

GOSPODARCZE GRANICE LIBERALIZMU I ETATYZMU

Die antiliberale Politik ist Kapitalaufzehrungspolitik.
[Polityka antyliberalna to polityka konsumpcji kapitału.]
Ludwig von Mises, *Liberalismus**

Podkreślam raz jeszcze tytuł: nie będę mówił w niniejszej pracy o etycznych, politycznych, narodowych i kulturalnych względach, które w wielu punktach ścieśniać mogą – ścieśniać niekiedy muszą – pole liberalnej polityki ekonomicznej¹. Chcę mówić o zakresie, w którym uważam za uzasadniony liberalizm, względnie uznaję potrzebę interwencji państwa, ze względów wyłącznie gospodarczych. Przez względy gospodarcze rozumiem dążenie do powiększenia ogółu bogactwa danego społeczeństwa².

*

Wyobraźmy sobie dwa warsztaty produkcji, np. dwa folwarki lub dwie fabryki sukna, w zupełnie równych warunkach ekonomicznych. Oba produkują w wolnym współzawodnictwie. Jeden z nich (A) daje większe zyski netto przy mniejszej produkcji, drugi (B) wykazuje większą produkcję, a mniejsze zyski netto.

Dla większej jasności przedstawmy sobie cyfrowo bilans ich gospodarki (w złotych):

* Cyt. wg wyd. polskiego: Ludwig von Mises, *Liberalizm w tradycji klasycznej*, tłum. Szymon Czarnik, Kraków 2004, s. 23.

¹ W kwestiach etycznych związanych z tym zagadnieniem wypowiedziałem się w pracy *Kapitalizm i socjalizm wobec etyki* („Przegląd Współczesny”, wrzesień 1927, s. 435–469). [Zob. t. 2, s. 111–137].

² Przy niezmiennym poziomie cen przyrost bogactwa społecznego da się zmierzyć przyrostem wartości wymiennych.

	A	B
Produkcja	100 tys.	110 tys.
Koszta	80 tys.	95 tys.
Zysk netto	20 tys.	15 tys.

Nikt nie będzie miał wątpliwości, jak odpowiedzieć na pytanie, który z tych dwóch warsztatów gospodarowany jest lepiej z punktu widzenia prywatnogospodarczego. Warsztat B (biorąc pod uwagę równe warunki obu) gospodarowany jest widocznie zbyt kosztownie. Oczywiście jest, że lepiej wyjdzie na swojej gospodarce właściciel warsztatu A, tj. tego, którego rentowność jest większa.

Które jednak z gospodarstw pomnaża w wyższym stopniu bogactwo społeczeństwa? Które odpowiada tym samym lepiej naczelnemu postulatowi polityki ekonomicznej? Większość zapytanych odpowie bez wahania, że społecznie korzystniejszy jest warsztat B. Wszakże – powiedzą – „społecznie” chodzi o maksimum produkcji, a nie o zyski jednostki. Warsztat B daje o 10 tysięcy złotych więcej produktów, a przez to w wyższym stopniu aniżeli A wzbogaca społeczeństwo. Prawda, że właściciel rentowniejszego przedsiębiorstwa bardziej wzbogaca siebie, ale ten egoistyczny punkt widzenia nas nie interesuje. Ten, kto produkuje więcej zboża czy sukna, dostarcza konsumentom więcej środków do zaspokajania ich potrzeb. Zatrudnia on także w swoim gospodarstwie więcej pracy, kupuje więcej węgla, nawozów sztucznych, maszyn, narzędzi – w sumie przewyższa w tej pozycji warsztat B swojego konkurenta. O tę sumę – wywodzić będą społecznicy – wzbogaca bardziej aniżeli przedsiębiorca A robotników, dostawców środków produkcji. Ta odpowiedź jest w oczach fachowca ekonomisty zasadniczo błędna, a jej uzasadnienie nie wytrzymuje najlżejszej krytyki. Ekonomista musi uznać, że ponad wszelkie wątpliwości więcej bogactwa dostarczy społeczeństwu producent A, to jest ten, który wytwarza mniej, ale osiąga większe zyski.

Na jakiej drodze dochodzi ekonomista do tego na pierwszy rzut oka niezgodnego ze zdrowym rozsądkiem twierdzenia? Jak to może być, by mniej produkując, dawać więcej bogactwa? W zrozumieniu tego poglądu nie ma żadnych trudności – prócz jednej. Należy zdobyć się na rozpatrzenie zagadnienia właśnie z punktu widzenia ekonomisty, a nie żadnego innego. Nie zdanie inżyniera (który za najkorzystniejsze uzna wyprodukowanie maksymalnej ilości ton żelaza, metrów sukna, cystern nafty), nie zdanie przedstawiciela pracy (dla którego najkorzystniejsze będzie gospodarstwo zatrudniające możliwie największą ilość robotników), nie zdanie dostawcy surowców czy narzędzi, ani wreszcie nie zdanie konsumenta ma tu decydujące znaczenie. Trzeba się wznieść ponad nie wszystkie. Ekonomista nie może się ograniczyć do rachunku poszczególnych pozycji, bezpośrednich korzyści konsumentów, robotników, dostawców związanych

z tym właśnie przedsiębiorstwem. Musi objąć swoim rachunkiem ogół potrzeb społeczeństwa, ogół możliwych zastosowań pracy i kapitału i ogół możliwych do osiągnięcia korzyści przy danym nakładzie.

Jakież będzie bilans takiego zestawienia? Jeżeli, jak to przyjęliśmy w naszych założeniach, oba rozpatrywane warsztaty produkują w wolnej konkurencji, to znaczy, że zysk netto osiągnięty przez A równy jest zyskowi, jaki przy tym samym nakładzie kosztów można osiągnąć w każdym innym podobnym warsztacie. Producent A, włożywszy 80 tysięcy złotych w koszty produkcji, wytwarzał wartość 100 tysięcy złotych. Licząc przeciętnie, każde włożone 1000 złotych dawało 1250 złotych. Tę samą wartość można było wygospodarować na innym kawałku ziemi czy w innej fabryce. Producent B włożył w swoją produkcję 95 tysięcy złotych, czyli o 15 tysięcy więcej aniżeli A. Te 15 tysięcy złotych umieszczone tam, gdzie dałyby normalny dla danych warunków przyrost wartości, powinny były „dorobić” piętnaście razy 1250 złotych, tj. 18 750 złotych. Jednakowoż warsztat B wykazuje produkcję o wartości 110 tysięcy, to jest zaledwie o 10 tysięcy złotych wyższą od warsztatu A. W ten sposób nadwyżka nakładów nie została wyrównana i przyniosła przedsiębiorcy deficyt 5 tysięcy złotych. Strata społeczna, jaka jest wynikiem tego niegospodarczego ulokowania nakładów, jest jednak większa. Wynosi ona całą różnicę pomiędzy możliwym do osiągnięcia przyrostem wartości przy innym zastosowaniu tej samej sumy a przyrostem istotnie osiągniętym.

Przy zastosowaniu 15 tysięcy złotych przyrost możliwy do osiągnięcia był na poziomie 18 750 złotych, a istotnie uzyskany wynosił zaledwie 10 tysięcy. Strata społeczna wynosi 8750 złotych. Bardziej przejrzyste będzie to rozumowanie, jeśli wyobrazimy sobie, że przedsiębiorca B rozporządzał początkowo tą samą sumą nakładów, jaką wkłada w produkcję przedsiębiorca A, i mógł osiągnąć ten sam zysk netto, do tego zysku byłby też dążył, gdyby się był kierował wyłącznie gospodarczymi kryteriami. Chcąc jednak jako człowiek „uspołeczniony” podnieść swoją produkcję i przypuszczając, że nawet jeżeli przez to zmniejszy rentowność swojego warsztatu, przysłuży się jednak społeczeństwu, dopożyczył sumę 15 tysięcy złotych, którą użył w produkcji. Gdyby był tego nie robił, ta sama suma byłaby się znalazła w gospodarce innego jakiegoś, egoistycznego i wyrachowanego gospodarza (X), gdzie odegrałaby swoją rolę, przysporzyłaby mu zysków, a społeczeństwu dałaby możliwy w danych warunkach największy przyrost bogactwa.

Uspołeczniony producent B zmniejszył swoje zyski absolutnie o 5 tysięcy, relatywnie (w stosunku do sumy nakładów o 5937 złotych), a bogactwo o 8750 złotych. Większy natomiast zysk netto pierwszego, dobrze kalkulującego, egoistycznego przedsiębiorcy oczywiście społecznie nie przepadnie. Przedsiębiorca A nie spali ani nie wyrzuci do wody tych wartości. Wyda je na dalszą produkcję – nie w swoim warsztacie, który osiągnął już możliwie największą rentowność, ale na innym polu: złoży może do banku, kupi akcje czy nawet po prostu najegoistyczniej skonsumuje.

Niezależnie od tego, który z tych sposobów zostanie obrany, suma ta uruchomi pośrednio, jeśli nie w tej, to w innych gałęziach produkcji, nie mniejszą ilość pracy, surowców, narzędzi. Konsumentom zaś da większą ilość dóbr lub dobra więcej w danej chwili pożądane lub potrzebne.

Prawda, on sam [przedsiębiorca A] wyprodukował o 10 tysięcy złotych mniej w postaci zboża czy sukna. Prawda także, że o 15 tysięcy złotych mniej w swoim warsztacie wydał na pracę, surowce i narzędzia, ale nie wycofał ich z innego miejsca, gdzie by najwydatniej pracowały. Już w trakcie produkcji w danym okresie dały one konsumentom 18 750 złotych, a zatrudniły pracy za 15 tysięcy. Przedsiębiorca A wyda jeszcze o 5 tysięcy złotych więcej na prace robocze, surowce i narzędzia, zużytkowując swój czysty zysk. Jeżeli konsumpcję z zysków netto, która uruchomiła nowe ilości pracy i kapitału, wstawimy w rachunek, to ostateczny bilans społeczny gospodarki przedsiębiorcy A w porównaniu z producentem B wyglądając będzie następująco:

1) w okresie produkcji:

Spółeczne minus	Spółeczne plus
a) A wyprodukował mniej od B o 10 tys. zł	a) producent X wyprodukował nakładem 15 tys. zł 18 750 zł
b) A zatrudnił mniej pracy i kapitału od B o 15 tys. zł	b) producent X zatrudnił pracy i kapitału za 15 tys. zł
Razem 25 tys. zł	Razem 33 750 zł

2) po skończonej produkcji:

	Producent A z zysku netto uruchomił pracy i kapitału więcej od B o 5 tys. zł
	Producent X z zysku netto uruchomił pracy i kapitału za 3750 zł
Razem 25 tys. zł	Razem 42 500 zł

Różnica społeczna, która wynosiła w trakcie produkcji 8750 złotych, podniesie się zatem do sumy 17 500 złotych, jeżeli weźmiemy pod uwagę pośrednie konsekwencje gospodarczego lub niegospodarczego zastosowania tej samej sumy kapitału i jeżeli wzorując się na naszych przeciwnikach, liczyć będziemy jako pozycję „uruchomienie pewnych ilości pracy i kapitału”.

Ten cały rachunek ulegnie zmianom zależnie od cyfr, które weń wstawimy. Jedno pozostanie zawsze niewątpliwie. Każda jednostka kapitału umieszczona nie najrentowniej przynosi stratę społeczną. Każdy egoistycznie i racjonalnie kalkulujący gospodarz pomnaża najwydatniej ilość

przedmiotów zaspokajających potrzeby. Więcej będzie dóbr ogółem, choć w innej proporcji poszczególne rodzaje dóbr na rynku wystąpią. Zboża czy sukna będzie może na skutek egoistycznej kalkulacji producenta A mniej w społeczeństwie, ale dóbr najbardziej potrzebnych, więcej w danej chwili pożądanym aniżeli zboże czy sukno, będzie niewątpliwie więcej.

Konkluzja: dobry gospodarz dąży do maksymalnego zysku netto. Swój kapitał i pracę lokuje w tych działach produkcji, gdzie je można osiągnąć. Tym samym zaś najwydatniej zwiększa bogactwo społeczne. Ten rachunek jest niezbity. Wykazuje on najlepiej całą dobroczynną rolę swobody i wolnej konkurencji w życiu gospodarczym. One właśnie każdą cząsteczkę sił produkcyjnych tam kierują, gdzie jest społecznie najpotrzebniejsza.

W powyższych kilku zdaniach da się streścić cała filozofia i ewangelia liberalizmu.

*

W tym świetle jasno uwydatnia się, jak zasadniczo błędne jest szeroko rozpowszechnione mniemanie, że zachodzi sprzeczność między produktywnością (wzbogaceniem społeczeństwa) a rentownością (wzbogaceniem jednostki)³. Niedorzecznością też okazuje się postulat socjalizmu, by produkcja skierowana była nie do osiągnięcia zysków, ale do zaspokajania potrzeb. Każda produkcja niedążąca do zysków gorzej zaopatrzy społeczeństwo, a właśnie dążenie do zysków jest zaspokajaniem potrzeb. Nie można bowiem osiągnąć zysków, nie zaspokajając potrzeb, a największe zyski osiąga się, zaspokajając najpilniejsze potrzeby konsumentów.

Z przeprowadzonej analizy fikcyjnego przykładu wynika też z żelaną konsekwencją jasny sąd o tych wypadkach, w których organizacje przymusowe, wyciągając kapitały z rąk prywatnych, lokują je w swoich przedsiębiorstwach nie według rachunku zysku, ale według kryteriów „wyższych” – „dobra społeczne”. Każde tysiąc złotych, wyrwane z tego miejsca, do którego zdąża, przyciągane obietnicą najwyższego oprocentowania i umieszczone w produkcji nierentującej lub mniej rentującej, jest czystą stratą społeczną, dającą się cyfrowo obliczyć.

Przedsiębiorstwa prowadzone przez organizacje przymusowe (państwo, gminy) nie pod kątem widzenia materialnego zysku są, z punktu widzenia bogactwa społecznego, trwonieniem bezpowrotnym jego zasobów; są przeto gospodarczo szkodliwe. Przedsiębiorstwa państwowe czy gminne prowadzone celem osiągnięcia zysków (komercjalizowane) są zbędne, skoro do tego samego celu dążą egoistycznie zorientowane jednostki. Te twierdzenia uważam za udowodnione i pewne z punktu widzenia wzbogacenia społeczeństwa. Innych punktów – powtarzam – nie chcę poruszać.

³ W wyjątkowych wypadkach, stanowiących dla praktyki życia *quantité négligeable*, może zachodzić rozbieżność. Nie dotyczy ona, na ogół biorąc, gospodarki wolnokonkurencyjnej.

*

Tak jest zawsze i wszędzie, gdzie z dostateczną swobodą działa wolna konkurencja. Ona jest siłą, która organizuje najsprawniej życie gospodarcze. Spotykamy często z teoretycznej literatury socjalizmu lub z praktyki bolszewickiej żywcem przejęte twierdzenia, że gospodarka taka przedstawia chaos, zamęt, żywioł nieokiełznany, który trzeba ujmować w planowość (*Planwirtschaft*), by nakierować go ku dobru ogółu. W rzeczywistości jest wręcz przeciwnie. Wolna konkurencja sama wyznacza plan ogólny i proporcje, w których potrzebne są w danym ustroju różne działy produkcji.

Każda gałąź wytwórczości, która daje zyski wyższe aniżeli przeciętny zysk osiągany w innych działach, jest zbyt szczerpło rozwinięta. Powinno się ją rozwinąć i przy zasadzie wolnej konkurencji sama ona rozkwitnie, napłyną do niej bowiem, za wskazówką wyższych zysków jak za igiełką kompasu, kapitały i praca. Każdy dział produkcji, który przestaje się opłacać bądź też procentuje się niżej niż przeciętnie, jest w hipertrofii. Wolna konkurencja sama – poprzez odpływ kapitałów i pracy – ścieśni go do właściwych rozmiarów.

Nie ma i logicznie być nie może żadnego teoretycznego sposobu, który by nam umożliwił obliczenie *a priori*, w jakich rozmiarach należy te lub inne działy rozwijać. Jedyną wagę i miarę nosi w sobie każda jednostka, porównując bezustannie w życiu użyteczności krańcowe różnych dóbr i wybierając te, których użyteczność dla danej chwili jest wyższa. W tym kierunku rzuca jednostka swą siłę kupna – a owa siła kupna pobudza produkcję i każe jej się rozwijać w proporcji do natężenia potrzeb.

Prawda, zmiany techniki, warunków przyrodniczych, ilości ludności i jej potrzeb, mody itp. bezustannie przesuwają te proporcje. Ale konsekwencją każdego takiego przesunięcia są bezustannie wytwarzające się różnice rentowności. Wywołują one reakcję ze strony istotnie gospodarczo kalkulujących jednostek, którą opisałem przed chwilą. Gdyby ten proces mógł się do końca rozwinąć, dostosowanie rozmiarów poszczególnych gałęzi produkcji do rozmiarów potrzeb byłoby możliwie w danych warunkach najdoskonalsze. Następujące wciąż dalsze zmiany warunków przyrodniczych i socjalnych nie pozwalają nigdy na doprowadzanie tej autoregulacji do końca; nie należy jednak zapominać, że każda czynność oparta na rachunku gospodarczym ku temu punktowi równowagi całość układu zbliża, każda zaś kierowana innymi motywami od owego punktu ją oddala. To właśnie robi wszelkie wprowadzanie „planu”, o ile idzie w poprzek naturalnym dążnościami życia gospodarczego.

Słyszę już zarzut przeciwko moim dotychczasowym wywodom: wychodzi pan z założenia, że jednostka w gospodarce prywatnej dobrze kalkuluje, że zna swoje interesy, że wie, gdzie i jak lokować swoją pracę i kapitały. To jest fikcja niezgodna z rzeczywistością. Czy nie większą utopią jest jednak przypuszczać, że urzędnik wie lepiej, gdzie jest korzyść jednostki? Zarzut jest mimo to częściowo słuszny, a wniosek stąd płynie oczywisty. Państwo

ma obowiązek kształcenia gospodarczego swych obywateli. Nie myślę o tym, by ich kształciło w teorii ekonomii. To potrzebne byłoby i pożyteczne dla ministrów. Przeciętna jednostka powinna mieć możliwość orientacji w koniunkturze swojego zawodu. To jej wystarczy, a „brudny egoizm” powie jej wówczas, co robić, by siebie i społeczeństwo wzbogacić.

Badania koniunktury, takie jakie za wzorem Niemiec, Anglii czy zwłaszcza Stanów Zjednoczonych prowadzi Instytut Badania Koniunktur w Warszawie, popularyzacja wykształcenia technicznego, udostępnianie techniczne kredytu – oto racjonalizacja życia gospodarczego w dobrym stylu. Oto zadania, na które państwo powinno poświęcać środki, trwone bezużytecznie na wysiłki krępowania i regulacji gospodarki prywatnej w myśl urojonych „planów”. To powinno być zrobione. Nie należy natomiast zbyt wątpić o mądrości gospodarczej jednostek. Są narody gospodarczo bardziej i mniej uzdolnione. Polacy należą z pewnością do drugiej grupy. Zdolność dorabiania się jest u nas mniejsza niż we Francji, u Niemców czy Anglosasów, ale mimo wszystko trzeba sobie zdać sprawę z tego, że utrzymanie majątku nienaruszonego jest i u nas pewną normą, na ogół przestrzeganą. Wypadki marnotrawstwa to wypadki wyjątkowe i patologiczne. Będę o nich mówił dalej, tymczasem zaś zwrócę uwagę na jedno: najgorszą niewątpliwie szkołą gospodarczą społeczeństwa jest przerost gospodarki publicznej. Psychologia urzędnicza jest antytezą psychologii dobrego gospodarza.

I z tego więc punktu widzenia lepiej gospodaruje społeczeństwo nie dosyć uświadomionych nawet samodzielnych jednostek aniżeli społeczeństwo przesycone etatyzmem. Ktoś złośliwy powiedział: być gospodarzem kawałka kraju jako wojewoda lub starosta to znaczy przeszkadzać gospodarować innym.

*

Inny zarzut, który niechybnie nasunie się na myśl czytelnikowi obeznanemu z nowoczesną literaturą ekonomiczną, brzmieć będzie, jak następuje. Podstawą dotychczasowych rozumowań jest gospodarka wolnokonkurencyjna. Taka gospodarka zanika. Jej miejsce zajmują coraz to liczniej mnożące się monopole. Gospodarkę monopolistyczną należy traktować zupełnie inaczej. Zyski monopolisty nie są równoznaczne z korzyścią społeczną. Osiąga on je raczej kosztem społeczeństwa.

Rozpatrzmy najpierw drugie twierdzenie (ujemny sąd o monopolu). Jakie są jego podstawy? Producent wolnokonkurencyjny nie może dowolnie wpływać na cenę, jedynym jego sposobem powiększenia zysku jest utrzymanie w granicach rentowności rozszerzanie produkcji. Sprzedawać musi po cenie, która pokrywa maksymalne dla danej gałęzi wytwórczości koszty p l u s normalny zysk. Gdyby cenę próbował podnieść, pojawi się konkurencyjna podaż, która ją znów do poziomu kosztów obniży. Inaczej monopolista. Ten nie może wprawdzie również dowolnie wyznaczać ceny

(bo nie pozwala mu na to kurczenie się popytu na jego wytwory), ale może wybrać cenę, która obiecuje mu największy zysk ogólny. Ta cena może znacznie przewyższać kosztą produkcji i różnica między ceną monopolistyczną a kosztami da mu nadwyżkę (rentę monopolisty), którą monopolista schowa do kieszeni, wyciągając ją niejako z kieszeni swoim odbiorcom.

Takie podwyższenie ceny aż do punktu, w którym zysk ogólny będzie największy, osiąga monopolista (monopol państwowy, właściciel patentu, trust) przez zmniejszenie produkcji poniżej tych rozmiarów, na których utrzymałaby się, gdyby w danej dziedzinie panowała wolna konkurencja. Od dawna i na ogół zgodnie potępiają ekonomiści tę praktykę monopolisty: z punktu widzenia społecznego. Nie zawsze jednak prawidłowo motywują swoją krytykę. Uderza ona najczęściej w trzy punkty:

1. Zmniejszenie sumy wyprodukowanych dóbr. Wiemy już z poprzednich rozważań, że ten argument sam przez się nie jest ekonomicznie decydujący. Wymowny społecznie, gdy chodzi o dobra zaspokajające potrzeby warstw szerokich, przestaje działać równie przekonująco, gdy go zastosujemy do dóbr luksusowych. Zmniejszenie np. produkcji diamentów dzięki ograniczeniom monopolistycznym nie wyda się zapewne żadnemu „przyjacielowi ludu” tak bardzo karygodne.

2. Straty konsumentów wskutek podwyższenia ceny. Tym stratom odpowiada ściśle równy przyrost zysku monopolisty. Nie mamy sposobu obliczyć, czy strata konsumentów przeważa społecznie zysk monopolisty⁴. Wystarczy wyobrazić sobie ubogiego monopolistę (np. artystę, wysoko kwalifikowanego rzemieślnika lub wynalazcę-posiadacza patentu), wytwarzającego dobra konsumowane przez warstwy zamożne, by także i tu odpadł argument sprawiedliwości społecznej.

3. Niewłaściwe rozmieszczenie kapitału i pracy. Ten zarzut jest słuszny. Monopolista, ograniczając produkcję, ogranicza także zużycie pracy i kapitału w danej gałęzi wytwórczości. Przy wolnej konkurencji pewne ilości pracy i kapitału znalazłyby jeszcze zatrudnienie w tej samej gałęzi produkcji. Przy monopolu muszą poszukiwać innego pola pracy, a tym samym przerzucają się do działów mniej rentownych. Ostatecznie musi to przynieść zmniejszenie ogólnego przyrostu wartości, którego wielkość uznaliśmy za kryterium społecznej korzystności gospodarki prywatnej. Monopol jest w tych razach niejako odwrotnością przypadku, który rozpatrywałem wyżej, gdy produkcja rozszerza się poza granice wskazane rentownością. Jest też równie szkodliwy.

⁴ Próba włoskiego teoretyka Baronego wykazania, że strata konsumentów jest większa od zysku monopolisty, oparta na zastosowaniu pojęcia renty konsumenta, jest zasadniczo chybiona (Barone twierdzi, że większa jest strata renty konsumenta odbiorców aniżeli przyrost zysku pieniężnego monopolisty. Zestawia w ten sposób niewspółmierne wielkości i zapomina, że monopolista osiąga ze swojej nadwyżki pieniężnej również pewną rentę konsumenta).

Nie należy przeoczyć jednak, że szereg względów sprawia, iż zarzut ten w całej jego doniosłości można stosować w niektórych tylko przypadkach. Monopolista może regulować cenę i zmniejszać swoją produkcję istotnie w wysokim stopniu dowolnie wtedy tylko, gdy jego monopol ma charakter absolutnego monopolu. Daleko częstsze w życiu gospodarczym jest zjawisko położenia nie czysto monopolistycznego, ale monopoloidalnego (niejako półmonopolu). Dane przedsiębiorstwo ma na przykład znaczną przewagę nad innymi, ale nie ma wyłączności. Jego przewaga płynie z trudności transportu tych samych towarów z dalszych okolic, z renomy firmy, z tajemnicy wyrobu. We wszystkich tych przypadkach wykluczona jest konkurencja, ale tylko częściowo. Jeżeli cena danego towaru zostanie przez monopoloidalne przedsiębiorstwo wyśrubowana zbyt wysoko – wystąpi konkurencja. Zacieśnia się amplituda, w której cena może dowolnie być regulowana. Rozwój techniki z innej strony zaszachowuje monopolistę: ułatwia substytucję, tj. zastąpienie jednego towaru innym, mogącym w podobny sposób zaspokoić potrzeby. W tej roli konkurują ze sobą miedź i nikiel, nafta może być zagrożona przez upłynniony węgiel itp. Produkt zastępczy zaspokaja nieco gorzej lub nieco drożej te same potrzeby, ale wejdzie na miejsce dobra zmonopolizowanego, jeżeli cena tego ostatniego pójdzie tak w górę, że przeważą te różnice.

Wszystkie te względy krępują monopolistę w jego akcji podnoszenia cen na drodze ograniczania produkcji. Inne względy mogą doprowadzić do obniżenia ceny produktu zmonopolizowanego. Taki wpływ może mieć koncentracja kapitałów. Koncentracja kapitałów prowadzi, jak wiadomo, do obniżenia kosztów produkcji jednostkowych, tj. kosztów przypadających na sztukę towaru. Jest to skutkiem ulepszeń technicznych, oszczędności na administracji, na przestrzeni – na ogóle tych czynników, które stanowią w kosztach pewną wielkość stałą w cyfrach absolutnych, której nie można obniżyć. Najjaskrawiej występuje to w masowej produkcji przemysłowej, o której mówimy, że w szerokich granicach jest produkcją zwiększającą się po kosztach spadających.

Monopol (trust, monopol państwowy, monopol oparty na tajemnicy wynalazku) do takiej koncentracji, a przez to do obniżania kosztów prowadzi. W tych wypadkach, udostępniając lepsze wyzyskanie możliwości technicznych, może być niewątpliwie społecznie korzystny. Potencjalna konkurencja outsidera lub przemysłu pokrewnego zmusza monopolistę do wysiłków w kierunku obniżania kosztów, podobnie jak to się dzieje przy wolnej konkurencji; monopolistę łatwiej to jednak przy wysokim stopniu skoncentrowania produkcji osiągnąć. Inaczej jest w wypadku karteli. Kartel, nie mogąc zamykać gorzej pracujących przedsiębiorstw, nie wprowadzając koncentracji kierownictwa, zwraca uwagę na zdobywanie zysków przez podbijanie ceny na drodze ograniczania produkcji. Jest najczęściej społecznie szkodliwy.

W ogólnym bilansie monopol, o ile nie musi się liczyć z „konkurencją potencjalną”, przynosi straty społeczne. Czy to jest argumentem przeciw

polityce ekonomicznej liberalistycznej? By sobie z tego zdać sprawę, trzeba zanalizować warunki, które umożliwiają powstanie takiego niepotrzebującego się liczyć z konkurencją monopolu. Są one następujące: monopol musi, jeżeli chce uniemożliwić konkurencję, zawładnąć w całości surowcem, co najczęściej ze względu na rozmieszczenie surowca na kuli ziemskiej nie jest łatwe. Monopol musi dalej położyć rękę lub wejść w porozumienie ze wszystkimi gałęziami produkcji, które mogą wytwarzać towary nadające się do substytucji (zastępcze). Spełnienie obu tych warunków ułatwia w wysokim stopniu polityka interwencji w formie protekcjonizmu. Chronione murem celnym, dochodzą poszczególne gałęzie produkcji w poszczególnych krajach z łatwością do porozumienia. Krajowe kartele i trusty wyrastają jak grzyby po deszczu. Zniesienie ceł – a zatem dopuszczenie konkurencji zagranicznej – podcięłoby rozwój większości spośród nich.

Monopolistyczne ustroje na rynku międzynarodowym nie są liczne i jak dotychczas nie bywały trwałe. Próby monopolistycznego kierowania produkcją i ustalania cen to tych, to innych gałęzi produkcji (Anglia, kauczuk – konkurencja Holandii; trust miedziany – konkurencja niklu) natrafiają tu na duże przeszkody. Różnice warunków naturalnych, ustosunkowania pracy, kapitału i surowców, przeciwieństwa polityczne itp. ułatwiają w wysokim stopniu potencjalną przynajmniej konkurencję na rynku międzynarodowym. To stępiać musi szkodliwe ostrze monopolizacji. Niekiedy zupełnie ją uniemożliwia. Rozwój techniki bezustannie ułatwia substytucję, tak samo działa rozwój komunikacji.

Możemy więc ustalić zasadę, że im liberalniejsza polityka, tym mniej monopolu. Dlatego nie można stawiać zarzutu, jakoby liberalna polityka ekonomiczna była nieaktualna w dobie rozszerzającej się monopolizacji. Im bardziej ją rozszerzymy, tym bardziej rozszerzy się pole wolnej konkurencji, która z m u s z a do zdobywania bogactw nie od ludzi, ale od przyrody, mówiąc lapidarnymi słowami Effertza.

*

Potrzeby jednostek wyrażają się w ich popycie, to jest gotowości zapłacenia za dobra, które te potrzeby zaspokoją. Im potrzeby są silniej odczuwane, tym większą cenę gotowi są zapłacić konsumenci. Cena, którą może osiągnąć producent, budzi do życia odpowiednią produkcję. Gdyby wszystkie potrzeby wyrażały się w gotowości zapłaty za dobra, należałoby zamknąć kramiki gospodarki przymusowej (państwowej lub samorządowej). Inicjatywa prywatna zabezpieczałaby maksymalnie zaspokojenie potrzeb, nie w tych oczywiście granicach, w jakich je ludzie odczuwają, bo nie żyjemy w świecie z bajki czarodziejskiej, ale w granicach siły kupna konsumentów, to jest w granicach ich własnej siły produkcyjnej.

Nie wszystkie jednak potrzeby wyrażają się w gotowości zapłacenia za dobra. Płacić zgodza się człowiek tylko za takie dobra, których inaczej

posiąść nie może – jeżeli więc wie, że w przeciwnym razie byłby wykluczony spośród tych, którzy pewną potrzebę mogą zaspokoić. Są jednak dobra (lub usługi), z których korzystać może każdy, nie płacąc za nie. Klasycznym przykładem może być oświetlenie ulic w mieście. Niepodobna wykluczyć przechodnia od korzystania z tej użyteczności. Podobnie jest z brukiem ulic lub z drogami bitymi. Walka z epidemią wychodzi na korzyść wszystkich, niezależnie od tego, czy za nią płacą, czy nie; to samo odnosi się do wojskowej obrony granic, ochrony porządku prawnego. Orkiestra grająca na placu publicznym dostarcza darmo przyjemności, z której w tym wypadku wykluczyć nikogo nie można. Inaczej jest, jeżeli gra w zamkniętym parku.

Te wszystkie przykłady ilustrują w sposób dostateczny odrębną grupę potrzeb, którą Gustaw Cassel nazwał potrzebami kolektywnymi. Różne jest ich znaczenie gospodarcze. Łączy je to, że nawet wówczas, gdy są żywo odczuwane przez jednostki, nie wywołują popytu. Skoro zaś tak jest, nie budzą także do życia produkcji prywatnej, która by je mogła zaspokoić. Gospodarka prywatna w tym punkcie zawodzi. Napotykamy na pierwsze ograniczenie liberalizmu.

Jedynym sposobem dostarczenia dóbr, które by te potrzeby zaspokoiły, jest pociągnięcie jednostek do świadczeń przymusowych – do podatków. Zakres tych potrzeb to dziedzina gospodarki publicznej. Pozostaje oczywiście kwestią dyskusji, które z nich uznamy za tak ważne, że będą musiały być dostarczone środki dla ich zaspokojenia – jasne jest natomiast określenie negatywne: potrzeby, które powodują popyt, za których zaspokojenie ludzie gotowi są płacić, nie powinny być zaspokajane w drodze przymusowej gospodarki publicznej. Przy przyjęciu tego założenia gospodarka skarbowa, jak słusznie mówi Cassel, zyskuje mocną i wyraziście zarysowaną podstawę. Jest jeszcze inna kategoria potrzeb, które najczęściej zaspokaja gospodarka publiczna. Są to potrzeby, za których zaspokojenie ludzie gotowi są płacić, nie dosyć jednak, by pokryć ich koszta produkcji. Jeżeli zaspokojenie tych potrzeb uznaje państwo za szczególnie ważne z pewnych względów – to dostarcza odnośnych dóbr i usług po cenach niższych od kosztów wytwarzania. Różnicę pokrywa z podatków. Przykładami typowymi są: oświata, higiena ludowa, tanie kuchnie itp. Obiektywnego kryterium, które by nam wskazywało: 1) ile z tych potrzeb winno być zaspokojone; 2) po jakiej cenie należy te dobra ludności dostarczyć, niestety nie posiadamy. Nie wolno jednakowoż zapominać, że podatki, które: 1) zostają skierowane na dostarczenie tych dóbr, nie tylko przesuwają kapitały z jednej kieszeni do drugiej, ale *eo ipso* uszczuplają w zasadzie ogół bogactwa społecznego; 2) prowadzą do obniżenia dochodów także tych warstw, których potrzeby państwo chce lepiej zaspokoić (np. płac robotniczych). Można zapewne stanąć na stanowisku, że np. oświata jest tak ważnym dobrem, że należy je dawać darmo lub półdarmo, nawet kosztem zmniejszenia płac robotniczych, a więc także ograniczenia konsumpcji tej warstwy w innym kierunku. Należy jednak o tym zmniejszeniu pamiętać.

Powyższe rozważania pozwalają na zarysowanie podstawy gospodarki publicznej: jest ona niestety zarysowana tylko teoretycznie. Można ją zwiększać lub rozszerzać, zależnie od tego, jak szeroko pojmie się krąg potrzeb kolektywnych lub półkolektywnych, które powinny być zaspokojone. By bliżej sprecyzować mój pogląd na właściwe jej rozmiary, sięgnę do kryterium zastosowanego przy innej okazji przez prof. Władysława Zawadzkiego. Kryterium to to odróżnienie istotnych żywych potrzeb od postulatów przejmowanych z innych społeczeństw.

Polska powinna mieć ustawodawstwo społeczne tak a tak rozwinięte, polskie ambasady powinny mieć takie a takie pałace, polskie szkolnictwo powszechne, średnie czy uniwersyteckie powinno być tak a tak uposażone, polskie miasta powinny być tak a tak wybrukowane – wszystko to dlatego, że na tym poziomie stoją kraje zachodnioeuropejskie. Oto przykłady stosowania nierealnych postulatów. Prowadzi ono niejednokrotnie do rozbudowy gospodarki publicznej w wielu gałęziach powyżej potrzeb kolektywnych społeczeństwa: buduje się szkoły stojące na pół pustkami lub takie zwłaszcza, których absolwenci nie znajdują zatrudnienia w życiu gospodarczym, gmachy, których utrzymanie obciąża niepotrzebnie całe społeczeństwo itp. Nie zachowano w tych wypadkach właściwej kolejności, w której potrzeby muszą być zaspokajane. Jest to gospodarka postawiona na głowie: sobolowy kołnierzyk przy delii z podartą podszewką, o którym pisał w *Życiu polskim w dawnych wiekach* Łoziński.

Kryteriów kolejności w zaspokajaniu potrzeb kolektywnych niestety nie ma. Wynika stąd jedna wskazówka: należy je pojmować możliwie wąsko, inaczej ich zaspokajanie odbywać się będzie kosztem ważniejszych potrzeb indywidualnych, będzie zatem karygodnym marnotrawstwem. Bernard Shaw obrazowo przedstawia położenie jednostki, które *mutatis mutandis* nie wyda nam się obce: „Rada hrabstwa Londynu zwraca się do nieszczęśnika walczącego z biedą w małym sklepiku, niedożywionego, źle ubranego, nędznie mieszkającego, więc rozpaczliwie potrzebującego więcej pieniędzy dla siebie i swojej rodziny. Biorąc go za kark, powiada mu: chodź, musisz przyczynić się do ogólnego rozkwitu tej wspaniałej stolicy, której masz zaszczyt być obywatelem. Nie wolno ci przebywać Tamizy na nędznym promie: musisz zbudować kolosalny most z monumentalnym dojazdem (...). Musisz stworzyć nową i wspaniałą aleję z imponującymi budynkami (...), musisz się cieszyć z rozkosznych parków (...). Nic dziwnego, że nieszczęśna ofiara tego zarozumiałego patriotyzmu lokalnego zwraca się gwałtownie przeciw swoim postępowym dobroczyńcom i pyta ich, czy sobie wyobrażają, że jego imię jest Carnegie, Pierpont Morgan lub Rothschild, że zmuszają go do urzeczywistnienia planów milionerów”⁵.

⁵ George Bernard Shaw, *The Common Sense of Municipal Trading*, Westminster 1904.

*

Określiłem teoretycznie dopuszczalne granice gospodarki publicznej. Poza nimi powinien panować niepodzielnie w produkcji liberalizm. Czy jednak władza nie ma nic do powiedzenia na tym terenie, czy nie powinna interweniować i nakierowywać gospodarki do wyznaczonych celów? Okaże się to, gdy wnikiemy głębiej w pojęcie bogactwa.

Definiuje się je najczęściej jako możliwość najdoskonalszego zaspokojenia potrzeb. Definicja ta nie jest jednak zupełnie jednoznaczna. Pozostaje do ustalenia, o jakie chodzi potrzeby, o potrzeby chwili czy również o potrzeby przyszłe? Jasne jest, że zależnie od tego, które z nich zechce jednostka zaspokoić, musi inaczej skierować swoją działalność gospodarczą. Jeżeli celem jej jest możliwie szerokie zaspokojenie potrzeb teraźniejszych, to rozwinie swoją konsumpcję, przy czym jedynym wskaźnikiem, w jakim stosunku rozdzielić na poszczególne potrzeby zapas swych dóbr i sił, będzie dla niej zasada wyrównania użyteczności krańcowych. Jeżeli natomiast zechce zapewnić sobie zaspokajanie potrzeb przyszłych, to może to osiągnąć tylko kosztem: gorszego zaspokojenia potrzeb obecnych, odkładając część swoich zasobów na przyszłość. Nie posiadamy obiektywnego kryterium tego, kiedy bogactwo jednostki, pojęte jako zaspokojenie potrzeb, jest większe w pierwszym czy w drugim przypadku. Z punktu widzenia subiektywnego korzystniejsze jest po prostu to, co jednostka wybiera. Rozumując ściśle liberalistycznie, powinniśmy zatem pozostawić jednostce zupełną swobodę wyboru.

Nie ulega jednak wątpliwości, że polityk ekonomiczny musi dążyć nie tylko do bogactwa w sensie maksimum zaspokajania potrzeb doraźnych, ale i do jego trwałości, toteż nie może się w pewnych wyjątkowych wypadkach ograniczyć w tej kwestii do roli biernego widza. Już w granicach okresu życia jednostki zdarzają się fakty oczywistego marnotrawstwa zasobów i sił, które odbijają się na przyszłości jednostki w sposób ujemny. Jednostka, zaspokajając do woli potrzeby chwili, naraża się niekiedy na nędzę w przyszłości. Są to oczywiście wypadki patologiczne i nienormalne. Władza wkracza wówczas z takimi środkami jak kuratela. Nie sądzę, by powinna poza nie wychodzić.

Do tej samej kategorii z punktu widzenia gospodarczego należy marnotrawstwo sił dzięki konsumpcji destrukcyjnej⁶: konsumpcja opium, kokainy, alkoholizm, pornografia – oto narkotyki dające niejednemu najlepsze zaspokojenie potrzeb chwili kosztem jego przyszłości. Państwo ma prawo i obowiązek nie tylko ze względów moralnych, ale i gospodarczych interweniować w tych kwestiach. Granice są tu oczywiście płynne. Krańcowy liberalizm⁷ prowadzi do uznania, że między używaniem

⁶ Terminologia Seligmana; używam jej według pracy doc. Ferdynanda Zweiga *Finansowanie konsumpcji*.

⁷ Por. Ludwig von Mises, *Liberalizm w tradycji klasycznej*, op. cit.

opium a tytoniu, kokainy a czarnej kawy są tylko różnice stopnia. Jedne państwa dopuszczają alkohol, inne wprowadzają prohibicję – względność tych rozstrzygnięć jest oczywista. Używanie narkotyków może być dla pewnych jednostek warunkiem wydajnej pracy (częsty alkoholizm, nadmierne używanie nikotyny i kofeiny przez artystów) – teoretycznie można się na to zgodzić, w praktyce zdrowy rozsądek nakazuje w tej dziedzinie ograniczenie zbyt daleko posuniętej swobody.

Znacznie bardziej skomplikowaną kwestią jest problem konsumpcji zbytowej w ogóle. W tych wypadkach, gdy nie jest ona wprost destrukcyjna, ale tylko obojętna, trudno wprowadzać tu jakiekolwiek ograniczenia. Jak wiadomo, ograniczenia takie stosowano na szeroką skalę w ubiegłych wiekach, bez pomyślnego rezultatu. Nie ulega wątpliwości, że te same siły gospodarcze skierowane ku dalszej kapitalizacji i wytwarzaniu dóbr zaspokajających potrzeby mniej zbytowe dałyby w wyniku większy przyrost bogactwa w przyszłości. Kryteria jednak, które by pozwoliły przeprowadzić rozgraniczenie potrzeb luksusowych i nieluksusowych, są już absolutnie zawodne, w przeciwstawieniu do kryteriów rozróżnienia konsumpcji destrukcyjnej i obojętnej. Tam fizjologia, psychologia mogą nam (w pewnych granicach) poddać właściwe rozwiązania. Pojęcie zdrowia i choroby jest względnie obiektywne. Pojęcie zbytku jest pojęciem historyczno-kulturowym i zupełnie subiektywnym. Mises⁸ opowiada o „szlachetnie urodzonej” Bizantyjce, która za czasów średniowiecza wyszła za mąż za dożę weneckiego i przywiozła do Wenecji srebrne narzędzie zbliżone do naszego widelca. Opinia publiczna Wenecji potępiła jako niesłychany zbytek posługiwanie się podobnym narzędziem przy jedzeniu. Toteż gdy Bizantyjka ciężko zachorowała, uważano to za karę Bożą za rozrzutność tak przeciwną naturze. Zbytek dnia dzisiejszego staje się potrzebą szerokich mas jutro – powiada Mises i ma w tym dużo racji.

Nie należy zarazem zapominać, że w miarę rozwoju cywilizacji nasza konsumpcja, nawet w jej części luksusowej, nabiera coraz więcej cech celowych, a więc gospodarczo pośrednio wydajnych. Kosztowne złociste i wyszywane drogimi kamieniami niegdyś stroje, nadmiernie obfite uczyty, złote naczynia, rzeźbione i malowane karoce ustępują coraz bardziej miejsca przedmiotom i sposobom zaspokajania potrzeb, których luksusowość polega raczej na doskonałości technicznej aniżeli na ozdobności. Przedmioty zaspokajające nasze potrzeby stają się coraz bardziej narzędziami do dalszych celów, a tym samym, poza satysfakcją doraźną, ułatwiają zdobywanie zaspokojenia potrzeb przyszłości. Higiena, sport, podróże – oto typowa luksusowa konsumpcja nowoczesnego człowieka, o ileż szlachetniejsza od wulgarnych form dawnego użycia. Daleko jeszcze oczywiście do tego, by każda jednostka ograniczała się do konsumpcji koniecznej ze względu na zachowanie i rozrośnięcie się sił wytwórczych, całą resztę poświęcając na kapitalizację.

⁸ Ibid., s. 27.

Do tego celu, który byłby najwyższym udoskonaleniem gospodarczości jednostki (nie wiem, czy zarazem najwyższym rozkwitem kultury), wiedzie jednak droga tylko przez powolne wychowywanie społeczeństwa, nie zaś przez doraźną interwencję. Jedno bowiem jest pewne: przezorność i kalkulacja na coraz to dalszą metę wyrabia się tylko w warunkach zupełnej pewności, że jednostka będzie mogła bez przeszkód dysponować swoim zasobem dóbr.

W wypadkach nadmiernie wybujałej chęci użycia, jak np. w okresach inflacji i poinflacyjnych, opodatkowanie zbytku może mieć swoje znaczenie – nawet zakazy przywozu zbyt wielkiej ilości różnorodnych przedmiotów zbytku mogą niekiedy oddziaływać hamująco. Ten ostatni środek potępiany bywa przez liberałów, którzy rozumują, jak następuje: zakaz przywozu jedwabiu, wina i perfum do Polski nie ograniczy konsumpcji zbytkowej, ludzie zaczną np. uczęszczać częściej do kina. Rozumowanie to nie jest teoretycznie bez zarzutu. Konsumpcja przerzucą się wszakże, po pewnym nasyceniu, od jednej potrzeby do drugiej. Jeżeli ktoś, mając do rozporządzenia jedwabie, wino, perfumy i kino, przeznaczał na tę zbytkowną konsumpcję 20 procent swoich dochodów, to byłoby błędem przypuszczać, że gdy mu się uniemożliwi konsumpcję jedwabiu, wina i perfum, całe te 20 procent poświęci na kino. Niewątpliwie będzie częściej chodzić do kina niż poprzednio, ale i tu przyjdzie pewien stopień nasycenia, który spowoduje, że część owych 20 procent przeznaczy na konsumpcję mniej zbytkowną lub na kapitalizację. W ten sposób cel, którym było zapewnienie większej trwałości jego bogactwa, byłby osiągnięty.

To wszystko, co powiedziałem dotychczas o interwencji władzy w dążeniu do zapewnienia trwałości bogactwa i rozwoju, bogactwa w przyszłości kosztem teraźniejszości, odnosi się do kalkulacji w granicach „zasięgu wzroku” jednostek. Polityka ekonomiczna musi jednak sięgać dalej w przyszłość i musi mieć na oku bogactwo nie tylko bieżącego, ale i przyszłych pokoleń. Tu występuje niekiedy sprzeczność między interesem jednostek bądź też interesem żyjącego pokolenia a interesem tej całości, jaką na setki lat stanowi społeczeństwo-naród. Wobec tego napotykaemy raz jeszcze punkt, w którym liberalizm musi być ograniczony.

*

Przykładem takiej sprzeczności interesów na krótszą i na daleką metę jest fakt marnotrawstwa wytwórczych sił pracy ludzkiej w tych wypadkach, gdy zbyt niskie płace uniemożliwiają wychowanie zdrowego pokolenia przyszłych robotników. Przyjmując, że okres produkcyjnej pracy człowieka obejmuje około trzydziestu lat, między dwudziestym a pięćdziesiątym rokiem życia, zaś w latach dzieciństwa i młodości przed rokiem dwudziestym konsumpcja jednostki przewyższa jej dorobek, trzeba uznać, że śmierć człowieka przed rozwinięciem jego sił produkcyjnych,

które pokryją uprzednią nadwyżkę konsumpcji, jest *netto* stratą pewnej sumy bogactwa.

Jeżeli nawet dla danej chwili tak niski poziom płac byłby równoznaczny z maksimum rentowności, to jednak należy wstawić w rachubę także i te straty, jako pozycję obciążającą. Państwo, z gospodarczego także punktu widzenia, ma obowiązek wkroczyć z interwencją w tych wypadkach, jeżeli ten rachunek wykaże straty dla przyszłości. Niestety, możliwości państwa są w tym zakresie dosyć ograniczone. Ustalanie minimum płac, jak to niżej wyjaśnię, jest środkiem najbardziej zawodnym. Rozwinięcie robót publicznych może pomóc, o ile przez to nie zmniejszy popytu na pracę na rynku gospodarki prywatnej. Granice wskazanej interwencji są kwestią rachunku. Nie należy się łudzić, by bez spełnienia dwóch zasadniczych warunków podniesienia płac robotniczych: przyrostu kapitału i podniesienia wydajności pracy, można byłoby wiele zrobić sztucznie w tej dziedzinie.

Innym przykładem rachunku na dalszą metę aniżeli zasięg gospodarczej kalkulacji jednostki jest ogólnie przyjęta polityka leśna państwa. Gospodarka leśna procentuje się, na ogół biorąc, niżej aniżeli inne działy gospodarstwa rolnego. Stąd naturalną tendencją jednostek jest wyrąbywanie lasów i przechodzenie do innych systemów uprawy. Państwo, biorąc pod uwagę „dalsze” interesy społeczeństwa, stawia tej tendencji przeszkody w postaci ustaw o ochronie lasów. Liberali *à outrance* także i to wmieszanie się państwa uzna za niesłuszne i rozumować będzie w sposób następujący: prawda, że wyrąb lasów grozi krajowi brakiem drzewa. Ale większe zyski, osiągnięte na skutek wyprzedawania lasów i przechodzenia do bardziej rentownych systemów gospodarki, doprowadzą tymczasem do takiego wzrostu zamożności w danym społeczeństwie, że będzie nas stać na kupienie brakującego nam w przyszłości drzewa z zagranicy. Nawet jeżeli proces trzebienia lasów na całym świecie się rozwinie, a skutkiem tego ceny drzewa znacznie pójdą w górę, nawet w takim wypadku zyski zebrane w międzyczasie z nadwyżką pokryją ten wzrost cen i brak drzewa nie da nam się odczuć. Ogólna zaś ilość lasów na świecie nie zmniejszy się bardziej aniżeli do granic, w których zwyżka ceny drzewa wyrówna opłacalność lasów z opłacalnością rolnictwa.

To rozumowanie, konsekwentne i logiczne, jest jednak nieco zbyt prostolinijne. Pomijam kwestię lasów wyraźnie ochronnych, których wycięcie mogłoby spowodować poważne zaburzenia wskutek obniżenia się poziomu wód, obsypywania się zboczy górskich, wyjąłowienia zupełnego ziemi itp. Nawet jednak w tych wypadkach, gdzie powyższe względy nie grają decydującej roli i gdzie można wykorzystać ziemię spod lasów w innej uprawie – rozumowanie posługujące się wyłącznie kalkulacją zysków musi tu częściowo zawodzić. Las istotnie można na nowo wyhodować i zwyżka ceny drzewa doprowadziłyby kiedyś do tego. Wobec jednak bardzo długiego terminu: 60–100 lat, w którym nadmiernie uszczuplona ilość lasów może się dostosować do najkorzystniejszych rozmiarów, mamy

tu przypadek, gdzie autoregulacja życia gospodarczego działa szczególnie leniwo. Stąd to pojęcie gospodarki rabunkowej może być słusznie w stosunku do tych problemów zastosowane.

Podobnie, choć bardziej jaskrawo, wygląda kwestia torfów lub pokładów węgla kamiennego. Przyrodniczo rzecz biorąc, bezustannie się one na nowo odtwarzają. Niemniej jest jasne, że w granicach czasu dostrzegalnych dla człowieka wyczerpywanie tych zapasów na dziś jest rabunkową gospodarką wobec gospodarczego jutra. W tych wypadkach lub np. w wypadku wyczerpania benzyny nie mamy możliwości strat przyszłych wyrównać. Prawda, że przyrost bogactwa, ułatwień technicznych itp. może nam tymczasem ułatwić wynalezienie środków zastępczych (np. siła spadku wód, wiatru) i – trzeba to przyznać – dotychczas wynalazczość z nadwyżką te straty umiała nadrobić, ale gwarancji, że na czas owe zastępcze sposoby się znajdują, oczywiście nie ma. W praktyce nie ogranicza się dobycia węgla ani rudy żelaznej. Wyczerpanie osiągalnych technicznie pokładów jest bowiem tak odległe, że w granicach możliwych obliczeń nie wchodzi w rachubę. Ostatnie informacje o ropie naftowej są również raczej optymistyczne.

W wypadku lasów sprawa stoi nieco inaczej: zostaną one odtworzone, bo skłoni do tego kiedyś wysoka cena drzewa. Tymczasem jednak możemy przechodzić przez katastrofalny brak drzewa. Wahania jego ilości i cen mogą być tak ostre, że nabiorą wyraźnych cech kryzysu. W zakresie leśnictwa tedy ustawodawstwo ochronne ma charakter rozsądnej asekuracji potrzeb przyszłych pokoleń. Okres kalkulacji, wychodzący poza zasięg wzroku jednostki, usprawiedliwia tę asekurację. Zupełnie natomiast nieuzasadnione jest przenoszenie tego samego sposobu myślenia na te działy gospodarki, które obracają się w krótkich terminach.

Przykładem takiego błędnego rozumowania bywa polityka handlu zagranicznego. Rząd polski, zakazując wywozu zboża w jesieni, w latach ubiegłych stał na stanowisku, że taki wywóz nie jest dopuszczalny, prowadzi bowiem do konieczności dowożenia zboża z zagranicy na wiosnę, po wyższych cenach. Wywieziemy jesienią, powiedzmy, 10 milionów centnarów po 30 złotych – kraj zyska więc 300 milionów, a przywieziemy na wiosnę 10 milionów centnarów po 35 złotych, kraj straci 350 milionów. Strata *netto* wyniesie 50 milionów. Takie rozumowanie było symplifyczne. Kapitał 300 milionów, osiągnięty z wywozu w jesieni i zatrudniony produktywnie, pozwala wygospodarować na wiosnę sumę od 300 milionów niewątpliwie wyższą. Jeżeli zboże nie zostaje wywiezione, to leży jako martwy kapitał w stertach i spichrzach. Czy jednak nadwyżka możliwa do osiągnięcia w postaci wygospodarowanych zysków może dorównać różnicy cen? Czy może ją przewyższać? W tym ostatnim dopiero wypadku byłoby wskazane wypuszczenie zboża z kraju.

Odpowiedź leży w problemie stopy procentowej. Rozstrzygające znaczenie ma tu stosunek wysokości stopy procentowej wewnątrz kraju i za granicą. Różnica cen zboża w danym kraju w jesieni i na wiosnę nie może znacznie przekraczać stopy procentowej w tym kraju panującej. Gdyby ta

różnica cen znacznie ją przewyższała, to okazałoby się korzystne lokować kapitały w zbożu zakupywanym spekulacyjnie na jesieni, a rzucanym na targ na wiosnę. To właśnie działanie spekulacji musi rozpiętość cen jesiennych i wiosennych do poziomu stopy procentowej przybliżyć. W krajach zatem, gdzie stopa procentowa jest niższa niż w Polsce, także i rozpiętość między cenami zboża po zbiorach i na przednówku musi być mniejsza niż polska stopa procentowa. Jeżeli, jak w naszym przykładzie, Polska eksportuje po 30, a importuje na wiosnę po 35, jeżeli przy tym eksportuje do kraju o niższej stopie procentowej niż w Polsce, to znaczy, że w Polsce można kapitałem otrzymanym za zboże w jesieni dorobić nie 50, ale 60 czy może 80 milionów. W tym wypadku po imporcie wynoszącym 350 milionów zostaje nam nadwyżka 10, 20 lub 30 milionów zysku.

Jedna jeszcze rzecz może się wydawać niejasna. Dlaczego zboże niewywiezione leży w Polsce u rolników zamiast przejść w ręce tych, którzy ulokują w nim spekulacyjnie kapitał, oczekując zwyczajki. Nietrudno to wytłumaczyć: 1) rząd przez swoją politykę zwięża rozpiętość cen jesiennych i wiosennych poniżej panującej stopy procentowej (boć nawet poniżej stopy procentowej zagranicy); 2) kapitałów wolnych brak w Polsce. W ten sposób polityka rządu, sztucznie zmieniająca naturalny bieg rzeczy, pozbawia kraj niewątpliwie pewnego przyrostu bogactwa. Gdybym to chciał wyrazić formułą, na którą w chwili obecnej opinia jest bardziej wrażliwa, powiedziałbym, że pozbawia kraj dopływu kapitału z zagranicy w najdogodniejszej możliwej formie. Tym samym zaś podbija stopę procentową i wywołuje ciasnotę na rynku kredytowym. Pozbawieni bowiem kapitału obrotowego rolnicy zjawiają się na rynku kapitałów, poszukując pożyczek, jako nowi i zupełnie niepotrzebni tam konkurenci. Kapitał zagraniczny na skutek tego popytu napłynie po wyższej stopie – ale zło się już stało. Polityka rządu pozbawiła kraj dopływu kapitału, który był w danej chwili potrzebniejszy niż zboże.

Co się zaś stanie w dalszym ciągu z produkcją tych zbóż, których ilość chcieli nasi ministrowie w kraju powiększyć, by się uniezależnić od importu z zagranicy? Zakaz wywozu i spowodowana nim zniżka cen zmniejszy ich opłacalność. Rolnicy będą robić wszelkie wysiłki, by się przerwucić do produkcji płodów, które się teraz lepiej będą kalkulować. Nawet więc ten fragmentaryczny gospodarczo, a przeto błędny cel, ale zacna intencja, jaką mogło być poprawienie bilansu handlowego lub zaopatrzenie konsumentów, nawet ten cel nie zostanie na przyszłość osiągnięty. Odwrotnie, zboża krajowego będzie coraz mniej.

Na drodze takich ograniczeń eksportu, na drodze wprowadzania cen maksymalnych itp. dążą rządy do dostarczenia ludności pewnych dóbr po niskich cenach. Jeżeli przekroczą granicę rentowności danej produkcji, to skutek jest zawsze ten sam: skurczenie się podaży (magazynowanie w nadziei, że krępujące więzy będą cofnięte), zmniejszenie produkcji danego dobra (jeżeli ograniczenia cen trwają dłużej), rozszerzenie wreszcie ogólnej konsumpcji tego dobra (nie tylko konsumpcji

warstw uboższych), co prowadzić w końcu musi nie tylko do ogólnego zmniejszenia się bogactwa społecznego, ale i do strat tych warstw konsumentów, którymi rząd chciał się zaopiekować. Typowym przykładem jest tu „ochrona lokatorów”, która nie tylko musiała zahamować ruch budowlany, ale pozwoliła również zajmować obszerne mieszkania wielu jednostkom, które byłyby musiały ograniczyć swoje potrzeby mieszkaniowe przy wyższych czynszach. Dzięki temu ograniczona została nie tylko podaż nowych domów, ale i podaż mieszkań nawet w granicach uprzednio już wybudowanych domów.

Odwrotnym sposobem działania jest ustalanie pewnych cen jako minimalne. W praktyce stosowane bywają takie normy najczęściej do płacy. Ich skuteczność gospodarcza będzie jednak jaśniejsza, jeżeli wyobrazimy sobie, że podobny przepis zastosowano do produkcji jakiegokolwiek innego towaru, chcąc przez to przyjść w pomoc danej gałęzi produkcji. Ustalono, powiedzmy, minimalne ceny na mleko. Skutki są oczywiste: zmniejszenie popytu, niesprzedana pewna ilość mleka, straty dla producentów mleka, o ile występują w wolnej konkurencji. Jeżeli są monopolistami, to ich zysk ogólny może być w ten sposób powiększony. Zależy to od stosunku, w jakim popyt skurczy się pod wpływem wyższej ceny. To samo odnosi się do towaru – pracy. Na rynku wolnokonkurencyjnym musi wystąpić bezrobocie, jako bezpośredni skutek płacy minimalnej. Dla stowarzyszonych w związku zawodowym robotników (monopol) może to być z korzyścią. Cała warstwa robotnicza musi jednak ucierpieć.

Bezrobotnych utrzymuje lub zatrudnić musi państwo z podatków. Tak za jednym wkroczeniem w życie gospodarcze muszą przychodzić następne, coraz to bardziej oddalając życie gospodarcze od tego położenia równowagi, które zapewnia maksimum przyrostu wartości wymienionych, a tym samym (przy niezmiennym poziomie cen) maksimum bogactwa. Wielkość strat będzie różna, zależnie od stopnia reakcji poszczególnych sił ekonomicznych. Ekonomista matematyk powiedziałby: zależnie od kształtu krzywych, które obrazują związki wszystkich wielkości: produkcji, konsumpcji, cen itp. Jedno jest pewne: im szersze są grupy, których interes ogólny rozpatrujemy, im dalsze terminy, na które rozmierzamy przyrost bogactwa, tym solidarność interesów jest bardziej ścisła. Tym większe też straty, które muszą być związane z wkraczaniem przymusu w życie gospodarcze. Drobne grupki na krótki okres czasu mogą stąd czerpać efemeryczne korzyści. Linia rozwoju większej całości zostaje niewątpliwie załamana, postęp zahamowany. Podnieść życie gospodarcze może tylko nawrót do liberalizmu w tych dziedzinach, gdzie – jak wykazało wiekowe doświadczenie – najsprawniej organizuje on życie gospodarcze.

Wykreśliłem granice, w których liberalizm powinien panować niepodzielnie. Przypominam te punkty życia gospodarczego, w których jego pole powinno być zacieśnione:

1. Potrzeby kolektywne: musi je zaspokajać gospodarka oparta na świadczeniach przymusowych.

2. Potrzeby przyszłe:

a) w wyjątkowych wypadkach dbać musi organizacja państwowa o potrzeby przyszłe jednostek niedostatecznie przezornych;

b) czasami zapewniać musi zaspokajanie potrzeb następnych pokoleń, których nie umie wciągnąć w swoją kalkulację jednostka prywatna.

Do tych dwóch punktów dadzą się sprowadzić wszystkie uzasadnione gospodarczo ograniczenia liberalizmu.

Jakimi sposobami może państwo w tych granicach działać? Państwo ma w ręku trzy przymusowe środki oddziaływania na życie gospodarcze w kierunku jego przebudowania:

a) samo występuje jako producent;

b) zakazuje produkcji lub konsumpcji pewnych dóbr;

c) oddziałuje na rentowność poszczególnych gałęzi produkcji i w ten sposób przesuwają ich proporcje.

Quartum non datur.

Pierwszy sposób – konieczny, gdy chodzi o potrzeby kolektywne – jest w tych wypadkach *malum necessarium*. Gospodarka państwowa niekierowana zasadą maksymalnej rentowności już dla tego samego musi być bardziej marnotrawna od gospodarki prywatnej. Drugi sposób może być skuteczny, o ile zostanie istotnie przeprowadzony. Trudności związane z jego urzeczywistnieniem są znane. Trzeci sposób obejmuje sobą wszystkie przypadki oddziaływania na ceny i koszty, o których już wspominałem poprzednio. Wolno go stosować przy wzięciu w rachubę o ile możliwości wszystkich, a nie tylko bezpośrednich jego konsekwencji. Jest instrumentem szczególnie delikatnym i obosiecznym.

Poza tymi zasadniczymi wadami, które wiążą się z wkraczaniem państwa w życie gospodarcze, najgłówniejszym szkopułem jest jeszcze jedno: państwo ma „szlachetną ambicję” wyręczania swych obywateli, rządzenia, kierowania. W dziedzinie życia gospodarczego wyraża się to jako bezustanny „dodatni spór kompetencji”. Granice gospodarki prywatnej są elastyczne i ustępliwe. Nacisk państwa jest twardy i zdobywczy. „Rząd liberalny stanowi *contradictio in adiecto*. Rządy trzeba zmusić do przyjęcia liberalizmu mocą jednomyślniej opinii ludzi; nie należy oczekiwać, że mogłyby się stać liberalne z własnej woli”⁹. Jednogłoność opinii publicznej w Polsce powinna wzmocnić i obwarować granice racjonalnego liberalizmu.

⁹ Ludwig von Mises, *Liberalizm w tradycji klasycznej*, op. cit., s. 98.

POJĘCIE PRODUKTYWNOŚCI¹

Pierwszy kłopot, jaki się nasuwa przy omawianiu powyższego tematu, wynika z bałamuctw terminologicznych. Używamy po polsku trzech wyrazów o podobnym brzmieniu: produkcja, produktywność i produkcyjność.

Na pierwszy rzut oka wydaje się, że produktywny lub produkcyjny jest ten akt gospodarczy lub ten przedmiot, który dopomaga do powiększenia produkcji w sensie technicznym. Zastrzegam się od razu, że takiego znaczenia terminowi temu nie nadaję. Produktywność ekonomiczna może, ale nie musi pokrywać się z produktywnością techniczną. Niekiedy jest od niej zupełnie niezależna.

Stosując się zarówno do języków obcych, jak do zwyczaju przeważającego w Polsce, mówię o *produktywności*, a nie *produkcyjności*. Być może, że celowe byłoby przymiotnik „*produkcyjny*” usunąć zupełnie z rozważań ekonomicznych i zostawić go w spadku technikom. Bardziej produkcyjna byłaby np. maszyna wyrabiająca sto tysięcy szpilek na godzinę od maszyny wyrabiającej ich pięćdziesiąt tysięcy. Nie wynika stąd oczywiście, by gospodarczo była bardziej produktywna.

I

Ekonomiści mówili o produktywności od samego zarania rozwoju naszej nauki. Merkantyliści uważali za produktywną tę pracę, której produkty można eksportować, zdobywając w zamian złoto lub srebro.

¹ Omawiam w rozprawie niniejszej raz jeszcze zagadnienie, które rozważałem już w odczycie w Wiedniu, w Nationalökonomische Gesellschaft (1928 r.). Odczyt ten ogłosiłem w „Zeitschrift für Nationalökonomie” (1929 Bd. I, H. 2) [zob. *W kwestii pojęcia produktywności*, s. 178–190 – przyp. wyd.]. Podtrzymuję najogólniejsze twierdzenia dawnej mojej rozprawki. Różnice wniosków zaznaczam w tekście.

Jaskrawo i wyraźnie stawiali sprawę produktywności fizjokraci. Dzielili oni, jak wiadomo, społeczeństwo na trzy klasy, z których jednej tylko, klasie rolników, przyznawali produktywność. Rzemiosło, przemysł, handel były ich zdaniem użyteczne, ale nieproduktywne. Zawody te, wraz z klasą właścicieli ziemi (niepracujących gospodarczo), żyją – jak twierdzili fizjokraci – z nadwyżek dobywanych przez rolników. Dobywanie tych nadwyżek dóbr stanowiło o produktywności rolników, a decydowały o niej „niezniszczalne siły ziemi”, które współpracują z rolnikiem w jego zabiegach gospodarczych. Rolnik sieje korzec pszenicy, a zbiera dziesięć. Nadwyżka dziewięciu korców, która pokrywała z czubem kosztu produkcji, powstawała – według fizjokratów – dzięki współdziałaniu przyrody. Pszenica idzie do młyna, młynarz wytwarza z niej mąkę, nie dodaje jednak nic do przywiezionego zapasu ziarna. Z zarobków opłaci zaledwie kosztu swojego utrzymania. Społeczeństwu nic nie przybędzie dzięki jego pracy. Dlatego – mówili fizjokraci – jego praca jest użyteczna, ale nieproduktywna.

Adam Smith uważał za produktywną wszelką pracę, która zostawia ślad trwały, pomnażając zasób wartości wymiennych. Stawiał zatem sprawę szerzej od fizjokratów. Pracę rzemieślnika czy robotnika fabrycznego uważał za produktywną, wyłączał natomiast z jej zakresu pracę, której skutki „znikają w chwili jej wykonania”. Tym samym długą listę zajęć uznawał za nieproduktywną. Wymieniał niektóre z nich przykładowo. Nieproduktywną zatem, według niego, jest praca służby domowej, suwerena państwa, władz cywilnych, wojska, floty wojennej, duchownych, prawników, lekarzy, literatów, aktorów, trefnisiów, muzyków, śpiewaków, baletników². Nie wspomina Adam Smith o handlu w tym kontekście. Jego pojęcie produktywności tak jest jednak zrośnięte z pojęciem produkcji, że jak przypuszczać należy, to pytanie nie nasuwało mu się w ogóle. Warto tylko przypomnieć, że wielokrotnie wspomina o wypadkach, w których interesy „ogółu” i klasy handlowej są sprzeczne³. Podobnie jak Smith stawiał kwestię produktywności Ricardo.

We Francji spotykamy się jeszcze w XIX wieku z echem poglądów fizjokratów. Sędziwy Dupont de Nemours prowadzi zza oceanu listowną polemikę w sprawie produktywności z Jeanem Baptiste’em Sayem. O argumentacji jego świadczy dobitnie słynny przykład Saya o golibrodzie, który nic nie dodaje, odwrotnie – ujmuje klientowi. Dyskusja zeszała, że tak powiem, na złe drogi, gdy Dupont zapytał Saya, czy uzna za produktywną pracę kapłanek sprzedającej miłości.

² Adam Smith, *Bogactwo narodów* (1776), ks. II, rozdz. 3.

³ *Ibid.*, ks. I, rozdz. 12.

II

Nie chciałbym, by moi czytelnicy zatrzymali się na anegdotycznej tylko treści tego pytania. Ma ono swoją teoretyczną wymowę. Świadczy o tym, że pojęcie produktywności przesunęło znacznie swój zakres. Istotnie, poglądy Saya stanowią nową epokę w rozwoju tego pojęcia. Say z emfazą uwypukla swoje poglądy na produkcję: „on ne crée pas des objets” [„nie tworzy się przedmiotów”], „masa materii, z której się składa świat, nie może się ani powiększyć, ani zmniejszyć”, możemy co najwyżej przez nasze zabiegi nadać materii formę użyteczną lub powiększyć jej użyteczność. „Il y a création, non pas de la matière, mais d'utilité; et comme cette utilité leur donne de la valeur il y a production de richesses” [„Nie tworzy się materii, lecz użyteczność; użyteczność nadaje materii wartość i na tym polega produkcja bogactwa”]⁴. Należy pamiętać, że dla Saya wartość (wymierna) zależała od nadanej przez człowieka użyteczności. Stwarzając więc użyteczności, pomnażamy sumę wartości wymiennych, a suma wartości wymiennych to bogactwo. Nie uznawał tego rozumowania Ricardo, dla którego wartość wymierna wynikała z kosztu (względnie pracy) – zwiększenie się zatem ilości wartości wymiennych nie świadczyło o wzroście bogactwa.

Say krytykuje ostro stanowisko Smitha, a zarazem Ricarda i Sismondiego. Atakuje to, iż Smith wiązał pojęcie produktywności z wytwarzaniem przedmiotów materialnych jako trwałych. Twierdzi, iż – wbrew opinii Smitha – nie wszystkie przedmioty materialne dają się akumulować. Odwrotnie, wiele z nich bywa konsumowanych w krótkim czasie. Skądinąd takie „niematerialne” przedmioty, jak talent lekarza lub profesora, są kapitałami trwałymi i dającymi dochody. Zdobyte zaś zostały przy pomocy środków niematerialnych. Dlatego wszystkie zawody uznane przez Smitha za nieproduktywne powracają do klasy zajęć produktywnych u Saya. Za prace nieproduktywne uzna Say takie tylko, których wyniki nie są warte kosztów, jakie poświęcono na ich wytwarzanie. Produkcyjna praca to, słowem, według Saya, każda praca stwarzająca nowe użyteczności (a tym samym wartości), niezależnie od trwałości tej użyteczności czy od jej zewnętrznej postaci⁵.

Say podejmuje także dyskusję nad produktywnością handlu, zaniedbaną przez Smitha. Uznaje handel za produktywny. Czym jednak motywuje ten swój sąd? Oto, powiada, istotą handlu jest dostarczenie przedmiotu do konsumenta (*par le transport*). Sam fakt wymiany wydaje mu się czymś mniej istotnym (*accessoire*). Wymiana, w znaczeniu przejścia dobra z rąk do rąk, nie jest, jego zdaniem, produktywna. Zwalcza Say stanowczo odwrotny pogląd Condillaca⁶. Condillac twierdził, że w wymianie przybywa

⁴ Jean Baptiste Say, *Traité d'économie politique* (1803), ks. I, rozdz. 1.

⁵ Idem, *Cours complet d'économie politique pratique* (wyd. 2, 1840), cz. 1, rozdz. 5.

⁶ Etienne Bonnot de Condillac, *Le commerce et le gouvernement* (1776).

wartości obu stronom. Każda bowiem wyżej ceni dobro nabywane od oddanego w zamian. Ale – powiada Say – przyrost takich subiektywnych wartości nie jest przyrostem bogactwa. Prawdziwy przyrost bogactwa stanowi wartość nadana przez pracę, a uznana przez publiczność. Wyraża się ona w wartości wymiennej dobra lub w cenie. Nie ma zaś dwu cen przedmiotów wymienianych⁷.

W ten sposób produktywność handlu ogranicza się bardzo znacznie. Odpada oczywiście handel nieruchomościami, spekulacja giełdowa staje pod znakiem zapytania. Okazuje się, że mimo wszystko pojęcia Saya o produktywności ciążą dalej ku zmianom materialnym w świecie zewnętrznym, mimo silnego zaakcentowania prymatu użyteczności. Say nie rozwinął bowiem do końca załączków subiektywizmu, które tkwiły w jego koncepcji użyteczności.

U wszystkich wymienionych autorów spotykaliśmy, bardziej lub mniej wyraźnie zaznaczone, rozróżnienie zabiegów gospodarczych korzystnych dla jednostek i korzystnych dla „ogółu”. Tę myśl rozwija w szczególnie ciekawy sposób wybitny teoretyk niemiecki Hermann⁸. Rozróżnia on produktywność dla producenta, produktywność dla konsumenta i to, co nazywa *volkswirtschaftliche Produktivität*.

Przez „produktywność” dla producenta lub konsumenta trzeba rozumieć *korzystność*. Hermann omawia działalności, które mogą być korzystne dla jednostki, a niekorzystne (nieproduktywne) społecznie, lub odwrotnie – takie, które przynoszą korzyść społeczną, nie przynosząc żadnych korzyści jednostce. Jako przykład pierwszych podaje Hermann gry hazardowe, przykładem drugich jest wynalazek, dający ogromne korzyści społeczeństwu, a nieprzynoszący czasem żadnych korzyści jednostce, która wynalazku tego dokonała.

Ta sama myśl o niezgodności zmian w bogactwie jednostki i bogactwie „społecznym” przyświeca Cournotowi⁹, gdy zwraca on uwagę na to, że przy pewnych zmianach w bogactwie jednostek wzbogacenie jednych zrównoważone być może przez zubożenie innych, tak że ogół dochodów pozostanie niezmienny. W pewnych wypadkach osiąga się podwyższenie bogactwa indywidualnego (sumy wartości wymiennych) przez zniszczenie części zasobów. Suma użyteczności ulega wówczas pomniejszeniu. Kiedy indziej pomnożenie sumy użyteczności zmniejsza sumę cen, a zatem bogactwa jednostek. Rozumowania Cournota różnią się od uwag Hermanna tym, że nacisk położony jest w nich na sam mechanizm cen i na niejednoznaczność związku, jaki zachodzi między sumą cen a sumą użyteczności.

⁷ J.B. Say, *Cours complet d'économie...*, cz. II, rozdz. 134.

⁸ Friedrich von Hermann, *Staatwirtschaftliche Untersuchungen*, München 1832, s. 12–18.

⁹ Antoine Augustin Cournot, *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses* (1838).

III

Jakże wygląda pojęcie produktywności u końca rozwoju szkoły klasycznej? Cały rozdział poświęca John Stuart Mill w swoich *Principles*¹⁰ problemowi „pracy nieproduktywnej”. Mill dzieli swoich poprzedników na dwie grupy: jedni uważają za produktywną pracę, której wynik jest uchwytne w materialnym przedmiocie, który może przechodzić z rąk do rąk, a za nieproduktywną – pracę pozbawioną tej cechy materialności. Inni (cytuje McCullocha i Saya) uważają za produktywną każdą pracę, która jest uważana za użyteczną, dostarczając korzyści lub przyjemności opłacających kosztów ich wytworzenia. Słowo „nieproduktywna” praca uważają ci autorzy za potępienie tej pracy i za synonim marnotrawstwa i bezwartościowości.

Mill chciałby odrzucić oba te poglądy. Przeciw pierwszemu wytacza argument Saya: to, co się produkuje, to nie jest materia, z której powstają dobra. Wspólna praca ludzi całego świata nie mogłaby wyprodukować najmniejszej części materii. Ludzie mogą jednak tak przetworzyć materię, że to, co było dla nas nieużyteczne, nabiera użyteczności. Ma więc rację Say, gdy mówi, że tym, co produkujemy, jest użyteczność. Ale czy gdy mówimy o pracy, że jest produktywna, mamy na myśli to, że wytwarza użyteczności? Nie – mówi Mill – praca produktywna to praca stwarzająca majątek. By więc wiedzieć, kiedy praca jest produktywna, trzeba w pierwszej kolejności wiedzieć, jakie przedmioty zaliczyć do majątku. Czy należy do niego zaliczać wszystkie użyteczności, czy tylko produkty materialne?

Praca stwarza trojaki użyteczności:

1) użyteczności związane z przedmiotami świata zewnętrznego. Te wchodzi do majątku i taka praca jest produktywna. Do tej klasy zalicza Mill pracę kupców, przedsiębiorców transportowych, argumentując podobnie jak Say;

2) użyteczności zastosowane do ludzi, podnoszące ich zdolności i wydajność pracy. Podwyższenie zdolności i umiejętności pracy zalicza Mill do majątku i tym samym poświęcona na nie praca jest produktywna;

3) użyteczności tkwiące w danej usłudze (prace: muzyka, aktora, sędziego, żołnierza). Mill twierdzi, że pomijając pośrednie skutki tej działalności (którymi może być podniesienie produktywności pracy innych), skutków tych prac nie można doliczyć do majątku, są one zatem nieproduktywne.

Uogólniając te rozważania, uznaje Mill każdą taką pracę za produktywną, która jest zastosowana do stwarzania użyteczności trwałych. Zalicza tu także pracę, która nie daje bezpośrednio materialnych wyników, jeżeli przyrost produktów materialnych jest jej pośrednim skutkiem. Toteż

¹⁰ John Stuart Mill, *Principles of political economy* (1848), ks. I, rozdz. 3. Mill rozpatrywał poza tym pojęcie produktywności w *Essays on some unsettled questions of political economy*.

jeśli wziąć w rachubę i dalsze skutki pracy urzędnika lub żołnierza, i ona nabierze charakteru produktywnej.

Stanowczo nieproduktywna natomiast jest według Milla praca, której skutkiem jest tylko bezpośrednie zaspokojenie potrzeby, tak że przy tym nie powiększa się zebrany zasób środków zaspokajania potrzeb. Taka praca nie wzbogaca społeczeństwa, choć może wzbogacać jednostkę. Można zarobkować, dostarczając takiej pracy. Ale te zarobki będą oznaczały straty tych, którzy je wypłacają. Podobnie mogą zarabiać całe narody na pracy nieproduktywnej, kosztem innych narodów. Zarobki niemieckich gubernantek, włoskich śpiewaków i francuskich baletnic w Anglii stanowią powiększenie majątku ich narodu kosztem tych innych, wśród których ci „nieproduktywni” pracownicy pracują.

Jeżeli wyprodukowany majątek nie odpowiada bezpośrednim potrzebom, jeśli – co Mill uważa za to samo – nie można sprzedać towaru, bo występuje on w nadmiarze, to pracę włożoną w jego wytworzenie należy uznać za nieproduktywną. Jasno wynika stąd, że nierentowna produkcja jest według Milla nieproduktywna.

Mill stosuje rozróżnienie produktywności i nieproduktywności także i do konsumpcji. Produktywnymi konsumentami są tylko ci, którzy wnoszą coś do produkcji. Tę część ich konsumpcji, która podtrzymuje lub rozwija ich zdolności jako producentów, trzeba uznać za produktywną. Jeżeli jednak wykracza ona poza tę granicę i staje się konsumpcją luksusową, to przestaje być produktywna. W związku z tym można, zdaniem Milla, wykazać, że niektóre dobra zużywane są tylko nieproduktywnie. Praca poświęcona na ich wytwarzanie jest zatem nieproduktywna.

Nawiasem warto wspomnieć, że Mill uważa ową nieproduktywną konsumpcję za pożądaną i pomyślną socjologicznie, źle jest tylko według niego, że podział możliwości konsumpcyjnych jest nierówny w społeczeństwie, że konsumpcja nieproduktywna zwraca się w kierunku dóbr o małej wartości (kulturalnej) i że korzysta z niej wiele osób, które nie dają społeczeństwu odpowiedniej opłaty.

IV

Piękną analizę pojęcia produktywności pracy daje nam Wilhelm Roscher w swoim *System der Volkswirtschaft*¹¹; nie podejmuje on przedmiotowego podziału Milla na działania wytwarzające majątek i dające tylko doraźne zadowolenie potrzeb, odwrotnie, twierdzi, że każdy pracownik, którego świadczenie jest rozsądnie (*vernünftig*) pożądane i bywa opłacane, pracował produktywnie. Pracował zaś nieproduktywnie, jeśli nikt nie chce konsumować jego wytworu lub nie może zań zapłacić. Nieproduktywnym pracownikiem w takim wypadku jest zarówno rolnik,

¹¹ 1854.

którego zboże gnije z powodu braku zbytu, jak pisarz, który nie znajduje czytelników, lub śpiewak, którego nikt słuchać nie chce¹².

Mimo to jednak trzeba rozróżnić między gospodarką prywatną i światową (*Privatökonomie* i *Weltökonomie*). Produktywność pracy ocenia się w gospodarce prywatnej głównie według wartości wymiennej jej wyników, a w gospodarce światowej według wartości użytkowej. Roscher wskazuje na szereg zajęć, które są prywatnogospodarczo bardzo dochodowe, ale dla ludzkości są nieproduktywne, a nawet szkodliwe, bo tyleż albo nawet więcej zabierają innym, jak dają temu, kto je podejmuje. Przykładowo wylicza tu Roscher: kradzież, lichwiarską spekulację, grę hazardową (jeśli pominiemy samą przyjemność gry).

Bardzo ciekawe jest dalsze rozróżnienie gospodarki światowej, gospodarki narodowej (*Volkswirtschaft*) i gospodarki prywatnej. W gospodarce światowej suma wartości wymiennych może wzrastać tylko wraz z przyrostem sumy wartości użytkowych. Inaczej, jak już wiemy, jest w gospodarce prywatnej. Gospodarka narodowa stoi pod tym względem pośrodku, między gospodarką prywatną a światową. Roscher zastanawia się nad różnymi stopniami produktywności i uznaje tę pracę za najbardziej produktywną, która zaspokaja największą potrzebę gospodarki światowej (*Weltwirtschaft*) przy najmniejszym nakładzie środków.

Znajdujemy wreszcie u Roschera twierdzenie, które ma znaczenie dla moich dalszych wywodów. Mówi on: im naród większy, wolniejszy, inteligentniejszy, tym bardziej zgodna jest korzyść jednostki, narodu i ludzkości. Pomińmy normatywne i nie ściśle ekonomiczne pierwiastki tego twierdzenia o wolności i inteligencji narodu (nie znaczy to zresztą, że podaję je w wątpliwość). Pragnę natomiast podkreślić związek, jaki ustala Roscher między wielkością narodu a zgodnością względnie sprzecznością interesu jego części składowych (jednostek) i ludzkości jako zbiorowiska liczbowo nadrzędnego.

V

Tak w swoich najbardziej charakterystycznych objawach wyglądał rozwój pojęcia produktywności u twórców systemu ekonomii aż po połowę XIX wieku. Trzeba stwierdzić, że pojęcie to wyszło następnie z mody. Rozważania przedstawicieli szkoły subiektywnej o określonych drogach produkcji (*produktive Umwege*) niewiele mają wspólnego z naszym zagadnieniem. Tak samo jak problem „zaliczenia”, przy rozwiązywaniu którego posługiwano się tą samą terminologią. Schmoller w swoim *Grundriss der*

¹² Roscher cytuje z uznaniem zdanie Lista, że ekonomiści, którzy wiążą pojęcie produktywności z wytwarzaniem dóbr materialnych *sensu stricto*, muszą uznać za produktywną pracę tych, którzy hodują świnie, a za nieproduktywną tych, którzy wychowują ludzi.

allgemeinen Volkswirtschaftslehre, wydanym w 1900 roku, uznawał to pojęcie za *Antiquität der Volkswirtschaftlichen Dogmatik*.

Sceptyczne a bardzo rozbieżne były poglądy zjazdu „Verein für Socialpolitik”, poświęconego w 1909 roku (w Wiedniu) dyskusji nad tym pojęciem. Von Gottl-Ottlilienfeld oświadczył się za usunięciem pojęcia i terminu z systemu ekonomii. Philippovich podkreślał normatywne pierwiastki pojęcia produktywności i uważał za produktywne te zabiegi gospodarcze, które podnoszą dobrobyt ogółu. Max Weber zwalczał normatywność tego pojęcia, stojąc na stanowisku, że się w nim mieści *alle Ethik der Welt*, że zatem nie sposób skonstruować go obiektywnie, i twierdził, że dobrobyt „grupy gospodarczej” nie jest jednoznaczny z maksymalnymi dochodami poszczególnych członków tej grupy. Liefmann wreszcie (którego referat wydaje mi się najciekawszy) stanął na stanowisku, że maksimum produktywności osiąga się przy wyrównywaniu „zysków krańcowych”¹³.

Alfred Marshall w siódmym wydaniu swych *Zasad* z 1916 roku¹⁴ unika samodzielnego postawienia problemu, opierając się raczej na tradycji: „Gdybyśmy mieli określić pracę niezależnie od dotychczasowej definicji, byłoby najlepiej uważać wszelką pracę za produkcyjną¹⁵, wyjąwszy tę, która nie osiągnęła celu zamierzonego i nie wytworzyła żadnej użyteczności. Natomiast we wszystkich tych licznych zmianach, którym podlegało znaczenie wyrazu «produkcyjny», termin ten pozostawał w szczególnym związku z bogactwem nagromadzonym, z względnym pominięciem, a często nawet z zupełnym wyłączeniem, bezpośredniego i przejściowego zadowolenia”.

Kończy Marshall sceptycznie i z typowo angielskim upodobaniem do kompromisu: „Wszystkie te rozróżnienia, w które wchodzi termin «produkcyjny», są bardzo subtelne i mają charakter czegoś sztucznego. Nie warto byłoby ich wprowadzać tutaj, gdyby nie to, że mają długą historię i prawdopodobnie lepiej by było, gdyby wyszły z użycia stopniowo, niż gdyby zostały nagle usunięte”. Życie wydaje się iść za radą Marshalla. Nie znajdujemy pojęcia produktywności w najnowszym wydaniu *Handwörterbuch der Staatswissenschaften*. W *Dictionary* Palgrave’a autor artykułu pt. *Productivity*, A. William Flux, jest bardzo skromny w wyrażaniu swojej opinii. Obok przeglądu historycznego rozwoju tego pojęcia powtarza za Marshalllem, że *common sense* wskazuje, iż każdy udany wysiłek stwarzający użyteczność powinien być uważany za produkcyjny.

Ten ogólny sceptycyzm wobec pojęcia produktywności i jego potrzeby w systemie ekonomii jest raczej chyba wynikiem niezadowolenia

¹³ Por. również tegoż pisarza: *Grundlagen einer ökonomischen Produktivitätstheorie* („Conrads Jahrbücher” 1912).

¹⁴ Alfred Marshall, *Zasady ekonomiki*, ks. II, rozdz. 3, § 2, cytuję wg przekładu Czesława Znamierowskiego [*Zasady ekonomiki*, t. 1, Warszawa 1925 – przyp. wyd.].

¹⁵ Znamierowski używa terminu „produkcyjny” w tym samym znaczeniu, jakie ja przywiązuję do terminu „produktywny”.

z dotychczasowych prób jego konstrukcji aniżeli ugruntowanego przekonania o jego zbędności. Toteż powraca ono bezustannie na łamy czasopism naukowych i w ramy teorii gospodarczej¹⁶. W polskiej literaturze mamy tego świeży przykład w *Systemie ekonomii politycznej* Rybarskiego (1930), gdzie kilka stron poświęcono omawianiu pojęcia produktywności¹⁷.

VI

Zanim przejdę do uzasadnienia potrzeby pojęcia produktywności w nowoczesnej ekonomii i spróbuję ustalić jego miejsce w systemie, chciałbym przejrzeć dotychczasowe rozwiązania i zdać sobie sprawę z przesunięć, jakim uległ zakres tego pojęcia u cytowanych przeze mnie pisarzy.

Za produktywne zabiegi gospodarcze uważano: 1) te, które bezpośrednio pomnażają zasób dóbr materialnych; na tym stanowisku stali wyraźnie fizjokraci, z pewnym zastrzeżeniem Adam Smith; 2) te, które stwarzają nowe wartości wymienne (fizjokraci, Smith, Say, Mill); 3) te, które pomnażają majątek, tj. stwarzają użyteczności trwałe (Mill); 4) te, które stwarzają nowe użyteczności (Say); 5) te, które powiększają bogactwo nie tylko jednostki, ale i „ogółu” (fizjokraci, Smith, Ricardo, Hermann, Mill, Roscher).

Rozbieżność tych odpowiedzi jest raczej pozorna. Spróbujmy przez odpowiednie podporządkowanie zmniejszyć ich ilość. Jeżeli, uznając argumentację Saya i Milla, odrzucimy naiwnie materialistyczne koncepcje fizjokratów, to odpowiedzi pod 1), 2) oraz 3) możemy ująć w jedną formułę: stwarzania trwałego przyrostu bogactwa. Zgadzał się z tą formułą i Say, mówiąc o przyroście wartości wymiennych, zaprzeczał tylko, jakoby można wiązać trwałość przyrostu bogactwa z fizyczną trwałością dóbr¹⁸.

Jako odrębna odpowiedź pozostanie nam postulat stwarzania bogactwa dla „ogółu” – nie tylko dla jednostki. Jednostka może osiągać przyrost korzyści: a) zwiększając istniejącą dotychczas sumę użyteczności, b) kosztem strat innych jednostek, przewyższających przyrost jej użyteczności, lub c) nie zmieniając sumy użyteczności. Tylko wypadek a) jest zarazem przyrostem użyteczności (bogactwa) „ogółu”. Ten wypadek pokrywa się z postulatem Saya – stwarzania nowych użyteczności lub powiększania ich sumy.

¹⁶ Carl Landauer, *Das Verhältniss von Rentabilität und Produktivität und seine Bedeutung für das Sozialisierungsproblem*, „Conrads Jahrbücher” 1921; Frieda Wunderlich, *Produktivität*, Jena 1926; Werner Sombart, *Produktivität*, „Weltwirtschaftliches Archiv” vol. 28 (1928); Paul Eppstein, *Oekonomische Produktivität*, „Conrads Jahrbücher” 1930.

¹⁷ Op. cit., t. 2, s. 180–184. Rybarski omawiał to zagadnienie również w książce *Wartość wymienna jako miara bogactwa* (Kraków 1914).

¹⁸ Merkantyliści uważali złoto i srebro za bogactwo *par excellence*, m.in. dlatego że te kruszce nie ulegają zepsuciu (por. Marshall, op. cit., s. 62).

W ten sposób pięć pozornie różnych odpowiedzi na pytanie, jakie zabiegi gospodarcze są produktywne, sprowadziliśmy do dwu grup. Pozostaje do rozpatrzenia ich wzajemny stosunek. Czy trwały przyrost bogactwa i przyrost bogactwa dla „ogółu” to rzeczy identyczne? Czy przeciwnie, należy uznać te dwie odpowiedzi za sprzeczne? Czy może dopiero połączenie ich obu daje właściwą odpowiedź na zagadnienie produktywności (jak mogłoby wynikać stąd, że znajdujemy wśród tych, którzy dają to ostatnie rozwiązanie, zwolenników pierwszej odpowiedzi).

Nie wydaje się *prima facie*, by trwały przyrost bogactwa i przyrost bogactwa dla ogółu miały być identyczne. Z jednej strony bowiem możemy sobie łatwo wyobrazić grupę społeczną, dla której maksimum bogactwa nie byłoby jednoznaczne z jego maksymalną trwałością. Grupa rozbitków na wyspie osiągnie maksimum bogactwa, jeśli tak rozłoży swoje zasoby, by były wykorzystane w całości w chwili, gdy grupa wymrze, lub (jeśli przy pomocy radia została zawiadomiona o śpieszącej pomocy) tak, by zapasy były w całości wykorzystane z chwilą nadejścia uwalniającego ją okrętu. Jeżeli ten okres odpowiednio skrócimy, to trwałość zapasów, ubezpieczenie przyszłości nie będą grały żadnej roli; odwrotnie nawet, oszczędzanie ich przez którąkolwiek z jednostek będących członkami tej grupy zmniejszy osiągalną przy danym zapasie dóbr sumę użyteczności. Z drugiej strony możemy sobie wyobrazić stworzenie trwałego przyrostu bogactwa jednostek kosztem „ogółu”, na przykład niektóre fortuny panów feudalnych lub bogactwa zdobyte dla Europejczyków przez Kompanię Wschodnioindyjską.

Jak widać z tych przykładów, postulat trwałości nie jest jednoznaczny z postulatem korzyści dla „ogółu”. Zlewa się jednak z tym postulatem, jeśli grupę społeczną traktujemy również jako trwałą, w przeciwstawieniu do jednostki i jej korzyści. Istotnie, *tacito consensu* przywykliśmy traktować życie społeczne jako wiecznotrwałe i ta presumpcja, nie zawsze zupełnie uświadomiona, wchodzi najczęściej w nasze pojęcia ekonomiczne, takie jak bogactwo, dobrobyt, a tym samym – w pojęcie produktywności.

To przeciwstawienie: nieśmiertelności społeczeństwa z jednej strony, a z drugiej krótkotrwałego życia jednostek i doraźnych ich potrzeb, stało się dla niektórych ekonomistów powodem, dla którego obok aktów gospodarczych korzystnych dla jednostki konstruowali osobną klasę aktów o kwalifikowanej korzystności: korzystności dla jednostki i dla ogółu – to znaczy aktów gospodarczych produktywnych. Jeżeli uwzględnimy ten moment, to przytoczone powyżej przykłady stają w nowym oświetleniu. Grupa rozbitków pojęta jako grupa nietrwała osiąga największą sumę użyteczności, gdy wykorzysta swoje zasoby w całości w chwili wymarcia lub złania się z powrotem z ogółem, pojęta natomiast jako społeczeństwo trwałe albo jako część wiecznego społeczeństwa (do którego powraca po uwolnieniu z wyspy) inaczej musi rozłożyć swoje zapasy i osiągnie maksimum użyteczności, kalkulując na nieskończoność. Tak

samo trwałe pozornie bogactwo panów feudalnych lub Europy (zdobyte wysyskiem) może się okazać względnie nietrwałe z punktu widzenia nieśmiertelności ogółu.

Obserwując z kolei rozwój pojęcia produktywności, zauważyć możemy dwie cechy: po pierwsze, jego dematerializację – linia tu jest wyraźna od fizjokratów, a nawet od merkantylistów poprzez Smitha do Saya, Milla i Roschera; po drugie, związane z tą zmianą treści rozszerzanie się zakresu tego pojęcia oraz, po trzecie, coraz szczegółowsze, coraz bogatsze rozwinięcie myśli o możliwościach konfliktu korzyści jednostki i korzyści „ogółu”. Dla fizjokratów, Smitha, Saya sprawa ta albo nie istnieje, albo ma tylko małe znaczenie. Inaczej u Cournota, Hermanna, Roschera.

VII

Dwoma argumentami można zwalczać próbę skonstruowania pojęcia produktywności odpowiadającego współczesnym wymaganiom nauki: 1) twierdzeniem, że jest to przedsięwzięcie beznadziejne; 2) twierdzeniem, że nauka ekonomii takiego pojęcia nie potrzebuje.

Odpowiedź na pierwszy argument nie jest łatwa. Nie ulega wątpliwości, że stworzenie takiego pojęcia, które by nam dało do ręki ścisłą miarę, którą moglibyśmy mierzyć i porównywać różne akty gospodarcze, jest nie tylko trudne, ale może wprost niemożliwe. Ale należy zauważyć, że pojęcie „rentowności” jest tylko pozornie znacznie pewniejsze i ściślejsze. Miara rentowności wyrażona w pieniądzu jest oczywiście zawodna. Miara wyrażona w użytecznościach subiektywnych jest nieuchwytna. Toteż stosujemy je, z grubsza tylko oceniając wyniki działania gospodarczego. Nasze oceny i porównania przydają się na krótką metę i w ograniczonym zasięgu przestrzennym czy osób. Różnica w dokładności tych dwu miar – rentowności i produktywności – jest raczej różnicą stopnia niż różnicą jakościową. Analiza pojęcia produktywności może się zresztą przydać negatywnie: przez odrzucenie z tego pojęcia tych pierwiastków, które okażą się fałszywe, a które w nie wkłada życie potoczne i popularne poglądy ekonomiczne.

Z życia pojęcia produktywności usunąć się nie da. W tym właśnie tkwi niebezpieczeństwo; każde pojęcie mające swój obieg nie tylko w systemie nauki, ale i w życiu obrasta w narośle, przysypane zostaje kurzem przypadkowych naleciałości, które deformują jego kształt i zamazują kontur. Analiza teoretyczna powinna oczyszczać pojęcia z tych naleciałości¹⁹.

¹⁹ Przeciwne poglądy wypowiada Marshall. Inaczej także ujmuje zagadnienie terminologii naukowej Petrażycki. Zaznaczam, że występuję raczej przeciw półnaukowym poglądom ekonomistów niż przeciw życiu, które na ogół instynktownie zgadza się z moim rozwiązaniem.

Łatwiej rozprawić się z drugim argumentem. Niektórzy teoretycy chcą się ograniczyć do badania krzywych popytu i podaży. Pozwala im to przewidywać zmiany cen (a więc tym samym zmiany stopy procentowej, płacy, renty gruntowej, kursu walut itp.), powstrzymując się natomiast od oceny tych zmian z punktu widzenia bogactwa. Nie ma wątpliwości, że ten sposób badania jest nie tylko najbardziej wytworny (i pociągający, jak gra w szachy), ale że także pozwala osiągać maksimum ścisłości. Ale czy to nie jest zbyt zacieśnianie ram nauki? Rację ma prof. Adam Krzyżanowski, gdy pyta: któż ma mówić o bogactwie, jeśli nie ekonomiści?

A jeśli ekonomiści mają mówić o bogactwie, to nie obejdą się bez pojęcia produktywności. Nie zastąpi go pojęcie rentowności, bo oczywiste są twierdzenia, że rentowność (maksimum korzyści jednostki) nie zawsze pokrywa się z produktywnością (maksimum korzyści ogółu). Od czasu zresztą, gdy na miejsce obiektywno-normatywnego pojęcia użyteczności (takiego, jakiego używał Ricardo, mówiąc, że woda jest użyteczna, a brylanty nieużyteczne) wprowadzono użyteczność subiektywną, pojęcie rentowności straciło również swoją obiektywną podstawę. Posługując się zaś ocenami ściśle subiektywnymi, moglibyśmy powiedzieć tylko jedno: jednostka jest tym bogatsza, im bardziej jest wolna w swoich dyspozycjach gospodarczych. Ta wolność bowiem, tylko i jedynie, gwarantuje jej osiągnięcie możliwego maksimum użyteczności. Wszystkie zaś miary obiektywne tracą sens, bo nie możemy porównywać między sobą użyteczności i potrzeb różnych jednostek.

W owych dawnych dobrych czasach, gdy produkcja uważana była za coś zasadniczo wyższego gospodarczo od wymiany, spekulacji lub tym bardziej konsumpcji, tu znajdowali ekonomiści punkt oparcia dla oceny różnych aktów z punktu widzenia bogactwa: ten, kto kopał drogie kruszce lub wytwarzał towar, za który osiągnano kruszce, przyczyniał się więcej od innych do pomnożenia bogactwa, według merkantylistów; rolnik, a nie rzemieślnik podnosił bogactwo, według fizjokratów; górnik, rolnik i rzemieślnik dostarczali więcej bogactwa od aktora lub profesora, według Adama Smitha.

Ale i ten punkt oparcia runął. Cóż bowiem dzisiaj uważamy za produkcję? Czy różni się ona od innych aktów gospodarczych? Hans Mayer²⁰ definiuje produkcję jako działalność gospodarczą (tj. działalność, którą kieruje zasada ekonomiczna) polegającą na tym, że osiąga się maksimum użyteczności na drodze technicznych przekształceń przedmiotów świata zewnętrznego. To, i jedynie to, odróżnia produkcję od innych aktów gospodarczych. Stąd wynika, że kalkulacja gospodarcza, którą rządzi się produkcja, musi się liczyć z takimi prawami, opartymi na prawidłowościach przyrodniczo-technicznych, jak prawo nieproporcjonalnego

²⁰ *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* (ostatnie wydanie) [vol. 6, Jena 1925, artykuł pt. *Produktion* – przyp. wyd.].

przychodu, jak prawo lokalizacji, i ta *differentia specifica* wystarcza dla wyróżnienia aktów produkcji od innych działań gospodarczych. Ale oczywiście nie wiąże się z nią żadna ocena znaczenia produkcji w życiu gospodarczym, która by ją stawiała na innym poziomie od tamtych działań gospodarowania.

Sądzę, że ta definicja produkcji jest bardzo szczęśliwa, ale muszę zarazem stwierdzić, że bez pojęcia produktywności ekonomista staje dziś wobec pustki, z chwilą gdy chce mówić o bogactwie. Z jednej strony ma pojęcie rentowności, z drugiej produkcji, oba nieprzydatne do oceny aktów gospodarczych z punktu widzenia bogactwa „społecznego”. Pomiędzy tu trudności, wynikające ze sprawy takiego albo innego podziału bogactwa między członków społeczeństwa. Rozwiązania uważane za najlepsze przez poszczególnych ekonomistów będą tu musiały być różne i subiektywne, bo ocena podziału wynika nie z obiektywnych danych nauki, ale z takiego lub innego światopoglądu moralno-kulturalnego. Jedyną bodaj odpowiedź oparta, w pewnym stopniu przynajmniej, na danych naukowych to ta, jaką daje Cannan: przyjmując, że wszystkie jednostki mają potrzeby jednakowe, trzeba dojść do wniosku, że im równiejszy byłby podział dóbr, tym bardziej wyrównywałyby się użyteczności krańcowe wszystkich dóbr – tym większa byłaby zatem suma użyteczności całkowitej w społeczeństwie. Ta odpowiedź istotnie wysterylizowana jest w miarę możliwości z pierwiastków światopoglądowo-etycznych i może rościć pretensje do jakiejś takiej obiektywności. Ale sztuczność założenia i schematyzm rozwiązania podają ją w wątpliwość.

Najwięcej zaś wątpliwości budzi jej, jeśli tak można powiedzieć, jedynym i a r o w o ś ć. Przyjąwszy nawet sztuczne założenie Cannana i uznając jego wniosek za logiczny, musimy od razu zapytać, na jaki czas obiecuje to rozwiązanie społeczne maksimum użyteczności? Że ono wystąpi bezpośrednio po zrównaniu majątków i dochodów – to jasne, ale czy bogactwo społeczne, zmierzone po upływie pewnego czasu, będzie większe przy tym rozwiązaniu czy przy innym – to wydaje się bardzo niepewne.

VIII

Ten przykład, wzięty spośród planów osiągnięcia maksimum użyteczności społecznej przez zmiany w rozdziale majątków i dochodów, naprowadza nas na zagadnienie, które musimy rozwiązać, zanim spróbujemy rozstrzygnąć kwestię produktywności. Zagadnieniem tym jest definicja bogactwa.

Wiemy, że bogactwo to możliwie najlepsze zaspokajanie potrzeb. Wiemy, że gospodarowanie jest dążeniem do osiągnięcia maksimum bogactwa. Ale ta definicja nie wyczerpuje problemu. Inaczej będzie układał swoje dyspozycje gospodarcze człowiek, który chce najlepiej

zaspokoić potrzeby odczuwane w danej chwili, inaczej jednostka, która chce osiągnąć maksimum zaspokojenia potrzeb w ciągu swojego życia. Jeszcze inaczej ktoś, kto zechce pozostawić swoim dzieciom nienaruszone bogactwo. Wyobraźmy sobie tych trzech ludzi, z tym że każdy dostał do ręki sumę stu tysięcy złotych. Pierwszy wyda całą tę sumę na konsumpcję, sięgając tak tylko daleko w przyszłość, jak odległe potrzeby podsunie mu wyobraźnia. Drugi, zasięgnawszy porady statystyków ubezpieczeniowych i obliczając, że pozostaje mu jeszcze trzydzieści do czterdziestu lat życia, ustali, ile wolno mu zużyć co roku, tak by majątek jego stopniał do zera za trzydzieści lat. Kapitał złoży do banku, a żyć będzie z procentów oraz z tego ułamka kapitału, jaki wolno mu rokrocznie skonsumować, by dotrzymać z kapitałem do końca życia. Trzeci wreszcie będzie konsumował tylko procenty. Nie dotknie kapitału, i to postępowanie będzie uważał za minimum swojej gospodarności. Zależnie od okoliczności będzie się starał odkładać większą lub mniejszą sumę z bieżących dochodów (z procentu), tak by zebrać w ciągu swojego życia możliwe maksimum bogactwa.

Co do dwu pierwszych jednostek możemy łatwo ustalić, na jaki okres czasu obliczają swoje dyspozycje gospodarcze. Zachodzi jednak pytanie, na jaką odległość w czasie gospodaruje ostatni? Gospodaruje – wiemy to – na dłuższą metę aniżeli pozostały mu okres życia (powiedzmy czterdzieści lat), ale na ile? Na pięćdziesiąt, osiemdziesiąt czy na sto lat? Jeżeli zważymy, że nie uszczupla on w żadnym ułamku kapitału, jeśli amortyzuje mogące wystąpić straty, to odpowiedź wydaje się matematycznie jasna – gospodaruje na nieskończoność²¹. Jeżeli z kolei, by nie wchodzić w scholastyczne zawikłania, poradzimy się instynktu ekonomisty, to powie nam on, że tylko ten trzeci sposób postępowania przywykliśmy uważać za prawdziwe gospodarowanie. Co więcej, ten typ działania jest najpowszechniejszy. Ludzie uważają sobie za kanon: nie żyć z majątku, tylko z dochodu. Tym samym ponoszą ofiary na rzecz przyszłości – przyszłości obliczonej na nieskończoność.

Konsumpcja ograniczona do dochodu to minimum gospodarności; maksimum gospodarności to konsumpcja zacieśniona do tych granic, w których nie zmniejszają się siły jednostki, cała zaś nadwyżka dochodu zostaje skapitalizowana. Ale jeżeli tak wytyczymy granice gospodarowania, to jakie wnioski będą stąd płynąć dla pojęcia bogactwa?

Przy urzeczywistnieniu minimalnego programu gospodarczego osiąga się (teoretycznie) możliwość niezmiennego zaspokajania potrzeb na okres nieskończoności. Przy realizacji gospodarności maksymalnej uzyskuje się możliwość coraz to większej konsumpcji, aż w nieskończoność. Jeżeli zatem mówimy, że bogactwo to możliwie najlepsze zaspokajanie potrzeb, to nie mamy na myśli najlepszego zaspokojenia potrzeb ograniczonego

²¹ Inaczej ujmowałem tę kwestię we wspomnianym artykule („Zeitschrift für Nationalökonomie” 1929) [por. s. 178–190 – przyp. wyd.].

jakimkolwiek terminem, ale możliwość trwałego zaspokajania potrzeb. Bogactwo okaże się zatem możliwością trwałego najlepszego zaspokajania potrzeb²².

IX

Tak postawiwszy pojęcie bogactwa, wrócimy do sprawy bogactwa „ogółu”. Co rozumiemy przez „ogół” albo przez „społeczeństwo” w ekonomii? Czy mówiąc ogół lub społeczeństwo i przeciwstawiając je jednostce w związku z problemem produktywności, rozumiemy jakąś określoną grupę społeczną: obywateli jednego państwa, naród w znaczeniu socjologicznym, mieszkańców Krakowa czy Warszawy, mieszkańców Europy lub Ameryki? Czy to jest grupa poza jednostką, o której mówimy, czy grupa, w obręb której ona wchodzi? Nawyk myślowy każe najczęściej uważać za społeczeństwo obywateli jednego państwa.

Spośród ekonomistów, których opinie o sprawie produktywności cytowałem, najwyraźniej stawia kwestię Roscher, mówiąc o trzech różnych niejako podmiotach, do których odnosimy pojęcia bogactwa i produktywności: *Weltwirtschaft*, *Nationalwirtschaft* i *Privatwirtschaft*. To rozróżnienie, praktycznie uzasadnione wielu względami, nie jest jednak bynajmniej logicznie jedyne. Wszak mówimy o wzbogaceniu się Łodzi, o nędzy Galicji, o zubożeniu powojennym Europy. Tak samo dzielimy społeczeństwo „w poprzek”, wspominając o bankructwie ziemian, o wyzysku klasy robotniczej, o stratach rentierów w czasie inflacji. Trzeba ustalić, które z tych rozróżnień mają znaczenie dla rozpatrywanego przez nas problemu. To znaczy, dla których spośród tych podmiotów inaczej wypadną rozwiązania, jeśli zapytamy o produktywność lub nieproduktywność pewnego aktu gospodarczego, a także do których spośród nich możemy stosować jako miarę zmian bogactwa rentowność, a dla których użyć musimy pojęcia produktywności.

Pozornie nasuwa się podział taki: 1) jednostki (zarówno fizyczne, jak osoby prawne, spółki, kartele, trusty, kooperatywy itp.), 2) niezorganizowane ugrupowania jednostek. Za takim podziałem przemawia bardzo wiele. Jednostka tylko jest realnym podmiotem gospodarczym²³, ważącym w świadomości korzyści i straty takich lub innych aktów gospodarczych i zdolnym do powzięcia planowych decyzji. Grupę niezorganizowaną gospodarczo możemy uważać za podmiot gospodarczy tylko przenośnie.

Jeżeli jednak, zdając sobie sprawę z przenośnego znaczenia takich wyrażeń, jak bogactwo czy wzbogacenie Polski albo bogactwo ludzkości,

²² Abstrahuję tu od zmian stopy procentowej, a tym bardziej od paradoksalnego pozornie, ale logicznie niewykluczonego przypadku spadku stopy procentowej do zera.

²³ Dla uproszczenia pomijam gospodarkę państwową.

wprowadzimy takie zbiorowiska jako hipostazowane podmioty gospodarcze i spróbujemy dalej analizować podstawy potrzebnej nam klasyfikacji, to napotkamy problem, który w skrócie literackim ujmuje Bazard, rozróżniając dwa sposoby wzbogacenia się (*exploitation de l'homme par l'homme* oraz *exploitation du glôbe par l'industrie*²⁴). To samo miał na myśli Effertz, mówiąc, że bogactwo można zdobywać (*acquérir*) od ludzi lub od przyrody. To rozróżnienie sposobów zdobywania bogactwa daje nam podwójną pod inną jeszcze klasyfikację podmiotów życia gospodarczego. „O d p r z y r o d y” może zdobywać bogactwa każdy podmiot gospodarczy, poczynając od jednostki, poprzez narody i klasy, aż do ludzkości pojętej jako jedna całość, kto zaś może zdobywać bogactwa „o d l u d z i” lub przez *exploitation de l'homme par l'homme*? Oczywiście wszystkie podmioty podrzędne: jednostka, klasa, naród, z wyłączeniem podmiotu najszerszego – ludzkości. Wzbogacenie ludzkości może płynąć tylko z eksploatacji źródeł leżących poza nią samą, to jest, mówiąc obrazowo, z eksploatacji przyrody. Pragnę się od razu zastrzec, że eksploatacja przyrody nie oznacza ani wykorzystania wyczerpywalnych zasobów przyrody (nafta, węgiel itp.), ani nawet produkcji w sensie technicznym. Należy tu podstawić pojęcie szersze, które omówię poniżej.

Tymczasem wystarczy nam stwierdzić, że ludzkość jako podmiot nie może się wzbogacać przez eksploatację ludzi, bo wzbogaceniu się jednych przeciwstawi się wówczas ubożenie drugich, suma zatem bogactwa nie będzie się mogła powiększyć, co więcej, musi ulec zmniejszeniu²⁵. To, że ludzkość jako całość wzbogaca się tylko czerpiąc z przyrody, a wszystkie grupy podrzędne, łącznie z jednostką, mogą czerpać bogactwa i od przyrody, i od innych ludzi, każe nam wytyczyć granice dwu klas podmiotów gospodarczych inaczej, aniżeli były one przeprowadzane w klasyfikacjach poprzednich.

Rozróżniamy, biorąc za kryterium sposoby wzbogacania się: 1) ludzkość, 2) podmioty podrzędne, niezależnie od tego, czy mówimy o grupie czy o jednostce, o podmiocie realnym gospodarki czy o podmiocie hipostazowanym.

X

Zobaczmy z kolei, do których podmiotów możemy, chcąc mierzyć ich bogactwo, zastosować pojęcie rentowności. Oczywiście jest, że możemy to zrobić w stosunku do gospodarki prywatnej (jednostka, towarzystwo akcyjne, kartel, trust). Im większa jest suma wartości wymiennych, którą

²⁴ Amand Bazard, *Exposition de la doctrine de St. Simon* (1829), s. 24; cytuję według Roschera (op. cit.).

²⁵ Abstrahuję tu od powyżej przytoczonego rozumowania Cannana.

rozporządzają te jednostki, tym większe ich bogactwo, niezależnie od tego, czy inne jednostki zyskują, czy tracą na ich gospodarce.

Bardziej skomplikowana jest odpowiedź w stosunku do gospodarki podmiotów zbiorowych, takich jak obywatele jednego państwa. I tu suma użyteczności tego podmiotu wzrośnie w miarę wzrostu sumy wartości wymiennych, niezależnie od tego, czy suma wartości wymiennych posiadanych przez obywateli innych państw wzrośnie wskutek tej gospodarki, czy zmaleje. Ale pozostaje, nierozwiązany jeszcze przez tę odpowiedź, problem przesunięć w obrębie rozpatrywanego podmiotu. Czy przesunięcia w obrębie bogactwa np. obywateli państwa polskiego – wzbogacanie się jednych k o s z t e m drugich – nie zmniejszają bogactwa całego podmiotu, wyrównując się nawzajem, czy też wpływają na wielkość sumy bogactwa całego tego podmiotu? Czy jeżeli te zmiany wpływają na sumę bogactwa podmiotu zbiorowego, dadzą się one uchwycić narzędziem, jakie mamy w pojęciu rentowności?

Odpowiedź na oba te pytania musi wypaść twierdząco: 1) zmiany bogactwa w obrębie podmiotu zbiorowego wpływają na sumę bogactwa; 2) zmiany te dadzą się uchwycić w postaci zmian sumy wartości wymiennych, to znaczy zmian rentowności.

Gospodarująca jednostka zdobywać może środki zaspokajania potrzeb albo przez produkcję (techniczne przetwarzanie przyrody), albo przez stosunki gospodarcze z innymi podmiotami. W tym drugim wypadku w zamian za otrzymane środki zaspokajania potrzeb oddaje inne posiadane dobra lub usługi. Obojętne jest, czy ten drugi sposób ma postać wymiany towaru za towar (względnie pieniądza) czy pracy za płacę, czy używania kapitału w zamian za procent, czy używania ziemi w zamian za rentę dzierżawcy lub mieszkania za czynsz lokatora. Jednostka może wymieniać produkty własnej pracy albo pośredniczyć w wymianie.

Te różnorodne formy stosunków gospodarczych między jednostkami występują w obrębie pewnych ram, które pozostają zawsze te same. Wymiana (do której wszystkie te formy da się sprowadzić) może się odbywać tylko w dwojakiego rodzaju warunkach: a) wolnej konkurencji, b) monopolu. Te dwie sytuacje są wypadkami granicznymi. W wielu bardzo wypadkach wymiana odbywa się w warunkach pośrednich, zbliżając się raz bardziej do wolnej konkurencji, kiedy indziej do monopolu.

Jakie są sposoby osiągnięcia maksimum użyteczności przez jednostkę gospodarującą w warunkach wolnokonkurencyjnych? Jednostka może dążyć do osiągnięcia tego maksimum tylko: a) na drodze potanienia własnej produkcji (lub usług), b) podniesienia ich jakości lub ilości, przy niezmienionej cenie. W obu wypadkach kontrahent (jednostka *B*) tej jednostki (*A*) otrzymuje lepsze zaspokojenie potrzeb w zamian za równy ekwiwalent albo to samo zaspokojenie potrzeb za ekwiwalent zmniejszony. Obie strony zyskują na doświadczeniu wymiany do skutku. Jednostka *B* uzyskuje możliwe maksimum użyteczności, jednostka *A* uzyskała maksymalną (w wolnej konkurencji) rentowność. Wzbogacenie obu przyszło nie

przez eksploatację człowieka, ale przez „eksploatację przyrody”, jeśli przez przyrodę pojmamy teraz nie tylko skorupę ziemską, rośliny lub zwierzęta, ale i twórcze siły psychiczne ludzi. Niezależnie bowiem, czy omawiany przypadek wymiany wolnokonkurencyjnej zaszedł między górnikiem, rolnikiem czy bankierem a odbiorcą ich usług, osiągnięty przyrost użyteczności wynikał ze skierowania wysiłku tych dostawców ku najbardziej celowemu, oszczędnemu dostarczeniu dobra czy usługi. Taki przyrost bogactwa można nazwać absolutnym. Wzbogaca się tu bowiem jednostka *A* i jednostka *B*, wzbogaca się podmiot nadrzędny, do którego obie jednostki zaliczamy, wzbogaca się wreszcie najszerszy logicznie możliwy podmiot – mieszkańcy całej kuli ziemskiej.

Inne sposoby wzbogacenia się ma monopolista. Ma on możliwość podniesienia swojego bogactwa (rentowności, a więc sumy użyteczności, którą może rozporządzać) nie tylko przez zastosowanie środków, których używa jednostka gospodarcza występująca w wolnej konkurencji, ale także (i ten sposób dopiero gwarantuje mu maksimum wzbogacenia) przez ograniczenie podaży i podniesienie ceny towaru. Oczywistym skutkiem tego procederu jest to, że kontrahent monopolisty otrzymuje gorsze zaspokojenie potrzeb za swój ekwiwalent aniżeli to, jakie uzyskałby przy wolnokonkurencyjnym ustroju rynku. Monopolista uzyskuje więcej, niż mógłby osiągnąć, gospodarując wolnokonkurencyjnie. Czy te korzyści jednej jednostki i straty drugiej wyrównują się, czy też można ustalić przewagę strat lub korzyści?

Jeżeli, chcąc dać odpowiedź zasadniczą, wyłączymy chwilowo różnice w położeniu gospodarczym monopolisty i jego odbiorcy, jeżeli dalej pominiemy rodzaj jego wytworów i wreszcie sposoby zużytkowania przez monopolistę jego renty, to znaczy trzymać się będziemy dotychczasowych ram rozumowania, to ocena strat i korzyści obu stron może iść tylko po linii następującej: monopolista osiągnął swoją rentę dzięki zmniejszeniu produkcji dobra *a*, co pozwoliło mu uzyskać wyższą cenę. Zmniejszenie produkcji zwalnia pewną sumę kapitału i pracy. Ten kapitał i praca znajdzie zatrudnienie w innych gałęziach produkcji: *M*, *N*, *O*, i skutkiem tego zwiększy się podaż towarów wytwarzanych w tych gałęziach.

Czy wzrost tej produkcji wyrówna zmniejszenie podaży produktu zmonopolizowanego? Możemy to obliczyć dwiema metodami: rachunkiem użyteczności i rachunkiem zysków pieniężnych. Środki produkcji używane poprzednio w gałęzi produkcji *A* służyły do wytworzenia dóbr o najwyższej – w danym układzie stosunków – użyteczności krańcowej. Obecnie przepływają one do innych gałęzi, które rozszerzają ponad miarę, w jakiej były rozwinięte przed zmonopolizowaniem gałęzi *A*. Fakt, że rozmiary gałęzi produkcji *M*, *N*, *O* były mniejsze, świadczy, że *c o n a j w y ż e j* użyteczność krańcowa ich wytworów dorównywała krańcowym użytecznościom produktu *a*. Obecnie zwiększenie podaży produktów *M*, *N*, *O* musi spowodować obniżenie ich użyteczności krańcowej. Ostatecznym współnikiem więc będzie:

1) Zmniejszenie sumy użyteczności A, przy równoczesnym podniesieniu użyteczności krańcowej tego produktu.

2) Zwiększenie sumy użyteczności M, N, O przy obniżeniu ich użyteczności krańcowych.

Poprzednio użyteczności krańcowe A, M, N i O były równe, obecnie występuje wyraźna ich nierówność.

Maksimum użyteczności osiąga się przy wyrównaniu użyteczności krańcowych różnych dóbr. To maksimum było osiągalne w stanie równowagi wolnokonkurencyjnej, nie jest zaś do osiągnięcia przy monopolizacji którejkolwiek gałęzi produkcji. Te same wyniki daje rachunek zysków netto. Przyjmijmy, że przy wolnej konkurencji zyski krańcowe wyrównywały się na poziomie 5 procent. Po monopolizacji gałęzi produkcji A da zyski 10 procent, inne obniżą swoją rentowność do 4 procent. Wskutek niewyrównania zysków krańcowych suma zysków netto będzie mniejsza niż poprzednio.

To jest wszystko, co pozwala nam powiedzieć o produktywności wolnej konkurencji i monopolu teoria ekonomii. Jeżeli przyjmiemy wartościowanie konsumpcji lub produkcji (np. produkcja chleba a produkcja wódki), wnioski mogą wypaść inaczej, ale podstaw do takiego wartościowania nie znajdziemy w teorii ekonomii i musimy ich szukać gdzie indziej²⁶. Tak samo będzie, jeśli zechcemy porównywać użyteczności osiąmane przez różne podmioty, przypuszczając, że zmienia je ich położenie gospodarcze, albo jeśli zechcemy wartościować konsumpcję poszczególnych klas lub osób ze względu na wartość społeczną tych jednostek.

Nasze wnioski mogą także wypaść inaczej, skoro weźmiemy pod uwagę dynamikę życia gospodarczego. Ale rozumowanie dynamiczne różni się tym od statycznego, że wymaga szeregu uzupełnień i danych faktycznych, podczas gdy statyczne opiera się tylko na zrozumieniu reakcji ściśle ekonomicznych, jeśli żadne zaburzenia nie zamącą, w trakcie rozpoczętych zmian, tendencji powrotu do równowagi.

XI

Wracając po tym ekskursie do tematu naszych rozważań, możemy stwierdzić ogólnie, że wzbogacenie się podmiotu gospodarczego, wynikające z monopolu, nie tylko zuboża jego kontrahentów, ale dla całej grupy, złożonej z monopolisty i odbiorców jego produktów, przynosi zmniejszenie sumy użyteczności i sumy wartości wymiennych, a zatem zmniejszenie bogactwa. Inaczej wygląda wynik działania monopolisty, jeśli jego działanie gospodarcze zwrócone jest na zewnątrz rozpatrywanej grupy.

²⁶ Z wyjątkiem tych ocen, o których mówię poniżej.

Jeśli więc na terytorium kraju, którego gospodaręę rozpatrujemy jako całość, występuje monopolistyczna produkcja o charakterze wyłącznie eksportowym²⁷, to przyrost bogactwa monopolisty, uzyskany przez eksploatację jego odbiorców, stojących poza obrębem rozpatrywanej grupy, jest zarazem przyrostem bogactwa kraju, w obrębie którego działa produkcja monopolistyczna.

Bardziej skomplikowany i trudny do oceny wypadek stanowiłby monopol pracujący zarówno na rynek zewnętrzny, jak i wewnętrzny. Trzeba by bowiem zestawiać niewątpliwie straty grupy rozpatrywanej (gospodarki kraju), wynikające z produkcji monopolistycznej rzuconej na jej rynek, z korzyściami płynącymi z monopolistycznego eksportu. Ta sprawa nie ma oczywiście nic wspólnego z zagadnieniami dumpingu, premii eksportowych itp., których rozwiązanie może być (statycznie) tylko jedno – że ubożą kraj, w obrębie którego taka gospodarka jest uprawiana.

Te trzy wypadki: a) gospodarki wolnokonkurencyjnej, b) gospodarki monopolistycznej na rynek wewnętrzny, c) gospodarki monopolistycznej na rynek zewnętrzny, wyczerpują wszystkie logiczne kombinacje, jakie mogą zachodzić przy różnych podmiotach gospodarczych. Rozwiązanie zaś można ująć w skróceniu w następujące schematy:

a) **Gospodarka wolnokonkurencyjna**: nie daje możliwego maksimum użyteczności z punktu widzenia jednego podmiotu (bo większą sumę użyteczności daje monopol, skierowany na zewnątrz tego podmiotu), daje natomiast największą sumę użyteczności łączną w podmiocie, zawierającemu producenta i jego odbiorców. Najszerzy podmiot (ludność całego świata) może osiągnąć maksimum użyteczności tylko wolnokonkurencyjnie, skoro żaden monopol gospodarczy nie może być skierowany na zewnątrz tego podmiotu.

b) **Gospodarka monopolistyczna wewnątrz**. Rozpatrujemy podmiot złożony z monopolisty i jego odbiorców. Dla tej grupy gospodarka monopolistyczna nie daje maksimum użyteczności.

c) **Gospodarka monopolistyczna na zewnątrz**: nie daje maksimum użyteczności z punktu widzenia ogółu ludności świata, nie daje też maksimum użyteczności z punktu widzenia (łącznie) monopolisty i grupy, w obrębie której monopolista znajduje swoich odbiorców. Daje natomiast maksimum użyteczności grupie, w obręb której monopolista wchodzi, ale która nie stanowi rynku dla jego produktów (np. robotnicy zajęci w przedsiębiorstwie monopolistycznym, dostawcy maszyn, dostawcy dóbr konsumpcyjnych używanych przez monopolistę), o ile te stosunki gospodarcze układają się wolnokonkurencyjnie.

Te trzy rozwiązania (jak już wspominałem) można stosować do każdego podmiotu gospodarczego, zarówno realnego, jak hipostazowanego.

²⁷ Mówię tu o monopolu bezwzględny, więc nienapotyającym konkurencji zagranicznej.

Możemy tak rozpatrywać zarówno ogół ludności świata, jak mieszkańców Europy, mieszkańców Polski, mieszkańców Warszawy albo warstwę robotniczą, rentierów czy rolników (w Polsce, na świecie, w Stanach Zjednoczonych itp.).

Krańcowe wypadki to ludność całego świata (maksimum użyteczności zdobywane tylko przy zupełnej konkurencji) i gospodarka jednostki (maksimum użyteczności osiągnięte zawsze przy monopolu). Te ramy sugerują nam, że zależnie od tego, czy rozpatrujemy podmiot gospodarczy większy czy mniejszy, raz do maksimum użyteczności będziemy się bardziej zbliżać przy wolnej konkurencji, kiedy indziej przy monopolu. Przypominam w tym miejscu myśl Roschera: im większy naród, tym bardziej zgodny jest jego interes gospodarczy z interesem całej ludności świata.

Z całej tej analizy wynika, co następuje:

1) Maksimum rentowności zbiega się z maksimum użyteczności dla każdego podmiotu, niezależnie czy mamy na myśli gospodarkę jednostki, czy gospodarkę wielu jednostek pojętą jako podmiot hipostazowany. Jeżeli więc nazwiemy produktywnością maksymalny przyrost użyteczności dla grupy, to maksimum rentowności (dla grupy jako całości) stanowi zarazem maksimum produktywności.

2) Maksimum rentowności dla jednostki (lub dla podrzędnego podmiotu zbiorowego) nie zbiega się z maksimum użyteczności (ani rentowności) podmiotu zbiorowego nadrzędnego, bo może być osiągnięte na drodze eksploatacji innych składowych części tego podmiotu, a wówczas wzrasta w pewnych granicach kosztem bogactwa całości.

Inaczej jeszcze można wyrazić te twierdzenia w następujących słowach:

1) Obserwujemy akty gospodarcze podmiotu A , oceniamy również te akty z punktu widzenia korzyści podmiotu A . Maksimum rentowności zdobywane przez A jest w tym wypadku również maksimum użyteczności, czyli maksymalna rentowność jest zgodna z maksymalną produktywnością.

2) Obserwujemy akty gospodarcze podmiotu A , oceniamy jednak te akty z punktu widzenia szerszego podmiotu $A + B$. Maksimum rentowności zdobyte przez A nie jest zgodne z maksimum użyteczności dla podmiotu $A + B$, czyli maksymalna rentowność (A) nie jest zarazem maksymalną produktywnością dla $A + B$.

To rozumowanie możemy prowadzić dalej: maksimum rentowności dla podmiotu $A + B$ jest także maksimum produktywności dla tego podmiotu, nie jest jednak maksimum produktywności dla $A + B + C$ itp. Jeżeli mieszkańców kuli ziemskiej nazwiemy: A, B, C, \dots, N , to maksimum rentowności podmiotu $A, \dots, N-1$ jest dla tego podmiotu maksymalną produktywnością. Ale nie jest zarazem maksymalną produktywnością dla podmiotu A, \dots, N .

Ustalenie tych stosunków wskazuje nam granice harmonii lub dysharmonii interesów gospodarczych, które rozpięte między biegunami wolnej konkurencji i monopolu, okazują się harmonią lub dysharmonią nie

tylko między interesami jednostki i społeczeństwa (pojmowanego przez jednych jako „ludzkość”, przez innych jako naród czy suma obywateli jednego państwa), ale harmonią lub dysharmonią interesów podrzędnych i nadrzędnych grup (hipostazowanych podmiotów) gospodarczych²⁸.

XII

Powyższe wnioski ulegają zmianom, z chwilą gdy – jak trzeba to zrobić – zapytamy o czas, na który zdobywamy użyteczności. Wiemy, że – w zgodzie zresztą ze starą tradycją ekonomii – trwałość bogactwa nie jest obojętna, i mówiąc o produktywności, przywykliśmy mówić o przysparzaniu bogactwa trwałego, co więcej, podświadomie przyjmujemy, że bogactwo to ma być wiecznotrwałe. Jeżeli wprowadzimy w ten sposób współrzedną czasu do naszych rozważań, to będziemy je musieli w pewnych punktach dopełnić, a w innych przebudować.

Dotychczas nie potrzebowaliśmy rozróżnień jakości produkcji. Niezależnie od tego, czy produkcja dotyczyła chleba, wódki, tytoniu czy kokainy – dawała większy doraźny przyrost użyteczności (pożądalności) przy wolnej konkurencji niż przy monopolu. Obecnie, przy uwzględnieniu trwałości bogactwa, nie możemy traktować na równi wszystkich tych rodzajów produkcji. Jeżeli kokaina daje najlepsze zaspokojenie potrzeb tylko na krótki czas, a dalsze jej skutki obniżają zaspokajanie potrzeb jej konsumenta, to produkcję kokainy uznamy za nieproduktywną.

To rozróżnienie jednak, potrzebne w drugim przybliżeniu, niewiele jeszcze zmieni w rozumowaniach ekonomisty. Kokainę, morfinę, opium i parę może jeszcze podobnych narkotyków potępi ekonomista z punktu widzenia trwałości przyrostu bogactwa. Ale bez ocen płynących z innych źródeł nie może pójść dalej. Bodaj że już co do opium można by wysuwać zastrzeżenia, jeśli chodzi o ludy Wschodu. A cóż dopiero, gdy przejdziemy do tytoniu, alkoholu, kofeiny, teiny. Każdy z tych narkotyków może być zacepiony przez higienistę, który, co więcej, potępi w pewnych wypadkach nawet mięso. Czy wynika stąd jednak, by ekonomista, dopóki chce się trzymać szranków rozumowania, jakie mu daje teoria ekonomii, miał uznać produkcję tych dóbr za nieproduktywną?

Sądzę, że byłoby to bardzo niebezpieczne i śliskie przedsięwzięcie. Nazywam je śliskim, bo nie sposób wyznaczyć granicy, na której ma się zatrzymać. Gdzie ją przeprowadzić? Między alkoholem a tytoniem czy między tytoniem a kofeiną, lub może kofeiną a teiną? Przedmiotowo zresztą nie sposób to zrobić, bo destrukcyjne działanie konsumpcji tych produktów zależy zarówno od ilości konsumpcji ich samych, jak od konsumpcji

²⁸ Słów „nadrzędny” i „podrzędny” używam tu tylko w znaczeniu zakresu klasy jednostek. Który z tych podmiotów uzna się za *n a j w a ż n i e j s z y*, zależy od filozofii społecznej, a nie od ekonomii.

innych dóbr i od przyzwyczajenia. Nie sposób byłoby zapewne odebrać wino francuskiemu wieśniakowi, piją je we Francji trzyletnie dzieci. A jednak bardzo przykre przysłowie francuskie o Polakach datuje się podobno z czasu wojen napoleońskich, gdy to samo wino zwałało z nóg polskich szwoleżerów.

Dlatego ekonomista, chcący mocno uzasadnić swoje ekonomiczne argumenty, bardzo wąsko wyznaczy klasę dóbr destrukcyjnych i tylko ich produkcję nazwie (na daleką metę) nieproduktywną. W innych punktach natomiast będzie musiał ekonomista dosyć zasadniczo przebudować swoje poglądy na produktywność, przyjąwszy współzrędną czasu.

Zacznijmy od wyciągnięcia tej współzrędnej najdalej, to jest w nieskończoność. Warunkiem uzyskania możliwości trwałego zaspokajania potrzeb, czyli trwałego bogactwa, jest utrzymanie możliwości korzystania z użyteczności, jakie daje gospodarującemu środowisko. Do tego środowiska należy zaliczyć nie tylko skarby przyrody, ale także i podmioty gospodarcze, z którymi wchodzimy w stosunki.

Weźmy przykład najbardziej jaskrawy: właściciel szynku, który rozpaja ludność wsi, może na krótką metę na tej drodze osiągnąć maksymalny przyrost bogactwa. Jeżeli jednak zrujnuje zamożność swoich odbiorców i zmniejszy swój rynek, to i dalsze jego dochody staną pod znakiem zapytania. Szynkarz może nawet zbankrutować, oczywiście jeśli nie znajdzie zbytu dla swojej wódki w innych wsiach lub jeżeli nie może przenieść swojego szynku do innej okolicy. Ten wypadek, dosyć sztuczny jako przykład, nie jest jednak zupełnie bez odpowiednika w realnym życiu gospodarczym. Producenci towarów obliczonych na zbyt w szerokich masach ograniczają niewątpliwie swój zbyt przez niskie płace²⁹. W jakim stopniu zubożenie odbiorców, na drodze reperkusji, trafia ich dostawcę, o tym decydują stosunki wielkości i ilości.

Im większy zakład produkcyjny, im bardziej różnorodne potrzeby zaspokajają, w tym większym stopniu uzależniony jest od zamożności klientów. Dom towarowy dostarczający wszystkich towarów w obrębie miasteczka musiałby mimo pozycji monopolistycznej stosować politykę cen zbliżoną do wolnokonkurencyjnej. Podwyżki bowiem ceny jednego towaru odbijałyby się na zniżce popytu na inne. Jego gospodarcze powodzenie byłoby w wysokim stopniu solidarne z powodzeniem konsumentów.

XIII

Inaczej stoi sprawa zubożenia konkurenta produkującego ten sam towar. Effertz powiada, że są dwa rodzaje walki konkurencyjnej: jedna

²⁹ Błędne jest jednak rozumowanie, że podwyżka płac musi dać korzyści przedsiębiorcy w postaci zwiększonego rynku. Tak uzasadniał swoją politykę płac Ford. Jasne jest jednak, że tylko część podwyżki płacy idzie na zakupy aut Forda.

podobna do tej, jaka zachodzi między lwami a antylopami, a druga do tej, jaka się zdarza między lwami a tygrysami. W interesie lwów jest zjadać antylopy. Ale wyginięcie całego gatunku antylop byłoby zarazem wyrokiem śmierci dla lwów. Tak samo jest w walce gospodarczej (konkurencji) między producentem (dostawcą) a konsumentem (odbiorcą). Na czym innym polega korzyść lwów w walce z tygrysami. Im więcej tygrysów wyginie, tym lepiej dla lwów. To jest obraz konkurencji między różnymi producentami (dostawcami) tego samego dobra albo dóbr substytucyjnych. Najkorzystniejsze rozwiązanie dla każdego z nich to zupełne wyparcie innych konkurentów i zagarnięcie monopolu, ale także i ograniczenie podaży ze strony konkurentów jest tu oczywiście korzyścią.

Odwrotnie układają się stosunki między dostawcami dóbr komplementarnych. Tu interesy dostawcy jednego z tych dóbr zbiegają się z interesami konsumenta dobra. Wszelkie rozszerzenie podaży drugiego dobra, w granicach wolnej konkurencji, jest korzystne dla dostawcy dobra komplementarnego.

W tym oświetleniu solidarność interesów grup gospodarczo homogenicznych (np. robotnicy, rolnicy, przemysłowcy jednej gałęzi, konsumenci tych samych towarów) wygląda problematycznie. Uwydatnia się natomiast solidarność grup dopełniających swoje usługi (praca i kapitał, przemysł i rolnictwo, kopalnictwo i przemysł przetwórczy itp.).

Zaznaczone zasadnicze przeciwieństwo interesów grup homogenicznych może się przeradzać w walkę, przekraczającą granice wyścigu o najlepsze zaspokojenie potrzeb konsumenta, i prowadzić do takich systemów wypierania konkurentów, jak sprzedaż poniżej kosztów produkcji, wykup warsztatów produkcyjnych po cenie wyższej niż ta, jaka wynika z rentowności tych warsztatów, itd. Są to jednak zagadnienia dynamiczne i analizować ich pojawianie się i społeczne konsekwencje można dopiero, gdy ekonomista ma w ręku dane szczegółowe, których mu nie dostarcza teoria.

Walka konkurencyjna natomiast, utrzymana w granicach opłacalności, wiąże podmioty gospodarcze silnym węzłem solidarności. Pod tym też kątem widzenia trzeba rozważyć nasze uprzednie wnioski o stosunku, jaki zachodzi na dalszą przyszłość między wzbogacaniem się jednych a wzbogacaniem się lub ubożeniem innych.

XIV

Zacznijmy od najprostszego przykładu. Monopolista, który opanował rynek, zdobywa więcej wartości wymiennych, a więc użyteczności, niż poprzednio, gdy pracował w warunkach wolnej konkurencji. Na krótko jest to niewątpliwe. Czy jednak zawsze osiąga także maksymalny przyrost bogactwa na najdalszą metę? Sprawa nadaje się do dyskusji. Nie chodzi tu o to, czy on sam lub jego spadkobiercy potrafią utrzymać trwale majątek w ręku. Chodzi raczej o to, czy z a w s z e i b e z w z g l ę d n i e majątek

zdobyty na tej drodze musi być na daleką przyszłość większy od majątku zdobywanego wolnokonkurencyjnie.

Odpowiedzi ogólnej dać tu nie sposób, bo zależy ona od ilościowych cech tego czy innego sposobu gospodarki. Jeżeli podwyższeniu renty monopolisty towarzyszy daleko posunięte zmniejszenie sumy użyteczności jego odbiorców, to może się zdarzyć, że rynek tak dalece zostanie wyczerpany, że w ostatecznym wyniku metoda monopolisty da mu mniejszy przyrost bogactwa od tego, jaki byłby możliwy przy wolnej konkurencji. To samo odnosi się do wyczerpania jednego kraju przez drugi. Kompania Wschodnioindyjska dała niewątpliwie Anglii duże korzyści. Te korzyści w ograniczeniu do czasu, w którym płynęły, były niewątpliwie możliwie największe. Czy jednak większy rozwój chłonności rynków zamorskich nie byłby dał Anglii większych jeszcze korzyści na bardzo odległą przyszłość, o tym nie sposób rozstrzygać *a priori*. Podobnie ostrożnie trzeba oceniać takie niezamierzone gospodarczo zdarzenia, które oddalają układ gospodarczy od równowagi, jak np. strajk węglowy w Anglii w 1926 roku. Dla Polski był on bezpośrednio niewątpliwie korzystny. Ale do bilansu trzeba wstawić, po stronie strat, takie pozycje, jak zmniejszenie rynku angielskiego na polskie bekony, drzewo itp. Na dalszą metę rachunek może się okazać poważnie obciążony tymi pozycjami. Wielkość tych pozycji zdecyduje dopiero o ostatecznej ocenie zjawiska z polskiego punktu widzenia.

W wypadku opisywanym zapewne nawet na najdalszą metę utrzyma się ocena dodatnia. Ale w innych, podobnych, cyfry ujemne mogą przeważać korzyści. Wielkość dodatnich i ujemnych skutków zależy *ceteris paribus* od stopnia zacieśnienia stosunków gospodarczych. Podobnie jak na zwierciadle jeziora każde zaburzenie odbije się na innych punktach w kształcie rozchodzących się kół, ale zależnie od odległości fale te będą większe lub mniejsze, a od pewnej odległości począwszy, lepkość płynu przeważy wpływ zaburzający, tak i w życiu gospodarczym reperkusja może być niedostrzegalnie mała lub tak opóźniona, że nie sposób będzie ustalić jej związku z pobudką. Dlatego te problemy nie grają większej roli w polityce gospodarczej.

Wszystkie powyższe uwagi o zależności przyrostu bogactwa podmiotu gospodarczego od bogactwa jego otoczenia odnoszą się do podmiotów podrzędnych. Nie ulegają one wątpliwości w stosunku do ogółu mieszkańców Ziemi pojętych jako podmiot, ale tu są one oczywiste i nie potrzebują szczególnego uwydatnienia, skoro nawet na najkrótszy termin o maksimum bogactwa tego podmiotu decyduje zupełna wolna konkurencja.

XV

Z punktu widzenia trwałości bogactwa należy także uwzględnić sprawę wyczerpywalnych zasobów naturalnych. Wyczerpanie źródeł ropy, pokładów rud może zagrozić dalszemu rozwojowi i trwałości bogactwa. To

samo odnosi się do lasów. Można by wprawdzie rozumować, że i odnośnie do tych problemów absolutna wolnokonkurencyjna swoboda eksploatacji zapewnia maksymalny przyrost użyteczności, zbierające się bowiem na tej drodze zyski podniosą tak bogactwo, że z nadwyżką zastąpi ono brak tych lub innych surowców, ale ten argument byłby przekonywający, gdyby przyrost bogactwa gwarantował taki rozwój wynalazczości, który potrafi zastąpić dobra wyczerpane. Tego zaś oczywiście udowodnić nie można.

W wypadku zaś, gdy wynalazczość nie zastąpi wyczerpanych źródeł użyteczności, będziemy mieli do czynienia z typową gospodarką rabunkową. Wyrazi się ona w tym, że osiągniemy maksimum użyteczności w pewnym okresie kosztem okresu późniejszego. Suma zaś użyteczności w obu okresach razem wziętych będzie mniejsza aniżeli ta, która byłaby możliwa przy bardziej oględnej (a w tych wypadkach reglamentowanej) gospodarce³⁰.

W owym zestawieniu dwu różnych okresów czasu znajdujemy zjawisko analogiczne do tego, z jakim spotkaliśmy się, zestawiając dwa różne podmioty gospodarcze równocześnie. Istotnie możemy tu mówić jak gdyby o dwu różnych podmiotach (np. ludność Polski w XX wieku i ludność Polski w XXI wieku). Podobnie jak wówczas gdy mówiliśmy o współcześnie istniejących podmiotach gospodarczych, największy podmiot znajdowaliśmy w ludności całej kuli ziemskiej, tak tu podmiot najszerszy znajdziemy, rozpatrując stan gospodarki z punktu widzenia najdalszego terminu tej nieskończoności.

Gdzie mamy do czynienia ze źródłami użyteczności (praktycznie biorąc) niewyczerpywalnymi, takimi jak siły wodne, produkcja zwierząt i roślin, lub wyczerpywalnymi w bardzo odległej przyszłości (np. węgiel) – regulatorem ich wyzyskania jest stopa procentowa. Wolnokonkurencyjna stopa procentowa gra w zakresie ustalenia rozmiarów kapitalizacji i konsumpcji, rozdziału kapitału na różne gałęzie produkcji itd. podobną rolę jak cena w zakresie podaży towarów na rynek.

XVI

W związku z tą sprawą pozostaje często omawiane dziś zagadnienie „przymusowej oszczędności”, tj. oszczędności większej niż ta, która by wynikała ze swobodnie kształtującej się stopy procentowej. Nie ulega oczywiście żadnej wątpliwości, że przymusowa oszczędność daje wynik ujemny z punktu widzenia użyteczności okresu pierwszego, to jest okresu, w którym przymus oszczędzania zastosowano. Czy przeciwnaży te straty domniemany przyrost użyteczności w przyszłości (w okresie

³⁰ Nie trzeba się rozwodzić nad tym, że reglamentacja może, nawet w tym wypadku, dać także wyniki gospodarczo ujemne. Trudność reglamentacji – jak zawsze – tkwi tutaj w braku kryteriów postępowania.

drugim)? Taka hipoteza wydaje mi się podejrzana i byłbym skłonny cały proceder przymusowej oszczędności traktować jako odwrotność gospodarki rabunkowej, jako gospodarzę rabunkową, nie tylko w znaczeniu wyzysku okresu bliższego na rzecz dalszego, ale także w znaczeniu obniżenia sumy bogactwa dla obu okresów razem wziętych. Przyznaję jednak, że ta sprawa wymaga dalszej i bardzo dokładnej analizy.

Ściśle się z nią wiąże inne jeszcze zagadnienie, którego dotknąłem dotychczas tylko mimochodem. Jest to sprawa produktywności konsumpcji. Mówiłem już o produkcji dóbr działających destrukcyjnie na dalszy przyrost bogactwa. To samo oczywiście odnosi się do ich konsumpcji. Jeżeli jednak pominiemy ten wąski stosunkowo wycinek życia gospodarczego, który pod tym kątem widzenia może być oceniany, to znaczy przejdziemy od konsumpcji destrukcyjnej do konsumpcji luksusowej i gospodarczo koniecznej, to staje przed nami zagadnienie już nie jakości, ale rozmiarów konsumpcji. Wspomniałem już, że bogactwo przyrastałoby najszybciej wówczas, gdyby ograniczyć konsumpcję do koniecznej dla utrzymania sił produkcyjnych jednostki, a całą nadwyżkę kapitalizować. Ograniczanie dobrowolne konsumpcji zostanie jednak zahamowane przez niżkę stopy procentowej. Jej spadek do zera uczyniłby zwiększanie oszczędności nieuzasadnionym, nawet z punktu widzenia minimum gospodarności, tj. utrzymania nienaruszonego majątku.

W tych granicach, gdzie stopa procentowa ma jeszcze wartość dodatnią, wielkość konsumpcji i oszczędności zależy od psychiki społeczeństwa i poziomu jego dobrobytu, a większe ograniczanie konsumpcji, przy tej samej stopie, jest oczywiście gospodarczo pożądane, a na dalszą metę produktywnie. Bywają jednakowoż wypadki, kiedy wydatki konsumpcyjne o charakterze luksusowym okazują się na dalszą metę w znaczeniu ściśle gospodarczym produktywnie. Pomijam takie mniej uchwytnie wypadki, jak popieranie nauki dalekiej od życia, której wyniki mogą w przyszłości zdecydować o wielkim wzbogaceniu.

Mam na myśli zjawiska bardziej jaskrawe i sprawdzone. Wydatki na dzieła sztuki dożów Wenecji i weneckich możnowładców, które miały charakter konsumpcji luksusowej (dóbr trwałych), przysporzyły Wenecji zapewne więcej bogactwa na dłuższą metę od najbardziej rentownej lokaty kapitałów tych średniowiecznych bogaczy. To samo można powiedzieć o Rzymie papieży lub o Paryżu Ludwików. Są to wypadki raczej wyjątkowe i – warto to zaznaczyć – odnoszące się do epok, w których tempo wynalazczości technicznej było tak powolne, że nadwyżki ponad koszty utrzymania znajdowały sobie łatwiej ujście w konsumpcji luksusowej niż w inwestycjach. Warunkiem tego, by konsumpcja luksusowa okazywała się na daleką metę najproduktywniejszą lokatą kapitału, jest oczywiście to, by zwracała się ku użytecznościom trwałym. Nie chodzi przy tym o to, by były one trwałe w znaczeniu fizycznym (choć i to, w pewnym sensie, jest konieczne), ale by trwała była ich ofelimity. Bodaj że tę cechę mają tylko arcydzieła sztuki lub nauki – to, co nazywamy w sensie filozofii kultury wiecznymi wartościami.

XVII

Zagadnienie produktywności wymiany samo przez się układa się w powyższym schemacie. Pomijam transport, jako przenoszenie dóbr z miejsca na miejsce, który należy zaliczyć do produkcji. Ograniczam wymianę wyłącznie do faktów przenoszenia towarów z zasięgu władzy jednej jednostki do „rąk” drugiej (wejdzie tu zatem także handel nieruchomościami, wymiana odbywająca się w sklepie, restauracji itp.).

Wymiana w tym znaczeniu ma rolę czynnika wyrównującego użyteczności krańcowe względnie zyski płynące z produkcji. Tym samym stwarza z tej samej ilości technicznie wytworzonych przedmiotów znacznie zwiększoną sumę użyteczności (i – w zasadzie – wartości wymiennych). Jest zatem produktywna, o ile jest rentowna. Im sprawniej działa jej aparat, tym szybciej i bliżej zbliżamy się do równowagi, tj. do wyrównania zysków krańcowych (względnie krańcowych użyteczności), i tym bardziej *ceteris paribus* wzrasta bogactwo.

Wymiana może jednak ograniczać produktywność względną (odnoszącą się do jakiegokolwiek podmiotu podrzędnego). Jeżeli bowiem działanie wymiany ograniczy monopol, który podmiotowi podrzédnemu zapewniał maksimum rentowności, to wzrośnie wprawdzie bogactwo podmiotu nadrzédnego, ale zmniejszy się bogactwo podmiotu podrzédnego. W odniesieniu zatem do niego pewne akty wymiany, będąc produktywnie absolutnie, będą zarazem względnie nieproduktywne. O właściwych rozmiarach wymiany decyduje na dłuższą metę najlepiej jej rentowność, porównana z rentownością innych gałęzi gospodarki.

Te same uwagi odnoszą się do spekulacji, której rolą jest wyrównywanie różnic potrzeb i cen w czasie. We właściwych granicach jest ona niewątpliwie produktywna. Nie przeczy tej zasadzie fakt, że czy to dzięki złej organizacji, czy nieświadomości, czy zbyt wielkiej przewadze niektórych jednostek może ona ulec wypaczeniu i, w formach patologicznych, stać się wybitnie destrukcyjnym pierwiastkiem w życiu gospodarczym. Zamiast wyrównywać, zaostrza wówczas różnice potrzeb i cen w czasie i staje się przez to samo nieproduktywne.

XVIII

Dotknąłem w powyższych rozważaniach najważniejszych zagadnień, które wiążą się w życiu gospodarczym z kwestią produktywności.

Następujące wykresy mogą się przydać dla zilustrowania tych wniosków³¹: na osi *Y* odkładamy korzyści producenta (dostawcy) i konsumenta

³¹ W związku z wykresami pragnę zaznaczyć dwie rzeczy: 1) to wszystko, co się odnosi do ceny, odnosi się także do płacy, stopy procentowej itp.; 2) przytoczone na s. 370 uwagi Cournota, podobnie jak analogiczne rozważania Ricarda (*Zasady*

(odbiorcy), na osi X – ceny. F – cena wolnokonkurencyjna, C – cena monopolistyczna. Krzywa ciągła obrazuje korzyść producenta, krzywa przerywana – korzyść konsumenta.

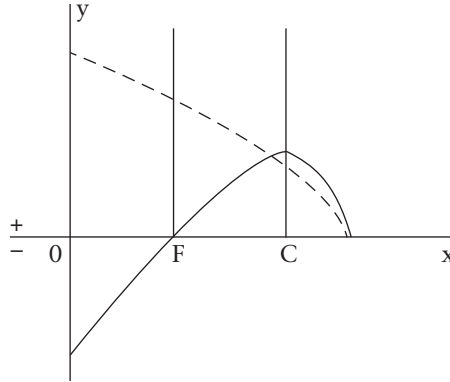


Fig. I

Figura I obrazuje nam stosunki zachodzące między dwoma kontrahentami na bardzo krótką metę. Korzyść konsumenta (odbiorcy) jest tym większa, im niższa cena, nawet jeśli ta cena nie pokrywa kosztów produkcji, tj. niższa jest od wolnokonkurencyjnej. Dla producenta (dostawcy) najkorzystniejsza jest cena monopolistyczna. Powyżej tej ceny korzyści producenta maleją. Na krótką metę występuje więc

ekonomii politycznej i opodatkowania, rozdz. XX), nie naruszają moich rozwiązań. Prawda, że suma cen osiągnięta z produkcji może się obniżyć przy wzroście sumy użyteczności, ale jeśli koszty także spadają, to rentowność wolnokonkurencyjna pozostaje niezmienną, ceny zaś innych dóbr wzrosną. Jeżeli obniży się suma cen bez zniżki kosztów, to produkcja staje się nieopłacalna, co na dalszą metę musi doprowadzić do zmniejszenia sumy użyteczności. Jeżeli, jak w przykładzie Ricarda, zmonopolizowanie źródeł wody nadaje jej cenę, to jednak musi się zmniejszyć suma cen innych dóbr.

Osobny wypadek stanowi niszczenie zapasów lub, co na to samo wychodzi, pozostawienie płodów niezbranych (np. chmiel, w latach złej koniunktury). Jeżeli zmniejszanie sumy użyteczności na tej drodze jest robione dla osiągnięcia ceny monopolizowanej, to jest nieproduktywne (w znaczeniu produktywności absolutnej). Jeśli w ten sposób uzyskuje się cenę wolnokonkurencyjną, to wynik nie jest oczywisty. Na daleką metę i wówczas zmniejszanie zapasów będzie nieproduktywne. Na krótką metę, przywracając szybciej równowagę, działa raczej korzystnie na bogactwo ogółu (produktywność absolutna).

Należy wreszcie pamiętać, że teoretycznie musimy przyjąć przyrost ilości pieniądza proporcjonalny do przyrostu produkcji (przy przyroście produkcji innych dóbr złoto drożeje, stąd pobudka do rozszerzenia jego produkcji). To założenie pozwala nam wykluczyć w pierwszym przybliżeniu możliwość spadku cen przy rozszerzeniu produkcji. Stąd przyjmujemy, że suma wartości wymiennych wzrasta wraz ze wzrostem sumy użyteczności.

sprzeczność interesów obu kontrahentów w przedziale od ceny 0 do ceny monopolistycznej. Dopiero powyżej tej ceny maleją korzyści obu stron.

Figura II przedstawia stosunek korzyści lub strat dwu kontrahentów na dłuższą metę. Skoro dopiero rentowność gwarantuje trwałość produkcji (podaży), więc dla odbiorcy (konsumenta) wzrasta na długą metę korzyść, w miarę wzrostu ceny do poziomu wolnokonkurencyjnego. Korzyść zmniejsza się natomiast powyżej tej ceny.

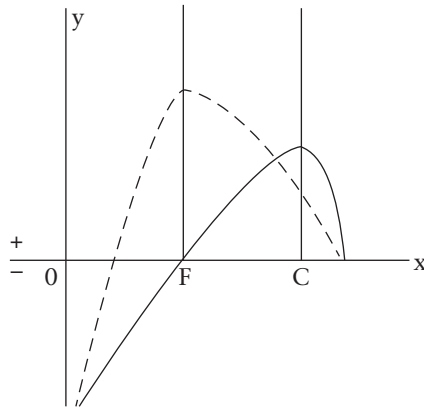


Fig. II

Zgodność interesów (obie krzywe wzrastają) panuje w przedziale od ceny 0 do ceny wolnokonkurencyjnej. Między ceną wolnokonkurencyjną a monopolistyczną występuje sprzeczność interesów, a powyżej tej ceny zgodność zarysowuje się w spadku korzyści obu stron.

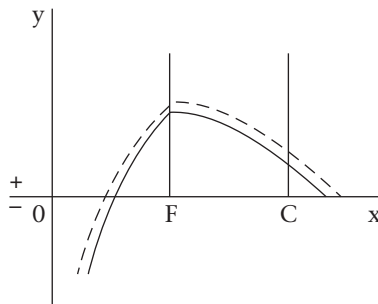


Fig. III

Figura III obrazuje możliwy wypadek zupełnej harmonii interesów na bardzo daleką metę (na nieskończoność), w wypadku gdy producent dostarcza ogromną część podaży różnych dóbr na stosunkowo szczupły rynek.

XIX

Wprowadzanie trwałości jako istotnego elementu bogactwa kazało nam także wprowadzić do produkcji i konsumpcji jakościowe rozróżnienia. Produkcja i konsumpcja destrukcyjna okazała się nieproduktywna. Produktywna jest konsumpcja dóbr trwałych w granicach, jakie wskazuje wysokość stopy procentowej. Rozmiary konsumpcji także nie są obojętne. I tu jednak granice konsumpcji i kapitalizacji najlepiej wyznacza kalkulacja wynikająca ze stopy procentowej.

Chcąc wyznaczyć miejsce produktywności w systemie ekonomii, moglibyśmy się posługiwać schematem wyobrażonym na fig. IV. Koło 1 oznacza produkcję, koło 2 wymianę, koło 3 konsumpcję³². Powierzchnia koła zakreskowanego pionowo oznacza działanie gospodarcze rentowne, powierzchnia koła zakreskowanego poziomo oznacza działania gospodarcze absolutnie produktywnie. Odcinki kół 1, 2 i 3, pozostające poza obwodem koła pionowo zakreskowanego, to nierentowna produkcja, wymiana i konsumpcja. Pierścień, który pozostaje między obwodem koła oznaczającego produktywność absolutną a obwodem koła oznaczającego rentowność – to rentowność monopolistyczna. Produktywność względna obejmowałaby także część tego pierścienia.

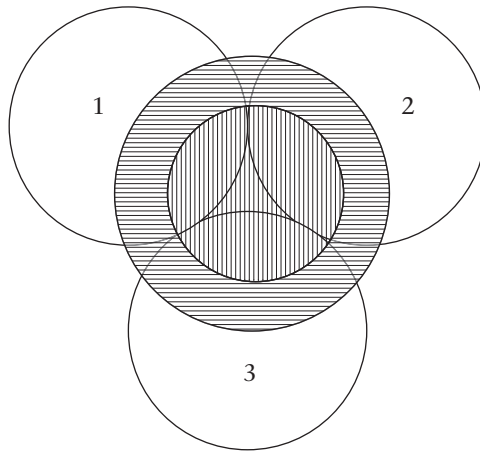


Fig. IV

Wnioski, jakie płyną z powyższej analizy, są bardzo ogólnikowe. Nie wydaje mi się jednak, by można było bardziej je sprecyzować bez posługiwania się materiałem ilościowym. Ale za wcześniej jest jeszcze na ilościowe sformułowanie omawianych zależności. Z konieczności trzymałem się

³² Przez konsumpcję „rentowną” rozumiem konsumpcję mieszczącą się w granicach wyznaczonych przez stopę procentową (zestawioną z indywidualną „stopą preferencji” dóbr obecnych w stosunku do dóbr przyszłych).

w moim rozumowaniu wypadków krańcowych (wolna konkurencja i monopol), zdając sobie dobrze sprawę z tego, że większość konkretnych przejawów życia gospodarczego rozgrywa się właśnie pomiędzy tymi dwoma biegunami. W związku z tym trzeba dotknąć jeszcze jednego problemu. W życiu rzadko spotykamy zyski ściśle wolnokonkurencyjne. Częściej zawierają one także pewne elementy rent różniczkowych.

Czy rentowność przekraczająca granice zyskowności wolnokonkurencyjnej jest równoległa do produktywności? Sądzę, że tak. Trzeba tu rozróżnić dwa wypadki:

a) krótkotrwałe renty (*quasi-renty* Marshalla), które skierowują kapitał i pracę do dziedzin najzyskowniejszych. Rozszerza się tym samym podaż dóbr najbardziej pożądanых, a w konsekwencji zanikają *quasi-renty*;

b) renty trwałe, które zanikają przez skapitalizowanie w wartości warsztatu produkcji. Te ostatnie odgrywają ważną rolę w odpowiednim rozmieszczeniu pracy, kapitału i przyrody, gwarantującym z kolei maksimum użyteczności.

Na zakończenie pragnąłbym dodać, że w mojej próbie syntezy znajdziemy wiele pierwiastków, które do pojęcia produktywności wprowadzili wielcy twórcy naszej nauki. Rozbieżności wyników pochodzą raczej z bardziej rozwiniętej kazuistyki aniżeli z zasadniczo odmiennego postawienia całości zagadnienia.