciąż płynący strumień dywidendy narodowej będzie się rozdzielał na odnogi w odpowiadających temu proporcjach, dając zawsze dostateczną podaż dóbr potrzebnych dla bezpośredniego spożycia robotników i wyznaczając dla produkcji tych dóbr odpowiedni zasób narzędzi. Gdy ogólne warunki popytu i podaży zdecydowały o tem, jaką część dywidendy narodowej inne klasy społeczne mogą wydatkować według swej woli, i gdy upodobania i skłonności tych klas zdecydowały o tem, w jaki sposób ludzie, do tych klas należący, rozdzielą swe wydatki na zaspokojenie z jednej strony potrzeb teraźniejszych, a z drugiej przyszłych, — wówczas obojętną będzie rzeczą dla klasy robotniczej, czy storczyki będą pochodziły z cieplarni prywatnej, czy też z cieplarni, które należą do zawodowych ogrodników i stanowią wobec tego kapitał przedsiębiorczy.

DODATEK K

PEWNE RODZAJE NADWYŻKI

§ 1. Musimy teraz zbadać, jakie stosunki zachodzą pomiędzy różnymi rodzajami nadwyżki oraz pomiędzy temi rodzajami nadwyżki, a dochodem narodowym. Badanie jest trudne i ma małe znaczenie praktyczne; lecz pociąga z pewnych względów teoretycznych.

Dochód narodowy, czyli dywidendę narodową, pochłania całkowicie wynagrodzenie właścicieli poszczególnych czynników produkcji

proporcjonalnie do granicznej użyteczności ich zastosowania; niemniej, dając, naogół biorąc, właścicielom tych czynników pewną nadwyżkę, która ma dwie różne, choć nie niezależne strony. Dywidenda narodowa daje właścicielowi czynnika produkcji, jako konsumentowi, pewną nadwyżkę, polegającą na różnicy pomiędzy całkowitą użytecznością danego dobra i realną wartością, jaką dla niego przedstawia suma, którą za dobro dane zapłacił. Gdy chodzi o graniczne dozy jego zakupów, to znaczy, o te dozy, które zaledwie jeszcze decyduje się on kupić. To ich użyteczność całkowita jest równa wartości realnej: natomiast te dozy zakupów, za które chętnie zapłaciliby raczej wyższą cenę, niżby się bez niej obył, dają mu pewną nadwyżkę zadowolenia: prawdziwą czystą korzyść, którą on, jako konsument, osiąga dzięki temu, że warunki czyli konjunktura stwarza dla niego sytuację uprzywilejowaną. Straciłby tę nadwyżkę, gdyby konjunktura zmieniła się tak dalece, że nie pozwoliłaby mu zdobyć wogóle żadnej ilości danego dobra i spowodowała, iż środki, które przeznacza na dane dobro, musiałby przeznaczyć na inne dobra (z których jedno mogłoby być zwiększoną ilością wolnego czasu), o które obecnie nie troszczy się i których większej ilości przy obecnych ich cenach nie pragnie.

Inna strona nadwyżki, jaką daje konjunktura, uwidocznia się lepiej, gdy spojrzymy na człowieka, jako na producenta, który zdobył materialne zasoby, znajdujące się w jego posiadaniu, bądź pracą, bądź drogą kumulacji i oszczędzania. Jako pracownik zdobywa on *nadwyżkę pracownika* przez to, że jest wynagradzany za całą pracę w tej samej skali, jak za ostatnią dozę tej pracy, którą zaledwie tylko gotów jest wykonać przy danym wynagrodzeniu: a przecież znaczna część początkowych dóz pracy może mu dać pozytywne zadowolenie. Jako kapitalista (lub, naogół biorąc, jako właściciel bogactwa, zakumulowanego w jakiejkolwiek formie) zdobywa *nadwyżkę oszczędzającego* dzięki temu, że za całe swoje oszczędności, to znaczy za całe swoje czekanie, otrzymuje wynagrodzenie według tej samej skali, jak za tę dozę, którą zaledwie tylko gotów jest zaoszczędzić przy danej skali wynagrodzenia. Przytem zazwyczaj otrzymuje wynagrodzenie według tej skali, jakkolwiek zrobiłby pewne oszczędności nawet wówczas, gdyby był zmuszony płacić za ich bezpieczne przechowanie i gdyby procent od nich miał przyjąć wartość ujemną¹⁾.

Te dwa rodzaje nadwyżki nie są od siebie niezależne: i łatwo możnaby przy ich obliczaniu popełnić błąd, dwukrotnie biorąc w rachubę

¹⁾ Na to zwracał z naciskiem uwagę Gossen i Jevons. Porównać również Clark'a *Surplus Gains of Labour*.

rzecz tę samą. Jeśli bowiem w rachunku weźmiemy pod uwagę nadwyżkę producenta, wyrażoną w mierze ogólnej siły nabywczej, jaką mu daje jego praca, lub jego oszczędności, to weźmiemy już również w rachubę *implicite* jego nadwyżkę, jako konsumenta, o ile znana jest nam konjunktura, w jakiej się znajduje, i znany jego charakter. Tej trudności możnaby uniknąć na drodze analitycznej. W praktyce jednak w żadnym przypadku niepodobna ocenić oddzielnie, a następnie dodać te dwa rodzaje nadwyżek. Nadwyżka konsumenta, nadwyżka pracownika oraz nadwyżka oszczędzającego, którą każdy człowiek może zdobyć dzięki konjunkturze, w jakiej się znajduje, zależy od jego indywidualnego charakteru. Nadwyżki te zależą w części od jego ogólnej wrażliwości, z jaką przeżywa zadowolenie i niezadowolenie, które daje spożycie dóbr, praca i oczekiwanie; w części zaś zależą również od elastyczności jego wrażliwości, to znaczy od skali, w jakiej jego zadowolenie i niezadowolenie zmienia się wraz ze zwiększeniem konsumpcji, ilości pracy, względnie długości oczekiwania. Nadwyżka konsumenta pozostaje w związku przedewszystkiem z dobrami indywidualnymi i wielkość tej nadwyżki odpowiada bezpośrednio zmianom konjunktury, wpływającym na warunki, na jakich można zdobyć dane dobro. Tymczasem oba rodzaje nadwyżki producenta występują zawsze w postaci, wyrażonej miarą ogólnego przychodu, jaki w danej konjunkturze można osiągnąć za pewną ilość siły nabywczej. Te dwa rodzaje nadwyżki producenta są od siebie niezależne; podlegają kumulacji i występują wyraźnie jako rzeczy od siebie różne, gdy chodzi o człowieka, który wytwarza i oszczędza rzeczy na własny użytek. Na ścisły związek pomiędzy obu temi rodzajami nadwyżki producenta a nadwyżką konsumenta wskazuje to, że, gdybyśmy oceniali dodatnie i ujemne strony w życiu Robinsona Kruzoa, to najprostszą rzeczą byłoby obliczać jego nadwyżki, jako producenta, według takiej metody, iżby jednocześnie objąć całą jego nadwyżkę jako konsumenta.

Znaczna część zarobków pracownika ma charakter opóźnionego w czasie przychodu od trudów i kosztów, potrzebnych na przygotowanie go do jego pracy; dlatego też zachodzi wielka trudność, gdy chcemy obliczyć jego nadwyżkę. Możliwą jest rzeczą, że cała jego praca jest dla niego przyjemna; możliwą dalej, że otrzymuje za całość dobrą płacę; lecz, zestawiając bilans ludzkiego szczęścia i cierpienia, musimy przeciwstawić temu zadowoleniu z pracy, jako pozycję korelatywną, wysiłek i poświęcenie, jakie uczynili w przeszłości rodzice naszego pracownika lub on sam; nie możemy, niestety, jasno i dokładnie określić wielkości tych wysiłków i poświęceń. W życiu pewnych nielicznych ludzi bilans może dawać ogólny wynik negatywny; lecz są racje, ażeby

mniemać, iż w życiu większości ludzi bilans taki daje wynik dodatni i że nadwyżka dobra u pewnych ludzi jest bardzo znaczna. Zagadnienie to jest w równej mierze problemem filozoficznym, jak ekonomicznym; komplikuje je fakt, że działalność człowieka jest z jednej strony celem sama w sobie, z drugiej zaś w równym stopniu środkiem produkcji, oraz to, że trudno oddzielić wyraźnie bezpośredni (pierwotny) koszt wysiłku ludzkiego od jego kosztu całkowitego; to też trzeba pozostawić to zagadnienie nierozwiązane zupełnie dokładnie¹⁾.

§ 2. Sprawa przedstawia się pod pewnymi względami prościej, gdy przechodzimy do rozważania zarobków, jakie dają materialne urządzenia wytwórcze. Praca i oszczędzanie, które były potrzebne do stworzenia tych urządzeń, dają nadwyżkę pracownika i oszczędzającego, jak to już wspomnieliśmy, a poza tem nadwyżkę (lub quasi-rentę), polegającą na różnicy pomiędzy całkowitym przychodem pieniężnym, a nakładem bezpośrednim, — pod warunkiem jednak, że ograniczamy nasze rozważania do krótkich jedynie okresów czasu. Co zaś tyczy się długich okresów, to znaczy, okresów, o które chodzi niemal we wszystkich ważniejszych zagadnieniach ekonomiki, a specjalnie w zagadnieniach, omawianych w tym rozdziale, to tutaj niema miejsca na rozróżnienie nakładu bezpośredniego i nakładu całkowitego. To też na dłuższą metę zarobki, jakie przypadają każdemu czynnikowi produkcji, z reguły wystarczają zaledwie na to, aby wynagrodzić całą sumę poświęceń i wysiłków, potrzebnych do wyprodukowania tych czynników, i to tylko, gdyby je ustalić według dóz granicznych. Gdyby wynagrodzenie każdego z tych czynników nie sięgało tych dóz granicznych, to uległaby zmniejszeniu podaż; to też, biorąc rzecz w całości, niema w tym kierunku żadnej dodatkowej nadwyżki.

Ostatnie twierdzenie znajduje w pewnym znaczeniu zastosowanie w stosunku do ziemi, która dopiero niedawno została wzięta pod uwagę; być może też, że mogłoby znaleźć zastosowanie do znacznej części ziemi w krajach o starej kulturze, gdybyśmy mogli prześledzić jej losy, sięgając najdawniejszych jej dziejów. Lecz próba w tym kierunku wywołałaby spory zarówno historyczne i etyczne, jak ekonomiczne; a tymczasem cele naszego obecnego badania są raczej prospektywne, niż retrospektywne. Patrząc raczej w przyszłość przed siebie, niż odwracając się za siebie w przeszłość, i nie zajmując się sprawą słuszności moralnej i właściwych granic obecnie istniejącej prywatnej własności ziemskiej, konstatujemy poprostu, że ta część dywidendy narodowej,

¹⁾ Porównać księgę VI, rozdz. V.

która przypada ziemi, jest nadwyżką w znaczeniu, w którym zarobki, przypadające innym czynnikom produkcji, nie są nadwyżką.

Sformułujemy teraz z punktu widzenia rozważań tego rozdziału tezę, którą omawialiśmy długo w księdze V, w rozdziałach VIII—XI: wszelkie urządzenia wytwórcze, czy to maszyny, czy to fabryki wraz z gruntem, na którym są zbudowane, czy fermy rolne, są podobne do siebie pod tym względem, iż dają znaczną nadwyżkę ponad koszt pierwotny poszczególnych procesów wytwórczych człowiekowi, który jest właścicielem tych urządzeń i pracuje przy ich pomocy; są też podobne pod tym względem, iż normalnie nie dają mu specjalnej nadwyżki na dłuższą metę ponad sumę, potrzebną do tego, iżby wynagrodzić go za jego trudy, poświęcenie i nakład kapitału, związane z nabyciem tych urządzeń i z pracą przy ich pomocy. (Nie dają więc żadnej specjalnej nadwyżki, którą możnaby przeciwstawić nadwyżce ogólnej pracownika lub czekającego). Lecz pomiędzy ziemią i innymi czynnikami produkcji zachodzi ta różnica, iż ziemia z punktu widzenia społecznego daje trwałą nadwyżkę, gdy tymczasem rzeczy zniszczalne, wytworzone przez człowieka, takiej nadwyżki nie dają. Im bardziej ścisłą jest prawda, że zarobki jakiegoś czynnika produkcji są niezbędne do tego, ażeby utrzymać jego podaż, tem dokładniej zmiany jego podaży będą miały taki charakter, iż udział, jaki dany czynnik będzie mógł zdobyć dla siebie w podziale dywidendy narodowej, będzie odpowiadał kosztowi utrzymania jego podaży. W krajach o starej kulturze przytem ziemia znajduje się w położeniu wyjątkowym, ponieważ jej zarobki nie zależą od tego prawa. Różnica pomiędzy ziemią i innymi czynnikami trwałymi jest jednak głównie różnicą stopnia: i interes, jaki przedstawia badanie renty z ziemi, w znacznej mierze polega na tem, że badanie to daje przykłady, ilustrujące wielką zasadę, która znajduje zastosowanie we wszystkich działach ekonomiki.

DODATEK L¹⁾

TEORJA RICARDA, DOTYCZĄCA PODATKÓW I ULEPSZEŃ W ROLNICTWIE

Wiele już mówiliśmy o wysokiej wartości myśli Ricarda i o jego niedoskonałym sposobie wyrażania tej myśli; a w szczególności zwracaliśmy uwagę na przyczyny, które sprawiły, iż sformułował prawo

¹⁾ Porównać księgę VI, rozdział IX, § 4.

zmniejszania się przychodu, nie dodając należnych omówień. Podobne uwagi dotyczą sposobu, w jaki traktuje wpływ ulepszeń i obciążenia podatkowego w rolnictwie. Szczególniej niedbale ujmował Ricardo swe myśli w rozważaniach krytycznych, dotyczących teorii Adama Smith'a: słusznie też powiedział Malthus¹⁾, że „Ricardo, który zazwyczaj szuka trwałych i ostatecznych wyników, zawsze trzymał się metody przeciwnej, gdy chodzi o rentę z ziemi (gruntową). Tylko bowiem szukając wyników prowizorycznych, mógł on zakwestjonować słuszność twierdzenia Adama Smith'a, że uprawa ryżu lub kartofli dawałaby większą rentę, niż zboże“. I Malthus, być może, nie był zbyt daleki od prawdy, dodając: „praktycznie rzecz biorąc, niema racji, aby mniemać, że, skoro przejście od zboża do ryżu musi być stopniowe, nie nastąpi nawet przejściowa niżka renty“.

Niemniej w czasach Ricarda rzeczą niezmiernie ważną praktycznie było podkreślenie tego, że w kraju, który nie może importować wiele zboża, niezmiernie łatwo jest tak unormować podatki od uprawy i tak przeszkadzać wprowadzeniu ulepszeń, aby wzbogacić czasowo właścicieli ziemi i obiedzić resztę ludności; sprawa ta duże znaczenie naukowe ma jeszcze i dzisiaj. Bez wątpienia, gdy bieda wyniszczy ludność, to odbije się to na kieszeni właścicieli ziemi: lecz fakt ten niewiele osłabiał siłę twierdzenia Ricarda, iż wielka zwyżka ceny produktów rolniczych i wysokości rent gruntowych, która powstała za jego życia, była wskaźnikiem szkody i krzywdy, której doznawał naród, bez porównania większej, niż korzyści, które osiągnęli właściciele ziemi. Zrobimy obecnie przegląd tych wywodów Ricarda, w których lubił brać za punkt wyjścia wyraźnie określone założenia, ażeby na ich podstawie otrzymywać jasne i wyraźne konkluzje, któreby uderzały uwagę i które czytelnik mógłby sam zestawiać w ten sposób, iżby znajdowały zastosowanie do rzeczywistych faktów życia.

Założmy naprzód, że „zboże“, które produkuje dany kraj, jest bezwzględnie niezbędne dla ludności tego kraju, to znaczy, że popyt na nie nie jest elastyczny i że wszelka zmiana granicznego kosztu produkcji zboża wpłynęłaby tylko na wysokość ceny, którą ludzie musieliby płacić, nie wpłynęłaby natomiast na ilość skonsumowanego zboża. Założmy dalej, że dany kraj nie importuje zboża. Wówczas nałożenie na zboże podatku, wynoszącego jedną dziesiątą jego wartości, miałoby ten skutek, iż rzeczywista wartość zboża zwiększałaby się dotąd, póki dziesięć dziesiątych jego ilości poprzedniej nie zaczęłoby wystarczać do wynagrodzenia za dozę graniczną, i, co za tem idzie, za każdą dozę. Surowa

¹⁾ Streszczenie działu X jego *Political Economy*.

nadwyżka zboża od każdej działki ziemi pozostałaby tedy taka sama, jak poprzednio; wobec tego jednak, że jedna dziesiąta tej ilości zostałaby odjęta w postaci podatku, pozostałość stanowiłaby dziewięć dziesiątych pierwotnej nadwyżki zboża. Ponieważ jednak realna wartość zboża zwiększyłaby się w stosunku 10 : 9, przeto realna nadwyżka pozostałaby bez zmiany.

Lecz założenie, że popyt na produkty jest bezwzględnie nieelastyczny, jest bardzo dalekie od faktów. Zwyżka ceny w rzeczywistości wywołałaby z pewnością bezpośredni spadek popytu na pewne rodzaje produktów, jeśli nie na zboża; wobec czego wartość zboża, to znaczy produktów rolniczych wogóle, nigdy nie podniosłaby się dokładnie proporcjonalnie do podatków i ilość kapitału i pracy, włożona w uprawę wszelkiego rodzaju ziemi, uległaby zmniejszeniu. W ten sposób zmniejszyłaby się nadwyżka zboża ze wszelkiego rodzaju gruntów, lecz nie w jednakowym stosunku z różnych rodzajów. Ponieważ zaś dziesiąta część nadwyżki zboża zostałaby pobrana, jako podatek, a jednocześnie wartość zboża zwiększyłaby się mniej, niż w stosunku 10 : 9, przeto nastąpiłoby podwójne obniżenie nadwyżki realnej. (Diagram na stronie 154 od razu daje możność przetłumaczenia tego rozumowania na język geometrii).

Bezpośredni spadek nadwyżki byłby bardzo znaczny w warunkach współczesnych, w których wolny import zboża zapobiega znacznemu zwiększaniu się wartości realnej wskutek obciążenia podatkowego; ten sam wynik powstałby stopniowo nawet wówczas, gdyby nie było importu, o ileby wskutek zwyżki realnej wartości zboża zmniejszyła się liczebnie ludność, lub, co jest przynajmniej równie prawdopodobne, o ileby wskutek zwyżki obniżył się poziom życia i wydajności warstw pracujących. Te dwie rzeczy wpłynęłyby niemal zupełnie jednakowo na nadwyżkę producenta: obie sprawiłyby, że praca stałaby się droga dla przedsiębiorcy, a jednocześnie przedsiębiorca obniżyłby robotnikowi realne płace za czas.

Rozumowanie Ricarda, dotyczące wszystkich tych problemów, jest raczej trudne: często bowiem nie zaznacza on wyraźnie, że przestaje operować wynikami, które mają charakter „bezpośredni“ i powstają „w okresach czasu krótkich“ w stosunku do szybkości zwiększania się ludności; i przechodzi do rozważania wyników, które mają „charakter ostateczny“ i odpowiadają „okresom długim“, w których wartość surowego produktu, wyrażona w mierze pracy, miałyby czas wpłynąć w sposób istotny na liczebność ludności i, co za tem idzie, na popyt na produkty surowe. Gdy dodamy takie klauzule interpretacyjne, to okaże się, że tylko bardzo nieliczne jego wywody są niesłuszne.

Możemy przejść teraz do rozważania argumentacji Ricarda, dotyczącej wpływu ulepszeń w zakresie metod rolniczych; ulepszenia te dzieli na dwie klasy. Specjalny interes naukowy przedstawiają jego rozważania, dotyczące pierwszej klasy, do której należą ulepszenia, „polegające na tem, iż mogą otrzymać ten sam produkt przy pomocy mniejszego kapitału, nie naruszając różnicy pomiędzy siłą produkcyjną kolejnych dóz kapitału“¹⁾; przyczem, oczywiście, o ile chodzi o ogólne wywody Ricarda, należy pomijać fakt, że każde ulepszenie może oddać większe usługi jednej działce ziemi, niż innej²⁾. Przyjmując, jak poprzednio, że popyt na zboże jest nieelastyczny, dowodził on, że kapitał zostałby wycofany z gruntów biedniejszych (i z bardziej intensywnej uprawy gruntów bardziej urodzajnych); wobec czego nadwyżka, wyrażona w ilości zboża, to znaczy nadwyżka zboża (tak możemy ją nazwać), osiągnięta dzięki zastosowaniu kapitału w warunkach najbardziej korzystnych, będzie nadwyżką, gdy chodzić będzie o ziemię, nie tak ubogą, jak te, które poprzednio znajdowały się na granicy uprawy; ponieważ zaś różnica pomiędzy produktywnością dwóch nakładów kapitału pozostanie *ex hypothesi* niezmienna, przeto nadwyżka zboża musi z konieczności zmniejszyć się i, oczywiście, realna wartość tej nadwyżki oraz wartość wyrażona w mierze pracy zmniejszy się znacznie bardziej, niż proporcjonalnie do zmniejszenia samej nadwyżki zbożowej.

Można to wyjaśnić na załączonym diagramie, na którym krzywa AC przedstawia przychód, jaki ziemia całego kraju, uważana za jedną fermę, daje od dóz kapitału i pracy, w nią włożonych, przyczem dozy te są uporządkowane nie według kolejności ich nakładu, lecz według stopnia ich produktywności. W stanie równowagi OD dóz zostaje włożone w ziemię, przyczem cena zboża jest taka, że przychód DC wystarcza zaledwie na pokrycie dozy; całą ilość zboża przedstawia pole AODC, którego część AHC przedstawia całość nadwyżki zbożowej. (Musimy prze-

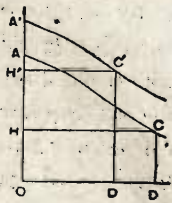


Fig. 40.

rwając nasze rozważania i zauważyć, że jedyna zmiana w interpretacji tego diagramu, która będzie potrzebna wobec tego, iż ma się on odnosić do całego kraju, a nie do poszczególnego gospodarstwa rolnego, wynika stąd, że nie możemy obecnie, tak jak moglibyśmy wówczas, przyjąć założenia, iż wszystkie poszczególne dozy kapitału zostały włożone w ziemię w tej samej okolicy i że, co za tem idzie, wartość rów-

¹⁾ Rozdział II, *Collected Works*, stronica 42. Porównać Cannan'a *Production and Distribution 1776—1848*, stronicie 325—6. Rozróżnienie tych dwóch klas ulepszeń nie jest zupełnie szczęśliwe i można go tu nie rozważać.

²⁾ Porównać powyżej księgę IV, rozdział III, § 4.

nych ilości produktu równej jakości jest równa. Możemy jednak przewyciężyć tę trudność, obliczając koszt transportu zboża na jeden wspólny rynek, jako część kosztu produkcji; pewna część każdej dozy kapitału i pracy będzie odpowiadała kosztom transportu).

Ulepszenie w rolnictwie, należące do pierwszej z klas, rozróżnionych przez Ricarda, zwiększy przychód od dozy, włożonej w ziemię przy najbardziej pomyślnych warunkach, tak iż będzie ona wynosiła teraz nie OA, lecz OA'; przychody zaś od innych dóz zwiększą się nie w tym samym *stosunku*, lecz o to samo *quantum*. Wskutek tego nowa krzywa produkcji A'C' będzie powtórzeniem pierwotnej krzywej AC, i przesunie się wyżej o AA'. Gdyby tedy popyt na zboże był nieograniczony, tak iż nakład dawnej ilości dóz OD, włożonych w ziemię, pozostałby równie zyskowny, to łączna nadwyżka zbożowa pozostałaby taka sama, jak była przed zmianą. Lecz w rzeczywistości takie bezpośrednie zwiększenie produkcji nie mogłoby być zyskowne; co za tem idzie, ulepszenie tego rodzaju z konieczności musiałyby zmniejszyć łączną nadwyżkę zbożową. Lecz zgodnie z założeniem, które tu czyni Ricardo, a mianowicie, że łączny produkt nie zwiększa się wogóle, nakład wynosić będzie teraz tylko OD' dóz, przyczem wielkość OD' wyznacza ten warunek, iż A'OD'C' = AODC; łączna nadwyżka zbożowa zmniejszy się teraz i stanowić będzie A'H'C'. Ten wynik jest niezależny od kształtu krzywej AC, lub, co na jedno wychodzi, od poszczególnych danych liczbowych, które dla ilustracji wybrał Ricardo w dowodzie swej tezy.

Możemy tutaj, korzystając z okazji, zauważyć, że przykładów liczbowych można zazwyczaj używać bezpiecznie jedynie jako ilustracji, nie zaś jako dowodu: naogół bowiem, znacznie trudniej jest wiedzieć, czy dany wynik tkwił *implicite* w zestawieniu liczbowym danego specjalnego przypadku, niż określić niezależnie, czy wynik jest prawdziwy, czy fałszywy. Sam Ricardo nie miał wykształcenia matematycznego. Lecz miał zupełnie wyjątkowe wyczucie instynktowne; i bardzo niewielu wykształconych matematyków mogłoby chodzić z taką jak on pewnością po najbardziej niebezpiecznych ścieżkach rozumowania. Nawet przenikliwy logicznie umysł Mill'a nie dorównywał temu zadaniu.

Mill twierdził, rzecz charakterystyczna, iż znacznie bardziej prawdopodobne jest, że ulepszenie zwiększy przychód od kapitału, włożonego w ziemię różnych rodzajów, raczej w równym stosunku, niż w równej ilości¹⁾. Nie zauważył, że, przyjmując takie założenie, podcinał podstawę wyraźnie i ściśle sformułowanej argumentacji Ricarda,

¹⁾ Porównać drugi jego przykład w *Political Economy*, księga IV, rozdział III, § 4.

którą była teza, że zmiana metod produkcji nie wpłynie na warunki specjalne różnych inwestycji kapitału i na płynące stąd korzyści różnicowe dla różnych nakładów kapitału. I jakkolwiek doszedł do tych samych rezultatów, co Ricardo, to otrzymał je jedynie tylko dlatego, iż wynik, do którego doszedł, był implicite zawarty w danych liczbowych, które wybrał dla ilustrowania swych wywodów.

Załączony tu diagram ma za zadanie wykazać, iż istnieje pewien rodzaj zagadnień ekonomicznych, których ludzie, nie posiadający geniusza, jaki posiadał Ricardo, nie są w stanie badać i dochodzić do wniosków pewnych bez pomocy pewnego aparatu, czy to wzorów matema-

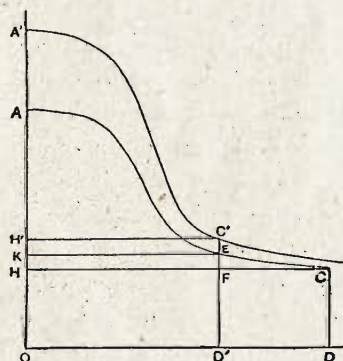


Fig. 41.

tycznych, czy diagramów, które przedstawiają jako całość ciągłą zespół sił ekonomicznych, podpadających bądź pod prawo zmniejszania się przychodu, bądź pod prawa podaży i popytu. Krzywa AC ma na tej figurze to samo znaczenie, jak na poprzedniej; lecz ulepszenie, wprowadzone do uprawy rolnej, ma tutaj ten skutek, iż zwiększa przychód od każdej dozy kapitału i pracy o jedną trzecią; to znaczy w równym stosunku, nie zaś o ilość równą: wobec tego nowa krzywa ilości produktu $A'C'$ wznosi się ponad

AC znacznie wyżej z lewej strony, niż z prawej. Uprawa jest ograniczona do ilości OD' dóz, a powierzchnia $A'OD'C'$, przedstawiająca nową łączną ilość produktu, jest, jak poprzednio, równa polu $AODC$; $A'H'C'$ jest, jak poprzednio, nową łączną nadwyżką zbożową. Ołów można łatwo dowieść, że pole $A'H'C'$ stanowi $\frac{4}{3}$ AKE ; to, czy pole to jest większe, czy też mniejsze od AHC , zależy od kształtu krzywej AC. Jeżeli AC jest linią prostą lub zbliża się do kształtu linii prostej (zarówno dane liczbowe Mill'a, jak i Ricarda, przedstawiały punkty na linii produkcji, która była prostą), to $A'H'C'$ będzie mniejsze od AHC ; jeżeli natomiast AC będzie miała kształt taki, jak na naszym diagramie, to $A'H'C'$ będzie większe od AHC . Tak więc wywód Mill'a jest zależny, o ile chodzi o jego konkluzję, od szczególnego kształtu krzywej produkcji surowej, wywód Ricarda natomiast nie jest zależny.

(Mill zakłada, że część uprawna kraju składa się z trzech rodzajów ziemi, które przy równych nakładach dają 60, 80, względnie 100 buszli; a następnie wykazuje, że ulepszenie, któreby zwiększyło przychód od każdej dozy kapitału i pracy o jedną trzecią, obniżyłoby nadwyżkę

zbożową w stosunku $60 : 26\frac{2}{3}$. Lecz, gdyby Mill przyjął, że urodzajność ziemi w danym kraju jest taka, iż przy równych nakładach trzy klasy ziemi dają 60, 65, względnie 115 buszli, jak to zgruba przedstawia nasz diagram, to otrzymałby, że w tym przypadku ulepszenie zwiększyłoby nadwyżkę zbożową w stosunku $60 : 66\frac{2}{3}$).

Wreszcie możemy zauważyć, że paradoks Ricarda, dotyczący możliwych skutków ulepszeń i ich wpływu na rentę gruntową, stosuje się w równej mierze do gruntów miejskich, jak wiejskich. Tak, na przykład, amerykański sposób budowania składów szesnastopiętrowych ze stalowym belkowaniem i z elewatorami elektrycznymi może nagle stać się bardzo wydajny ekonomicznie, oszczędny i wygodny wskutek ulepszenia metod budowania, oświetlania, wentylowania i budowania elewatorów. W tym przypadku handlowa część każdego miasta zajmowałaby znacznie mniejszą powierzchnię, niż zajmuje obecnie; znaczna część gruntów musiałaby znaleźć znowu użytek mniej lukratywny i ostatecznym wynikiem tego mogłoby być spadek łącznej sumy wartości sytuacyjnej placów w danym mieście.

DODATEK MATEMATYCZNY

Nota I. (Stronica 88). Prawo zmniejszania się użyteczności granicznej możemy wyrazić w sposób następujący: jeżeli u jest całkowitą użytecznością ilości x jakiegoś dobra dla danej osoby w danym czasie, wówczas miara użyteczności granicznej jest $\frac{du}{dx} \delta x$; $\frac{du}{dx}$ zaś jest miarą granicznego stopnia użyteczności. Jevons i niektórzy inni pisarze używają terminu „użyteczność krańcowa“ dla oznaczenia tego, co Jevons gdzie indziej nazywa krańcowym stopniem użyteczności. Niema tu wątpliwości co do tego, jaki sposób wyrażania się jest bardziej wygodny: wybór nie będzie też sprawą zasady. Zgodnie z tem, co powiedziano w tekście, $\frac{d^2u}{dx^2}$ jest zawsze wielkością ujemną.

Nota II. (Stronica 92). Jeżeli m jest ilością pieniędzy lub ogólnej siły nabywczej, jaką dana osoba rozporządza w dowolnym czasie i jeżeli μ przedstawia całkowitą użyteczność tej ilości dla danej osoby, wówczas $\frac{d\mu}{dm}$ przedstawia stopień graniczny użyteczności pieniądza dla danej osoby.

Jeżeli p jest ceną, którą dana osoba gotowa jest jeszcze zapłacić za ilość x danego dobra, która daje jej ogółem ilość przyjemności u , wówczas $\frac{d\mu}{dm} \Delta p = \Delta u$; $\frac{d\mu}{dm} \cdot \frac{dp}{dx} = \frac{du}{dx}$.

Jeżeli p' jest ceną, którą dana osoba gotowa jest jeszcze zapłacić za ilość x' innego dobra, które daje jej ogółem ilość przyjemności u' , wówczas $\frac{d\mu}{dm} \cdot \frac{dp'}{dx'} = \frac{du'}{dx'}$,

i co za tem idzie, $\frac{dp}{dx} : \frac{dp'}{dx'} = \frac{du}{dx} : \frac{du'}{dx'}$ ¹⁾.

Wszelkie zwiększenie środków danej osoby zmniejsza dla niej graniczny stopień użyteczności pieniędzy; to znaczy $\frac{d^2\mu}{dm^2}$ jest zawsze wielkością ujemną.

¹⁾ Porównać rozdział o Teorii Wymiany w dziele Jevons'a, stronica 151.

A zatem, jeżeli użyteczność graniczna dla danej osoby ilości x jakiegoś dobra pozostaje bez zmiany, to zwiększenie się jej środków zwiększa $\frac{du}{dx} : \frac{d\mu}{dm}$, to znaczy, pociąga za sobą zwiększenie $\frac{dp}{dx}$ czyli zwiększenie skali sum, jakie gotowa jest ta osoba płacić za dalsze ilości danego dobra. Możemy uważać $\frac{dp}{dx}$ za funkcję od m , u i x ; a wówczas $\frac{d^2p}{dm dx}$ będzie zawsze wielkością dodatnią. Oczywiście, $\frac{d^2p}{du dx}$ jest zawsze wielkością dodatnią.

Nota III. (Stronica 99). Niechaj P i P' będą następującymi po sobie punktami na krzywej popytu; i niechaj PRM będzie prostokąt do Ox , a PP' niechaj przecina Ox w punkcie T , oś zaś Oy w punkcie t ; tak iż $P'R$ jest przyrostem ilości popytu, odpowiadającym zmniejszeniu się ceny danego dobra o PR na jednostce.

Wówczas elastyczność popytu w punkcie P wyraża się przez

$$\frac{P'R}{OM} : \frac{PR}{PM}, \text{ t. zn. przez } \frac{P'R}{PR} \cdot \frac{PM}{OM};$$

$$\text{t. zn. przez } \frac{TM}{PM} \cdot \frac{PM}{OM},$$

$$\text{t. zn. przez } \frac{TM}{OM} \text{ lub przez } \frac{PT}{Pt}.$$

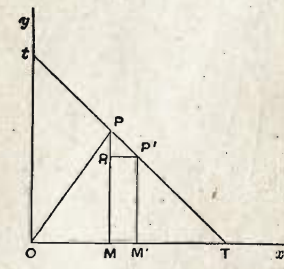


Fig. 42.

Gdy odległość pomiędzy P i P' zmniejsza się nieograniczenie, wówczas PP' staje się styczną: w ten sposób zostaje dowiedzione twierdzenie, sformułowane na stronicy 99.

Jest rzeczą oczywistą a priori, że miara elastyczności nie może się zmienić przez to, że zmieni się ustosunkowanie wzajemne jednostek miary, przyjętych przy wyznaczaniu odcinków na współrzędnych. Dowód geometryczny, potwierdzający ten wynik, łatwo można otrzymać metodą rzutów: analitycznie zaś jest rzeczą jasną, że $\frac{dx}{x} : \frac{-dy}{y}$, co jest analitycznym wyrazem miary elastyczności, nie zmienia swej wartości, jeżeli krzywa $y = f(x)$ zostanie narysowana w nowej skali, tak iż jej równanie przyjmie postać $qy = f(px)$, gdzie p i q są wielkościami stałymi.

Jeżeli elastyczność popytu będzie równa jedności dla wszelkich cen danego dobra, to każde obniżenie ceny pociągnie za sobą proporcjonal-

na wyższą ilość zakupioną i , co za tem idzie, nie zmieni zupełnie ogólnej sumy, którą nabywcy wydają na zakup danego dobra. Taki popyt można tedy nazwać *popytem przy stałym nakładzie*. Krzywą, która przedstawia ten popyt, można nazwać *krzywą stałego nakładu*; jest to hiperbola prostokątna, której asymptotami są Ox i Oy . Szereg takich krzywych (przerzanych) przedstawia diagram 43.

Będzie dobrze przyzwyczaić oko do kształtu tych krzywych, tak iżby, spojrzawszy na jakąś krzywą popytu, można było od razu powiedzieć, czy w danym punkcie krzywa dana jest nachylona pod większym, czy też mniejszym kątem do linii pionowej, niż krzywa nakładu stałego, któraby przechodziła przez dany punkt. Większą ścisłość można osiągnąć, wykreślając krzywe stałego nakładu na cienkim papierze i nakładając ten papier na jakąś daną krzywą popytu. W ten sposób

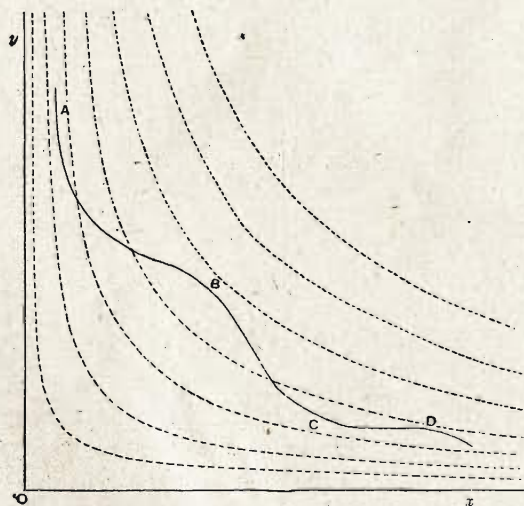


Fig. 43.

można się, na przykład, przekonać od razu, że krzywa popytu na naszym diagramie wykazuje w punktach A, B, C i D elastyczność, równą jedności; że między punktami A i B oraz między punktami C i D elastyczność jest większa od jedności; że natomiast pomiędzy B i C elastyczność ta jest mniejsza od jedności. Okazuje się, że stosowanie tej metody ułatwia określenie i odkrycie natury założeń, dotyczących charakteru popytu na dane dobro, które

zostały wprowadzone implícitę przy wykreślaniu krzywej popytu o pewnym określonym kształcie; metoda ta jednocześnie zabezpiecza przed nieświadomym wprowadzeniem założeń nieprawdopodobnych. Ogólnym równaniem dla krzywych popytu, na których elastyczność w każdym ich punkcie jest równa n , jest $\frac{dx}{x} + n \frac{dy}{y} = 0$, to znaczy $xy^n = C$.

Warto zaznaczyć, że na takiej krzywej $\frac{dx}{dy} = -\frac{C}{y^{n+1}}$, to znaczy, że ilość popytu zwiększa się wskutek nieznacznego obniżenia ceny odwrotnie proporcjonalnie do $(n + 1)$ -ej potęgi ceny. Gdy chodzi o krzywe

stałego nakładu, ilość ta zmienia się odwrotnie proporcjonalnie do kwadratu ceny, lub, co na jedno wychodzi w tym przypadku, wprost proporcjonalnie do kwadratu ilości popytu.

Nota IV. (Stronica 106). Czas mierzyć będziemy wzdłuż Oy ; ilości zaś, które rozważamy, wyznaczać będziemy wzdłuż Ox ; wówczas, jeżeli P' i P są punktami, blisko leżącymi na krzywej, która przedstawia zmiany ilości popytu, to stosunek, w którym zwiększa się popyt w małej jednostce czasu $N'N$, da się wyrazić wzorem

$$\frac{PH}{P'N'} = \frac{PH}{P'H} \cdot \frac{P'H}{P'N'} = \frac{PN}{Nt} \cdot \frac{PH}{P'N'} = \frac{PH}{Nt};$$

ponieważ PN i $P'N'$ są sobie równe, gdy chodzi o położenie graniczne.

Jeżeli przyjmijemy rok za jednostkę czasu, to odwrotność liczby lat, wyznaczonej przez Nt , będzie przedstawiała roczną stopę wyżki.

Jeżeli Nt będzie dla wszystkich punktów krzywej równe c , to znaczy, pewnej stałej, wówczas stopa zwiększenia się będzie stała i równa $\frac{1}{c}$. W tym przypadku $-x \frac{dy}{dx} = c$ dla wszelkich wartości x ; to znaczy, równaniem dla danej krzywej będzie $y = a - c \log x$.

Nota V. (Stronica 119). Widzieliśmy w tekście, że stopa, według której ludzie dyskontują przyszłe przyjemności, zmienia się znacznie od jednostki do jednostki. Niechaj r będzie stopą rocznego procentu, który trzeba dodać do obecnej przyjemności, ażeby ją zrównoważyć z przyjemnością przyszłą, która będzie równie wielka dla tego, kto ją będzie przeżywał, gdy właśnie ją przeżywać będzie; wówczas dla jednej osoby r może wynosić 50%, a nawet 200%, gdy tymczasem dla innej stopa procentowa będzie wielkością ujemną. Co więcej, niektóre przyjemności są bardziej nieodzowne, niż inne; i można sobie nawet pomyśleć, że ktoś może dyskontować przyjemności przyszłe w sposób niejednakowy, przypadkowo; może ktoś wykazywać niemal taką samą gotowość do odłożenia przyjemności na dwa lata, jak na rok jeden; a z drugiej strony może nie chcieć odkładać przyjemności na długo, nie mając jednocześnie nic przeciwko temu, ażeby odłożyć ją na czas krótki. Istnieje pewna różnica zdań co do tego, czy taka niejednolitość dyskontowania przyszłości zdarza się często; trudno rozstrzygnąć to zagadnienie, wobec tego bowiem, że ocena przyjemności jest rzeczą czysto subiektywną, trudno byłoby odkryć niejednolitość dyskontowania tam, gdzie ona istnieje. W przypadku, gdzie niema takiej jednolitości, stopa dyskontowa będzie

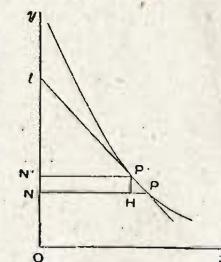


Fig. 44.

tała sama dla każdej jednostki czasu, lub, że sformułujemy to inaczej, stopa ta będzie się wyrażała w funkcji eksponencjalnej. I jeżeli h będzie przedstawiało quantum przyszłej przyjemności, której prawdopodobieństwo doznania jest p i która się zrealizuje, jeśli się wogóle zrealizuje, w chwili czasu t ; i jeżeli tutaj $R=1+r$, wówczas obecna wartość tej przyjemności wyraża się wzorem phR^{-t} . Należy jednak pamiętać, że rozważanie to i jego wynik należy do hedoniki, nie zaś do ekonomiki właściwej.

Opierając rozumowanie w dalszym ciągu na tem samym założeniu, możemy powiedzieć, że jeżeli ω stanowić będzie prawdopodobieństwo, iż jakaś osoba osiągnie pewien element szczęścia, Δh , z posiadania powiedzmy fortepianu w odcinku czasu Δt , wówczas obecna wartość fortepianu dla tej osoby jest równa $\int_0^T \omega R^{-t} \frac{dh}{dt} dt$. Jeżeli obejmujemy naszym rozważaniem wszelkie szczęście, jakie powstanie dzięki temu zdarzeniu we wszelkich punktach czasu, musimy przyjąć $T = \infty$. Jeżeli źródło przyjemności jest według wyrażenia Benthama „nieczyste“, to $\frac{dh}{dt}$ będzie prawdopodobnie wielkością ujemną dla pewnych wartości t ; i, oczywista, cała wartość całki może być ujemna.

Nota VI. (Stronice 128—9). Jeżeli y jest ceną, przy której na danym rynku quantum x jakiegoś dobra może znaleźć nabywców, i jeżeli $y = f(x)$ jest równaniem krzywej popytu, to miarą całkowitej użyteczności danego dobra jest $\int_0^a f(x) dx$, gdzie a jest ilością skonsumowaną danego dobra.

Jeżeli jednak ilość b danego dobra jest człowiekowi niezbędna do istnienia, to $f(x)$ będzie wielkością nieskończoną, a przynajmniej nieograniczenie wielką, dla wartości x , mniejszych od b . Musimy tedy przyjąć, że niezbędne życiowe potrzeby zostały zaspokojone, i oddzielnie ocenić całkowitą użyteczność tej części podaży danego dobra, która stanowi nadwyżkę ponad ilość, niezbędną konieczną; cała ta użyteczność wyraża się całką $\int_b^a f(x) dx$.

Jeżeli istnieje kilka dóbr, które mogą zaspokoić tę samą potrzebę niezbędną (czego przykładem jest woda i mleko, z których każde może zaspokoić pragnienie), to w normalnych warunkach życia nie popełnimy wielkiego błędu, jeżeli przyjmujemy, że daną potrzebę zaspokajają łącznie to dobro, które jest najtańsze.

Należy zauważyć, że w rozważaniu nadwyżki konsumenta przyjmujemy, iż graniczna użyteczność pieniądza dla danego indywidualne-

go nabywcy jest niezmienna. Ściśle rzecz biorąc, winniibyśmy wziąć w rachubę to, że jeżeli wyda on mniej na herbatę, to graniczna użyteczność pieniądza będzie dla niego mniejsza, niż jest obecnie, i że otrzyma pewne quantum nadwyżki konsumenta, kupując inne rzeczy po cenie, przy której obecnie nadwyżki tej nie osiąga. Lecz te zmiany nadwyżki konsumenta (które są wielkościami, nieskończenie małymi drugiego rzędu) można zupełnie pominąć, przyjmując założenie, które leży u podstawy całego naszego rozumowania, że wydatek danego człowieka na jakąś poszczególną rzecz, naprzykład, na herbatę, jest tylko drobną częścią całokształtu jego wydatków¹⁾. Jeżeli dla jakiegokolwiek powodu byłoby rzeczą pożądaną wziąć w rachubę wpływ, jaki jego wydatek na herbatę będzie miał na wartość pieniądza dla niego, to trzeba tylko koniecznie pomnożyć $f(x)$, która wchodzi w skład podanej powyżej całki, przez funkcję $xf(x)$ (to znaczy ilość pieniędzy, które już wydał na herbatę), która przedstawia graniczną użyteczność pieniędzy dla danego człowieka, gdy jego zasób zmniejszy się o to quantum.

Nota VII. (Stronica 131). Tak więc, jeżeli a_1, a_2, a_3, \dots będą przedstawiały ilości spożyte różnych dóbr, których ilości b_1, b_2, b_3, \dots są niezbędne do istnienia, wówczas $y=f_1(x), y=f_2(x), y=f_3(x), \dots$ będą równaniami krzywych popytu na te dobra; będziemy tu mogli pominąć wszelkie nierówności rozdziału bogactwa. Wówczas całkowita użyteczność dochodu, po zabezpieczeniu potrzeb niezbędnych, dałaby się wyrazić przez $\Sigma \int_0^a f(x) dx$, gdybyśmy mogli znaleźć sposób przedstawienia na jednej wspólnej krzywej popytu wszystkich tych rzeczy, które zadośćczynią tej samej potrzebie, i które są współzawodnikami w podaży, i gdybyśmy jednocześnie mogli przedstawić na wspólnej krzywej każdą grupę rzeczy, których usługi uzupełniają się wzajemnie²⁾. Lecz tego uczynić nie możemy, wobec czego wzór pozostaje jedynie ogólnym wyrażeniem, nie posiadającym zastosowania praktycznego³⁾.

Nota VIII. (Stronica 131). Jeżeli y oznacza zadowolenie, jakie danej osobie daje dochód x ; i jeżeli, idąc za Bernoulli, przyjmujemy, że zwiększone zadowolenie, jakie dana osoba osiągnie przez dodanie jednego procentu do jej dochodu, będzie to samo, bez względu na to, jaki jest ten dochód, to otrzymamy $x \frac{dy}{dx} = K$ i $y = K \log x + C$, gdzie K i C są wielkościami stałymi. Przyjmijmy dalej, idąc za Bernoulli'm, że a jest

¹⁾ Porównać księgę V, rozdział II, § 3.

²⁾ Księga V, rozdział VI.

³⁾ Porównać przypisek na stronie 128, oraz drugą część XIV.

dochodem, który zabezpiecza najbardziej elementarne potrzeby; i że przykrość przewyższa przyjemność, gdy dochód jest mniejszy, niż a ; równoważą zaś przyjemność, gdy dochód jest równy a ; wówczas równanie nasze przyjmuje postać $y = K \log \frac{x}{a}$. Oczywiście, zarówno K , jak a , zmienia się zależnie od temperamentu, stanu zdrowia, nawyków i warunków społecznych każdej poszczególnej jednostki. Laplace zmienną x nazywa *fortune physique*, y zaś *fortune morale*.

Jak się zdaje, sam Bernoulli rozumiał przez x i a raczej pewne quantum własności, niż dochodu; lecz nie można ocenić własności, potrzebnej do życia, nie wskazawszy, w ciągu jakiego czasu dobra, stanowiące własność, podtrzymują istnienie człowieka, to znaczy, nie biorąc pod uwagę dochodu, jaki dają te rzeczy.

Pomysłem, który po koncepcji Bernoulli'ego największą zwrócił na siebie uwagę, jest myśl Cramera, iż można przyjąć, że przyjemność, którą daje bogactwo, zmienia się proporcjonalnie do pierwiastka kwadratowego z ilości tego bogactwa.

Nota IX. (Stronica 132). Dowodzenie, że uczciwa gra hazardowa jest ze stanowiska ekonomicznego niedorzecznością, opiera się naogół na założeniu Bernoulli'ego lub na jakimś innym założeniu określonym. Nie wymaga ono jednak żadnych dalszych założeń, prócz tego, że, po pierwsze, przyjemności gry można nie brać w rachubę, a po drugie, że $\varphi''(x)$ jest wielkością ujemną dla wszelkich wartości x , gdzie $\varphi(x)$ jest przyjemnością, którą daje quantum bogactwa x .

Przypuśćmy, że prawdopodobieństwo, iż nastąpi jakieś zdarzenie, wynosi p , i że jakiś człowiek robi uczciwy zakład, stawiając py przeciw $(1-p)y$, że zdarzenie to nastąpi. Postępując w ten sposób, sprawia on, że jego oczekiwanie zadowolenia wyrażać się będzie obecnie zamiast funkcją $\varphi(x)$, funkcją $p\varphi\{x + (1-p)y\} + (1-p)\varphi(x-py)$.

Jeżeli rozwiniemy ten wzór na podstawie twierdzenia Taylora, to otrzymamy $\varphi(x) + \frac{1}{2}p(1-p)^2y^2\varphi''\{x + \frac{1}{3}(1-p)y\} + \frac{1}{2}p^2(1-p)y^2\varphi''(x - \frac{1}{3}py)$; jeżeli przyjmujemy, że $\varphi''(x)$ jest wielkością ujemną dla wszelkich wartości x , rozwinięcie to zawsze będzie mniejsze, niż $\varphi(x)$.

Prawda, że ta strata prawdopodobnego zadowolenia niekoniecznie musi być większa, niż przyjemność, jaką daje samo poekscytowanie grą; to każe nam też powrócić do uogólnienia indukcyjnego, iż przyjemności gry są, według wyrażenia Bentham'a, „nieczyste“, doświadczenie bowiem wykazuje, że łatwo mogą przyczynić się do ukształtowania charakteru niestałego i szukającego gorączkowo przyjemności, który

czyni człowieka niezdatnym do stałej pracy i pozbawia go możności doznawania wyższych i bardziej solidnych przyjemności życiowych.

Nota X. (Stronica 139). Posługując się tą samą metodą, jak w Notcie I, oznaczamy przez v użyteczność ujemną jakiegoś quantum pracy l ; wówczas $\frac{dv}{dl}$ będzie miarą granicznego stopnia ujemnej użyteczności pracy: skoro weźmiemy w rachubę zastrzeżenie, wskazane w tekście, $\frac{d^2v}{dl^2}$ będzie wielkością dodatnią.

Niechaj m będzie ilością pieniędzy, lub ogólnej siły nabywczej, jaką rozporządza jakaś osoba, μ niechaj będzie całkowitą użytecznością tej sumy dla danej osoby, a co za tem idzie, $\frac{d\mu}{dm}$ będzie graniczną użytecznością tej sumy. Jeżeli teraz Δw będzie oznaczało płacę zarobkową, którą trzeba dać tej osobie, ażeby ją skłonić do wykonania pracy Δl , wówczas $\Delta w \frac{d\mu}{dm} = \Delta v$ i $\frac{dw}{dl} \cdot \frac{d\mu}{dm} = \frac{dv}{dl}$.

Jeżeli przyjmiemy, że niechęć do pracy danej osoby nie jest wielkością stałą, lecz zmienną, wówczas możemy uważać $\frac{dw}{dl}$ za funkcję od m , w i l ; a wówczas zarówno $\frac{d^2w}{dm dl}$, jak $\frac{d^2w}{dv dl}$ są zawsze wielkościami dodatnimi.

Nota XI. (Stronica 241). Jeżeli ptaki jakiegoś określonego gatunku zaczynają przyjmować nawyki ptaków wodnych, to każde zwiększenie się błony pomiędzy palcami, bez względu na to, czy powstawać będzie stopniowo przez działanie doboru naturalnego, czy też powstanie nagle, będzie sprawiało, że życie wodne będzie im dawało większe korzyści i będzie czyniło szansę pozostawienia potomstwa zależną od zwiększenia się tej błony. Tak, że jeżeli $f(t)$ będzie przeciętną powierzchnią błony w chwili czasu t , wówczas stosunek przyrostu błony zwiększa się (w pewnych granicach) z każdym przyrostem błony, wobec czego $f''(t)$ jest zawsze wielkością pozytywną. Na podstawie twierdzenia Taylora wiemy, że

$$f(t+h) = f(t) + hf'(t) + \frac{h^2}{1.2}f''(t+\theta h);$$

jeżeli h jest wielkością dużą, tak iż h^2 jest wielkością bardzo dużą, wówczas $f(t+h)$ będzie wielkością znacznie większą, niż $f(t)$, choćby nawet $f'(t)$ było małe i choćby $f''(t)$ nigdy nie było wielkością dużą. Zachodzi więc, niż powierzchowny związek, pomiędzy postępem, jaki, dzięki zastosowaniu rachunku różniczkowego, zrobiła w końcu XVIII

wieku i na początku XIX wieku fizyka, a powstaniem teorii ewolucji. W socjologii, podobnie jak i w biologii, uczymy się badać i obserwować kumulację skutków, jakie wywołują siły, dzięki temu, że skutki ich działania początkowo słabe stają się z kolei przyczynami nowych skutków. Powszechną formułą, której specjalnem zastosowaniem jest każdy taki fakt, jest twierdzenie Taylora; jeżeli zaś należy wziąć w rachubę więcej, niż jeden czynnik, działający w danej chwili czasu, to formułą taką jest odpowiednie wyrażenie funkcji wielu zmiennych. Konkluzja ta pozostanie słuszna, jeśli nawet dalsze badania potwierdzą myśl, wysuwaną przez niektórych zwolenników teorii Mendla, jakoby stopniowe zmiany rasy powstawały dzięki znacznym, a nawet gwałtownym odchyleniom jednostek od przeważającego typu. Ekonomia bowiem jest badaniem ludzkości, badaniem poszczególnych narodów, poszczególnych warstw społecznych; i tylko pośrednio zajmuje się życiem ludzi o wyjątkowym genjuszu, lub o charakterze wyjątkowo nędznym, czy gwałtownym.

Nota XII. (Stronica 317). Jeżeli, jak w nocie X, przez v oznaczymy ujemną wartość tej ilości pracy, jaką dana osoba ma wykonać, aby otrzymać quantum x jakiegoś dobra, które mu daje przyjemność u , wówczas przyjemność zdobycia dalszych ilości danego dobra będzie równa przykrości, związanej z ich zdobywaniem, gdy $\frac{du}{dx} = \frac{dv}{dx}$.

Jeżeli przykrość, jaką daje praca, będziemy uważali za przyjemność ujemną i napiszemy: $U = -v$, to $\frac{du}{dx} + \frac{dU}{dx} = 0$, t. zn. $u + U$ będzie miało wartość maksymalną w punkcie, w którym dany człowiek zaprzestaje pracy.

Nota XII bis. (tom II, 295). W artykule, pomieszczonym w *Giornale degli Economisti* (luty 1891), profesor Edgeworth podaje załączony tu diagram, który ilustruje wymianę jabłek na orzechy, o której mówiliśmy w tomie I, 396. Ilości jabłek przedstawiamy wzdłuż Ox , ilości orzechów wzdłuż osi Oy . Op równa się 4, pa równe 40; a przedstawia zakończenie pierwszej transakcji, w której 4 jabłka wymieniono na 40 orzechów, przyczem transakcja ukształtowała się odrazu pomyślnie dla

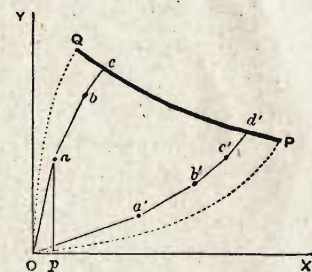


Fig. 45.

A ; b przedstawia stadjum drugie, c zaś stadjum końcowe tego przypadku. Z drugiej strony a' przedstawia pierwszą fazę, b' , c' i d' zaś odpowiednio drugą, trzecią i końcową fazę szeregu transakcyj,

które kształtują się od początku korzystnie dla B . QP , miejsce geometryczne, na którym c i d' muszą leżeć z konieczności, nazywa profesor Edgeworth *krzywą umowy*.

Posługując się metodą, którą przyjął w swem dziele *Mathematical Psychics* (1881), oznacza Edgeworth przez U całkowitą użyteczność jabłek i orzechów dla A w chwili, gdy A oddał x jabłek, a otrzymał y orzechów, przez V zaś oznacza całkowitą użyteczność jabłek i orzechów dla B , gdy ten otrzymał x jabłek, a oddał y orzechów. Jeżeli dodatkowe quantum jabłek Δx zostanie wymienione na dodatkowe quantum orzechów Δy , wówczas wymiana będzie obojętna dla A , o ile

$$\frac{dU}{dx} \Delta x + \frac{dU}{dy} \Delta y = 0;$$

będzie zaś obojętna dla B , o ile $\frac{dV}{dx} \Delta x + \frac{dV}{dy} \Delta y = 0$.

Są to dwa równania dla krzywych obojętności OP i OQ naszego diagramu; krzywa umowy zaś, która jest miejscem geometrycznym punktów, w których warunki wymiany, obojętne dla A , są jednocześnie obojętne dla B , wyraża się eleganckim wzorem $\frac{dU}{dx} : \frac{dU}{dy} = \frac{dV}{dx} : \frac{dV}{dy}$.

Jeżeli użyteczność graniczna orzechów będzie stała dla A i również stała dla B , wówczas $\frac{dU}{dy}$ i $\frac{dV}{dy}$ staną się wielkościami stałymi; U staje się równe $\Phi(a-x) + ay$, a V staje się równe $\psi(a-x) + \beta y$; i krzywa umowy otrzymuje równanie $F(x) = 0$; lub $x = C$; to znaczy, jest to prosta, równoległa do Oy , a wartość $\Delta y : \Delta x$, wyznaczona na jednej z krzywych obojętności, staje się funkcją od C , co wskazuje, że w jakikolwiek sposób obierzemy początkowo drogę wymiany, równowaga nastąpi w punkcie, w którym A odda ogółem C jabłek wzamian za orzechy; końcowy stosunek wymienianych dóbr będzie funkcją od C , to znaczy, również wielkością stałą. To ostatnie zastosowanie matematycznego ujęcia teorii wymiany, podanego przez profesora Edgeworth'a, potwierdza wyniki, osiągnięte w tekście; zrobił je Berry i ogłosił w *Giornale degli Economisti* (1891 czerwiec).

Metoda, jaką profesor Edgeworth przedstawia U i V jako funkcje ogólne od x i od y , jest bardzo pociągająca dla matematyka; lecz, jak się zdaje, nadaje się mniej do wyrażenia faktów codziennego życia gospodarczego, niż metoda, przyjęta przez Jevons'a, który uważa użyteczności graniczne jabłek jedynie za funkcję od x . W tym przypadku, jeżeli A na początku wymiany nie ma ani jednego orzecha, jak to przyjmu-

jemy w danym poszczególnym przypadku, który rozważamy, wówczas U przyjmuje postać

$$\int_0^x \varphi_1(a-x) dx + \int_0^y \psi_1(y) dy;$$

podobnie rzecz się ma z V . A wówczas równanie, przedstawiające krzywą umowy, przyjmuje postać:

$$\varphi_1(a-x) : \psi_1(y) = \varphi_2(x) : \psi_2(b-y).$$

Jest to jedno z równań wymiany, podanych w *Teorii Jevons'a*¹⁾.

Nota XIII. (Stronica 338). Używając tych samych oznaczeń, jak w nocie V, przyjmijmy za punkt wyjścia, co się tyczy czasu rozważań, rozpoczęcie budowy domu i oznaczmy przez F' czas, w ciągu którego dom został zbudowany. Wówczas wartość terażniejsza przyjemności, jaką według oczekiwania budujący osiągnie z tego domu, wyraża się wzorem:

$$H = \int_{T'}^T \omega R^{-t} \frac{dh}{dt} dt.$$

Niechaj Δv będzie elementem wysiłku, który właściciel domu, budując dom, dokona w ciągu odcinka czasu Δt (pomiędzy chwilą t i chwilą $t + \Delta t$); wówczas terażniejsza wartość ogólnej sumy wysiłków wyraża się wzorem

$$V = \int_0^{T'} R^{-t} \frac{dv}{dt} dt.$$

Jeżeli zachodzi jakaś niepewność co do tego, jaka ilość pracy potrzebna jest do wykonania budowy, wówczas należy wziąć w rachubę każdy możliwy element, przyczem należy go pomnożyć przez współczynnik ω' prawdopodobieństwa tego, że będzie potrzebny. Wówczas

$$V = \int_0^{T'} \omega' R^{-t} \frac{dv}{dt} dt.$$

Jeżeli przeniesiemy punkt początkowy naszych rozważań na chwilę ukończenia budowy domu, wówczas otrzymujemy

$$H = \int_0^{T'} \omega R^{-t} \frac{dh}{dt} dt \text{ i } V = \int_0^{T'} \omega' R^t \frac{dv}{dt} dt,$$

gdzie $T_1 = T - T'$; ten początkowy punkt rozważań, jakkolwiek, być może, mniej naturalny ze stanowiska matematycznego, jest bardziej naturalny z punktu widzenia codziennych interesów życia. Przyjmując ten punkt wyjścia, uważamy V za ogólną sumę łączną przykrości i trudów, poniesionych dla budowy. Przytem każda z tych pozycji przy-

¹⁾ Drugie wydanie, stronica 108.

krości obejmuje skumulowany ciężar czekania od chwili, gdy trud dany został poniesiony, do chwili, gdy zaczyna dawać owoce.

Wartość rozważań Jevons'a, dotyczących inwestycji kapitału, obniża się cokolwiek przez to, że wprowadził on niepotrzebne założenie, iż funkcja, przedstawiająca tę inwestycję, jest wyrażeniem pierwszego rzędu; co jest tem bardziej godne uwagi, że Jevons sam, referując dzieło Gossen'a, wysunął zarzuty przeciw sposobowi traktowania zagadnienia przez Gossen'a (i Whewell'a), polegającemu na tem, że Gossen zastępował liniami prostymi krzywe różnokształtne, odwzorowujące rzeczywisty charakter zmian, jakim podlegają wielkości ekonomiczne.

Nota XIV. (Stronica 341). Niechaj $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3 \dots$ oznaczają różne ilości różnych rodzajów pracy, na przykład cięcia drzewa, noszenia kamieni, kopania ziemi, i tak dalej,—rodzajów pracy, które człowiek, stanowiący przedmiot naszych rozważań, musiałby wykonać lub kazać wykonać przy budowie domu; niechaj dalej litery $\beta', \beta'', \beta''' \dots$ oznaczają poszczególne ilości wygód różnego rodzaju i pomieszczeń, takich, jak pokoje stołowe, sypialne, dla służby, i tak dalej, które posiadałby dom, zbudowany według danego planu. Wówczas, jeżeli użyjemy V i H w ten sam sposób, jak w nocie poprzedniej, to $V, \beta', \beta'', \beta''' \dots$ będą wszystkie funkcjami od $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3 \dots$, H zaś będzie również funkcją od $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3 \dots$, będąc jednocześnie funkcją od $\beta', \beta'', \beta''' \dots$. Teraz zadaniem naszym jest znaleźć graniczne nakłady każdego z tych rodzajów pracy na każdy poszczególny użytek.

$$\frac{dV}{d\alpha_1} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{d\alpha_1} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{d\alpha_1} = \frac{dH}{d\beta''} \cdot \frac{d\beta''}{d\alpha_1} = \dots$$

$$\frac{dV}{d\alpha_2} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{d\alpha_2} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{d\alpha_2} = \frac{dH}{d\beta''} \cdot \frac{d\beta''}{d\alpha_2} = \dots$$

Te równania przedstawiają równowagę wysiłków i korzyści. Koszty realne pewnej niewielkiej dodatkowej ilości pracy, włożonej w cięcie budulca i jego obróbkę, dokładnie równoważy budującemu dom korzyść, jaką daje dodatkowy pokój mieszkalny, który dzięki tej pracy został zbudowany. Jeżeli natomiast nie wykonywa on pracy sam, lecz płaci za jej wykonanie cieślom, to musimy przyjąć, że V przedstawia nie całość jego wysiłku, lecz całość jego nakładu pieniężnego. Wówczas stopa płacy, jaką gotów jest dać cieślom za dalszą pracę, jest jego graniczną ceną popytu na tę pracę i miarą jej jest $\frac{dV}{d\alpha}$; $\frac{dH}{d\beta}$ i $\frac{dH}{d\beta'}$ zaś są miarą pieniężną użyteczności granicznej dla niego dodatkowego poko-

ju, czy urządzenia, to znaczy, ceną granicznego jego popytu na ten pokój czy na to urządzenie; $\frac{d\beta}{d\alpha}$ i $\frac{d\beta'}{d\alpha}$ zaś są wydajnością graniczną pracy cieśli, budującego pokój czy pomieszczenie. Równania te stwierdzają tutaj, że cena popytu na pracę cieśli dąży do zrównania się z ceną popytu na dodatkowe pomieszczenie, pomnożoną w każdym przypadku przez wydajność graniczną pracy cieśli, która potrzebna jest do zbudowania danego pomieszczenia: odpowiednie jednostki muszą być przytem dobrane dla każdego elementu.

Gdy twierdzenie to uogólnimy, tak iżby obejmowało wszelkie przypadki popytu rynkowego na pracę cieśli, wówczas przybiera ono postać następującą: cena (granicznego) popytu na pracę cieśli jest wydajnością (graniczną) pracy cieśli, zwiększającej podaż jakiegoś produktu, pomnożoną przez cenę (granicznego) popytu na dany produkt. Ujmując tę rzecz innymi słowy, możemy powiedzieć, że płaca za jednostkę pracy cieśli dąży do zrównania się z wartością takiej części każdego z produktów, do których wytworzenia przyczynia się ta praca, jaka przedstawia wydajność graniczną jednostki pracy cieśli w zakresie tego produktu; lub inaczej, używając zwrotu, który często powracać będzie w księdze VI ¹⁾, płaca za jednostkę pracy cieśli dąży do zrównania się z wartością „czystego produktu“ tej pracy. Twierdzenie to jest bardzo ważne i zawiera w sobie to, co jest najistotniejsze, gdy chodzi o stronę popytu w teorii rozdziału.

Przyjmijmy tedy, że majster budowlany nosi się z myślą zbudowania pewnych budynków i że rozważa, jakie urządzenia mają posiadać te budynki; naprzykład, zastanawia się nad tem, czy mają to być domy mieszkalne, składy, fabryki, czy pomieszczenia na sklepy detaliczne. Będzie tu musiał rozstrzygać dwa rodzaje pytań: jaką ilość urządzeń każdego poszczególnego rodzaju należy dać w tym budynku i jaką drogą to osiągnąć. Tak więc, naprzykład, musi zdecydować nietylko to, że zbuduje willę na rezydencje, w których będzie pewna ilość urządzeń mieszkalnych, lecz musi również rozstrzygnąć, jakich czynników produkcji tu użyje i w jakich proporcjach; będzie musiał, naprzykład, zdecydować, czy pokryje dom dachówką, czy blachą, w jakiej mierze użyje do budowy kamienia, czy przy wyrabianiu wapna będzie używał maszyny parowej, czy też posługiwać się będzie siłą pary tylko do podnoszenia dźwigni; jeżeli zaś chodzi o budynek w wielkim mieście, będzie musiał rozstrzygnąć, czy rusztowanie mają wzniesć specjaliści, czy też zwykli robotnicy.

¹⁾ Rozdział I.

Przypuśćmy, że zdecydował się na stworzenie ilości β urządzeń mieszkalnych w willi, na stworzenie ilości urządzeń β' w składzie towarowym, ilości β'' urządzeń fabrycznych, i tak dalej, dla każdego poszczególnego rodzaju budynków. Lecz zamiast tego, iżby zakładać, jak poprzednio, że majster nasz najmuje poprostu ilość $\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3 \dots$ każdego poszczególnego rodzaju pracy, przyjmijmy teraz, że dzieli on swe wydatki na trzy klasy, a mianowicie na (1) płace, (2) ceny surowego materiału i (3) procent od kapitału, przyczem niechaj wartość własnej jego pracy i przedsiębiorczości stanowi pozycję czwartą.

Tak więc niechaj litery $x_1, x_2 \dots$ oznaczają ilości różnych rodzajów pracy, włączając w to pracę nadzorczą, które on otrzymuje drogą najmu; przyczem ilość każdego rodzaju pracy składa się z jej trwania i jej intensywności.

Niechaj litery $y_1, y_2 \dots$ oznaczają ilości różnego rodzaju surowców, zużytych i wcielonych w budynek.

W tym przypadku te kawałki ziemi, na których zostały wzniesione budynki, z punktu widzenia, z którego rzeczy obecnie rozważamy, to znaczy, z punktu widzenia indywidualnego przedsiębiorcy, są poprostu szczególną postacią surowego materiału.

Niechaj dalej z oznacza ilość kapitału, wydanego na różne cele, lub zatrudnionego w różny sposób. Tutaj musimy obliczać wszelkie postacie kapitału we wspólnej mierze pieniężnej, włączając w to zgóry wypłacone sumy na płace zarobkowe i na zakup surowego materiału; należy tutaj, dalej, wziąć w rachubę wszelkie sposoby użycia urządzeń wytwórczych wszelkiego rodzaju, biorąc pod uwagę ich zużycie: według tej samej zasady należy ocenić same warsztaty naszego przedsiębiorcy i wartość gruntu, na którym są pobudowane. Okresy, w ciągu których kapitał różnego rodzaju jest unieruchomiony w danym przedsięwzięciu, są różne dla różnych rodzajów kapitału; należy je jednak sprowadzić do typowej jednostki miary, powiedzmy, do okresu rocznego, obliczając „procent złożony“, to znaczy, biorąc za podstawę postęp geometryczny.

Wreszcie, niechaj u oznacza sumę pieniężną, równoważną własnej pracy przedsiębiorcy, jego troskom, niepokojom, zużyciu, sił i tak dalej, których wymaga prowadzenie różnych przedsiębiorstw.

Poza tem jest wiele elementów, które mogłyby wchodzić w rachubę w różnych poszczególnych pozycjach, co do których jednak możemy założyć, że są związane z elementami, wspomnianymi już powyżej. Tak, naprzykład, moment ryzyka wchodzi do ostatnich dwóch pozycji. Odpowiednią część kosztów ogólnych prowadzenia przedsiębiorstwa („ko-

szty dodatkowe¹⁾ trzeba będzie dodać do każdej z czterech wymienionych powyżej pozycji (pozycji płac, surowców, procentu od kapitałowej wartości organizacji przedsiębiorstwa, oraz wynagrodzenia własnej pracy przedsiębiorcy budowlanego, jego przedsiębiorczości i jego ryzyka).

Teraz V oznacza całość nakładów naszego przedsiębiorcy, a H oznacza całość otrzymanych przezeń wpływów; wysiłki jego skierowane są ku temu, ażeby nadać różnicy $H - V$ wielkość maksymalną. Przy takich oznaczeniach otrzymujemy tutaj równania, podobne do równań, podanych powyżej, a mianowicie:

$$\frac{dV}{dx_1} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_1} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{dx_1} = \dots$$

$$\frac{dV}{dx_2} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_2} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{dx_2} = \dots$$

$$\frac{dV}{dy_1} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dy_1} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{dy_1} = \dots$$

$$\frac{dV}{dz} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dz} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{dz} = \dots$$

$$\frac{dV}{du} = \frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{du} = \frac{dH}{d\beta'} \cdot \frac{d\beta'}{du} = \dots$$

To znaczy: nakład graniczny, jaki nasz przedsiębiorca gotów jest uczynić dla dodatkowego nieznacznego zwiększenia podaży, δx_1 , pracy pierwszego rodzaju, a mianowicie $\frac{\delta V}{\delta x_1}$ jest równy $\frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_1} \cdot \delta x_1$; to znaczy, jest równy przyrostowi jego całkowitych wpływów H , który to przyrost otrzyma dzięki zwiększeniu w budowanej willi ilości urządzeń mieszkalnych; zwiększenie to zaś powstanie dzięki dodatkowemu nieznacznemu quantum pracy pierwszego rodzaju. Podobnie rzecz się będzie miała, gdy chodzić będzie o urządzenia w składzie towarowym, lub w innych budynkach. Tak więc rozdzieli on te środki pomiędzy różne sposoby użycia w ten sposób, iż nie osiągnąłby żadnego zysku, gdyby część jakiegoś czynnika produkcji — pracy, surowego materiału czy kapitału — przeznaczył na inny cel, niż zamierzał pierwotnie; to samo tyczy się własnej jego pracy i przedsiębiorczości. Również nie zyskałby nic, gdyby zastąpił w swem przedsięwzięciu jeden czynnik

¹⁾ Porównać tom I, stronicę 344.

produkcji przez inny, lub gdyby zwiększył czy zmniejszył ilość jakiegokolwiek czynnika produkcji. Z tego punktu widzenia równania nasze mają znaczenie bardzo podobne do wywodów¹⁾, dotyczących wyboru pomiędzy różnymi sposobami użycia tej samej rzeczy²⁾.

Więcej mamy do powiedzenia³⁾ o trudności interpretowania zwrotu „czysty produkt“ jakiegoś czynnika produkcji, bez względu na to, czy to będzie jakiś rodzaj pracy, czy jakiś inny czynnik. I, być może, wygodniej będzie dla czytelnika, jeżeli przeczyta pozostałą część tej noty później, jakkolwiek łączy się ona w sposób ścisły z tem, co zostało powiedziane poprzednio.

Budowniczy nasz płacił $\frac{dV}{dx} \cdot \delta x_1$, za ostatnią dozę pracy pierwszego rodzaju, ponieważ był to czysty produkt tej pracy; i jeżeli pracę tę zużył na budowanie willi, to dała mu ona $\frac{dH}{d\beta} \cdot \frac{d\beta}{dx_1} \cdot \delta x_1$, jako wpływ specjalny. Jeżeli teraz p będzie ceną (za jednostkę), którą otrzymuje za ilość β urządzeń willi, i, co za tem idzie, $p\beta$ będzie ceną, którą otrzymuje za całą ilość urządzeń β ; jeżeli dalej dla skrócenia oznaczymy przez $\Delta\beta$ wyrażenie $\frac{d\beta}{dx_1} \cdot \delta x_1$, to znaczy zwiększenie ilości urządzeń w willi, wynikłe z dodania elementu pracy δx_1 , wówczas czysty produkt, którego szukamy, wynosić będzie nie $p\Delta\beta$, lecz $p\Delta\beta + \beta\Delta p$; gdzie Δp jest wielkością ujemną i przedstawia zniżkę cen popytu, wywołaną zwiększeniem ilości urządzeń willi, zaofiarowanych przez naszego przedsiębiorcę. Musimy zbadać cokolwiek bliżej stosunek wielkości tych dwóch elementów $p\Delta\beta$ i $\beta\Delta p$.

Gdyby nasz przedsiębiorca monopolizował podaż willi, to β oznaczałoby podaż całkowitą; i gdyby się zdarzyło, że elastyczność popytu na wille byłaby mniejsza od jedności, przy zaofiarowanej ilości β , wówczas dzięki zwiększeniu podaży z jego strony zmniejszyłaby się suma całkowitych jego wpływów i $p\Delta\beta + \beta\Delta p$ byłoby wielkością ujemną. Zapewne, oczywista, przedsiębiorca nasz nie dopuściłby do tego, ażeby produkcja doszła aż do takiej ilości, przy której popyt byłby do tego stopnia nieelastyczny. Ustali on dla swej produkcji z pewnością taką granicę, że ujemna wielkość $\beta\Delta p$ będzie mniejsza, niż $p\Delta\beta$, lecz nie-

¹⁾ Ks. III, rozdz. V.

²⁾ Porównać jeden bardzo interesujący przypisek (*f*), dołączony do świetnego przemówienia Edgeworth'a, wygłoszonego na posiedzeniu British Association w roku 1889.

³⁾ Porównać księgę V, rozdział XI, § 1 oraz księgę VI, rozdział I, § 8.

koniecznie mniejsza o tyle, iżby można było ją zupełnie pominąć w porównaniu z tą drugą wielkością. Jest to fakt najważniejszy w teorii monopolu, przedstawionej w księdze V¹⁾.

Jest to również fakt dominujący, gdy chodzi o producenta, który ma ograniczony krąg klientów i który go nie może szybko rozszerzyć. Jeżeli jego klienci posiadają już taką ilość jego towarów, jaka im jest potrzebna, tak iż elastyczność ich popytu czasowo jest mniejsza od jedności, to producent nasz mógłby ponieść stratę, gdyby zaangażował do pracy jeszcze jednego dodatkowego robotnika, — nawet wówczas, gdyby robotnik pracował za darmo. Ta obawa przed czasowym zepsuciem rynku jest czynnikiem decydującym w wielu zagadnieniach, dotyczących wartości, gdy chodzi o krótkie okresy²⁾; szczególnie tak się rzecz ma wówczas, gdy chodzi o krótkie okresy depresji handlowej i o te formalne i nieformalne przepisy, regulujące działalność stowarzyszeń handlowych i przemysłowych, które poddamy badaniu w drugim tomie tego dzieła. Z podobną trudnością spotykamy się, gdy chodzi o dobra, których koszt produkcji zmniejsza się szybko z każdym zwiększeniem ilości wyprodukowanej: lecz tutaj czynniki, które wyznaczają granicę produkcji, są tak złożone, że, jak się zdaje, nie warto próbować ujmować je we wzory matematyczne³⁾.

Gdy natomiast badamy działalność indywidualnego przedsiębiorcy w tym celu, ażeby zilustrować normalne działanie czynników, które rządzą ogólnym popytem na czynniki produkcji, wówczas zdaje się być rzeczą jasną, iż należy unikać przykładów tego rodzaju. Musimy pozostawić szczegółową analizę swoistego charakteru tych przypadków do roztrząsań specjalnych; jako normalne zaś przykłady ilustrujące należy tu brać przypadki, w których jednostka jest tylko jedną z wielu jednostek, które mają rzeczywisty, choć pośredni dostęp do danego rynku. Jeżeli $\beta \Delta p$ jest liczbowo równe $p \Delta \beta$, gdzie β oznacza całkowitą produkcję dużego rynku, i jeżeli poszczególny przedsiębiorca produkuje β' , stanowiące jedną tysięczną część ilości β , wówczas zwiększenie otrzymanych wpływów dzięki zaangażowaniu do pracy dodatkowego pracownika wynosi $p \Delta \beta'$, to znaczy tyleż, co $p \Delta \beta$; tutaj od ilości tej należy odjąć tylko $\beta' \Delta p$, co stanowi tysięczną część ilości $\beta \Delta p$ i co można pominąć w rachunku. Tak więc, gdy chodzi o zilustrowanie przykładem części ogólnego działania praw rozdziału, to mamy prawo tu twierdzić, że wartość czystego produktu granicznej dozy działania ja-

¹⁾ Rozdział XIV.

²⁾ Porównać księgę V, rozdziały V, VII, XI.

³⁾ Księga V, rozdział XII, § 2.

kiegoś poszczególnego czynnika produkcji równa jest ilości tego czystego produktu, pomnożonej przez normalną jego wartość sprzedażną, to znaczy równa jest $p \Delta \beta$.

Należy zauważyć, że żadna z tych trudności nie pozostaje w związku z systemem podziału pracy i wynagrodzenia za dzieło, jakkolwiek te trudności nabierają szczególnego znaczenia wskutek tego, że zwykłymy mierzyć wysiłek i zadowolenie ceną, która mu odpowiada. Robinson Kruzoe, wznosząc budynek na swój własny użytek, nie uważałby, że dodanie tysięcznej części do pierwotnych urządzeń tego budynku zwiększa dla niego wartość tego budynku o jedną tysięczną. Dodane przezeń urządzenia mogłyby mieć ten sam charakter, co urządzenia pozostałe; lecz gdybyśmy oceniali je według tej samej skali wartości realnej dla niego, należałoby brać w rachubę to, że nowa część urządzeń zmniejsza cokolwiek wartość realną urządzeń dawnych, czyniąc je mniej nieodzownymi, niż poprzednio¹⁾. Z drugiej strony prawo zwiększania się przychodu mogłoby bardzo utrudnić Robinsonowi określenie, jakie quantum czystego produktu odpowiada, powiedzmy, półgodzinnej jego pracy. Przypuśćmy, naprzykład, że jakieś drobne zioła, smaczne jako zaprawa do potraw i dające się łatwo przenieść, rosną na jego wyspie w miejscu tak odległym od jego domu, iż wycieczka tam zajmuje pół dnia i że Robinson udał się tam, ażeby wziąć małą wiązkę tych ziół. Po pewnym czasie, nie mając żadnego ważnego zajęcia, któreby mu zajęło mniej, niż połowę dnia, przeznacza na zbieranie owego zioła dzień cały i powraca z pękiem dziesięciokrotnie większym, niż poprzednio. Nie możemy teraz wydzielić przychodu, przypadającego na ostatnie pół godziny, od reszty przychodu; jedyną metodą, jaką możemy tu stosować, jest wziąć cały dzień za jednostkę czasu i porównać „przychód zadowolenia“ z przychodem innych dni, użytych na inną pracę. Gdy chodzi o nowoczesny system gospodarczy, staje przed nami podobne, choć bardziej trudne zadanie: musimy dla pewnych celów brać za jednostkę całość procesu wytwórczego.

Możnaby rozszerzać zakres takich układów równań, jakie rozważaliśmy powyżej i wprowadzać do nich coraz to więcej szczegółów, tak iżby wreszcie objęły całą stronę popytu w zagadnieniu rozdziału. Ilustracja matematyczna tego, jak działa pewien określony zespół czynników, może być sama w sobie zupełna i wystarczająca i może zupełnie ściśle i dokładnie przedstawiać to działanie w jasno wyznaczonych granicach; inaczej natomiast rzecz się ma z ujęciem w szeregu równań ca-

¹⁾ Porównać przypisek pierwszy na stronie 398, tomu I.

łokształtu złożonego zagadnienia, przed jakim stawia nas życie realne, lub nawet znacznej części tego całokształtu. Wiele bowiem ważnych bardzo rozważań, szczególnie rozważań związanych z wielorakimi wpływami elementu czasu, nie da się łatwo ująć we wzory matematyczne: rozważania te albo trzeba pominąć całkowicie, albo obcinać i polewować dotąd, póki nie staną się podobne do konwencjonalnych figur zwierzęcych i kształtów roślinnych, jakie daje sztuka dekoracyjna. Stąd też powstaje tendencja do ujmowania sił ekonomicznych w fałszywych proporcjach; przyczem największy nacisk kładziemy na te czynniki, które najłatwiej poddają się badaniom analitycznym. Bez wątpienia niebezpieczeństwo to tkwi w każdym zastosowaniu nietylko analizy matematycznej, lecz analizy wszelkiego rodzaju do problemów realnego życia. Jest to niebezpieczeństwo, o którym ekonomista na każdym kroku musi pamiętać więcej, niż o jakimkolwiek innym. Lecz uniknąć go całkowicie, byłoby to zrezygnować z najważniejszych środków postępu naukowego: w rozważaniach zaś, spisanych specjalnie dla czytelników, znających matematykę, słuszną jest bez wątpienia rzeczą szukać bardzo odważnie szerokich uogólnień.

Może być, na przykład, rzeczą słuszną, abyśmy w roztrząsaniach takich uważali H za całkowitą sumę zadowolenia, V zaś za całkowitą sumę przykrości (wysiłków, poświęceń i t. p.), które przypadają w udziale społeczności, wskutek działania czynników ekonomicznych; i uzasadnione może być upraszczanie pojęcia o działaniu tych czynników zapomocą założeń podobnych do tych, które tkwią mniej lub więcej wyraźnie w różnych postaciach doktryny, według której czynniki te stale prowadzą ku osiągnięciu *maximum zadowolenia*, o ile chodzi o ostateczny wynik dla całego społeczeństwa¹⁾; lub, innymi słowy, doktryny, według której istnieje stała tendencja do tego, ażeby dla społeczeństwa jako całości różnica $H - V$ miała wartość maksymalną. Według tej metody ujmowania sprawy otrzymywane tu równania różniczkowe tego samego rodzaju, jak te, któreśmy już rozważali powyżej, należy interpretować w sposób następujący: równania te przedstawiają wartość jako zależną w każdej dziedzinie ekonomiki od tego, że zespoły użyteczności dodatniej równoważą się z zespołami użyteczności ujemnej, a zespoły zadowoleń równoważą się z zespołami kosztów realnych. Dla takich rozważań jest miejsce w nauce, lecz nie w takim traktacie, jak obecny, w którym wzory matematyczne służą tylko do wyrażenia w wygładzonej i bardzo ścisłej formie tych metod analizy i rozumowa-

¹⁾ Powyżej, stronicie 448—452, tomu I.

nia, któremi zwykli ludzie posługują się mniej lub więcej świadomie w życiu codziennym.

Można wprawdzie przyjąć, że rozważania takie są w pewnej mierze podobne pod względem metody analizy do rozważań księgi III, dotyczących całkowitej użyteczności poszczególnych dóbr. Różnica pomiędzy temi dwoma przypadkami jest głównie różnicą stopnia, lecz stopień tej różnicy jest tak wielki, że, praktycznie biorąc, staje się to różnicą rodzajową. W pierwszym przypadku rozważamy każde dobro samo w sobie i w odniesieniu do poszczególnego rynku, przyczem starannie bierzemy w rachubę warunki, w jakich znajdują się spożywczy w danym miejscu i czasie. W ten sposób posługujemy się temi samymi metodami, choć, być może, z większą starannością i ostrożnością, jakimi posługują się w praktyce ministrowie finansów, oraz zwykli ludzie, gdy roztrząsają zagadnienia polityki finansowej. Konstatujemy, że pewną niewielką ilość dóbr spożywają tylko ludzie bogaci i że wskutek tego rzeczywista użyteczność całkowita tych dóbr jest mniejsza, niżby to się mogło zdawać na podstawie miary pieniężnej tej użyteczności. Zakładamy jednak, tak jak to czynią wszyscy ludzie, że naogół, o ile nie ma czynników specjalnych, któreby działały w kierunku przeciwnym, całkowite użyteczności realne dwóch dóbr, które spożywają głównie ludzie bogaci, pozostają do siebie mniej więcej w tym samym stosunku, jak miary pieniężne tych użyteczności; zakładamy też, że to samo odnosi się do dóbr, których spożycie podzielone jest w podobnych proporcjach pomiędzy ludzi bogatych, średnio zamożnych i biednych. Takie obliczenia mają charakter grubych tylko przybliżeń; każda poszczególna trudność, każda przyczyna możliwego błędu uwydatnia się szczególnie wyraźnie, gdy nadajemy określony i ścisły charakter naszym wypowiedziom; nie wprowadzamy żadnych założeń, któreby nie tkwiły w sposób utajony w praktyce życia codziennego; nie próbujemy rozwiązać żadnego zadania, z którym nie uporałaby się praktyka życia codziennego, biorąc rzecz bardziej zgruba, lecz niemniej z dobrym wynikiem; nie wprowadzamy nowych założeń i w jasnym świetle stawiamy te założenia, których nie można uniknąć. Możliwe to jest, gdy rozważamy dobra poszczególne w odniesieniu do poszczególnych rynków; zdaje się natomiast, że nie jest to możliwe, gdy chodzi o niezliczone elementy gospodarcze, które teoria maksymalnego zadowolenia obejmuje swą wszechogarniającą siecią. Siły, wyznaczające podaż, są szczególnie różnorodne i złożone: obejmują nieskończoną różnorodność wysiłków i poświęceń, bezpośrednich i pośrednich, ze strony ludzi, należących do wszelkich możliwych klas wytwórczych. I gdyby nie było innej przeskody do tego, iżby nadać konkretną interpretację tej teorii, to decy-

dującą przeszkodą byłoby tkwiące w niej implicite założenie, jakoby koszt wychowania dzieci i przygotowania ich do pracy można było mierzyć w ten sam sposób, jak koszt zbudowania maszyny.

Z racji, podobnych do tych, jakie podaliśmy w tym przypadku typowym, nasze noty matematyczne będą miały coraz to mniejsze i mniejsze zastosowanie bezpośrednie do rzeczywistości w miarę tego, jak zwiększa się złożoność omawianych w tekście zagadnień. Kilka not, podanych dalej, odnosi się do zagadnienia monopolów, którego pewne strony nadają się szczególnie do bezpośredniego badania analitycznego. Większość not pozostałych zajmować się będzie ilustrowaniem łącznego i złożonego popytu i podaży, co ma wiele wspólnego z treścią tej noty. Ostatnia zaś nota, nota XXI, idzie cokolwiek dalej w kierunku ogólnego ujęcia zagadnienia rozdziału i wymiany (bez uwzględnienia elementu czasu), lecz tylko tak daleko, iż nas upewnia, że ilustracje matematyczne, które operujemy, dają w wyniku system równań, których liczba nie jest ani większa, ani mniejsza, niż ilość niewiadomych, które w nich występują.

Nota XIV bis. (Stronica 365-7, tom I). W diagramach tego rozdziału ¹⁾ wszystkie krzywe podaży są nachylone dodatnio; i w naszych matematycznych interpretacjach tych krzywych będziemy zakładali, że graniczne koszty produkcji są określone ze ścisłością, która nie istnieje w rzeczywistości życia: nie będziemy brali w rachubę czasu, potrzebnego na to, ażeby rozwinąć przedsiębiorstwo typowe, osiągające na wielką skalę korzyści i oszczędności wewnętrzne i zewnętrzne; pominiemy też wszystkie te trudności, związane z prawem zwiększania się przychodu, które omawiamy w księdze V, rozdział XII. Gdybyśmy poszli inną drogą, to doprowadziłoby nas to do złożonych wzorów matematycznych, które, być może, nie byłyby pozbawione użyteczności, lecz byłyby nie na miejscu w takim traktacie, jak ten. Tak więc roztrząsania, podane w tej i w następnych notach, należy uważać raczej za szkice, niż za wyczerpujące studia.

Oznaczmy czynniki produkcji jakiegoś dobra A przez a_1, a_2, a_3, \dots ; niechaj równania podaży tych czynników będą $y = \varphi_1(x), y = \varphi_2(x), \dots$. Niechaj ilość jednostek każdego z tych czynników, potrzebna do wyprodukowania x jednostek dobra A , będzie odpowiednio m_1x, m_2x, \dots , gdzie m_1, m_2, \dots nie są naogół wielkościami stałymi, lecz funkcjami od x . Wówczas równanie podaży dobra A wyrażać się będzie wzorem

$$y = \Phi(x) = m_1\varphi_1(m_1x) + m_2\varphi_2(m_2x) + \dots \equiv \Sigma \{m\varphi(mx)\}$$

¹⁾ Księga V, rozdział VI.

Niechaj $y = F(x)$ będzie równaniem popytu na dane gotowe dobro; wówczas równanie popytu pochodnego na a_r , to znaczy na r -ty czynnik produkcji, wyrażać się będzie wzorem

$$y = F(x) - \{ \Phi(x) - m_r \varphi_r(m_r x) \}.$$

W tem równaniu y jest ceną nie jednej jednostki tego czynnika, lecz ceną m_r jednostek; chcąc zaś otrzymać równanie, wyrażone w jednostkach stałych, przyjmijmy η za cenę jednej jednostki; i niechaj jednocześnie $\xi = m_r x$. Wówczas $\eta = \frac{1}{m_r} \cdot y$ i równanie przyjmuje postać

$$y = f_r(\xi) = \frac{1}{m_r} \left[F\left(\frac{1}{m_r}\xi\right) - \left\{ \Phi\left(\frac{1}{m_r}\xi\right) - m_r \varphi_r(\xi) \right\} \right].$$

Jeżeli m_r jest funkcją od x , powiedzmy, $m_r = \psi_r(x)$, wówczas x musi być wyrażony zapomocą ξ , gdzie $\xi = x\psi_r(x)$, tak iż zamiast m_r można pisać $\chi_r(\xi)$; podstawiając to wyrażenie we wzór poprzedni, wyrażamy η jako funkcję od ξ . Równanie podaży dla czynnika a_r wyraża się teraz prosto wzorem $\eta = \varphi_r(\xi)$.

Nota XV. (Stronica 367, tom I). Niechaj równanie popytu na noże będzie

$$y = F(x) \dots \dots \dots 1$$

niechaj dalej równanie podaży noży będzie

$$y = \Phi(x) \dots \dots \dots 2$$

niechaj równanie podaży rękojeści będzie

$$y = \varphi_1(x) \dots \dots \dots 3$$

niechaj wreszcie równanie podaży ostrzy będzie

$$y = \varphi_2(x) \dots \dots \dots 4$$

wówczas równanie popytu na rękojeści będzie miało postać

$$y = f_1(x) = F(x) - \varphi_2(x) \dots \dots \dots 5$$

Miarą elastyczności dla (5) jest $-\left\{ \frac{x f_1'(x)}{f_1(x)} \right\}^{-1}$, to znaczy

$$-\left\{ \frac{x F'(x) - x \varphi_2'(x)}{f_1(x)} \right\}^{-1},$$

to znaczy

$$\left\{ -\frac{x F'(x)}{F(x)} \cdot \frac{F x}{f_1(x)} + \frac{x \varphi_2'(x)}{f_1(x)} \right\}^{-1}$$

Wielkość ta będzie tem mniejsza, im dokładniej spełnione będą

następujące warunki: (1) $\frac{x F'(x)}{F(x)}$, które jest z konieczności wielkością dodatnią, jest wielkością dostatecznie dużą, to znaczy elastyczność popytu na noże jest mała; (2) $\varphi_2'(x)$ jest wielkością dodatnią i dużą, to znaczy, cena podaży ostrzy wzrasta szybko ze zwiększeniem się, a szybko zmniejsza się ze zmniejszeniem ilości podaży; (3) $\frac{F(x)}{f_1(x)}$ winno być wielkością dużą, to znaczy, cena rękojeści winna stanowić małą część tylko ceny noży.

Podobne, lecz bardziej złożone dociekanie prowadzi do wyników w istocie rzeczy takich samych, gdy jednostki czynników produkcji nie są stałe, lecz zmieniają się tak, jak w nocie poprzedniej.

Nota XVI. (Stronica 368, tom I). Przypuśćmy, że n buszli chmielu potrzeba do wyrobienia jednego garnca piwa pewnego rodzaju, którego x' garnce w położeniu równowagi sprzedaje się po cenie $y' = F(x')$.

Niechaj m zmieni się i przybierze wartość $m + \Delta m$; i niechaj wskutek tego, gdy x' garnce zostanie znowu zaofiarowane na sprzedaż, ilość ta znajdzie nabywców po cenie $y' + \Delta y'$; wówczas $\frac{\Delta y'}{\Delta m}$ wyraża cenę granicznego popytu na chmiel; jeżeli cena ta jest większa, niż cena podaży, to będzie leżało w interesie piwowarów, ażeby dodać więcej chmielu do piwa. Ujmijmy teraz sprawę bardziej ogólnie: niechaj $y = F(x, m)$ i $y = \Phi(x, m)$ będą pierwsze równaniem popytu, drugie równaniem podaży piwa, przyczem x niechaj oznacza ilość garnce, a m ilość centnarów chmielu w każdym garncu. Wówczas $F(x, m) - \Phi(x, m)$ jest nadwyżką ceny popytu nad cenę podaży. W położeniu równowagi nadwyżka ta równa się zeru; gdyby jednak było rzeczą możliwą nadać jej wartość dodatnią, zmieniając odpowiednio m , wówczas nastąpiłaby zmiana. Tak więc (przyjmując, że żadna dostrzegalna zmiana nie nastąpiła w kosztach produkcji piwa, poza tą, która wynikała ze zwiększenia ilości chmielu) $\frac{dF}{dm} = \frac{d\Phi}{dm}$. Lewa strona tego równania przedstawia cenę granicznego popytu, prawa zaś cenę granicznej podaży chmielu, i obie te wielkości są sobie równe.

Tę metodę można, oczywiście, rozszerzyć na przypadki, w których współcześnie zmieniają się dwa czynniki produkcji, lub więcej.

Nota XVII. (Stronica 370, tom I). Przypuśćmy, że jakaś rzecz, czy to jakieś gotowe dobro, czy jakiś czynnik produkcji, zostaje rozdzielona pomiędzy dwa sposoby użycia, tak iż z całej ilości tej rzeczy x część, poświęcona na pierwszy użytek wynosi x_1 , część zaś, poświęcona na drugi

użytek, wynosi x_2 . Niechaj $y = \Phi(x)$ będzie równaniem całkowitej podaży; $y = f_1(x_1)$ i $y = f_2(x_2)$ niechaj zaś będą równaniami popytu na pierwszy i drugi sposób użycia tej rzeczy. Wówczas w położeniu równowagi trzy wielkości x , x_1 i x_2 są określone przez trzy równania

$$f_1(x_1) = f_2(x_2) = \Phi(x); x_1 + x_2 = x.$$

Przypuśćmy teraz, że chcemy wyznaczyć oddzielnie stosunek pomiędzy popytem i podażą danej rzeczy w zakresie pierwszego jej sposobu użycia, zakładając, że bez względu na to, jakie zmiany zajdą w zakresie pierwszego jej sposobu użycia, popyt na nią i podaż w zakresie drugiego sposobu pozostaje w położeniu równowagi, to znaczy, że cena popytu na drugi sposób użycia jest równa cenie jej podaży dla całej ilości, jaka w danej chwili jest produkowana, innymi słowy, że zawsze $f_2(x_2) = \varphi(x_1 + x_2)$. Na podstawie tego równania możemy wyznaczyć x_2 w zależności od x_1 , i, co za tem idzie, x w zależności od x_1 ; wobec tego, dalej, możemy napisać $\varphi(x) = \psi(x_1)$. Tak więc równanie podaży danej rzeczy na pierwszy użytek przyjmuje postać $y = \psi(x_1)$; równanie to wraz ze znanym już równaniem $y = f_1(x_1)$ wyznacza stosunki, o które nam chodzi.

Nota XVIII. (Stronica 371, tom I). Niechaj litery a_1, a_2, a_3, \dots oznaczają produkty łączne, i niechaj $m_1 x, m_2 x, \dots$ będą ilością tych produktów przy x jednostkach produkcji łącznej, dla której równaniem podaży jest $y = \varphi(x)$.

Niechaj

$$y = f_1(x) \text{ i } y = f_2(x) \dots$$

będą odpowiednio równaniami popytu dla owych poszczególnych produktów łącznych; wówczas w położeniu równowagi

$$m_1 f_1(m_1 x) + m_2 f_2(m_2 x) + \dots = \varphi(x).$$

Niechaj x' będzie wartością x wyznaczoną na podstawie tego równania; wówczas $f_1(m_1 x'), f_2(m_2 x')$ i t. d. są wyrażeniami przedstawiającymi cenę poszczególnych produktów łącznych w położeniu równowagi. Oczywiście, gdy zajdzie tego potrzeba, m_1, m_2 można wyrazić zapomocą x' .

Nota XIX. (Stronica 372, tom I). Przypadek ten, *mutatis mutandis*, stanowi odpowiednik do przypadku, rozważanego w nocie XVI. Jeżeli w położeniu równowagi podaż roczna wołów wynosi x' , przy cenie sprzedażnej $y' = \varphi(x')$ i jeżeli każdy wół daje m jednostek mięsa; jeżeli, dalej, hodowcy znajdują, że, modyfikując sposób hodowli i żywienia wołów, można zwiększyć ilość ich mięsa do Δm jednostek (przyczem niezmienna pozostaje ilość skóry i innych produktów łącznych); jeżeli wreszcie koszt dodatkowy tej modyfikacji wynosi $\Delta y'$, to wów-

czas $\frac{\Delta y_1}{\Delta m}$ przedstawia cenę granicznej podaży mięsa wołowego; gdyby cena ta była mniejsza, niż cena sprzedaży, wówczas leżałoby w interesie hodowców przeprowadzić zmiany.

Nota XX. (Stronica 373, tom I). Niechaj litery a_1, a_2, \dots oznaczają rzeczy, które mogą spełniać dokładnie tę samą funkcję (służąc temu samemu celowi). Niechaj jednostki tych rzeczy będą tak dobrane, iż jednostka każdej z nich jest równoważna jednostce każdej innej rzeczy. I niechaj równania podaży dla poszczególnych rodzajów tych rzeczy będą $y_1 = \varphi_1(x_1), y_2 = \varphi_2(x_2), \dots$

W tych równaniach niechaj inna będzie zmienna niezależna; napiszmy przytem $x_1 = \psi_1(y_1); x_2 = \psi_2(y_2), \dots$. Niechaj $y = f(x)$ będzie równaniem popytu na usługi, które może oddawać każdy rodzaj tych rzeczy. Wówczas w położeniu równowagi x i y są wyznaczone przez równania $y = f(x); x = x_1 + x_2 + \dots; y_1 = y_2 = \dots = y$. (Równania te muszą być tego rodzaju, iż żadna z wielkości x_1, x_2, \dots nie może mieć wartości ujemnej. Gdy y_1 opadło do pewnego poziomu, x_1 staje się zerem; dla niższych wartości x pozostaje zerem, nie staje się natomiast wartością ujemną). Jak już zauważyliśmy w tekście, należy przyjąć, że wszystkie równania podaży są zgodne z prawem zmniejszającego się przychodu, to znaczy, że $\varphi_1'(x), \varphi_2'(x), \dots$ są zawsze wielkościami dodatniemi.

Nota XXI. (Stronica 375, tom I). Możemy teraz rzucić okiem z lotu ptaka na zagadnienia łącznego popytu, popytu złożonego, podaży złożonej i łącznej, gdy występują one wszystkie równocześnie, przy czem celem naszym będzie upewnić się, że nasza oderwana teoria daje tyleż równań, ile niewiadomych, nie mniej i nie więcej.

Gdy chodzi o popyt łączny, możemy założyć, że mamy n dóbr A_1, A_2, \dots, A_n . Niechaj A_1 posiada α_1 czynników produkcji, niechaj A_2 ma α_2 czynników produkcji i tak dalej, tak iż liczba wszystkich czynników produkcji wynosi $\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 + \dots + \alpha_n$ i niechaj ta liczba równa się m .

Przypuśćmy, po pierwsze, że wszystkie te czynniki różnią się od siebie, tak iż niema tu popytu złożonego; że każdy czynnik produkowany jest oddzielnie, tak iż niema tu produktów łącznych; że wreszcie żadne dwa czynniki nie służą dokładnie do tego samego użytku tak, iż niema tu podaży złożonej. Wówczas mamy $2n + 2m$ niewiadomych, to znaczy ilości i ceny n dóbr i m czynników; dla wyznaczenia ich zaś mamy $2n + 2m$ równań, a mianowicie: (1) n równań popytu, z których każde wiąże cenę dobra i jego ilość; (2) n równań, z których każde ustala równość ceny podaży pewnej ilości danego dobra i sumy cen odpowiednich ilości jego czynników; (3) m równań podaży, z których każde

wiąże cenę danego czynnika z jego ilością; (4) wreszcie m równań, z których każde wyznacza ilość poszczególnego czynnika, użytego do produkcji danej ilości dobra.

Teraz weźmy w rachubę nie tylko popyt łączny, lecz również popyt złożony. Niechaj β_1 czynników produkcji składa się z tej samej rzeczy; powiedzmy, niechaj to będzie praca cieśli o pewnej określonej wydajności; innymi słowy, niechaj praca cieśli będzie jednym z β_1 czynników produkcji ilości n dóbr A_1, A_2, \dots, A_n . Wówczas, ponieważ praca cieśli, jak przyjęto, ma tę samą cenę, bez względu na to, do jakiego rodzaju produkcji jest użyta, przeto istnieje tylko jedna cena na każdy z tych czynników produkcji i liczba niewiadomych zmniejsza się o $\beta_1 - 1$; również i liczba równań podaży zmniejsza się o $\beta_1 - 1$. Podobnie rzecz się ma dla innych przypadków.

Weźmy teraz jeszcze pod uwagę podaż łączną. Niechaj γ_1 rzeczy, używanych do produkcji dóbr danych, stanowi łączny produkt jednego i tego samego procesu wytwórczego. Wówczas liczba niewiadomych się nie zmieni; natomiast zmniejszy się o $\gamma - 1$ liczba równań podaży: jednakże miejsce tamtych równań wypełni nowy zespół $(\gamma - 1)$ równań, wiążących ilości tych produktów łącznych; i tak dalej.

Wreszcie niechaj na jedną z rzeczy użytych do produkcji istnieje podaż z δ_1 rywalizujących ze sobą źródeł; wówczas, rezerwując dawne równania podaży dla pierwszego ze źródeł rywalizujących, otrzymujemy $2(\delta_1 - 1)$ dodatkowych niewiadomych, które są ceny i ilości pozostałych $(\delta_1 - 1)$ dóbr rywalizujących. Te dodatkowe niewiadome zostają wyznaczone przez $(\delta_1 - 1)$ równań podaży dla dóbr rywalizujących oraz przez $(\delta_1 - 1)$ wiążących ceny δ_1 dóbr, rywalizujących ze sobą.

Tak tedy, widzimy, że bez względu na to, jak bardzo złożone stać się może zagadnienie, jest ono wyznaczone teoretycznie, skoro ilość niewiadomych jest zawsze dokładnie równa ilości równań, które otrzymujemy.

Nota XXII. (Stronica 458, tom I). Jeżeli $y_1 = f_1(x)$ i $y_2 = f_2(x)$ będą równaniami dla krzywych popytu, względnie podaży, to otrzymamy ilość produkcji, która daje maximum dochodu monopolowego, nadając wartość maximum różnicy $x f_1(x) - x f_2(x)$; to znaczy, szukana ilość produkcji jest pierwiastkiem lub jednym z pierwiastków równania

$$\frac{d}{dx} \left\{ x f_1(x) - x f_2(x) \right\} = 0.$$

Funkcja podaży wyrażona jest tutaj przez $f_2(x)$, nie zaś, jak poprzednio, przez $\varphi(x)$, a to w części dlatego, iżby podkreślić fakt, że cena podaży nie oznacza dokładnie tego samego tutaj, co oznaczała

w notach poprzednich, w części zaś dla uzgodnienia tego systemu numerowania krzywych, który jest potrzebny dla uniknięcia nieporozumienia teraz, gdy liczba tych krzywych się zwiększyła.

Nota XXIII. (Stronica 459, tom I). Jeżeli zostanie nałożony podatek, którego suma całkowita wynosi $F(x)$, wówczas dla otrzymania wartości x , przy której dochód monopolowy osiąga maximum, mamy równanie $\frac{d}{dx} \{ x f_1(x) - x f_2(x) - F(x) \} = 0$; przytem jasną jest rzeczą, że, jeżeli $F(x)$ jest albo wielkością stałą, jak wówczas, gdy chodzi o opłaty za licencje, albo zmienia się jak $x f_1(x) - x f_2(x)$, jak się to dzieje w przypadku podatku dochodowego, to równanie to ma te same pierwiastki, jakieby posiadało, gdyby $F(x)$ było równe zeru.

Rozważając te zagadnienia na diagramie, zauważamy, że jeżeli stały ciężar zostanie nałożony na przedsiębiorstwo monopolowe tak, iż krzywa dochodu monopolowego przechodzi całkowicie poniżej osi Ox i q' będzie punktem na nowej krzywej, leżącym na prostopadłej, przechodzącej przez punkt L (Fig. 35), wówczas nowa krzywa będzie dotykała w punkcie q' jednej z szeregu hiperboli, zwróconych na dół. Te krzywe można nazwać *krzywami stałej straty*.

Podatek proporcjonalny do dochodu monopolowego i, powiedzmy, stanowiący m -tą część dochodu (gdzie m jest mniejsze od 1), da zamiast krzywej QQ' krzywą, której każda rzędna jest równa: $(1 - m)$ pomnożone przez rzędną odpowiedniego punktu na QQ' ; będzie to punkt, mający tę samą odcięta, co punkty na poprzedniej krzywej QQ' . Styczne, przechodzące przez odpowiadające sobie punkty dawnego i nowego położenia krzywej QQ' , będą przecinały oś Ox w tym samym punkcie, co jest oczywiste, gdy rozpatrzemy rzuty na tym diagramie. Lecz jest to prawem dla hiperboli prostokątnych, posiadających te same asymptoty, że, jeżeli linja prosta poprowadzona równolegle do jednej asymptoty przecina hiperbole, i jeżeli zostaną poprowadzone styczne do nich w punktach jej przecięcia, to wszystkie one przetną drugą asymptotę w tym samym punkcie. Jeżeli tedy q_3' będzie punktem na QQ' w nowym jej położeniu, odpowiadającym q_3 , i jeżeli przez G oznaczymy punkt, w którym wspólna styczna do hiperboli i do krzywej QQ' przecina Ox , wówczas Gq_3' będzie styczną do hiperboli, która przechodzi przez punkt q_3' ; to znaczy, q_3' jest punktem odpowiadającym maximum dochodu na nowej krzywej.

Metodę geometryczną i analityczną, które zostały zastosowane w tej nocie, można zastosować również do takich przypadków, które omawialiśmy w drugiej części § 4 w tekście, w których podatek jest pobierany od produkcji przedsiębiorstwa monopolowego.

Nota XXIII bis. (Stronica 467, t. I). Te wyniki łatwo poprzeć dowodem geometrycznym, posługując się metodą Newtona i opierając się na dobrze znanych własnościach hiperboli prostokątnej. Wyniki te można również uzasadnić analitycznie. Niechaj, jak poprzednio, $y = f_1(x)$ będzie równaniem dla krzywej popytu, $y = f_2(x)$ równaniem dla krzywej podaży, a $y = f_3(x)$ równaniem krzywej dochodu monopolowego; gdzie $f_3(x) = f_1(x) - f_2(x)$ jest równaniem krzywej nadwyżki konsumenta, które można przedstawić wzorem $y = f_4(x)$; przytem

$$f_4(x) = \frac{1}{x} \int_0^x f_1(\alpha) d\alpha - f_1(x).$$

Równanie krzywej całkowitej korzyści wyrażamy wzorem $y = f_5(x)$, gdzie

$$f_5(x) = f_3(x) + f_4(x) = \frac{1}{x} \int_0^x f_1(\alpha) d\alpha - f_2(x);$$

wynik ten można, oczywiście, otrzymać bezpośrednio. Równanie krzywej korzyści kompromisowej będzie $y = f_6(x)$, gdzie $f_6(x) = f_3(x) + n f_4(x)$; nadwyżkę konsumenta przytem oblicza monopolista, biorąc n -tą wielokrotną jej rzeczywistej wartości.

Ażeby znaleźć OL (fig. 37), to znaczy, ilość produkcji, której sprzedaż da maximum dochodu monopolowego, mamy równanie

$$\frac{d}{dx} \{ x f_3(x) \} = 0; \text{ t. zn. } f_1(x) - f_2(x) = x \{ f_2'(x) - f_1'(x) \};$$

którego lewa strona jest z konieczności wielkością pozytywną, wobec tego również wielkością pozytywną jest jego prawa strona, a to wskazuje, co skądinąd jest oczywiste, że, jeżeli Lq_3 przedłużymy w ten sposób, iżby przecięła krzywe podaży i popytu w punktach q_2 , względnie q_1 , to krzywa podaży w punkcie q_2 (jeżeli jest nachylona negatywnie) musi tworzyć większy kąt z prostopadłą, niż kąt, który krzywa popytu tworzy w punkcie q_1 .

Dla określenia OW , to znaczy ilości, której sprzedaż daje maximum całkowitej korzyści, mamy równanie

$$\frac{d}{dx} \{ x f_5(x) \} = 0; \text{ t. zn. } f_1(x) - f_2(x) - x f_2'(x) = 0.$$

Dla oznaczenia OY , to znaczy ilości, której sprzedaż da maximum korzyści kompromisowej, mamy równanie

$$\frac{d}{dx} \{ x f_6(x) \} = 0; \text{ t. zn. } \frac{d}{dx} \left\{ (1-n)x f_1(x) - x f_2(x) + n \int_0^x f_1(\alpha) d\alpha \right\} = 0,$$

$$\text{t. zn. } (1-n)x f_1'(x) + f_1(x) - f_2(x) - x f_2'(x) = 0.$$

Jeżeli $OL = c$, to warunkiem tego, ażeby OY było większe, niż ON , jest to, żeby $\frac{d}{dx} \{xf_6(x)\}$ było wielkością dodatnią, gdy zamiast x w wyrażeniu tem napiszemy c ; to znaczy, ponieważ $\frac{d}{dx} \{xf_3(x)\} = 0$, gdy $x = c$, ażeby $\frac{d}{dx} \{xf_4(x)\}$ było wielkością dodatnią, gdy $x = c$; to znaczy wreszcie, że $f_1'(c)$ ma być wielkością ujemną. Lecz warunek ten jest spełniony przy wszelkiej wartości c . To potwierdza pierwszy z dwóch wyników, jakie otrzymaliśmy w końcu § 7, księgi V, rozdziału XIV. Dowód drugiej konkluzji, tam otrzymanej, jest podobny (Wyśłowienie tych konkluzji i ich dowodu opiera się milcząco na założeniu, że istnieje tylko jedno maximum dochodu monopolowego).

Jeszcze jedną konkluzję można dodać do tych, któreśmy podali w tekście. Niechaj $OH = a$; wówczas warunkiem tego, iżby OY było większe, niż OH , jest to, iżby $\frac{d}{dx} \{nf_6(x)\}$ było wielkością dodatnią, gdy x zastąpimy przez a ; to znaczy, ponieważ $f_1(a) = f_2(a)$, warunkiem jest to, iżby $(1-n)f_1'(a) - f_2'(a)$ było wielkością dodatnią. Lecz $f_1'(a)$ jest zawsze wielkością ujemną, a zatem wynika stąd warunek, iżby $f_2'(x)$ było wielkością ujemną, to znaczy, iżby podaż podlegała prawu zwiększającego się przychodu oraz iżby $tg\varphi$ był liczbowo większy, niż $(1-n)tg\theta$, gdzie φ i θ oznaczają kąty, które z osią Ox tworzą styczne w punkcie A do krzywych popytu, względnie podaży. Gdy $n = 1$, wówczas jedynym warunkiem jest to, iżby $tg\varphi$ było wielkością ujemną. To znaczy, OW jest większe, niż OH pod warunkiem, że krzywa podaży w punkcie A jest nachylona negatywnie. Innymi słowy, jeżeli monopolista uważa, iż interesy konsumentów pokrywają się z własnymi jego interesami, to będzie on prowadził produkcję poza punkt, w którym cena podaży (w tem specjalnem znaczeniu, w którym używamy tu tego terminu) jest równa cenie popytu, o ile podaż w sąsiedztwie tego punktu podlega prawu zwiększania się przychodu; natomiast nie doprowadzi on produkcji do tego punktu, jeżeli podaż podlega prawu zmniejszania się przychodu.

Nota XXIV. (Tom II, str. 61). Niechaj Δx będzie prawdopodobną ilością jego produkcji dóbr w odcinku czasu Δt , Δy zaś niech będzie prawdopodobną ilością jego konsumpcji. Wówczas wartość zdyskontowana jego przyszłych usług wyraża się wzorem $\int_0^T R^{-t} \left(\frac{dy}{dt} - \frac{dy}{dt} \right) dt$; gdzie T stanowi maximum możliwego trwania jego życia. Podobnie

koszt jego dotychczasowego wychowania i wykształcenia wyraża się wzorem $\int_{-T'}^0 R^{-t} \left(\frac{dy}{dt} - \frac{dx}{dt} \right) dt$, gdzie T' jest datą jego urodzenia. Gdybyśmy przyjęli, że człowiek ten ani nie powiększa, ani nie zmniejsza w ciągu swego życia dobrobytu materialnego tego kraju, w którym przebywał całe swe życie, to otrzymalibyśmy równanie

$$\int_{-T'}^T R^{-t} \left(\frac{dx}{dt} - \frac{dy}{dt} \right) dt = 0;$$

inaczej, jeżeli przyjmiemy za punkt początkowy czasu datę jego urodzenia, $l = T' + T$ zaś za maximum możliwej długości jego życia, wówczas równanie to przyjmuje formę prostszą,

$$\int_0^1 R^{-t} \left(\frac{dx}{dt} - \frac{dy}{dt} \right) dt = 0.$$

Powiedzieć, że Δx jest prawdopodobną ilością jego produkcji w odcinku czasu Δt , jest to ująć krótko to, co bardziej dokładnie należałoby wyrazić w sposób następujący: niechaj p_1, p_2, \dots oznaczają prawdopodobieństwo, że w odcinku czasu Δt wyprodukuje on elementy bogactwa $\Delta_1 x, \Delta_2 x$, gdzie $p_1 + p_2 + \dots = 1$; przytem jeden lub wiele elementów tego szeregu $\Delta_1 x, \Delta_2 x, \dots$ może równać się zeru; wówczas

$$\Delta x = p_1 \Delta_1 x + p_2 \Delta_2 x + \dots$$



~~62729~~
65060 / 2
2