



ZARYSY EKONOMII SPOŁECZNEJ.

Drukarnia „Gazety Handlowej“ — Szpitalna 10.

<http://rcin.org.pl/ifis>

0150
St. A. Kempner.

ZARYSY
EKONOMII SPOŁECZNEJ

WYDANIE II

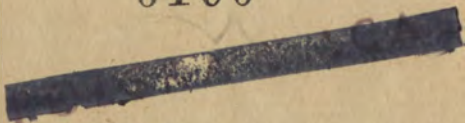
~~525~~



WARSZAWA
Nakładem Księgarni E. Wende i S-ka.
1906.



6190



Дозволено Цензурою
Варшава, дня 1 Ноября 1905.

**Katedra Historii Socjologii
Uniwersytetu Warszawskiego**

~~Nr. inw. 456~~

M-122296



PRZEDMOWA AUTORA

do wydania drugiego.

Pierwsze wydanie „Zarysów Ekonomii Społecznej“, ogłoszone drukiem w r. 1901, znalazło życzliwe przyjęcie. W ciągu lat czterech cały nakład się wyczerpał. Zachęca to nas do niniejszego drugiego wydania.

Wprowadzamy do naszej książki pewne tylko zmiany, uwarunkowane nie tyle zmianą poglądów na zjawiska i prawa ekonomiczne, ile niedopatrzzeniami, które się do pierwszej edycji zakradły. Szerzej jednak nieco uwzględniamy sprawę robotniczą i jej stosunek do ekonomii.

Nauka ekonomiczna czyni ciągle postępy. Ubiegłe czterolecie rzuciło dużo nowego światła na życie gospodarcze.

Przybyło też wiele dzieł w literaturach zagranicznych i w naszym piśmiennictwie ekonomicznym.

Wzbogaciliśmy się nawet w bardzo cenne, polskie przyczynki do teorii ekonomii i do badań monograficznych. — Jeśli wszelako poważamy się mniemać, że Zarysy mniejsze wytrzymały próbę minionego czasu, opieramy to przekonanie na założeniu książki, która dąży do odmiennego metodologicznego ujęcia zagadnień ekonomicznych — W zakresie badania poznawczego, w zakresie metody ekonomii nie było tymczasem nowych zdobyczy. Przeciwnie, są wskazówki, że badacze, dawniej wątpiący o możliwości ujęcia całokształtu pojęć ekonomicznych, zmienili ten pogląd i powrócili do syntetycznych uogólnień. Tak na przykład Schmoller, niegdyś zwolennik tylko monografij historycznych, ogłosił już własną ekonomię, wiążącą w całość łańcucha oderwane dawniej ogniwa swoich dociekań.

Mamy więc wiarę, że to nasze opracowanie wykładników społecznych, psychicznych i etycznych do zagadek ekonomii nie utraciło jeszcze prawa do uwagi czytelników.

Warszawa, w grudniu r. 1905.



Szkoly ekonomii społecznej za granicą spiera ją się jeszcze o to, czy można zasady moralności ściśle kojarzyć z samemi badaniami gospodarczemi, lecz w istocie rzeczy prawie żaden głębszy ekonomista nie wyłącza ekonomii z socjologii, a, choć ta czy inna szkoła ludzi się, że ustaliła granice ekonomii, t. j. że całkowicie wyodrębniła zjawiska gospodarcze z pośród innych czynników życia, żaden kierunek nie traci z uwagi naczelnego obecnie zadania ekonomii, polegającego na postulacie reformy społecznej. Wzrok i analiza ekonomisty muszą dziś obejmować społeczeństwo jako całość, wszystkie warstwy społeczne, wszystkie pierwiastki pracy ludzkiej, a przede wszystkim interesy pokrzywdzonego proletaryatu, a więc zadania równomiernego podziału dóbr, t. j. równomiernego zadawania potrzeb ludzkich. W takim rozbiorze moment społeczny tworzy główny wykładnik stosunków i t. zw. praw gospodarczych. Ekonomia przestała być nauką obojętną w dziedzinie etycznej, lecz weszła w sferę

regulowania życia gospodarczego podług wymagań sprawiedliwości społecznej.

Ekonomia, oderwana od całej nauki o społeczeństwie, a sprowadzona wyłącznie do rozbioru sposobów i środków wytwarzania bogactw, jest właściwie tylko analizą rynku handlowego. Na tym rynku, będącym odbiciem działalności prywatno-gospodarczej, stosunki reguluje jedyne tylko prawo: swobodna gra podaży i popytu, choć prawo to występuje często w różnych bardzo zawiłych i zakapturzonych postaciach. Ekonomista musi naturalnie ściśle rozebrać wszystkie pierwiastki tego mechanizmu rynkowego, lecz jest to tylko część jego zadania. Gdy się następnie do ekonomii stosuje kryteria społeczno-etyczne, ogniwo to prowadzi do dalszych badań, do analizy sprężyn społecznych i duchowych produkcji i wymiany.

Praca nasza jest właśnie próbą takiego badania. W końcowych rozdziałach, poświęconych rozbiorowi „całokształtu praw gospodarczych”, oraz „zadań ekonomii jako nauki”, dajemy ostateczny pogląd na metodę, która powinna być w ekonomii stosowana. Całość naszej pracy ma już stworzyć systematyczny wykład nauki ekonomii, ale wyzwolony z przyjętego dotychczas schematyzmu.

Badanie niniejsze podzielone jest na dwie części. W pierwszej rozważamy przeważnie ustrój stosunków prywatno-gospodarczych; zanalizowaw-

szy jego pierwiastki, wskazujemy, że oparty jest prawie wyłącznie na grze podaży i popytu, a zarazem usiłujemy udowodnić, że to nadaje sprawom gospodarczym cechę bezładu i wytwarza brak regulatorów etycznych. Tutaj jednocześnie rozbieramy poszczególne zjawiska gospodarcze, w związku z szeroką sferą rynku. Nie wyczerpaliśmy tu jednak całego tematu ekonomii formalnej, wywodowej, bo to nie leżało w zakresie naszego zadania. — W części drugiej zajęliśmy się głębszym rozbiorem łączników, które kojarzą życie nasze z gospodarczością społeczną. Tutaj chodziło nam o wskazanie postulatów etycznych i o takie regulatory, do jakich nowe teorie i prądy społeczne dążą.

Nie rościmy sobie pretensyi do tego, abyśmy cały przedmiot w zupełności wyczerpali; wiemy, że opracowanie nasze jest tylko szkicowe, usiłowaliśmy jednak ująć w całość poznawczą zagadnienia zasadnicze, a posilkowaliśmy się w tym względzie zarówno wskazówkami najnowszej nauki, jak badaniami samodzielnymi.

METODA W EKONOMII.

W miarę rozwoju naukowych badań ekonomicznych zaostrza się coraz bardziej spór metodologiczny — spór o to, z jakiego ściśle stanowiska rozbierane i rozważane być powinny procesy i objawy życia gospodarczego. W nauce, mającej treść dokładnie określoną, spór taki istnieć nie może. Co innego bowiem wątpliwość, czy do danej gałęzi wiedzy, lub jej części, lepiej stosować np. metodę indukcyjną, niż spekulacyjną, a co innego prawie zupełna niepewność metodologiczna, która zachodzi w ekonomii. Kwestya nieustalonej metody łączy się tu z nieustaleniem, z jednej strony, zakresu faktów ekonomicznych, a z drugiej, granic tej nauki. Więcej nawet—wątpliwości metodologiczne sprawiły, że nad ekonomią, jako nauką, zawisł znak zapytania. Błądząc po manowcach badań dla wykrycia

prawd, czy też tylko uogólnień zjawisk gospodarczych, ekonomiści to rozszerzają sferę badań, to ją zwężają, to dochodzą nawet do wniosku, że ekonomii, jako nauki ścisłej, właściwie niema wcale. Gdy sferę badań rozszerzamy, wkraczamy w granice socjologii, t. j. nauki o ogólnym układzie całego związku społecznego, i wtedy wśród dociekań filozoficznych ginie ścisły wątek ekonomii; gdy badania zwężamy i ograniczamy się rozbiorem praw o tworzeniu się bogactw, pomijamy najważniejsze pierwiastki, które kojarzą życie gospodarcze z etycznym, i otrzymujemy tylko uogólnienia, jakby obrazy oderwane, które zagadnień ekonomicznych nie rozwiązują; gdy nakoniec badamy przejawy ekonomiczne same w sobie, stosując do tego metodę historyczną i statystyczną, wynikami takiej pracy są niepowiązane ze sobą monografie, t. j. opisy poszczególnych zjawisk, wydarzeń, czy urządzeń ekonomicznych, ale nie organiczny układ związku przyczynowego wszystkich faktów.

Z dwóch szkół, dominujących obecnie, jedna, t. zw. etyczno-realna, czyli historyczna ogranicza się doświadczalnym poznaniem i wskazaniem etycznymi, do syntezy prawie nie dążąc, a więc wyrzeka się wykrycia związku przyczynowego faktów; druga t. zw. ścisła czyli psychologiczna, zadawała się rozbiorem stosunku jednostek do dóbr i pomiędzy nimi wykrywa związek

konieczności, ale, straciwszy z uwagi momenty społeczne, znowu syntezy nie daje.

„Socjalizmu”, jako ściśle naukowej metody ekonomicznej, uznać nie możemy, bo próbuje on rozwiązać tylko problemat proletaryatu; jest to jedno z najważniejszych zagadnień, lecz nie obejmuje całej gospodarczości.

Nie znaczy to jednak, aby ekonomia społeczna w swoich dociekaniach nie miała już ważnych etapów do zaznaczenia,—aby nie posunęła się naprzód w zdobyczach naukowych.

Od naiwnych i jednostronnych teoryj merkantylistów i fizyokratów do „klasycznego” systemu Smitha i Ricarda, obejmujących szeroki widnokrąg zjawisk ekonomicznych, był już krok olbrzymi; potem dalszy wielki postęp zaznaczył się w krytycyzmie Adama Müllera i Fryderyka Lista, pierwszych burzycieli doktryny o wolności ekonomicznej; dalej St. Simon, Fourier, L. Blanc i Proudhon oparli swój rewolucjonizm ekonomiczny na postulatach etyki; następnie Marx i Lassalle, wysunąwszy sprawę robotniczą i rozebrawszy pierwiastki wartości i zysków, nie tylko wykryli prawa przemocy kapitalizmu, nie tylko stworzyli socjalistyczną, realną politykę rewolucyjną, lecz przez to też pogłębili pojęcia ekonomiczne,—a nakoniec najnowsi ekonomiści szkół etyczno-realnej, oraz ściślej, choć po części rozpraszają się na badania metodologiczne, zastosowali nowe ważne kryteria, a zarazem uwydatnili

prawidła naszego mechanizmu gospodarczego. Od poglądów Colbert'a, czy Quesnay'a do poglądów ekonomistów współczesnych: Adolfa Wagnera, Mengera, Gide'a, czy Cossy, jest w ekonomii przedział tak wielki, jak w przyrodoznawstwie od doktryny Couvier'a o niezmienności gatunku do teorii rozwoju gatunków Darwina. Zachodzi tu nawet pewna analogia. W poglądach bowiem takich ekonomistów, jak Colbert i Quesnay, pomimo całej różnicy ich teoryj, zakres zjawisk ekonomicznych był czemś bardzo prostem i jednolitem, bo, w przekonaniu merkantylistów, czemś zależnem tylko od dobroczynnego wpływu zasobu pieniędzy, a w przekonaniu fizyokratów—stosunkiem, uwarunkowanym wpływami rozmnażania biologicznego, jako sprężyny powiększania się ilości produktów. Współcześni ekonomiści dostrzegają w życiu gospodarczem tak wielką mnogość i zmienność form gospodarczych, że, aby dojść do wniosków i uogólnień, muszą od form najprostszych przechodzić do złożonych, będących rozwojem pierwszych. Pomimo jednak niewątpliwego postępu nauki, metody szwankują, bo nie uświadomiono sobie ani wszystkich czynników, które jako pierwiastki ekonomii powinny być rozważone, ani kolei i porządku poszczególnych badań.

Choć ekonomiści współcześni nie osiągnęli syntezy, choć nawet niektórzy, jak np. Schmoller, nie widzą możliwości poznawczego jej ujęcia i do-

chodzą do względnego agnoscytyzmu¹⁾, rzucili już liczne i jasne promienie światła na bardzo zawile procesy; nie dają tylko naukowego systemu całości.

Trudność ustalenia metody badań, a stąd uchwycenia praw syntetycznych wynika ze skomplikowania w całym życiu naszym zjawisk gospodarczych z innymi objawami, mającymi często nierozdzielny z nimi związek. Tylko oderwaniem myślowym można życie gospodarcze odłączyć od innych sfer życia ludzkiego, ponieważ w naszym układzie społecznym czynniki gospodarcze tak niewolniczo panują nad całością tego układu, iż niemal każdy czyn człowieka w pewnym stopniu ma znaczenie ekonomiczne.

Aby dojść do syntezy, należałoby przy rozważaniu wszystkich naszych czynów wyosobnić pobudki od samych czynów. Okazałoby się wtedy oczywiście, że nie wszystkie pobudki są pobudkami materialnymi, chociaż znowu bodźce natury odmiennej — bodźce moralne — mają też silny wpływ na kształtowanie się stosunków eko-

¹⁾ Za mało wiemy — powiada Schmoller w „Social-und Gewerbe-Politik“ — aby w zupełności uchwycić żywe ciało w przyczynach, stanowiących jego istotę; nie znamy nawet tego w zakresie wzrostu roślin i zwierząt, a mniej jeszcze jest to znane nam w zakresie rozwoju społeczeństw ludzkich.“ A mimo to Schmoller ogłosił już później własną ekonomię, usiłującą dać całokształt uogólnień.

nomicznych. Z drugiej strony oddziaływanie motywów ekonomicznych na nasze myśli i uczucia, na całą duchowość, jest również faktem niezłomnym. Jeśli więc chodzi tylko o momenty psychiczne i związek ich z życiem gospodarczem, to bez wątpienia istnieje już wpływ wzajemny. Skoro zaś zstąpimy na grunt zjawisk realnych, na grunt działalności ludzkiej, to tutaj skojarzenie się czynów gospodarczych z wszelkimi innymi dziedzinami życia występuje w postaci zupełnie wyraźnej i uchwytnej.

Przy czynności poznawczej zachodzi jednak ta trudność, iż nasza świadomość związku tych pierwiastków, a nawet zdolność logicznego odłączenia w każdym poszczególnym wypadku strony ekonomicznej od ich stron przejawu gospodarczego—to jeszcze nie jest naukowe uogólnienie pierwiastków życia ekonomicznego jako całości, teoretycznie oderwanej od splotu innych stosunków życiowych. Aby ściśle wydzielić tylko ten zakres zjawisk i procesów, który stanowić powinien treść i istotę nauki ekonomicznej, trzeba by przeprowadzić klasyfikację: najpierw działaił ściśle ekonomicznych i znowu takich, które choć gospodarczemi nie są, w mniejszym lub większym stopniu regulują się prawami ekonomicznymi, a następnie bodźców duchowych, oddziałujących na stosunki gospodarcze i, na odwrót, podlegających wpływom tych stosunków.

Myśl ludzka dotychczas nie zdołała z zupełną ścisłością wyłączyć pierwiastków ekonomicznych z całego splotu zjawisk życiowych, a więc nie przygotowała takiego materiału uogólnień, któreby dla ekonomii, jako nauki, służyły już za dokładnie wytknięty plan badań. Dlatego właśnie zadanie metodologicznego wykreślenia sobie istoty nauki pochłania obecnie lwią część dociekań ekonomistów, a same badania są bądź zwężone, bądź rozszerzone, w miarę granic, przez daną poszczególną metodę wskazanych.

Dążąc do wytworzenia nowego systemu badań ekonomicznych, należałoby obracać następującą metodę poznawczą: rozebrać wszystkie pierwiastki całego życia naszego, wyosobnić z nich te, które wyłącznie wkraczają w dziedzinę życia ekonomicznego, ugrupować je według podobieństwa zjawisk, zbadać wpływ bodźców ducha na wszystkie otrzymane już grupy i wzajem ich wpływ na dziedzinę ducha—i, наконец, zdobywszy cały ten materiał uogólnień, wykryć szereg reguł, które tu rządzą.

Gdy pierwsze badania będą indukcyą, czynność uogólnienia będzie już dedukcyą, która w szczególności dążyć musiałaby do odpowiedzi na pytania: a) jaki jest stosunek życia gospodarczego, t. j. naszych dóbr ekonomicznych do całego życia; b) jakie we wszystkich grupach zjawisk gospodarczych, jako cząstek ogólnego naszego układu ekonomicznego, panują reguły, i c)

jakie prawa rządzą w zakresie związku pomiędzy naszą duchową istotą, a życiem gospodarczym.

Badanie powinno w każdym razie rozpocząć się od ustalenia ścisłej dziedziny zjawisk gospodarczych, gdyż właściwie istnieje spór o to, co poczytane być może za istotę dóbr ekonomicznych.

Życie gospodarcze jest tą częścią naszego życia, która bądź zaspakaja potrzeby człowieka w zakresie dóbr materialnych, bądź do ich zaspokojenia dąży. Obok: 1) dóbr materialnych, czyli bogactw istnieją 2) dobra, człowiekowi wrodzone, t. j. cała władza jego ducha, oraz 3) dobra moralne, wynikające: a) w części także z władz ducha, b) w części z praw przyrody zewnętrznej i c) z urządzeń ustrojowych społecznych. Otóż wydzielenie zakresu dóbr materialnych (1) napotyka tę trudność, że często łączą się one z dobrami, człowiekowi przyrodzonymi (2), oraz z dobrami moralnymi (3), a to bądź dlatego, że nawet istotą naszych potrzeb materialnych mogą być dobra duchowe lub moralne, bądź znowu dlatego, że te ostatnie dobra są zawsze, siłami skierowanemi do osiągnięcia dóbr materialnych.

Ekonomiści t. zw. szkoły klasycznej, szkoły Smitha, poprzestawali na rozbiórce praw tworzenia się bogactwa narodowego w najściślejszem znaczeniu i tem uprościli sobie znacznie zadanie, lecz dlatego też nie zdołali pogłębić nauki o te-

szcze bardziej zwięzili zakres nauki ci, którzy (jak np. Macleod) uważali ekonomię za naukę o wymianie dóbr, t. j. o prawach kształtowania się różnych wartości. Przy dzisiejszym jednak poglądzie na prawa ekonomiczne nie można ograniczyć się rozważaniem praw tworzenia się bogactw, albo tylko wartości, bo prawa te nie wyczerpują reguł zaspakajania naszych potrzeb ekonomicznych. Wszystko, co zaspakaja te nasze potrzeby, są to dobra nie tylko materialne, lecz w części duchowe i moralne, a razem tworzy to złożony, lecz jednemu celowi służący pierwiastek dóbr społeczno-gospodarczych.

W tych zarysach naszych nie mamy zamiaru wyczerpać całego badania poznawczego w zakresie ekonomii, lecz pragniemy ograniczyć się wskazówkami zasadniczymi. Musimy się powstrzymać od wyczerpania całości, bo to byłoby zadanie bardzo obszerne, wymagające przedewszystkiem szczegółowej klasyfikacji i naukowego ujęcia wszystkich zjawisk życiowych, a więc powinniśmy oprzeć się na niewątpliwie stwierdzonych wynikach badań w całym obszarze wiedzy ludzkiej. Ale w każdym razie dążymy do ustalenia ścisłej dziedziny zjawisk ekonomicznych i do wykrycia reguł, które w niej rządzą. Dlatego wypadnie nam odpowiedzieć na następujące główne pytania: 1) co to są dobra gospodarcze?—2) jaki jest ich stosunek do całego naszego życia i jakie prawidła rządzą w tej części naszego

życia, które za ściśle gospodarcze uznać należy? oraz 3) jakie są zadania ekonomii, jako nauki? W odpowiedziach na te pytania powinien się już ubocznie znaleźć rozbiór wszystkich innych zagadnień, a więc i zagadnień psychologicznych, które się z ekonomicznymi wiążą. Odpowiedzi nie będą bezpośrednie, lecz zawrze je poszczególne rozbiory zjawisk gospodarczych, a w zespoleniu z niemi i społecznych, psychicznych i etycznych.

CZEŚĆ PIERWSZA

I.

Gospodarczość i dobra ,gospodarcze.

Przechodząc do odpowiedzi na pierwsze pytanie: co są dobra gospodarcze? — musimy zadać sobie pytanie wstępne: co jest gospodarczość? Z gospodarczością łączy się cała treść ekonomii społecznej. Należałoby może rozpocząć badanie od określenia ekonomii jako nauki. Ale to byłoby już przejściem do poznawczej metody dedukcyjnej, bo określenie, jako wynik syntezy poznawczej, musi być oparte na ujęciu w całość pierwiastków, z których się treść nauki składa. Przedewszystkiem rozważyć więc trzeba istotę działalności gospodarczej.

Człowiek dąży w życiu do zaspakajania niezliczonych potrzeb swego ciała i ducha. Potrzeby te wynikają: bądź z przyrodzonych właściwo-

ści człowieka, bądź też z rozwoju cywilizacyjnego.

Przyrodzone potrzeby człowieka są podwójnego charakteru: a) fizycznego i 2) duchowego: pierwsze polegają na biologicznej konieczności podtrzymywania organizmu; drugie -- na środkach, sprzyjających rozwojowi władz ducha. Człowiek w stanie natury ma daleko mniejszy zakres tych obu kategorii potrzeb. W stanie cywilizacji znacznie się powiększa ich liczba, ale powstaje też coraz więcej sposobów ich zaspakajania. Rozwój cywilizacyjny jest zarazem rezultatem głębszego wniknięcia ducha ludzkiego w prawa zewnętrznego świata, wynikiem samorozwoju władz ducha człowieka, a także następstwem jego współżycia w ustroju społecznym. Te wszystkie czynniki wytwarzają z jednej strony coraz nowe potrzeby, tak samo fizyczne, jak duchowe, a z drugiej coraz większą ilość sposobów ich zaspakajania. Środkami do tego celu są zawsze właściwości ducha ludzkiego;—sam więc człowiek jako podmiot czynności zaspakajania własnych potrzeb, ma w swojej istocie (w swojej jaźni) zdolność ich zadowolenia. Ale przedmioty zaspakajania potrzeb ludzkich znajdują się w świecie zewnętrznym — w całym świecie przyrody. Nie tylko byt swój fizyczny podtrzymuje człowiek stosunkiem do świata zewnętrznego; cały jego rozwój intelektualny i moralny jest tem również uwarunkowany. Gdy anegdotyczny Robinson Kru-

zoe na odludnej wyspie, dzięki władzom ducha swego, odnajdywał w darach przyrody przedmioty do zaspakajania swych potrzeb fizycznych, to zarazem w tem swoim indywidualnie odosobnionem obcowaniu z naturą odkrywał czynniki, które mu pozwalały tak rozwinąć swe właściwości psychiczne, że mógł zaspakajać potrzeby swoje. To samo dzieje się zawsze i w życiu społecznem, z tą tylko różnicą, że korzystamy już z doświadczeń innych ludzi, których stosunek do świata zewnętrznego uprzednio rozwinął w nich myśl świadomą i ustalił zasadnicze pojęcia, służące potem za drogowskazy dostępne dla wszystkich.

W każdym razie pole zaspakajania wszystkich naszych potrzeb ograniczone jest stosunkiem człowieka do świata przyrodzonego, zewnętrznego, skąd czerpie on nie tylko przedmioty do podtrzymywania fizycznego bytu, lecz także całe swoje poznanie. Zarówno więc nasze funkcje fizyologiczne, jak rozwój ducha, wymagają przedmiotów zaspokojenia z zewnątrz. Z drugiej znowu strony, do zaspokojenia naszych potrzeb przedmiotami świata zewnętrznego muszą być puszczone w ruch, jako dźwignie działania, władze naszej istoty fizycznej i duchowej. Jest tu więc wzajemne działanie, jest stosunek związku przyczynowego pomiędzy człowiekiem a światem zewnętrznym.

Owóż w życiu ludzkim musi istnieć wzglę-

dną przynajmniej ład i porządek, który pozwala człowiekowi, żyjącemu w społeczeństwie, przy pomocy sił przyrodzonych, na swoje potrzeby, w pewnej harmonii z interesami innych ludzi, obracać zasoby i siły świata zewnętrznego. Ten ogólny ład jest całym ludzkim porządkiem podtrzymywania i rozwijania bytu — całą ludzką kulturą.

Ta część kultury, która, za pomocą czynnego przystosowania zdolności ducha do ujarzmiania świata zewnętrznego, pozwala jednostce na jej bezpośrednio, osobiste potrzeby obracać pewien ściśle wydzielony zakres zasobów i sił przyrody, jest gospodarczością, czyli działalnością ekonomiczną. W kulturze ludzkiej, jako zasadniczej dążności postępowego szerzenia oświaty, zmierzającej do dobrobytu fizycznego i moralnego, tkwi tylko możebna władza wydzielania jednostce na jej własne potrzeby odpowiednich zasobów. W gospodarczości zawiera się już taka władza czynna. Jest to, innymi słowy, zakres działalności człowieka, który, w granicach ogólnego ładu takiej działalności społecznej, pozwala jednostce pracować, celem zdobycia sobie wszystkiego, czem chce zaspokoić swoje potrzeby. Każde takie odosobnione działanie jednostki jest gospodarczością prywatną; cały zaś ogół tych działań w ustroju współżycia ludzkiego jest gospodarczością społeczną. W dalszym ciągu (w rozdziale o „Prawach ekonomii społecznej“) wypa-

dnie nam jeszcze zastanowić się, jak wyglądają reguły stosunku pomiędzy jedną i drugą gospodarczością. Tu zaznaczymy, bo to się łączy z naszym określeniem, że gospodarczość społeczna nie jest zgodnem współdziałaniem wszystkich ku równemu zaspakajaniu ogólnych potrzeb, lecz sumą poszczególnych działań, z których każde z osobna wyobraża granice dążności gospodarczych oddzielnej jednostki do zaspakajania swoich własnych potrzeb, z uwzględnieniem jednak ładu ogólnego.

Wyjaśnić jeszcze należy, że używamy terminu gospodarczość, a nie gospodarstwo, dlatego, iż gospodarstwo w naszym rozumieniu jest pojęciem ściślejszem, oznaczającym pewien określony sposób działania, pewien ścisły zarząd, w celu opatrzenia się w dobra zewnętrzne. Różnica polega na tem, że, gdy gospodarczością będzie sama czynność, dążąca do zdobycia środków na zaspokojenie potrzeb, to gospodarstwem będzie dane działanie, ściśle zorganizowane.

Z wywodów powyższych samo przez się wynika, że wszystko, czem człowiek zaspakaja potrzeby swoje, są to obrócone na cel ten zasoby i siły przyrody, a wśród nich po części i jego własne władze przyrodzone. Ponieważ to wszystko nadaje człowiekowi korzyści gospodarcze, przeto suma zasobów i sił, służących do zaspokojenia jego potrzeb w zakresie podtrzymywania bytu, stanowi właśnie t. zw. dobra gospodarcze.

Samo się przez się rozumie, że dobrem gospodarzem, które obróconem być może na potrzeby ludzkie, będzie każdy płód natury, bądź to w stanie surowym, bądź przerobiony przez człowieka. A więc tak samo zboże, żelazo, bawełna i t. p., t. j. płody surowe, jakoteż chleb, młotek, sukno i t. p., t. j. płody przetworzone, będą pierwszą grupą dóbr gospodarczych. Do tej grupy, oprócz płodów, należą jednak i siły przyrody, na użytek przetwarzania przez człowieka obracane i pracę tę ułatwiające. Takimi siłami są np.: powietrze, ciepło, ogień, spadek wody, siła wiatru, elektryczność i t. p. Jakkolwiek mają one, jako dobra, znaczenie niesamodzielne, bo nie znaczenie bogactw, bezpośrednio zaspakajających nasze potrzeby, lecz sił, t. j. motorów i środków, używanych w pracy przetwórczej, to jednak, ściśle biorąc, muszą być do dóbr gospodarczych zaliczone, są bowiem również spożytkowaniami na potrzeby człowieka korzyściami, wynikającymi z praw przyrody.

Zatem w bezpośrednich dobrach natury mamy właściwie już trzy kategorie dóbr gospodarczych: 1) płody surowe, 2) te same płody, przez człowieka przerobione, i 3) siły przyrody. Oczywiście stosunek gospodarczości do nich jest różny, a mianowicie uwarunkowany ich celem. Co do pierwszych, działalność człowieka ogranicza się zdobywaniem płodów natury; co do drugich—działalność ta polega na przetwórc-

czej pracy; co zaś do sił przyrody — działanie nasze przeistacza je na środki, rozwijające i ułatwiające pracę gospodarczą.

Ale ponieważ gospodarczość w ogóle wymaga pracy dla przyswojenia na potrzeby ludzkie zasobów i sił przyrody we wszystkich ich formach, przeto czynnik pracy występuje tu od razu nietylko jako środek do zdobycia dóbr gospodarczych, ale i jako samodzielne takie dobro. Praca ludzka jest jednym z pierwiastków sił przyrody i to pierwiastkiem, przy którego pomocy człowiek zaspakaja swoje potrzeby. Zachodzi tylko o tyle zmieniony stosunek, że człowiek, jako podmiot gospodarczy, w swej własnej władzy ducha znajduje przedmiot zaspokojenia potrzeb swoich. Nie jest to przedmiot bezpośredni do bezpośredniego zadawania potrzeby materialnej, lecz siła, obrócona na środek do osiągnięcia takich przedmiotów. Otóż siła ta tworzy w gospodarzości podwójne dobro: z jednej strony jest jakby przedmiotem materialnym, gdy ceniona bywa jak dobro, tkwiące w mięśniach ludzkich, lub w zdolnościach umysłowych (zatem np. jako wynajmowana praca robotnika, usługa pośrednika, porada lekarza, obrona adwokata i t. p.), — a z drugiej strony, gdy już jest siłą czynną w ruchu gospodarczym, gdy więc już działa w przetwarzaniu bogactw (np. puszczona już w ruch praca rąk robotnika, lub wszelka usługa pośrednika, czy specjalisty; urzeczywistniona kal-

kulacya przedsiębiorcy; zastosowany wynalazek uczonego, odkrycie chemika i t. p.)—Różnice pomiędzy temi dwiema kategorjami dóbr, zawartemi w przyrodzonych władzach ducha, są, ściśle biorąc; formalne—polegają bowiem tylko na dwóch momentach, z których pracę ludzką rozważamy: na momencie, w którym dobro to występuje dopiero jako cel naszych zabiegów, i na momencie, w którym już działanie się odbyło. Ale odróżnić musimy je dlatego, że, jak się później przekonamy, w gospodarzości te dwie fazy, jako oddzielne dobra, grają role samoistne.

Trzecią ogólną kategorją dóbr gospodarczych są dobra moralne. Jak już w rozdziale o metodzie zaznaczyliśmy, wynikają one: 1) bądź to z władz ducha ludzkiego, 2) bądź to z praw zewnętrznej natury i 3) bądź nareszcie z urządzeń ustrojowych i społecznych.

Dobrami moralnemi, wynikającemi z praw naszego ducha, a mimo to uwarunkowanemi gospodarzością, są takie stany duchowe, dające nam moralne zadowolenie, które możemy w sobie wywołać tylko za pomocą podniet zewnętrznych, ujętych w formy działalności gospodarczej. — Należą tu więc, między innymi: poczucia nasze estetyczne i zadowolenie, płynące z dostatku. Otóż w tej sferze naszego ducha właściwości, nam wrodzone, lub nabyte, mogą znaleźć zaspokojenie tylko wtedy, gdy odbywa się stosowna reakcyja na naszą istotę duchową czyn-

ników zewnętrznych, realnych. Zadowolenia do-
statku nie można odczuwać, doznając braku ma-
teryalnego; — nie można odczuć piękna, nie wi-
dząc dzieł sztuki. Gospodarezość czyni przystę-
pnymi dla naszego ducha te podniety realne,
które w niem budzą uczucie zadowolenia moral-
nego. Ale znaczenie podnieć jest tylko pośred-
nie, — nie tworzą one dóbr materialnych, które
zaspakajają nasze potrzeby, lecz samem dobrem
jest to uczucie wewnętrzne. Tak np. nie po to,
aby posiąść część teatru, udajemy się do teatru;
nie po to, aby, jeśli się można tak wyrazić, na-
być muzykę, słuchamy koncertu; nie dlatego,
aby pozyskać dzieła sztuki, udajemy się do mu-
zeów i na wystawy. Dobra moralne zawierają się
we wrażeniach, jakie otrzymujemy.

Drugą grupą dóbr moralnych są zadowole-
nia, które człowiek odczuwa dzięki oddziaływa-
niu dóbr materialnych na jego zmysły. Gdy w po-
przedniej grupie tych dóbr świat zewnętrzny
działa na naszą istotę duchową tylko pośrednio,
tworząc podniety, które wywołują wrażenie, bę-
dące prawami naszego ducha,—to w tej drugiej
grupie zachodzi bezpośrednie zetknięcie dóbr ma-
teryalnych z naszymi zmysłami. Dlatego w tej
grupie nasze zadowolenia moralne uwarunkowa-
ne są przyrodzonymi prawami przedmiotów, któ-
re taki wpływ na zmysły nasze wywierają, a za-
razem prawami samych zmysłów.

Chodzi tu przeważnie o takie wrażenia, jak

np.: uczucie smaku, słodczy, wrażenie zapachu i t. p. Możliwość korzystania z takich wrażeń i zaspakajania ich potrzeby zależy od dóbr materialnych, lecz znowu nie dlatego dążymy do nich, aby je na trwałą własność zdobyć, lecz dlatego, że one budzą w nas dodatnie wrażenia, które są korzyściami moralnymi, a więc dobrami moralnymi. Przedmioty tworzą tu tylko środki, — zadowolenie jest celem samo przez się.

Ostatecznie więc wpływ jest tu podobny do wpływu pierwszej grupy dóbr moralnych. Często nawet obie te grupy zlewają się w jedną, gdy chodzi np. o takie wrażenia, jak piękny widok. Wtedy nie wiadomo ściśle, gdzie kończy się dodatnie wrażenie, wywołane zmysłem wzroku, a gdzie zaczyna się poczucie estetyczne.

Nadto trzecią bardzo obszerną grupą dóbr moralnych są korzyści moralne, które wynikają ze stosunków ustrojowych i społecznych. Samo się przez się rozumie, że jest to grupa, obejmująca te wszystkie korzyści, jakie daje opieka prawa, ładu społecznego, oraz całego systemu urządzeń państwowych i społecznych. Po części chodzi tu o dobra moralne, które do gospodarczości ekonomicznej w ścisłym znaczeniu nie należą. Ale rozbiór tych spraw ustrojowych przekona nas w dalszym ciągu, że, jeśli nie wszystkie, to znaczny ich zakres wkracza w dziedzinę ekonomiczną, tak samo, jak należy tu znaczny zakres dóbr duchowych i moralnych dwóch pierwszych

grup, choć i one także w części objęte są gospodarczością.

Nakoniec dodać trzeba, że wszystkie dobra moralne, podobnie jak dobra materialne i duchowe, grają w gospodarzości rolę podwójną: dóbr samoistnych i sił. Jako samodzielne dobra występują wtedy, gdy dążymy tylko do bezinteresownego zadowolenia przez nie naszej wewnętrznej istoty, do zadowolenia potrzeby moralnej; jako siły wtedy, gdy wrażenie rozbudziło już w nas taki nastrój duchowy, który sprzyja stosownemu działaniu twórczemu. Robotnik, żyjący w dostatku, lepiej pracuje, nie tylko dlatego, że ma więcej sił fizycznych, lecz też, że ma większą równowagę moralną; rzemieślnik i artysta bez podnień estetycznych nie mogą wybitnych dzieł tworzyć, — a w ogóle wszelkie korzyści dodatnich wrażeń moralnych, wynikających tak samo z zaspokojonych naszych potrzeb ducha, potrzeb przyrodzonych, jako też prawidłowych urządzeń społecznych, podnoszą jakoś naszej pracy. To jest właśnie rezultat dóbr moralnych jako siły twórczej.

Ostatecznie więc otrzymujemy następującą klasyfikację dóbr gospodarczych:

I. Dobra materialne:

1. jako dobra samodzielne:
 - a) plody surowe,
 - b) plody przetworzone,
2. jako siły:

II. Dobra duchowe:

1. jako dobra samodzielne,
2. jako siły;

III. Dobra moralne:

1. jako dobra samodzielne:
 - a) wynikające z praw ducha,
 - b) wynikające z praw przyrodzonych,
 - c) wynikające z praw ustrojowych i społecznych;

2) jako siły:

(a, b i c,—tak samo jak wyżej).

Aby przejść z kolei do odpowiedzi na pytanie, jaki jest stosunek tych wszystkich dóbr gospodarczych do całego naszego życia, a w szczególności jak ten stosunek wyraża się w gospodarzości?—musimy naprzód rozebrać dokładnie prawo gospodarcze, które nazywa się wartością. Jest to zasadnicze prawo ekonomiczne i od poglądu na nie zależy taki czy inny punkt widzenia w nauce ekonomii.

II.

W a r t o ś ć.

Wiemy już, że gospodarczością jest ta część całego ludzkiego porządku w zakresie podtrzymywania i rozwijania bytu, która, za pomocą czynnego przystosowania zdolności naszego ducha do świata zewnętrznego, pozwala jednostce na jej bezpośrednie, osobiste potrzeby obracać pewien zakres zasobów i sił przyrody. Wiemy także, że wszystko, czem człowiek w ten sposób zaspakaja swoje potrzeby, czyli te zasoby i siły przyrody, którzy tworzą dlań korzyści,—są to dobra gospodarcze. Zachodziłoby teraz pytanie, jakimi w szczególności drogami człowiek zdobywa dobra gospodarcze, a więc, jak się w życiu praktycznem rozwijają różne formy czynnego przystosowania zdolności ducha do świata zewnętrznego, w celu zaspakajania potrzeb? Aby na to pytanie odpowiedzieć, należałoby po kolei

rozebrać wszystkie czynniki wytwarzania i spożycia—są to bowiem sfery, obejmujące różne etapy zadawania potrzeb. Musielibyśmy przytem rozważyć i pośrednie ogniwa: wymianę i podział dóbr, a więc wyczerpać cały zakres zagadnień formalnej ekonomii politycznej. Możemy jednak zająć się temi sprawami tylko ubocznie, albowiem chodzi nam głównie o zasadniczy stosunek pomiędzy dobrami a gospodarczością. Chodzi nam o wykręcie ogólnych reguł, które w tej sferze obowiązują, a które, naszym zdaniem, wyprowadzić można z samego związku pomiędzy gospodarczością a dobrami.

Skoro bowiem za pomocą gospodarczości, jako całego procesu zadawania naszych potrzeb, zdobywamy dobra, które są materiałem, zaspakajającym te potrzeby, to, niezależnie już od tego, w jaki sposób dobra wytwarzamy i w jaki sposób je spożywamy, w samym stosunku pomiędzy ludźmi, czyli podmiotami gospodarczemi, a dobrami, czyli gospodarczemi przedmiotami, musi być ten czy inny wyraz reguł gospodarczości.

Dążność do zaspakajania potrzeb jest zawsze początkiem czynności gospodarczej, której kresem będzie zaspokojenie potrzeby. Od początku tedy do końca procesu gospodarczego (od inicjatywy wytwarzania do kresu spożycia) mamy zawsze na uwadze dobro, jako przedmiot potrzeby,—chodzi tu więc tylko o stosunek pomiędzy

niem a podmiotem. Gdy przystępujemy do procesu gospodarczego, a zatem, gdy rozpoczynamy wytwarzać, dobro jest celem, jest materiałem przyszłej potrzeby; gdy kończymy ten proces, gdy oddaliśmy dobro konsumentowi, potrzeba została już ze stanowiska gospodarczego zadowolona. W całej zatem czynności zmienia się tylko miara potencjonalnej władzy zaspakajania potrzeby; im przedmiot jest bliższy spożywcym, tem cel gospodarczości jest bliższy spełnienia. Naturalnie, w całej złożonej gospodarczości społecznej proces wytwarzania i spożywania jest wieczny, ale w każdym oderwanym jego momencie mamy zawsze wyraz pewnej zmiany stosunku pomiędzy chęcią zaspokojenia pragnień a możliwością ich zaspokojenia.

Otóż miara tego stosunku, tworząca podwalinę reguł ekonomicznych, wyraża się w *wartości* dóbr. Wartość jest wskaźnikiem ekwiwalentu ludzkiej potrzeby, zawartego w dobrach gospodarczych. Jeśli w danej chwili istnieje zapotrzebowanie takiej, czy innej, ilości: zboża, bawełny, albo żelaza, znaczy to, że w tej, czy innej ilości tych dóbr mieści się równoważnik potrzeb spożywczych. Wartość będzie różna, w miarę tego, czy dobra te są już rozporządzalne, czy je trzeba wytworzyć, czy też mamy ich nadmiar, a więc wartość będzie zależna od stosunku pomiędzy zasobem towarów a potrzebą spożywców. Dlatego wartość dóbr jest wyrazem stosunku po-

między ludźmi, jako podmiotami gospodarczymi, a dobrami, czyli przedmiotami gospodarczymi. Każde dobro może mieć taką tylko wartość, jaka odpowiada danemu stosunkowi pomiędzy niem a podmiotem gospodarczym. Stąd też gospodarcza wartość dobra nie jest cechą rzeczy, lecz zawsze względnym stosunkiem pomiędzy przedmiotem potrzeby a osobą. Jak niema dóbr bezwzględnych, tak też niema wartości bezwzględnej. Wartość nie jest połączona z przedmiotem, jako jego przymiot zmysłowy, lecz zawiera się w dobrze, tylko z punktu widzenia korzyści zaspakajającego swą potrzebę człowieka. Innemi jeszcze słowy, źródłem wartości jest ludzkie pożądanie.

Z tego stanowiska rozważana wartość będzie atrybutem wszystkiego, czem człowiek potrzeby swoje zadawala. Obejmuje ona zarazem i pojęcie użyteczności i pojęcie wartości wymiennej. Stosunek użyteczności społecznej jest granicą ekonomicznego pożytku dóbr. Użyteczność jest więc cechą każdego przedmiotu, który zaspakaja naszą potrzebę; wartość wymienna jest taką cechą zastępczą użyteczności różnych przedmiotów, która pozwala czynić z nich przedmioty wymiany, t. j. towary, a zatem narzędzia handlu. Są przedmioty bardzo użyteczne dla człowieka, a więc mające znaczną wartość użytkową, a nie mające w naszym ustroju wartości wymiennej, np. powietrze, woda (z pewnemi wyjątkami),

względne bezpieczeństwo życia i mienia w organizacji społecznej i t. d. Niemniej jednak są to nieodzowne dobra gospodarcze. Ale znaczniejszy jest zakres dóbr, które posiadają wartość wymienną, więc rynkową (handlową), a w obec tego i cenę. Cena bowiem jest wskaźnikiem wzajemnego stosunku dóbr wymiennych. Ten stosunek oczywiście zależy znowu, w każdym poszczególnym wypadku, od stosunku, jaki istnieje pomiędzy rozmiarami potrzeb człowieka a rozmiarami możliwego ich zadowolenia rozporządzalnymi lub mogącymi się wytworzyć dobrami.—Słowem, jest to stosunek, zależny od popytu i podaży.

Zasadniczą dążnością gospodarczości, a więc ideałem naszego życia społecznego jest możliwość harmonijnego zadowalania, bez nadmiernego wysiłku wszelkich potrzeb ludzkich. Gdyby wszystkie dobra gospodarcze były zarówno dla wszystkich dostępne, to wartość miałyby tylko znaczenie użyteczności i wtedy obojętne byłoby: jakie są granice tej użyteczności w danej chwili. Cenilibyśmy je moralnie jako środki zadowolenia potrzeb, tak jak cenimy np. powietrze i wodę. Gospodarczość redukowalaby swe zadania tylko do tego, aby, z jednej strony należycie spożytkować na użytek ogólny pracę ludzką, jako dobro gospodarcze, a z drugiej, aby równomiernie i umiejętnie rozdzielać dobra, w zasadzie będące do rozporządzenia wszystkich. Ale we współcze-

snym ustroju gospodarczym panują inne reguły zadawania przeważnej sumy naszych potrzeb, reguły zdobywania ich w drodze walki gospodarczej. Oświata i cywilizacja, które są w części już wynikami uprzednich walk, tylko potencjonalnie uprzystępniają nam władzę osiągnięcia dóbr gospodarczych na nasze potrzeby. Gospodarczość, nadająca nam taką władzę czynną, coraz bardziej przeistacza całe działanie ekonomiczne na ukształtowanie rynku handlowego, gdzie wszystkie dobra materialne, oraz znaczna część duchowych i moralnych (podług naszej klasyfikacji) zdobywane być muszą na potrzeby podtrzymywania naszego bytu w drodze wymiany, której zasadniczym warunkiem jest wartość wymienna. O tej wymianie rozstrzyga prawo podaży i popytu i ono właśnie jest w gospodarczości główną, a w niektórych jej dziedzinach, jedyną regułą.

Dochodzimy więc do zasady: że wartość wymienna, t. j. stosunek między podmiotem gospodarczym a dobrami, stosunek, regulowany za pomocą działania podaży i popytu, tworzy podstawowe prawo gospodarczości we *współczesnym* ustroju.

Oczywiście jednak, trzeba mieć zawsze na uwadze, że oprócz wartości wymiennej, istnieje wartość użytkowa niewymienna, regulująca gospodarczość w zakresie tych dóbr, które nie nabrały znaczenia towarów, a więc nie weszły do mechanizmu rynkowego. Na to położymy stoso-

wny nacisk w dalszym ciągu, tymczasem zaś zajmujemy się wartością wymienną.

Aby teorię wartości uzasadnić, musimy pokrótce rozebrać dwie najważniejsze nauki, które istnieją w ekonomii: słynną teorię wartości pracy Marxa, oraz teorię t. zw. użytkowości granicznej (Grenznutzentheorie).

Wartość pracy Marxa, która stanowi podstawę jego pojęcia wartości w ogóle i która ma udowodnić, że wartość, wyprowadzona z pracy, wypływa z natury rzeczy i posiada jakby znaczenie prawa biologicznego, opiera się na następującem rozumowaniu: Wartość towarów zawiera się w „zużytej na nie społecznie niezbędnej pracy“, odmierzonej podług czasu. Chodzi nie o pracę jednostkową, nie o pracę robotnika, jakiej on zużył na dany towar, lecz o pracę przeciętnie zbiorową, normalną, a więc normalnie zużytą na całość produkcji społecznej. Robotnik otrzymuje w swojej płacy roboczej tylko tyle, ile są warte środki, potrzebne do reprodukcji zużytej siły roboczej, czyli tyle, ile musi spożyć podczas trwania procesu wytwarzania.—Suma pracy, tak wynagrodzonej, tworzy sumę wszystkich produktów; odpowiednia zaś częśćka tak rozumianej pracy, tkwiąca w części danego produktu, jest, podług Marxa, wartością. Marx zna jeszcze oprócz wartości pracy

inną wartość: rynkową, handlową, t. j. cenę konkretną, która w danej chwili może odchyłać się od wartości pracy pod wpływem wahań podaży i popytu. Rozumiejąc dobrze, że wartość wy-
mienna zależna jest od praw podaży i popytu, Marx szukał nadto przedmiotowego momentu wartości, a taki moment, w swem przekonaniu, odnalazł w wartości pracy, ponieważ, jego zdaniem, wartość regulowana jest pracą, czyli ściślej „spo-
łecznie potrzebnym czasem pracy“. Dowodzi tego rzekomo fakt, że wartość całego wytworu społecznego odpowiada pracy, społecznie niezbędnej do wytworzenia produktów. Rozstrzy-
gającym pierwiastkiem wartości ma być więc praca, a jeśli się dzieje inaczej, wynika to z uchy-
bień w organizacji ekonomicznej. Różni kapita-
liści pod wpływem współzawodnictwa sprzedają towary poniżej lub też powyżej wartości pracy, bo taki jest porządek ustroju. Niezależnie jednak od kształtowania się cen na rynku (w handlu), podział produktów, a więc korzyści pomiędzy klasami społecznymi dokonywa się podług praw wartości pracy. Nie ulega żadnej wątpliwości, że teoria ta jest kluczem do głębokich docie-
kań w zakresie oderwanego pojmowania pra-
cy i wartości.

W konkretnej jednak współczesnej gospodar-
czości tak samo praca, jak produkt, stanowią czyn-
niki, o których wartości, a więc i cenie rozstrzy-
ga tylko rynek—handel. Abstrakcyjnej, bezwzględ-

dnej oceny tu niema. Tam, gdzie praca i każdy produkt w grę wchodzi, jako dobra gospodarcze, mające wartość wymienną, a zatem i cenę, tam jest tylko rynek. Na rynku nie istnieje wartość pracy; istnieje wyłącznie wartość dobra, jako miara stosunku pomiędzy podmiotami i przedmiotami gospodarczymi. Nie od wysiłku pracy, wymaganego dla wytworzenia towaru, nie od społecznie niezbędnej pracy, a więc ekwiwalentu środków, potrzebnych na jej reprodukcję, lecz od gospodarczej potrzeby przedmiotu, od ekwiwalentu tej potrzeby, w przedmiocie tkwiącego, zależy na rynkach wartość.

Takie jest właśnie stanowisko zwolenników teorii „użytkowości granicznej“. Pojęcie wartości, podług nich, nie może być odłączone od pojęcia ilości, nie można np. bezwzględnie mówić o wartości żelaza, lub bawełny, lecz trzeba brać pod uwagę daną, określoną sumę każdego przedmiotu, a więc daną masę np. żelaza, lub bawełny. W sumie samej pracy nie może tkwić pierwiastek wartości, albowiem granice wartości maleją, w miarę wzrostu podaży, a tem samem w miarę wytwarzania lub zdobywania towaru, czyli korzystania z większej jego liczby. Wartość i cena muszą być zawsze względne, w pewnym stopniu niezależne od włożonej w przedmiot pracy.

A jednak Marx sam najlepiej określił znaczenie ceny towaru, argumentując tak samo, jak

każdy stronnik teorii użytkowości. Na pytanie: czem warunkuje się cena towaru, daje on taką odpowiedź: „Współzawodnictwem pomiędzy nabywcą i sprzedawcą, stosunkiem popytu do zapotrzebowania, potrzeby do zaofiarowanej ilości“. W tem określeniu tkwi najlepsza teoria wartości, — teoria, zupełnie zgodna z tem, co powyżej o znaczeniu wartości powiedzieliśmy.

Ponieważ zatem wartość w ogóle stanowi główne prawidło stosunku pomiędzy człowiekiem a dobrami gospodarczymi, cena zaś, jako stosunek, uwarunkowany konkurencją, a więc prawem podaży i popytu, jest wskaźnikiem wartości wymiennej, przeto w tych obu regułach (wartości i ceny) trzeba szukać zasadniczych prawideł, które obowiązują w sferze współczesnej gospodarczej.

Zaznaczyliśmy już jednak, że wartość może być także użytkową, niewymienną, co znaczy, że dobra, choć użyteczne, mogą nie być przedmiotami wymiany. Wtedy wartość nie wyraża się w cenie. Otóż i zakres dóbr, które mają tylko wartość użytkową, wkracza w sferę gospodarczości w najogólniejszem znaczeniu, lecz istnieją tu przeważnie tylko regulatory etyczne. Dlatego więc w grupach dóbr duchowych i moralnych, zwłaszcza zaś w ustrojowych, są przedmioty niezbędnych naszych potrzeb, które wartości wymiennej nie posiadają i nie podlegają prawu podaży i popytu. To wszystko, co z pierwiastków

życia gospodarczego, nie weszło w zakres handlu i przemysłu, ma tylko wartość użytkową. Takie dobra, jak: bezpieczeństwo publiczne, oświata, władza, a nawet z dóbr materialnych powietrze i woda (po części), mają wartość użytkową, a tylko niektóre ich formy mają wartość wymienną i cenę. W całej reszcie współczesnego życia gospodarczego regułą jest wartość wymienna i zewnętrzny jej wyraz — cena. Prawidła te warunkują stosunek pomiędzy podmiotem gospodarczym a tą całą dziedziną dóbr gospodarczych, które w swej klasyfikacji wyosobniliśmy.

Tam, gdzie obowiązuje wartość wymienna, całokształt stosunków w zasadzie regulować się może tylko prawem podaży i popytu. W tej sferze, t. j. na rynku, występuje dopiero względna samodzielność prawideł gospodarczych, jako praw obiektywnych (zależnych od mechanizmu ekonomicznego), gdy po za obrębem rynku są gospodarcze prawa przyrodzone, społeczne i etyczne.

Działalność ekonomiczna, t. j. gospodarczość, jako dążenie człowieka do zaspakajania niezliczonych potrzeb jego ciała i ducha — to są w ogóle właściwie procesy biologiczne i duchowe; ale te procesy, wtłoczone w taki ład gospodarczy, jakim jest wymiana rynkowa, stanowiąca mechanizm, który ma ułatwiać korzystanie z wytwórczości na potrzeby spożycia, przeistaczają się w prawo podaży i popytu. Tylko o tem

prawie można twierdzić, że ma samoistną władzę ekonomiczną i dlatego ono tylko może być rozważane, jako przedmiotowe w oderwaniu od innych pierwiastków, choćby w tych pierwiastkach miało źródło. Prawo podaży i popytu, czyli wahadłowy i wzajemny ruch sprzedaży i kupna, występujący często w różnych, bardzo zawitych postaciach — ruch, który obejmuje prawie całą sferę stosunków prywatno-gospodarczych, jest w dzisiejszym ustroju jedynem prawidłem bezwzględnie ekonomicznem, zamykającym się wyłącznie w mechanizmie interesów materialnych¹⁾ Dlatego nauka ekonomii, oderwana od społecznych kryteriów, byłaby tylko nauką o prawie podaży i popytu. Jeśli ekonomia ma ramy szersze, pochodzi to stąd, że w dziedzinę jej wkra-

¹⁾ Gide w swoich „Principes d'économie politique“ usiłuje osłabić znaczenie prawa podaży i popytu i dowodzi, że „tylko dawniej uważano tę formułkę za za sadnicze prawo ekonomiczne.“ My jesteśmy przeciwnie zdania, że znaczenie tego prawa zawsze lekceważono. G. twierdzi, że miałyby ono wtedy doniosłość, gdyby wyrażało, iż wartość zmienia się w matematycznie prostym stosunku do ilości towarów żądanych, a w odwrotnym (również ściśle matematycznie) do ilości dostawionych na targ, co wychodziłoby na jedno z tem, że, jak podnosi się popyt, tak samo też wartość się podnosi i na odwrót. Naturalnie takiej ścisłości prostego stosunku matematycznego prawo to nie ma, lecz niemniej ma ścisłość wagi mechanicznej, doskonale wymierzającej równowartości towarów ze stanowiska potrzeb spożywczy.

czają także dobra, posiadające wartość użytkową, niewymienną, a zarazem i stąd, że nawet w zakresie dóbr z wartością wymienną usiłujemy już przełamywać prawo podaży i popytu, prawo mechanizmu materialnego. To przełamywanie tego prawa jest świadomem oddziaływaniem na rynek handlowy. Ostatecznie więc mamy właściwie dwie dziedziny ekonomiczne:

1) mechanizm interesów materialnych, w którym obowiązuje tylko wymiana, regulująca się prawami rynku, a w szczególności prawidłem podaży i popytu, oraz

2) gospodarczość w szerokim znaczeniu, która w znacznej, przeważnej swej części podlega jest powyższemu prawu, lecz w pewnej części nie poddała mu się jeszcze, a w pewnej usiłuje mu przeciwdziałać społecznymi regulatorami. — Mechanizm prawa podaży i popytu ma swoje ściśle określone reguły, prawie niezależne od momentów społecznych, i on tworzy ważny, choć niejedyny rozdział ekonomii. To też po zbadaniu tego ogniwa ekonomista musi przejść do rozbioru sprężyn społecznych i moralnych i wtedy właściwie przechodzi dopiero do ekonomii społecznej, jako całości.

W dalszym ciągu naszkicujemy kontury takiego badania.

III.

Rynek i jego prawa.

Rynek, jako pojęcie tej rozległej sfery gospodarczości, w której dokonywa się wymiana dóbr, regulowana za pomocą gry podaży i popytu, jest mechanizmem, bardzo ściśle odbijającym prawa wartości wymiennej. Musimy więc przede wszystkim ściślej ustalić pojęcie rynku i jego funkcj. Stały ruch zamienny dóbr jako towarów nazywa się wymianą (albo zamianą) ekonomiczną. Dziedzina, w której wymiana ta się odbywa, a więc cała szeroka sfera gospodarczości, wymianę obejmująca, jest rynkiem. Jako pierwszy czynnik występuje tu konkurencja (współzawodnictwo), t. j. współbieganie się o sprzedaż i współbieganie o kupno. Na rynku wszystkie zjawiska gospodarcze kształtują się wyłącznie podług praw współzawodnictwa między nabywcą i sprzedawcą, a więc podług sto-

sunku popytu do zaofiarowanych zasobów dóbr, albo na odwrót podaży do poszukiwanych dóbr. Tą drogą osiąga cele swoje gospodarczość, jako proces zaspakajania potrzeb ludzkich. Innych praw, prócz podaży i popytu, na rynku niema. Są wprawdzie inne czynności — jest wytwórczość, wymiana, podział dóbr i spożycie, lecz w znaczeniu gospodarczości, regulowanej warunkami rynku, a więc warunkami wartości wymiennej, są to tylko cząstki ogólnego procesu konkurencji. A dzieje się tak dlatego, że rynek wymiany tworzy zbiorowisko odosobnionych interesów jednostek w zakresie zadawania potrzeb. Nie panuje tu organizacja harmonii społecznej — porządek współdziałania, dla osiągnięcia celów gospodarczych, lecz ujawnia się suma zróżniczkowanych interesów poszczególnych, objętych tylko wspólnością wzajemnej wymiany potrzeb. W każdym oddzielnym wypadku występuje tutaj bodziec egoizmu jednostki, bodziec zaspakajania pragnienia własnego, który zniewala do czynności gospodarczej, jedynie przez wzgląd na potrzeby egoistyczne. Na rynku różniczkowanie tych jednostkowych usiłowań zadowolenia potrzeb może wyrównywać się tylko przez popyt i podaż, które tym sposobem tworzą funkcyjny mechanizm prywatno-gospodarczych zadań jednostkowych. Cała też gospodarczość w zakresie dóbr, których stosunek do człowieka reguluje się wartością wymienną, jest sferą luźnych prywatno-

gospodarczych usiłowań. Łączy je na rynku nie zgodność dążeń, lecz przeciwnie ich walka i konkurencya, a prawo podaży i popytu jest tej walki odbiciem. Z tej zbieżności jednostkowych usiłowań, połączonych mimo woli wspólnym interesem, tworzy się dopiero pewna, bezświadoma organizacya.

Że tak jest w istocie, przekonywa choćby krótki rozbiór całego łańcucha czynności gospodarczych. Można ten łańcuch rozważać od jednego albo drugiego końca, t. j. od wytwarzania, albo od spożycia, a zawsze okaże się, że jest to tylko prawo walki — konkurencyi, normowanej stosunkiem podaży i popytu. Należy uprzytomnić sobie, że wytwórczość ekonomiczna, t. j. rozmnażanie dóbr przyrodzonych, albo przeistaczanie ich stosownie do potrzeb ludzkich (w ścisłym znaczeniu człowiek nic nie tworzy, tworzy bowiem tylko przyroda), może się odbywać, albo w celu bezpośredniego zadawalania potrzeb (co w obecnym ustroju gospodarczym zdarza się rzadziej), albo w celu pośredniego, t. j. takiego, które wytwarza produkty na rzecz wymiany. Bezpośrednie wytwarzanie jest prawie samo przez się celem, bo służy do bezpośredniego już spożycia. Jakkolwiek w ustroju naszym ono wyobraża proces gospodarczy, stanowiący właściwie wyjątek od ogólnej zasady produkowania na cele wymiany, jest jednak ważne, gdyż, jako mniej złożone zjawisko gospodarcze,

wyraźniej odbija prawidła mechanizmu gospodarczego. Wyobraźmy sobie właściciela folwarku, który sieje zboże, hoduje bydło, wyrabia masło i ser i t. p. na własne potrzeby, nie mając żadnego nadmiaru do zbycia. Będzie to jednostka gospodarcza, w której czynności wytwórcy i spożywcy bezpośrednio się kojarzą, bo w zakresie tej produkcji i tego spożycia nie potrzebuje ani wymiany, ani podziału dóbr. Czy wtedy (pomijając inne jego potrzeby, których sam zadowolić nie może) gospodarczość jego objawia się już bez walki konkurencyjnej i nie ma związku z konkurencją, która dokonywa się na rynku? Nie. Przedewszystkiem dlatego, że, jeśli to nie będzie nowoczesny Robinson Crusoe, to potrzebuje jeszcze takich czy innych narzędzi, bez których produkcja (a więc i spożycie) jego nie może się uskuteczniać, a koszt tych narzędzi, t. j. ich wartość wymienna (regulowana współzawodnictwem) zaciąży na jego wytwórczości i spożyciu. Jeśli jest w stanie wytwarzać tylko tyle, ile mógłby sam (przypuśćmy z rodziną swą) spożyć, to, chcąc posiadać narzędzia, musi część swojej produkcji na te narzędzia wymienić, a wtedy spożycie jego będzie musiało się zmniejszyć. To samo dzieje się, jeśli potrzebne mu są do pomocy w produkcji siły robocze. Każdy jego robotnik, którego pracę opłacić musi, zabiera mu część jego produkcji, a więc część spożycia, i tu znowu występuje wymiana pracy

rań robotnika na odpowiedni ekwiwalent jego potrzeb, zaspakajanych przez producenta. Działa tu więc od razu nie inne prawo, tylko stosunek podaży i popytu.

Przypuśćmy zaś nawet, że mógłby obejść się bez pomocy rynku (bez narzędzi i sił roboczych), bo, jak Robinson Cruoe, miałby możność i umiałby narzędzia własnym przemysłem wyrabiać i całą pracę wytwórczą sam załatwiać, to, przypuszczając zarazem, że chodzi o jednostkę gospodarczą, która zasób swej energii pracy wyczerpać musi na produkcję wzmiankowanych dóbr (zboża, bydła, masła i t. p.), trzeba stąd wyprowadzić wniosek, że przygotowanie narzędzi i zastąpienie robotników wyczerpałoby część tej energii i zmniejszyłoby jej zasób, potrzebny na produkcję. Oczywiście jest to przykład, prawie oderwany od stosunków życiowych. Tłumaczy on jednak zależność spożycia jednostki od praw jej produkcji, — zależność, która uwarunkowana jest popytem i podażą, chociaż już tak uproszczonemi, w swych formach jak popyt, który wyobraża potrzebę jednostkowego spożycia, zadawanego podażą, która wyobraża wytwarzanie na cel bezpośredniej, jednostkowej potrzeby.

W powikłanych postaciach konkurencyi rynkowej zależność pomiędzy popytem a podażą występuje naturalnie w rozmiarach, o wiele wydatniejszych. Cała zbiorowa wytwórczość jest procesem, obliczonym z góry na wymianę, czyli

na cele takiego podziału cząstek wytworu, aby pośrednio -- przez sprzedaż -- osiągać środki, mające zaspokoić potrzeby i pragnienia wytwórcy. W każdej gospodarczej czynności wytwarzania ujawnia się tylko bodziec zaspakajania potrzeby samego producenta, czyli, innemi słowy, wytwarza on na cel zadawalania obcej potrzeby, z pobudek możności zaspokojenia własnej. Producent liczy się, jak powiedzieliśmy, z warunkami potrzeb rynku, nie z motywów altruizmu dla innych spożywców, lecz pod działaniem bodźców swego egoizmu spożywczego. I znowu jedynem prawidłem, które tu obowiązuje, jest prawo podaży i popytu. Usiłując najpomyślniej zadowolić swoje potrzeby spożywcze, produkowałby dla innych najgorzej, a więc z najmniejszym wysiłkiem energii, najmniejszym nakładem pracy i najmniejszym kosztem, gdyby mógł liczyć na korzystny popyt tak wytworzonych dóbr. Ponieważ jednak nie jest jedynym producentem, a każdy jego współzawodnik ma te samo wyrachowanie znalezienia korzystnego popytu, emulacya zmusza do współubiegania się o popyt i do ofiarowania spożywcom lepszych warunków kupna, t. j. korzystniejszego zadowolenia ich potrzeb. W miarę wzrostu takiej emulacyi, polepszają się korzyści nabywców, zaspakajających swoje potrzeby, a pogarszają widoki zadawalania korzyści spożywczych ze strony sprzedawców (producentów). Lecz doraźne wa-

runki rynku i rozmaite kształtowanie się podaży i popytu w różnych poszczególnych wypadkach rozmaicie kształtują obustronne korzyści i warunkują różniczkowanie się wzajemnych interesów spożywców i wytwórców, którzy przytem zawsze występują w obu rolach, a tylko punkt widzenia w tranzakcyi rynkowej role te zmienia.

Dlatego właśnie, że rynek jest mechanizmem, który kształtuje wszystkie funkcyje podziału dóbr o wartości wymiennej, a więc wspólne interesy współczesnych wytwórców i spożywców, w tym zamęcie wymiany, która zna tylko jedno prawo — prawo podaży i popytu — korzyści są przypadkowe i przypadkowe są niekorzyści.

Jaki jednak względny ład świadomego oddziaływania na rynek normuje stosunki w pewnym przynajmniej stopniu, postaramy się wyjaśnić w dalszym ciągu.

Prawo podaży i popytu ma w swem bezwzględnem, mechanicznem działaniu tak decydujący wpływ na wartość wymienną, że możnaby je ująć w ścisłą formułę matematyczną (choć nie będzie to formuła, tak rozumiana, jak ta, o której wspomina Gide). Jeśli wyobrazimy sobie, że w danej chwili wartość wymienna $= a$, podaż $= n$, a popyt $= m$, to każda zmiana a musiałaby być funkcyonalnym skutkiem zmiany bądź m , bądź n . Tak więc, jeśli podaż (n) się zmniejszy o x , czyli równa się $n-x$, to wartość $= a+y$; jeśli zaś popyt (m) się zmniejszy o x ,

to wartość $= a - y$, i na odwrót; y będzie więc zawsze rezultatem odwrotnie proporcjonalnego zmniejszania się lub zwiększania bądź popytu, bądź podaży.

Mamy tu do czynienia z ruchem wahadłowym, tak niewzruszenie działającym, że gdyby można sobie wyobrazić produkcję, ściśle dostosowaną do spożycia, czyli podaż równą popytowi, to otrzymalibyśmy wartość wymienną (uwarunkowaną tylko mechanicznem działaniem wymiany) stałą. Ale tak byłoby tylko wtedy, gdyby nie wchodziły tu w grę żadne wpływy świadomego oddziaływania na wartość.

Są jednak różne sposoby takiego wpływu na wartość, po części obezwładniające mechanizm wahań konkurencyi. Sposoby te zależą od celu, do którego służy świadome normowanie cen. W ogólności można je podzielić na dwie ogólne grupy: 1) na normujące ceny w interesie konsumenta i 2) na normujące ceny w interesie producenta. Taksy rządowe, zakazy wywozu i syndykaty spożywców będą środkami regulowania cen na korzyść spożywców; porozumienia wytwórców i handlarzy, zakazy przywozu, po części także cła ochronne, a wreszcie syndykaty wytwórców będą regulatorami na korzyść wytwórców. Z tego więc już okazuje się, że zarówno władza państwowa swoją polityką ekonomiczną, jak technika produkcji i handlu mogą wywierać ten świadomy wpływ, osłabiający, lub

obezwładniający bezpośredni wynik wahań, wywołanych swobodnem współzawodnictwem. Niezależnie jednak od mniej więcej jawnego oddziaływania na wartość wymienną sposobami wyżej wskazanemi, są różne procesy handlu, które również tworzą środki zafalszowania, by się tak wyrazić, prawa podaży. Tu należą rozmaite formy manewrów spekulacyjnych, dążące bądź do obniżenia, bądź do podwyższenia ceny. Ponieważ przytem cały handel w swoim współczesnym ustroju w znacznej części opiera się na spekulacyi, przeto sfera świadomego oddziaływania na wartość jest rozległa.

W tych więc różnych formach wartość wymienna nie występuje już w swojej czystej postaci, jako wynik stosunku pomiędzy podażą i popytem, jako wyraz konkurencyi pomiędzy nabywcą i sprzedawcą, lecz w postaci, przeistoczonej świadomem regulowaniem. Nie znaczy to jednak, aby w tych procesach normowania ceny prawo podaży i popytu zupełnie utraciło moc swoją. Przeciwnie, procesy te opierają się na tem prawie i dlatego tylko mogą osiągać taki czy inny skutek, że z jego działaniem się liczą. Jeśli bowiem następuje np. zakaz wywozu zbóż, aby ceny utrzymać na względnie umiarkowanym poziomie, jest to właściwie dążenie do powściągnięcia zwyżki, oparte na wyrachowaniu, że powstrzymanie wywozu powiększy podaż. Tak samo, jeśli syndykat ogranicza produkcję i pró-

buje ją dostosować do ścisłych rozmiarów spożycia, to liczy on na zmniejszenie podaży, albo względnie na zwiększenie popytu, co cenę podnieść musi. Podobny wpływ, jak się samo przez się rozumie, ma ochrona celna, ograniczając przywóz towarów. Nakoniec taksa, urzędownie normująca cenę, jest wprawdzie środkiem, przymusowo regulującym wartość wymienną, więc nie liczącym się, ze stosunkiem podaży i popytu ale zarazem środkiem, wtedy wskazanym, gdy wolna konkurencja rynkowa warunkuje uciążliwość dla spożywców stosunek popytu i podaży. Stąd wniosek, że wszystkie sposoby świadomego regulowania ceny są czynnościami gospodarczymi, które, rachując się z prawem podaży i popytu, na tem prawie działania swoje opierają.

Zachodziłoby jednak pytanie, czy czynnik świadomego oddziaływania na ceny tworzy już granicę pomiędzy prywatno-gospodarczą działalnością a gospodarstwem społecznym?

Zaznaczyliśmy przy określeniu wartości w ogóle, że sfera mechanizmu, w której obowiązuje tylko wymiana, regulowana podażą i popytem, obejmuje stosunki prywatno-gospodarcze; następuje więc pytanie, czy czynnik świadomości, wpływający na mechanizm rynku, — czynnik przełamania żywiłowo działającego prawa podaży i popytu, nadaje już gospodarstwu charakter ekonomii społecznej. Istotnie tu właśnie jest owa meta podziału dwóch sfer ekonomicz-

nych: gospodarczości prywatnej i społecznej, — lecz ta meta nie zaczyna się tam jeszcze, gdzie spotykamy początek świadomego oddziaływania na rynek. Dopiero znowu w granicach tego świadomego oddziaływania odróżnić trzeba dwa momenty: interes prywatny i interes społeczny. Gdzie się kończy punkt widzenia korzyści osobistych (który przecież zawsze musi stanowić wyraz świadomego dążenia), a rozpoczyna świadomość scharmonizowanych potrzeb społecznych, tam jest w sferze regulowania wartości wymiennej granica tych dwóch dziedzin gospodarczych. Gospodarczość społeczna w szerokim znaczeniu jest również zależna od prawa popytu i podaży, bo cała wymiana dóbr reguluje się tem prawem rynku, lecz ona to usiłuje pogodzić względy etyczne, względy sprawiedliwości społecznej z mechanizmem, żywiołowego działania konkurencji, a nadto ona to opiekuje się całą sferą stosunków, w której obowiązuje wartość użytkowa, niewymienna. Jak się w szczególności przedstawia w naszym ustroju rozciągłość gospodarczości społecznej, będziemy mieli sposobność wyjaśnić w dalszym ciągu; tu zaś wystarczy wskazanie, że zarówno sam mechanizm prawa rynkowego, t. j. nieskrępowane niczem działanie popytu i podaży, regulujące wartość wymienną, jak normowanie tego prawa z punktu widzenia prywatnych interesów gospodarczych, a więc świadome regulowanie w ten sposób popytu i podaży — to

są granice gospodarczości prywatnej. Dlatego nie tylko spekulacja handlowa, która powściąga wahadłowy ruch nieograniczonej konkurencji, lecz i syndykaty przedsiębiorcze należą do sfery gospodarstwa prywatnego, bo harmonii społecznej jeszcze nie uwzględniają. Dopiero punkt widzenia w ekonomii, który bierze pod uwagę sprawiedliwość społeczną, t. j. równowagę korzyści wszystkich pierwiastków gospodarczych, który godzi egoizm, jako sprężynę działań gospodarczych, z etyką społeczną, przeistacza gospodarczość prywatną na społeczną.

Aby jednak zakończyć z prawami gospodarczości prywatnej, pozostaje nam jeszcze wyjaśnić, jak w sferze tej dokonywa się zaspakajanie potrzeb za pomocą poszczególnych dóbr gospodarczych, które w naszej klasyfikacji wyosobniliśmy.

Każde odosobnione działanie jednostki ludzkiej, dążące do zaspokojenia jej potrzeb, czyli gospodarczość prywatna, podlega, jak już wyjaśniliśmy, prawu podaży i popytu, rządzącemu bądź bezwzględnie, bądź po części regulowanemu świadomością jednostki. W owym więc ogólnym porządku podtrzymywania i rozwijania przez jednostki swojego bytu to wszystko, co człowiek sam dla siebie zdobywa (niezależnie od korzyści, jakie wśród ustroju kulturalnego są dostępne dla wszystkich ludzi), musi być zdobyte tylko w drodze konkurencji rynkowej, normowanej

prawem podaży i popytu. Owóż zbadajmy teraz pokrótce porządek zdobywania na rynku różnych dóbr gospodarczych, trzymając się wskazanej już przez nas kolei.

I. Dobra materialne

jako dobra samodzielne:

a) Plody surowe.

Przykład: bawełna.

Fabrykant, chcąc nabyć bawełnę, zgłasza się po nią na rynek londyński. Tutaj bawełna dostała się, przypuścimy, z Egiptu. Cena bawełny egipskiej w Londynie uregulowała się podług stosunku podaży i popytu, przy wpływie giełdy, gdzie spekulacja zniżkowa, albo zwykła, swym świadomym oddziaływaniem wywarła już pewien nacisk na ceny. Ostatecznie z takiego unormowania wynikła cena $7\frac{1}{2}$ pensa. Ta więc cena, jako wyraz wartości wymiennej, ustosunkowanej podażą i popytem, ma wpływ na cały kierunek dalszej działalności gospodarczej fabrykanta. Ona rozstrzyga o jego osobistym materialnym powodzeniu, oraz w pewnym stopniu oddziałuje na normy pracy roboczej; ona również jest współczynnikiem przy kształtowaniu się wartości wymiennej materij bawełnianych. A więc popyt i podaż na bawełnę rozstrzygają współrzędnie o korzyściach materialnych producenta, o płacy roboczej i o warunkach opatrywania się w odzież spożywców.

b) Plody przetworzone.

Przykład: materya bawełniana.

Konsument nabywa w sklepie materyę bawełnianą; jej cena, przypuśćmy, 50 kop. za metr, jest wynikiem stosownego ukształtowania się podaży i popytu. Cały wpływ tej wartości wymiennej materyi bawełnianej na różne pierwiastki gospodarcze jest taki sam, jak w pierwszym wypadku, bo nie ulega wątpliwości, że jest to ten sam objaw gospodarczy, co przy nabywaniu towaru surowego.

W obu wypadkach praca, istotnie włożona w towar, żadnej już na rynku roli nie odgrywa, a więc w obu wypadkach ocena wartości pracy istnieć przestała. Cenę reguluje tylko konkurencya, która wprawdzie z góry skrępowana poniekąd została różnemi kosztami swojej produkcji, a więc i kosztem płacy roboczej, lecz mogły one działać tu tylko negatywnie, t. j. w pewnych warunkach mogły powstrzymać produkcję; z chwilą atoli, gdy towar wszedł na rynek, decydują o jego wartości granice użytkowe, których wyrazem jest wartość wymienna. Słowem, w całej tej sferze zdobywania towarów surowych i przerobionych na rynku, jako na wyłącznem polu zbytu gospodarczego, niema czynników społecznych i etycznych, a jest tylko mechanizm podaży i popytu. Nikogo tu nie obchodzi, jak przy tej czy innej cenie normuje się byt producenta, robotnika i konsumenta.

II. Dobra materialne

jako siły.

Przykład: motory.

Są pewne siły motoryczne, które, choć stanowią środki, służące do rozwijania i ułatwiania pracy gospodarczej, nie zostały ujęte w karby gospodarczości. Tu należy np. wiatr, spadek wody, etc. Te siły pominąć możemy, ponieważ nie podlegają prawu rynkowemu, a więc w gospodarczości nie grają roli dóbr, które do zadowolenia potrzeb dopiero zdobyć potrzeba. Wszelkie jednak inne motory: ciepło, ogień, elektryczność są zwyczajnymi dobrami, zamienionymi na towary, — zatem podległymi prawu współzawodnictwa. Jeśli weźmiemy np. na uwagę węgiel, to będziemy mieli jaskrawy dowód, jak cena, konkurencją normowana, wpływa na stosunki gospodarcze. Wzrost zapotrzebowania, który się w ostatnich czasach ujawnił, podniósł ceny na bardzo wysoki poziom i zaważył na całej produkcji przemysłowej. Pamiętamy okres, w którym podaż była większa od zapotrzebowania, co powodowało niżkę cen. Zawsze więc tylko w granicach wartości użytkowej węgla poruszały się warunki produkcyjne — wahania cen i wpływ siły motorycznej opalu na konjunktury przemysłu. Ostatecznie pod tym wpływem ujawniło się już stopniowe zmniejszanie zasobów węgla naszej ziemi. Produkcya węgla w okre-

sie 1875—1895 wzrosła z 218 na blisko 583 mil. tonn, a jeżeli zapotrzebowanie w tym samym stosunku dalej powiększać się będzie, to w 1945 r. produkcyja powinna wynosić 1,315 mil. tonn. Przy takim wzroście zasoby przyrodzone powoli się wyczerpują, a tym sposobem główna siła motoryczna przemysłu nietylko drożeje, lecz kiedyś — w dalszej przyszłości — może się stać już zupełnie niewystarczająca na ogólne potrzeby. Aby temu zapobiedz, gospodarczość dąży już do zamienienia na wartość rynkową innej siły motorycznej, a mianowicie siły mechanicznej wody bieżącej. Wiadomo, iż przy obecnym stanie elektrotechniki można, za pomocą prądu elektrycznego, przenosić siłę wody na dowolne prawie odległości. Z czasem więc staćby się mogło, że woda nabrałaby wartości wymiennej i zostałaby podporządkowana prawu podaży i popytu. W pewnym stopniu taki charakter mają już wody bieżące, które są własnością prywatną.

To też współcześni prawodawcy dążą do reform w tym duchu, by ująć użytkowanie wody bieżącej w takie karby, któreby przeciwdziałały monopolom prywatnym tej siły motorycznej przyszłości. Chodzi więc o to, aby woda bieżąca zachowała charakter dobra, mającego wartość użytkową, niewymienną, inaczej bowiem prawo podaży i popytu ujarzmiłoby i tę siłę motoryczną.

III. Dobra duchowe

jako dobra samodzielne.

Przykład: praca ludzka.

Mówimy tu o pracy ludzkiej, jako o towarze, stanowiącym poniekąd dobro materialne, wystawione na rynku na sprzedaż. W tej bowiem postaci występuje do konkurencyi każda władza naszego ducha (tak samo siła fizyczna, jak zdolność umysłowa), gdy chodzi o spożytkowanie jej na cele gospodarcze, bądź to w interesie samego pracującego, bądź w interesie przedsiębiorcy, wynajmującego pracę. W gospodarczości praca taka oddaje pewną określoną usługę, t. j. spełnia pewne funkcje, potrzebne do zaspokojenia potrzeb ekonomicznych, a więc musi mieć wartość wymienną. Marx widział w tej pracy całą sumę wartości produkcji. Tymczasem na rynku mierzy się ona również tylko stosunkiem podaży i popytu.

Robotnik dlatego musi np. za 10 kop. sprzedawać godzinę swojej pracy, że tak się unormował stosunek konkurencyi — wśród pracujących i pracodawców. Gdyby zdarzyć się mogło, że na odludnej wyspie znalazłby się tylko jeden robotnik, potrzebny do spełniania pewnych usług dla 20 np. mieszkających tam ludzi, to ten jeden robotnik dyktowałby im cenę za swą pracę. Ponieważ na świecie wytworzył się ustrój, wśród którego posiadacze kapitałów są przed-

siębiorcami produkcji (w najszerszym znaczeniu), przeto ludzie, którzy dla podtrzymywania swego bytu muszą wynajmować się do pracy, podlegli są, z jednej strony, warunkom popytu na tę pracę przez przedsiębiorców, a z drugiej — konkurencyi między sobą. Spiżowe prawo płacy robotczej Ricarda jest więc o tyle prawdziwe, że w warunkach wolnej konkurencyi płaca robotnicza ciąży ku minimum potrzeb spożywczych robotnika. Jeśli często dzieje się inaczej, to dzieje się tak tylko pod wpływem świadomego regulowania ceny pracy bądź przez organizacje robotnicze, bądź przez przepisy prawodawcze. Podobnie do pracy robotniczej kształtuje się każda praca gospodarcza, mająca formę zaofiarowanych na rynku usług. Jest ona zawsze w zależności od popytu tych, którzy mogą ją opłacić, i od podaży konkurujących między sobą o jej zaofiarowanie. Im jednak praca ta jest jakościowo wyższa (możnaby użyć terminologii Marxa: im bardziej jest kwalifikowana), tem popyt na nią jest większy. Gdyby można sobie jednak wyobrazić ustrój, w którym byłoby więcej artystów, uczonych, literatów, adwokatów, lekarzy i t. p., niż robotników, to wtedy jakościowa przewaga byłaby po stronie robotników i wartość wymieniana ich pracy stałaby się wyższa od kwalifikowanej. Potwierdzają to już w części tu i owdzie występujące objawy proletaryatu w zawodach wyzwolonych. Zatem z mocy praw rynkowych

kwalifikacya pracy (praca kwalifikowana) nie polega wcale na wyższości przygotowania do takiej pracy, lecz na mniejszej wzajemnej jej konkurencyi, na pewnej względnej zależności kapitału od jej podaży. I tutaj znowu niema oceny moralnej; jest tylko podaż i popyt, normujące cenę mechanizmem rynku. Dlatego zdarzają się wypadki, że uczeni umierają z głodu, a zręczni technicy otrzymują za swe wynalazki miliony. To też względne uznanie społeczeństw dla ludzi o wyższych kwalifikacyach ducha płynie po części ze stosunków obyczajowych, z tradycyi szacunku dla wiedzy i talentu, a po części z gospodarczej zależności od takich kwalifikacyj, — sama praca jednak odmierza się na rynku ściśle, podług praw współzawodnictwa, a więc w ocenie wartości wymiennej tej pracy panuje zupełny indyferentyzm etyczny. W każdym jednak razie zaznaczyć trzeba, że we współczesnym ustroju proletaryat podlega największemu uciskowi prawną podażą i popytu.

IV. Dobra duchowe

jako siły.

Przykład: praca ludzka, jako siła czynna.

Dotychczas mówiliśmy o pracy ludzkiej, jako o dobrze, stanowiącem cel zabiegów gospodarczych, t. j. jako o dobrze, potencjonalnie tkwiącem w mięśniach ludzkich, albo w zdolnościach ducha. Gdy takie dobra są już puszczane w ruch czynności gospodarczej — gdy wytwarzają, na-

tenczas zmieniają się na cząstkę pewnego wytworu, a więc na tak, czy inaczej wykonany wyrób, na pewien określony obrót handlowy, na zastosowany już wynalazek uczonego, na książkę, na obraz, na pewną sumę wiadomości, wpojona w umysł ucznia, i t. p. Tu właściwie występuje w ścisłym znaczeniu owa wartość pracy, której poszukiwał Marx, czyli wartość zrealizowanego wysiłku gospodarczego. Owóż, jak to już wyżej wyjaśniliśmy, na tę wartość pracy nikt się na rynku nie ogląda, i ze stanowiska prawa, rządzącego w gospodarczości prywatnej, ocena tej wartości poprzedziła już zrealizowanie istotnie wykonanej usługi. Nikt bowiem wstecznie nie ocenia pracy (chyba, że taką była umowa, a jeśli była, to wywołało ją także prawo konkurencyi). Nikt w towarze, czy obrocie handlowym, lub dziele sztuki nie będzie szukał wartości pracy, odmierzonej podług czasu społecznie zużytej pracy (jak chce Marx), lecz ocenia ją w granicach użytkowości. Oczywiście dzieło sztuki, dzieło naukowe i t. p. mają w pewnym stopniu „*praetium affectionis*“, ale mają je także brylanty i różne staroświeckie rupiecie, albo stare wina, opłacane dlatego tylko drogo, że są rzadkie, że gust publiczności, moda, zamiłowanie wyrobiły dla nich przywileje, a skutkiem tego rządzi tu prawo usilnego popytu względem małej podaży. Nakładu pracy, ani wysiłku energii, czy ducha nie probujemy tu od-

budować dla oceny wartości, a więc istotnej za-
sługi pracującego nie wynagradzamy. Reguła
prawa rynkowego panuje tu bezwzględnie i nor-
muje nie wartość pracy, lecz wartość wymienną
towaru, wystawionego na sprzedaż.

Z kolei należy rozważyć, jak się reguluje
ocena rynkowa gospodarczych dóbr moralnych.

Przy rozbiorze tych reguł musimy trzymać
się klasyfikacji, którą przeprowadziliśmy już
w rozdziale o gospodarczości.

Dobra moralne:

a) wynikające z praw ducha.

Przykład: poczucie estetyczne.

Jeśli chodzi o zadowolenie poczucia estetycz-
nego, to zaprzeczyć się nie da, że w naszym
życiu kulturalnem są liczne urządzenia, które
bezpłatnie udostępniają część podniet realnych,
zaspakajających nasze moralno-estetyczne potrze-
by. Istnieją pomniki na placach publicznych,
budowle estetyczne, piękne ogrody publiczne,
muzea, galerye obrazów, których powabem na-
pawać się może darmo oko przechodnia. Dąże-
nie do nadawania form estetycznych zewnątrz-
nym urządzeniom miast wielkich jest wynikiem
gospodarczości społecznej, uwzględniającej wro-
dzone człowiekowi poczucie piękna. Ubogi la-
twiej je też zadawała na ulicy, wśród imponu-
jących gmachów, skwerów, parków i posągów
wielkiego miasta, niż w swoim własnem, nędz-
nem schronieniu. Potrzebę zadowoleń moral-

nych społeczeństwa odczuwali już rzymianie, których hasłem było, że tłumowi należy się nie tylko chleb, lecz także igrzyska. Urządzanie zabaw i teatrów ludowych jest wyrazem tej samej potrzeby. Ale w tej dziedzinie obowiązuje nadto w szerokim zakresie prawo rynkowe — prawo odbierania dodatnich wrażeń moralnych za pomocą kupna i sprzedaży. Wrażenia te wtedy mają cechę dóbr o wartości wymiennej. Chcąc większą i lepszą sumę takich wrażeń osiągnąć, musimy płacić za nie drożej, bo tak się normuje na rynku stosunek ich podaży do popytu. Bilet do najdroższego teatru w najbliższych rzędach jest rynkową oceną wartości wymiennej najlepszego wrażenia estetycznego, jakie teatr daje. Tak samo jest z koncertem, wystawami dzieł sztuki i t. p. I tutaj reguluje stosunki konkurencya, czyli podaż i popyt, a więc mechanizm prawa rynkowego.

Dobra moralne:

b) wynikające z praw przyrodzonych.

Przykład: uczucie smaku.

Uczucie smaku jest darem, w który człowieka wyposażyła natura. Jest to właściwie zmysł smaku, jednakowo mniej więcej rozwinięty w każdym, ale dar ten stanowi tylko potencjonalną władzę naszego organizmu. Aby zaś istotnie korzystać z niego i zaspakajać jego potrzeby, musimy posiadać takie dobra materialne, które budzą w nas stosowne wrażenie smaku. Jeśli

chodzi np. o uczucie słodyczy, to człowiek bogaty zadawała je znacznie częściej od ubogiego, bo ma środki, aby na rynku nabyć towary, czyli dobra materialne (cukier, ciastka i t. p.), które są bodźcami tego zadowolenia. Aby więc władzę swojego zmysłu obrócić na zadowolenie wewnętrzne, człowiek musi ją poddać prawu rynkowemu, które tem samym staje się regulatorem dobra moralnego, wynikającego z praw przyrodzonych. Takie samo prawo rządzi w zakresie niemal wszystkich zadowoleń, które dają zmysły przez podniecie dóbr materialnych. (Przeczy to twierdzeniu niektórych fizyologów, jakoby korzyści, których nam dostarczają władze przyrodzone — korzyści ważniejsze od zadowoleń materialnych — tworzyły częściowy przynajmniej ekwiwalent nierówności społecznych).

Dobra moralne:

c) wynikające z praw ustrojowych i społecznych.

Przykład: organizm państwa.

Państwo w swoim całokształcie jest najwyższą instytucją społeczną, mającą czynić zadość wszystkim potrzebom tej gromady jednostek, którą obejmuje. Bez względu na to, jak zapatrywać się będziemy na granice zadań państwa, zadania te w każdym razie służyć też powinny urzeczywistnieniu ideałów życiowych. Prawidłowy organizm państwowy, wyposażony w środki finansowe, dla

wypełnienia rozmaitych swoich celów, za pomocą rządu, jako naczelnej państwa instytucji, rozciąga opiekę nad wszystkimi dobrami społecznymi i ustrojowymi, sam stanowiąc ważne dobro ustrojowe. Zachodzi tedy pytanie: jak zbawienne działanie cząstek tego dobra rozdziela się pomiędzy jednostki. Samo się przez się rozumie, że nie w całej tej sferze obowiązuje prawo gospodarczości. Są dobra ustrojowe i społeczne, będące pod opieką państwa, które spływają na nas bezpośrednio, bez wysiłku gospodarczego z naszej strony, t. j. bez czynnego stosowania zdolności naszego ducha do świata zewnętrznego, celem wydzielenia na nasze osobiste potrzeby pewnego zasobu tych dóbr. Bezpieczeństwo osobiste, bezpieczeństwo mienia, stan prawny, w którym żyjemy, korzyści panowania w społeczeństwie pewnego ładu moralnego, — to wszystko, jako dobro, bezpośrednio prawie na nas spływa. Jest jednak druga kategoria dóbr ustrojowych, stanowiących pierwiastki organizmu państwowego, o których zdobycie człowiek ubiegać się dopiero musi, które tylko czynnym działaniem gospodarczym może z zakresu dóbr, będących w zasadzie do jego rozporządzenia, na swoją korzyść obrócić. Jeśli np. chodzi o dobrodziejstwa organizacji sądowej w zakresie procesu cywilnego, szkoły, oraz całego szeregu urządzeń publicznych, to tu w pewnym przynajmniej stopniu znowu rozpoczyna się władza prawa rynkowego.

Aby módz dobrze bronić swej sprawy w sądzie, trzeba mieć dobrego, a więc drogiego adwokata. Dobra szkoła publiczna, nawet państwowa, albo miejska, jest kosztowna, a zatem dostępna tylko dla ludzi, żyjących we względnym dobrobycie. W ogóle wyższe ukształcenie, a więc oświata, — dobrodziejstwo kultury, której krzewicielem jest państwo, może być zdobyte tylko w drodze ogólnej konkurencyi rynkowej — w drodze kupna i sprzedaży. To samo dzieje się na polu bardzo licznych urzędzeń publicznych, dostępnych, po największej części, dla więcej ofiarującego. Gdybyśmy mieli tu miejsce na ścisłe zanalizowanie wszystkich dóbr ustrojowych, nad któremi w teorii czuwa organizm państwowy i które stanowić powinny jego części składowe, możnaby wykryć cały długi łańcuch takich korzyści moralnych, które regulują się albo wyłącznie, albo w znacznej mierze za pomocą wartości wymiennej, t. j. wartości, normowanej prawem podaży i popytu.

Tak się przedstawiają reguły mechanizmu rynkowego w zakresie dóbr moralnych, jako dóbr samodzielnych, t. j. takich, któremi bezpośrednio pragniemy zadowolić naszą istotę wewnętrzną. Te dobra występują jednak jeszcze jako siły, albowiem nietylko oświata, lecz i pewne nastroje naszego ducha, wywołane, że się tak wyrazimy, moralnem „nasyceniem“, sprzy-

jają działaniu twórczemu i podnoszą jakość naszej pracy.

Dobra moralne:

jako siły

we wszystkich swoich przejawach grają w gospodarzości podobną rolę, jak dobra duchowe jako siły. Są one zresztą w zrealizowanych wysiłkach pracy ich częścią, tak ściśle skojarzoną z dobrami duchowymi, że w gotowym wytworze napróżno usiłowałibyśmy odróżnić wyniki czynnej energii ducha od wyników tej energii, wzmożonej nastrojem, który „nasycony” został moralnemi i umysłowemi podnietami. Jest to w ogóle zagadnienie, należące raczej do psychologii, niż do ekonomii. Ale samo się przez się rozumie, że na rynku przy ocenie wymiennej wartości towaru, czy usługi, ginie już ów ślad tych współczynników twórczości. Grają one tylko rolę przy uprzedniej ocenie wartości pracy potencjonalnej, t. j. pracy, ofiarowanej na sprzedaż. Zachodzi więc tu ściśle ten sam stosunek, co w dobrach duchowych, a w szczególności — w pracy kwalifikowanej.

*

*

*

Temi uwagami wyczerpaliśmy sprawę regulatorów mechanizmu rynkowego w zakresie

wszystkich postaci dóbr gospodarczych, z wyjątkiem kapitału.

Kapitał jest atoli, podług naszego rzeczy rozumienia, tylko zbiorową formą dóbr gospodarczych, ujętą w prawa mechanizmu rynku. Oczywiście jednak należy się przedewszystkiem porozumieć co do ekonomicznego pojęcia, zawartego w wyrazie: kapitał.

IV.

Kapitał¹⁾.

Zanim zwiążemy teorię kapitału z ogólnymi wyjaśnieniami o ekonomii, musimy pokrótce określić znaczenie kapitału ze stanowiska ustalonych w nauce pojęć.

¹⁾ Ekonomiści polscy (Supiński, i inni) używają na oznaczenie pojęcia kapitału wyrazu swojskiego: zasób. Wyraz ten byłby istotnie stosowny, gdyby nie to, że z pojęciem kapitału łączy się w naszym ustroju pojęcie kapitalizmu i że wówczas rozłam w słownictwie, odnoszącem się do jednej dziedziny, utrudniłby zrozumienie całości. Supiński zresztą nadaje kapitałowi trzy nazwy: zapas, zasób i kapitał, rozumiejąc przez pierwszy: zapas przyrodzony, który istnieje darmo, przez drugi: zasób ludzki (dóbr, przez człowieka wytworzonych), a przez trzeci: kapitał pieniężny. Podziału tego w świetle nowych poglądów na stosunki gospodarcze przyjąć nie można. Nie zawsze zapas przyrodzony istnieje darmo w naszym społecznym ustroju, a, jak niżej wyjaśniamy, każdy prawie

„Ekonomiści musieli zużyć dużo bystrości metafizycznej dla określenia kapitału i, zaniebując jasne i dość powszechne znaczenie, jakie ten termin ma istotnie w otaczającym nas życiu, doszli do wniosków wielce od siebie odmiennych. Praktyka ma dwa poglądy na kapitał, ale poglądy te są z sobą zgodne. Oderwanie biorąc, kapitał to pieniądze, lub możność rozporządzania się niemi, nazywana kredytem. Konkretnie zaś kapitał stanowią wszystkie formy wymienionych dóbr materyalnych, ucieleśniające pracę. Ziemia lub przyroda jest wyłączona, z wyjątkiem, gdy chodzi o ulepszenia; siła ludzka jest wyłączona, ponieważ nie jest materją, towar w rękach spożywcy jest wyłączony, ponieważ nie jest wymienny. Rzeczywiste więc, konkretne formy kapitału składają się z materyałów surowych, łącznie z wykończonym towarem sprzedażnym, z urządzenia fabrycznego i narzędzi, używanych w rozmaitych czynnościach przemysłowych, wraz

zasób ma oddźwięk pieniężny co jest właśnie cechą znamieną organizacyi kapitalistycznej.

Warto przy sposobności dodać, że w ogóle słownictwo Supińskiego, często bardzo trafne, ma wadę, że opiera się na pewnym nominalizmie źródłosłowowym, który szkodzi samym określeniom, bo czyni je zależnemi od wyrazów, czasami dowolnie obranych. Jest to niewątpliwie rezultat wpływu, jaki na Supińskiego miała filozofia metafizyczna Libelta, Trentowskiego i Kremera, gubiąca się w takiej igraszce źródłosłowów.

z pieniężnym aparatem wymiany. Rzeczywisty kapitał przedsiębiorstwa składa się z tego i tylko z tego“. — Tak określa kapitał Hobson¹⁾.

Określenie to jest z pewnego stanowiska trafne, ale zbyt ciasne. Przytaczamy je, ponieważ niektórzy uważają definicyę tę za wzorową. Potrzeba istotnie rozbioru, jeśli nie metafizycznego, to kazuistycznego, aby ująć wszystkie odcienia pojęcia kapitału i związać je ze zjawiskami gospodarczymi. Dlatego przechodzimy do takiego rozbioru.

Kapitał z łac. *caput, capitale* = *capitalis pars* w znaczeniu dosłownem i pierwotnem jest to wypożyczona suma pieniędzy, jako przeciwstawienie procentom, czyli pobieranemu za kapitał wynagrodzeniu. — W znaczeniu szerszem kapitał odpowiada każdej sumie pieniężnej, przynoszącej procent. Nakoniec w znaczeniu ekonomicznem, wyraz kapitał obejmuje pojęcie, o wiele rozciąglejsze, a ściśle dwa czynniki gospodarcze: 1) zasób dóbr, przynoszący posiadaczowi dochód (jest to kapitał zarobkowy, kapitał prywatny — *Erwerbscapital* [po niem.], *capital simplement lucratif* [po francusku]) i 2) zasób dóbr, który służy za środek do dalszego wytwarzania nowych dóbr (kapitał wytwórczy, produkcyjny, społeczny, „*Productiv-capital*“ [po niem.]). Oba rodzaje ka-

¹⁾ John A. Hobson: „*The evolution of modern capitalism*“ (London 1894).

pitalu ekonomicznego mają taką cechę wspólną, że obejmują nietylko zasoby pieniężne, lecz wszystkie zapasy dóbr gospodarczych, posiadające zdolności tworzenia nowych dóbr; oba też wyłączają właściwie dobra, które nowych nie tworzą, lecz są spożywane, zużywane (t. j. majątek użytkowy — *stock for immediate consumption* [po ang.]). Różnice między temi dwiema formami kapitału polegają na tem, że pierwszy (zarobkowy) nie tyle tworzy, ile z natury swej, dzięki cechom, jakie w ustroju naszym pozyskał, daje posiadaczowi dochód, a drugi (wytwórca) jest twórczym w ściślejszem znaczeniu, bo ma na celu nie korzyści jednostki (korzyści prywatnego gospodarstwa), lecz korzyści gospodarstwa społecznego. Są to więc różnice, polegające nie na formie i treści tych zasobów, które za kapitał uznajemy, lecz na ocenie ich wpływu na interesy ekonomiczne. Gdy pierwszy, oceniany z tego stanowiska, zawsze daje rentę, albo procent, bo pozyskał taką władzę w ustroju kapitalistycznym, drugi stanowi t. zw. czynnik produkcji. Ściśle biorąc, obie postacie kapitału prawie są identyczne, a różnice ukazują się tylko przy oderwanej ich ocenie, zależnej od rozbioru kapitałów, bądź jako dóbr prywatnych, bądź jako całości społecznej w gospodarstwie zbiorowym. Kapitał twórczy jest niezbędny dla całej gospodarczości, t. j. dla współdziałania ku zadowalaniu wszystkich potrzeb spożywczych. Dla-

tego kapitał ten musiałby istnieć nawet w ustroju niekapitalistycznym, t. j. w organizacyi, pozbawionej własności prywatnej. Z tego też wynika, że szczególną formę zarobkową nadaje kapitałowi jego stosunek do osób, — jego podział pomiędzy prywatnymi posiadaczami. Nierówność tego podziału, a stąd nierównomierność nietylko spożycia, lecz też dostępności kapitału dla potrzeby dalszego wytwarzania nadaje naszej pracy gospodarczej te cechy prawa rynkowego, które w poprzednich rozdziałach scharakteryzowaliśmy.

Siła twórcza dóbr tkwi w naturalnych prawach gospodarstwa społecznego; siła zarobkowa — w prawach ustrojowych, w własności prywatnej, stanowiącej podstawę gospodarstwa prywatnego. Gdyby wszystkie zasoby dóbr zostały wyczerpane, to pomimo istnienia siły twórczej przyrody i pracy ludzkiej, wytwarzanie w ścisłym znaczeniu byłoby niemożliwe. Człowiek musiałby zadawać się zaspakajaniem potrzeb swoich tylko za pomocą tych plodów natury, które rodzą się dziko. Dla wytwarzania w stanie gospodarczości potrzeba zawsze pewnego zapasu dóbr niespożytych, który bądź służy do zadawania potrzeb wytwórcy wśród procesu wytwórczego, bądź jest zadatkiem dalszej produkcji. Otóż cała suma takich dóbr, a więc zaoszczędzonych, zachowanych do dalszego wytwarzania, odpowiada kapitałowi ekonomicznemu w najściślejszem

znaczeniu. Kapitał, tak rozumiany, obejmuje wszystkie dobra gospodarcze. Słowem, kapitał wytwórczy składa się z całokształtu wszystkich środków, potrzebnych do wytwarzania. I tu jest jedyna granica pomiędzy nim a kapitałem zarobkowym, gdyż ostatni, jako oparty na własności prywatnej — na własności, mającej zawsze cenę rynkową, obejmuje tylko to, co ma wartość wymienną. Stąd też pochodzi jego władza, polegająca na tem, że daje rentę, procent i zysk i że uciska całą klasę proletaryatu.

Aby więc ustalić właściwy stosunek kapitału do gospodarczości, należy ostatecznie stwierdzić, że:

a) kapitał wytwórczy (społeczny), t. j. zasób dóbr gospodarczych, potrzebny do dalszego wytwarzania, jest czynnikiem gospodarstwa społecznego;

b) kapitał zarobkowy (prywatny), t. j. zasób dóbr gospodarczych, będących w posiadaniu prywatnem i potrzebnych do dalszego wytwarzania, jest wprawdzie częścią ogólnego kapitału wytwórczego, lecz jako czynnik gospodarstwa społecznego na potrzeby produkcji powszechnej może być obrócony tylko za pomocą działalności prywatno-gospodarczej.

Ten ostatni zatem kapitał obejmuje całą sumę dóbr gospodarczych, posiadających wartość wymienną i regulowanych prawem podaży i popytu, z wyłączeniem tej ich części, która nie

służy do dalszego wytwarzania, lecz do bezpośredniego spożycia — zużytkowania.

Z tego wynika, że cały majątek ludzkości, potrzebny do celów gospodarczych, można podzielić na trzy kapitały: 1) wytwórczy, 2) zarobkowy i 3) użytkowy. Ponieważ jednak kapitał wytwórczy w przeważnej swej części utożsamia się z zarobkowym, bo różnic rzeczywistych nie ma, a są tylko różnice co do formy i dostępności dla produkcji, przeto podział ścisły, obejmujący istotne składowe części majątku gospodarczego, tak się przedstawia:

1) Kapitał wytwórczy niezarobkowy, 2) kapitał wytwórczy zarobkowy i 3) kapitał spożywczy. Pierwszy z tych kapitałów nie reguluje się prawem rynkowym, a więc co do niego mechanizm podaży i popytu nie obowiązuje; drugi w zupełności podlega prawu rynkowemu, trzeci jest w części od tego prawa zależny, a w części niezależny.

Jeśli na koniec wyosobnimy jako samodzielną całość kapitały: a) wytwórczy zarobkowy i b) spożywczy, regulowany prawem rynkowym, otrzymamy sumę tych wszystkich dóbr, które mają wartość wymienną — czyli dóbr, których reguły już poprzednio wyjaśniliśmy.

Zachodziłoby pytanie, dlaczego o tych dobrach mówić potrzeba jako o pierwiastku samodzielnym, występującym pod nową formą gospodarczą w swej postaci kapitałowej? Odróżnienie

jest dlatego potrzebne, że ono wyraźniej uświadamia prawą rynkowe. Ekonomiści szkoły klasycznej, którzy z praw rynkowych dokładnie nie zdawali sobie sprawy, tylko przez uwydatnienie kapitału zarobkowego dali początek głębszemu rozbiorowi praw gospodarczych. Tu była meta, od której rozpoczynało się rozróżnianie działalności prywatno-gospodarczej od społeczno-gospodarczej. Ale że w ich (Smitha, Ricarda i innych) przekonaniu suma odosobnionych interesów prywatnych tworzyła interes społeczny, a suma bogactwa prywatnego — społeczne bogactwo; że nie brali pod uwagę zagadnienia równomiernego zaspakajania jednostkowych potrzeb społecznych, — przeto już u tej mety się zatrzymali i nie liczyli z następstwami faktu, iż przeważna część kapitału wytwórczego, przybrawszy postać zarobkową, zmienia charakter wytwarzania.

Tymczasem z tego właśnie zjawiska wynika podporządkowanie całego procesu produkcji tak zw. kapitalizmowi, czyli władzy pieniężnej klas posiadających, klas, rozporządzających kapitałami zarobkowymi, potrzebnymi do produkcji.

To też gdy mowa o kapitalizmie, to w nim pojęcie kapitału jest jeszcze nieco odmienne od tego, które powyżej wyjaśniliśmy. Tutaj kapitał wraca do swojego pierwotnego znaczenia kapitału pieniężnego, choć nie w dosłownem ściśle pojęciu. Przez kapitał, normujący stosunki gospodarcze w ustroju kapitalistycznym, rozumieć

trzeba: 1) całą sumę rozporządzalnych pieniędzy, oraz 2) równoważnik w pieniądzach kapitału wytwórczego, zarobkowego i kapitału spożywczego, mającego wartość wymienną. — Innemi słowy, chodzi o to wszystko, co bądź jest pieniędzmi w gotowiznie, bądź łatwo na gotowiznę może być zamienione.

W takim znaczeniu występuje kapitał jako główny czynnik całego życia zarobkowego, tworzącego ową zewnętrzną postać gospodarczości, która w naszym ustroju warunkuje proces zaspakajania spożycia. Cały majątek gospodarstwa zarobkowego, jak trafnie wyjaśnił Menger, wyobraża „realne pojęcie kapitału“, gdyż wartość jego w pieniądzach jest celem naszych zabiegów gospodarczych i rachunkowo przedstawiamy sobie taki kapitał jako zarobkującą sumę pieniędzy. Każda czynność gospodarcza ma istotnie w obecnem społeczeństwie (jak się wyraża Hobson) swój oddźwięk pieniężny i doniosłość jej bywa ocenianą pod tą formą.

Mamy tu więc do czynienia z formą, którą nazwać można kapitałem gospodarstwa zarobkowego (albo „kapitałem kapitalistycznym“, gdyby to nie było określenie *idem per idem*). Formę tę odróżniać trzeba od kapitału ściśle zarobkowego, który wyłącza kapitał spożywczy, gdy tymczasem i ten jest celem zabiegów zarobkowych. Kapitału gospodarstwa zarobkowego nie należy brać za jedno z inną, podobną posta-

cią kapitału, mianowicie z obrotowym (zmiennym), który to ostatni różni się znowu od stałego (zakładowego). Te dwie formy kapitału mają znaczenie dla produkcji samej w sobie; pierwszy (obrotowy) tworzy bowiem w produkcji nakład, jednorazowo zużyty na wytwarzanie; drugi zaś nakład zasadniczy (zakładowy), używany stale, a zużywany tylko częściowo; pierwszym więc będą naprz. pieniądze, na koszty obrotu (na towary surowe, płacę roboczą i t. p.) zużyte, — drugim wartość budynków, maszyn, narzędzi i t. p. O tych formach (albo raczej funkcjach) kapitału wypadnie nam jeszcze mówić w dalszym ciągu (w rozdziałach o „Przedsiębiorczości“). W powyższych wyjaśnieniach rozbiór ich potrzebny nie był, a należało tylko, celem uniknięcia nieporozumienia, ustalić różnice pojęć.

Znaczenie kapitału gospodarczo-zarobkowego samo już przez się wynika z naszej teorii praw rynku. Tam, gdzie innych praw, prócz podaży i popytu, niema, gdzie wszystkie zjawiska kształtują się wyłącznie podług praw współzawodnictwa między nabywcą i sprzedawcą, a więc podług stosunku popytu do zaofiarowanych zasobów dóbr, albo, na odwrót, podaży do poszukiwanych dóbr, tam na tym obszernym rynku zarobkowania wszystkie dobra tworzą jedną kategorię wytwórczego kapitału zarobkowego i kapitału spożywczego, poddanych mechanizmowi podaży i popytu. W takich bowiem warun-

kach gospodarczości wszystkie dobra mają wartość wymienną, której zarazem miarą i równoważnikiem jest pieniądz. Z tego powodu pieniądz, który z przeznaczenia swego stanowiłby powinien tylko symbol wartości, istotnie wyobraża realne pojęcie wartości wymiennej i staje się regulatorem rynku.

Szczegółowemu wyjaśnieniu pojęcia pieniądzy, jako pierwiastku, do którego sprowadza się kapitał gospodarstwa zarobkowego, poświęcamy rozdział następujący.

V.

Pieniądze.

Aby wskazać, jak przedstawiają się w mechanizmie gospodarczości, a zarazem w zakresie prawa rynkowego, funkcyje pieniądza, musimy przedewszystkiem w krótkości zdać sobie sprawę z ogólnej teoryi pieniędzy.

Pieniądz posiada rozliczne funkcyje gospodarcze, które w toku swojego rozwoju i rozwoju życia gospodarczego pozyskał. Funkcye te sprowadzić można do trzech najgłówniejszych: 1) miernika wartości, 2) narzędzia wymiany i 3) środka zeskarbiania wartości. Przez funkcyję miernika wartości rozumiemy jego przeznaczenie wymierzania danej sumy dóbr gospodarczych i zdolności kompensowania jej, — pieniądz bowiem zarazem wyraża miarę ceny towarów i tworzyć ma w wymianie ich równoważnik. Jeśli mówimy np., że pud żelaza kosztuje 2 rub., zna-

czy to, iż wyrazem miary ceny puda żelaza jest ilość pieniędzy, równa 2 rub., a jednocześnie, że, posiadając taką ilość pieniędzy, możemy skompensować nią wartość wymienną puda żelaza. Tu więc pieniądz gra już od razu rolę podwójną, bo pod względem wymierzania ceny pełni taką samą rolę jak łokieć lub funt pod względem wymierzania długości albo ciężaru, a jednocześnie jest rzeczywistym ekwiwalentem tej ceny, której to cechy ani łokieć, ani waga funta nie posiada. Funkcya narzędzia wymiany polega na tem, że pieniądz jest prawnym środkiem wypłat, prawnym symbolem wartości wymiennej. Bez tej cechy pieniądz nie miałby wartości umownej i przymusowej — wartości, poręczonej przez państwo. Jest to funkcya, dopełniająca cechę miary wartości, gdyż dopiero przy jej pomocy pieniądz zyskuje zdolność prawną kompensowania wartości. Jeżeli za znaki, mające wyobrażać wartość 2 rub., istotnie otrzymujemy pud żelaza, który realnie wart jest 2 rub., to nie tyle dlatego, iż owe znaki mają w sobie kruszcu za 2 ruble, ile że państwo taką ich wartość poręczyło. Nakoniec funkcya trzecia zawiera się w zdolności pieniądza zeskarbiania (tesaurowania) wartości, t. j. utrwalania wartości, w nim przechowanej. Chodzi o to, aby pieniądz sam w sobie miał bezwzględną wartość rzeczywistą i to taką, któraby po wsze czasy utrwalala zrównoważoną czyli skapitalizowaną przezeń wartość.

Chodzi więc o to, aby owe 2 rub., które dziś otrzymaliśmy za wartość puda żelaza, na zawsze już odpowiadały dzisiejszej wartości puda żelaza. Różnica między funkcją pieniądza, jako narzędzia wymiany, a funkcją jako środka zeskarpiania wartości polega na tem, że w pierwszym wypadku pieniądz ma symboliczną siłę płatniczą, a w drugim ma wartość rzeczywistą i zawiera się w materiale, z którego jest wyrobiony. Ponieważ zaś pierwsza już funkcja (funkcja miernika wartości) nadaje pieniądzwowi obok przeznaczenia wymierzania dóbr jeszcze zadanie kompensowania ich, przeto właściwie dwie drugie są rozwinięciem tej części funkcji miary wartości, która ma na celu zrównoważenie jej.

Ostatecznie można więc trzy te zadania pieniądza tak określić: pieniądz jest dla wartości wymiennej: 1) miarą, 2) symbolem i 3) środkiem kapitalizacji.

Tak wyglądają reguły pieniądza w naszym współczesnym życiu gospodarczym, lecz oczywiście w rozwoju dziejowym nie od razu zyskał on te wszystkie cechy.

Rozważamy obecnie pieniądz jako gotowe urządzenie, ale jego rozwój ginie w pomroce dziejów. Dawniej przypuszczano, że był on wytworem świadomej umowy ludzkiej tak samo, jak sądzono, że państwo i prawo były takim wytworem (kontrakt społeczny). Aby sobie ułatwić wymianę, która w czasach niekulturalnych odbywała się bezpo-

srednio, człowiek stworzył środek — symbol wymiany. Takim było domniemanie dawnych ekonomistów. Obecnie nauka domniemanie to odrzuca i uznaje, że rozwój pieniądza dokonywał się nieświadomie, choć oczywiście pod wpływem celowych bodźców. Tak samo trudno stwierdzić, jakie zadanie pieniądza najpierw się ukształtowało: czy miara, czy środek kapitalizacji. To wszakże jest pewne, że oba powstały wcześniej od zadania symbolu w obecnym jego znaczeniu prawnie uporządkowanego narzędzia wymiany. Ostatnie badania przekonały bowiem, że przepisy monetarne w ścisłym znaczeniu są wytworem nowych czasów. Jeśli sięgniemy w przeszłość, widzimy tylko dążenie, z jednej strony, do gromadzenia przedmiotów, wyobrażających środki tesaurowania oszczędności i bogactw (złote naramienniki, obrączki i t. p.), a z drugiej — do znaków wartościowych z cechą miary wartości (skóry, bydło, sól, kawałki kruszców). Można by przypuścić, że pierwsze dążenie jest dawniejsze, a w każdym razie, że był okres, w którym dwie te funkcje pieniądza znajdowały urzędywistnienie w dwóch samodzielnych urządzeniach (skarbach i znakach wartościowych). Od czasu, gdy pieniądz już się o tyle rozwinął, że kruszce szlachetne stały się znakami wartościowymi i znakami wymiany, zespolenie dwóch tych cech utrwaliło się, a zarazem rozbudziła się potrzeba nadania pieniądzowi monetarnemu takich

prawideł, aby rękojmię państwowe monet zespolić ściśle z realną wartością.

Dociekania historyczne nie leżą jednak w zakresie naszych wyjaśnień. Wystarczy stwierdzić tych kilka wytycznych punktów, by wskazać, że pieniądz w swem obecnem znaczeniu jest wytworem rozwoju gospodarczości, urobionym podług reguł, które rządzą na rynku. Pieniądz, a właściwie ład monetarny posiada i dziś jeszcze liczne wady, zależne od trudności ustalenia w nim wszystkich zadań, które ma spełniać, gdyż są one niedoskonałe w swem działaniu i wyobrażają raczej postulaty, niż prawa niezłomne. Lecz nowoczesna istota pieniędzy jest tylko ściśłem odbiciem mechanizmu rynkowego.

Ten mechanizm, który, jak próbowaliśmy już wyjaśnić, opiera gospodarczość na wyłącznym regulatorze prawa podaży i popytu i który za pomocą tego prawa ustala wartość wymienną dóbr gospodarczych, *wymaga, aby pieniądz wyobrażał miarę, symbol i zeskarbienie wartości wymiennej.*

Wśród ustroju, uwarunkowanego prawami rynku, pieniądz jest niezbędnym czynnikiem, odbijającym reguły wartości wymiennej. On wartość tę odmierza, utrwała swoim symbolem i zeskarbia (trezauruje). Wiadomo nam już, że wartość wymienna, a ściśle jej wyraz — cena, jest wzajemnym stosunkiem dóbr zamienianych, że w tej wartości odzwierciedla się granica użyt-

kowości dobra w stosunku do takiej-że cechy innych dóbr i że miarą tą (ceną) określa się równoważnik ludzkiej potrzeby, tkwiący w każdym towarze. Otóż wszystkie czynności gospodarcze, poruszające się w granicach takich reguł, wytworzyły potrzebę *towaru*, pośredniczącego w wymianie, takiego towaru, któryby swemi funkcjami zastępczemi w stosunku do każdego poszczególnego aktu wymiany, a samodzielnie przy uogólnianiu wymiany, ułatwiał proces kształtowania się wartości wymiennej i praw rynkowych, na niej opartych. Pieniądz jest tym towarem pośredniczącym, a jako taki swą funkcją miary *odmierza* stosunek dóbr zamienianych, funkcją symbolu *odzwierciadla* granice użytkowości dóbr, a funkcją zeskarbienia *kapitalizuje* równoważnik potrzeby, tkwiącej w danym towarze. -- Prawo rynkowe (prawo podaży i popytu) uwarunkowało istnienie pieniądza, chociaż, jak wyjaśniamy niżej, w pewnym stopniu musiało też poddać się wpływowi, jaki pieniądz w swojej postaci obecnej na wymianę wywiera.

Należy jeszcze wytłomaczyć, jakimi drogami pieniądz pozyskał swe ogólne zadanie zastępcy bezpośredniej wymiany. Pod tym względem interesującą, ale tylko połowicznie bliską prawdę, hipotezę podaje Menger. Według niego, pieniądz (oczywiście nie w formie monet, lecz dóbr materialnych) ukazał się wtedy, gdy w zamianie bezpośredniej jednego towaru, dla wytwórcy,

lub pośrednika zbytecznego, na drugi towar, dla tegoż potrzebny, nastęczyła się trudność tej zamiany i gdy wówczas zgodził się on nabyć, jako kompensatę swojego, towar trzeci, będący na rynku do rozporządzenia, a choć doraźnie nie potrzebny nabywcy, lecz mający ogólniejszą wartość użytkową. W dziejach niema żadnych dowodów stanowczych, aby taką była geneza powstania pieniędzy. Ale w tem domniemaniu odnajdujemy ślad prawidła, obowiązującego obecnie w zakresie funkcji pieniądza. W nowoczesnym ustroju właśnie gra on rolę towaru, który, jeżeli się wolno tak wyrazić, wyobraża międzyakt bierności pomiędzy aktami czynnej zamiany dóbr. Obecnie bowiem, gdy mamy nadmiar dóbr, nie dających się bezpośrednio zamienić na dobra nam potrzebne, albo gdy, po zaspokojeniu już potrzeb, mamy jeszcze nadmiar, zamiast przechowywać w naturze owe, w nadmiarze będące dobra, nabywamy za nie odmierzające wartość symbole wartości, które są zarazem środkami ich kapitalizacji; nabywamy więc pieniądze. Ponieważ w życiu proces ten głównie uwydatnia się z odwrotnej strony — ze strony czynności kupowania towarów za pieniądze, przeto zaciera się właściwa charakterystyka funkcji pieniędzy, jako zastępczych w wymianie, tych funkcji, które pozyskał on przy kształtowaniu się współczesnego ustroju gospodarczości. Wbrew Mengerowi, można twierdzić, że taka jest nie pier-

wotna, lecz rozwojowa cecha pieniędzy, wynika z form ustroju kapitalistycznego. W tym ustroju wszystkie poszczególne funkcje utrzymały się, lecz urobiły podług praw mechanizmu rynkowego. Dlatego pieniądze w zastosowaniu do nieodbitej potrzeby rynku, normującego wartość wymienną, *stały się głównie surogatem dóbr* tak ukształtowanym, że możliwie ściśle mierzą, symbolizują i utrwalają wartość wymienną. Można nawet przypuścić, że w samej już roli pieniądza, jaką w ciągu dziejowego rozwoju pozyskał, zawierała się władza wzajemnego jego wpływu na gospodarczość, tak, że ostatnia, pod naciskiem tego działania, poddała się prawidłom mechanizmu rynkowego, bo ku takiemu uregulowaniu sposobów zaspakajania potrzeb funkcje te w części pchały. W każdym razie działanie było wzajemne: rynek kształtował się podług urabiających się cech pieniędzy, a pieniądze znowu podług funkcji rynku. Ostatecznie pieniądz, jako zawsze poszukiwany i nieodzowny surogat dóbr, *nietylko stał się ich miarą i równoważnikiem, lecz też wyobraża towar, będący realnem apostaciowaniem danej wartości wymiennej*, i dlatego, jak się później pokaże, jest po części regulatorem rynku.

Objaśnimy jeszcze te funkcje pieniędzy przykładami: Przypuśćmy, że a żelaza = b bawełny i że x rubli wyobraża miarę wartości i ceny zarazem a żelaza i b bawełny. Owe x rubli, nie

jako miara wartości tych obu towarów, lecz jako rzeczywista suma pieniędzy, a więc jako symbol i środek utrwalenia wartości dóbr, tworzy na rynku istotny równoważnik wskazanej ilości obu towarów. Znaczyłoby to, że dla każdej jednostki gospodarczej wszystko jedno, czy będzie posiadała a żelaza, b bawełny, lub x rubli. W rzeczy samej jest jednak inaczej. Posiadacz a żelaza w danej chwili, przy danym stosunku podaży i popytu na rynku, może otrzymać za ten towar x rubli, a za nie znowu b bawełny; ale, gdy stosunek podaży i popytu zmieni się, inaczej się wyrazi stosunek wartości a żelaza do x rubli i do b bawełny. Z chwilą jednak, gdy swoją bawełnę już wymienił na x rubli, jest posiadaczem zrealizowanej wartości wymiennej towaru, a więc utrwalił, czyli zeskarbił tę wartość. Wprawdzie nie skorzysta ze zwyżki ceny, gdyby ona nastąpiła, lecz nie straci na zniżce; wprawdzie, jeśli mu wypadnie znowu nabyć bawełnę lub żelazo, a ceny ich pójdą w górę, otrzyma za swoje x rubli mniej tych towarów,— ale w każdym razie zdołał sobie utrwalić daną, dogodną dla siebie wartość wymienną. Tym sposobem przez zamianę bawełny na pieniądze pozbył się dobra, mającego wartość tylko w danych granicach użytkowych, a nabył dobro, posiadające własność ogólnie zastępczą.

Z drugiej strony i to dobro zastępcze musi nabierać cechy towaru, acz odrębnego, szczegól-

nego, lecz w znacznym zawsze stopniu podległego ogólnym prawom towarów, a więc regulowanego podażą i popytem. Musi być zatem pewna granica niewzruszonej wartości pieniądza,—granica, po za którą występują wahania, zależne od prawa rynkowego. Zaprzeczyć się nie da, że te wahania istnieją, lecz w mniejszym stopniu i w zmienionym zakresie w porównaniu z wahaniami wartości wymiennej towarów. Takie właśnie korzyści, oraz zdolność samoistnego przyrostu nadają pieniądzowi częściową przynajmniej władzę regulatora rynku.

Pieniądz, jako samoistny towar, stał się regulatorem rynku dla tej przyczyny (wynikającej z zasad naszego ustroju gospodarczego), że, otrzymawszy cechę realnego upostaciowania wartości wymiennej, tem samem pozyskał najrozleglejszą, w stosunku do innych dóbr, zdolność wymienną. Pieniądz bowiem, będąc ogólnym surrogatem dóbr, może w każdej chwili być wymieniony na takie dobro gospodarcze, którego poszukujemy dla zaspokojenia potrzeby. Gdy chodzi o inne towary, czy usługi, to ich wartość wymienna zależy, jak wiadomo, od granic użytkowości. Producent może posiadać pewną ilość bawełny, której w danej chwili bez znacznej zniżki ceny sprzedać nie jest w stanie, bo dla bawełny tej w pewnych warunkach przestrzeni i czasu niema popytu. We współczesnym ustroju gospodarczym właściciel pieniądzy w ta-

kiem położeniu nigdy znaleźć się nie może, albowiem jego towar posiada bezwarunkową zdolność nabywczą. To też, o ile tylko rozporządzamy dostateczną sumą pieniędzy, możemy nabyć za nie wszystko.

Brak popytu na pieniądze nie zachodzi nigdy, bo granice użytkowości są tu tak szerokie, jak granice wszystkich towarów, wziętych razem. Choć wahań wartości wymiennej pieniądza istnieją, są znacznie słabsze, niż w innych dobrach gospodarczych, a stąd pieniądz, pomimo wahań, ma władzę regulowania rynku. Wahań wyrażają się w pewnych tylko zmianach zdolności nabywczej pieniądza.

Odróżnić można trzy formy takich zmian: 1) zależną od zmiany cen towarów, 2) zależną od podaży i popytu samego pieniądza i 3) zależną od zmian w zdolności samoistnego przyrostu pieniądza. W tych wszystkich jednak wypadkach, jak się przekonamy, pieniądz nie traci swej władzy regulatora rynku.

1) Zmianę, zależną od cen towarów, można nazwać zmianą *wewnętrznej* zdolności nabywczej pieniądza. Ponieważ pieniądz jest pośrednikiem wymiany, ponieważ wyobraża miarę wartości dóbr, — przeto też na odwrót towarami mierzy się jego dana wartość. Większy popyt np. na bawełnę osłabia siłę nabywczą pieniądza w stosunku do bawełny i przeciwnie. Ale, jeśli weźmiemy na uwagę, że pieniądz mierzy wartość

nietylko bawełny, albo na odwrót, że nietylko bawełną mierzy się wartość pieniądza, lecz że każde dobro gospodarcze ma taki sam symboliczny równoważnik wartości w pieniądzu, i gdy zarazem zważymy, że w każdej oderwanej chwili rozmaicie przedstawia się popyt i podaż różnych towarów, a pieniądz, jako ich surogat, jako wspólny ich mianownik może pomiędzy nimi dowolnie wybierać, — to zrozumiemy zarazem, że zawiera się w tem jego władza regulatora rynku. Ta władza staje się tem silniejsza, im bardziej rozwija się produkcya i wymiana, bo wtedy pieniądz może w swym popycie spożywym omijać droższe dobra gospodarcze i zwracać się do tańszych. — Naturalnie te dobra będą pod takim działaniem ujawniały stosowne wahania, odbijające ogólny mechanizm popytu i podaży, lecz same wahania będą funkcjonalnie zależne od władzy pieniądza. Jeśli więc na wewnętrznej zdolności nabywczej pieniądza również odbijać się muszą wpływy zmian wartości towarów, to w stopniu o wiele słabszym, niż na każdym oddzielnym towarze. W ogólnej bowiem zdolności nabywczej pieniądza wpływ zmian wyrazi się jako suma pojedynczych różniczekowań, które zaszły w wartości wymiennej wszystkich dóbr, z których jedne podniosły się, a drugie spadły z ceny; przyczem tak podrożenie, jak spadek, były zależne od popytu na to-

wary, regulowanego już pośrednio za pomocą pieniądza.

2) Zmianę wartości pieniądza, zależną od podaży i popytu na sam pieniądz, można nazwać zmianą *zewnętrzną* zdolności nabywczej pieniądza. Chodzi tu o wpływ na wartość pieniądza nie jego istotnej siły nabywczej, uwarunkowanej gospodarczem przeznaczeniem pieniądza, lecz o wpływ reguł monetarnych, t. j. względnie dobrego lub mniej dobrego działania danego systemu pieniężnego. Inaczej oczywiście funkcjonuje system waluty złotej, inaczej waluty podwójnej, inaczej kredytowej. Wszystkich tych reguł wyjaśniać tu nie możemy, bo to przekroczyłoby ramy naszych zarysów. Chcemy tylko stwierdzić, że wpływy porządków monetarnych, mających zabezpieczać bezzmiennosc siły nabywczej pieniądza, w rzeczywistości jej nie zabezpieczają. Tak więc pieniądze kredytowe prowadzą do dewaluacji, t. j. do obniżenia siły nabywczej, gdy znowu waluta złota w pewnym stopniu podnosi wartość pieniądza, w miarę tego, jak wzrasta popyt na złoto, — a tak samo niepozbawiony wad jest też obieg waluty podwójnej, oddziaływający to w kierunku obniżania, to w kierunku podnoszenia się wartości pieniędzy. Pomijając już szczegóły związku pomiędzy wartością pieniądza a jego zewnętrzną formą, zależną od reguł monetarnych, trzeba uświadomić sobie, że tutaj kwestya siły nabywczej pieniądza

nie jest zawisła od cen towarów (znajdujących w pieniądzu mniej lub więcej ścisły równoważnik), lecz właśnie od tej *zewnątrznej* postaci, jaką pieniądz pozyskał, z mocy nadanych sobie praw monetarnych. Słowem, chodzi tu nie o wewnętrzną wartość, odpowiadającą przeznaczeniu pieniądza do wymierzania i tesaurowania innych wartości, lecz o wartość materiału, z którego pieniądz jest wyrobiony, a zarazem o takie czy inne prawne rękojmie systemów monetarnych. Owóż ta strona instytucji pieniądza, powodująca zmiany ze względu na *zewnątrzne*, formalne jego upostaciowanie, musi z konieczności odbijać się także na cenach towarów. W szczególności zaś zachodzą tu dwa odrębne zjawiska: albo bezpośrednio odbijają się wpływy nieścisle działającej miary wartości (które możnaby porównać z wpływami niedokładnie sporządzonego łokcia) i wtedy pociągają one za sobą stosowną zmianę wartości wymiennej dóbr (tak samo, jak wymierzanie materji za długim lub za krótkim łokciem krzywdzi sprzedawcę lub nabywcę), albo, gdy się ustala świadomość, że pieniądz ma większą, lub mniejszą wartość, niż jego zwykły ekwiwalent w towarach, następuje rozdźwięk pomiędzy obu wartościami. Tak, czy inaczej jednak i w tych wypadkach pieniądz ma władzę regulatora rynku, regulatora wprawdzie nieprawidłowego, lecz wobec braku innych miar, symbolów i środków kapitalizacji wartości — nieuniknionego.

Dodamy jeszcze, że Menger, ekonomista, który pod wielu względami oryginalnie opracował teorię pieniędzy, odróżnia dwie inne formy: *wewnętrznej* i *zewnętrznej wartości wymiennej* pieniądza, rozumiejąc pod pierwszą wpływ, jaki sam pieniądz wywiera na wartość towarów, a pod drugą wpływ wartości towarów na pieniądze; to jednak jest tylko płónnem usiłowaniem oddzielenia za pomocą abstrakcyi pierwiastków tego zobopólnego wpływu wartości wymiennej, który zachodzi w zmianie, uwydatnionej przez nas przy wyjaśnieniu wewnętrznej zdolności nabywczej pieniądza¹⁾. Co innego oznacza zaznaczona powyżej zmiana zewnętrzna tej zdolności, zależna wyłącznie od niedoskonałych reguł monetarnych.

3) Trzecią formą zmian zdolności nabywczej pieniądza jest zmiana, *zawisła od władzy przyrostu pieniądza*. Pieniądz przynosi zawsze procent; to jest jego władza samoistnego przyrostu, uwarunkowana fenomenem, czy prawem ustrojowem, że mieści się w nim równoważnik kapitału, potrzebnego do wytwarzania. Gdybyśmy na cele produkcyi lub wymiany, a więc w ogóle na cele gospodarcze wypożyczali sobie tylko dobra gospodarcze w naturze, z obowiązkiem zwrotu ich w naturze, utrudniałoby to wiel-

¹⁾ Menger „Geld“, Handwörterbuch der Staatswissenschaften, t. 3.

ce cały proces gospodarczy. O wiele prościej i dogodniej jest zaciągać zobowiązania kredytowe za pomocą tych pośredników wymiany, które tworzą powszechne surogaty dóbr. Pieniądz wypożyczony zastępuje więc kapitał, a ponieważ ten, kto go innej osobie wypożycza, pozbawia się sam korzyści, wynikających z użycia kapitału, — korzyści jego produktywności, albo spożycia, przeto jako wynagrodzenie pobiera procent.

Do ogólnych reguł procentowania będziemy musieli powrócić w rozdziale o „Kredycie“. Tutaj, mówiąc o zmianach wartości nabywczej pieniędzy, możemy tylko stwierdzić, że rozporządzalność ich na cele wytwarzania, a nawet spożywania, zależna, z jednej strony od sumy pieniędzy, będącej w obiegu, a z drugiej od rozwoju gospodarczości i jej potrzeb pieniężnych, — rozporządzalność, której miara wyraża się w wysokości procentów, ma wpływ na samą wartość pieniędzy. Tylko tutaj wartość nie mierzy się siłą nabywczą równoważnika dóbr, lecz skalą przyrostu — stopą oprocentowania. Jeśli skutkiem powiększonych wymagań pieniężnych handlu i przemysłu na wzmożone potrzeby wymiany wytworzonych dóbr, popyt na pieniądze rośnie, to odsetki podnoszą się, w skutek obniżonej podaży znaków pieniężnych. Wtedy też zwiększa się wartość pieniędzy, lecz tylko ze stanowiska ich władzy przyrostu, bo mogą to być zarazem okresy wysokich cen towarów, a więc na odwrót

niższej wewnętrznej zdolności nabywczej pieniędzy. Mówi się wprawdzie wówczas, że pieniądź jest drogi, ale chodzi o jego względną drożyznę, mianowicie o wysokość oprocentowania. Oczywiście z tej drożyzny pośrednio także wynikają wpływy, oddziaływające już na wartość wymienną dóbr gospodarczych. A więc znowu i ten czynnik zmian w funkcjach pieniądza ma znaczenie regulatora rynku.

Nadmienić jeszcze trzeba, że obfitość lub brak pieniędzy nie oznacza wcale obfitości, lub braku kapitałów. Najczęściej bywa raczej na odwrót; obfitość kapitałów (do reprodukcji potrzebnych) wytwarza dysproporcję, t. j. względny brak pieniędzy, i to właśnie między innymi stanowi dowód, jaką silną władzę nad gospodarczością i nad rynkiem pieniądze posiadają.

Powyższemi wyjaśnieniami wyczerpałszy momenty, które były potrzebne do wyjaśnienia związku między wartością wymienną dóbr, a wartością pieniędzy.

Wykazaliśmy, że są trzy granice niewzruszonej wartości pieniądza — granice, po za którymi występują już wahania. Stwierdziliśmy zarazem, że te wszystkie wahania odbijają się zarazem na wartości wymiennej dóbr gospodarczych, które więc niezależnie od własnych wahań, podporządkowanych bezpośrednio mechanizmowi rynkowemu i bezpośrednio działaniu prawa podaży i popytu są jeszcze pod

wplywem władzy pieniędzy nad niemi. Rzecz oczywista jednak, że dla pieniędzy, jako poniekąd samoistnego towaru, regulatorem jest również prawo rynkowe. I w zakresie pieniędzy podaź i popyt tworzą mechanizm, warunkujący to mniejszą, to większą zdolność nabywczą, a więc również mniejszą czy większą władzę nad innymi dobrami. W każdym razie znaczniejsze korzyści muszą być po stronie surogatu dóbr, który w ten sposób panuje nad rynkiem.

To są też przyczyny, że pieniądź staje się pierwiastkiem, do którego się sprowadza kapitał gospodarstwa zarobkowego.

Na zakończenie teorii pieniądza należy jeszcze wyjaśnić, dlaczego, pomimo jego władzy regulowania rynku, pomimo jego wpływu na kształtowanie się wartości wymiennej innych dóbr, — istnieje przekonanie, że wartość pieniędzy z biegiem czasu zmniejsza się.

Jeśli chodzi o porównanie wartości *gospodarczej* odpowiedniej sumy pieniędzy w *chwili obecnej* i w *czasie przeszłym*, to niewątpliwie obecnie wartość ta uszczupliła się. Trzeba atoli dokładnie zdać sobie sprawę z czynników tego zmniejszania się wartości.

Głównym czynnikiem jest fakt powiększenia się skali potrzeb. Człowiek, żyjący we współczesnych stosunkach kulturalnych, pragnie i po części musi zaspakajać większą ilość potrzeb i pożądań gospodarczych, niż w przeszłości. Suma

ogólnego spożycia zwiększyła się, a stąd zarazem zwiększyło się zapotrzebowanie pieniędzy, jako środków, przy których pośrednictwie nabywamy dobra gospodarcze, potrzebne na cele zaspakajania spożycia. Ścisłe chodzi tu nie o to, że za daną, określoną sumę pieniędzy otrzymujemy mniej dóbr, lecz o to, że potrzebujemy większej sumy pieniędzy, bo potrzeba nam na spożycie większej ilości dóbr. Podniosła się *jakosciowo* skala życia, gdyż podniosła się skala potrzeb, a więc proporcjonalnie do tego *ilościowo* podniosła się też potrzeba posiadania środków, stanowiących równoważnik dóbr. Oczywiście taki wzrost potrzeb występuje w odpowiednim stosunku we wszystkich warstwach społecznych; tak samo bowiem zmieniło się pojęcie tego, co rozumiemy przez bogactwo, lub zamożność, jak pojęcie pierwszych potrzeb. Dlatego nie możemy *bezwzględnie* porównywać wartości pewnej określonej jednostki pieniężnej w teraźniejszości i w przeszłości, ani wyrażającego się w odpowiedniej sumie pieniędzy majątku lub dochodu obecnego i w czasie przeszłym.

Niektórzy ekonomiści próbowali określić bezwzględną wartość danej, określonej sumy pieniędzy, jako równoważnika potrzeb. Ale już Mangoldt²⁾ zaznaczył trudność „ustalenia miary

¹⁾ L. v. Mangoldt „Grundriss der Volkswirtschaftslehre“, bearbeitet von Friedrich Kleinwächter—Stuttgart 1871 r.

wartości, choćby tylko względnie zdatnej do użycia w różnych czasach“; przytem słusznie zwrócił uwagę, że chodzi tu nie tyle o pieniądz, jako o towar, którego wartość po wsze czasy pozostałaby bezmienna, ile o pieniądz, jako o dobro, któreby we wszelkich okolicznościach posiadało zdolność zaspakajania pewnych potrzeb. Zatem mielibyśmy tu na względzie nie samą wartość wymienną pieniądza, tylko stosunek posiadacza pieniędzy do jego zmieniających się pożądań. Jest to zagadnienie nie do rozwiązania wobec niemożności określenia istotnych potrzeb i roszczeń spożywczych oddzielnych jednostek, oraz oddzielnych warstw społecznych.

Z tego już stanowiska oceniając pieniądze, jako środki wypłat, mających wynagradzać pracę i utrzymywać we względnej przynajmniej równowadze potrzeby spożywcze pracowników, trzeba przyjść do wniosku, że są one bardzo niedokładną miarą tych stosunków. Z drugiej jednak strony występuje jeszcze czynnik zmieniającej się proporcji wartości różnych poszczególnych dóbr do danej sumy pieniędzy, — proporcji, która, w miarę zwwyżki lub zniżki cen, może się zwiększać albo zmniejszać. Tylko na zasadzie bardzo ścisłych i dokładnych badań statystyczno-historycznych możnaby wykryć różnice wartości pieniędzy, na takich poszukiwaniach oparte, i dopiero wynik tych badań mógłby dać odpowiedź na pytanie, czy, niezależnie już od zmien-

nej skali potrzeb, bezwzględny stosunek wartości pieniędzy do wartości dóbr, jako sumy wszystkich zróżniczkowań tych ostatnich, uległ istotnie zmianie. Potoczne doświadczenie daje wprawdzie pewne wskazówki, które w części może upoważniają do wniosku, że i taka wartość danej sumy pieniędzy zmniejszyła się, lecz jest to zawsze tylko domniemanie. Wiadomo np., iż ceny zboża, mięsa, gruntów, mieszkań i t. p. podniosły się, ale zarazem wiadomo, że tańsze są materye, odzież, wyroby z żelaza, wszelkie narzędzia pracy, przedmioty komfortu i zbytku, rozrywki i t. p. W każdym razie i tutaj dochodzimy do przekonania, że te wahania wartości pieniądza, odbijające zmiany wartości wymiennej dóbr, czynią go nieprawidłowym równoważnikiem wartości, gdy chodzi o pewną całość potrzeb. Nie osłabia to atoli wcale ustalonej już przez nas zasady, że pieniądz ma władzę regulatora rynku między innymi w tem znaczeniu, że może dowolnie wybierać pomiędzy dobrami, stosownie do zmian ich ceny. Lecz bez względu na tę jego władzę, jeśli chodzi tylko o ograniczoną sumę pieniędzy, o sumę, którą można zaspokoić tylko pewną ilość potrzeb, którą zatem należy przy ocenie jej wartości rozłożyć na pierwiastki tych potrzeb, — to taka suma pieniędzy istotnie wyobraża wartość chwiejną i może poniekąd obniżającą się, zwłaszcza gdy mamy na uwadze potrzeby najpierwsze.

W związku z tem należałoby jeszcze wyjaśnić, jaki jest stosunek potrzeby pieniędzy do innych dóbr, t. j. w jakich rozmiarach powinny być w gospodarstwie społecznem do rozporządzenia znaki pieniężne? Tu jednak wikła pojęcia owa zaznaczona już przez nas cecha pieniędzy, polegająca na tem, że celem zabiegów ekonomicznych jest wartość każdego kapitału w pieniądzach. Dążąc w gospodarzości do tego, by jej rezultaty zrealizować bądź w formie pieniędzy, bądź w formie takich dóbr, które łatwo na gotowiznę zamienić można, mamy zarazem do rozwiązania zagadnienie, jak ustosunkować ilość pieniędzy do innych dóbr.

Dawniej istniały w ekonomii naiwne poglądy, że, im więcej pieniędzy znajduje się w obiegu narodowym, tem bogatszym jest naród. Merkantyliści na tem zdaniu oparli prawie całą swoją teorię: w ich przekonaniu pieniądze były równoważnikiem bogactwa społecznego. Błąd taki wynikał z rozumowania, że pieniądze są wyrazem całego przyrostu dobrobytu, — że, w miarę powiększonej produkcyi, przybywa pieniędzy, albowiem one wyobrażają ścisły równoważnik kapitałów. Tymczasem wiadomo, że kapitały (czyli istotne bogactwo), a pieniądz to dwa różne pojęcia. Pieniądz tworzy tylko pierwiastek, do którego rachunkowo sprowadza się kapitał gospodarstwa zarobkowego. Owóż bogactwo narodowe mogłoby obejść się zupełnie bez pienię-

dzy, gdyby formy naszego ustroju takiego urządzenia nie uwarunkowały. Ostatecznie pytanie sprowadza się do tego, czy potrzeba pieniędzy, takimi funkcjami obwarowana, ma w nich, albo też w innym regulatorze miarę, jaki powinien być ilościowy stosunek pieniędzy do reszty dóbr? Wskazówki ścisłej niema tu zupełnie, a tylko podaź i popyt, jako ogólne prawo rynkowe, gra rolę regulatora mechanicznego. Systemy monetarne i ustawy banków centralnych starają się wprawdzie nadawać regułom wypożyczania pieniędzy względną rozciągłość, lecz postulat ten w praktyce należycie rozwiązany nie został, a przedewszystkiem nie zdołano dać sobie odpowiedzi na główne pytanie: jaka jest istotna miara potrzeby pieniędzy?

W odpowiedzi można stwierdzić to tylko, iż potrzeba pieniędzy dla gospodarstwa społecznego wyraża się w sumie środków gotówkowych, wymaganych (na różne cele, którym pieniądze swemi zadaniami czynią zadość) przez gospodarstwa jednostkowe i przez gospodarstwo zbiorowe. Jest to wielkość niewiadoma, jak słusznie mówi Menger, bo zależna nietylko od całej sumy pieniędzy, lecz bardziej jeszcze od stosownego ich rozmieszczenia pomiędzy oddzielnymi gospodarstwami w społeczeństwie. Ogólne funkcje i cechy pieniądza sprawiają, że każda zmiana stosunku wartości wymiennej pieniędzy i dóbr, każda zmiana wewnętrznej i zewnętrznej zdol-

ności nabywczej, oraz władzy procentowego przyrostu pieniędzy, powoduje zmiany potrzeb w każdym poszczególnym gospodarstwie prywatnym, a więc i w ogóle tych gospodarstw.

W tem spoczywa cały punkt ciężkości zagadnienia. Pieniądz, służąc różnym zadaniom (bądź jako miara wartości, bądź jako narzędzie wymiany, bądź jako środek zeskarpiania dóbr), jest w ciągłym obrocie wśród różnych poszczególnych gospodarstw; tutaj używany bywa do różnych celów, w miarę potrzeby stosowania go do tych czy innych funkcyj: już to wypływa na zewnątrz do szerokich arteryj obiegu, ułatwiając wymianę, to znowu zamyka się w kole bezpośrednich potrzeb gospodarczości prywatnej. Wtedy zdarza się np., że większe zasoby gotowizny są „więzione“, tesaurowane na dłuższą metę, lub pomieszczane w szczególnych lokacjach, które „rynku pieniężnego“ nie zasilają. W ogóle od natury obrotów, od charakteru gospodarczości, od konjunktur chwilowych, oraz kierunków handlu i wytwórczości zależy potrzeba większych lub mniejszych sum gotowizny. Możliwość zastępowania wypłat gotówkowych obrotami kompensacyjnymi (przez giro-conto i clearing), oraz czekami niewątpliwie ogranicza potrzebę gotowizny. Ale nawet przy rozwoju takich urządzeń jeszcze trudno ustalić stosunek wypłat bezpośrednich do pośrednich. Zależy to zarówno od momentów zaufania, jako też od rozmiarów obrotów, które

w danej chwili bezwarunkowo wymagają wypłat gotówkowych. W ustroju naszym zachodzą pod tym względem ciągle wahania, a przesilenia ściśle pieniężne, epoki t. zw. ciasnoty i braku gotowizny, bywają właśnie następstwami technicznych trudności dokonywania obrotów, — trudności, wywoływanych zwichniętą równowagą stosunku pomiędzy rozwojem ruchu a rozporządzalnymi znakami pieniężnymi. Jest to więc dalsze znamię ułomności instytucyi pieniędzy.

Tym ułomnościom próbowano różnemi sposobami zapobiegać, już to usiłując określić, za pomocą obliczeń, potrzebne zasoby pieniędzy, już to pragnąc ustalić szybkość obrotów. Tymczasem trzeba przyznać słuszną Mengerowi, który rozwiewa też przesadną wiarę w dodatni wpływ szybkości obrotów pieniężnych na potrzeby gotowizny. Szybkość ma pewne względne znaczenie, lecz może ona dotyczyć tylko jednej części wypłat, mianowicie tych, które uważać należy za normalne, stałe; inne muszą z konieczności uskutecznić się powoli i dla nich powinna zawsze być w pogotowiu rezerwa gotowizny. Wyczerpanie tego zasobu przy nadmiernie wzmożonym ruchu powoduje trudności pieniężne.

Zbytecznym prawie byłoby jeszcze wyjaśniać, że przy tych wszystkich zjawiskach głównym regulatorem jest także mechanizm popytu i podaży. Ów mechanizm tworzy jedynie prawo, normujące zarówno wartość danej sumy pienię-

dzy, w stosunku do ogólnych potrzeb, jako też wartość tę w porównaniu z cenami dóbr, a na koniec jest on regułą, normującą rozdział pieniędzy pomiędzy różne gospodarstwa, a wśród tych gospodarstw znowu rozdział poszczególnych ról pieniędzy.

VI.

K r e d y t.

Historycznie wyłoniło się urządzenie kredytu z naturalnej potrzeby gospodarczej wypożyczenia bądź dóbr, bądź pieniędzy, w miarę tego, jak jedni mieli ich nadmiar, a drudzy brak. Dla wierzyciela korzyścią było wynagrodzenie, które otrzymywał za udzielenie pożyczki, dla dłużnika — możność rozporządzania się cudzem dobrem na bieżące potrzeby spożywcze, lub wytwórcze. Rękojmię dla wierzyciela tworzyło zaufanie do dłużnika, oraz sposoby, któremi zawarowywał sobie zastrzeżony zwrot należności.

Pierwsze formy kredytu były prawie zawsze lichwą, stawiającą dłużnika w zależność od wierzyciela; ostatni pobierał procenty wysokie i brał w zastaw część majątku dłużnika, albo nawet w zakład osobę jego. Stąd też od najdawniejszych czasów istniały zakazy lichwy. W Biblii

(III-a księga Mojżesza) znajdujemy zakazy moralne, zabraniające wypożyczania współwyznawcom na procent lub lichwę. Prawodawstwo rzymskie nosi na sobie ślady ciągłej walki przeciw lichwie, którą wyzyskiwano plebejuszów. W wiekach średnich prawa kanoniczne wzbraniają pobierania wysokich procentów i fantowania ziemi. Mimo to, potrzeba kredytu jest ciągle tak nieodzowna, że zakazy prawie nie wskórać nie mogą i wywołują tylko symulacyjne umowy, (*contractus trinus*), pokrywające lichwę pozorami bądź sprzedaży z prawem odkupu bądź umowy spółkowej.

Pierwotne postacie kredytu nie liczyły się z celem, na który dłużnik pożyczkę zaciągał. Pojęcie kredytu wytwórczego, t. j. przeznaczonego do dalszej produkcji, jako kredytu, jedynie usprawiedliwionego, urobiło się dopiero pod wpływem wydatnego rozwoju stosunków gospodarczych, a po części pod wpływem doktryn klasycznej ekonomii politycznej. Gdy ściślej rozważono główne cele, dla których kredyt stał się niezbędny, z samego zbadania ustroju kapitalistycznego wyprowadzono wnioski, że zapotrzebowanie kredytu występuje najczęściej w formie potrzeby gromadzenia kapitału na dalszą produkcję. Innymi słowy, okazało się, że nasz ustrój wytwórczy wymaga posiłkowania się dobrami wypożyczonemi. Kredyt stał się nieuniknionym czynnikiem obiegu i wymiany, oraz pro-

cesem, który się przyczynia do realizowania wartości wymiennej dóbr, zarazem takich, które zostały już wytworzone, lecz znajdują jedynie nabywców, mogących je sobie tylko wypożyczyć, i takich dóbr, które dopiero w przyszłości wytworzyć się mają.

Kredyt realizuje wartość dóbr wytworzonych, dzięki temu, że zobowiązanie długowe nabywcy, np. weksel, wyobraża znak wartościowy, który przed terminem płatności może być puszczony w obrót przy pomocy instytucji pośrednictwa kredytowego, jakimi są: banki, bankierzy, dyskonterzy i t. p. Tym sposobem sprzedawca, bezpośrednio zbywając dobro na kredyt, w rzeczywistości pośrednio może wartość tego dobra zrealizować sobie w pieniądzu. Dobra, które dopiero mają być wytworzone, kredyt realizuje swoją władzą oddawania do rozporządzenia dłużnika-producenta kapitału cudzego, jako zadatku późniejszej produkcji. W obu więc wypadkach oblig długowy (np. weksel) wyobraża walutę, t. j. wartość wymienną dobra (np. towaru) i tworzy tem samem surogat kapitału. Ten surogat ma samodzielny obieg, zastępujący obieg wypożyczonego dobra, i póty w ruchu wymiany równoważy owo dobro, póki nie następuje zapłata w gotowiznie. Dlatego kredyt tak określić można: jest on narzędziem takiej wymiany, w której dla jednej strony zastrzeżona została zwłoka

co do spełnienia warunków umowy wymiennej¹⁾. Znaczy to, że w miejsce wypłaty lub wzajemnej usługi następuje na razie obietnica zapłaty lub usługi; sama jednak obietnica, która oparta jest na zaufaniu, że może być spełniona, i na pewnych rękojmiach spełnienia, wyobraża już równoważnik zrealizowanej wartości wymiennej. Istnieje bowiem domniemanie, że, skoro przedmiotem umowy kredytowej było dobro, do celów wytwórczych potrzebne, to w takim przeznaczeniu dobra tkwi gwarancya zwrotu należności.

¹⁾ Supiński („Szkola polska gospodarstwa społecznego“) daje następujące określenie kredytu: „Kredyt jest wymianą, na pół dokonaną, jest nabyciem, odraczającym na później zbyciem ze strony zapożyczającego; jest na odwrót dla wypożyczającego zbyciem, przy którym nabycie, zrównoważenie ma dopiero później nastąpić.“ Określenie to jest trafne, choć nieco zawile, gdyż trzeba dopiero uprzytomnić sobie, że przez „zbycie ze strony zapożyczającego“ Supiński rozumie pokrycie, a przez „wypożyczającego“—dłużnika. W ogóle określenia S., jak to już zaznaczyliśmy, opierają się na przywiązywaniu przesadnego znaczenia do ścisłości źródłosłowowej. — Cieszkowski hr. August („Du crédit et de la circulation“) określa kredyt jako przemianę zasobów nieruchomości i uwiezionych na zasoby obiegowe i wolne; kredyt zatem w tem świetle jest narzędziem, czyniącem rozporządzalnemi i zdolnemi do obiegu kapitały, nie mające tych cech. Ta definicya, lepiej określająca skutki kredytu, niż samą czynność, jako formę obrotu ekonomicznego, zyskała pewną popularność w ekonomii francuskiej.

Stąd powstała teoria, że kredyt wytwórczy jest sumą ekonomicznego kredytu i że formy kredytu spożywczego są tylko wyjątkowymi okolicznościami usprawiedliwione. Pożyczki na cele spożywcze, zdaniem ekonomistów szkoły klasycznej, nie mają z prawidłową gospodarczością nic łącznego i należą do sfery dobroczynności. Jest to oczywiście punkt widzenia ciasny, wynikający z błędnego stanowiska, iż gospodarczość polega wyłącznie na wytwarzaniu bogactw, lecz nie na równomiernem zaspakajaniu potrzeb.

Tymczasem każdy zadatek pracy gospodarczej stanowić może taką samą rękojmię zwrotu wypożyczonego dobra. Pracujący robotnik, adwokat, uczone, słowem wszyscy, którzy tworzą dobra, choćby nie ściśle materialne, lecz mające wartość wymienną, w pewnych przebiegach swojej gospodarczości mogą doznawać braku w zakresie zadawania potrzeb, a tem samym są pozbawieni kapitału wytwórczego. Wtedy następuje konieczność wcześniejszej realizacyi przyszłego ich wytworu. Lecz dążenie do takiego kredytu (kredytu spożywczego) rozwija się dopiero w ostatnich czasach, a jego wyrazem są banki ludowe, kasy zaliczkowe, kasy wzajemnego kredytu, stowarzyszenia współdzielcze i t. p. Głównym jednak typem kredytu, ogarniającym najszersze dziedziny naszego ustroju kapitalistycznego, pozostał kredyt wytwórczy, który służy do tego, aby zgromadzone kapitały stanowiły

czynnik produkcji materialnej i aby ułatwiały obieg i wymianę jej wytworów. Głównymi też tego narzędziami są różne formy kredytu handlowego. Kredyt handlowy stał się dźwignią gospodarstwa zarobkowego, ale w tem tylko znaczeniu, że nadaje sprawność działaniom mechanizmu rynku. W całej pełni obowiązuje tu prawo podaży i popytu, które stanowi rozstrzygające prawidło kredytu. Przedewszystkiem więc procent i jego zmienna skala są następstwem tego mechanizmu. — Prawo procentowania, dla którego ekonomiści szukają różnych wyjaśnień, znajduje klucz tylko w podaży i popycie. Konieczność wypożyczenia sobie kapitałów, t. j. niezbędna potrzeba uzyskania na cele produkcji dóbr cudzych, wytwarza stały popyt kredytowy i zaofiarowaniem wynagrodzenia za tę usługę pobudza stosowną podaż. Skala wynagrodzenia kształtuje się tak samo podług miary popytu i podaży. Oczywiście, od sumy i przeznaczenia owych dóbr zależy to, jak się w szczególności stosunek normuje. Przewaga, którą pieniądz posiada wobec innych kapitałów, utrzymuje się również w zakresie kredytu; najczęściej bowiem zachodzi potrzeba wypożyczenia sobie pieniędzy, których zdolność nabywcza jest, jak już wyjaśniliśmy, względnie nieograniczona. To też miarodajna skala oprocentowania wyraża się w dyskoncie wekslowem, jako wynagrodzeniu za po-

życzkę pieniężną. Mechanizm podaży i popytu gra tak rozstrzygającą rolę w kredycie, że są wypadki, w których stopa oprocentowania schodzi do zera. Nie zdarza się to naturalnie przy kredycie pieniężnym, lecz zdarza się przy kredycie towarowym, gdy wytwórca, w braku popytu, chętnie oddaje nabywcy towar swój na kredyt bez procentu, aby tylko mieć możliwość zrealizowania swego wytworu bądź w przyszłości; bądź to przez zdyskontowanie weksłu zaraz, ze stratą procentu, który sam płaci bankierowi.

W miarę tego, im mniej jest do rozporządzenia dóbr, poszukiwanych na kredyt, tem trudniejszy i tem droższy się on staje; w miarę zaś coraz rosnącej produkcji i coraz większego gromadzenia dóbr, kredyt ich tanieje. Stosunek kredytu pieniędzy do kredytu innych dóbr bywa prawie zawsze odwrotnie proporcjonalny. Im łatwiej nabywać, a tem samem wypożyczać sobie towary i produkty, tem kosztowniejszy jest kredyt pieniężny, bo wtedy rośnie popyt na pieniądze i na ich kredyt; na odwrót, im trudniej nabywać i wypożyczać towary i produkty, tem łatwiej o pieniądze i o ich kredyt. Jest to właśnie proste następstwo bądź rozwoju przemysłowego i handlowego, bądź takiegoż zastoju, zawsze uwarunkowanych albo rosnącym (w pierwszym wypadku), albo słabnącym (w drugim) popytem na kredyt pieniężny.

Pomimo usiłowań usprawiedliwienia procentu innymi przyczynami, oprócz stosunku wzajemnego między podażą i popytem, innych jego sprężyn w mechanizmie gospodarczym odnaleźć nie można.

Różne teorie procentów są tylko omówieniem prawa, które ukrywa się w podaży i w popycie. Tak więc pewna grupa ekonomistów, z Say'em na czele, upatruje usprawiedliwienie procentów w sile wytwórczej, która tkwi w kapitale; stąd wypożyczenie kapitału ma być odstępniem innej osobie jego władzy twórczej. Otóż nie będziemy wyjaśniali, czy jest tak, czy inaczej, bo wystarczy stwierdzić, iż taka teoria sprowadza się do zasad podaży i popytu, ponieważ sam popyt kredytowy wskazuje wyraźnie, iż w dobrach wypożyczonych zawierać się musi usługa, której zapotrzebowanie warunkuje procent, jako wynagrodzenie za nią. Teoria produktywności kredytu zbliżona jest do nowszych doktryn o użytkowaniu z wypożyczonego dobra i o powściągliwości od użytkowania, podług których-to poglądów, procent stanowi kompensatę za odstąpione prawo użytkowania (Menger, Knies, Senior). Nie można teoryom tym odmówić względnej trafności, ale właściwie nic one nie wyjaśniają, stwierdzają bowiem tylko powszechnie znany pewnik, którego istotną regułą będzie znowu prawo podaży i popytu, jak wiadomo, odbijające miarę granic użytkowości. Nakoniec

majnowsza teoria (rozwinięta zresztą z dawnych: Galiani'ego, Turgota, Gossena), której najwydatniejszym przedstawicielem jest Böhm-Bawerk, opiera motywy procentów na wyższej wartości dobra obecnego od przyszłego. Pomiedzy dobrem obecnem a przyszłem wytwarza się stosunek oceny — stosunek wymienny, którego wyrazem jest procent — oto główna zasada Böhm-Bawerka. Gdy zamiast tego sformułujemy zasadę, że pomiedzy podażą i popytem na dobro obecne a podażą i popytem na kompensatę tego dobra, mającą się zrealizować w przyszłości, zachodzi stosunek oceny, której wynikiem jest procent, będziemy mieli określenie, obejmujące pojęcie szersze, a zarazem zgodne z ogólną teorią wartości wymiennej. Taka bowiem dopiero definicya wyjaśnia szczegóły prawa procentowania. Dopóki stoimy na stanowiskach teorii o wytwórczości kredytu, użytkowości z wypożyczonego dobra, lub wyższej wartości dobra obecnego od przyszłego, to, bez względu już na prawidłowość samych założeń, wiemy tylko, iż warunki gospodarcze dla tych czy innych pobudek skutkują wynagrodzeniem za udzielenie kredytu. Nie tłumaczy to nam jednak jeszcze, dlaczego w różnych poszczególnych dziedzinach kredytu ujawnia się różna jego miara i różna cena. Tymczasem *ta miara i cena są zawsze zawisłe od wahań podaży i popytu* — jako od regulatora, który rządzi całym rynkiem. Wiadomo nam już

że kredyt niejednakowo dopływa ku wszystkim polom gospodarczości, że omija bezpośrednie spożycie, a, głównie popiera produkcję. Wynika to właśnie stąd, że występuje tu popyt, dający najlepsze gwarancje, bo oparte na samej sile kapitału, na prawie, że kapitał, użyty do wytwarzania, zwraca się w formie wartości towaru nowo-wytworzonego. Stąd też pochodzi, że, gdy postacie kredytu nietylko już spożywczego, ale rękodzielniczego, a nawet zakładowego i nakładowego w produkcji wymagają szczególnej opieki, kredyt produkcyjno-obrotowy, towarowy, a po części i hipoteczny, słowem kredyt handlowy powstaje wszędzie żywiolowo pod działaniem podaży i popytu. Są to naturalne właściwości ustroju, w którym rynek ze swem głównem prawem wartości wymiennej i współzawodnictwem dominuje, a dziedziny gospodarcze, wymagające organizacyi społecznej, należytej sprawności jeszcze nie posiadają.

Mechanizm rynkowy sprowadza kredyt do narzędzia, podniecającego bezładną wytwórczość, która wzmaga się, w miarę rosnącej podaży kredytowej, a słabnie w miarę zwiększania się tej podaży — zaś wahania w wytwarzaniu (nadprodukcya i niedoprodukcya) są znówu jedynemi regulatorami podaży i popytu na kredyt.

Samo się przez się rozumie, że czynnik zaufania gra w kredycie wytwórczym rolę najważniejszą, gdyż istotna rękojmią pożyczki zależy

nietylko od powodzenia gospodarczego dłużnika, lecz nadto od tego, czy w dalszym ciągu będzie rozporządzał potrzebnymi mu na produkcję obcemi kapitałami. Zaufanie — możność rozporządzania się kredytem w każdej chwili pokrywa więc nawet przejściowe zwroty ujemne. Dlatego przesilenia kredytowe skutkują przesileniami przemysłowemi i naodwrot, a okresy likwidacyj kredytowych są meta, od której na nowo dopiero rozpoczyna się dodatni zwrot ku rozwojowi kredytu i ku zapładnianiu nim działalności przemysłowej.

VII.

Przedsiębiorczość.

Rozważając w poprzednich rozdziałach takie pierwiastki życia gospodarczego, jakimi są kapitał, pieniądz i kredyt, wskazaliśmy już poniekąd te poszczególne prawidła, czy fenomeny, które w dziedzinie rynku, jako w bezpośredniej dziedzinie gospodarczości, regulowanej współzawodnictwem, mają wpływ miarodajny na wszystkie ogólne cząstki procesu ekonomicznego. Musieliśmy naprzód zbadać rynek, bo on wyobraża grupę mechanicznie złączonych interesów gospodarczych. Wytworzywszy sobie zaś pojęcie o rynku, oraz o głównem prawie rynkowem, t. j. o konkurencyi, wyosobniliśmy te zjawiska, które się ze współzawodnictwem łączą i tworzą zasadniki całego naszego ustroju. Ale z tego ustroju należy jeszcze wyodrębnić bardzo ważne ukształtowanie, warunkujące główne formy gospodarczości.

Przedsiębiorczość tworzy właśnie to ukształtowanie, które w zakresie dążenia do zadawania naszych potrzeb, wyobraża czynność pośrednią, t. j. pracę gospodarczą, stanowiącą nie cel, lecz środek do zadowolenia potrzeb. Rynek ogarnia całość gospodarczości, przedsiębiorczość — tę rozległą jej sferę, która doraźnie ma na celu czynienie zadość nie własnym, lecz obcym potrzebom, ale za pomocą usługi tej zarazem zdobywa na własność możliwie najwyższą wartość wymienną swego wysiłku gospodarczego. Zdobywanie tej wartości wymiennej pozwala nam dopiero zadawać własne potrzeby. Tym sposobem wytwarza się wspólna organizacja gospodarstwa zarobkowego, w którym każda jednostka za swoją produkcję lub usługę otrzymuje zysk, stanowiący podstawę jej gospodarczego bytu. Ogół zarobkowania jest wzajemną wymianą usług, dającą jednostce, jako realizację jej usługi, te czy inne środki zadawania potrzeb.

Ściśle biorąc, we współczesnym naszym ustroju przedsiębiorcą jest każdy. Jak to już wyjaśniliśmy, tylko Robinson Kruzoe był wytwórcą na własne potrzeby spożywcze. Im większy jest podział pracy w społeczeństwie, tem ogniwa pośredniczącej pracy gospodarczej tworzą dłuższy łańcuch. Przedsiębiorczość w najszerszym znaczeniu tworzy jakby żywiołową organizację, która każdej jednostce w zasadzie oddaje do

rozporządzenia wszystkie przedmioty jej potrzeb. Przytem każda dana jednostka swoją własną pracą współdziała w tej pozornej organizacyi. Każdy spożywca, budząc się rano, ma już do swojego rozporządzenia bułki, które piekarz wypiekl w nocy, a jego służba rozwiozła po mieście; ma mleko, które dowieziono z pobliskiego folwarku, i wszelkie najświeższe zapasy. Tak samo może odnaleźć w sklepie lub u rzemieślnika różne towary, z góry nagromadzone tam dla zadowolenia jego spożycia. Machiny produkują bez końca, robotnicy pracują bez wytchnienia, koleje żelazne przebiegają cały prawie glob ziemski, okręty przerzynają fale oceanów — słowem niezliczone mnóstwo urządzeń i legiony ludzi pracują w tym celu, by, oczekując skinienia spożywcy, zaspokoić jego potrzeby, jego pośrednie, czy bezpośrednie interesy spożywcze. A z drugiej znowa strony każdy spożywca jest w tej olbrzymiej maszynie miniaturowym kółeczkiem, podtrzymującym jej sprawność. Fabrykant, kupiec, technik, robotnik, uczony, literat, adwokat, lekarz — to są wszystko wytwórcy i spożywcy zarazem, którzy oddają wysilek swojej bezpośredniej pracy na usługi innych, aby swój własny głód potrzeb pośrednio zaspokoić zyskiem, osiąganym z tej wymiany usług. Kto kieruje tą całą maszyną gospodarczą? Przedsiębiorczość jednostkowa, będąca niezorganizowaną pracą zbiorową, połączoną tylko w całość pobudkami

interesu każdego przedsiębiorcy. Jest to pozorna harmonia, wyłaniająca się z zamętu współzawodnictwa. W tem miejscu jednak nie chodzi nam o socyologiczną stronę tej harmonii, lecz o stronę czysto gospodarczą. Z tego zaś stanowiska przedsiębiorcą w szerokim znaczeniu jest każdy, kto oddaje pracę swą na usługi innych, aby wzamian zdobyć sobie środki zadowolenia własnych potrzeb. Ale z takiego porządku ekonomicznego wynikła forma przedsiębiorczości ściślejszej, tworzącej w naszym ustroju szczególne już ukształtowanie. Aby ukształtowanie to dokładnie określić, należy przedewszystkiem uprzytomnić sobie, iż praca jednych ludzi z góry za określoną cenę wynajmowana jest przez innych, że robotnik, subjekt handlowy, urzędnik i t. p. odprzedają innym czas swój ze zużytym w jego obrębie wysiłkiem pracy — a z drugiej strony występuje taka forma działalności gospodarczej, w której pracownik przedsiębiorze pewne działania, wprawdzie z wyrachowania zarobkowego, lecz bez możności obliczenia jego owoców, t. j. realizacyi wartości wymiennej swojej pracy.

Będziemy więc już od razu mieli dwie postacie przedsiębiorców, z których druga, obejmująca całą liczną sferę samoistnych jednostek zarobkujących, wyobraża grupę przedsiębiorców ściślejszych. Do niej będą należeli wszyscy, którzy o wartość swojej pracy na stałe z nikim się nie umawiają, lecz wyciągają korzyści z warun-

ków doraźnie kształtującej się konkurencyi. Takim przedsiębiorcą jest każdy producent, choćby do przedsiębiorstwa nie wkładał żadnego kapitału, prócz swojej pracy. Lecz i to będzie jeszcze nie dość ściśle pojęcie przedsiębiorczości.

Za przedsiębiorców w znaczeniu najściślej-
szem uznać można tylko wytwórców, którzy,
puszczając w obrót produkcji własne kapitały,
a po części i kapitały obce, oraz, posiłkując się
najmickimi siłami roboczymi, na własny rachunek
i ryzyko tworzą dobra gospodarcze, w widokach,
że przez ich odprzedaż zdołają osiągnąć zyski.

To jest dopiero forma gospodarczości, która
nadaje szczególne piętno naszemu ustrojowi.

Wyjaśniliśmy już w rozdziale, poświęconym
kapitałowi, że t. zw. kapitalizm posiłkuje się na
cele produkcji całym kapitałem gospodarstwa
zarobkowego. Wytworzyła się organizacja, wśród
której wszystkie dobra gospodarcze są w rękach
przedsiębiorców, kierujących produkcją. — Praca
indywidualna robotnika, t. j. wytwórcy bezpo-
średniego, musi pozostawać w zależności od po-
siadaczy kapitału, bo wytwarzanie wymaga środ-
ków, wymaga kapitału, który jest dźwignią i za-
sadnikiem produkcji. To też, kto owe dźwignie
zdobywa, pośrednio staje się od razu przedsię-
biorcą wytwórczości, albowiem samo posiadanie
kapitału jest już posiadaniem sprężyn produkcji,
a nawet więcej — jest już bezpośredniem od-
działywaniem na bieg produkcji. Łatwo bowiem

zrozumieć, że od takiego czy innego podziału kapitału pomiędzy różnymi jego posiadaczami, nadającymi prywatnej swojej własności takie czy inne przeznaczenie, zależy kierunek całej pracy wytwórczej, uwarunkowanej dostępnością dla niej kapitałów. A więc znowu widzimy, że podaż i popyt kapitałów są regulatorami produkcji i jej przedsiębiorczości. Wiemy już, jak dalece kapitał wiąże się z kredytem i pieniędzmi. Pod wieloma względami są to równoważniki, a stąd płynie zależność produkcji: od kapitału w szerszym znaczeniu, od pieniędzy i od kredytu, — zależność, która z jednej strony warunkuje przedsiębiorczą formę produkcji, a z drugiej nacisk przewagi kapitalistów nad wszystkimi pierwiastkami pracy wytwórczej, najmickiej.

Wymiana, przeistoczona w naszym ustroju na gospodarstwo pieniężne, jest procesem, pośredniczącym pomiędzy szafarzami kapitałów i kredytu, czyli środków, z technicznego i ekonomicznego stanowiska niezbędnych do produkcji. Taki stan gospodarczy musiał powołać do życia klasę samodzielnych przedsiębiorców w najściślejszym znaczeniu, którzy zmonopolizowali całe kierownictwo produkcji. Tworzą oni organizację wyłącznie prywatno-gospodarczą, jeśli w ogóle organizacją nazwać można przypadkowe zespolenie, wynikłe tylko z wspólności sprężyn i celów, mających grunt w mechanizmie rynku. Przedsiębiorców nie łączy żadna har-

monia społeczna; owszem rozdziela ich interes odrębny każdej w szczególności jednostki przedsiębiorczej, bo ich rozdziela egoizm współzawodnictwa. To też ukazuje się tu pstry i różnobarwny obraz, nie tylko zewnętrznych odmian, począwszy od przedsiębiorcy jako jednostki, a skończywszy na olbrzymach koalicji i spółek przedsiębiorczych, lecz nadto stopniowań siły wewnętrznej, począwszy od rzemieślnika, a skończywszy na kolosach wielkiego przemysłu. W miarę rozwoju techniki i coraz większych korzyści produkowania na wielką skalę przedsiębiorczość wytwórcza doszła do form i rozmiarów, które obecnie dominują, t. j. do organizacji wielkoprzemysłowej. Bodźcem do tego była sama natura kapitału, który ma władzę przyrostu, a tem samem centralizacji kapitalistycznej. Ponieważ kapitalizm, produkujący w formie przedsiębiorczej, kieruje nie tylko procesem wytwarzania, a stąd i sposobami zaspokajania potrzeb spożywczych, lecz tak samo oceną wartości pracy wytwórcy najemnego (robotnika), przeto z tego procesu wynika w następstwie różniczkowanie się warstw społecznych. Powstały dwie warstwy: jedna pracobiorców i zarazem kapitalistów, oraz druga najemnego proletariatu. Dzieli je nadwartość, która jest łupem klasy pracobiorców. Nakoniec proces ten również rozstrzyga o pozornym ładzie produkcji. Przedsiębiorca produkuje na oślep, nie mogąc obliczyć potrzeb, ani sił spo-

żywczych, produkuje chaotycznie bez organizacji, licząc, że konkurencją dotrże do spożywey i swój zysk osiągnie. To też wzrost zdolności wytwórczej nie ma władzy wywołania odpowiedniego wzrostu spożycia. Dopiero wynik współzawodniczących interesów osobistych jest względnym regulatorem rozmiarów wytwarzania i skutkuje przesileniami, które tworzą tamę — przeciwwagę nadmiernego wzrostu. Przesilenia stanowią naturalne prawo tego ustroju i peryodyczne, a jak niektórzy chcą, cykliczne, powtarzanie się ich jest nieuniknione. Nadprodukcya i niedoprodukcya, wyżyny konjunktur i zastój — to są granice porządku wytwórczości kapitalistyczno-przedsiębiorczej, to jest *ład*, regulujący przedsiębiorczość i wszystkie pierwiastki życia ekonomicznego, z nią związane. Ów ład, który nie daje harmonii pomiędzy interesem ogółu a interesami jednostki, lecz raczej antytezę zgodności interesów, ta więc harmonia bezładu — to znowu oddźwięk ustroju rynkowego, ustalającego się podług praw podaży i popytu.

W uzupełnieniu tych wyjaśnień będziemy musieli jeszcze rozważyć zysk przedsiębiorczy i stosunek przedsiębiorczości do kwestyi robotniczej.

VIII.

Zysk przedsiębiorczy.

Ekonomiści rozmaicie oceniają zysk przedsiębiorczy, a określenie oczywiście zależy od tego, co rozumiemy przez samo przedsiębiorstwo. Wyjaśniliśmy już w poprzednim rozdziale, że są różne pojęcia przedsiębiorczości. Przy pojęciu najszerszem za zysk taki należałoby uważać realizację wartości wymiennej każdego wysiłku gospodarczego po potrąceniu wszelkich kosztów własnych. Innemi słowy, zyskiem będzie ostateczny wynik pieniężny każdej pracy, czy usługi. Jeśli jednak chodzi o przedsiębiorczość w ścisłym znaczeniu — o przedsiębiorczość, jako kierownictwo produkcji, które w naszym ustroju kapitalistycznym przybrało formę organizacyi, monopolizującej produkcję — to zysk przedsiębiorczy staje się pojęciem bardziej złożonem. Aby określić jego znaczenie

w możliwie uproszczonej formule, stwierdzimy, że jest to ta część wyniku pieniężnego przedsiębiorczości, która stanowi bezpośrednio wynagrodzenie przedsiębiorcy za wprowadzenie kapitałów w ruch produkcji. Ale takie określenie wymaga bliższych komentarzy. Wiadomo już, że kapitał jest w ustroju naszym zasadnikiem produkcji, a przedsiębiorca właściwie tylko posiadaczem kapitału, nadającym kierunek produkcji z mocy władzy twórczej, tkwiącej w kapitale. Cały więc wynik pieniężny obrotu przedsiębiorcy po potrąceniu tylko tych jego części, które stanowią zwrot wyłożonego kapitału, można uważać za zysk przedsiębiorczy. Znaczyliby to, że, jeśli np. przedsiębiorca wydatkował na produkcję sumę kapitału x , a zwróciła mu się suma $x+a$, to a stanowi jego zysk. Lecz tu potrzeba wziąć na uwagę, że każda suma kapitału x składa się z różnych pierwiastków nakładu kapitałowego, a w szczególności pierwiastków: jednych stałych i innych zmiennych. Stałym pierwiastkiem będzie wszystko to, co przeznaczone jest do niejednokrotnego użytkowania w produkcji, a więc plac i budynek fabryczny, oraz maszyny; zmiennym, zużywalnym będą materiały surowe i wydatki na płace robotnicze. Skoro więc jako bezpośredni wynik produkcji otrzymujemy towar — wyrób, a jako wynik pośredni, t. j. pieniężną wartość wymienną towaru, to ta ostatnia ze stanowiska interesu przedsię-

biorecy powinnyby obejmować trzy pierwiastki: 1) równowaznik wynagrodzenia za używalność kapitału stałego, 2) zwrot całego nakładu kapitału zmiennego i 3) wynagrodzenie dla samego przedsiębiorcy za jego wysilek gospodarczy. Wracając więc do naszego przykładu, trzeba uprzytomnić sobie, że w sumie x wydatkowanego na produkcję kapitału będą już dwie części składowe, czyli, że naprz. $x-y$ tworzyć będzie kapitał zmienny, przez wyrób zupełnie pochłonięty, a y cząstkę wynagrodzenia za procent i rentę gruntową od kapitałów stałych, użytych w produkcji. W dalszym ciągu owo y rozpada się znowu na dwa pierwiastki: obok rzeczywistego wynagrodzenia jako procentu i renty gruntowej jest tu jeszcze inna cząstka jako wynagrodzenie nie za użytkowanie, lecz za zużycie cząstek kapitału stałego, czyli na amortyzację tego kapitału. Ostatecznie więc w naszej formule $x+a$ samo x będzie już zawierało różne pierwiastki wynagrodzenia kapitalisty, zaś a będzie tylko czystą nadwyżką, jaką przedsiębiorca otrzymuje za swój wysilek gospodarczy, zawierający się w jego kierownictwie produkcją. Nakoniec od tej nadwyżki można jeszcze oddzielić pierwiastek wynagrodzenia za osobistą czynną pracę przedsiębiorcy, za jego zarząd gospodarczy. Reszta powinna uchodzić za istotną nadwartość. Jeśli weźmiemy za przykład zysku przedsiębiorczego dywidendę od akcyi, to zawarta w tej dywiden-

dzie przewyżka oprocentowania po nad normę procentu od stałych lokat kapitalistycznych wyobraża już zysk ten w postaci najczystszej, ponieważ za zarząd gospodarczy, za pracę czynną kierowników produkcji uprzednio potrącono już stosowne pensye i tantiemy. W naszej więc formule $(x+a)$ możnaby uważać x za obejmujące jeszcze pierwiastek wynagrodzenia czynnej pracy przedsiębiorców, zaś a za najostateczniejszy i najczystszy wynik obrotu, polegającego tylko na wprowadzeniu kapitałów w ruch produkcji (nadwartość). Samo się też przez się rozumie, że przedsiębiorca, dążąc do zysku przedsiębiorczego, ma na widoku taką korzyść, któraby (po potrąceniu wszelkich nakładów) dawała jeszcze przewyżkę, obok zwrotu za oprocentowanie własnych i obcych kapitałów. Ta więc tylko przewyżka wyobraża ostateczny jego zysk (nadwartość).

Powyższy rozbiór pierwiastków zysku przedsiębiorczego tłumaczy nam dopiero znaczenie, lecz nie wyjaśnia genezy ekonomicznej tego zysku. Wiemy, że przedsiębiorca otrzymuje szczególne wynagrodzenie za swoje pośrednictwo, ale nie wiemy, dlaczego je otrzymuje.

Odpowiedź pośrednia płynie z ogółu naszych wywodów, dotyczących praw rynkowych, a w szczególności kredytu. Należy jednak ściślej udeterminować sam proces tej realizacyi nadwyżki przedsiębiorczej w odróżnieniu od korzyści, wynikających z wypożyczenia kapitału. Aby

znaleźć przesłanki do tego rozumowania, musimy przypomnieć dwa, powyżej już ustalone założenia. Zaznaczyliśmy, że w powikłanych postaciach konkurencyi rynkowej cała zbiorowa produkcya jest procesem, obliczonym z góry na cele wymiany, czyli na cele takiego podziału cząstek wytworu, aby przez odprzedaż osiągnąć środki, mające zaspokoić potrzeby i pragnienia wytwórców. Zaznaczyliśmy dalej w rozdziale o kredycie, że zysk kapitalisty, wypożyczającego kapitał, występuje w formie procentu, t. j. wynagrodzenia za odstępowane do produkcji dobra i że dzieje się to dlatego, że pomiędzy podażą i popytem na dobro obecne a podażą i popytem na równoważnik tego dobra, mający być zrealizowanym w przyszłości, zachodzi stosunek oceny, który daje przewagę dobru obecnemu. Oczywiście zasady te logicznie kojarzą się ze sobą i właśnie połączenie ich rozwiązuje problemat zysku przedsiębiorczego. Przedsiębiorczość jest główną wyobrazicielką tej zbiorowej produkcji, która występuje w różnych postaciach konkurencyi rynkowej, i jej ostatecznym celem musi być osiągnięcie środków do zaspokojenia potrzeb i pragnień przedsiębiorcy-producenta. Realizacją tego celu jest zysk przedsiębiorczy. Można by jednak przypuścić, że zysk ten powinien się równoważyć z zyskiem, który się zawiera w procencie od kapitału, osiąganym już jako wynagrodzenie za dobrą gospodarcze, odstępo-

wane na cele wytwórczości. Tymczasem tak nie jest i być nie może we współczesnym ustroju dla dwóch powodów: naprzód dla tego, że przedsiębiorca w najściślejszym znaczeniu zazwyczaj jest właścicielem tylko części kapitału, w obrót produkcji wprowadzanego, a część sobie wypożycza i płaci za nią procent; powtóre dlatego, że we władzy kapitału, polegającej na tem, iż, wypożycza się go na procent, albo kupuje zań papiery, dające rentę (co właściwie na jedno ze stanowiska ekonomicznego wychodzi) — w tej władzy tkwi już korzyść, którą korzyść obrotu, związanego z ryzykiem i trudem przedsiębiorstwa, przewyższać musi. Łatwo bowiem zrozumieć, że nikt nie miałby interesu puszczania w obrót przedsiębiorczy kapitałów, gdyby z tego obrotu nie mógł się spodziewać korzyści większych, niż ze zwykłej lokacyi kredytowej. Nie znaczy to oczywiście, że ustrój, który tę nadwyżkę korzyści oddaje przedsiębiorcy, jest ustrojem, uwzględniającym harmonię interesów społecznych; przeciwnie, to tylko nowy dowód, że wśród organizacyi prywatno-gospodarczej, na której się ustrój nasz przeważnie opiera, korzyści kapitału mają przewagę w każdym procesie różniczkowania się podaży i popytu. Proporcya korzyści posiadacza kapitału w zasadzie wzrasta, w miarę, jak kapitał poddawany bywa zarządowi gospodarczemu, opanowującemu produkcję. To jest motyw zysku przedsiębiorczego, naturalnie tkwiący nie

w zasadach sprawiedliwości ekonomicznej, lecz w mechanizmie praw rynkowych. Stąd też wynika zjawisko nadwartości, która staje się udziałem klas posiadających, kapitalistycznych. One mają zawsze przewagę nad robotnikiem — najmitą, który tyle tylko osiąga, ile otrzymuje za swój odprzedany kapitałście wydatek energii pracy; kapitalista zaś ciągnie korzyści z posiadanych zadatków produkeyi, t. j. z kapitału.

IX.

Stosunek przedsiębiorczości do wytwarzania i spożycia.

W poprzednim rozdziale rozważaliśmy przedsiębiorczość ze stanowiska interesów samego przedsiębiorcy — w zysku jego bowiem, jak się samo przez się rozumie, znajdują odbicie jego korzyści osobiste. Chcąc z kolei rozebrać stosunek przedsiębiorczości do jej momentów obiektywnych: do wytwarzania, jako czynności przetwórczej i rozdzielczej, do spożycia, jako ostatecznego celu gospodarczości, i do zapotrzebowania pracy, t. j. udziału robotników, czyli wytwórców bezpośrednich w korzyściach produkcji, — należy mieć na oku przedsiębiorczość w znaczeniu całego mechanizmu wytwarzania. Ów mechanizm składa się z szeregu najrozmaitszych pierwiastków, wyobrażających stadya, przez które przechodzi praca przetwórcza, zanim re-

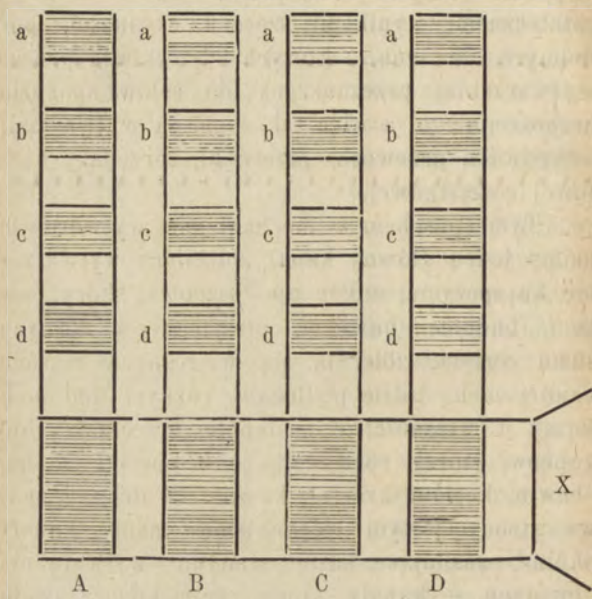
zultat jej zaspokoi potrzeby spożywcze. Rozpoczyna się ona od eksploatacyi bogactw przyrodzonych, t. j. od dobywania, i przechodzi fazy przetwórczości, sprzedaży hurtowej, oraz sprzedaży cząstkowej, zadawalającej dopiero spożywcę. Oczywiście mogą być jeszcze ogniwa pośrednie, jak np. przetwarzanie parokrotne, przewóz, różne drugorzędne stopnie pośrednictwa pomiędzy producentem a sprzedawcą i t. p., lecz wystarczy wskazanie tych głównych stopniowań, by stwierdzić, że, zanim ostateczny cel gospodarczości zostanie osiągnięty, mechanizm wytwórczy, ujęty w różne formy przedsiębiorstw, po przez kilka stopni popycha dobra gospodarcze w kierunku spożycia. W ustroju współczesnym każda z tych faz posilkuje się, z jednej strony, kapitałem stałym, wyobrażającym warsztaty i wszelkie narzędzia produkcyi, a z drugiej — zmiennym: materiałami surowymi i pracą ludzką. W kapitale stałym główną rolę w obecnej produkcyi gra maszyna. Ona w nierozdzielalnym połączeniu z gruntem, oraz placem, gmachem i całym urządzeniem fabrycznym pochłania znaczną większość ogólnych kapitałów, czyli równoważników dóbr nagromadzonych i dlatego też ten kapitał stały nadaje kierunek wszelkim formom przedsiębiorczości, o ile właśnie chodzi o wpływ ich na wytwarzanie, spożycie i zapotrzebowanie pracy. Kwestyę tę z pośród współczesnych ekonomistów najgłębiej rozebrał John

A. Hobson w „The evolution of modern capitalism“ (Rozwój kapitalizmu współczesnego). To też w dalszym ciągu po części korzystać będziemy z jego wskazówek.

Słusznie on wyjaśnia, że każda maszyna, budynek fabryczny i magazyn same w sobie są ostatecznymi wynikami szeregu czynności, podobnych do tych, z których się składa proces wytwarzania, przeznaczony do celów spożycia bezpośredniego, a więc tak samo są wytworami: dobywania, przewozu, przeróbki, sprzedaży hurtowej i cząstkowej.

Tym sposobem w mechanizmie wytwórczym mamy jeden główny kanał, zbliżający wytwarzanie ku spożyciu, gdzie np. pszenica, skóry, żelazo, budulec, bawełna, otrzymane z różnych stron świata, zbierają się w różnych masach i miejscach, gdzie podlegają różnym zmianom formy i własności, a następnie przechodzą do kupców, którzy rozdzielają je w postaci chleba, obuwia, kotłów, krzesel, koszul. Z drugiej strony w tym mechanizmie mamy kanały okólne, zasilające każde stadyum wytwarzania głównego — kanały, które, zanim kończą swoją rolę wytwórczą, mającą na celu dostarczenie przedsiębiorcy maszyn, urządzeń fabrycznych itp., t. j. kapitału stałego, są narzędziami takiego samego procesu, jak stopniowania kanału głównego, a więc dobywania, przewozu, przeróbki i handlu. Regulującą i pobudzającą działalność

całego tego ruchu znajdujemy dopiero tam, gdzie towary mechanizmu wytwórczego przechodzą do rąk konsumenta, który ostatecznie zużywa je dla zaspokojenia swoich potrzeb i pragnień spożywczych.



Ten zawły proces wytwórczy w najbardziej uproszczonej formie przedstawia niniejsza figura: ¹⁾

¹⁾ Figura nasza jest podobna do dyagramy, którą w „The evolution of modern capitalism” Hobson wyjaśnia

W powyższej figurze *A, B, C, D* wyobrażają fazy (dobywanie, przetwórczość, handel hurtowy i cząstkowy), zmierzające w kierunku spożycia, które to ostatnie ma swe ujście w *X*, jako w punkcie końcowym tego głównego (poziomego) kanału wytwórczego. Zarazem ku wszystkim fazom kanału wytwórczego prowadzą kanały pośrednie (pionowe) po przez takie same fazy: *a, b, c, d*, wytwarzające dla pierwszych kapitał stały.

Czarne czworoboki przy *A, B, C, D* oznaczają sumę wszystkich przedsiębiorstw, wyobrażających kapitał stały w poszczególnych ich fazach, a także czworoboki *a, b, c, d* — proces podobnego przetwarzania się kapitału zmiennego na kapitał stały gotowych urządzeń fabrycznych, magazynów, składów, a zarazem i zapasów towarów, gdyż dla pewnych stadyów tego procesu wytwórczego (handel hurtowy i detaliczny) już to materiały surowe, już to dobra spożywcze tworzyć mogą narzędzia przedsiębiorczości, wyobrażające kapitał stały. (Pod względem pojęcia kapitału stałego pogląd Hobsóna jest, jak to już wskazaliśmy, odmienny od naszego).

Czworoboki białe przy *A, B, C, D*, oraz

ten sam mechanizm wytwórczy, — lecz spróbowaliśmy ją uprościć, aby miała *zastosowanie do naszego wykładu, z konieczności zwięźlejszego i zresztą w wielu punktach odmiennego od poglądów H.

kwadraty przy *a*, *b*, *c*, *d* wyobrażają towary wyprodukowane, które z kanału poziomego mają ujście w indywidualnem spożyciu *X*, a z kanałów pionowych — w stałym kapitale urządzeń fabrycznych, magazynów i sklepów i w ogóle różnych form przedsiębiorczości (*A*, *B*, *C*, *D*).

Tak sobie przedstawivszy cały mechanizm wytwarzania, możemy teraz wyprowadzić z niego wnioski co do praw produkcji i spożycia. — *X*, t. j. rozmiar spożycia, będzie ostatecznie wskazany przez *D*, czyli przez handel detaliczny. „Jeżeli wiedzieliśmy — powiada Hobson — jaka jest ilość zakupu, dokonanego przez nabywców w danem społeczeństwie i w danym czasie, jeśli nadto znaleźmy warunki przemysłu w rozmaitych stadyach wytwarzania (w naszej figurze *A*, *B*, *C*, *D*), — będziemy w stanie określić dokładnie, jak wielkie zapasy i jak wielki kapitał pomocniczy był potrzebny w każdym punkcie wytwarzania. W każdym danym czasie suma spożycia określi ilość zapasu i wielkość urządzeń wszelkiego rodzaju, niezbędnych ekonomicznie w każdym ze stadyów wytwarzania. Jeśli dany jest rozmiar lub ilość spożycia w społeczeństwie, można określić dokładnie ilość zapasu i wielkość urządzeń fabrycznych, niezbędnych w istniejących warunkach do podtrzymywania tego odpływu dóbr spożywczych, a wszelka ilość zapasu lub wielkość urządzeń, przewyższa-

jąca te cyfry, figurują jako nieużyteczna forma kapitału, czyli nadpodaż.“

Do tego Hobson dodaje dalszą uwagę, że spekulacyjny charakter przemysłu współczesnego nie może zaszkodzić ścisłości tego twierdzenia. Wprawdzie kupcy-spekulanci i przemysłowcy mogą zakładać przedsiębiorstwa w różnych fazach i opatrywać je w zapasy dóbr i maszyny, lecz, jeśli nie natrafiają na wzrost popytu, kapitał ich zostanie zmarnowany, lub, jeśli osiągną powodzenie kosztem swoich współzawodników, kapitał ich stanie się twórczym, tylko dzięki szkodzeniu kapitałowi innych.

Przypuścić więc można, że tworzenie nadmiaru dóbr ściśle spożywczych, t. j. towarów przy A, B, C, D, szkody ekonomicznej nie przynosi z punktu widzenia interesów spożywczych (lecz nie przedsiębiorczych). Inna rzecz jednak z tworzeniem dóbr, pośrednio przeznaczonych do produkcji stałych kapitałów, czyli stałych warstwatów (a, b, c, d). Tu okazuje się, że ogół może *oszczędzać zbyt wiele*, że może się zaopatrzyć w większą ilość maszyn i środków wytwórczych, t. j. dóbr gospodarczych stałych, niżeli potrzeba dla podtrzymania spożycia. Wtedy powstaje nie nadmiar kapitału, lecz nadmiar takich *form* kapitału stałego, które nosabiają wytwórczość bezprodukcyjną.

Temu pozornie sprzeciwiałyby się dwie tezy ekonomiczne, które przez długi czas uchodziły

za niezłomne. Z jednej strony dowodzono, że „wszystko, co zostało wyprodukowane, bywa spożytem“ (J. St. Mill), a z drugiej sądzono, że harmonia między interesem ogółu a interesem jednostki nie dopuszcza do tworzenia dóbr nieprodukcyjnych. Tymczasem jedno i drugie zdanie jest zupełnie błędne. Wyrazem produkowania, czyli oszczędzania kapitału niespożywalnego są maszyny i stałe urządzenia fabryczne, oraz wszelkie, w nadmiarze powstające, warsztaty przedsiębiorcze. One to mogą wyobrażać nadmiary form kapitału, gdy tyle w nich umieszczano oszczędności, że urządzenia przy a, b, c, d wzrosły do rozmiarów w danym czasie społecznie zbytecznych.

Znaczy to, innymi słowy, że można stworzyć np. 100 fabryk lub innych warsztatów przedsiębiorczych, gdy istotnie zachodziła potrzeba stworzenia tylko 60, tak, iż 40 jest zbytecznych i ciężar nadmiaru spada stosunkowo na 60, wystarczających na pokrycie całego spożycia. Wówczas też ze stanowiska społeczno-gospodarczego 100 przedsiębiorstw będzie miało wartość tylko 60.

Dlaczego więc powstaje 100 przedsiębiorstw, zamiast 60? Dlatego właśnie, że druga, wyżej powołana teza o harmonii między interesami jednostkowym i społecznymi jest błędna. Nadwytwórczość rodzi się pod wpływem sprzeczności interesów osobistych w naszym ustroju, opartym na mechanizmie współzawodnictwa ryn-

kowego. Pomimo wystarczającej produkcji zakładają się nowe przedsiębiorstwa: po pierwsze z tych pobudek, że jednostkom może się opłacać budowanie nowych fabryk, puszczanie w ruch nowych maszyn i zakładanie nowych sklepów, gdyż w konkurencyi rynkowej mogą znaleźć przewagę nad współzawodnikami i to zarówno za pomocą środków lojalnych, jak np. lepsze wytwarzanie, korzystanie z większych udoskonalień, wynalazków technicznych i t. p., jakoteż za pomocą podstępów, kłamliwych reklam, manewrów współzawodniczych i t. p.; powtórze zaś dlatego, że kapitały, nadmiernie oszczędzone i ześrodkowane, szukając żywiołowo, prawie na oślep, przyrostu, a nie widząc innego pomieszczenia pewnego i korzystnego, pchają się tam, gdzie są już przeładowane kanały spożywcze, a więc z punktu widzenia społeczno-ekonomicznego i kanały wytwórcze. Stąd powstają przesilenia, owe jedyne w naszym ustroju procesy, regulujące mechanizm wytwarzania, — przyczem środkiem zbawczym jest z konieczności niszczenie sił produkcyjnych.

Ostatecznie więc pokazuje się, że przedsiębiorczość, nadająca kierunek wytwarzaniu, pod wpływem nadmiernego pomieszczenia kapitałów przedsiębiorczych, przerastających siły spożywcze, szkodzi tak samo interesom prawidłowej całości produkcji, jak interesom spożywczym. Kapitały są tu i owdzie bezużytecznie uwięzione

i marnują się, a spożycie nie korzysta ze swoich praw tam, gdzie możnaby zużyć nadmiar dóbr, niepotrzebnie zaoszczędzony.

I oto znowu mamy dowody, że w naszym ustroju, również w stosunku przedsiębiorczości do wytwarzania i do spożycia, jedynem prawem i wyłącznym regulatorem jest gra współzawodnictwa jednostkowego, gra, oczywiście uwarunkowana mechanizmem podaży i popytu. Interes własny nie kładzie tamy nadpodaży, ani nadwytórczości, tak, jakby to czyniło świadomie zorganizowane kierownictwo społeczne, bo suma interesów jednostkowych nie tworzy sumy interesów ogółu, a pojedynczy przedsiębiorca może osiągać korzyści kosztem szkód ogółu. W podaży i popycie, nieświadomie odbijających prawa konkurencji rynkowej, następuje wyrównanie produkcji i spożycia, lecz przez takie zróżniczkowanie interesów, iż całe masy sił wytwórczych przypadają nieprodukcyjnie, a tu i owdzie różne potrzeby spożywcze zaspokojenia nie znajdują.

X.

Stosunek przedsiębiorczości do zapotrzebowania pracy.

(*Sprawa robotnicza*).

Przedmiot, który tu z kolei poruszamy, należy do najważniejszych w ekonomii, ale w naszym szkicowym rozbiorze samych zjawisk gospodarczych chcemy go tylko rozważyć ze stanowiska jego związku z całością i zwrócić uwagę na te strony zagadnienia, które nowego oświetlenia wymagają.

Sprawa robotnicza jest w ogóle kwestyą zależności wytwórców bezpośrednich (najemnych) od przedsiębiorców wytwarzania. Zawisłość ta wynika zarazem: z władzy kapitału, posiadającego siłę twórczą, z ustroju rynkowego, który każdą wartość wymienną reguluje podług stosunku podaży i popytu, i nakoniec z form nowoczesnego wy-

tworzenia kapitalistycznego, w którym kapitały zmienne, niestałe, zastępują się kapitałami stałymi, t. j. maszynami i urządzeniami fabrycznymi. Powyżej stwierdziliśmy, iż teoria Marxa o wartości pracy jest w pewnym życiowym rozdzwieku z prawami rynku, który takiej kategorii zupełnie nie zna i wartość dobra gospodarczego mierzy nie społecznie zużytym czasem pracy, lecz granicami użytku dobra, co znowu zależy zawsze od gry podaży i popytu. Samo się więc przez się rozumie, że bez względu na oderwaną wartość pracy wytwórcy czynnego (robotnika), jego korzyści w owocach wytwarzania są uwarunkowane konkurencją pracy, a nie bezwzględną wartością wytworu. Zaofiarowanie pracy, jak to wyjaśniliśmy, ukazuje się na rynku w formie podaży dobra gospodarczego o wartości wymiennej, podlegającego tym samym prawom rynku, co dobra materialne.

W tem miejscu chodzi nam jeszcze o ustalenie jednego poszczególnego pierwiastku sprawy robotniczej, mianowicie wpływu nowoczesnych form wytwórczości na zapotrzebowania pracy, — przy wzglądzie na to, że przedsiębiorczość coraz bardziej opiera się na kapitałach stałych, t. j. na maszynach i warsztatach fabrycznych, zastępujących kapitały zmienne. Innemi słowy: chodzi o związek pomiędzy maszynami i w ogóle rozwojem mechanicznej przedsiębiorczości wielokapitalistycznej a zapotrzebowaniem pracy.

Są teorye, podług których rozwój wytwarzania mechanicznego nie wpływa ujemnie na zapotrzebowanie pracy, gdyż z jednej strony powiększa jakoby popyt na ręce robocze w zakresie wytwórczości maszyn, a z drugiej tanieść towarów podnosi spożycie, zaś z jego wzrostem wzrasta też produkcya, a więc powiększa się ogólna liczba robotników, używanych w przemyśle. Takie poglądy wypowiadają zwłaszcza ekonomiści angielscy (Leone Levi „Work and Pay“ i J. S. Nicholson „Effects of Machinery on Wages“). Nicholson usiłował nawet wniosek swój oprzeć na dwóch rzekomo niezłomnych prawach, a mianowicie: 1) że zmiana radykalna sposobów wytwarzania (na mechaniczne) dokonywa się zawsze powoli (więc bez większych klęsk dla wypieranych robotników), oraz 2) że zmiany radykalne są zawsze wynikami drobnych, a nie wielkich wynalazków. W tych wszystkich teoryach jest część prawdy, ale i część złudzeń. Najważniejsze jest tu właśnie pytanie, czy budowa wielkiej ilości maszyn, t. j. ogólna ewolucya w kierunku wytwarzania mechanicznego, daje robotnikom, pracującym w kanale wytwórczym maszyn, istotną kompensatę za utratę zajęcia w kanałach produkowania na cele bezpośrednio spożywcze. Zanim na to główne pytanie odpowiemy, załatwimy się z kwestyami drugorzędnymi, które poruszyliśmy wyżej. Że tanieść towarów nie zawsze podnosi spożycie, a stąd że nie zawsze wzrastająca pro-

dukcyja powiększa zapotrzebowanie pracy, to po części wynika już z naszych wyjaśnień o stosunku przedsiębiorczości do produkcji i spożycia. Stwierdziliśmy tam, że nadmiar kapitałów starych, t. j. nadmiar przedsiębiorczości, powoduje zaburzenia w mechanizmie wytwórczym i, wywołując kryzysy, marnuje kapitały. Wtedy obok szkód dla produkcji i spożycia wynikają też szkody dla robotników, bo z dnia na dzień tracą oni pracę. Niezupełnie jest też ścisła zasada, że wytwarzanie mechaniczne zawsze obniża ceny towarów i taniością przyciąga ku sobie spożycie. Zależy to zarówno od cen towarów surowych, jak od ogólnych warunków rynku i od form, które ta czy inna przedsiębiorczość przybrała. Można by nawet poniekąd odwrócić tę zasadę i stwierdzić, że wysokie ceny powiększają produkcję, gdyż powiększają konkurencyę przedsiębiorczości ponętami zysków, i wtedy zwiększa się popyt na pracę, który znowu maleje, gdy niskie ceny wywołują bankructwa przedsiębiorstw. Co się tyczy twierdzeń Nicholsona, to prawda ich jest bardzo względna. Gdyby nawet tak było, że wielkie wynalazki znajdują zastosowanie powoli i że stopniowo tylko wypierają robotników, a małe wynalazki wywołują zmiany radykalniejsze, nie zmieniloby to faktu niestałości i niepewności zatrudnienia robotników wśród przemysłu mechanicznego, ulegającego przeobrażeniom, w miarę tych, czy innych zmian i udoskonaleń

w machinach. Słusznie powiada Hobson, że postęp wynalazków i jego szybkość nie mają określonych granic, a są wszelkie powody do przypuszczenia, że wobec ulepszonych sposobów szybkiego rozpowszechniania wiedzy, skoro tylko trudności wstępne w stosowaniu elektryczności zostaną usunięte, system fabryczny będzie zreorganizowany i praca ręczna wyrugowana daleko prędzej i w większej mierze, niż po zastosowaniu pary. — Jeśli nadto weźmiemy na uwagę taki wynalazek, jak np. maszyny drukarskie, samoskładające i samoodlewające czcionki, to wątpić nie można, że zastosowanie tych maszyn od razu conajmniej zdziesiątkowałoby pracę zecerów, oraz innych rzemieślników i robotników drukarskich. A wszystko to zależy tylko od ostatecznego udoskonalenia tych maszyn. Podobne przewroty już się w wielu przemysłach dokonały.

Zasadnicza kwestya, jak powiedzieliśmy, sprowadza się do pytania, czy suma nowej pracy, której dostarcza budowa maszyn, narzędzi i wszelkich warsztatów przedsiębiorczych, równoważy się z sumą tej pracy, z której produkcya mechaniczna wyrugowała robotników? Że te mechanizmy wymagają nowych rzesz robotniczych, to się samo przez się rozumie. Dowcipnie to tak określił jeden z ekonomistów rosyjskich (Nieźdanow): Zauważymy, że nowe warsztaty „nie spadają z nieba“, lecz są produktem tych samych robo-

tników, którzy byli poprzednio zajęci w przemyślach ręcznych, wypartych przez maszyny. Określenie jest trafne, lecz pytanie, w jakim stopniu, — a przede wszystkim, czy są to ci sami robotnicy? Jeśli rozważyć to ostatnie pytanie ze stanowiska pracy, jako pracy w ogóle, — ze stanowiska absolutnej pracy ręcznej, to przez chwilę mogłoby się zdawać, że mamy tu do czynienia z taką samą ilością pracy. Lecz wymaga to jeszcze sprawdzenia, którem się niżej zajmiemy. Od razu atoli następuje się kwestya nie ilości, lecz jakości pracy. Owa jakość musi być inna, gdyż, rzecz naturalna, że ani zecer nie jest wykwalifikowanym robotnikiem do budowy maszyn samoskładających, ani tkacz — takim robotnikiem do konstrukcyi warsztatów tkackich. Przełom mechaniczny wypiera więc z konieczności robotników z ich ustalonych, by się tak wyrazić, uprzywilejowanych pól pracy. Tym sposobem taka zmiana stosunków zawsze powoduje przeistoczenia i nowe różniczkowanie się warstw społecznych po części na niekorzyść pracujących.

A teraz co do kwestyi ilościowej równowagi pracy w zakresie tych przeobrażeń.

Otóż trzeba uprzytomnić sobie, że, jeżeli wyrugujemy z fabryki np. stu robotników, aby ich pracę zastąpić odpowiednią maszyną, to, dla równowagi ilościowej, a w zakresie ogólnej

pracy robotniczej, należałoby przypuścić, że 100 innych robotników równocześnie pracuje nad fabrykacją podobnych maszyn. Innemi słowy, aby 100 robotników, wypartych z fabryki tkackiej, lub z drukarni, mogło znaleźć zajęcie w fabrykach warsztatów tkackich, lub maszyn samoskładających; potrzebaby, ażeby również 100 robotników stale miało zatrudnienie w tym nowym przemyśle. To oczywiście jest niemożliwe, bo wtedy maszyna nie dawałaby żadnej oszczędności pracy. Przedsiębiorcy nie zwracaliby się nadaremnie do produkcji mechanicznej, gdyby to wytwarzanie wymagało w kanale wytwórczym na potrzeby kapitału stałego takiego samego wysiłku, jak w swoim czasie potrzebny był w kanale wytwarzania ręcznego na cele spożywcze. Maszyna nie przysparzałaby żadnych korzyści przedsiębiorcy, ani żadnych oszczędności produkcji, gdyby suma pracy nad nią odpowiadała sumie pracy ręcznej, którą maszyna zastępuje. Są wprawdzie poglądy, podług których podnosi się wtedy konstrukcja gospodarcza i ogólny ruch jest większy, a więc siły produkcyjne i spożywcze zarazem wzrastają. Lecz to rozumowanie wkracza w *circulus vitiosus* zakwestyonowanych już przez nas wywodów o wpływie zniżki cen na zwiększenie produkcji i spożycia.

To jednak przyznać trzeba, że organizacja wytwarzania kapitalistycznego prowadzi do roz-

woju różnych przedsiębiorstw pomocniczych, ułatwiających przewóz, odbył, oraz wszelkie sposoby pośrednictwa między producentem a spożywcą. Tu więc powstają nowe sposoby zarobkowania, ale i one jeszcze nie mogą zrównoważyć całej sumy dawnej pracy ręcznej. Gdzie więc ta praca się podziewa? Gdzie znajduje zatrudnienie ten pozostały jeszcze nadmiar kandydatów do pracy wytwórczej? Otwierają się dla nich dwie drogi: albo praca ręczna, tak tania, tak źle opłacona, że jest korzystniejsza dla przedsiębiorców od pracy mechanicznej, albo praca jakościowo wyższa, bądź to nie fizyczna (usługa umysłowa), bądź na poły fizyczna, lecz wymagająca takich kwalifikacyj, aby czynnik inteligencji, artystycznego udoskonalenia i biegłości przewyższał sprawność rutynicznej produkcji maszynowej (rzemiosła i udoskonalone rękodzieła, stosujące sztukę i t. p.). To też nowoczesny rozwój przemysłu skutkuje, z jednej strony, wzrostem wyrobnictwa, najtaniej opłacanego (system sweating'u — podług terminologii angielskiej), a z drugiej jakościowym podnoszeniem się wszelkiej „kwalifikowanej“ pracy, zarówno w zakresie usług intelektualnych, jak w dziedzinie wyższych rękodzieł. Oczywiście trudno stanowczo rozstrzygnąć pytanie, czy, w miarę wzrostu podaży tej ostatniej pracy, nie wytworzyłby się taki jej nadmiar, iż posiadacze kapitału mieliby

popyt swój zupełnie nasycony, a wobec tego wartość wymienna takiej pracy, regulowana granicami jej użytkowości, doznałaby dotkliwej deprecyacji? Stanowczej odpowiedzi dać nie można, ale zdaje się, że siła ducha ludzkiego (talent, zdolność, wydatny wysiłek umysłu) to są takie władze twórcze, iż niemi nie możnaby przesycić spożycia. Im bardziej indywidualny będzie ten wysiłek, im twórczość będzie samodzielniejsza, tem wartość wytworu będzie miała więcej przewagi nad zaofiarowaniem pracy. Błędem byłoby przypuszczać, że pojawienie się 100 tak wybitnych pisarzy, jak Żeromski, Tolstoj lub Zola, w odpowiednim stosunku zmniejszyłoby popyt na ich dzieła, lub że 100 nowych wytwórców sztuki, a nawet 100 wytwórców rękodziel, stosujących artyzm, tak samo obniżyłoby ich zapotrzebowanie, jak nadmiar na rynku 100 jednostek towaru, rutynicznie przez maszyny wytwarzanego. Natomiast wątpliwości niema że usługi umysłowe i wszelka twórczość inteligencji, o ile nie wznoszą się po nad średni poziom, w miarę wzrostu podaży, regulują się tylko prawami rynku. W każdym razie wartość wymienna przeciętnej inteligencji, mało produkcyjna, musi spadać, w miarę podnoszenia się oświaty.

Z tego wszystkiego wynika jednak, że powiększająca się ilość przedsiębiorstw mechanicz-

nych coraz bardziej zmniejsza zapotrzebowanie zajętej bezpośrednio pracy. Stąd też praca ta staje się niestałą: to rozszerza się nieco, gdy konjunktury przemysłowe sprzyjają, to znów, w przeciwnym razie, się kurczy. Nieusprawiedliwionym z pewnością byłby wniosek, że maszyny powodują wydatnie mniejsze zapotrzebowanie pracy. Natomiast trzeba się zupełnie zgodzić z Hobsonem, że „czynią one pracę mniej pewną i bardziej podległą wahanom wartości rynkowej.“

Tak więc stosunek współczesnej przedsiębiorczości do zapotrzebowania pracy uwarunkowany jest temi samemi wpływami, które oddziałują na cały ustrój gospodarczy, zależny od przedsiębiorczości prywatnej, a więc opartej na czynnikach interesów jednostkowych. Przedsiębiorczość, nie ujęta w żadne karby organizacyi, lecz podległa sprężynom spekulacyjnym, niezdolnym zapewnić cenom towarów stałości, nie poręcza też ani stałości zatrudnień, ani korzystnej stopy zasług robotniczych. Jedno i drugie zależy od igraszki podaży i popytu, od współzawodnictwa coraz większych mas kapitału nieorganizowanego. Gra nieokiełznanej konkurencyi, regulującej się tylko wartością wymienną, jako głównem prawem rynkowym, wytwarza w sferze pracy taki sam chaos, co w sferze innych dóbr gospodarczych.

Są atoli już w ustroju przedsiębiorczym usiłowania zaprowadzenia ładu w zakresie sił ekonomicznych. Usiłowania te wyrażają się w prądzie t. zw. syndykatów, t. j. związków przedsiębiorczych, mających na celu organizację produkcji.

XI.

Prąd współdzielczości.

(Syndykaty przedsiębiorcze, oraz inne formy stowarzyszeń obronnych.)

Ustrój wolnej konkurencji, oparty na swobodnej grze podaży i popytu, niezależnie od korzyści, które przynosić może jednostce, wprowadza do całej gospodarczości zamęt i utrudnia obronę zasadniczych interesów ogólnych tych czy innych pierwiastków gospodarczych i warstw społecznych. Taki stan rzeczy popycha prawie żywiołowo do zrzeszania się, w celu obrony wspólnych korzyści zawodowych.

Jedną z takich form związków obronnych są syndykaty przedsiębiorcze, w których oczywiście chodzi tylko o interesy producentów. Dą-

żą one do wprowadzenia ładu przez zorganizowanie produkcji¹⁾).

Syndykat przemysłowy jest nowym wytworem, który wyrósł na gruncie ustroju wielkocapitalistycznego. Jest to porozumienie, układ, albo umowa między producentami, mająca na celu uregulowanie warunków wytwarzania, dla obrony przed ujemnymi dla wytwórców skutkami nieokiełznanej konkurencji.

Z wyników gotowych badań ekonomicznych można wywnioskować, że samorzutna siła rozpędowa syndykatu przemysłowego prze go, acz nie zawsze w prawidłowej kolei, ku następującym postaciom rozwoju:

Początkowo powstają słabe i nieśmiałe związki, mające na celu pewne przybliżone uregulowanie bądź rozmiarów produkcji, bądź cen, bądź też jednego i drugiego zarazem. Są to formy luźnego jeszcze połączenia, przejściowe i na wątych oparte fundamentach. Potem reglamentacja zasadza się na umowach, ujętych w ściślejsze, pod względem praktycznym i prawnym, reguły; unormowanie przemysłu i unormowanie ceny opiera się wtedy na doświadczeniu, zaczerp-

¹⁾ Obszerniejszą pracę p. n. „Nowe prądy w organizacyi przedsiębiorczej“ (Syndykaty przemysłowe) autor tych „Zarysów“ ogłosił w oddzielnej książce (1900 r.). Tu chodzi tylko o uwydatnienie związku pomiędzy syndykatai a ogólnym ustrojem gospodarczym.

niętem z pierwszych prób, gdy już doświadczenie nauczyło, jakimi rękojmiami obwarowywać umowę. Trzecia forma jest urzeczywistnieniem ogólnego zarządu i ogólnego kierownictwa sprzedaży, przy utrzymaniu jednak mniej więcej samodzielnych, wewnętrznych zarządów przedsiębiorców. Nareszcie jako cel ostateczny — „ideał końcowy“, występuje fuzya przedsiębiorcza — zrzeczenie się jednostkowych praw przez samistnych przedsiębiorców na rzecz całości przemysłu. Tworzy się tym sposobem monopol, który produkcję ściśle stosuje do spożycia, bądź lokalnego, bądź krajowego, bądź obejmującego większą jeszcze dziedzinę spożywczą.

Ogólnym celem syndykatu jest reakcja przeciwko swobodnemu rozwijaniu się stosunków, zależnych od ustroju wolnej konkurencji; poszczególnymi zaś środkami są: bądź regulowanie ceny, bądź normowanie ilości wytworu, bądź ogólna administracja i ogólne prowadzenie sprzedaży, bądź zupełna fuzya — zlanie się i zmonopolizowanie przemysłu. Każde przytem z tych ogniw tak rozwijającego się łańcucha środków pochłania poprzednie ogniwo. Chcąc włączyć te składowe pierwiastki syndykatu do zasadniczo postawionej definicji, otrzymamy następujące określenie: Syndykaty są związkami przedsiębiorców jednej lub kilku zależnych od siebie gałęzi przemysłu, które za pomocą solidarnego postępowania, dążącego: bądź do uregulowania cen,

bądź do prawidłowego wytwarzania, bądź do ogólnego zarządu i ogólnej sprzedaży, bądź wreszcie do zupełnego zlania się w jedną całość, — mają na celu stworzenie korzystniejszego ukształtowania własnych interesów, niżeli to, jakie dokonywało się w granicach wolnego współzawodnictwa, osłabionego, albo obezwładnionego środkami, wskazanymi przez syndykaty.

Bez względu już na to, jak się zapatrywać będziemy na znaczenie ekonomiczne syndykatów, i bez względu na to, jakim okiem patrzymy na nasz współczesny ustrój wolnego współzawodnictwa, przyznać musimy, że bodziec do zrzeszenia się przemysłowców, celem poprawy interesów, celem osłabienia zgubnych dla nich skutków nadmiernej produkcyi, a więc i nadmiernej podaży, był naturalnym wynikiem samego kształtowania się naszych stosunków gospodarczych.

Syndykaty w różnych występują warunkach i pod różnemi ukazują się postaciami, ale zawsze cel ich jest jeden i ten sam: neutralizowanie, za pomocą porozumienia, szkodliwych dla produkcyi skutków współzawodnictwa. W miarę, jak konkurencya z jednej strony, wywołuje nadmiar produkcyi, a, z drugiej uniemożliwia osiągnięcie „korzystnych cen“, rodzi się z punktu widzenia interesów przemysłowców potrzeba zastąpienia bezładu konkurencyjnego reglamentacją stosunków przedsiębiorczych, ale pogląd na tę uciążliwość zależy od samych przemysłowców; co w ich prze-

konaniu wydaje się utrudnieniem, to w rzeczywistości może nie być przeszkodą nie do zwalczania. Bodźcem jest chęć korzyści, a korzyść to pojęcie względne, które obejmuje różne stopniowania, począwszy od zadawalania się skromną egzystencją przemysłową, a skończywszy na wyzysku spekulacyjnym.

Wolne współzawodnictwo jest prawowitą matką syndykatów. Powiła ona to dziecko może w nędzy, wśród bólów przesilen, ale wyrosło ono na silacza, a następne jego pokolenia rodzą się już często w nadmiarze dostatku.

Takie szerokie też kola stopniowań zataczają syndykaty. Od syndykatów z potrzeby, od „dzieci nędzy“ („Kinder der Noth“ — jak powiada Kleinwächter, pierwszy ekonomiczny dyagnosta syndykatów) zrodzonych wśród bólów przesilen, dla obrony bytu przemysłowego, do trustów amerykańskich, do międzynarodowych spisków na interesy spóżywców wszechświatowego rynku, do giełdowych koalicyj, połączonych z przemysłowemi syndykatami, droga bardzo daleka. A jednak tę drogę, jeżeli tylko warunki prawodawcze pozwalają, bez trudności przebywa skromny syndykat, t. j. porozumienie, powołane do życia dla unormowania przemysłu. Ale to właśnie, że syndykaty przemysłowe jakby żywiołowo wyrastają na każdym gruncie, że obalają wszelkie zapory, że mają siłę niepowstrzymanego niczem prądu, — to przemawia poniekąd za ich zasa-

dniczem prawem bytu w granicach naszego ustroju. Taką zdolność egzystencji może mieć tylko ustrój ekonomiczny, który na pewnym gruncie posiada konieczne warunki istnienia. To więc prowadzi do stanowczego wniosku, iż cokolwiek o syndykatach powiedzieć można, są one we współczesnych warunkach praw rynkowych nieuniknione. Wyrastają z niwy wolnej konkurencji, a rozwój ich przekonywa, że stanowią na tej niwie fazę ewolucyjną. Zaprzeczyć się też nie da, że unormowanie produkcji, jako dążność, jako zasada, jest wyższym stopniem rozwoju od bezładu współzawodnictwa wytwórczego. Normowanie jednostronne jest wprawdzie wyrazem tego samego, co współzawodnictwo, prywatnego interesu przedsiębiorczego, ale, gdyby tylko chodziło o podział wytwórczości, syndykaty mogłyby być dobrymi regulatorami potrzeb spożywczych rynku — mogłyby wytwarzanie dostosowywać do rozmiarów spożycia, mogłyby usuwać anarchię produkcyjną i odwracać przesilenia. Zamiast panującego wśród wolnej konkurencji zamętu wprowadzałyby organizację, rozwiązującą problemat równowagi wytwarzania i spożycia. Gdyby te wszystkie zadania spełniały bez nadużyć, byłyby organizacją pożądaną. Jeżeli nadużyć nie unikają, to dlatego, że paczy je odruchowo jednostronny punkt widzenia korzyści przedsiębiorczej. Nie wzbily się one ponad ten niski poziom harmonii społecznej, na

którym znajdują się jeszcze wszystkie inne współczesne siły gospodarcze. Niezależnie jednak od sumy ekonomicznego pożytku, czy niekorzyści, od związku z pomyslnem, czy niepomyslnem kształtowaniem się innych pierwiastków, muszą już istnieć i rozwijać się, jako forma zbiorowej produkcji, nietylko najdogodniejsza, ale dzisiaj często nieunikniona z punktu widzenia interesów przedsiębiorczych. Są one dalszym wyrazem przebiegu dziejowego, który rozpoczął się od wyrugowania pracy ręcznej przez pracę maszyn i który jednostkową przedsiębiorczość zastąpił kapitałem zbiorowym: bądź spółkowym, bądź łatwo wypożyczalnym.

Syndykaty są więc potrzebne dla samej produkcji, a w *pewnych warunkach* (pomijając naturalnie korzyści, oparte na „głodnych ustach robotnika“) mogą być, z ogólnego stanowiska ekonomicznego, pożyteczne. Gdy je oceniamy, nie można przeciwko nim bezwzględnie walczyć.

Teorya ekonomiczna syndykatów większe poczyniła postępy od wyrobionego sądu polityków i prawodawców na tę kwestyę. Istotnie, w tym względzie politycy błędzą jeszcze po omacku, prawie nie zdając sobie sprawy, jak rozwiązać zagadnienie, które, z ich punktu widzenia, zjawisko syndykatów przedstawia. Z jednej strony, jest to, jak dowiedli ekonomiści, nietylko żywiołowa siła, ale i objaw ewolucyi ekonomicznej; z drugiej znowu, *idealny racjonalnej produk-*

cyi, a zwłaszcza *idealy racjonalnego podziału dóbr* sięgają nie tam, dokąd syndykat zmierza. Zupelnie stłumić syndykatów nie można i nie byłoby to pożądane ze stanowiska interesów współczesnego ustroju gospodarczego, na którym to stanowisku zwłaszcza prawodawcy stać muszą; ale nie możnaby także stosować do syndykatów hasła: „laissez faire, laissez passer“, bo holdowanie takiej doktrynie wywołało tę właśnie anarchię produkcyjną, przeciw której powstały syndykaty, jako naturalna reakcja. Tak, czy inaczej — prawodawstwo i administracja muszą tu zająć jakieś stanowisko, ponieważ dotychczasowe kodeksy handlowe, cywilne i karne z tem nowem zjawiskiem się nie liczą, a polityka socyalna i prawo nie mogą pomijać objawu, który już odgrywa tak doniosłą rolę życiową. Gdyby należało nawet tolerować *nieograniczony* dalszy rozwój syndykatów, to w każdym razie trzeba by mu zapewnić opiekę prawną, gdyż prawo tych form porozumienia przedsiębiorczego wcale jeszcze nie uwzględnia. Jeśli znowu państwo uzna za swój obowiązek rozciągnąć kontrolę i nadzór nad syndykatami, to tembardziej najważniejsze organy państwa: sprawiedliwość i administracja, musiałyby upomnieć się o swoje prawa. Dotychczas stanowisko polityki socyalnej i prawodawstwa zaznaczyło się w paru zaledwie usiłowaniach częściowego uregulowania kwestyi syndykatów.

W każdym razie pamiętać trzeba o tem, że

syndykaty wniosły tylko czynnik kontroli do sfery kapitału przedsiębiorczego, że ich władza regulowania stosunków rynkowych nie wykracza po za dziedzinę konkurencyi pomiędzy danemi, mniej więcej jednorodnemi, przedsiębiorstwami wytwórczemi. Tu ubezwładniają one ujemne skutki gry podaży i popytu, a więc tu powstaje pewne świadome normowanie wartości wymiennej. Lecz, bądź co bądź, jest to tylko organizacja prywatno-gospodarcza, a więc dlatego pożyteczna przedewszystkiem dla przedsiębiorczości, w mniejszym już stopniu dla spożycia, a dla robotników często nawet szkodliwa. Istnienie syndykatu w danym przemyśle nadaje mu ogromną władzę nad robotnikami, w tym przemyśle pracującymi. Łatwo zrozumieć, że, póki zachodzi konkurencja pomiędzy szeregi przedsiębiorców, warunki pracy roboczej zależą w pewnym stopniu od sprzecznych interesów pracodawców. Niektórzy z nich mogą chcieć zjednać sobie robotników, mogą przez lepsze płace dążyć do lepszego wytworu albo do odciążenia robotników od warsztatów współzawodniczych; skoro jednak ukazuje się już tylko monopol, t. j. jeden wyłączny pracodawca-syndykat, natenczas robotnik nie ma wyboru i przyjąć musi warunki, które zapotrzebowanie pracy dyktuje.

Już w rozdziale o „prawach rynku” zwróci-
liśmy uwagę, że różne sposoby wpływu, ubez-
władniającego mechanizm wahań konkurencyi, sa-

me przez się nie nadają jeszcze gospodarczości charakteru ekonomii społecznej. Wprawdzie tu zaczyna się granica podziału dwóch sfer gospodarczych: prywatnej i społecznej, lecz samo oddziaływanie — przelamywanie żywiołowego prawa podaży i popytu nie jest jeszcze tego podziału właściwą meta. Dopiero znowu w zakresie takiego regulowania stosunków występują dwa momenty interesów gospodarczych: prywatny i społeczny. Syndykaty przemysłowe (przedsiębiorcze), choć świadomie normują niektóre prawa rynku, należą przeważnie do dziedziny gospodarstwa prywatnego, bo całej harmonii społecznej nie uwzględniają.

W zakresie pracy przedsiębiorczej, obok syndykatów przemysłowych, coraz bardziej rozwijają się stowarzyszenia rolnicze. Charakter ich jest w ogólności nieco odmienny od syndykatów w ścisłym znaczeniu, które mają wyłącznie na celu regulowanie produkcji. Tutaj wchodzi już po części w grę pierwiastek moralny — chęć zespolenia się, aby koncentracją wspólnych sił, zarówno przemysłowych, jak intelektualnych przezwyciężyć trudności zawodowe. Takie zadania syndykatów rolnych wynikają z odmiennych ich warunków ekonomicznych. Rolnictwo, przynajmniej europejskie, nie wzbilo się na poziom przemysłu wielko-kapitalistycznego, rozporządzającego, jak inne przemysły, wyrafinowaną techniką, mechanizmami, a przede wszystkim po-

tęgą kapitałów. Cała siła jego przewagi nad pracą czynną (robotniczą) polega na rolnej ren-
cie gruntowej, która, wprawdzie stanowi ważny
pierwiastek władzy kapitalistycznej, lecz sama
pozostaje w zależności od kapitałów ruchomych
i od wyćwiczonej techniki handlu. Rolnictwo
jest przemysłem konserwatywnym już z mocy
praw natury; nie może ono do nieskończoności
produkować, bo produkcya jego zależy od procesów
fizycznych, ujętych w prawa stałe i niezłomne.
To też prąd kooperacyi, który tu powstaje,
musi mieć cechy, przystosowane do odręb-
nych stosunków przedsiębiorczych. Syndykaty
rolne nie normują konkurencyi w sposób, wska-
zany przez związki przedsiębiorców przemysło-
wych; nie neutralizują bezładu rynkowego, bo
rolnictwo samo jest nadto jeszcze zależne od po-
średnictwa, t. j. handlu, aby mogło wszystkie
nici handlu pochwycić i ześrodkować. Dążenie
do obrony własnych praw gospodarzości polega
tu przeważnie na organizowaniu silnych, zbioro-
wych jednostek ekonomicznych, zdolnych do opo-
ru przeciw przewadze wielko-kapitalistycznego
ustroju rynku. Nie chodzi więc, jak w syndy-
katak przemysłowych, o zwalczanie *wzajemnej*
konkurencyi producentów, lecz o pokonywanie
przeciwieństw, wynikających z współzawodnictwa,
którego rolnik na rynku doznaje *ze strony innych*
organizacyj przedsiębiorczych: ze strony prze-
mysłu wielkiego i handlu. Aby taką walkę sku-

tecznie moralnie i materyalnie stoczyć, potrzeba się wspierać wzajemnie, a więc łączyć w stowarzyszenia, zarówno krzewiące wiedzę fachową i udostępniające stosowanie nowych wynalazków, jak organizujące kredyt tani i dogodny, oraz handel własnymi płodami rolnymi, tudzież materyałami i narzędziami, niezbędnymi w produkcji rolnej. Mamy tu do czynienia z akcją istotnie obronną, dążącą do rozwoju produkcji i pomyślniejszych jej warunków bytu.

Nie wynika stąd jednak, aby stowarzyszenia rolnicze w różnych swych formach stały na stanowisku harmonii interesów społecznych. Z punktu widzenia własnych korzyści zawodowych, nie bez słuszności opierają się one naporowi potężniejszych ustrojów przedsiębiorczych, ale z tego już wynika, że w zasadzie pragną wznieść rolnictwo na wyżyny organizacyi nietylko równosilnej, lecz, o ile możności, silniejszej od kapitalizmu, tak, iż budzą się w ich łonie wielkie pożądanja agrarne, stanowiące wyraz egoistycznych interesów, obojętnych na względy równowagi społecznej. Kooperacyjne prądy rolnicze nie oglądają się ani na interesy spożywcze, ani na głodne usta robotnika; ubiegają się tylko za zyskiem przedsiębiorczym, za podniesieniem renty rolnej, za wydarciem korzyści tym pierwiastkom ekonomicznym, które wywierają względem rolnictwa silniejszy nacisk współzawodnictwa. Tak więc żywiołowo tworzą się tu

organizacje, które świadomie regulują tylko własny interes, a po za sferą tego interesu rządzą się nadal prawami konkurencyi rynkowej. Inaczej też być nie może, bo jest to tylko proces obrony własnych korzyści zarobkowych.

Podobne formy stowarzyszeń obronnych i jakoby obronnych ujawniają się także w sferze handlu, gdzie wyradzać się może taki sam bezład nadmiaru konkurencyi i nadmiaru zapasów, jak w produkcyi. W naszym ustroju handel jest nawet często bodźcem do nadwytwórczości przemysłowej. Handel hurtowy czyni olbrzymie zamówienia, w nadziei, że mimo konkurencyi dotrze do bezpośrednich spożywców, a dopiero przesilenia handlowe przekonywają, że rachuby te były mylne i że doprowadziły do nagromadzenia zapasów, nie mających już widoków zbytu. To też kooperacya w sferze handlu ma charakter bardziej zbliżony do syndykatów przedsiębiorczych. Tutaj wyłącznie już chodzi o przeciwdziałanie zamętowi współzawodnictwa, o regulowanie cen i ześrodkowywanie sprzedaży. I tutaj z całą bezwzględnością występuje instynkt korzyści egoistycznych, rozbudzony bądź to niepowodzeniami skutkiem nadmiaru wzajemnego w sferze handlu współzawodnictwa, bądź to konkurencyą syndykatów przemysłowych. Ład, który jest następstwem syndykatów handlowych, tworzy pierwiastek harmonii w granicach danej gałęzi handlu — pierwiastek świadomego regu-

lowania interesów zawodowych; lecz daleki jest od uwzględniania równowagi społecznej.

Ale zawsze przyznać trzeba, że żywiołowe nieomal, w tych różnych dziedzinach budzenie się prądów kooperacyjnych jest postępowaniem gospodarczym, gdyż tworzy jakby odruch potrzeby regulowania stosunków ekonomicznych.

Największą doniosłość ma dążność ta na polu kooperacji robotniczej. Tutaj występuje ona w formie wielce zróżniczkowanej, zależnej od stosunków politycznych i prawodawczych, od zwyczajów i tradycji, oraz sił i środków, któremi proletaryat rozporządza. W każdym atoli razie, bez względu nawet na takie, czy inne zapory, jest to już prąd silny, mężnie przeciwstawiający „koalicję wydziedziczonych“ przewadze kapitalizmu. Związki robotnicze, rozmaicie ukształtowane, szeroko rozwinęły się w Anglii, w Ameryce, we Francji i w Belgii. Zwłaszcza trade-unions'y angielskie zapuściły głębokie korzenie w grunt życia.

Stowarzyszenia w Anglii są obronne, wytwórcze i konsumcyjny, a te ostatnie, oparte na systemie współdzielczości i na organizacji po części politycznej, zdobyły sobie rolę przodującą. We Francji znowu syndykaty rzemieślnicze i giełdy pracy pozyskały silną i wpływową organizację. Szczególną charakterystykę mają związki robotnicze w Ameryce; panuje tu wśród nich nieprzeparowane dążenie do ześrodkowania wszyst-

kich sił roboczych. Podczas gdy trade-unions'y angielskie są przeważnie syndykatami rzemieślniczemi, t. j. ustrojami, podzielonemi podług profesyj, — w Stanach Zjednoczonych bierze górę prąd koncentracyjny. Nie może być naszym zadaniem charakteryzowanie odmian związków robotniczych, — odmian w naszych czasach już niezliczonych, począwszy od związków cechowych, prawie feudalnych, a skończywszy na koalicjach, mających pokład polityczny i obejmujących najszerszą sferę zadań obronnych.

Nam chodzi tu tylko o wskazanie ściśle ekonomicznego znaczenia tego zjawiska, jako jednej z postaci świadomego regulowania stosunków gospodarczych. Wiemy już, jak wygląda zawiłość zapotrzebowania pracy od współczesnego ustroju przedsiębiorczego. Praca tworzy towar, którego wartość brutalnie regulują prawa rynku. Związki pracy w różnych swych postaciach są reakcją przeciwko takiej ocenie pracy, jako towaru, — są stowarzyszeniami interesowanych, dążącemi do podniesienia wymiennej wartości pracy. Prawodawstwa wszystkich krajów trzymają się zasady, że stosunek między pracodawcą a robotnikami jest dobrowolną umową stron. Prawo, jak słusznie mówi Brentano, widziało w pracy towar, podobny do innych towarów, — w pracodawcy kupca tego towaru, a w robotniku jego sprzedawcę. Tym sposobem w zasadzie uchwalono dla obu kontrahentów zupełną rów-

mość stosunku. Ale owo równouprawnienie nie ma potwierdzenia w warunkach życiowych; pracodawca jest właścicielem kapitału wytwórczego i właścicielem środków żywności, a jako taki może stawiać i stawia pracującemu warunki, które dla ostatniego muszą być zawsze rozstrzygające. W miarę konkurencji, wśród pracujących i w miarę ujemnych zwrotów konjunkturalnych w przedsiębiorczości, warunki te pogarszają się. Robotnik, jako jednostka, jako towar, sam się ofiarując na rynku, nie może, jak inny towar, szukać rynków najkorzystniejszych, ani wyczekiwać najlepszych konjunktur. Towaru nie można tu odłączyć od podmiotu gospodarczego; potrzeby spożywcze ostatniego wymagają, aby towar niezwłocznie był sprzedany. Wartość wymienna pracy, jako towaru, podlega jest nie tylko, podobnie jak wszystkich w ogóle towarów, ograniczonej użytkowości, a więc nie tylko ofiarowuje się za nią tyle, ile podług danych warunków konkurencji rynkowej jest warta, ale podlega jest jeszcze konieczności głodnych ust samego towaru, który za każdą — w najgorszym razie — minimalną cenę musi być spieniężonym.

Takiemu kształtowaniu się wartości wymiennej pracy przeciwdziała dopiero w pewnym stopniu organizacja pracy. Dążeniem jej jest istotne równouprawnienie kontrahentów: pracodawcy i robotnika. Robotnik, wsparty o siłę kooperacji, wsparty o środki pomocnicze, prawidłowem

poszukiwaniem pracy (za pośrednictwem giełd pracy), możliwością pracowania dla własnego stowarzyszenia (w trade-unions'ach), a nakoniec różnemi zbiorowemi orężami walki z pracodawcą (bezrobocia) — tak czy inaczej, przy pomocy stowarzyszeń, zorganizowany robotnik może już w pewnym stopniu świadomie regulować wartość swego towaru pracy, którą wtedy poniekąd izoluje od własnego ubóstwa. Głównym orężem robotnika jest „strajk“. Wartość wymienna pracy ulega i w tych warunkach granicom użytkowym, lecz wyzwala się przynajmniej z pod zależności od najniezbędniejszych potrzeb spożywczych ofiarującego pracę.

Czy takie dążenia syndykatów robotniczych należą jeszcze do dziedziny gospodarstwa prywatnego, czy też już wkraczają w sferę harmonii interesów społecznych? Jeżeli będziemy na nie patrzyli tylko ze stanowiska korzyści samego robotnika, jako wyosobnionego z całości życia pierwiastku gospodarczego, będzie to wyraz obrony jednostronnych interesów pracy czynnej — w przeciwstawieniu do interesów przedsiębiorczych. Jeżeli jednak chodzi o zgodność praw społeczno-ekonomicznych, o możliwe do osiągnięcia zrównoważenie interesów warstwowych, to trzeba mieć na uwadze, że, choć jest to obrona jednostronna, obrona jednej tylko siły ekonomicznej, tej właśnie siły przy podziale produkcji (wśród obecnych praw rynkowych) przypada korzyść najmniejsza. Skoro zaś ekonomia ma normować możliwie rów-

nomierny udział korzyści, to środki, zmierzające do obrony takich praw, powinny już być zaliczone do sfery interesów społecznych. Oczywiście i tutaj są granice, po za którymi dążność ta wykaczałaby z dziedziny społecznie usprawiedliwionych czynów. Wyłączone być powinny zamachy wywrotowe, tudzież za daleko idące pokusy, które mogłyby na szwank narazić kulturalne zdołobyce ludzkości. To też obecnie we wszystkich już państwach czynniki prawodawcze pragną pod ster swój ująć prądy obrony robotniczej, aby, za pomocą odpowiednich stowarzyszeń, na gruncie prawnym się poruszających, za pomocą ubezpieczeń robotników, oraz praw o odpowiedzialności pracodawców polepszyć warunki bytu pracujących. Reformy te czynią coraz większe postępy, rządy bowiem, chcąc przeciwdziałać nieokiełznanym prądom żywiołowym, dążą do ujęcia ruchu w karby prawne.

W każdym razie cały ruch kooperacyjny, który ujawnia się zarazem na polu przedsiębiorczości, rolnictwa i pracy robotniczej, stanowi bardzo znamienity i ważny wyraz dążności do świadomego regulowania stosunków gospodarczych. Jest-to bądź, co bądź objaw ewolucyi gospodarczej — objaw procesu, dążącego do przeistoczenia bezładu współzawodnictwa w czynnik normowania gospodarczości. Prąd ten występuje wszędzie żywiołowo, jako odbicie potrzeb różnych czynników ekonomicznych, a więc i warstw spo-

lęcznych. Harmonijnej dążności tych warstw do współrzednego regulowania stosunków tymczasem jeszcze nie widzimy. Tylko tu i owdzie ujawniają się zarodki takich porozumień, które uwarunkowane są potrzebą chwili, lecz rękojmi trwałości jeszcze nie posiadają.

* * *

Na tem wyczerpaliśmy już prawie kwestję wpływu kapitalizmu na gospodarczość. Ale pozostaje do rozważenia pierwiastek ekonomiczny, który, acz oparty na prawach przyrody, jest we współczesnej postaci swojej następstwem kapitalizmu. Mamy tu na myśli rentę gruntową. Aby zrozumieć jej znaczenie, trzeba uprzednio rozebrać czynnik przyrody, jako czynnik wytwarzania.

XII.

Czynnik przyrody.

Ekonomiści szkoły klasycznej dopatrują się w gospodarzości trzech głównych czynników wytwarzania, z których jednym ma być przyroda, drugim — praca ludzka, a trzecim — zasób oszczędności, czyli kapitał. Jak się przedstawiają reguły wytwarzania kapitału i jak w związku z tem wygląda mechanizm gospodarczy pracy ludzkiej, wyjaśniliśmy w poprzednich rozdziałach, gdzie po części zwróciliśmy już także uwagę na znaczenie czynnika przyrody. Rozbierając w zasadzie gospodarzość, stwierdziliśmy, że sfera zaspakajania wszystkich naszych potrzeb ograniczona jest stosunkiem człowieka do świata *przyrodzonego*, zewnętrznego, skąd człowiek czerpie przedmioty do podtrzymywania swego bytu. Gospodarzością, podług określenia naszego, jest „ta część ludzkiej kultury, która za pomocą

czynnego przystosowania zdolności ducha do ujarzmiania świata zewnętrznego, pozwala jednostce na jej bezpośrednio, osobiste potrzeby obracać pewien ściśle wydzielony zakres zasobów i sił *przyrody*." Z tego więc już określenia wynika, że czynnik przyrody tworzy główną podstawę gospodarczości, jako przedmiot naszych podmiotowych czynności gospodarczych. Mimo to jednak, czynnik ten ma w naszej pracy gospodarczej nie takie znaczenie, jakie przypisywali mu ekonomiści szkoły klasycznej. Według nich, jest to pierwiastek współrzędny, równomierny z pracą gospodarczą, — tymczasem, gdy rozważymy go z punktu widzenia obiektywno-gospodarczego, będzie to pierwiastek, dominujący w gospodarczości po nad całą pracą naszą, a znowu, ze stanowiska stosunku do gospodarczości podmiotowej — będzie to czynnik, podporządkowany tej pracy. Błędne jest mniemanie, że siły przyrody ze względu na swe usługi grają w pracy gospodarczej taką samą rolę, co praca człowieka. Siły te są z jednej strony całym materiałem, z którego do zaspokojenia naszych potrzeb korzystać możemy, są więc naturalnym monopolem ekonomicznym, ale z drugiej strony nie są gospodarczością, a więc pierwiastkiem gospodarczym w znaczeniu czynnym, bo tem nie jest *przedmiot* zadawania potrzeb, lecz *czynną* i świadomą władzą wydzielania pewnego zakresu zasobów na potrzeby ludzkie. Tylko praca,

świadomie dążąca do tego celu, a więc taki czy inny zarząd dóbr gospodarczych, takie czy inne stosowanie ich do potrzeb ma znaczenie czynności ekonomicznej. Wytwarzanie przyrody jest tylko warsztatem, z którego korzystamy; w siłach przyrody tkwią środki, które opanowujemy, aby je obracać na cele gospodarcze. Właściwie też jedynym czynnikiem wytwarzania gospodarczego jest praca gospodarcza i z tego stanowiska Marx miał słuszość, twierdząc, że w dobrach gospodarczych nie ma innej wartości społeczno-ekonomicznej, prócz wartości pracy (co jednak, jak to już wyjaśniliśmy, nie wpływa wcale na taką ocenę wartości z mocy praw rynkowych). Kapitał znowu tworzy czynnik gospodarstwa społecznego w tem tylko znaczeniu, że jest zadatkiem produkcji, niezbędnym dla całej gospodarczości (t. j. dla działania ku zadowalaniu potrzeb społecznych). Siły przyrody właściwie więc ze stanowiska swoich usług gospodarczych należą do tej samej sfery, co kapitał, i dlatego też zaliczyliśmy je do kapitału. Są one kapitałem twórczym, zarobkowym wtedy, gdy podporządkowane zostały własności prywatnej, a tem samem prawu rynkowemu — prawu wartości wymiennej. Powietrze (do oddychania), choć ma najcenniejszą wartość dla życia ludzkiego, posiada wartość tylko użytkową, niewymienną, bo nie można było uczynić go przed-

miotem monopolu posiadacza ziemi¹⁾. Owóż wszystkie siły przyrody, które poddane zostały zarządowi gospodarczości prywatnej i mają znaczenie kapitału, są tylko obiektywnymi czynnikami gospodarczemi.

Oczywiście przyznać trzeba, że twórczość przyrody jest właściwie jedyną twórczością, bo produkcya gospodarcza polega tylko na przetwarzaniu i rozbija się o granicę płodów naturalnych, której technika nie może przewyciężyć; praca ludzka nie może stworzyć ani piędzi ziemi, a więc ani piędzi gruntu, na którym rodzą się plody i na której byt swój opieramy. Ale mimo to najcudowniejsze procesy fizyczne nie są wytwarzaniem gospodarczem. Gospodarczość zaczyna się tam dopiero, gdzie człowiek panuje nad przyrodą, gdzie procesy fizyczne odbywają się pod kontrolą istoty rozumnej.

Jeśli weźmiemy pod uwagę np. wegetacyę roślinną, to nie można twierdzić, że sam proces wzrostu zboża, czy drzewa, oraz proces wydajności płodów stanowią fazy gospodarcze. Są to fazy, mające dla gospodarczości doniosłe znacze-

¹⁾ Naturalnie są to już wyjątki. Nędzarze, gnieżdżący się po kilku w ciasnych kątach jednej izby mieszkalnej, są pozbawieni powietrza, potrzebnego do oddychania normalnego, dlatego, że wysoka renta domów po części już wciągnęła powietrze do rzędu dóbr, mających wartość wymienną.

nie, są to naturalne stadya tworzenia się bogactw, które zarząd gospodarczy przeistacza na dobra gospodarcze, — lecz nie jest to czynność ekonomiczna. Tak samo momentem ekonomicznym nie jest istnienie w danym miejscu bogactw kopalnych, albo nawet istnienie dziewiczej, niezajętej jeszcze ziemi; potrzeba dopiero czynności ekonomicznej, czynności wydzielenia tych zasobów przyrody na osobiste potrzeby człowieka, aby stąd powstały czynniki gospodarcze. Przyroda kryje bezwątpienia w swem łonie różne tajne jeszcze siły i zasoby. Tak np. do niedawna nie znaliśmy sił elektryczności i nie mogliśmy z nich korzystać; lecz, póki człowiek przez zastosowanie zdolności swego ducha do świata zewnętrznego darów na swą korzyść nie obrócił, o czynniku wytwarzania gospodarczego nie może być mowy. To też nawet tam, gdzie otrzymujemy dary przyrody bez wysiłku, darmo (np. oddychanie powietrzem, napawanie się pięknym widokiem i t. p.) — i tam czynnik gospodarczości rozpoczyna się dopiero od tego stadyum, w którym istnieje pewien rozumny zarząd ludzki nad korzystaniem z takich darów, t. j. gdy państwo, miasto, gmina lub jednostka dba o utrzymanie czystości, o kanalizację, o porządek, o dobre drogi, o ogrody, o lasy i t. p.

Czynniki przyrody zamieniają się więc w czynniki ekonomiczne dopiero pod wpływem działalności ludzkiej, ale wśród tej działalności właśnie

powstają zarazem zapory do równomiernego korzystania z darów przyrodzonych.

Z chwilą, gdy człowiek zamienił ziemię na własność jednostkową, wytworzył się monopol prywatnego posiadacza i powstała nierówność ludzkich praw do żywiołów przyrody, — nierówność podziału bogactw naturalnych, będąca podstawą nierówności podziału produkcji. Nie chcemy tu poruszać kwestyi, czy tak być musiało, czy też mogłoby być inaczej, bo to zaprowadziłoby nas do rozwiązywania najtrudniejszej zagadki praw człowieka — zagadki: czy wyższe, etyczniejsze i niezłomniejsze jest prawo wszystkich ludzi do sił przyrody, podtrzymujących byt ich, czy też indywidualne prawa jednostki do tego, co wysiłkiem swoim, w granicach pewnych przepisów prawnych, zdobywa na własność. Oczywiście około tego tematu obraca się całe zagadnienie ekonomiczne, lecz, gdy w szczególności chodzi o prawo do posiadania ziemi, jako głównej skarbnicy sił natury, którą własność prywatna na monopol zamieniła, pojęcie to, w przekonaniu jednych, upraszcza się, a w przekonaniu innych, wikła się. Socjaliści agrarni, których jednym z najwydatniejszych przedstawicieli był amerykańczyk Henry George, widzą w monopolu ziemi jedyną przyczynę niewoli pracy. „Nasz fundamentalny błąd — pisze George¹⁾ w swoich

¹⁾ Henry George „Social problems“. New-York.

„Zagadnieniach społecznych“ — polega na tem, że uznajemy grunt za własność prywatną... Ponieważ bez ziemi człowiek istnieć nie może, ponieważ jego własna fizyczna istota i wszystko, co zdolny jest zdobyć i zbudować, musi być z gruntu wydobyte, przeto posiadanie ziemi powoduje władzę nad mieszkańcami tej ziemi, a więc warunkuje ich zależność przemysłową, społeczną i polityczną... Dlatego wszędzie, gdzie ziemia oddana została na własność prywatną, skutek ostateczny oszczędzających pracę wynalazków, oraz wszelkich ulepszeń i odkryć jest ten, że właściciel ziemi może więcej żądać za jej użytkowanie, a robotnik musi więcej za to płacić. Grunt staje się droższym, ale wynagrodzenie za pracę nie podnosi się; owszem, jeśli jest jeszcze granica zmniejszenia, wynagrodzenie może zmniejszyć się bezwzględnie.“

Z tego rozumowania George wyprowadza wniosek następujący: „Największa i najpodatniejsza reforma, która ułatwi wszelkie inne, a bez której inne nie pomogłyby, praktycznie może zostać urzeczywistniona w ten sposób, że ogólne opodatkowanie zamieni się na (wylączny) podatek od wartości ziemi i tak się ukształtuje, iż wynosić będzie mniej więcej tyle, co ogólna renta gruntowa“. George chciał więc opodatkowania ziemi na rzecz gmin, takiego opodatkowania, któreby zniosło już potrzebę innych haraczów, co, jego zdaniem, mogłoby nastąpić wtedy, gdy-

by zupełnie skonfiskowano rentę gruntową, pod którą rozumiał wszystkie siły przyrody, kryjące się w łonie ziemi. „Cóż-bo może być przewrotniejsze (tak dowodzi George), niż uznawanie ziemi i gruntu za własność indywidualną?... Pod każdym względem różnią się ziemia i grunt od rzeczy, które są płodami pracy człowieka — i dlatego są jego prawną własnością. Pierwsze są tworam i Boga — te zaś wytworzył sam człowiek... Cóż-bo może być przewrotniejsze, niżeli to, że mieszkaniec jednodniowy tej obracającej się kuli otrzymuje za nią od jej współmieszkańców czynsz i sprzedaje im rzecz, która tysiące lat przed nim istniała i tysiące lat po nim istnieć będzie?“

Kto tak zapatruje się na kwestyę społeczną, znacznie upraszcza sobie całą tę kwestyę, traci bowiem z uwagi, że we współczesnym naszym ustroju można nie być posiadaczem ani jednej piędzi ziemi, ani całą gruntu, a rozporządzać siłami ekonomicznymi, przekraczającemi wartość największych latifundyów. To też w przekonaniu tych, którzy jądro kwestyi widzą nie w rentie gruntowej, lecz w kapitalizmie — w sile twórczej własności prywatnej kapitałów ruchomych — monopol zarządu nad czynnikami przyrody, tkwiący w prywatnej własności ziemi, stanowi tylko dodatkowy moment, wikłający całe zagadnienie.

Wśród obecnej organizacyi społeczno-gospodarczej posiadanie środków wytwórczych jest nie monopolem właścicieli gruntu, jako skarbnicy bogactw przyrodzonych, lecz monopolem właścicieli wszelkiego kapitału w różnych jego zarobkowych postaciach, t. j. kapitału gospodarstwa zarobkowego (podług naszej terminologii), który w rezultacie daje się zawsze sprowadzić do gotowizny. Kapitał taki ma przewagę nad ujętymi w formy zarządu gospodarczego siłami przyrody, przedewszystkiem dlatego, że wyobraża czynniki produkcyi, bez których czynniki przyrody nie mogą być wprowadzone w ruch zarządu gospodarczego, a powtórę dlatego, że taki kapitał, będąc zastępczem dobrem wszystkich innych dóbr, panując nad całym rynkiem, siłą *swojej* w a r t o ś c i w y m i e n n e j pochłania wartość wymienną czynników przyrody. Innemi słowy, kapitał ten, jako surogat wszelkich dóbr, jest wprawdzie nie realnym, ale gospodarczym (wśród naszej organizacyi) równoważnikiem sił przyrody (tak samo, jak jest takim równoważnikiem pracy), a ponieważ z mocy tej władzy ekonomicznej może wybierać między różnemi dobrami, posiadającemi wartość wymienną, regulowaną prawami rynku, przeto ma w mechanizmie podaży i popytu przewagę nad przyrodą, ujętą w karby zarządu gospodarczego.

Nadto zachodzi w sferze gospodarczości jesz-

cze jeden dominujący wpływ kapitału nad procesami fizycznymi. Wiadomo, że świat materialny jest ograniczony, że przyroda, (gdy wziąć na uwagę długie okresy) wyczerpuje się, że nawet już dziś tu i owdzie dostrzegamy i odczuwamy braki materiałów surowych i musimy je zdobywać przez gospodarstwo, bądź intensywniejsze, bądź ekstensywniejsze. Grozi nam prawo „zmniejszającej się wydajności“, a temu prawu może przeciwdziałać tylko gospodarczość, w której zarząd objął ten sam kapitał zarobkowy, wciągający do produkcji coraz nowe ziemie w najodleglejszych częściach świata, eksploatujący coraz głębsze pokłady bogactw kopalnianych, tudzież różniczkujący spożycie przez zadawanie go takimi kombinacjami przetworów, które coraz mniej jednostronnie wyczerpują zasoby naturalne. Jest to jedna z dodatnich stron kapitału, choć wynika z jego wszechwładzy w naszym ustroju (z jego przewagi w mechanizmie podaży i popytu) i choć może gospodarczość zbiorowa, społeczna sprostaby lepiej zadaniu temu. W każdym razie i w tem zawiera się materialna przewaga produkcji kapitalistycznej nad bezpośrednim działaniem sił przyrodzonych.

Następuje teraz pytanie, w jakiej ściśle postaci występuje na rynku wartość wymienna sił przyrody? Po części odpowiedzieliśmy już

na to pytanie, gdy w rozdziale o „prawach rynku“ rozbieraliśmy czynnik dóbr materyalnych, jako sił. Ale chodzi jeszcze o dokładniejszą analizę tego pojęcia wartości rynkowej sił przyrodzonych, które ekonomia zawarła w określeniu renty gruntowej.

XIII.

Renta gruntowa.

Wyluszczone w poprzednim rozdziale wyjaśnienia nasze o czynniku przyrody wiążą się bezpośrednio z pojęciem, które ekonomiści nazywają rentą gruntową. Ziemia, czyli grunt zawiera w sobie przeważną część tych sił przyrodzonych, które człowiek obraca na cele swej gospodarczości. Po za pewną częśćką sił, od ziemi oderwaną, znaczna ich większość ściśle się łączy z gruntem, a więc posiadanie gruntu, jego własność, pozwala nam zarazem użytkować z praw przyrody. Grunt służy człowiekowi do trojakiich celów: 1) wydobywamy z niego bogactwa kopalne, 2) jest on naczyniem, w którym przez siły wegetacyjne rozwijają się rośliny, oraz 3) jest naszym ziemskim punktem oparcia i polem całej naszej działalności. Karmicielką naszą jest ziemia i schronieniem naszym! Grunt posiada

dla człowieka wartość użytkową, jako skarbnica pożytecznych materij i sił, oraz jako określone miejsce, które zamieszkujemy i na którym rozwijamy działalność gospodarczą. Z tego stanowiska oceniany grunt ma cechę użyteczności, niezależne od pracy człowieka i nakładu kapitałowego. Ziemia dziewicza, ziemia, w której kryją się niewyżyskane bogactwa mineralne, plac pusty—to są dobra, posiadające pierwotne, niewyczerpane siły twórcze. Na tych też przyrodzonych siłach ziemi opierały się pierwsze teorie ekonomiczne o rencie gruntowej, jako wynagrodzeniu za wartość niezniszczalną, tkwiącą w gruncie. Fizyokraci, którzy poczytywali przyrodę, a w szczególności grunt, za jedyny rzeczywisty czynnik wytwarzania, pierwsi przyszli do wniosku, że w cenie produktów i usług ziemi zawiera się pewna nadwyżka po nad koszty twórcze, t. j. że istotna wartość wymienna płodów ziemi jest zawsze wyższa od włożonego w nie nakładu kapitału i pracy. Ale przy takim poglądzie na rentę gruntową właściwie nie odróżniano jej od czynszu dzierżawnego i dochód szczególny z ziemi utożsamiano po prostu z każdym wynagrodzeniem za użytkowanie kapitału, lub z zyskiem przedsiębiorczym.

Jeszcze Adam Smith nie zdawał sobie jasno sprawy z pojęcia renty gruntowej i gdy w jednym miejscu gmatwa to pojęcie z procentem

i zyskiem, to w innem jest już na drodze do lepszej definicyi, lecz znowu nie odróżnia współdziałania posiadacza ziemi od sił jej przyrodzonych. Zarówno u fizyokratów, jak u Adama Smitha, renta była jeszcze czemś w rodzaju wynagrodzenia za używalność, które dzierżawca czy użytkownik płacił posiadaczowi. Pojęcie takie dlatego w ekonomii długo utrzymało się, że było wynikiem tradycyji stosunków feudalnych, w których uprawiający ziemię płacił jej zdobywcy i panu podatek lenniczy. Ów czynsz feudalny mniej więcej odpowiadał późniejszemu czynszowi dzierżawnemu, który naturalnie nie tylko jest wynagrodzeniem za pierwotne siły przyrodzone gruntu, lecz też za procent od kapitału nabycia i od kapitałów nakładowych.

Dopiero ekonomiści doby po-smithowskiej zaczęli głębiej analizować pojęcie renty gruntowej. Pierwszy Malthus ujął teorię w ramy, które później Ricardo dokładniej rozwinął. Ricardo dał takie określenie renty gruntowej: „Renta gruntowa jest taką częścią wytworów ziemi, lub też takim wynagrodzeniem, któremi płaci się właścicielowi ziemi za użytkowanie z pierwotnych i niewyczerpanych sił gruntu.“ Ricardo dalej tak jeszcze wyjaśnia swą definicyę: „Płaci się za pracę przyrody nie dlatego, że działa ona dużo, lecz, że działa mało. W tym samym stosunku, w jakim skąpi ona ze swemi

darami, wymusza też za swe dzieło cenę wyższą. Gdzie jest wspaniałomyślnie dobroczynna, tam też pracuje darmo.“ A zatem już, według Ricarda — na co szczególniejszy nacisk położyc należy — wysokość renty gruntowej, jako ceny za przyrodzoną użyteczność gruntu, zależy od stosunku podaży i popytu tych sił naturalnych na rynku. Zachodzi tu tylko ta wyjątkowa okoliczność, że podaż nie jest uwarunkowana, jak w produktach pracy ludzkiej, wytwarzaniem człowieka, lecz użytkową wartością siły przyrody.

Teorya Ricarda wysnuta została z różnic własności istniejącego gruntu. Wywodzi on, że gdyby własności te były jednakowe, renty nie byłoby zupełnie. Jest ona tylko różnicą między wartością płodów dwóch jednakowo wielkich i jednakowo uprawnych gruntów, — różnicą, uwarunkowaną odmianami, zachodzącymi co do kwalifikacyi sił pierwotnych. Ricardo abstrakcyjnie wyobraża sobie, że grunt danego kraju składa się z ziemi różnej urodzajności i przypuszcza, że z początku uprawiano tylko ziemię pierwszej klasy. Podaż i popyt ustaliły ceny zboża takiej ziemi i cena ta była w naturalnej równowadze z innymi dobrami gospodarczemi. Tymczasem ludność wzrosła i zaszła wtedy potrzeba uprawy ziemi gorszej kategorii, np. klasy drugiej. Do tej uprawy potrzeba już większego wysiłku pracy i potrzeba wynagrodzić

pracę w ten sposób, aby płaca za nią równoważyła się z ogólnym poziomem plac, a wobec tego produkty tej gorszej ziemi muszą być droższe. Wtedy właśnie powstaje różnica pomiędzy dochodem z ziemi pierwszej klasy a dochodem z gruntu drugiej; różnica ta stopniowo się podnosi i udziela wszystkim poprzedzającym gatunkom, w miarę, jak coraz niższe kategorie ziemi do uprawy przechodzą. Tą więc drogą wytwarza się renta gruntowa, jako cena, którą posiadacz otrzymuje za różnicę pomiędzy pierwotnymi, niewyczerpanymi własnościami swego gruntu, a własnościami gruntu gorszego. Jakkowiek Ricardo miał przeważnie na uwadze rentę gruntową rolną, to jednak ta jego teoria ma zastosowanie do każdej renty gruntowej. Skoro bowiem tą samą metodą rozbierzemy rentę placową, to otrzymamy taki sam wynik: Wartość korzystnie położonego placu wzrasta w miarę użytkowania z placu, mniej korzystnie sytuowanego, i ów wzrost wartości, wyrażający się w różnicy między pierwotnymi, naturalnymi cechami dobrej pozycji placu pierwszej klasy, a cechami placu gorszego, będzie rentą gruntową. Teoria renty gruntowej Ricarda dotychczas utrzymuje się w nauce. Chociaż bowiem ekonomista ten stał w ogólności na stanowisku zasad Smithowskich, a więc na stanowisku wolnej gry interesów gospodarczych, i z tej igraszki sił ekonomicznych wysnuł (a raczej za Malthusem roz-

winał) swoje prawo renty, to wszelako pośrednio już w tej poszczególnej swej teorii położył stosowny nacisk na monopolistyczny charakter renty gruntowej. Ściśle biorąc, rozbiór renty gruntowej Ricarda nie dowodzi niczego innego, tylko, że posiadanie ziemi prowadzi do monopolu, za który właściciel ziemi, niezależnie już od swojej pracy, nakładów i zysku przedsiębiorczego, płacić sobie jeszcze każe (i kazać może) szczególne premium monopolistyczne, t. j. rentę gruntową. Ważne jest w teorii tej zwłaszcza to, że renta gruntowa nie ma żadnego związku z pracą, *że tworzy przypadkową nadwyżkę wartości, wywołaną grą podaży i popytu, i że posiadanie prywatne właśnie korzyść tę nadaje.*

Wbrew tak jasno z tej strony postawionej tezie były jednak usiłowania nagięcia teorii Ricarda do ścisłych doktryn *laissez-faire'yzmu*. Tak np. Mangoldt ¹⁾ próbuje dowieść, że teoria renty Ricarda wcale nie przeczy zasadzie, że renta ta zawsze tam się ukazuje, „gdzie producent rzadkie pierwiastki wytwarzania, zdolne do szczególnej wydajności, trafnym swym wzrokiem wykrył i na wytwarzanie obrócił.“ Renta, tak pojmowana, ma być „nagrodą dla tego, kto słusznie ocenił i czynnie wyzyskał najlepszą sposo-

¹⁾ H. v. Mangoldt „Grundriss der Volkswirtschaft“ — Stuttgart.

bnosć do dalszego rozwoju gospodarczości.“ Oczywiście takie rozumowanie jest odwróceniem na opak całej teoryi renty gruntowej i jest po prostu urąganiem logice ekonomicznej. (Do tak naiwnych należy jeszcze teoria Maxa Wirtha, który w rencie gruntowej upatruje nagrodę za „zmuną i niebezpieczną pracę zdobywcy“!)

Renta gruntowa Ricarda ma jednak przeciwników, występujących z innymi, krytyczniejszymi punktów widzenia. Między innymi Roscher i Thünen przypuszczają, że nawet grunty najniższych klas dają zawsze rentę, bo tkwi ona już w samym monopolu posiadania gruntów. Ważniejsze są zarzuty amerykańskiego ekonomisty Carey'a, a jeszcze donioślejsze Rodbertusa. Carey widzi błąd w dedukcyach Ricarda, polegający na twierdzeniu, jakoby zawsze kolejną stopniowań gatunkowości uprawiały się grunty. Stosunki amerykańskie przeczą temu; tu bowiem przystępuje się do uprawy najpierw lekkich ziem, równin, a potem dopiero ciężkich, bujnych i urodzajnych, a następstwem tego jest, że renta ziemi klasy pierwszej nie podnosi się, lecz raczej spada, w miarę, jak coraz więcej ziemi przybywa. Rodbertus ¹⁾ przeczy istnie-

¹⁾ Rodbertus. „Soziale Briefe an v. Kirchman 3. Brief: Wiederlegung der Ricardoschen Lehre von der Grundrente und Begründung einer neuen Rententheorie.“

niu takiej renty, jak ją sobie Ricardo wyobrażał. Według niego, na odosobnionej wyspie mogą np. istnieć takie warunki wytwarzania, że całkiem jednakowy grunt rentę przynosi. Rozumieć to należy w tym duchu, że, jeśli tylko grunt istotnie jest zmonopolizowany, to posiadacz zawsze osiągać będzie zysk szczególny. W myśl teorii Rodbertusa, renta jest w ogóle tą częścią dochodu, którą właściciel bez żadnej pracy otrzymuje; rentę — wszystko jedno czy gruntową, czy kapitałową — zdobywają posiadacze kapitału i gruntu na *obcych* produktach pracy.

Najgłębiej pomyślana i najoryginalniejsza jest jednak teoria renty gruntowej Fr. A. Lange'go ¹⁾. Nie uznaje on w rencie wynagrodzenia za „pierwotne, niewyczerpane siły przyrody“, gdyż nie bez słuszności twierdzi; że siły te, ze stanowiska ekonomicznego, w zupełności pokryte zostały ceną kupna ziemi i kapitałami nakładowemi — bez względu na to, jak te „siły pierwotne powstały.“ Mimo to, jak wywodzi, renta gruntowa istnieje niezależnie od wynagrodzenia za procent kapitałowy, za pracę i premium zysku przedsiębiorczego. Rentę gruntową można by może trafniej nazywać, np. rentą praw pier-

¹⁾ „Die Arbeiterfrage, ihre Bedeutung für Gegenwart und Zukunft“ von Friedrich Albert Lange. Winterthur 1879.

wszeństwa („Prioritätsrente“), rentą monopolistyczną, lub różniczkową; bez względu jednak na nazwę należy ją ściśle odróżniać od zysków przedsiębiorczych. Wynika ona poprostu z tego, że przez przypadkowe posiadanie przedmiotu powstała nadwyżka jego wartości na rzecz posiadacza. Wartość gruntu zwiększa się nie skutkiem nakładu pracy, na uprawę tego gruntu obróconego, lecz przez pracę, którą nieposiadająca część ludności musi skutecznie po nad zwykły ekwiwalent, aby w ogóle mógł brać udział w produktach kraju.

Lange tak samo, jak Ricardo, rozumuje, że abstrakcyjnie można sobie wyobrazić, iż coraz gorsze ziemie przechodzą pod uprawę (lub coraz gorzej położone place obracają się na budowę). W każdym razie jednak posiadacz gruntu, jako monopolista, pobiera haracz od robotnika, który, aby istnieć, musi więcej pracować. Ów haracz jest rentą gruntową. O tem, że posiadacz gruntu pobiera rentę monopolistyczną za swoją pracę, nie może być mowy, tak samo, jak nie można twierdzić, że pobiera ją za celowe nakłady; co najwyżej możnaby to nazwać „celowem“ *posiadaniem*, choć posiadanie często jest dziedzictwem po pradziadzie.

Wyłożywszy tu te różne teorye renty gruntowej, musimy je teraz pogodzić z naszą tezą, sformułowaną w poprzednim rozdziale (Czynnik przyrody), że „jądro kwestyi społecznej za-

wiera się nie w rencie gruntowej, lecz w kapitalizmie, — w sile twórczej własności prywatnej kapitałów ruchomych, i że monopol zarządu nad czynnikami przyrody, tkwiący w prywatnej własności ziemi, stanowi tylko dodatkowy moment, wikłający zagadnienie.“

Przedewszystkiem jednak następuje się pytanie, która teoria renty gruntowej jest prawidłowa: czy Ricarda, czy Carey'a i Rodbertusa, czy Langego? Właściwie trafne są one wszystkie, gdyż w ogóle słuszna będzie każda teza, że w monopolu posiadania tkwi źródło nadwartości. Do takiego zaś poglądu, pomimo różnic poszczególnych, dają się sprowadzić wszystkie teorie renty gruntowej — z wyjątkiem oczywiście takich, które widzą tu sprawiedliwe wynagrodzenie dla tego, „kto słusznie ocenił i czynnie wyzyskał najlepszą sposobność do dalszego rozwoju gospodarczości.“ Przy rozbiorze znaczenia renty gruntowej, ze stanowiska monopolu, obojętne jest już pytanie, czy zawiera się ona tylko w „pierwotnych, niewyczerpanych siłach przyrody“, czy też w samym fakcie posiadania przedmiotu rzadkiego, a koniecznego w produkcji. Dlatego nie to jest ważne, czy dają rentę tylko grunty lepsze i płace, korzystniej położone, lecz to, że w ogóle daje ją własność monopolistyczna. Przechylilibyśmy się nawet raczej na stronę Carey'a, że, w miarę wprowadzania do produkcji coraz większej ilości ziemi,

wartość ziemi lepszej i placów lepszych (w pewnych przynajmniej warunkach) może spadać.

Do tematu tego powrócimy jeszcze w dalszym ciągu, tu zaś musimy już stwierdzić, że, obok względnie trafnego uchwycenia cech renty gruntowej, rozważanych tylko z rozmaitych kątów widzenia, teorye te są jednostronne dlatego, że rozbiegają czynnik renty w oderwaniu od kapitalizmu, tak, jak gdyby w naszym ustroju można było odłączyć formę posiadania ziemi od posiadania dóbr w ogólności. Tam, gdzie, jak się to dzieje w naszej organizacyi, cały majątek gospodarstwa zarobkowego (do którego należy również ziemia) wyobraża realne pojęcie kapitału (jak to trafnie określił Menger), — tam ziemia i grunt mogą wprawdzie jeszcze posiadać odrębne swoje reguły, lecz po nad niemi dominuje prawo przewagi kapitału. To też teorye renty gruntowej, które tego prawa nie uwzględniają, są tak samo jednostronne, jak postulaty socjalizmu agrarnego George'a (który zresztą za punkt wyjścia wywodów swych przyjął teoryę Ricarda.)

Właściwie wszystkie teorye renty gruntowej dają się sprowadzić do zasady, że *stosunek podaży i popytu ziemi wytwarza tę rentę*. Ricardo wyobrażał sobie ten stosunek, jako wynik kolejnego przechodzenia coraz gorszej ziemi pod uprawę i w ogóle do użytkowania, a więc upatrywał w coraz skąpszej naturalnej podaży wzrost

wartości sił przyrodzonych. Carey nie uznaje faktu przechodzenia ziemi pod uprawę kolejną stopniowania gatunków; ale wartość ziemi czyni zależną od zwykłego zbiegu podaży i popytu. Rodbertus wprawdzie przyznaje istnienie renty ściśle gruntowej, lecz widzi w niej poprostu dochód, który właściciel każdego dobra, poniekąd zmonopolizowanego, otrzymuje bez pracy od osób, pracujących na swoje potrzeby spożywcze; w świetle więc i tej teorii, taka, czy inna renta jest rezultatem podaży i popytu dóbr, w produkcji i spożyciu niezbędnie potrzebnych. Fr. A. Lange, nie zdając sobie sprawy z tego, łączy i godzi teorye Ricarda i Rodbertusa, gdyż kładzie nacisk na przypadkowe *posiadanie* cennych przedmiotów, których wartość zwiększa się przez *pracę nieposiadającej* części ludności, w miarę, jak kolejną gatunków, przedmioty te obracane bywają na użytek produkcji. Jest tu więc główny pierwiastek renty Ricarda—*obracanie coraz gorszych ziem* pod uprawę, i główny pierwiastek renty Rodbertusa — zdobywanie tą drogą korzyści na *produktach obcej pracy*. Oczywiście w takim połączeniu wypukłej jeszcze występuje igraszka podaży i popytu—podaży sił przyrody, ujętych w prywatne posiadanie, i popytu na udział w produkcji—w celach spożywczych.

Owóż, tak czy inaczej oceniany czynnik renty gruntowej będzie stosunkiem prywatnego

posiadania szczególnych dóbr gospodarczych, a zatem stosunkiem ich podaży do zapotrzebowania tych dóbr, czyli do ich popytu. Regulatorem więc nie może tu być nic innego, tylko wartość imienna. Nie cechy przedmiotu, lecz względny stosunek pomiędzy spożywcą, a przedmiotem potrzeb reguluje również cenę sił przyrodzonych ziemi, ujętych w prywatne posiadanie i stanowiących ów przedmiot potrzeb. Cena, tak uregulowana, jest, jak każda inna, zawisła od granic użytkowości dobra. Ale pamiętać należy, że, gdy chodzi o siły przyrody, granice te są szersze od granic użytkowości innych dóbr, bo przyroda skąpi ze swemi darami, a więc jej naturalne granice są szczupłe. Dla tego tu powstawać też musi wzrost ceny, lub dochodu, w miarę, jak, skutkiem rozszerzających się granic użytkowości, na odwrót maleją granice rozporządzalnych sił. Tę szczególną przewyżkę ceny, lub dochodu, wynikającą z takiego ustosunkowania podaży i popytu gruntu, trzeba odróżniać od innych objawów wzrostu cen, ponieważ istotnie mamy tu do czynienia ze zjawiskiem odrębnem, mianowicie ze zjawiskiem ubiegania się o siły, których granice użytkowości są rozleglejsze, a granice rozporządzalności węższe. To jest jedyna szczególna właściwość wartości wymiennej gruntu w ogólnym procesie wymiany, dokonywającym się zawsze za pomocą mechani-

zmu podaży i popytu. (Podobną zresztą cechę mają i różne rzadkie przedmioty, np. stare wina, dzieła sztuki, koronki i t. p. I one osiągają swoją specyficzną rentę, jako premium za wyjątkowe granice swej użytkowości, — zachodzi jednak ta różnica, że tutaj wartością jest poniekąd tylko *praetium affectionis* — cena osobistego przywiązania do przedmiotu, a tam [przy rencie gruntowej] jest wynik konieczności.)

Z tego właśnie stanowiska oceniana renta gruntowa stanowi tylko dodatkowy moment, wnikający zagadnienie społeczne, zależne od siły twórczej prywatnych kapitałów. Grunt, poddany własności prywatnej, jest jedną z form kapitału twórczego, a w ustroju kapitalistycznym posiadającą szczególną siłę, podporządkowaną prawom kapitalizmu. To wszystko więc, co w rozdziale o „czynniku przyrody“ powiedzieliśmy o przewadze kapitału, jako całości, stosuje się także do renty gruntowej. Kapitał zarobkowy w swoim całokształcie panuje nad tą rentą i dlatego zysk przedsiębiorczy pochłania ją. Ona istnieje, lecz nie jako samodzielna korzyść posiadacza ziemi, tylko jako jeden z pierwiastków zysku kapitalisty.

Rodbertus dowodził, iż renty gruntowej nie było, póki posiadacze ziemi i kapitału byli jedną i tą samą osobą, a renta owa powstała wów-

czas dopiero, gdy nastąpił pomiędzy nimi rozdział ról, t. j. rozdzielenie stanów: rolniczego i kapitalistycznego¹⁾. Owoż temu dowodzeniu zarzucić trzeba, że dziś podział ról w społeczeństwie jest inny; są warstwy posiadające i nieposiadające, a posiadanie tych czy innych kapitałów twórczych nie da się ściśle odgraniczyć. Można wprawdzie wyodrębnić stan rolniczy, t. j. stan, który, choć nie posiada *całego* gruntu, posiada *tylko* grunt, lecz właśnie porównanie jego zysków przedsiębiorczych z zyskami kapitalistów w ogólności przekonywa, że korzyści samej renty gruntowej są mniejsze od korzyści przedsiębiorców - kapitalistów. Nie po-

¹⁾ Rodbertus sądzi, że renta gruntowa wynika ze szczególnego sposobu obliczania renty kapitałowej. Na pierwotnych stopniach rozwoju kulturalnego, gdy posiadacz gruntu i kapitału był jedną osobą, nie można było wyróżniać jednej części renty, jako renty gruntowej a drugiej, jako kapitałowej. Gdy jednak wytworzyły się odosobnione stany kapitalistów i posiadaczy gruntu, wystąpiła też szczególna cecha renty gruntowej, a to dlatego, że, gdy w kapitale przedsiębiorczym, na który obliczona jest praca kapitalisty, figuruje też materiał surowy, to w przemyśle rolnym, gdzie grunt sam jest tym materiałem, brak takiego materiału odrębnego, jako podstawy do obliczenia. Posiadaczowi surowego produktu musi więc tutaj przypadać więcej renty od normalnej. — Teorya ta w świetle nowoczesnych stosunków kapitalistycznych nie wytrzymuje krytyki.

siadając kapitałów ruchomych, zależni od kapitalizmu, od koncentracji wielkich sum pieniężnych i od wyrafinowanej techniki handlu, rolnicy są słabą organizacją przedsiębiorczą, która nie może wyzyskać swego monopolu posiadania sił przyrody. Rolnicy amerykańscy, którzy już nie są zwartą warstwą społeczną, lecz kapitalistami-spekulantami ziemi, mającymi do rozporządzenia wszelkie środki walki kapitalistycznej, ciągną wyższe daleko korzyści z gruntu, bo siła kapitalizmu pozwala im na takie regulowanie wartości wymiennej ziemi.

W ogólności zaś wszędzie już kapitalista jest także właścicielem ziemi i wśród przedmiotów, stanowiących jego kapitał zarobkowy, grunt tworzy tylko jedną kategorię w szeregu różnych dóbr gospodarczych, które posiada, któremi rozporządza i które obraca na przedmioty wzajemnej wymiany ¹⁾. W tym bezustannym

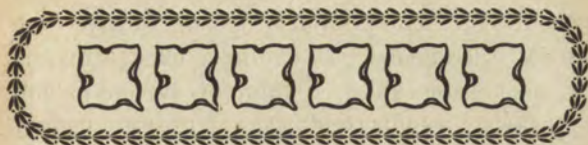
¹⁾ Nie przeczy temu wcale fakt, że własność ziemską znajduje się w niektórych krajach w rękach nielicznych jednostek, jak np. w Szkocyi, gdzie połowa kraju należy do 70 osób. Są to bądź co bądź warunki przemijające, a, co najważniejsza, własność rolna nie odgrywa obecnie w ustroju kapitalistycznym tej roli, co własność kopalni, oraz placów miejskich. W tych ostatnich formach gruntu tkwi daleko więcej renty gruntowej, niż w konserwatywnych, ze stanowiska organizacji przedsiębiorczej, gospodarstwach rolnych.

ruchu wymiennym wytwarzają się najróżniejsze fluktuacje poszczególnych cen dóbr — często tak ustosunkowane, że, mimo zasadniczo szerokich granic użytkowości sił przyrody i szczupłych granic ich rozporządzalności — w skutku gry podaży i popytu w zakresie powszechnej wymiany — ceny innych dóbr pochłaniają rentę gruntową. Gdyby tak nie było, renta gruntowa, a więc względnie cena ziemi musiałaby z postępem czasu stale podnosić się zawsze i wszędzie, — tymczasem zdarzają się tu przecie wahania wsteczne, od konjunktur handlowych, a więc od całego splotu kapitalistycznej wymiany zależne. Zdarzyć się też może i zdarza, iż dochód z ziemi (uprawnej, kopalnianej, albo placu) tak spada, iż wynik produkcji, na niej dokonywanej, wcale nie pokrywa kosztów nakładu. Nierzadkie są przecież wypadki, gdy cena zboża tak się obniża, iż nie równoważy nakładów, gdy w kopalniach srebra zaprzestają dobywania wobec deprecyacji tego kruszcu, lub gdy dom, nie mając lokatorów, albo przynosząc niski dochód, nie pokrywa podatków, melioracyj i t. p. W tych wypadkach renta zupełnie, albo prawie zupełnie ginie, a naturalnie jeszcze częściej zdarza się, że ceny wytworów ziemi tak spadają, iż nie tylko nie zwraca się procent, lecz jest niższy od stopy przeciętnej. Są to wszystko następstwa przewagi kapitału, jako całości nad siłami

przyrody, jako nad cząstkowym czynnikiem gospodarczym, ujętym w formę zarządu i obrotów kapitalistycznych. To też zupełnie słuszne jest spostrzeżenie Carey'a, iż, w miarę wprowadzania do produkcji coraz większej ilości ziemi, nawet wartość ziemi lepszej może spadać. Przeznaczenie, jakie gruntowi nadaje kapitalista, który w naszym ustroju jest kierownikiem produkcji, w każdym poszczególnym wypadku rozstrzyga o wysokości renty gruntowej. Oczywiście kapitalista w swoich procesach wytwórczych sam zależy od procesów fizycznych, a więc od prawa „zmniejszającej się wydajności ziemi“, lecz do pewnego stopnia umie też nad niem panować, bo zresztą tu, jak wszędzie, bezwzględnie podlega tylko jednemu wśród prywatnogospodarczej działalności niezłomnemu prawu ekonomicznemu — stosunkowi podaży do popytu.

Ostatecznie więc tak zbadane pojęcie renty gruntowej w niczem nie osłabia całego naszego systemu praw rynkowych, jako mechanicznego odbicia stosunku podaży do popytu. I tutaj nie występują momenty społecznej oceny wartości gruntu, lecz tylko kapitalistyczny mechanizm odosobnionych interesów materialnych żywiłowo reguluje wartość wymienną. Tam więc nawet, gdzie zależność człowieka od sił natury musi w znacznym stopniu krępować jego gospo-

darczość — i tam, o ile tylko dany ustrój wciągnięty został w sferę prywatno-gospodarczej działalności, niema innych praw, prócz podaży i popytu. Ani oceny abstrakcyjnej, bezwzględnej, ani etycznej oceny tu niema. Czynniki przyrody, w sferę wymiany wciągnięte, zostały ujarzmione przez kapitalizm.



Na rencie gruntowej zamykamy tę część naszych wywodów, które były poświęcone rozbirowi poszczególnych zjawisk gospodarczych, aby przez ich określenie i głębszy rozbiór uwydatnić, jak się kształtują zjawiska na rynku, t. j. w tej szerokiej sferze, która obejmuje działalność prywatno-gospodarczą.

Nie daliśmy tu systematycznego wykładu praw ekonomicznych w tym zakresie, bo nie chodziło nam o wyczerpanie wszystkich poszczególnych ogniw tego łańcucha. Założeniem naszym jest wykrycie typowych zjawisk społecznych w dziedzinie gospodarczości, lecz nie wykład ekonomii formalnej, wywodowej, zajmującej się samą tylko „igraszka pojęć“ (Begriffsspielerei, jak się wyraża Schmoller) — ową igraszka rozbioru logicznego, którą można prowadzić do nieskończoności, rozkładając pojęcia podstawowe na ich pierwiastki.

Aby dokładniej rozpoznać sferę pojęć ekonomicznych, aby wyosobnić główne czynniki na-

tury ściśle gospodarczej, aby zbadać związek przyczynowy, który kojarzy różne formy tych zjawisk, i stwierdzić, że ogólnym ich łącznikiem jest mechanizm rynku, regulujący stosunki z mocy prawa współzawodnictwa, prawa podaży i popytu — musieliśmy rozebrać najważniejsze fazy ustrojów gospodarczych (kapitał, pieniądze, kredyt, przedsiębiorczość, kooperację, czynnik przyrody i rentę gruntową, oraz procesy, pośrednio się z nimi wiążące). Nie była to cała kazuistyka pojęć zasadniczych, lecz takie ich przykładowe zestawienie, które dało nam pierwszą część odpowiedzi na postawione na początku pytanie (2-gie): jaki jest stosunek dóbr gospodarczych do naszego życia? Chociaż już tutaj zarazem staraliśmy się wykryć sprężyny głębsze, gdyż analizę tę próbowaliśmy przeprowadzić na tle wewnętrznych pobudek działalności gospodarczej, to jednak, w uzupełnieniu tej odpowiedzi, przejść trzeba do bliższego rozbioru bodźców społecznych i duchowych, które w tej sferze tu rządzą. Badaniu temu poświęcamy część drugą naszych zarysów.

CZĘŚĆ DRUGA.

I.

Czynnik korzyści prywatno-gospodarczych.

W rozbiórce poszczególnych ustrojów gospodarczych staraliśmy się już położyć nacisk na bodźce, działające w sferze prywatno-gospodarczej. Cały system działania odbywa się tu na podstawie prawa podaży i popytu, jako wszechregulatora tych stosunków ekonomicznych, których źródłem jest nasze dążenie do korzyści prywatno-gospodarczych. Konkurencja rynkowa ma też w bodźcach ducha jedyny odpowiednik w egoizmie ludzkim. Poczucie korzyści prywatno-gospodarczych i usiłowanie osiągnięcia ich jest bowiem głosem naszego egoizmu wewnętrznego.

Lecz należy się jeszcze porozumieć co do pojęcia egoizmu. W ogóle istnieje spór odwiecz-

ny, który trwać będzie zapewne tak długo jak ludzkość: czy istnieją w duszy człowieka inne motywy, prócz egoistycznych, — oczywiście, jeśli za egoizm uznamy każdy czyn, który płynie z duchowego źródła samokorzyści. Umysły filozofów, począwszy od Sokratesa, wysiły się pod tym względem na najrozmaitsze teorie, lecz problematu ściśle nie rozwiązały. Nie będziemy na nowo poruszali tego sporu, bo w zasadzie trudno nie przyznać, iż mają słusność wszyscy, którzy w czynach, pozornie najbezinteresowniej-szych, dopatrują się takiego ukrytego samolubstwa na dnie naszej duszy, które Bastiat trafnie scharakteryzował jako „une manière intelligente de s'aider soi-même“. Ale takie właśnie pojęcie *rozumnego* samolubstwa jest, ściśle biorąc, oderwaną subtylizacją określenia wszystkich najpodnioslejszych uczuć naszych. Jaki więc cel ma przepoławianie włoska, skoro dla umysłu naszego pojęcie egoizmu jest zupełnie jasne, a również zupełnie jasne jest pojęcie jego przeciwieństwa — altruizmu. Wiemy i odczuwamy to, że czynem egoistycznym jest taki, który spełniamy *tylko na swoją korzyść*, a czynem altruistycznym taki, który spełniamy *na korzyść innej osoby*. Sprzeczność występuje wprawdzie wtedy, gdy zdajemy sobie sprawę, że czyn może być *subiektywnie* egoistyczny, a *objektywnie* altruistyczny, t. j. że *dla siebie* a jednak *na cudzą korzyść* czyn dany spełniliśmy. (Wspieramy ubogiego

jalmużną, bo chcemy złagodzić *swoje* przykre uczucie ukojeniem *cudzej* nędzy). Lecz i ta sprzeczność pierzcha, gdy dla uproszczenia oderwanych kategorii, dla ukonkretnienia zjawisk, zgodzimy się na to, że, skoro czyn *przedmiotowo* jest altruistyczny, niema już potrzeby rozbierać *podmiotowych* motywów — zwłaszcza, że każdą sprzeczność pozorną można znowu sprowadzić do teorii „une manière intelligente de s'aimer soi-même“. Inaczej jednak na pierwszy rzut oka wygląda kwestya, gdy zastanawiamy się nad egoizmem w ekonomii.

Niektórzy ekonomiści „*par excellence*“ dowodzą, że bodziec każdej czynności podmiotu gospodarczego *musi* być egoistycznym, bo w akcie wymiany (a z tych aktów składa się cała prywatna gospodarczość) motyw polega na zadawaniu potrzeby swojej jaźni; tymczasem — i tu występuje właśnie antynomia — obiektywny wynik wymiany zadawała (pomimo nawet różnicy korzyści) interes obu stron. Tylko ten byłby w ekonomii altruistą, ktoby spełniał całkiem bezinteresownie czyny gospodarcze na *cudzą korzyść*, ale wtedy znowu czyn przestałby być gospodarczym. Zdawałoby się, że nic jaśniejszego nad taki wywód, który całą szkołę ekonomistów najnowszej doby prowadzi do wniosku, że zagłębianie się w momenty egoizmu i altruizmu jest błędem i że, wyrzuciwszy ten białutki balast za nawias, należy wyłącznie pamiętać, iż

w gospodarzości istnieją bodźce nie inne, tylko gospodarcze, że nie można i nie potrzeba tu szukać motywów ściśle etycznych, lecz można i trzeba szukać pobudek gospodarzości — a te pobudki są... gospodarcze. Jest to, jak łatwo czytelnik dostrzeże, *circulus vitiosus*, określenie *idem per idem*. A jednak do takiego wniosku dochodzą umysły wcale głębokie metodologów ekonomicznych tej miary, co L. Cossa¹⁾, znakomity włoski socyolog i ekonomista, Ch. Gide²⁾, wydatny ekonomista francuski (który zresztą chwycił się na tym punkcie), oraz H. Dietzel³⁾, profesor nauk ekonomicznych w Bonn. Są to wszystko zwolennicy abstrakcyjnej metody ekonomicznej, t. zw. „częściowej dyscypliny naukowej“ (Theildisciplin, jak się Dietzel wyraża), — *teoretycznej ekonomii* socyalnej w przeciwieństwie do *praktycznej nauki* socyalnej. Do tych zasadników metody ogólnej będziemy jeszcze mieli sposobność i potrzebę powrócić w ostatnich rozdziałach, gdy będzie mowa o „zada-

¹⁾ Luigi Cossa „Introduzione allo studio dell economia politica“, 1892.

²⁾ Charles Gide „Principes d'économie politique“ 4-te wyd. 1899 r. — (Są dwa polskie wydania).

³⁾ Heinrich Dietzel „Beitrag zur Methodologie der theoretischen Wirthschaftswissenschaft“ (w Jahrb. fur Nat.“ tom VIII).

niach ekonomii, jako nauki“, a szczegółowo nad kwestyami bodźców psychicznych wypadnie nam zastanowić się w rozdziale o „stosunku gospodarczości do praw ducha“. Na teraz wystarczy stwierdzić, że owo stanowcze odrzucanie analizy innych bodźców ducha, po za bodźcami ściśle gospodarczemi, ma — ze stanowiska tych ekonomistów — uzasadnienie w metodzie zupełnej izolacji pojęć gospodarczych od socyologicznych, któremu to pogładowi dał początek Menger, choć sam zastrzeżeniem go obwarował. Jego teoria ekonomii ściślej (*exacte*) wydaje się połowiczną w porównaniu z bezwzględniemi oderwaniami „abstrakcyonistów“, którzy zwalczają etyczny podkład ekonomii. Dla Gidé'a jest wprawdzie jeszcze wątpliwe, jak wygląda stosunek „principe économiétique“ do „intérêt“, choć przyznaje: „que l'homme cherche en toute occasion à se procurer le maximum de satisfaction possible avec le minimum de peine“ (że człowiek szuka przy wszelkiej sposobności zdobycia sobie możliwie największego zadowolenia kosztem najmniejszego trudu). Bezwzględnie wypowiada to Cossa, dowodząc, że „legge del minimo mezzo“ (prawo najmniejszych wysiłków), które nazywa także „principio del ternoconto“ (zasada korzyści), nie ma nic wspólnego z egoizmem. Cossa twierdzi przytem, że zasada gospodarcza jest wprawdzie faktem psychicznym, ale nietylko nie jest faktem etycznym, lecz przeciwnie nawet

etycznie obojętnym. Dietzel znowu nie uznaje egoizmu, ani altruizmu, tylko „neutralny“ pociąg gospodarczy, — nie uznaje zarazem w ekonomii całego człowieka, a tylko człowieka rynkowego, gospodarczego (Marktmensch, Wirtschaftsmensch), wzorując się zresztą na fikcyi J. St. Milla o „economical man“.

Owe teorye „najmniejszego trudu“, czy też „prawa najmniejszych wysiłków“ są wywodami że osobnik gospodarczy nie dąży do korzyści egoistycznej, ani do krzywdy altruistycznej, lecz spełnia akt ekonomiczny, uwarunkowany dążeniem, aby minimum wysiłku dało mu maximum korzyści. Podobne wywody co do skutków działania ekonomicznego znajdujemy też u Mengera, Schaefflego, Wagnera i innych ekonomistów niemieckich, którzy bądź-to największy wynik, bądź-to najlepszy skutek, bądź maksymalne zadowolenie uważają za cel wysiłku gospodarczego. Oczywiście na to zgodzić się trzeba, lecz z tem zastrzeżeniem (którego bynajmniej nie wylączają poglądy Schaefflego i Wagnera), iż momenty psychiczne i etyczne tworzyć powinny współczynniki takiej celowości.

Z drugiej strony zauważyć należy, że użyty tu termin „najmniejszego wysiłku“ nie tworzy ścisłych analogij z wysiłkiem ze stanowiska energiytyki, której zastosowanie do ekonomii mogłoby być bardzo pożyteczne, gdyby w niej znaleźć się już udało wytłomaczenie pierwiastku

świadomości. Tymczasem, lubo, ze stanowiska nauki o energii, pewnym jest fakt, że zasadnikiem czynnym zjawisk społecznych musi być energia społeczna, tworząca część ogólnej energii kosmicznej, to jednak w świetle energistyki świadomych naszych aktów woli objaśnić sobie nie możemy. Na momencie „najmniejszego wysiłku“, rozumianym, jako najmniejszy nakład „energii biologicznej“, oparł p. Zygmunt Heryng („Logika ekonomii“ — Warszawa 1896 roku) swoje określenie ekonomii (rozważanej ze stanowiska zasady energii), wywodząc że ekonomia jest „nauką, traktującą o zjawiskach, zachodzących pod wpływem świadomego dążenia społecznych układów, aby przy możliwie najmniejszych wysiłkach zachować lub wzmóc właściwą tym układom społeczną energię przez odpowiednie zużycowanie własności i energii układów otoczenia“. Całe dzieło Herynga, poświęcone usiłowaniu oparcia zjawisk gospodarczych na zasadzie energii, jako na najogólniejszej podstawie wszelkiego poznania, jest próbą naukową zajmującą, lecz zapoczątkowanie to nie rozwiązało zagadki świadomości. Autor robi zbyt nagły przeskok od ogólnej energii biologicznej do społecznej, która dla czytelnika pozostaje niewiadomą. — matematycznym x . Wyjaśnienie to nie udało się również J. K. Potockiemu (w dziełku „O energii społecznej“), gdyż, słusznie uznawszy zasługę naczelną myśli Herynga, a skrytykowałszy

jego sposób pojmowania energii społecznej, sam atoli nie zdołał nic więcej w tej dziedzinie wytłomaczyć, tylko stwierdził, że zasada zachowania energii jest zasadą świata fizycznego, a świadomość, występująca w życiu społecznym, towarzyszy różnym przeobrażeniom i stanom ogólnej energii kosmicznej, która objawia się w prawach indywidualnego i społecznego życia jednostki. To też dopóki energistyka (jak się prawidłowo wyraził Potocki) w równaniach swych, mających wyrażać materyjalną stronę zjawisk społecznych, „będzie oznaczała fizyczne podście-lisko świadomości, jedynie przy pomocy niewiadomych, dopóty socjologia i ekonomia, poszukujące wyższych instancj przyczynowych, będą musiały wkraczać na grunt psychologii“.

Teorye takich znowu ekonomistów, którzy rozbiegają bodźce moralne, są również sprzeczne, chociaż wysilają się na różnaitość terminów. Tak np. E. Sax¹⁾ odróżnia indywidualizm i kolektywizm, Adolf Wagner²⁾ wyodrębnia systemy: prywatno - gospodarczy i społeczno-gospodarczy, Schäffle³⁾ oddziela indywidualizm od indywidua-

¹⁾ Emil Sax, „Das Wesen und die Aufgaben der Nationaloekonomie“ — 1884 r. (Wiedeń).

²⁾ Adolf Wagner „Grundlegung“ — kilka wydań.

³⁾ A. E. F. Schäffle „Kapitalismus und Socialismus“ 1878.

lizmu potencjonalnego, Dargun ¹⁾ mówi o odcieniach egoizmu i altruizmu. A niektórzy z nich, nie widząc jeszcze rozwiązania w tych antytezach, szukają pośredniego motywu faktów ekonomicznych. Wagner znajduje go w swoim trzecim systemie „karistycznym“ (karitatives System), a Sax i Dargun w rozmaicie zresztą przez nich rozumianym „mutualizmie“ (wzajemności), który, według pierwszego, jest współrzędny z egoizmem i altruizmem, a według drugiego, jest mieszaniną obu pierwiastków. Jest-to wszystko zresztą gra wyrazów, zasłaniająca pierwiastki *psychiczne i społeczne*, który *w ekonomii tworzyć musi korektywę egoizmu*. Rozwinięcie tej myśli znajdzie czytelnik w dalszym ciągu (w rozdziale o „współzawodnictwie i współdziałaniu“). Stwierdzimy tymczasem, że, jeżeli nie idziemy za wskazówkami tych ekonomistów i socjologów, którzy odrzucają rozbiór egoizmu, — albo nawet tych, którzy wprowadzają czynnik pośredni, *x* miłosierdzia czy „mutualizmu“; jeżeli przytem nie zważamy na pozorną antynomię samolubstwa ze stanowiska przedmiotowego i podmiotowego; jeżeli także nie uznajemy teorii, że każdy czyn ekonomiczny jest zarazem egoistyczny i altruistyczny, bo wymiana równoważy korzyści, — to

¹⁾ Dargun „Egoismus und Altruismus in der Nationaloekonomie“ 1885 (Lipsk) i „Grundlegung der theoret Staatswirtschaft“ 1887 (Wiedeń).

dlatego, iż wydaje się nam, że, im prostsze, im mniej wycieniowane wprowadzimy tu pojęcia, tem łatwiej będzie ująć istotę rzeczy. Bez względu na to, z jakich czynników ducha złożone są nasze akty gospodarcze, — temu nikt nie zaprzeczy, że do wszystkich ustrojów naszej prywatno-gospodarczej działalności, do wszystkich zjawisk kapitalizmu, posilkującego się wszechregulatorem współzawodnictwa, uwarunkowanego podażą i popytem, zakradł się egoizm materialny w najpospolitszem tego słowa znaczeniu. Przepoławianie włosków do niczego tu nie prowadzi. Ani w języku potocznym, ani w języku naukowym niema innej, niż egoizm, nazwy na określenie wartości etycznej współzawodnictwa rynkowego, które jest bądź brutalną walką, na podobieństwo walki głodnych psów o kość, bądź jeszcze brutalniejszą pogonią wielkiego kapitalizmu za złotem bez końca, za przesytem materialnym. Wprawdzie zwolennicy ekonomii formalnej dowodzą, że rozbiór tych bodźców nie należy do nauki, która powinna rozważać nie prawa społeczne, lecz prawa gospodarcze — prawa, podług których postępuje na rynku, „*economical man*“, człowiek gospodarczy, — że powinniśmy tylko badać, jak on sobie radzi swoim najmniejszym wysiłkiem, aby zaspakajać potrzeby; ale to sprawia takie wrażenie, jak gdyby fizyk powiedział nam: Nie zważajcie, czy się świeca jasno, czy ciemno pali, bo, że się tak pali,

to jest tylko prawo fizyczne. W dodatku fizyk miałby jeszcze tę wyższość, że mógłby objaśnić nam prawo fizyczne, a ekonomiści ograniczają swe objaśnienia do głośłownego formułowania faktu w ten mniej więcej sposób: Chcesz wiedzieć, dlaczego ludzie się drą o kawałek chleba i dlaczego jedni mają kupy złota, a drudzy kości nie mają? — to jest wynik prawa wysiłku gospodarczego, które jest...? znowu prawem gospodarczem. Naturalnie ani Dietzel, ani Cossa nie dadzą takiej odpowiedzi, gdy będzie chodziło o rozbiór rzeczywistych zjawisk — lecz, jeśliby zgodnie ze swoją metodą rozbięrali zjawiska, to odpowiedź ich co do objawu, przeniesiona z konkretnej dziedziny życia do oderwania ekonomicznego, nie powinny brzmieć inaczej.

Nakoniec jest jeszcze jedna ważna przyczyna, dla której, przystępując do rozważania motywów prywatno-gospodarczych, musimy rozpocząć od egoizmu. Ekonomistą, który oderwanem rozważaniem zjawisk gospodarczych, znacznie wyprzedził dzisiejszych nowo-abstrakcyonistów, był Adam Smith, twórca podstaw całej nauki ekonomii. On głębiej od swych dzisiejszych naśladowców w zakresie metody zrozumiał całą budowę pojęć oderwanych, bo oparł ją na pierwiastku duchowym, który nie był x-em, nie był „principe économiistique“ ekonomii,— „wirtschaftlicher Motiv der Wirtschaft“ — lecz jasnym pojęciem egoizmu. Z tej dogmatyki egoizmu, któ-

ra Smith do nauki wprowadził, wyrosło pojęcie harmonii interesów społecznych, na starciu pojedynczych jaźni opartej — pojęcie, oczywiście, pod wielu względami zupełnie opaczne, ale tak szczególnym zbiegiem okoliczności odpowiadające pewnym dążnościom, że jaknajsilniej zakorzeniło się i w nauce i w życiu. Z pewnością nie było to wyłączną winą, czy zasługą Smitha, że cały rozwój kapitalizmu szeroko się wsparł na jego doktrynie, ale i to jest pewne, że ta jego dogmatyka egoizmu, obok innych faktów, temu sprzyjających, — płużyła ukształtowaniu się form kapitalistycznych, na wolnej konkurencyi ugruntowanych najskuteczniej.

Smith ustalił zasadnik teoretyczny, że każda jednostka, uganiając się za korzyścią własną, posuwa naprzód korzyść całości. O tej doktrynie, (zresztą rozdętej przez epigonów Smitha, ekonomistów manchesterskich) nie bez pewnej słuszności, choć i nie bez przesady, powiada John Ruskin: że była stokroć, stokroć przeklęta! Smith bronił całą siłą swej argumentacyi najwolniejszej swobody ruchów jednostki. Znał wprawdzie jedno ograniczenie: sprawiedliwość względem bliźniego, lecz tak dalece przeniósł punkt ciężkości na interes własny, na osobiste i materyalne siły człowieka, że o tem zastrzeżeniu zapomniano. Stracono też z uwagi, że rynek interesów gospodarczych, podług niego, nie stanowił całego życia, lecz tylko doniosłą tego życia stro-

nę. Najwypuklej wszelako występowały w jego rozumowaniu tezy, które wyjaśniały, że bogactwo kraju składa się z bogactw jednostkowych i że jednostka popędem własnego interesu jest parta do powiększania swego bogactwa. Upatrywał w tem cały szereg społecznych harmonij, znajdujących jakoby potwierdzenie w życiu.

Narzucić się tu musi od razu pytanie, dlaczego Smith, który przed „Badaniem nad istotą i przyczynami bogactwa narodów“¹⁾ ogłosił „Teorię uczuć moralnych“ („Theory of moral sentiments“ 1759 r.), — teorię, opartą na uzasadnieniu bodźca współczucia, a więc bodźca, całkiem odmiennego od egoizmu — w teorii ekonomicznej stanął na gruncie jednostronnym? Nie można sobie tego wytłomaczyć samym tylko faktem zmiany metody, dostosowanej do odrębnej sfery nauki. Podług Buckle'a ma to być abstrakcja, potrzebna do metodycznego ujęcia zjawisk, które należało uprościć i ujednostajnić. Ale to jest klucz niedostateczny. „Teorii uczuć moralnych“ nie można zupełnie oddzielić od „Badań“, choćby dlatego, że druga praca miała być dalszym ciągiem pierwszej i że tworzyła ogniwo w niewykończonyj tylko całości zamierzonego

¹⁾ Adam Smith „Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations“ — pierwsze wydanie 1776 r

przez Smitha dzieła o prawach przyrodzonych i etyce. Owóż sprzeczność objaśnić tem tylko można, że i współczucie w koncepcyi Smitha o uczuciach moralnych jest wyprowadzone z bodźców samolubnych, zmodyfikowanych naszym sądem o „odpowiedniości“ czynów i naszą „sympatyą“ do ludzi, którzy znaleźli się w położeniu, podobnem do naszych własnych stanów. Nadto jeszcze dogmatykę egoizmu w „Badaniach nad istotą i przyczynami bogactwa“ dlatego wzmocnił, że miał nieskończoną wiarę (jak to ujawnił Dugald Stewart ogłoszeniem fragmentów z jego mowy, wypowiedzianej w 1755 r.) w dodatnie strony egoizmu ludzkiego. Powiedział Smith bowiem między innemi: „Należy sprawy ludzkie bez przeszkody powierzyć naturze, a wtedy osiągną one swój cel i zamiary swe urzeczywistnią“. Z tego wszystkiego okazuje się, że, choć Smith do pewnego stopnia oryginalnie rozumiał egoizm, te jednak tyle siły przekonywającej miały jego wywody, że ugruntował już samą wiarę w korzyści egoizmu. Jak dalece w dalszym ciągu badań ekonomicznych teoria ta zbałamuciła umysły, za jaskrawy przykład służyć może np. zdanie ekonomisty wcale niepospolitego, a przytem twórcy pożytecznych i poniekąd altruistycznych instytucyj bankowych, Schultz'ego z Delitzsch'u, który w swym „Capitel zu einem deutschen Arbeiter-Katechismus“ (Lipsk 1863 r.) stworzył tak dziwaczną kon-

cepcją teoretyczną: „Postęp przemysłu wyprowadza się z interesu osobistego, który jest miłością, jaką ma każdy człowiek do swojej jaźni... Braterstwo ustaje (sic) tam, gdzie zaczyna się ekonomia i polityka.“

Egoizm, uświęcony przez klasyczną ekonomię polityczną, a doprowadzony do potęgi przez szkołę manchesterską, nie tylko w teorii wysunął na plan pierwszy zasadę korzyści prywatno-gospodarczych, jako правило równowagi społecznej, ale zarazem praktykę gospodarczą popchnął w kierunku jednostronnego wytwarzania bogactw. Zapewne też w samym życiu dążność ta musiała istnieć i, bez wątpienia, była dalszym ciągiem biologicznej walki o byt, zamienionej na prawo współzawodnictwa handlowego, które poniekąd może być utożsamiane z walką o „wydatne stanowisko“, panujące w przyrodzie. Wiadomo, że w naturze istnieje nadwytwórczość zarodków życiowych, których masy z konieczności ginąć muszą. Tak samo część zarodków zdolności i skłonności w życiu społecznem skazana jest na zagładę. — Współzawodnictwo rynkowe, oparte na czynniku korzyści prywatno-gospodarczych, tępi je, dając przewagę silnym, odpornym i szczęśliwym. Otóż jest to w pewnym stopniu prawo naturalne, ale kultura ludzka, stanowiąca wytwór przeciwwagi naszych władz duchowych pociągom zwierzęcym, temu „doborowi naturalnemu“ kładzie tamę. (Jak rozumieć należy walkę o byt

w ukulturowanem społeczeństwie, bliżej wyjaśniamy w rozdziale „Współzawodnictwo i współdziałanie“. Tymczasem ustrój konkurencyi wolnej, wysnuty wprawdzie po części z życia, lecz niepowściągnięty rozumem społecznym, ale przeciwnie rozszerzony, wyzwolony z wszelkich pęt, skutkiem braku dyscypliny, a poniekąd poparty naukową doktryną egoizmu, stworzył współczesny porządek kapitalistyczny, potęgujący tę walkę.

Gospodarczość, która powinna być równomiernem zadawaniem potrzeb przez stosowne zdobywanie przedmiotów tych potrzeb, zamieniono na kuźnię wytwarzania bogactw. Miarodajnymi prawami gospodarczości miały tu być prawa, podług których produkuje się możliwie największą sumą dóbr. Miały tu więc obowiązywać reguły następujące: Korzyść własna dyktuje usiłowanie zdobycia największej ilości własnego dobrobytu materialnego, a z tych odosobnionych korzyści jednostkowych i z ich wyników — sumy jednostkowych bogactw — składa się jakoby dobrobyt ogólny. Jeśli przytem ten i ów ginie, jeśli ta cała suma kapitału nagromadzonego, lecz rozdzielonego niewspółmiernie, daje jednym przesyć, a innych nasycić nie może, to harmonia, oparta na korzyściach prywatno-gospodarczych, jako zasada ekonomiczna, osłabienia rzekomo nie doznaje, bo dobrobyt *ogólny* zawsze się wzmógł. Postulat podziału bogactw był dla ekonomistów

manchesterskich kwadraturą koła, na której rozwiązanie się nie silili. Zarazem i praca gospodarcza, która na liberalizmie handlowym się gruntowała i gruntuje, wychodzi z założenia, że tylko przez bezwzględną obronę interesów własnych można osiągnąć dobrobytu. Daje go wysilek „pracownika”, który ma hart i przemyślność kupiecką. Słabi i niedołęzni, a nawet tylko nieszczęśliwi muszą ginąć, bo konkurencya ekonomiczna jest odbiciem walki o byt oraz walki o uprzywilejowane stanowisko w naturze. W ekonomii, tak rozumianej i tak wykonywanej, nie ma marzycielstwa, — jest trzeźwy rachunek i gra współzawodnictwa. I możnaby powiedzieć z poetą¹⁾, że, kto tutaj „w błogich marzeń bawił krainie” i zapomniał o „dobrach padoleu ziemskiego”, ten „znajdzie świat już podzielonym” i dla tego będzie stał otworem tylko „przybytek Jowisza”. W tej walce o korzyści prywatno-gospodarcze trzeba mieć czujność, zwróconą na rynek i giełdę świata; kto zatapia się w ideałach, ten zostanie pokonanym i zniszczonym, jak owe zarodki, w przyrodzie w nadmiarze będące, które nie zdołały zdobyć sobie prawa bytu wśród walki biologicznej.

Cały ten materializm etyczny, wynikający

¹⁾ Schiller „Podział świata“ (Die Theilung der Welt)

z gry korzyści osobistych, głęboko i świetnie rozebrał Fr. A. Lange w swojej „Arbeiterfrage“ oraz w rozdziale czwartym tomu II „Historji materyalizmu“¹⁾).

¹⁾ Fr. A. Lange „Geschichte des Materialismus und Kritik seiner Bedeutung in der Gegenwart“—pierwsze wydanie: Iserlohn 1886 r. (Polskie tłumaczenie p. n. „Historja filozofii materyalistycznej“). Zarówno tutaj, jak w „Arbeiterfrage“ („Kwestya robotnicza“), zwłaszcza w wybornych rozdziałach: „Der Kampf um die bevorzugte Stellung“, „Glück und Glückseligkeit“, „Kapital und Arbeit“ i „Eigentum, Erbrecht und Bodenrente“ Lange ścisłym, naukowym rozbiorem filozoficzno-psychologicznym wydał wojnę egoizmowi gospodarczemu i panowaniu interesów warstwowych.—Jakkolwiek na te poglądy L. miały wpływ doktryny Marxa i Lassalla, a może nawet więcej ostatnie pomimo swej nienaukowości,—to jednak zajął on stanowisko całkiem odrębne, wydatnie etyczne, lecz z przesłanek teoryi wyprowadzone. Szczególny jest to objaw, że wywody L., mające wielką doniosłość dla wiedzy ekonomicznej (choć może nie dające syntezy), nie znalazły w swoim czasie należytego uznania, a i dziś jeszcze są niedoceniane przez fachowych ekonomistów, lubo właściwie szkoły: realno-etyczna i socyalistów z katedry, wprawdzie drogą samodzielnego rozumowania postawiły te same, co L., zasadnicze tezy, po nim dopiero. Dość przeczytać charakterystykę Lange'go, jako ekonomisty w poważnym „Handwörterbuch der Staatswissenschaften“ (t. 4 — zyciorys, skreślony przez Lipperta), aby przekonać się, jak zawodowi ekonomiści niesprawiedliwie bagatelizują teorie gospodarcze tego filozofa.

Lange, do którego teoryi będziemy jeszcze musieli powrócić w dalszych rozdziałach, słusznie dowodzi, że „materyalizm na polu ekonomicznem w tem się zawiera, iż abstrakcyę (wywodową) pomieszano z rzeczywistością, a pomieszczenie to nastąpiło pod wpływem potwornej przewagi interesów materyalnych“. Rzecznicy angielskiej teoryi ekonomii politycznej po większej części wyszli z praktycznego, na wskroś punktu widzenia — „praktycznego“ nie w znaczeniu starożytnych greków, gdzie przedewszystkiem czyn energiczny z pobudek moralnych i politycznych zasługiwał na to miano zaszczytne. Praktyczny punkt zapatrywania się w ekonomii jest to punkt zapatrywania się człowieka, dla którego interesy własne stoją na pierwszym planie i który przeto we wszystkich jednostkach domyśla się tego samego. Wielkim interesem tego okresu nie jest, jak było, w starożytności, używanie bezwzględne, lecz tworzenie kapitału... „Prawda, że przemysł rodzi siły po siłach, wymyśla coraz nowe maszyny, wynajduje nowe środki komunikacyi — prawda, że kapitaliści, rozporządzający wszystkimi temi środkami, nieustannie wytwarzają coraz dalej, zamiast wśród zaszczytne go odpoczynku spożywać owoce swej pracy; mimo to rozrastająca się coraz bardziej działalność wcale, a wcale nie zmierza do podniesienia dobra powszechnego“. Zwalcza też

Lange ulubioną myśl materyalizmu etycznego dni naszych, że człowiek jest tem szczęśliwszy, im więcej ma potrzeb, choć cała starożytność wyrzekła jednomyślnie pogląd wręcz przeciwny. Epikur, tak samo, jak Dyogenes, upatrywał szczęście w niezależności od potrzeb. Obecnie przy dokładniejszej znajomości życia ludzi, a zwłaszcza dzięki statystyce śmiertelności i chorób, wiadomo, że legendą jest owe zadowolenie zdrowych biedaków, a hypokondrya i słabowość bogaczy. „Dziś wartość dóbr ziemskich mierzą skalą tabeli śmiertelności i przeświadczo no się, że nawet troski głów ukoronowanych nie wpływają tak ujemnie na stan zdrowia, jak głód, zimno i mieszkanie w złem powietrzu“. Z drugiej znowu strony dzieje kultury i analogie psycho-fizyczne pokazują, że szczęśliwość, czyli poczucie szczęścia osobistego jest względne i że mierzymy je miarą istniejących stanów. Możliwy więc jest ciągły wzrost w gromadzeniu bogactw, ale bez tego skutku, aby poczucie szczęścia jednostki podniosło się istotnie, a masa zbliżyła choćby na cal do celu zdobycia wszystkiego, co jest najgwałtowniej potrzebne istocie ludzkiej ¹⁾.

¹⁾ Szczegółową analizę psycho-fizycznych analogij o szczęściu losowem i o szczęśliwości pomieszcza Lange w rozdziale „Glück und Glückseligkeit“ w „Arbeiterfrage“. Do tych uwag powracamy w naszym rozdziale: „Stosunek gospodarczości do praw ducha“.

Ale mimo to wszystko i Lange przyznaje, że egoizm, czyli czynnik interesu własnego jest dla społeczeństwa pod pewnemi względami zasadnikiem porządkującym. Systemat handlu wolnego wprowadził w produkcję ludów oświeconych wzlot niesłychany. Postępująca bezpośrednio za biegiem interesów spekulacya przyłożyła się do zaopatrzenia Europy w drogi komunikacyjne, do uprządkowania handlu, do nadania obrotom cechy trwalszej i realniejszej, do zniżenia stopy procentowej, zabezpieczenia kredytu, ograniczenia lichwy i t. p.; żaden minister ani filozof, lub filantrop nie byłby w stanie w przybliżeniu wyrzeć podobnego wpływu, jak usuwanie granic, które swobodnemu działaniu jednostki stawiały tamę średniowieczne stosunki feodalne. Fr. A. Lange zastrzega się jednak zarazem, że wielkie postępy nowych czasów wynikły właściwie nie z egoizmu, lecz z otwarcia drogi dążeniom do korzyści prywatnej — po tym ucisku, jaki na egoizm większości wywierał silniejszy egoizm mniejszości (przewaga panów nad niewolnikami). Nie ojczowska pieczołowitość czasów dawniejszych zajmowała to stanowisko, co dziś współzawodnictwo wolne, lecz przywilej wyżysku.

Otóż, przechodząc do dalszego wątku własnych swoich wywodów, pragniemy i my położyć nacisk na to, że, choć egoizm, a nawet cała

działalność prywatno-gospodarcza nie zabezpiecza równowagi korzyści społecznych, choć nie daje tej domniemanej przyrodzonej harmonii interesów, — czynnik korzyści prywatno-gospodarczych zawiera jednak w sobie zarodki względnego ładu gospodarczego. Przedewszystkiem opiera się on na teorii wolności osobistej, która w *każdym ustroju* musi zachować swoje prawa. Idzie tu tylko o miarę przywilejów, o pogodzenie praw indywidualnych ze zbiorowemi. Nasza „jaźń“ nie może być wyrzucona za nawias w dążeniach gospodarczych, lecz musi pozostać kierowniczką osobistego interesu ekonomicznego, w takim jednak ustosunkowaniu do dobra ogółu, aby oba czynniki zachowywały współrzedną i zgodną koordynację ruchów. Wprawdzie walka wszystkich przeciwko wszystkim na targowicy świata nie daje zgodności korzyści, uwarunkowanych rozwojem największych sił, wśród największej walki, bo ona prowadzi do zwycięstwa możnych kapitalistów, którzy zdobywają sobie panowanie nad pracą; lecz zawsze czynnik korzyści prywatno-gospodarczych musi rozstrzygać o tem, aby człowiek pracujący miał prawo, podług upodobania, kierować siły swego ducha ku pracy, i bez ujmy dla porządku społecznego, korzystał z owoców działalności swojej. Kontrola społeczna nie może nigdy wykraczać po za profilaktykę i obronę

krzywd, mogących się spełnić, lub już popelnionych.

Musimy też mieć zawsze na uwadze, że w tych warunkach pozostanie szeroka sfera interesu wyłącznie prywatnego, tak ustalonego, że tutaj w tem świadomie *niezorganizowanem* współdziałaniu będzie jednak społecznie strojna organizacya stosunków, wynikająca z korzyści prywatno-gospodarczych.

Jeżeli egoizm gospodarczy, posilkujący się walką konkurencyjną, która wiele sił niszczy i która zna tylko ustrój podaży i popytu, dał ludzkości wielkie zdobycze kulturalne, — jeśli popchnął naprzód cywilizację, oświatę i naszą zdolność twórczą, to jednak nie dlatego, że był uwarunkowany walką, lecz, że — pomimo walki brutalnej i samolubnej — zerwał zarazem pęta, któremi część ludzkości była skrepowana. Lecz indywidualizm jednostki tem łatwiej odzyskuje swoje wielkie prawa, im bardziej ożywiony jest poczuciem dobra powszechnego. To poczucie wytwarza między ludźmi nici sympatyczne, które już podniosły nasz postęp moralny na takie wyżyny, iż egoizm tylko w rzadkich wypadkach wkłada w ręce zbrodniczej jednostki pałkę lub broń, by bliźniego pozbawić życia i mienia. Dlaczego-by egoizm ten, bez skrepowania indywidualnych korzyści gospodarczych,

nie mógł się silniej jeszcze umiarkować i wzbić aż tak wysoko, aby wyrzec się zakapturzonych konkurencyą rynkową i jej podstępami praw pięści i drapieżności? A taki wynik zależy od reform społecznych, opierających się na postulatach równowagi interesów warstwowych.

II.

Czynniki korzyści społeczno-gospodarczych.

Przystępując do rozbioru pojęcia korzyści społeczno-gospodarczych, musimy zaraz na początku zadać sobie pytanie: czy istnieje zasadniczy antagonizm między interesami społeczno-gospodarczymi, a prywatno-gospodarczymi? Jeżeli ostatnie wyłącznie gruntować się mają na egoizmie jednostki, jako przeciwieństwie korzyści zbiorowych, na nieograniczonem prawie każdego osobnika do wydzierania bliźnim, o ile tylko siły pozwalają, ostatniego kęsa chleba i społecznego ujarzmięcia pracy, — natenczas rozłam jest zupełny. Nie może być mowy o zgodzie interesów społecznych tam, gdzie jednostka, przejęta nieskończonem samolubstwem — na rynku handlowym, wśród ustroju współzawodnictwa — znajduje się jakby na stopie wojennej z wszyst-

kiemi innemi podmiotami gospodarczemi! Wtedy *homo homini lupus est*, i wzgląd korzyści społeczno-gospodarczych nie istnieje. Ale, jeśli zważymy, że realne pojęcie korzyści społeczno-gospodarczych nie jest biegunem przeciwnym interesu osobistego, lecz zbiorem równomiernych korzyści praw osobnikowych, że w życiu nie chodzi o metafizyczną zasadę oderwanego socjalizmu, lecz o taki ustrój, w którymby zadowolenie potrzeb indywidualnych odbywało się z uwzględnieniem możliwie największej zgodności tych ostatnich, to wtedy okaże się, że niema tu zasadniczego przeciwieństwa. Antynomia logiczna pierzcha, skoro tylko nastąpi porozumienie co do istoty rzeczy. Sprzeczność zachodzi dopóty, póki pod indywidualizmem rozumiemy zadania i dążności człowieka, jako celu samego przez się, a pod socjalizmem — zadania całości społecznej, w której człowiek jest tylko narzędziem celów wyższych. Gdy jednak schodzimy do sfery zagadnień gospodarczych, to dociekania metafizyczne są zbyteczne; tutaj bowiem człowiek jest bezwarunkowo celem sam przez się, lecz właśnie dlatego, że jest takim celem, przy rozważaniu korzyści jednostki muszą być zarazem brane na uwagę korzyści wszystkich jednostek. Gdyby celem działalności ekonomicznej nie był człowiek — lecz, jak się zdawało merkantylistom, a po części i klasykom — wytwarzanie bogactwa, to w takich właśnie wa-

runkach, w imię takiego interesu ogólnego, możnaby wszędzie lekceważyć interesy prywatno-gospodarcze. Od chwili właśnie, gdy ekonomia stanęła na stanowisku krytycznym, na stanowisku reformy, biorącej w opiekę równomierny podział korzyści gospodarczych, teoretycznie pogodziła już sprzeczność społecznych i jednostkowych interesów, bo broni całości nie jako postulatu oderwanego, lecz jako sumy potrzeb rzeczywistych wszystkich ludzi, a więc każdego człowieka z osobna.

Z takim stanowiskiem nie da się oczywiście pogodzić egoizm materyalny, który jest podstawą swawoli współzawodnictwa rynkowego. Tutaj korzyści prywatno-gospodarcze, jak to już wyjaśniliśmy w poprzednim rozdziale, nie zapewniają harmonii społecznej, nie tworzą przyrodzonego porządku ekonomicznego, lecz warunkują walkę bezładną, która jednym daje nadmiar dóbr spożywczych, a innych głodu nie syci. Zaznaczyliśmy jednak także, iż, mimo wszystko, uszanowaną być musi swoboda gospodarcza jednostki, sprowadzona do właściwej miary, a uwzględniająca jej prawa rozwijania, według zdolności i upodobań, sił do pracy, oraz korzystania z owoców tej pracy. Zaznaczyliśmy również, że ten niezorganizowany zbiór stosunków prywatno-gospodarczych tworzy w pewnym stopniu porządkującą organizację społeczno-gospodarczą.

To też, mimo wszystko, zaprzeczyć się nie da, że interesy prywatno-gospodarcze, oparte nie na bezwzględnym egoizmie, lecz zawsze na samokorzyści, tworzą pierwszy zasadnik interesów społeczno-gospodarczych. Ale, naturalnie, już ten zasadnik musi być stosownie przeistoczony etycznymi wymaganiami. Poczucie dobra ogółu, wpojone w instynkty jednostki, łagodzi jej egoizm i nadaje pracy prywatno-gospodarczej piętno szlachetniejszego współubiegania się, w którym człowiek, nie tracąc z uwagi swoich własnych korzyści, nie idzie jednak za zwierzęcemi bodźcami drapieżności.

W każdym razie taki niezorganizowany zbiór stosunków jednostkowo-gospodarczych stanowi tylko ważny moment gospodarstwa społecznego, lecz wcale go nie wyczerpuje. Czynniki organizacji świadomej istnieć musi i istnieje przecież nawet w naszym ustroju. Pomimo, iż w prawach rynkowych, żywiłowo, z mocy mechanizmu podaży i popytu normujących wszelką wartość wymienną, żadnej innej, prócz tego mechanizmu, organizacji nie ma — porządkujący pierwiastek organizacyjny występuje nie tylko w każdym prywatnem gospodarstwie, lecz w różnych działach ekonomicznych, nieobjętych prawami rynkowymi. Zarząd gospodarczy, podział pracy, kooperacja — to są wszakże ustroje organizacyjne, ustalone w gospodarstwach prywatnych, wprowadzie tylko na korzyść intere-

su jednostkowego, lecz już także dla obrony powszechnego interesu nieuniknione. Występują one pod działaniem prawa podaży i popytu, ale tworzą zasadnik ładu ekonomicznego, do którego prze sama natura stosunków gospodarczych. W dziedzinach życia społecznego, regulujących już w pewnym stopniu gospodarczość społeczną, t. j. tam, gdzie naszych dóbr gospodarczych nie ujarzmiła wartość wymienna, a więc, gdzie obowiązuje wartość użytkowa — w dziedzinach, pozostających pod opieką prawa, administracji, ingerencji państwowej i społecznej, dobroczynności i t. p. — czynnik organizacyjny i porządkujący gra, oczywiście, rolę najważniejszą. Postulaty ekonomii społecznej wysuwają go też na pierwszy plan, jako jeden z najdonioślejszych warunków postępu społecznego.

Spencer wyobrażał sobie dziś już całe społeczeństwo, jako organizm, którego zbiorowość posiada te same zróżniczkowane narządy swoich funkcji, co świat organiczny. Znamienną cechą ciał społecznych, jak i ciał żyjących, ma być powiększanie się złożoności ich budowy, które ustają dopiero, w miarę wykończenia typu, który oznacza ich dojrzałość. Tworzą się więc stopniowo różne układy narządów: odżywcze, kierownicze i rozdzielcze. Ale Spencer sądził, iż nasz ustrój industrialny jest typem skończonym, w którym zajść wprawdzie mogą pewne zmiany w kierunku większej przewagi przemy-

słowej (po nad typem wojskowym), lecz narządy, które jeszcze powstaną, będą tylko wytworami i zróżniczkowaniem organów zasadniczych. Jednostka wyłącznie w typie przemysłowym może się swobodnie rozwinąć i wykształcić bez przeszkody, a taki rozwój jednostki zmierza w swych dążnościach nie tylko do zachowania własnego życia, lecz do służenia jednocześnie ogółowi. Wobec tej bezwarunkowej ufności w postęp ewolucyjny jednostki, Spencer jest stanowczym przeciwnikiem mieszania się państwa do swobody osobistej. Zadanie prawa i państwa może tylko polegać na niedopuszczaniu krzywd. Póki kto tak używa swej wolności, iż nie wkacza w dziedzinę prawną innej osoby, państwo ze swą interwencją wkaczać nie powinno; dopiero, gdy ta granica zostaje naruszona, rozpoczyna się zadanie państwa. Otóż z tego Spencera wynika, że w samej ewolucji społecznej, która dokonywa się na podobieństwo rozwoju biologicznego, widzi on dążność do takiej porządkującej organizacyi, jaka wyłącza już wszelkie świadome oddziaływanie na harmonię interesów. Takie stanowisko Spencera wynika z jego etyki, która tworzy syntezę egoizmu i altruizmu. Im niższy jest stopień rozwoju cywilizacyjnego, na którym znajduje się ludzkość, tem silniej wyrażają się popędy zwierzęce. W typie wojskowym egoizm jest najsilniejszy; słabnie on coraz bardziej, w miarę rozwoju typu przemysłowego, w któ-

rym gwałtownej walce o byt ustępuje miejsce współdziałanie ludzkie. Spencer jest przekonany, że „troska o dobro innych stanie się powszechną potrzebą i że niskie rozkosze egoistyczne powoli podporządkowane zostaną tej wyższej egoistycznej rozkoszy.“

Cały system socyologiczny Spencera (wyłożony tu w niedostatecznym streszczeniu szkicowym) jest, bez żadnego wątpienia, piękną budową nauki o społeczeństwie, lecz wymaga właśnie zastrzeżenia, które się łączy z naszym tematem. Zachodzi mianowicie pewna sprzeczność między etyką i socyologią Spencera. Jego socyologia wyłącza świadomą organizację i stoi na stanowisku ewolucyjnej walki o byt, — a jego etyka przewiduje przeistoczenie się walki na kooperację wśród ustroju przemysłowego, który w naszym obecnym stanie ma już być typem, w zasadzie skończonym. Owóż zdawałoby się, że brak tu pewnego ogniwa i że albo typ industrialny nie jest jeszcze ostatecznym narzędziem rozdzielczym, zamykającym proces ewolucyjny (Spencer przewiduje tylko pewne różniczkowania) — albo właśnie świadome regulowanie organizmu społecznego w duchu społecznej organizacyi pracy staje się nieuniknionem. Sama walka o byt jest zawsze czynnikiem niskich popędów egoistycznych, a choć na rynku odbywa się wśród łagodniejszych form zewnętrznych, — póki człowiek musi troszczyć się o to, aby ży-

cie swe utrzymał li-tylko przez ścieranie swoich interesów materyalnych z interesami bliźniego, póty o pełnej, porządkującej organizacyi nie może być mowy. Zresztą sam już fakt, iż nawet podług Spencera rola państwa rozpoczyna się tam, gdzie kończy się dozwolona wolność jednostki, gdzie ona wkracza w dziedzinę prawną osoby drugiej — sam ten fakt jest wskaźnikiem potrzeby organizacyi. (Do nauk Spencera wracamy jeszcze w rozdziale o „Współzawodnictwie i współdziałaniu”).

Etyka, jak to w dalszym ciągu wykażemy, ustaliła już normy reguł życiowych, mających takie samo zastosowanie do innych dziedzin życia człowieka, jak do dziedziny gospodarczej. Interwencya, dążąca do zorganizowania współdzielczości gospodarczej, nie jest niczem innym, jak urzeczywistnieniem zasad moralnego solidaryzmu. Skoro prawu wolno regulować granice sprawiedliwości ogólnej, wskazywać zasady, słusznie bronić krzywd i karać występki, to dlaczego nie może istnieć kodeks praw w zakresie pracy ekonomicznej, godzący obojętność etyczną na tem polu z organizacją społeczną pracy? Nie potrzeba zresztą w tym względzie prowadzić próżnego sporu teoretycznego, bo wszystkie już prawodawstwa weszły na tę drogę. A choć dotychczas regulujemy tylko niektóre stosunki, choć przytem pewne odmiany socjalizmu państwowego są zamaskowanym fiskalizmem, lub in-

terese mocarstwowym, sama już myśl znalazła częściowe urzeczywistnienie. Zarówno w ubezpieczeniach robotniczych, w odpowiedzialności pracodawców za śmierć i kalectwo pracowników, w przepisach, normujących prawa związków robotniczych, w prawach o dniu roboczym, jako też w pewnych monopolach, w upaństwowieniach kolei, w kontroli państwowej nad giełdami i t. p., i t. p., jest już istotne i w wielu razach skuteczne odbicie norm moralnych co do świadomego układania interesów społeczno-gospodarczych. Wchodzi tu właśnie w życie układ kierowniczy zarządu społecznego, który rozszerza i porządkuje współmierny rozdział korzyści społeczno-gospodarczych, utrwała organizację współdziałania ekonomicznego i podział pracy ułatwia. Naturalnie są to dopiero zaczątki, ale dążność do rozwoju w tym kierunku coraz się potęguje. O ile w ogóle społeczny kierunek zarządu, wyrażający się w socjalizmie państwowym, ma uzasadnienie, na to zwrócimy uwagę w rozdziale następnym.

Współrzędnie wzmaga się w samym społeczeństwie poczucie dobra powszechnego na polu interesów ekonomicznych. Za wydatny tego przykład służyć może Anglia, gdzie rozwój *trade-unions'ów* nie tylko jest wynikiem samopomocy robotniczej, ale nadto opieki nad nimi wielkich umysłów i wydatnej kultury inteligencji angielskiej, solidaryzującej się ideowo z interesem

proletaryatu. Robert Owen, idealista-filantrop, był pierwszym, który, w otoczeniu entuzjastycznych uczniów, kazał w całym kraju ewangelię ustroju kooperacyjnego i który rozwinął pełną poświęcenia w tym względzie działalność praktyczną. Na idealistycznych pierwiastkach był także oparty socjalizm uczuciowy Carlyle'a¹⁾, walczący w obronie cierpień niższych warstw przeciwko indywidualizmowi i „mamonizmowi“, jako plodom nieokiełznanej gry sił wolnych. Carlyle, a po nim Kingsley i John Ruskin podnosili hasła moralnego odrodzenia klas pracujących i organizacyi pracy. Ruskin krzewił naukę o wyższej wartości dóbr moralnych nad spożywcze i o znaczeniu tych tylko dóbr, które służą do podtrzymania życia ludzkiego; wartość, podług niego, posiada to tylko, co znajduje się w rękach godnych. Ruskin miał olbrzymi wpływ na młodzież uniwersytecką Anglii, która założyła t. zw. „University Settlements“, t. j. uczelnie, rozwijające ideę reform społecznych na korzyść robotników. Z tego początkowania powstała słynna „Fabian-Society“ — stowarzyszenie humanitarne, popularyzujące zasady reform i mające potężny wpływ na całą opinię publiczną: na

¹⁾ Zasług Carlyle'a na tem polu nie umniejsza krytyczne względem jego naukowej działalności stanowisko niektórych współczesnych myślicieli angielskich, ani ujemna przez nich ocena charakteru jego osobistego.

parlament, młode pokolenia i sfery robotnicze. „Fabistów“ nazywają w Anglii czerwonymi jezuitami, gdyż tak umiejętnie prowadzą swą propagandę, która jest jednak tylko propagandą uczuć moralnych i interesu społecznego; chodzi im nie o walkę, lecz o pokój społeczny. To też, gdy w 1900 r. *trade-unions'y* angielskie święciły 50-letni jubileusz, cienie Owen'a, Carlyle'a i Ruskina unosiły się nad tym obchodem, a fabiści z dumą mogli się powołać na zwycięstwo swoich nauk etycznych w obronie korzyści społeczno-gospodarczych.

Zaznaczyć w ogóle należy, że różne dawniejsze teorye socjalizmu pierwotnie wyrosły na gruncie systemów moralnych. St. Simon i Fourier nie byli właściwie socyalistami, lecz filozoficznymi indywidualistami, którzy chcieli podnieść zdolność zaspakajania popędów jednostkowych. Nawet Ferdynand Lassalle na uczuciowych i filantropijnych pierwiastkach system swój zbudował i dlatego wypisał na swojej chorągwi hasło pomocy państwowej. Dopiero Marx wsparł się na fundamencie materyalistycznym i, odrzucając z zasady stosowanie moralności do ekonomii, usiłował wyprowadzić swe koncepcye z konieczności dziejowej, z natury stosunków ekonomicznych.

W tych wszystkich programach reform społecznych chodzi właśnie o podniesienie w ekonomii pierwiastku korzyści społeczno-gospodarczych. Do tego również dążą te odłamy polity-

ków socyalnych, które, zerwawszy z bezwzględnym marxizmem, z teoryami niewiary w stopniowy, pokojowy (choć niekoniecznie spokojny, bo nie wyłączający walk, zwłaszcza drogą bezroboci) rozwój reform społecznych, z biernością wyczekującemi tylko chwili żywiołowego przewrotu (marxowskie przeczenie przeczenia) — postanowiły rozpocząć czynną politykę obrony korzyści społeczno-gospodarczych. W Niemczech nowy do tego pohop dał Edward Bernstein, autor głośnej książki, krytykującej naukowe doktryny i program czynny Marxa¹⁾, a we Francyi „possibiliści“ zapoczątkowali taką politykę na szeroką skalę i znaleźli już oddźwięk w parlamencie i w dążeniach rządu.

W tych najnowszych teoriach socyalnych prawa jednostkowe w ekonomii — prawa korzyści prywatno-gospodarczych nie są zasadniczo podawane w wątpliwość, lecz chodzi o takie ich ustosunkowanie do całości, aby były w zgodzie z interesami społeczno-gospodarczemi.

W końcu przypomnieć jeszcze warto bardzo trafną uwagę Langego, który wyjaśnia, że

¹⁾ Edward Bernstein „Die Voraussetzungen des Socialismus und die Aufgaben der Socialdemokratie“ Stuttgart 1899.

postęp rozwinać się może nie z upadku, lecz z podniesienia poziomu moralnego i umysłowego. Zaznacza on mianowicie, że nawet przy komunizmie dążenia czysto egoistyczne, niestlumione moralnymi wędzidlami, kierowałyby jednostki ku ukrywaniu *dla siebie* części mienia publicznego, tak samo, jak, przy wyłącznym systemacie własności prywatnej, popędy te popychają ku powiększaniu mienia osobistego. Gdyby wyobrazić sobie można proklamację ustroju komunistycznego, to trzeba by przypuścić, że samolubni obywatele tego nowego ustroju przedewszystkiem dbaliby o to, aby nic nie uronić ze zdobyczy osobistej, przypadającej im z podziału obcych majątków, podczas gdy zasada takiego ustroju kazałaby im przecież przedewszystkiem dbać o to, by swoje mienie złożyć na ołtarzu dobra powszechnego.

Otóż w tem tkwi właśnie różnica między teorią a rzeczywistością reform społecznych. Teoria dąży tylko do przewrotu instytucyj, rzeczywistość musi się liczyć z przewrotem obyczajowym, ze stosownem ukształtowaniem charakterów ludzkich. Tylko reforma, oparta na unormowaniu poczucia dobra powszechnego, ma widoki zwycięstwa. Do tego celu prowadzi podniesienie w ekonomii czynnika korzyści społeczno-gospodarczych. Nakoniec pamiętać należy, że reformy społeczno-gospodarcze łączą się jesz-

cze z przełomem ideowym, który odbija się w poglądach najbardziej kulturalnej inteligencji każdego społeczeństwa. Elita umysłów, choć jako klasa społeczna, nie należy do proletariatu, staje po stronie walki klasowej, upominającej się o swe korzyści.

III.

Prawa ekonomii społecznej.

Dopiero w tem miejscu, po uświadomieniu sobie korzyści społeczno-gospodarczych, możemy spróbować ścisłego określenia praw ekonomii społecznej, których dotychczas dokładnie nie ustaliliśmy. Już na początku w rozdziale „Gospodarczość i dobra gospodarcze“ stwierdziliśmy, że w naszym ustroju należy zasadniczo odróżniać gospodarczość prywatną od społecznej. Musimy jeszcze przypomnieć sobie, iż za gospodarczość w ogólności uznaliśmy „tę część kultury ludzkiej, która, za pomocą czynnego przystosowania zdolności ducha do świata zewnętrznego, pozwala jednostce na jej bezpośrednie, osobiste potrzeby obracać pewien ściśle wydzielony zakres zasobów i sił przyrody.“ Taka działalność jest gospodarczością ogólną, obejmującą tak samo ekonomię prywatną, jak społeczną. W tem gospo-

darczością prywatną, jak wyjaśniliśmy, będzie odosobnione działanie jednostki, mające na celu, aby w granicach *ogólnego ładu działalności społecznej* zdobyć sobie wszystko, czem jednostka pragnie zaspokoić swoje potrzeby. Cały ogół tych odosobnionych działań jest, jak się już samo przez się rozumie, gospodarczością społeczną, która zatem nie tworzy *zgodnego współdziałania wszystkich* ku równemu zaspakajaniu ogólnych potrzeb, lecz tworzy *sumę poszczególnych działań*, z których każde wyobraża granice dążności gospodarczych oddzielnej jednostki. Z takiego określenia pozornie wynikałaby sprzeczność z tem, co powiedzieliśmy już o różnicach między korzyściami prywatno-gospodarczemi a społeczno-gospodarczemi, oraz o prawach rynkowych, stanowiących w naszym ustroju reguły ekonomii prywatno-gospodarczej. Zdawałoby się mogło, iż z takiej definicyi wynika, że suma wszystkich poszczególnych indywidualnych aktów gospodarczych ściśle tworzy już ekonomię społeczną, czyli że ten zbiór jednostkowych usiłowań gospodarczych daje harmonię gospodarstwa społecznego — a taki wniosek sprzeciwia się przecie całemu naszemu badaniu poznawczemu.

Ale ta pozorna niekonsekwencya upada, gdy zważymy, że w określeniu naszym wyprowadziliśmy gospodarczość prywatną *teoretycznie* z zadań ogólnej gospodarczości, czyli że na odwrót, łącząc w całość ekonomii społecznej odosobnione

akty gospodarcze jednostek, mieliśmy oczywiście na uwadze czyny, dokonywane w *granicach ogólnego ładu takiej działalności społecznej*. Inne mi słowy, w tem określeniu zasadniczem chodziło o *postulaty* co do gospodarczości prywatnej—chodziło o wskazanie, iż ona powinna tworzyć ogniwo w łańcuchu zbiorowych czynów ekonomicznych, wyobrażających porządek społeczny takiej działalności.

Kładziemy szczególny nacisk na to, że, pomimo ściśle społecznego zasadnika, który do badań ekonomicznych stosować probujemy, nie uznajemy jednak gospodarczości społecznej za *zgodne współdziałanie wszystkich* ku ściśle równemu zaspakajaniu *ogólnych potrzeb*, lecz za wzajemne stosunki jednostek, połączonych zgodnością celu, aby w granicach dążeń, na zbiorowym ładzie opartych, *swoje własne zadawała potrzeby*. Jest to, w naszym przekonaniu, różnica bardzo ważna, bo ona warunkuje *wolność indywidualną* w sferze gospodarczości — wolność, ograniczoną wprawdzie wędzidlami dobra ogółu, t. j. etyczną korektywą społeczną, która wyrażać się winna bądź w świadomej organizacyi społecznej, bądź w podniesionem poczuciu moralnem, — ale warunkuje też zupełną swobodę w zakresie kierowania swych sił duchowych ku pracy i korzystaniu (bez ujmy dla porządku społecznego) z owoców działalności swojej. Nie byłoby wcale gospodarczości społecznej, lecz wyłącznie tylko

administracja publiczna, gdyby cała praca ekonomiczna zamienić się miała w współdziałanie wszystkich ku równomiernemu zaspakajaniu potrzeb *ogólnych*, regulowanych przez jakiś zwierzchniczy autorytet społeczny.

Ale, gdy znowu zwrócimy się do rynku, na którym wśród naszego ustroju dokonywa się kapitalistyczna wymiana dóbr i na którym wartość wymienną ustala mechanizm prawa podaży i popytu, to tutaj widzimy tylko zbiorowisko odosobnionych interesów jednostek, które żadnych *pęt ładu społecznego* nie uznaje. Tutaj nie chodzi o wzajemne stosunki jednostek, połączone zgodnością celu gospodarczego, lecz o chaotyczne różniczkowanie się interesów poszczególnych. Dlatego na rynku, *praktycznie* urzeczywistniającym potrzeby jednostkowe, panuje walka, nie w duchu *postulatów* ekonomii, lecz w duchu nieokielzanego egoizmu. Dlatego też dziedzinę praw rynkowych oddzieliliśmy od ekonomii społecznej i stwierdziliśmy, że wszędzie, gdzie obowiązuje wartość wymienna jako wszechregulator zjawisk gospodarczych, w naszym obecnym ustroju panuje mechanizm popytu i podaży, niezależny od momentów społecznych. Ekonomia, ograniczona do badania stosunków rynkowych, byłaby, jak to już zaznaczyliśmy, tylko nauką o prawie podaży i popytu. Ponieważ jednak we współczesnej organizacyi naszej stosunki te grają rolę bardzo wydatną, ponieważ obejmują szeroką skalę

życia gospodarczego i posiadają wszechwładzę tam, gdzie rządzi wartość wymienna, przeto, jak się samo przez się rozumie, rozbiór ich musi stanowić ważną część zadania ekonomisty. Lecz tutaj ekonomista ogranicza czynność swą, z jednej strony opisem zjawisk i ustrojów, a z drugiej wywodami o ich ukształtowaniu formalnem. Wykładnik społeczny ginie w takim rozbiorze, który po zobrazowaniu sposobów wytwarzania, podziału i spożywania dóbr, przechodzi do wniosków: jakie w tych czy innych pierwiastkach różnych aktów prywatno-gospodarczych rządzą prawidła. Mowa jest wtedy o regułach, niejako żywiołowo rządzących, t. j. o takich, jakie, podług nas, można sprowadzić do wyłącznego działania prawa podaży i popytu. Już w dziedzinie gospodarczej, rozpatrywanej z tak ciasnego stanowiska, z konieczności jednak wylania się także punkt widzenia krytyczny. Umysłowi ludzkiemu, który ma przyrodzoną właściwość głębszego wnikania w istotę rzeczy, narzuca się pytanie, czy ten porządek gospodarczy jest nieunikniony i czy on zadawala należycie potrzeby człowieka? Występuje tu więc subiektywizm badania, a zarazem i praktyczne stanowisko — dążność do reformy stosunków gospodarczych.

Ekonomistom tych szkół, które sądziły, że rozbiór zjawisk musi być zupełnie samodzielny, łączenie kryterjów z obiektywnym opisem i czynnością wywodową wydawało się metodą nienau-

kową i dlatego, nie mogąc sobie poradzić z balastem krytycznym, stworzyli dodatkową naukę, wykraczającą już po za ekonomię formalną, i nazywali ją bądź ekonomiką, bądź polityką ekonomiczną.

W końcu, gdy ustalimy ostateczne tezy o ekonomii, jako nauce, postaramy się bliżej wytłumaczyć, że takie wyodrębnianie tematów nie ma żadnej zasady. Tutaj stwierdzimy, że owe kryteria są nieuniknione i że dzięki im dopiero ekonomia odzyskuje tło społeczne, które w oderwanych rozbiorach ginie. Być może, że wówczas metoda traci swoją ścisłą dyscyplinę, ale przecie w ogóle ekonomia polityczna powinna być po części sztuką, umiejętnością, a nie zbiorem niezłomnych praw życiowych.

Prawa ekonomii społecznej zaczynają się tam, gdzie ona łączy się ze sprężynami socjologicznymi i gdzie chodzi o pogodzenie zjawisk gospodarczych z prawidłowymi warunkami współżycia ludzkiego.

Nie dosyć rozkładać na atomy sposoby wytwarzania dóbr, oraz zadawania niemi naszych potrzeb i upodobań, aby później z takiego rozbioru wyprowadzać wnioski o prawach; trzeba jeszcze dokładnie zbadać, czy te rzekome reguły zgadzają się z interesami społeczeństwa, jako całości, i z wymaganiami etycznymi. Słowem, kryteria muszą dążyć do syntezy społeczno-moralnej zjawisk gospodarczych. W tym du-

chu właśnie próbowaliśmy rozebrać nasze ustroje ekonomiczne i dlatego potrzeba było oddzielić czynnik korzyści społeczno-gospodarczych. Dla uzupełnienia takiego rozbioru wypadnie nam jeszcze później rozważyć stosunek gospodarczości do praw psychologii ludzkiej.

Należy jednak już teraz ściśle wykreślić granice ekonomii społecznej. Owóż z tego, co powiedzieliśmy, wynika, że przedewszystkiem obejmują one rozbiór mechanizmu gospodarczości prywatnej ze stanowiska interesów społecznych, t. j. dokładne skontrolowanie, o ile formy gospodarcze trzymają się ram ustroju społecznego, w którym poszczególne wzajemne stosunki jednostek połączone są zgodnością ogólnych celów gospodarczych. Że zaś te poszczególne stosunki obracają się w kole wymiany (w kole interesów materialnych, regulowanych wartością wymienną), przeto punkt widzenia społeczny wskazywać musi prawidła etycznego oddziaływania na rynek handlowy — prawidła kontroli publicznej, opartej na poczuciu dobra powszechnego. Oczywiście wcale stąd nie wynika, że ta kontrola pozbawia jednostkę jej wolności indywidualnej. Swoboda urzeczywistnienia dążeń osobnikowych musi być uszanowana, lecz z tem zastrzeżeniem, że nie będzie to tylko brutalna walka o byt.

Narzuca się pytanie, kto ma wykonywać nadzór zwierzchniczy nad interesami gospodar-

czości społecznej? Czy nadzór ten należy do państwa, czy do samorządnych organów społecznych, czy wreszcie do stosownie wyszkolonych, podniesionych na właściwy poziom moralnych instynktów społeczeństwa? W odpowiedzi na to pytanie tkwi najważniejsze zagadnienie naszego bytu społeczno-ekonomicznego.

Odpowiedź w obecnej polozeniu dać można tylko warunkowo.

Należy więc naprzód raz jeszcze uświadczać sobie, że obok dóbr, posiadających wartość wymienną, mamy w życiu naszym cały zakres dóbr użytecznych, obracanych na nasze potrzeby gospodarcze, a niepoddanych prawom rynkowym. Są to zarówno dobra materialne, jak moralne, — z jednej strony takie, jak: powietrze, woda, ciepło, światło słoneczne i t. p., z drugiej takie, jak: cnota, honor, pewna sfera wzajemnych usług ludzkich i t. p. Otóż społeczeństwo powinno wszelkimi siłami nietylko bronić tych dóbr, jako ważnych korzyści, dostępnych dla wszystkich, ale w ogóle dążyć powinno do tego, aby sferę użyteczności możliwie najbardziej rozszerzyć. Im więcej zacieśniony zostanie rynek handlowy, im więcej dóbr wyzwoli się z pęt współzawodnictwa rynkowego, im więcej będziemy mieli użyteczności, ograniczających zakres wartości wymiennej, tem bardziej podniesiemy jakościowo nasze życie społeczne.

I oto tutaj występuje potrzeba stosownego rozdziału roli nadzorczej, którą w części wykonywać może państwo, w części samo społeczeństwo, a w części wewnętrzny instynkt społeczny każdego człowieka. Może ten instynkt moralny wystarczyłby za wszelką reglamentację, gdyby ludzkość doszła już do najwyższej doskonałości swego rozwoju. Ale póki dalecy jesteśmy od takiego ideału, muszą istnieć instytucje, trzymające na wodzy zbyt daleko idące pokusy materialne jednostki. Zarząd dobrami użytecznymi należeć musi do organów społecznych przynajmniej w tem znaczeniu, że im powinny przypadać funkcje narządów rozdzielczych. Jeżeli chodzi o użyteczne dobra moralne takie, jak honor, cnota, miłość bliźniego, usługi ludzkie, oświata i t. p., to naturalnie żaden organ społeczny, w dosłownem znaczeniu, nie może proporcjonalnie rozdzielać ich pomiędzy jednostki. To też tutaj owa społeczna funkcja rozdzielcza polega nie na tem, lecz na ogólnem krzewieniu pojęć etycznych, na wysokim szacunku dla cnót i honoru, a przede wszystkim na udostępnianiu oświaty. Wprawdzie zwolennicy „częściowej dyscypliny naukowej“ zarzuciliby tym wywodom, że to nie są wcale zagadnienia ekonomiczne, lecz etyczne, a więc, że nie jest to istota praw gospodarczych, lecz moralnych; atoli takimi właśnie manowcami oderwania teore-

tycznego wkracza się na błędną drogę doktryn ekonomicznego egoizmu. Próbowaliśmy już kilkakrotnie wyjaśnić, iż punkt widzenia społeczny w ekonomii nie pozwala na wyodrębnianie moralnych korzyści gospodarczych od interesów ściśle materyalnych. Jeśli zwrócimy się do takiej dziedziny, jaką jest kooperacya, gdzie interes indywidualny szuka obrony praw swoich przez podporządkowanie interesowi społecznemu — gdzie właśnie najdowodniej pokazuje się, iż prywatna korzyść gospodarcza znajduje najlepsze warunki rozwoju wśród ustalonego ustroju, to będziemy mieli charakterystyczny przykład społecznych narządów rozdzielczych, udostępniających swoim członkom nietylko materyalne korzyści, ale w wielu wypadkach także cnoty społeczne, jako to: poczucie dobra powszechnego, honor stanu, świadomość potrzeby usług wzajemnych i t. p. i t. p. Rzecz jasna jednak (na co już w swoim miejscu zwróciliśmy uwagę), że takie funkcye spełniają tylko te urządzenia kooperacyjne, które wnoszą się po nad ciasny egoizm bezpośredniego interesu, jakiemu dotychczas hołdują np. syndykaty przedsiębiorcze.

Pozostałoby wreszcie określić granice interwencyi państwa, z czem zarazem łączy się kwestya t. zw. socjalizmu państwowego. Państwo, choć jest naczelną instytucją społeczną, ma jednak, niezależnie od tych zadań, swoje odrębne cele, kojarzące się z interesami dynastycznymi,

politycznemi i militarnemi. Dlatego państwo tworzy organizm samoistny, nietylko ciężący ku preponderancyi nad jednostką, lecz nawet ku pochłonięciu, a przynajmniej podporządkowaniu swoim prawom praw społecznych. W każdym razie państwo i społeczeństwo to nie są wielkości współmierne. Jeśli wolnej grze korzyści jednostkowych w gospodarzości przyznawano tak przesadne znaczenie, jak to czynili manchesterczycy, to między innymi dlatego, że dopatrywano się w niej przeciwwagi wszechwładzy państwa. I z tego właśnie stanowiska nie może uchodzić za pożądaną *bezwzględna* w dziedzinie gospodarzości interwencya, pochłaniająca zapoczątkowanie prywatne, oraz tępiąca społeczne dążenia współdzielcze. Wszystko zależy tu od właściwego podziału i miary praw. Państwu, jako organowi najwyższemu, musi przypadać zadanie kodyfikowania obowiązków społecznych, a więc uświęcania tych dążeń, które do kontroli społeczno-gospodarczej zmierzają. Państwo, rozporządzające niezłomną władzą wykonawczą, stosownemi rygorami może zniewalać jednostki do uszanowania wymagań społecznych i etycznych. Wtedy ingerencya jego jest właściwie tylko prawodawczem ujęciem i uregulowaniem dążeń społecznych. Nakoniec w wielu wypadkach państwo pełni zastępczo funkcye organizmu społecznego. Tam więc, gdzie można już urzeczywist-

nić pewne zadania zupełnego uzbiorowienia usług gospodarczych, powstaje upaństwowienie, będące wówczas właściwie surogatem uspołecznienia.

Zachodziłoby jeszcze pytanie, jakie ściśle sfery stosunków gospodarczych mogą należeć do zakresu socjalizmu państwowego? Trudno naturalnie dążyć do dokładnego określenia granic podziału, ale, jeśli w ogóle wskazać można linię demarkacyjną pomiędzy działalnością jednostki a machiną zbiorową, spełniającą zadania gospodarcze, to za drogi rozstajne uznać trzeba, z jednej strony, pracę, która wymaga zapoczątkowania i wysiłku umysłowego, a z drugiej pracę rutyniczną. Tam, gdzie wystarcza pewna rutyna biurokratyczna, gdzie siłę produkcyjną tworzy kapitał ześrodkowany i sprawnie w ruch puszczony podział pracy, — tam uzbiorowanie przedsiębiorstw ma coraz więcej widoków postępu. Dla jednostkowej pracy na zawsze wszelako pozostać musi otwartą cała szeroka dziedzina twórczości wyższej, jakościowej, zależnej od inteligencji, pilności, pomysłowości, talentu i nastroju ducha pracownika.

Po tych uwagach należy bliżej rozebrać cały ogólny stosunek gospodarczości do praw ducha.

IV.

Stosunek gospodarczości do praw ducha.

Już w poprzednich rozdziałach, przy rozbiórce korzyści prywatno i społeczno-gospodarczych, próbowaliśmy naszkicować stosunek gospodarczości do praw ducha. Ale tam, choć ubocznie wyraziliśmy pewne kryteria ogólne, głównie zwróciliśmy tylko uwagę na związek, jaki *we współczesnym* ustroju zachodzi pomiędzy ekonomią a pewnymi bodźcami psychicznymi i etycznymi. Tutaj chcemy dokładnie rozważyć związek ten ze stanowiska różnych praw życia. Będzie to zarazem ostateczna odpowiedź na postawione na początku pytanie: jaki jest stosunek dóbr gospodarczych do życia naszego?

Metoda materyalistyczna w ekonomii, której hołdują tak samo klasycy ze Smithem na czele, jak Marx i najnowsi „abstrakcyoniści”, doprowadziła do wniosku, że prawa gospodar-

cze nie powinny być rozbierane w związku z psychologią i etyką, ponieważ same przez się tworzą całość, prawie niezależną od innych pierwiastków życia. Wytwarzanie bogactw i ich podział ma być sztuką samodzielną, rządzącą się odrębnymi prawami gospodarczymi. Nawet Marx, choć z jego nauk wyłoniła się najgłębsza krytyka naszego ustroju, był materyalistą bezwzględnym, stronnikiem metody o konieczności historycznej, i dlatego nie uznawał w ekonomii etyki, lecz pokładał nadzieje w żywiołowości potęg gospodarczych. Swoją teorię wartości, stanowiącą podwalinę przewrotu społecznego, wysnuł jakby mechanicznie z oderwanych reguł i fenomenów gospodarczych. Tak samo najnowsi twórcy metod *oderwania* („izolacji“) stronią od rozbioru ogólnych bodźców ducha, a jeśli uznają prawa psychologii zupełnie odrębnej, wynika to z przeświadczenia, że jedynie taką drogą można należycie wyosobnić zjawiska ekonomiczne z pośród innych objawów życia; lecz założenie to prowadzi zarazem do fatalizmu gospodarczego — do mniemania, jakoby od woli jednostki, czy woli zbiorowej rozwój stosunków ekonomicznych nie zależał. Prowadzi to także do obojętności etycznej, do wyczekiwania przewrotów żywiołowych, uwarunkowanych koniecznym, jakby fatalistycznym biegiem wypadków. Gdzie w ekonomii zaczynać i kończyć się powinien

oderwany rozbiór zjawisk, a gdzie już wkroczyć należy w dziedzinę dociekań społecznych i łączących się z tem zagadnień psychiczno-etycznych — wyjaśnimy ostatecznie w następnych rozdziałach. Tutaj pragniemy zastanowić się nad tą częścią badań, która z „czystą“ ekonomią nie ma łączności bezpośredniej.

Ekonomia „czysta“, czyli „materyalistyczna“ przewiduje pewien porządek, tworzący zasadnik uogólnień w zakresie tak świadomych, jakoteż nieświadomych owoców działalności ludzkiej. Lecz właśnie to pomieszanie świadomości z bezświadomością jest błędem. To też przede wszystkim należy położyć nacisk na prawo świadomości czynów gospodarczych. Musimy więc zrobić kilka nawiasowych wycieczek w sferę logiki, psychologii i etyki.

Słusznie powiada Liard ¹⁾, że zjawiska, które człowiek przypisuje działalności swojej, odznaczają się piętnem specjalnem, świadomością, nie mającą odpowiednika w zjawiskach fizycznych. Uczucie przyjemne lub nieprzyjemne może być wywołane drganiem mechanicznem; ale nie można powiedzieć, żeby drganie mechaniczne stało się uczuciem przyjemnem lub nieprzyjemnem; między drganiem a następują-

¹⁾ Louis Liard „Cours de philosophie. — Logique“.

cem po niem uczuciem niema nic wspólnego; drganie nie zawiera w sobie bowiem nic takiego, coby mogło być przetworzone w świadome uczucie. Rozumiemy, że z ciepła wynika ruch, a z ruchu ciepło, ponieważ ciepło jest obiektywnie ruchem drganiowym i w ciepłe odnajdujemy w nowej formie pierwiastki, spotykane w ruchu. Ale nic podobnego nie odnajdujemy w przejściu od ruchu do uczucia; ze świadomością ukazuje się fakt zupełnie nowy, którego tajemnych początków nie możemy odszukać w ruchach zewnętrznych. Nauka nie ma więc prawa — wywodzi dalej Liard — utożsamiać zjawisk świadomych z innymi; na to odważa się tylko awanturnicza metafizyka w imię zasad, których doświadczenie nie potwierdziło.

Powiedział to już innymi słowy J. St. Mill (w swojej „Logice“): „Bezpośrednim poprzednikiem uczucia jest pewien stan ciała, ale samo uczucie nie jest stanem ciała.“ W ścisłym zastosowaniu do działalności ekonomicznej przytacza Lange następujący przykład braku tożsamości między świadomym czynem gospodarczym a sprężynami czysto fizycznymi: Kupiec otrzymuje telegram o niewypłacalności swego dłużnika i pod wrażeniem tego telegramu spełnia szereg czynów, którymi odwrócił grożące mu niebezpieczeństwo; oczywiście telegram był bodźcem stanu, który spowodował kupca do spełnienia

tych czynów, lecz czyny nie były ruchami ciała, ale wynikami rozumu i świadomości ¹⁾).

¹⁾ Zarówno powyżej, jak i w dalszym ciągu nazywamy teorię o bezwzględnej konieczności zjawisk gospodarczych fatalistyczną. Musimy się jednak wyraźnie zastrzedz, że takie stanowisko odróżniamy od *d e t e r m i n i z m u*, który jest uprawniającą teorią filozoficzną, opartą na prawach przyrodzonych, a przede wszystkim na prawie zachowania energii. Uznanie przyczynowości w najogólniejszym znaczeniu, sprowadzonej do zasady zachowania energii kosmicznej, jest determinizmem naukowym, który bynajmniej nie wyłącza badania poszczególnych stosunków zjawisk. Siła ciężenia jest niewątpliwie także prawem zasadniczym i przyrodzonym, lecz, gdy badamy przyczyny danego, konkretnego upadku ciała, to, obok uznania faktu, że stanowi to wynik prawa zasadniczego, musimy rozebrać różne zmienne warunki, wśród których upadek nastąpił. Stanowisko fatalistyczne na te warunki się nie ogląda: ono widzi skutek w koniecznym działaniu ślepej potęgi. Takie jest też mniej więcej stanowisko materialistów ekonomicznych. Za próbę determinizmu ekonomicznego możnaby uznać tezy p. Herynga we wzmiankowanej już „Logice ekonomii“, oraz poprawki do tych tez, wprowadzone przez J. K. Potockiego w dziełku „O energii społecznej“. Ostatni tak trafnie rozumuje: „Zasada zachowania energii jest zasadą świata fizycznego, ale świadomość bywa wskazówką działań tejże energii. Stąd każdy, kto chciałby zestawiać i wiązać fakty psychologiczne, albo socjologiczne z zasadą zachowania energii, czy w ogóle z zasadami energetyki, nie może ani na chwilę pomijając z uwagi owego zwiastuna i jego najróżnorodniejszych przemian, zapowiadających nam zawsze jakieś, częstokroć

Owóż we wszystkich aktach ekonomicznych istnieją regulatory duchowe, regulatory, wpływające ze swobody działalności ludzkiej. Nie można czynów gospodarczych sprowadzać do mianownika fatalistycznego. Inna oczywiście kwestya, czy bezwzględna swoboda naszych czynów jest możliwa, czy niemożliwa? To już poniekąd pytanie metafizyczne, które w całym swym zakresie nie wkracza w nasze dociekania. „Człowiek sądzi się i czuje wolnym“ — powiada Liard — i to istotnie wystarcza, aby mógł dalej twierdzić, że wszystkie czyny rozumne, jak sama nazwa ich wskazuje, mają zasady, czyli pobudki rozumne. „Swoboda jest właśnie mocą wytwarzania takich pobudek czynów, których nie narzucają nam okoliczności zewnętrzne, ani okoliczności poprzednie. Czyny nasze pochodzą

nawet niezbadane zmiany i przeobrażenia energii fizycznej“. A w innym miejscu pisze: „Świadomość zjawia się zawsze jako znak obecności pewnej innej, za nią idącej potęgi... Nie liczyć się ze zjawiskami świadomości byłoby tem samym, co pomijać obojętnie cień czyhającego na nas zwierza, odbłask ognia, pożerającego nasze mienie, odbicie istoty ukochanej i t. p.“ Stanowisko takie jest prawie zupełnie zgodne z poglądami Liard'a i Mila, oraz Herbarta, na którego powołujemy się w dalszym ciągu — gdyż oni wszyscy są właściwie deterministami, którzy atoli obok wewnętrznej prawidłowości życia duchowego upatrują w woli i uczuciu pierwiastek swoisty, nie mający odpowiednika w zjawiskach kosmicznych.

z naszego charakteru, a, choć charakter nasz zawiera w sobie dążności, z których jedne pochodzą z dziedziczności, inne z wychowania, inne z otoczenia; choć również zależy on po części od naszego fizycznego ustroju, od względnej siły lub słabości fizycznej, — nikt jednak nie zaprzeczy, że możemy wpływać na nasz charakter i działać odpornie przeciwko dążnościom, zdającym się nakazywać nam czyny. Jesteśmy w wielkiej części tworem natury, ale ten fatalizm nie jest nieprzeparty... Natura stworzyła mnie leniwym — mogę oddziaływać na nią i pracować; moje wychowanie było egoistyczne — mogę oddziaływać na nie i stać się szlachetnym. Bieg historii jest wynikiem bodźców i pobudek ludzkich, a nie fatalizmu”.

Owóż można w działalności ekonomicznej szukać harmonii żywiołowej, ale trudno się tu obejść bez pomocy psychologii. Niedość też uogólnień z przeszłości, już uwzględniających pobudki świadome i rozumne, gdyż i te uogólnienia ulegają zastrzeżeniom. I wtedy, jak zauważył J. St. Mill, będzie to tylko dedukcyjne podciągnięcie uogólnień pod prawa natury ludzkiej.

Jeśli chcemy przeniknąć nietylko to, co było, i nietylko to, co jest, a więc nietylko poznawczo, metodą historyczną, ująć zjawiska, nietylko wyprowadzać wnioski z ustrojów istniejących, lecz dążyć do korektywy tych ustrojów,

do postępów (a to, jak wyjaśniliśmy w poprzednim rozdziale, należy do zadań praw ekonomii społecznej), natenczas musimy uciec się do współdziałania psychologii. Prawa ducha ludzkiego są wskaźnikami całej ludzkiej działalności, a zatem i tej wielkiej jej części, którą reguluje gospodarczość.

Prawa ducha, które zależą od wpływów zewnętrznych, jak między innymi wywodzi Herbart¹⁾, jeden z najstarszych psychologów (powołujemy się na jego właśnie teorye dla powodów, które poniżej wyjaśniamy) — prawa te zostają w związku z miejscem, w którym człowiek żyje, z licznymi i doniosłymi oddziaływaniami klimatu, z cechami gruntu i położeniem sąsiedztwa, a z drugiej strony ze zróżniczkowaniem stanów (warstw). Ponieważ człowiek całą działalność swą usiłuje ześrodkować ku pewnej celowości, przeto powstaje zewnętrzne piętno i honor stanu, przyczem człowiekowi wtedy nietylko chodzi o zdobycie środków do celów, lecz jego myśli i przekonania kształtują się podług czynów; zbiegają się mianowicie one w kole swej użyteczności, a dążenia te dzielą się na dwie części: na część, która w zupełności należy do danego stanu, i na część, która szuka zadośćuczynienia po za nim. Jeśli to rozdwojenie pogłębia się, na-

¹⁾ Johann Friedrich Herbart's „Lehrbuch zur Psychologie“.

tenczas człowiek i jego zawód nie pasują do siebie i szkodzą sobie wzajemnie. Im bardziej człowiek zamienia się na podwładnego człowieka innego, tem mniej go obchodzi celowość jego czynów i tem mniej ma honoru swego stanu, ale tem więcej nacisku przenosi na tę drugą część dążeń, które zaspakajać pragnie, pomimo swego ograniczonego stanowiska.

W innem miejscu Herbart pisze: „Od wyobraźni naszej i myślenia zależą poglądy i uwagi (Merken) człowieka — i w ogóle jego interes. Każdy człowiek ma własny świat nawet wśród różnego otoczenia... W każdym razie panowanie nad sobą jest ściśle prawidłowem zjawiskiem psychologicznem, a władza, którą wywiera, ma wielkość ograniczoną, jednakże taką tylko, że twierdzić nigdy nie można, iż dana siła panowania nad sobą, którą osobnik w określonej chwili posiada, jest największa, do jakiej ktokolwiek, czy ów osobnik, dojsćby mógł wogóle. Dlatego słusznie nauka o obyczajowości przewiduje, że każdą namiętność można przewyciężyć.“

Oto kilka najogólniejszych wytycznych punktów tych praw psychicznych, które postęпки ludzkie czynią zależnemi tak samo od bodźców zewnętrznych, jak od samego człowieka. Za daleko zaprowadziłoby nas rozwijanie tych poglądów, w duchu psychologii Herbart'a, lub innych nowszych badaczy psychologicznych. Tymcza-

sem chodzi nam tylko o stwierdzenie, że psychologia uznaje znaczną zależność charakteru i czynów jednostek, oraz całych stanów od różnych wpływów, z zewnątrz działających, lecz wyznacza samemu człowiekowi duży zakres władzy nad sobą.

Wzięliśmy dla przykładu parę tez z „Psychologii“ Herbart'a dlatego, że stał on właśnie na stanowisku względnie najsilniejszej zależności człowieka od wpływów zewnętrznych¹⁾.

Z tych wnioskowań, tak samo jak z poglądów nowoczesnych teoryj poznania, wynika, że wola ma wydatny zakres samodzielności. Bądź co bądź, każda działalność ludzka, a więc i dzia-

¹⁾ Psychologia Herbart'a jest obecnie bezwarunkowo zupełnie przestarzała, gdy chodzi o jego koncepcje psychologiczno-matematyczne, z dzisiejszym stanem nauki nie mające nic wspólnego. — Lecz powyższe tezy zasadnicze zostały przez nowszych psychologów tylko wzmocnione argumentami przyrodoznanymi. Zależność nastrojów naszej duszy od czynników zewnętrznych, a zarazem od samego charakteru człowieka i jego woli — to są fakty niezłomne, zresztą już wskazane powyżej podług „Logiki“ Liarda. Herbart jednak trafnie i zwięźle określił, że stanowiska metafizyki psychologicznej, stosunek pomiędzy działalnością ludzką w danej jej sferze a stanami ducha. Te jego wskazówki są nawet raczej zasadnikami teoryi poznania, niż psychologii, a ważne są dla nas właśnie takie wskazówki, albowiem nowsza psychologia rozbiera tylko stany duchowe, a nie związek między duchem i materją.

łalność gospodarcza zależy od władzy człowieka nad samym sobą. Na ukształtowanie naszej jaźni wpływają dwa pierwiastki: bodźce zewnętrzne i samoistne. Otóż w takich warunkach nie może być mowy o fatalistycznym tylko kształtowaniu się naszych czynów, a więc i o takich kierunkach działania gospodarczego, które wytwarzają przymusową pseudo-harmonię, jako nieunikniony wynik stałych bodźców. Wszystkie działania nasze mają źródło w świadomej celowości, ograniczonej tylko oddziaływaniem na nas zewnętrznego świata.

Tu jednak zaznaczyć jeszcze trzeba, że etyka, t. j. przepisy moralne, któremi się rządymy, które ożywiają i podniecają naszą jaźń, staje się regulatorem woli naszej nie tylko dlatego, że nasze wewnętrzne „ja“ świadomie nagina się do jej wymagań, ale że i przepisy moralne oddziałują na nas przez wpływy otoczenia. To też nawet bodźce zewnętrzne mają związek z rozumnym kształtowaniem się świadomości społecznej. Co Herbart mówi o tej części dążeń naszych, które zależą od stanu (warstwy, klasy, zawodu) i które nadają działalności naszej piętno zewnętrzne i „honor stanu“, do którego zaliczamy się — to jest właściwie psychologią i etyką zawodową, zawisłą bezwarunkowo i od warunków życia, nałogów, oraz mechanizmu zarobkowego tego stanu, lecz zarazem podporządkowaną świadomemu regulowaniu jego stosunków

Jeśli więc chodzi o dokładne rozważenie stosunku gospodarczości do praw ducha, trzeba mieć na uwadze, że, z jednej strony człowiek, jako jednostka gospodarcza, dąży do zaspokojenia swych potrzeb podług tych wskazówek, które dyktuje mu jego *jaźń*, uwarunkowana jego wolą i wpływami zewnętrznymi— a z drugiej znowu sam sposób, podług którego człowiek pracuje na zaspokojenie swoich potrzeb i zaspakaja je, oddziaływa na jego kierunek myśli i na jego obyczaje. Innemi słowy: od psychologii i etyki zależą prawa gospodarcze, a zarazem na nasze stany psychiczne i poglądy etyczne wpływa ekonomiczny kierunek i cały ustrój gospodarczy. Oddziaływanie jest tu wzajemne i ze stanowiska tego dwustronnego oddziaływania należy w dalszym ciągu rozebrać interesujący nas temat.

Chcąc przystąpić do rozbioru stosunku gospodarczego do praw ducha z podwójnego punktu widzenia, o którym wyżej była mowa, warto jeszcze zapoznać się z będącymi z tem w związku tezami Wundta ¹⁾. Słusznie zwraca on uwagę, że nawet praca najniższa, która stanowi rezultat koniecznych warunków życiowych,

¹⁾ Wilhelm Wundt „Ethik — eine Untersuchung der Thatsachen und Gesetze des sittlichen Lebens“, drugie wydanie 1892 r.

zamienia się w nas po woli na poważne pełnienie obowiązków i z tąd zamiast przymusu występuje wolne urzeczywistnienie (Bethätigung) naszych sił. Tym sposobem sama praca staje się zadowoleniem, a przymus przeistacza się w poęd. Ważne to spostrzeżenie jest dowodem wpływu działań gospodarczych na nasze prawa ducha. Przymus pracy oddziałuje na nas w ten sposób, że nietylko rutynicznie przywykamy do niej, lecz staje się ona naszą potrzebą wewnętrzną. W ogóle cała nasza obyczajowość powstaje pod wpływem faktów konkretnych, tak, iż choć potem fakty, wywołujące pewne instytucje obyczajowe, same istnieć przestają, utrzymują się jeszcze nawyknięcia. Wtedy właśnie pierwiastki obyczajowe zamieniają się w żywioly psychiczne, które już nie mają społecznego uwarunkowania. Tak powstały różne poglądy religijne i zwyczaje społeczne. Tak też — dodajmy — powstają różne ustroje gospodarcze.

Geneza rozczłonkowania się społeczeństwa na klasy społeczne ma źródło w różnaitości stosunków posiadania, a więc w fakcie konkretnym, ale wśród oddzielnych warstw wytwarza się nietylko spójnia interesów materyalnych, lecz też pod jej wpływem i spójnie duchowych interesów. Podział pracy jest koniecznym warunkiem życiowym, bo właśnie on pozwala rozwijać i urzeczywistniać wszelkie zdolności naszego ducha.

Ale już sam podział pracy nadaje władzy duchowej pracowników pewne odrębne cechy.

To są wszystko dowody działania gospodarczości na nasze stany duchowe i obyczajowe, przyczem konkretny fakt gospodarczy (np. różnica posiadania, albo podział pracy) wywołuje nawyknięcia obyczajowe (np. spójnię interesów moralnych, a więc solidarność towarzyszków pracy), a już w dalszym ciągu pod ich wpływem powstają pewne stany psychiczne w tych współtowarzyszach (np. odporność w walce o byt, albo na odwrót zniechęcenie, jako popędy ściśle duchowe). Należy jednak przypuścić (na co Wundt uwagi nie zwraca), że bywa i na odwrót: pod wpływem konkretnych faktów powstaje dany nastrój ducha, dany kierunek myśli, który oddziaływa na obyczajowość (np. sposoby zawierania interesów giełdowych kierują myśl ku pewnym podstępom, a te podstępny uswieca potem zwyczaj i zamieniają się na etykę klasy giełdowców; albo ubóstwo robotnika budzi w nim duchowe zniechęcenie do pracy, które wywołuje potem moralny „malkontentyzm“ całej warstwy).

Atoli współrzędnie występuje znowu oddziaływanie psychologii i etyki bezpośrednio już na gospodarczość. Cała kwestya społeczna jest zagadnieniem etycznym, bo w niem pierwiastek moralny przeważa. Masy, dążąc do poprawy swego bytu, do tego celu dążą nietylko z pobudek korzyści materyalnych, lecz nadto z pobu-

dek odzyskania szacunku społecznego, którego są pozbawione (między innymi zresztą dlatego, że szacunek społeczny w naszym ustroju zależy od pewnej stopy życia, od miary spożywczej, z której jednostka korzysta). Fakty psychiczne i uwarunkowane nimi poglądy etyczne są zdolne poniekąd przeistoczyć cały ustrój społeczny. Jak chrześcijaństwo podniosło go już na wysoki szczebel uobyczajenia, tak znowu etyka, uwzględniająca wymagania sprawiedliwości gospodarczej, może przystosować naszą organizację do najwyższego możliwie kodeksu moralnego. Wundt nie podziela teorii ekonomicznej, opartej na t. zw. „prawie do pełnego wyniku pracy“ (das Recht auf den vollen Arbeitsertrag). Dopóki tylko chodzi o samo posiadanie największej sumy dóbr, rozgrywa się w bodźcach naszego ducha walka motywów egoistycznych i altruistycznych, którą zastąpić powinna i może zasada etyczna porządku społecznego. Jak zamalo żądają ci, którzy podnoszą hasło: „Das Recht auf Existenz“ (prawo do bytu), tak znowu za dużo żądają ci, którzy dążą do urzeczywistnienia maksymy: „Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag“ (maksymy, wyprowadzonej z ducha egoizmu pracownika). Człowiek ma prawo ubiegania się w życiu o więcej, niż samo podtrzymywanie bytu materialnego, ale domaganie się pełnego wynagrodzenia za cały wynik swej pracy, podług jej wartości rynkowej, nie ma etycznego uzasadnienia. Komu-

nizm, zdaniem Wundta, nie byłby ideałem etycznym dlatego, że ustalyby różnice, zależne od *moralnej* oceny pracy. Etyka społeczna pragnie nadać gospodarzości taki kierunek, aby stworzyć nowe formy bytu, t. j. stworzyć takie, w których człowiek mógłby rozwinąć władze ducha *na korzyść* społeczeństwa — co właśnie zależy od zupełnego równouprawnienia etycznego każdej pracy. Według Wundta jest to możliwe, gdyż w istocie *nie urzędnicy tworzą ludzi, lecz ludzie urzędnicy tworzą*. Wprawdzie sam porządek społeczny może działać dużo dobrego, lecz, aby dobry porządek społeczny ukształtować, potrzeba stosownych sił działających. Maksymy ekonomiczne mają tę wadę, że, biorąc na uwagę tylko materialną stronę bytu, widzą w etyce *środek*, lecz nie *cel*. Przed zreformowaniem porządku społecznego należy naprzód etycznie podnieść społeczeństwo... Z wyspy „Utopii“ uciekliby wszyscy: dobrzy dlatego, że nie mogliby czynić tu dobrze; źli dlatego, że zatęskniliby do wolności więzień!

Wundt rozbiera więc bardzo konsekwentnie związek wzajemny pomiędzy prawami ducha a gospodarzością. Z tych wywodów wynika, że nasza gospodarzość jest obecnie skrępowana pewnymi prawami etycznymi i psychicznymi, które jako stany naszego ducha i obyczajowości wyłoniły się z faktów konkretnych minionych, lecz mających w dalszym ciągu wpływ na kie-

runek życia ekonomicznego. Atoli zarazem posunęły się naprzód wymagania etyczne, podług których przetworzyć można ład gospodarczy. Dziś już wiadomo nam z jednej strony, że szczęście człowieka nie polega na zewnętrznych formach życia, na „dobrach losowych“ (Glücksgüter), lecz, że zarówno szczęście jednostek, jak i całości społecznej, płynie z dziedziny obyczajowej — a z drugiej strony ustalone są już normy etyczne, zastosowane tak samo do działania indywidualnego, jakoteż do społecznego i humanitarnego, oraz do dalszej naszej ewolucyi. Etyczną normą indywidualną człowieka jest, podług Wundta, podmiotowy obowiązek każdego względem samego siebie, czyli samoszacunek; normą indywidualną przedmiotową — wierność dla obowiązków względem innych; normą społeczną — poszanowanie bliźniego, a więc służenie swojej społeczności; normą humanitarną — być narzędziem usług na rzecz ideałów społecznych; normą ewolucyjną — mnożenie (maksymacya) szczęśliwości.

Owe normy etyczne Wundta są naturalnie ideałami, ale ideały właśnie trzeba mieć na uwadze, gdy chodzi o dążenie do postępów moralnych życia. A przytem same owe postulaty stanowią już zarazem wytwór faktów konkretnych, bo tworzą rezultat pragnień i ustrojów obyczajowości, które zamieniają się w nas na pierwiaki duchowe. To, co w naszej duszy pod wpły-

wem reguł życiowych znalazło odbicie, jako dążność do normowania stosunków, ma już cechę popędów społecznych i dlatego nie należy wyłącznie do sfery nieziszczalnych ideałów.

* * *

Ale od tych tez ogólnych z logiki, psychologii i etyki trzeba już przejść do poszczególnego rozbioru stosunku zjawisk gospodarczych do praw ducha i rozpatrzyć kwestyę tę z zaznaczonych już dwóch stanowisk: 1) wpływu praw ducha na gospodarczość i 2) wpływu gospodarczości na prawa ducha.

W dalszym ciągu przedstawimy próbę takiego badania.

V.

Wpływ praw ducha na gospodarczość.

Wyjaśniliśmy już w rozdziale o „korzyściach prywatno-gospodarczych“, że mechanizm współzawodnictwa, czyli gra podaży i popytu, jest odbiciem wewnętrznego egoizmu naszego. Przy rozbiorze wpływu ducha na gospodarczość przede wszystkim następuje się pytanie, dlaczego przeważna część gospodarczości ludzkiej oparła się na tym regulatorze. Jeżeli prawdą jest, że ukształtowania społeczne wynikają z potrzeb konkretnych, które w następstwie tworzą pewną obyczajowość i pewne kierunki myśli, oddziaływające wzajem na siebie — to egoizm gospodarczy powinien mieć źródło w psychologii, uwarunkowanej pierwotnie faktami rzeczywistymi. Nie ulega też wątpliwości, że tak właśnie było. Po dwóch najniższych stopniach zarobkowania: po bezpośredniej wymianie towarów, oraz po

pracy w niewoli i poddaństwie, nastąpiła era wolnego współzawodnictwa interesów, pozwalająca korzystnie rozwijać siły twórcze jednostki. Zysk zarobkującego w tym nowym ustroju stał się jego zapłatą za trudy — zapłatą, z początku bezwarunkowo sprawiedliwszą od zasługi pańszczyznianej poddanego. Pracownik, sprzedający na rynku owoce swej pracy, ubiegał się o możliwie największy zysk i zadowolonym też być musiał ze swego zysku, bo miał świadomość, że otrzymał to, co *maksymalnie* osiągnąć się dało. Nabywca miał znów interes, aby, kupując owoce pracy cudzej, dać jaknajmniej, czyli wydatkować jaknajmniej, a przy wolnem współzawodnictwie względnie tracił rzeczywiście najmniej. Tak więc z początku wytworzyła się równowaga stosunków. Po dawnem przeciwieństwie *pana* i *niewolnika* nastąpiło wyższe etyczne przeciwieństwo *sprzedawcy* i *nabywcy*, czyli, ze stanowiska przedmiotowego, podaży i popytu. Zyskała na tem korzyść materialna większości, zyskała swoboda indywidualna i uwydatnił się bezprzykładny przedtem postęp stosunków gospodarczych. Człowiek wśród tej organizacyi rozwinał siły swe tak wybitnie, że, dopóki krzywdy uciśnionych kapitalizmem nie stały się znowu rażącymi, można było w tym porządku upatrywać nawet ważny regulator etyczny, który też znalazł stosowny oddźwięk w naszych duchowych pierwiastkach. Stąd wynikła też świadomość

o harmonii społecznej interesów ekonomicznych, gdyż takie sobie urobiliśmy pojęcie o możliwości regulowania jednostkowych korzyści na rynku handlowym. „Laissez-faire’yzm“ stał się nie tylko wskazówką praktyczną w życiu, ale niejako kategorią logiczną, świadomością, że najlepszym zabezpieczeniem sumy wszystkich interesów będzie stan, w którym każdy osobnik będzie się troszczył o korzyść własną. A w dalszym ciągu już nie pod wpływem faktów konkretnych, lecz pod działaniem wzmocnionego w nas egoizmu, któremu dano zupełnie wolną wolę, rozwinął się żywiołowo mechanizm podaży i popytu, jako wszechregulator każdej wartości wymiennej.

Smith i jego epigonowie na podstawie takiej psychologii stworzyli gospodarczą dogmatykę egoizmu, a najgorliwsi zwolennicy wolności handlowej ułożyli już katechizm samolubstwa ekonomicznego, zupełnie oderwanego od społecznego braterstwa. Na te wszystkie nauki oddziaływały zatem pewne pierwiastki psychiczne, które i dziś jeszcze są szczątkowymi zabytkami pojęć, urobionych na jednostronnej ocenie faktów życiowych.

Tymczasem samo życie płynęło już zupełnie innem korytem, nie potwierdzając wcale przekonania o harmonii, na której mocy powstaje najpomysłniejszy dla ogółu wynik, jeśli tylko każdy bezwzględnie przestrzega swoich samolub-

nych interesów. Gospodarczy rozwój poszedł swoją, a etyka swoją drogą (o ile oczywiście gospodarczość w pewnych ustrojach na etykę znowu nie wpływała).

Oto jak ten rozdzwięk przedstawia Lange: „Wprawdzie stokroć okazać się może, że z powodzeniem spekulantów i wielkich przedsiębiorców polepsza się powoli położenie wszystkich innych; ale, dopóki prawdą będzie, że z każdym krokiem takiego polepszenia wzrasta także i różnica w położeniu jednostek i w środkach do dalszego rozwoju, póty każdy krok tego ruchu prowadzić będzie ku takiemu zwrotowi, w którym bogactwo i potęga jednostek przełamie wszelkie granice praw i obyczajów...” „Żywsze formy współczucia ku cierpieniu zanikają przez samą już jednostajność dobrobytu uprzywilejowanych. Ci zaczynają uważać się za jakieś istoty odrębne. Śludzy, podług nich, to jakby maszyny; nieszczęśliwi są dla nich nieuniknionym cieniem, osobami krajobrazu, gdyż utracili już wszelki zmysł na zrozumienie ich doli. Z zerwaniem węzłów moralnych gaśnie uczucie wstydu, który dawniej powstrzymywał od zbyt bujnych rozkoszy. Siła ducha zadusza się w dobrobycie; tylko proletaryat pozostaje surowy, uciśniony, ale świeży duchem.“

Z takiej psychologii kapitalistów wynika też poniekąd zasada kapitalistyczna, traktująca na równi pracę ludzką z pracą maszyny. Jedną

i drugą pracę uznano za pewną formę kapitału, potrzebnego w przedsiębiorczości, a posiadającego wartość, uwarunkowaną tylko interesami samego przedsiębiorstwa. Jak machina, tyle a tyle kosztująca, tak a nie inaczej kalkuluje się dla przedsiębiorcy, gdy on bierze pod uwagę jej koszt, sposób amortyzacji i jej zdolność wytwórczą, tak też usiłuje on wykalkulować sobie wartość pracy rąk ludzkich i podług tego pragnie unormować cenę tej pracy. Po prostu i tutaj psychologia urobiła się podług jednostronnej oceny faktu konkretnego, — podług szacowania wartości danego pierwiastku produkcji. Z chwilą, gdy maszyny weszły w tryb wytwarzania i poczęły oddawać kapitałowi te same usługi, co praca ludzka, przestał on — przynajmniej w swoich wyrachowaniach przedsiębiorczych — odróżniać ruch mechaniczny od wysiłku żywego pracownika. W stosunkach feudalnych istniało w panu, w zwierzchniku poczucie wyższości nad poddanym i podwładnym, ale istniało też uczucie sympatii czy antypatii, pobożania czy surowości; w kapitałowi, gdy on rozważa zasadniczo pierwiastki wytwórcze przedsiębiorstwa, w ogóle nie budzi się żadne uczucie dla żywej siły roboczej, a rozstrzyga tylko etycznie obojętne wyrachowanie. Naturalnie nie zna czy to, aby w samym współżyciu z oficjalistą, czy robotnikiem uczucia nie budziły się; powstają one jednak wbrew obiektywnemu wyrachowaniu,

które każe pomijać je z uwagi. Stąd też wynika taka sprzeczność ustroju kapitalistycznego, że, z jednej strony, robotnik jest w teorii nieosobową pracą, a z drugiej w samej rzeczy żywą istotą, nie mogącą się poddać żywiołowemu naciskowi sposobów wytwarzania. W każdym razie pracobierca, nietylko już jako jednostka uprzywilejowana, w której, podług Langego zanika żywsze współczucie, lecz też jako kalkulujący przedsiębiorca widzi w pracowniku narzędzie wytwórcze, albo cyfrę w rachunku. Stosownie do tego ukształtowały się formy wytwarzania. Dopiero znowu prawo psychologii robotnika i protest jego duszy poczyna łamać te formy gospodarcze.

Przechodzimy jeszcze do motywów, które stoją na pograniczu pomiędzy wpływami praw ducha na gospodarczość a oddziaływaniem gospodarczości na stany psychiczne. Właściwie, jeśli chodzi o szczęście indywidualne, jako o wynik praw ekonomii, jest to wpływ tej ostatniej na jaźń naszą; ale idzie nam nietylko o to, lecz też o związek pomiędzy zadowoleniem a pracą we współczesnych warunkach. Tutaj wzajemne wpływy się mieszają i dlatego chcemy je rozważać przed rozbiorem wpływu praw gospodarczych na prawa ducha.

Następuje się pytanie, czy egoizm gospodarczy zadawała przynajmniej tych, którym daje zwycięstwo w walce współzawodniczej, którym

nadaje owo wydatne stanowisko, na podobieństwo zwycięstwa w walce biologicznej? By odpowiedzieć na to pytanie, trzeba wziąć na uwagę nie szczęście losowe, t. j. nie takie, które jest udziałem wygrywających na loteryi życia, lecz szczęście wewnętrzne, samozadowolenie — szczęśliwość. To uczucie nie zależy od samej wygranej, od sumy zdobyczy gospodarczych, lecz od pewnych psychofizycznych stanów naszych, oczywiście mających jednak związek z zaspakajaniem potrzeb gospodarczych. Temat ten szeroko rozwinął Lange w swojej „Arbeiterfrage“ (w rozdziale 3-im). Poniżej trzymamy się po części wątku jego wywodów o szczęśliwości.

Lange przypomina naprzód zarodek odosobnionej teorii naukowej, zawarty w zasadzie matematycznej Daniela Bernoulli'ego.

(Daniel Bernoulli wskazał pierwszy różnicę pomiędzy t. zw. „nadzieją matematyczną“ a nadzieją określonych zjawisk życia powszedniego oparłszy tę swoją tezę na stałej zasadzie matematycznej. Przez „nadzieję matematyczną“ rozumie się wyrażoną liczbami wartość dobra, pomnożoną przez ułamek, który wyraża prawdopodobieństwo osiągnięcia tego dobra. Formuła ta, przystosowana do faktów życiowych, przekonuje, że człowiek bardzo rozmaicie ocenia dobro, a mianowicie w miarę tego, jakim jest własny jego majątek. Bogaty przywiązuje mniej

wartości do sumy 1,000 rb., niż biedny do 1 rb., i dlatego skłonniejszy jest do ryzyka. Kto posiada w majątku 100 rb., nie postawi ich na kartę, choć ma w grze te same szanse, co właściciel 1,000 rb. Z tego spostrzeżenia wyprowadził Bernoulli wniosek, że wartość względna (osobista) bardzo małej sumy równa się wartości bezwzględnej (matematycznej), rozdzielonej przez majątek danej osoby. Za pomocą rachunku różniczkowego i całkowego z zasady tej B. wysnuł formułę, że „wartość względna sumy rośnie wraz z logarytmem wartości bezwzględnej”. Innymi słowy znaczy to, że wartość przyrostu majątkowego jest dla każdej osoby tem mniejsza, im większy jest jej majątek zasadniczy).

Zasada matematyczna Bernoulli'ego znalazła bardzo szerokie rozwinięcie w badaniach przyrodniczych E. H. Wagnera i Fechnera. Ostatni przystosował ją do szeregu badań, których ostateczny wynik tak streścić można: we wszystkich dziedzinach wrażeń panuje to samo prawo Bernoulli'ego o zależności wrażeń od podnieć (bodźców).

Prawidło to ująć można w formułę: $y = \log. x$, przyczem y oznacza wrażenia, a x bodziec, wrażenia wywołujący. Fechner nazwał to prawo zasadą psychofizyczną. Otóż to właśnie prawo ma także zastosowanie do zjawisk gospodarczych. Wrażliwość bogacza tępieje na jego zadowolnienie spożywcze, wynikające ze zdobytej su-

my bogactw. Sama masa rosnących dóbr materialnych nie daje mu szczęścia, bo zadowolenie polega na kontrastach wrażeń, zawisłych od podniet. I tu obowiązuje formuła $y = \log. x$, przyczem y oznacza szczęśliwość, a x jej bodźce. Jak człowiek nie może stale spożywać słodkich potraw, tak też nie może stale zażywać radości i szczęścia.

Cóż więc czyni człowiek bogaty ze swoją masą dóbr losowych? Pomnaża je bez końca, bo tylko wzrost podniet wrażliwość jego syci. Praca nadmierna, trawiąca i przytępiająca, niszczy siły ducha w usługach zarobku i odbiera mu zdolność do czystych, szlachetnych i spokojnych rozkoszy! Chciwość bierze górę nad wszystkim! Dodajmy, że naturalnie ubogi w swej pogoni za chlebem mniej jeszcze zażywa szczęśliwości, bo nietylko nie może zaspokoić swych potrzeb, lecz wzbudza jeszcze w sobie uczucie zawiści i pomstowania.

Z innego lecz podobnego stanowiska rozbieira tę kwestyę związku pomiędzy naszymi zadowoleniami a formami gospodarczemi Hobson (w „Rozwoju kapitalizmu“). Zwraca on uwagę, że nasza dążność do ilościowego, rutynicznego produkowania i takiegoż spożywania nie może dawać ludzkości szczęścia. Oczywiście i ta wytwórczość ilościowa na cele podobnego spożycia jest wynikiem „współzawodnictwa antyspołecz-

nego“, w którym dwa psy gryzą się o kość. Według Hobsona, w większem uwzględnieniu *jakości* życia znaleźć można środek na usunięcie chorób moralnych, powstających ze współzawodnictwa. Nawet co do dóbr materyalnych, im bardziej jakościowem staje się spożycie, tem więcej każda jednostka stara się zadowolić swoje upodobanie szczególne i tem mniejsze jest prawdopodobieństwo, że dwie osoby spotkają się w swoich chęciach i będą walczyły o posiadanie tego samego przedmiotu. Gdy wznosimy się do rozkoszy czysto moralnych i umysłowych, miejsce współzawodnictwa zastępuje szlachetna rywalizacya, ujawniająca się we współdziałaniu. W pogoni za wiedzą i dobrem moralnem rywalizacya nie jest już antagonizmem, bo tego, co zyskuje jeden, nie traci inny; powodzenie jednego nie jest zgubą innego, lecz przeciwnie wzbogacenie jednego jest wzbogaceniem wszystkich. Z tego wyprowadza Hobson wniosek, że, w miarę, jak nasze upodobania stawać się będą do tego stopnia jakościowemi, iż będziemy chcieli w każdą wykonywaną pracę wkładać naszą samoistność, własne poczucie piękna i przydatność, osiągnięte zostaną warunki ekonomiczne doskonałego społeczeństwa. A więc i w tej koncepcyi ekonomicznej ideały przyszłości uwarunkowane są zupełnym rozbratem z egoizmem gospodarczym.

Bardzo podobne do tych, choć wyrażone w normach ściśle etycznych, są przytoczone już przez nas wywody Wundta.

Aby wyczerpać te uwagi o szczęściu, uwarunkowaniem wyników gospodarczymi, pozostaje nam jeszcze parę słów o szczęściu ściśle losowym, zawisłym od igraszki konkurencyi na rynku. Po tem, cośmy już o współzawodnictwie powiedzieli, łatwo zrozumieć, że cała gra konkurencyi może być porównana z loteryą, w której tylko szczęśliwi przez ślepy traf losu wyciągają dobre numery. Wprawdzie mylna nauka o harmonii interesów, jak pisze trafnie Lange, zawsze wiąże się z wyłącznym naciskiem na zasadę, będącą właściwie przesądem, iż wszelkie zdolności i talenty w życiu dobijają się stanowiska naczelnego nawet wśród przeciwności; atoli teoria ta zupełnie obraża doświadczenie i daje się tem tylko wytłomaczyć, że miłość własna szczęśliwych i wysoko postawionych znajduje powab w wierze w ten fatalizm. Życie pokazuje, że wyjątkowa szybkość i świetne wzbicie się z niskiego poziomu na wysoki szczyt zwykle tylko tam się zdarza, gdzie przyjazne warunki zbiegają się istotnie ze szczególnymi i rzadkimi przymiotami ducha; że jednak wśród wielkiego ogółu społecznego zdolność do zajęcia kierowniczego stanowiska znajduje się tylko tam, gdzie są materialne warunki takiego stanowiska — a dodać trzeba, że te warunki stają się udziałem

łem jednostek prawie zupełnie przypadkowo. Wśród ustroju wolnej konkurencyi człowiek „jest kowalem“ swego losu materyalnego wtedy tylko, gdy jego przemyślność kupiecka stale czyha na przyjazne warunki losowe. Człowiek, zapatrzony w podnioslejsze cele, choćby wiernie pełnił swoje obowiązki zawodowe, najczęściej przegrywa na loteryi rynkowej.

VI.

Wpływ gospodarczości na prawa ducha.

W poprzednim rozdziale wyjaśniliśmy, że pewne nasze pierwiastki psychiczne wywierają silny wpływ na gospodarczość. Pierwiastki te, choć stanowią szczątkowe zabytki pojęć, urobionych na faktach konkretnych, które wzięły już rozbrat z życiem, w dalszym ciągu oddziałują na stosunki ekonomiczne. Ale dzieje się też na odwrót i wtedy oddziaływanie jest o wiele silniejsze: ustroje gospodarcze odbijają się na naszych stanach duchowych, na kierunkach naszych myśli i na etyce naszej. Że tak być musi, wynika już stąd, iż, jak stwierdziliśmy, nasza psychologia, wywierająca wpływ na gospodarczość, jest odbiciem faktów konkretnych minionych epok; a więc i obecnie stosunki aktualne muszą odzwierciedlać się w stanach duchowych. Naturalnym tego skutkiem jest, że wy-

twarza się etyka ustroju kapitalistycznego, różniczkująca się podług interesów warstwowych.

Korzyść ekonomiczna, która stanowi cel ostateczny konkurencji rynkowej, zrywa z moralnością, z całą dziedziną uczuć wyższych, a przede wszystkim z miłosierdziem, gdyż w dążeniu do tej korzyści chodzi tylko o t. zw. *sprawiedliwe*, z punktu widzenia bezwzględnie ekonomicznego, wymierzanie zdobyczy gospodarczych. Nawet Spencer dowodzi, iż zasada społeczna wymaga, aby jednostka otrzymywała ani mniej, ani więcej, tylko wartość istotnych swoich usług. Socjaliści usiłują oprzeć reformę społeczną na prawie do pełnego wyniku pracy (Das Recht auf den vollen Arbeitsertrag)⁴. Stąd płynie naturalny wniosek, że, kto pracą swą nie zdołał wyprodukować dobra użytecznego, ten nie może rościć pretensyj do korzyści gospodarczych. W kategoriach takiej psychologii ekonomicznej zachodzi ta tylko różnica między psychologią kapitalistyczną a socjalistyczną, że kapitalista uważa prawo podaży i popytu za *sprawiedliwy* mechanizm wymiany, a socjalista dowodzi, że dostaje się tu pewna *nadwartość* kapitaliście, krzywdzącemu tym sposobem pracownika czynnego. Tak czy inaczej jednak, obaj dążą wyłącznie do równoważników swoich wysiłków gospodarczych.

Owóż pogląd, że ten czy inny wysiłek gospodarczy powinien zostać ściśle zrównoważony

ekwiwalentem korzyści ekonomicznej — to jest właśnie dziedzina psychologii czysto gospodarczej, tworzącej, jak się trafnie wyraża Gide, „sprawiedliwość niemilosierną“. Z chwilą, gdy doktryny ekonomiczne oparły się na gruncie takiej sprawiedliwości, stanowiąc rezultat wpływu ustrojów gospodarczych na nasze stany psychiczne — z tą chwilą ekonomia musiała spaczyć wszystkie pojęcia etyczne. Zamiast poczucia istotnej sprawiedliwości wystąpił czynnik surowego, bezwzględного trzymania się umów i ugód *handlowych*, a wymierzanie korzyści uskuteczniać się zaczęło podług *formalnej* ważności zobowiązań. Wyrobiliśmy w sobie sprawiedliwość *mechanizmu rynkowego*, którą Gide słusznie porównywa ze sprawiedliwością wagi. Waga jest narzędziem, obojętnym etycznie, a tylko prawidłowo wskazującym równowartość dwóch ciężarów. Takim samym mechanizmem jest podaż i popyt, oraz każda umowa, zawarta podług formalizmu handlowego. Gide przytacza na dowód dwa charakterystyczne przykłady: Zamiana pomiędzy Ezawem a Jakóbem była zupełnie sprawiedliwa z punktu widzenia ekonomicznego. Z tego stanowiska prawo starszeństwa nie było więcej warte od miski soczewicy, bo Ezaw *zgodził się* na tę zmianę, a „z pewnością najlepszym był sędzią swęgo apetytu i swoich interesów.“ Wprawdzie Jakób, jako dobry brat, powinien był wziąć do serca głód, czy apetyt Ezawa, lecz uczucie

braterstwa i miłosierdzia, podług ekonomistów, nie należy już do ekonomii. Drugim przykładem jest Shylock: I on *zgodził się* z kupcem weneckim, że pożyczy mu pieniędzy, a, jeżeli ten nie odda mu ich w terminie, to da mu za to funt mięsa ze swego ciała. Była to transakcja, oparta na prawie podaży i popytu. Skoro nastąpiła *zgoda* stron, to widocznie mechanizm rynku ustalił *równowartość* pomiędzy stu cekinami a funtem żywego mięsa ludzkiego. Ludzkość może wołać o pomstę do nieba, ale *ekonomista*, Shylock, ma słuszość, twierdząc: „Drogo kupiłem funt mięsa, którego żądam; jest on moją własnością i chcę go mieć. Jeśli mi tego odmówicie, to prawo weneckie jest bezsilne!“ (Szekspir nie zaczerpnął z wyobraźni tej transakcyi; prawo XII tablic uświęcało ją, pozwalając krajać dłużnika w kawałki: *in partes secanto*).

Oto są jaskrawe, ale zgodne z pojęciami ekonomicznymi swego czasu przykłady ustrojów ekonomicznych, urabiających stosownie prawa psychologii i etyki. Niektóre współczesne pojęcia i poczucia nie są wcale lepsze od pojęć handlowych Jakóba i Shylocka.

To też logika nasza niesłusznie urąga dziś takim formom równowartości ekonomicznych, których trzymały się ludy dzikie, a których błąd polegał tylko na matematycznej nieściśłości. Wydaje się nam np. dziwnie niedorzecznem, że przy

wymianie mierzono towary w ten sposób, iż za strzelbę dawano tyle innych towarów, ile ułożyć można było aż do wysokości strzelby, — a nie wydaje się nam niedorzecznem, że za kilkadziesiąt kopiejek oddaje się cały dzień pracy ludzkiej, która posiadaczowi kapitału, wymieniającego jego cząstki na tę pracę przynosi lichwiarskie odsetki. Śmiejemy się z zamiany przez kafra kawału rudy złotej na pół litra wódki, a za naturalne uważamy, że plody największych geniuszów mają niższą cenę rynkową od sprytu spekulanta giełdowego. A dodać trzeba, że ów spryt nietylko nic nie wytwarza, nietylko wysilek swój gospodarczy urzeczywistnia wyłącznie w pewnych formach kombinacji rachunkowych, podbijających i obniżających ceny, ale nadto oplaca się tem bardziej, im zręczniejszy spekulant zagląda przeciwnikowi w karty, im większych używa względem niego podstępów. I za rzecz godziwą i zupełnie zgodną z etyką kupiecką uchodzi, jeśli puszczane tu zostają w ruch manewry, na których lep wziąć można słabych graczy. Wielki i możny spekulant, chcąc na giełdzie wywołać wyżkę, aby sprzedać swoje walory po wysokim kursie, manifestacyjnie kupuje drobną ich ilość, a potajemnie, gdy już zakupami „uksztaltował tendencję“, wyprzedaje się, — lub czyni na odwrót, gdy chodzi mu o zniżkę. Dzieje się to codziennie na każdej giełdzie i nikogo to nie oburza. Mechanizm

giełdy bowiem takie formy „gospodarczości“, ustalił i uświęcił, a owa „gospodarczość“ tak oddziaływała na psychologię giełdowców, że te podstępny oszukańcze stały się logiką t. zw. interesów i uprawnioną etyką zawodową spekulanta. Tak samo urobiła się moralność handlowa, ze *sprawiedliwością kupiecką zupełnie* scharmonizowana, która pozwala wyciągać największe zyski ze spekulacji np. węglem i zbożem, choć tutaj gra podaży i popytu jest grą na zimno, głód i nędzę spożywców. A natomiast jak dziwnym, zacofanym, a nawet nieetycznym wydaje się kupcowi nowoczesnemu pogląd rzymian i ludów średniowiecznych na handel zbożem, podług którego zboże nie powinno być towarem, lecz przedmiotem administracji publicznej, t. j. zarządu państwowego, i z którego to poglądu wynikały zakazy wywozu, surowe kary za sztuczne podnoszenie cen i za spekulację, wykupującą zapasy! Wówczas teoria skrępowania gospodarczości była warownią obrony interesów jednostki. Dziś teoria obrony swobody handlu ma także etycznie bronić korzyści jednostkowej, lecz nietylko celu tego nie osiąga, a krzywdząca gospodarczość paczy poczucie moralne.

Dziś surowość *honoru handlowego* nakazuje bez litości egzekwować należność za niezapłacony w terminie weksel, każe sprzedawać przez licytację mienie niewypłacalnego dłużnika, wyrzucać nagiego na bruk i uważać go przytem

jeszcze za pozbawionego czci kupieckiej¹⁾. Dziś człowiek bogaty, choćby bogactwo zdobył podstępami gry giełdowej, spekulacją na głód i nędzę bliźnich, zagarnięciem nadwartości całej rzeszy ubogich robotników, wyjednywa sobie powagę handlową, z którą idzie w parze wysoki szacunek społeczny. Ten wpływ praw gospodarczości na etykę trafnie określa Spencer, zaznaczając, że nauki, odebrane w dziecięctwie o moralnej wartości poświęcenia, o poszanowaniu, należnem talentowi, o blasku życia nieskazitelnego, pierzchają pod wpływem doświadczenia, które przekonywa, że dla zdobycia znaczenia w świecie należy użyć wszelkich wysiłków na zebranie majątku. Wnioski te są z początku owocami nieświadomych spostrzeżeń, lecz z czasem zmieniają się w „przeświadczenia organiczne“, t. j. w właściwe już naszej psychologii kierunki myśli i uczuć. „Nawet ci, którzy nie podzielają takich poglądów, nie

¹⁾ Lange tak ironicznie określa tę teorię obowiązku: „Ktokolwiek przy nadejściu terminu wypłaty ociąga się z użyciem całej surowości prawa dla odzyskania należnej sobie wierzytelności, ten albo musi być bogaczem, który może sobie pozwolić na coś podobnego, albo zasługuje na najsurowszą naganę. Nagana ta stanowi zarzut nie tylko przeciw jego rozumowi i jego słabemu charakterowi, albo zbytnej dobroduszości, ale nadto przeciw jego moralności. Jestto człowiek lekkomyślny, niedbały, który nie pilnuje swoich interesów, tak, jak powinien a jeśli ma żonę i dzieci, jest niesumiennym ojcem rodziny...“

mają odwagi być tak serdecznymi dla cnoty w łachmanach, jakby byli dla niej, gdyby otaczał ją zbytek. Trudno znaleźć człowieka, któryby nie okazywał więcej uprzejmości lotrowi, ubranemu w cienkie sukno, aniżeli lotrowi w barchanie. (Spencer).

- I oto takie ślepe uwielbienie dla bogactwa; ten hołd, oddawany potędze pieniądza—to jest nasza psychiczna i etyczna dyscyplina, stanowiąca owoc ustroju gospodarczego. W majątku przywykliśmy widzieć cel zabiegów życia ludzkiego, siłę twórczą pomysłowości gospodarczej i społecznej, część mienia i dobra moralnego, a zarazem sprawiedliwy ekwiwalent pracy ekonomicznej. Dlatego nasze stany duchowe, nasze kategorie myśli i popędy uczuć, nasza logika i obyczaje w zakresie stosunków ekonomicznych urobiły się podług wskazań tego głównego dążenia do gromadzenia bogactw.

Samo się już przez się rozumie, że poszczególne prawa gospodarcze, rządzące w różnych gałęziach pracy ekonomicznej, wyradzają, z jednej strony, różne odmiany nienasyconej chciwości wśród klas panujących, a z drugiej różne formy poczucia krzywdy i zawiści wśród wydziedziczonych. W klasach posiadaczy wzmaga się żądza zysku, w klasach szkodowanych żądza odwetu. To też urząd ten, tak samo, jak nie tworzy harmonii interesów, nie tworzy zarówno harmonii dążeń i instynktów społecznych. Z chao-

su współzawodnictwa rynkowego i jego materialnych wyników wyłania się zamęt walki, czerpiący źródło w przeciwległych instynktach etycznych.

Lecz i to jeszcze nie wyczerpuje całej sfery wpływu gospodarczego na stany duchowe. Dotychczas mówiliśmy o funkcjach sprawiedliwości ekonomicznej—sprawiedliwości niemiłosiernej, nieubłaganej, lecz tworzącej dość prawidłowe odbicie działań owej wagi, która wymierza równowartość wysiłków i usług ekonomicznych. Atoli w sferze tej są jeszcze znaczne zboczenia nawet od względnej prawidłowości wagi. Konkurencja odbija naturalne prawa podaży i popytu, lecz jest zupełnie obojętna na sprawiedliwość etyczną. Konkurencja powoli też oswaja się z podstępami i szalbierstwami, a nawet po części do nich zniewala.

Jak się tu charaktery i obyczaje kupieckie paczą pod naciskiem walk i przeciwności ekonomicznych, dosadnie wyjaśnia to Spencer w szkicu o „Moralności handlowej“. Dajemy obszerniejsze streszczenie jego wywodów, bo trudno o lepsze ujęcie zboczeń na polu etyki zawodowej: „Nie ulega wątpliwości, że każde nowe oszustwo jest dziełem takiego handlarza, który nie ma cienia sumienia. Powoli jednak za tym przykładem postępują inni, mianowicie ci, których sumienie jest rozluźnione. Ci, co zachowali więcej uczciwości, wystawieni są na ciągle po-

kusy naśladowania podejrzanego sposobu postępowania całego otoczenia. Gdy ilość osób, które uległy, wzrasta, oszustwo staje się tak ogólnem i utartem, że coraz trudniej mu się oprzeć. Współzawodnictwo wywiera na opornych nacisk coraz silniejszy. — Narażeni są oni na walkę nierówną i postawieni w niemożności czerpania ze źródeł, z których korzystają przeciwnicy. W końcu i oni zmuszeni są pójść śladem innych...“

Spencer przytacza przykłady tego, jak uczciwi kupcy musieli ogłaszać upadłość, gdy nie chcieli skłonić się do oszustw. Skutek był ten, że swą niewypłacalnością zrzadzili innym większą szkodę, niżby wyrzadzili zwykłemi nadużyciami handlowemi. Ta okoliczność wikła niezmiernie kwestyę. Kupiec ma do wyboru dwa błędy: albo być uczciwym i wtedy, nie wytrzymawszy konkurencyi nierzetelnej, narazić się na niedotrzymanie zobowiązań, albo — naśladować innych w niesumienności. Zwykle wybiera drugi błąd, bo po co rujnować wierzycieli i siebie, aby uchodzić za szlachetniejszego, niż sąsiedzi, którzy cieszą się powszechnym szacunkiem?

A oto przytoczone przez Spencera przykłady szalbierstw kupców angielskich: Przedewszystkiem zwraca on uwagę na nadużycia, praktykowane przez tak zwanych „zakupujących“, to jest zarządców różnych sekcyj, na które zwykle składają hurtowe angielskie się dzielą. Każdy zakupujący jest prawie zupełnym zwierzchnikiem

wydziału i uczestniczy w zyskach głównego właściciela. Mimo to porządek taki, któryby powinien zapobiedz niesumienności, nie powstrzymuje „zakupujących“ od przyjmowania kubanów, bez których fabrykanci nie znajdą w owych składach zbytu dla swych wyrobów.

Pokazując kupcom próbki, czynią to w takim porządku, aby się trudno poznać było na nich, albo też chwytają się gorszego jeszcze podstępny; przy okazywaniu artykułów znieczulają sztuczną domieszką smak próbującego, a przy tkauinach — wrażliwość dotyku i wzroku. Pomijając dalsze przykłady szachrajstw subjektów, które Spencer przytacza, powtórzymy za nim jeszcze uwagę, że według etycznej zasady subjeкта angielskiego „tylko głupiec sprzedaje to, czego żądają“. Takim oficjalistom, których sumienie jest najbardziej rozluźnione, wiedzie się najlepiej; uchodzą za zdolnych sprzedających i dostają najlepsze posady. — Straszny jest wyzysk, którego się dopuszczają hurtownicy względem drobnych fabrykantów. Drobni przemysłowcy i rzemieślnicy, obracający nieznacznym kapitałem w czasie zastoju, gdy nie mogą zapłacić długów, stają się zupełnemi ofiarami firm, z którymi są w stosunkach. Potrzeba, z której korzystają hurtownicy, zmusza takich fabrykantów do sprzedawania towarów ze stratą 60—70%, albo oddawania ich w zastaw, co pociąga wieczną zależność. — W hurtowym handlu kolonial-

nym oszustwa stały się zwyczajem, który dziś już prawie nie uderza. Charakterystyczny jest dowód następujący: W zakupach cukru kupiec detaliczny musi się zgodzić na ujmę pod względem jakości i wagi. Tara wynosiła niegdyś na beczce 14% wagi brutto, podczas gdy rzeczywistość waga drzewa beczki wynosiła tylko 12%. Z czasem beczka stawała się coraz większą i grubszą, a wreszcie dziś zamiast ważyć 12% wagi brutto, waży 17%. Ponieważ w rachunku zawsze oblicza się 14%, przeto kupiec traci 3%, płacąc za drzewo zamiast cukru. Oszukaństwo na gatunku cukru polega na tem, że próbka wybiera się z najlepszej części beczki. — Mówiąc o oszustwach fabrykantów, Spencer zastanawia się dłużej nad szachrajstwem fabrykantów jedwabiu. Począwszy od chwili, gdy surowy materiał się przewozi, aż gdy jedwab przydatny jest do odzieży, każda z kolei faza daje sposobność do fałszów i nadużyć. Skrzynie, przybyłe z zagranicy, od razu obciąża się przez eksporterów kańkami, które zastępują wyjęty jedwab. Cena towaru sztucznie się podnosi, bo, zamiast wprost sprzedać go fabrykantowi, staje się on przedewszystkiem narzędziem spekulacji meklerów. Gdy jedwab oddaje się do skręcania, zajmujący się tem rzemiosłem zastępują wagę, straconą przez odpadki, jakimś ciałem obcym; używają w tym celu mydła lub cukru. Następnie idzie jedwab do farbiarni. Tam po-

większają wagę rozczynami barw ciężkich. Przy farbie jedwab zwykle tracił cztery uncye na szesnastu. Przy obecnej manipulacyi dzieje się odwrotnie. Po skręceniu i ufarbowaniu jedwab przechodzi do rąk tkacza, gdzie spotykamy nowe dowody nieuczciwości. Fabrykanci tkanin wzorzystych okradają kolegów, korzystając potajemnie z ich wzorów. Przy wyrabianiu wstążek spotykamy czynność, która nosi nazwę „topeding“, co znaczy, że pierwsze 3 jardy robi się starannie, a reszta, ukryta w krążku, jest utkana gorzej, t. j. rzadko, mieści bowiem w wątku 80 nici zamiast 108. Niektórzy fabrykanci dopuszczają się fałszu, robiąc imitacye z materyj gorszej. Zwyczajne świece lojowe sprzedają się w paczkach funtowych. Z początku waga nominalna zgadzała się z rzeczywistą; obecnie różnica dochodzi niekiedy do $12\frac{1}{2}\%$. Niechaj znajdzie się jednak fabrykant uczciwy i zaproponuje kupującemu za 12 funtów cenę 6 szylingów, otrzyma odpowiedź, że gdzieindziej można otrzymać za 5 szyl. 8 pen. Argument, że waga jest rzetelna, nie pomoże, bo kupiec detaliczny sprzedaje na paczki, których kupujący nie waży. To też fabrykant uczciwy, doznawszy takiego zawodu, rozumie, że musi robić świece z fałszywą wagą, albo porzucić zajęcie. Kto się opiera nadużyciom, stanowczo narażony jest na bankructwo.

Naturalnie te przykłady Spencera wcale nie dowodzą, że tylko kupcy angielscy mają monopol na podstępny i oszukańczy proceder. I u nas w niektórych działach handlu towarowego istnieje uświęcony zwyczajem porządek, że zarządzający i subiekci otrzymują „prowizye“, t. j. kubany od sprzedawców-fabrykantów, bez czego fabrykanci nie mają odbytu dla swych wyrobów. I u nas potworzyły się „zwyczajowe“ miary i wagi, krzywdzące producentów, jako to: cetnary wełny 120-funtowe, korce pszenicy 242-funtowe, korce żyta 232-funtowe, słowem: wagi i miary, z matematyczną ścisłością nie mające nic wspólnego.

Dodać trzeba, że nietylko kupiectwo ma przywilej na podstępny proceder w walce o byt. Ponieważ cały ustrój gospodarczo-przemysłowy posilkuje się mechanizmem konkurencyi, przeto paczy on także etykę innych zawodów. Dlatego ten sam Herbert Spencer dalej wywodzi: Nie byłoby żadnej zasady do twierdzenia, że klasy handlujące mają mniej wartości moralnej od innych. Istotnie, handlujący mógłby wskazać łatwo palcem na każdego innego. Któż to wytyka mu występki? Czy patron? Nie trudno zamknąć mu usta przypomnieniem niezliczonych cieni, plamiących sławę jego kolegów. Czy adwokat? Azali można nie pamiętać zwyczaju, rozpowszechnionego w jego kołach, że broni sprawy nieuczciwej, albo przyjmuje wynagrodzenie za pracę niewykonaną? Krytyka godzi w samo serce... Czy prasa ma

prawo ferować wyrok? Skazany może powiedzieć o pisarzach, że nieuczciwie jest wydawać zdanie o książce, którą się zaledwie przerzuciło, albo pisać panegiryk o złej książce przyjaciela, a dobrą potępić, gdyż napisał ją nieprzyjaciel. Może on jeszcze zapytać, czy ci, którzy, przyjąwszy stanowisko kierowników opinii, piszą to, w co sami nie wierzą, nie są sprawcami doniosłego przewinienia, mianowicie fałszowania opinii. — Handlujących, według zdania Spencera, uwalnia też od niesłusznego zarzutu monopolu nieuczciwości niesumiennosc klientów. Publicznosc ząda, z jednej strony wysokiego rabatu, nie dbając o to, aby kupiec mógł osiągnąć zysk sprawiedliwy, z drugiej zaś nie płaci rachunków w sklepach, narażając tem handlujących na znaczne straty. Nawet względem stróżów prawdy w życiu, względem prawodawców, mogliby się uciec kupcy do argumentu: „tu quoque“. Mogliby zapytać, czy przekupstwo slugi klienta jest przewinieniem większem od przekupstwa wyborców, lub czy zdobywanie ich przy pomocy mów przedwyborczych, obliczonych na efekt, pełnych obietnic fałszywych, zastosowanych do gustu wyborców, nie jest taką samą niesumiennoscia, jak oszukiwanie na ilości towaru.

Tu jednak zastrzedz się trzeba, że, choć Spencer trafnie ocenia zboczenia moralne na polu handlu, jest on poniekąd optymistą w swym są-

dzie o działalności kupieckiej. Jako zwolennik systemu ściśle indywidualistycznego, jako przeciwnik wszelkich przymusowych reform socjalnych, Spencer oczekuje poprawy tylko po moralnej ewolucyi społecznej. Dlatego tak wywodzi: „W dniu, gdy nietylko kupiec, który falszuje towary i oszukuje na miarze, ale też taki, który przedsięwzięcie więcej, niż mu siły pozwalają; dyrektor banku, który rozpowszechnia przesadzone reklamy, i dyrektor kolei, nie przedstawiający odpowiedzialności, staną na tym samym szczeblu, na którym staną złodzieje, sięgający do cudzej kieszeni, i będą traktowani tą samą pogardą — w dniu tym obyczaje handlowe staną się tem, czem być powinny“. Do takiego rozwoju opinii, według Spencera, jeszcze daleko, ale są już pewne oznaki większej jej czujności. Główną rolę odgrywa tu pogląd, który żąda, aby bogaci pamiętali o losie ludu. Z każdym rokiem polepszenie bytu klas ubogich zwraca większą uwagę warstw wyższych. „Ten objaw w dziejach ludzkich, kończy Spencer, tak zacny i tak zachęcający, obiecuje stworzyć pojęcie wyższe o honorze i tym sposobem uleczyć niejedną słabość, a między innymi tę, nad którą się zastanawialiśmy. Z dniem, w którym bogactwo, nabyte drogą nieprawą, będzie ściągало pogardę, a dobrze nabyte otrzyma w nagrodę należne mu, ale nie przesadzone uznanie, podczas gdy holdy najwięk-

szere zachowane będą dla tych, którzy poświęcają siły i zdolności na dzieła najszlachetniejsze — z dniem tym będziemy pewni, że wiele dobrych idei się urzeczywistni i podniesie się też znacznie moralność handlowa“.

Rozumowanie to jest pod wielu względami trafne, ale błąd tkwi (jak to już zaznaczyliśmy w rozdziale o „Czynniku korzyści społeczno-gospodarczych“) w wierze Spencera w wysoki poziom etyczny systemu industrialnego, opartego na współzawodnictwie. Spencer spodziewa się, że samorozwój społeczny sprawi, iż „troska o dobro innych stanie się powszechną potrzebą“, — tymczasem trudno liczyć na ten samorozwój bez usiłowań świadomego oddziaływania na urząd gospodarczy. Współzawodnictwo, zamienione na współdziałanie, może dopiero rozwiązać kwestyę społeczną. To też mylny jest wniosek Spencera, że zboczenia moralne wynikają głównie z charakteru narodowego i z jego niedojrzałości moralnej, a nie z ustroju konkurencyi.

Spencer jest ostatecznie obrońcą „laissez-faire'yzmu“, a o jego systemie słusznie powiada J. K. Potocki¹⁾, że jest skojarzeniem dwóch

¹⁾ J. K. Potocki „Współzawodnictwo i współdziałanie“ (Warszawa, 1900 r.).

sprzecznych z sobą zasad; nakaz uwzględnienia praw i potrzeb bliźniego jest tu sformułowaniem wymagań społecznej subordynacji, ale pozostawianie sądu o tych potrzebach i prawach li-tylko samej jednostce... jest pragnieniem oparcia sprawy integracji społecznej na podstawach dezintegracji.“

Gdyby Spencer „a priori“ nie podnosił industrializmu, wynikającego z bodźców brutalnej walki o byt, t. j. z egoistycznego różniczkowania interesów jednostkowych, do godności etycznego wydoskonalenia ludzkości, musiałby zrozumieć, że wszystkie jego przykłady znieprawienia (nawet w sferze pozahandlowej) są prostymi wynikami współzawodnictwa, rozluźniającego wszelką moralną dyscyplinę, a więc ujemnego wpływu złego ustroju gospodarczego na nasze prawa ducha. Tak też rozumieją skutki współzawodnictwa wszyscy współcześni etycy, a z pomiędzy nich G. Ferraro trafnie ten wpływ określił w następującem zdaniu: „...Konkurencyja w przemyśle jest zaciekle, a potrzeby i wymagania każdego nie tylko wzrosły niepomierne w porównaniu z wiekami średnimi, lecz żądza bogactwa stała się wprost nienasyconą. Skutkiem tego wyobrażenie cudzego cierpienia, wywołanego oszustwem (a na tem wyobrażeniu opiera się moralność), stało się zbyt słabem w stosunku do ogromu i napięcia wymagań i potrzeb, jakie

oszukaństwo (w ustroju kapitalistycznym) właśnie może zaspokoić“.

W następnym jeszcze rozdziale, poświęconym współzawodnictwu i współdziałaniu, oraz ich motywom moralnym, wyjaśnimy szczegółowiej, iż system walki handlowej warunkuje te zbroczenia etyczne.

VII.

Współzawodnictwo a współdziałanie na tle praw socyologicznych.

Ci, którzy uważają współzawodnictwo za nieodzowny i jedyny czynnik skutecznej pracy gospodarczej, rozumują rozmaicie. Wychodząc często ze sprzecznych nawet przesłanek, dochodzą zawsze do dwóch zgodnych wniosków, które w pewnych szkołach ekonomicznych uznano za niezłomne pewniki. Jednym takim pewnikiem ma być, że walka współzawodnicza jest naturalnem odbiciem przyrodzonej walki biologicznej—walki o byt, bez której niema życia; drugim, że właśnie ta walka, pomimo swojej, pod pewnemi względami, brutalności, najskuteczniej broni zapoczątkowania indywidualnego, a zarazem korzyści indywidualnych. Te rozumowania, jak to już po części wyjaśniliśmy, są głównemi podwalinami „laissez-faire'yzmu“, bez względu na to,

czy w szczegółach koncepcye teoryj ekonomicznych, opartych na takich wnioskach, są odmienne. Chociaż bowiem klasycy wyprowadzali obrotę współzawodnictwa gospodarczego z egoizmu ludzkiego, a nowocześni abstrakcyoniści wyprowadzają ją z prawa najmniejszych wysiłków gospodarczych, to jedni i drudzy zarówno oddzielają dziedzinę ekonomiczną od miłosierdzia i całej sfery moralnej. Obu szkołom wydaje się, że w dziedzinie, gdzie chodzi o podtrzymanie bytu jednostki (a więc na polu działalności ekonomicznej) obowiązującym prawem jest walka przyrodzona, a zarazem, że ona jest jedynym skutecznym zabezpieczeniem interesu jednostkowego.

Owóż następuje się tu przede wszystkim zasadnicze jeszcze pytanie, czy walka o byt w tej formie, jak ją sobie niektórzy socyologowie wyobrażają, stanowi niezłomne prawo naturalne? Zaznaczyliśmy już, że Lange kwestyonuje zasadę ślepego doboru naturalnego w zastosowaniu do społeczeństwa ludzkiego. Spencer stoi jednak znowu na stanowisku walki o byt, choć zarazem jest przekonany, że współzawodnictwo industrialne przedstawia wyższą jej formę. W każdym razie Spencer broni takiego systemu indywidualistycznego, który tylko we współzawodnictwie rozwinać się może, broni bowiem zasady, iżby jednostkę pozostawić własnemu przemysłowi, który podnosi jej siły twórcze, gdy przeciwnie

ograniczenie inicjatywy jednostkowej stoi na przeszkodzie postępom tych sił. Zdawałoby się stąd, że, podług teorii Spencera, rozwój społeczny uwarunkowany jest doborem naturalnym, przez wzajemną walkę osobników tępiącym słabe i niegodne życia jednostki.

Tymczasem nikt lepiej od Spencera nie wykazał przecie, że rozwój społeczny po innej kroczy linii. Spencera nie można uważać za zwolennika tych zasad moralności materyalistycznej, która w walce o byt, prowadzącej do doboru naturalnego, a więc do wytepienia słabych na korzyść silnych, zdolnych do podtrzymania gatunku, dopatruje się harmonii społecznej. Nie holduje on maksymie: „siła przed prawem“, ani nakazowi pseudo-moralnemu, że nie wolno podtrzymywać bytu istot słabych i nieudolnych. A jednak Spencer powiedział: „Wszystkie urządzenia społeczne, które stają się znaczną przeszkodą do wytwarzania wyższych korzyści, lub bronią niższości, pomimo zła, które z niej wynika, wszystkie urządzenia, które mają na celu zniszczenie różnic pomiędzy człowiekiem wyższym a niższym, są urządzeniami sprzecznymi z rozwojem ustroju i powstaniem życia wyższego“. Ta sama teza, jak wiadomo, jest też podstawą całego „nietzscheizmu“. „Wszystkie dotychczasowe stworzenia wydały coś wyższego po nad siebie; czy chcesz być odpływem tego wielkiego przyływu; czy chcecie wrócić raczej do

zwierzęcia, niż przewyciężyć człowieka“ — oto zupełnie zgodne z powyższą tezą Spencera słowa z przedmowy do „Zaratustry“ Nietzschego.

Na dnie podobnych wywodów szuka się zazwyczaj wątku z teorii Darwina. Spencer, nazywając walkę o byt „najpowszechniejszem, najbardziej kierowniczem i najlepiej całość ogarniającem uogólnieniem“, stał na gruncie walki, prowadzącej do doboru naturalnego. A mimo to on przecież chce uwzględnienia miłosierdzia i praw bliźniego i w całej swojej teorii do tych dąży ideałów. Gdzie więc tkwi w jego rozumowaniu pomyłka?

J. K. Potocki („Współzawodnictwo i współdziałanie“) słusznie przeciwstawia rozumowaniu temu poglądy Gronlunda („Our Destiny“), który tak mówi o walce o byt: „Przypuśćmy, że stosuje się ona do zwierzęcia, oraz plemion dzikich, nie uznajemy jednak, aby stosowała się, aby kiedykolwiek przeznaczonem jej było stosować się do ludzi cywilizowanych; tutaj zastępuje ją coś wręcz przeciwnego (fakt, wobec którego oni są ślepi): przeznaczeniem naszym jest zgodna praca wspólna, jako walka przeciw przyrodzie. Ta walka o byt jest w teorii tem, czem współubieganie jest w praktyce; istotnie wieleby się zyskało na poprawności rozumowania, gdybyśmy mogli zawsze używać tego drugiego zamiast pierwszego, wyrazu albowiem, gdzie tylko zwolennicy ustroju współdzielczego mówią o usunięciu

współzawodnictwa, przeciwnicy ich gotowi są insynuować, że tamci pragną znieść wszelką, jaka tylko jest we współzawodnictwie, emulację. Jedynie takie tylko pogmatwanie terminów może wytłomaczyć okoliczność, że ekonomiści mówią nam, iż współzawodnictwo jest tem dla życia społecznego, czem siła powszechnego ciężenia dla mechanizmu niebios. Niech więc raz już zrozumieją, że, pragnąc zniszczyć współzawodnictwo, chcemy jedynie usunąć na zawsze walkę o życie, o byt, gdy tymczasem emulację pragniemy podsycać“.

I oto właśnie odpowiedź na pomyłkę spencerowską i tych wszystkich, co mieszają współzawodnictwo z emulacją. Emulacja — współubieganie się jest niewątpliwie odbiciem walki życiowej z przystosowaniem do ustroju społecznego praw biologicznej walki o byt. Emulacja musi też utrzymać się i utrzyma się w każdej formie świadomego kształtowania współżycia ludzkiego. Nie wierzyć w to byłoby to zadawać kłam oczywistym faktom z dziejów rozwoju cywilizacji. Cała wszak cywilizacja nasza polega na przystosowaniu się do wymagań harmonii społecznej. Gdyby dobór naturalny był nieomylny i nieunikniony, natenczas na wszystkich polach życia ludzkiego musiałaby bezwzględnie panować walka wszystkich przeciwko wszystkim, — walka, nie znosząca więzów ani religii, ani państwowości, ani patriotyzmu, ani rodziny, ani kodeksu

karnego, i t. p. Wszystkie te urządzenia społeczne są takim szarmonizowaniem obowiązków ludzkich, wśród którego jednostka traci część swojej swobody przyrodzonej i ulega skrepowaniu moralnemu, aby przez posłuszeństwo celom wyższym osiągać korzyści nie takie, do jakich parłby ją instynkt jej przyrodzony i własny sąd o jej potrzebach i prawach, lecz przez świadomością społeczną urobione poczucie dobra wspólnego pewnej gromady. Tylko w dzikim stanie ludzkości ścierają się nieujęte w żadne karby dążenia jednostkowe. W obrębie społecznych urzędzeń powstaje jednak dla każdego osobnika szeroka sfera emulacji z innymi osobnikami, t. j. pozostaje prawo współubiegania się w granicach tego współdziałania, które łączyć musi ludzi ukulturowanych. To też współdziałanie jest jedyną świadomą i społecznie organiczną formą, w której odbija się na gromadach ludzkich prawo przyrodzonej walki o byt.

Współdziałanie w zasadzie przynajmniej objęło już wszystkie formy życia społecznego, a tylko ekonomiści „laissez-faire'yzmu“ żądają wyjątku dla działalności gospodarczej. Na każdym kroku człowiek kieruje się, a przynajmniej powinien kierować się obowiązkami i zasadami moralności względem grup współdzielnych, do których należy: wędzidłami religijnymi, kodeksowymi, narodowymi, towarzyskimi i t. p. W tych wszystkich zatem dziedzinach człowiek zaprzestał

brutalnej walki — doboru naturalnego, a natomiast wszedł na drogę harmonii współdziałania. Czy w jednej więc tylko sferze ekonomicznej znajdować musi odbicie walka żywiołowa?

Jest to błąd kardynalny, do którego nas nie zmusza ani prawo życia, ani prawo ochrony twórczości indywidualnej, ani prawo rozwoju społecznego. Rozwój taki, właśnie najlepiej ochraniający indywidualność, wskazuje, że w pożyciu społecznem walka o byt nie zamiera wprawdzie, lecz przybiera inną, wyższą, ewolucyjną postać, zupełnie przytem zgodną z teorią Darwina. Ta teoria bowiem, jak to, między innymi, wyjaśnił J. K. Potocki, przewiduje „coraz większą pośredniość wyższych postaci walki o byt“, która jest „wynikiem działającej wszędzie zasady zdążania po linii najmniejszego oporu — zasady, która, po ukazaniu się i wejściu w grę czynnika świadomości, staje się zasadą działania w kierunku najmniejszych wysiłków“. Stąd więc, gdy tworzą się gromady społeczne, walka przestaje być międzyosobnikową, lecz, w miarę rozwoju poczucia społecznego, gromada jako całość występuje przeciwko innej gromadzie, albo też dana grupa walczy z otoczeniem przyrody martwej. Wyrazem coraz wyższych stopni rozwoju będzie coraz częstsze zlewanie się grup mniejszych w większe, coraz znaczniejszy stopień integracji i zróżniczkowania wewnątrz grup podobnych. „Ale coraz częstsze zlewanie się gromad poszczegól-

nych — mówi Potocki — każe przypuszczać w nich coraz znacznieszą ilościowo domieszkę „współdziałania“, jako czynnika walki, zaś coraz większe zróżniczkowanie, oraz integracya grup podobnych pozwala się domyślać coraz większej w nich jakościowo dozy współdziałania — coraz znaczniejszej koordynacyi i subordynacyi pierwiastków niegdyś luźnych“. W ten sposób społeczna walka wyższego porządku nacechowana jest w znacznej mierze zarówno ilościowym, jakoteż jakościowym wpływem „współdziałania,“ czyli największy być tu musi zakres koordynacyi i subordynacyi jednostek.

Jeżeli, trzymając się tego rozumowania, weźmiemy pod uwagę współdziałanie ekonomiczne, to łatwo zrozumieć, że, gdy w obrębie każdej formy takiego współdziałania ukazuje się subordynacya jednostek, t. j. podporządkowanie (posłuszeństwo) pewnemu celowi gospodarczemu, osiąganemu czynnie za pomocą koordynacyi, czyli współrzędnienia działań zespolonych jednostek — to osiągnięcie celu nietylko nie może być trudniejsze, niżeli wśród ustroju współzawodniczego, ale będzie łatwiejsze i będzie właśnie stanowiło działanie po linii najmniejszego oporu, czyli najmniejszych wysiłków. (Pośrednio znajduje się tu właśnie odpowiedź dla tych ekonomistów, którzy, oświadczając się za teorią najmniejszych wysiłków, widzą je jednak przeważnie tylko w odosobnionem działaniu jednostki).

Ponieważ cała nasza gospodarczość jest, jak to wyjaśniliśmy na początku, czynnem przystosowaniem zdolności ducha do ujarzmiania „świata zewnętrznego“, aby dać możność jednostce na jej bezpośrednio, osobiste potrzeby obrócić pewien ściśle wydzielony zakres zasobów i sił przyrody — przeto, skoro działanie to odbywa się łącznie przez gromady jednostek, walka o byt, która sprowadza się wtedy do przewycięzania przeciwności wyłącznie tylko w zakresie otaczającej nas natury zewnętrznej, będzie najdoskonalszą formą takiego wysiłku gospodarczego. Zachodziłoby tylko pytanie, czy przy takim współdziałaniu nie zanikłaby inicjatywa twórczości gospodarczej, mającej w naszym ustroju podniechęć w bezpośrednich korzyściach, które jednostka z własnego działania dla siebie wyłącznie wyciąga? Nie ulega jednak żadnej wątpliwości, że nawet wówczas, albo lepiej, że właśnie wówczas, gdyby zupełnie ustąpiła potrzeba współzawodnictwa jednostek o bezpośrednio korzyści gospodarcze (bo one w ogólnem współdziałaniu byłyby dla wszystkich równe), że wtedy przyrodzona walka biologiczna zamieniłaby się w obrębie całej organizacyi współdzielczej w samoistnie twórczą i stosownie zróżniczkowaną inicjatywę jednostkową, t. j. w emulację, we współubieganie się o pożytek ogólny. Ale tymczasem — przyznać to trzeba — należy uważać ogólne współdziałanie gospodarcze, t. j. ustrój powszechnej

współdzielczości za oddalony jeszcze od nas na długą metę — i tymczasem też można mówić o współdziałaniu ograniczonym, t. j. takim, które jako ścisła forma współdzielczości redukuje się do niektórych sfer gospodarstwa, poniekąd tylko rutynicznego. Z drugiej atoli strony sami dążymy i rozwój moralny coraz bardziej zbliża nas do gospodarczego współdziałania pośredniego, opartego na pierwiastkach. Pod takim pośrednim współdziałaniem rozumiemy zarówno wszelkie reformy społeczne, mające na celu osłabienie przemożnej władzy kapitalizmu nawet wśród ustroju kapitalistycznego, jako też w ogóle złagodzenie pod porządkiem indywidualistycznym brutalnej walki o byt i zrównoważenie interesów warstwowych, przez uspołecznianie produkcji handlu, i t. p.

Ta cała reforma dokonywa się, jak to już kilka razy wyjaśnialiśmy, na zasadach uetycznienia instynktów społecznych. I oto owo uetycznienie nie jest znowu niczem innym, tylko odbiciem naturalnego rozwoju społecznego, podniesieniem poziomu walki o byt wzmożonemi zaczątkami subordynacji i koordynacji w życiu gospodarczem. Cała nasza cywilizacja idzie po linii, przeciwległej prawu doboru naturalnego. Interes gatunku ludzkiego, jak wywodzi słusznie G. Belot, wiąże się z wyższością umysłową, a nie można powiedzieć, że najinteligentniejsi są najlepiej zbudowani i najbogatsi. Zaginęliby oni

i cały ich ród, gdyby ludzkość nie wytknęła sobie ideałów moralnych, przystosowanych do zachowania słabych i zrzeczenia się przywilejów przez silnych.

To jest cała treść tak zw. humanitaryzmu, na którym opierają się wszystkie kodeksy etyczne świata ucywilizowanego, zarówno religijne, jak z popędów moralnych płynące. Stąd powstaje poczucie poszanowania życia ludzkiego i współczucie dla cierpień bliźnich. Te popędy, w miarę ich wzmagania się, tępią w nas dzikość instynktów zwierzęcia, kierującego się tylko odruchami samozachowania. I ciasny egoizm walki o byt, dla którego zachowaliśmy jedną tylko jeszcze dziedzinę — dziedzinę „laissez-faire'yzmu“ ekonomicznego — zaczyna ideowo bankrutować.

Jaką drogą psychologicznego przeobrażenia dokonywa się ten rozwój moralny? Czy staliśmy się już „nadludźmi“ Nietzsche'go, czy ludzie już wydają coś wyższego po nad siebie? Nie! „Ludzie mają za sobą drogę od robaka do człowieka i wiele jest w nas jeszcze z robaka“, — lecz ludzie mają za sobą zarazem doświadczenie długiej i uciążliwej drogi, na której bezskutecznie toczyli walkę czysto biologiczną. Ludzie, jako gatunek, mają świadomość społeczną i wyrzekają się sił tylko biologicznych—ślepego fatalizmu—i pragną na celowości oprzeć swoje ideały. Przekonywają się bowiem, że „wzajemność“ interesów

wymaga przeistoczenia ustroju współzawodniczego na ustrój współdzielczy i tymczasem powolnymi krokami, lecz z tęsknem już uczuciem, dążą do tego celu, który ich ideowo nęci.

Wbrew hasłu ekonomicznego laissez-faire'yzmu i jego aktualnego prawa bytu, w bardzo wielu dziedzinach życia gospodarczego zmierzamy do społecznego zrzeszania się, a czynne nawet zdobycze na tem polu są znacznie większe, niżby się z pozoru zdawało. Toć największa ilość publicznych urządzeń społeczno-ekonomicznych opiera się już nie na „sprawiedliwości niemiłosiernej“, lecz na równych korzyściach wszystkich, uwarunkowanych korzyściami wzajemności. Nowoczesne państwo (w zasadzie przynajmniej) rozdziela dobrodziejstwa swojej opieki w równej mierze wszystkim, nietylko dlatego, że wymaga tego bezwzględna sprawiedliwość (sprawiedliwość miłosierna), lecz też, że organizacya wzajemności usług społecznych pozwala lepiej zabezpieczyć funkcyę zadań społecznych. Obniżają się opłaty za przejazd kolejami nietylko dlatego, by ubogim nadać te same przywileje, z których przy drogich taryfach korzystają tylko bogaci, lecz również i bardziej nawet dlatego, że tani przewóz, a więc większy ruch kolejowy daje lepsze wyniki gospodarcze. Z tych samych powodów obalono „sprawiedliwą“ i z doktrynerskiego stanowiska ekonomicznego słuszną zasadę pro-

porcyonalnie drożęjącej taryfy towarowej, w miarę przebiegania dłuższych przestrzeni, oraz drożęjącego porta listów, w miarę odległości miejsca ich przeznaczenia, a natomiast wprowadzono towarową taryfę różniczkową oraz jednako-
we porto bez względu na przestrzeń. Nie inna zasada rządzi temi instytucjami wzajemnymi i współdzielczemi, w których każdy *nowy* uczestnik korzysta z dobrodziejstw instytucyi, zdobytych przez *dawnych* członków ryzykiem i długim wysiłkiem ich pracy.

Możnaby jednak powiedzieć, że w tych wszystkich urządzeniach rozstrzygającą rolę gra tylko ściśle wyrachowanie, t. j. że owa wzajemność jest lepszym interesem. Zapewne, lecz świadomość, iż wzajemność nadaje lepsze korzyści, to przecież zasada całego systemu współdziałania. I dlatego właśnie w dalszym rozwoju tej świadomości, udzielającej się coraz szerszym sferom, wytwarza się już instynkt moralny, sprzeczny z instynktem egoizmu. Mamy tu więc ten sam wzajemny wpływ gospodarczości na prawa ducha i praw ducha na gospodarczość, co w dziedzinie ekonomii, na współzawodnictwie opartej. Konkretnie fakty korzyści współdziałania odbijają się na naszych stanach duchowych, a więc też na naszej etyce, a ta etyka znowu, jako już „świadomość organiczna”, popycha nas coraz bardziej ku ustro-

jom współdzielczym. To jest tło psychologii społecznej, na którem rozwija się postęp ludzkości ku uspołecznieniu ustrojów gospodarczych, ku zerwaniu z zasadami „laissez-faire'yzmu.“ To jest zarazem źródło tych uczuć i popędów moralnych, które, nie będąc już egoizmem, nie są altruizmem, a z którymi, jako bđźcami czynności gospodarczych, ekonomiści radzić sobie nie umieją. Karistyczny system Ad. Wagnera, oraz mutualizm Saxa i Darguna (o których wzmiankowaliśmy w rozdziale o „Czynnikach korzyści prywatno-gospodarczych“), to właśnie owo poczucie wzajemności ekonomicznej, zarazem jako bodziec moralny współdziałania gospodarczego i jako odbicie w naszych stanach ducha korzyści tego współdziałania gospodarczego. Jest to bodziec miłosierdzia społecznego — miłosierdzia, opartego na wzajemności dla bliźnich. Ten bodziec przeobraża się powoli w pierwiastek coraz bardziej świadomego instynktu etyczno-społecznego, t. j. w poczucie dobra ogółu, w solidaryzm, jak to niektórzy obecnie nazywają (Gide) stanowiący przeciwwagę egoizmu, który rządzi jeszcze niepodzielnie na rynku wymiany, wśród wszystkich urządzeń, regulowanych tylko konkurencją.

Krzewicielstwo solidaryzmu rozwija się tak samo od dołu — z walki proletaryuszów, dążących do odzyskania praw, im zaprzeczonych,

oraz z ich silnych i poważnych już zespoleń współdzielczych na zachodzie, a głównie w Anglii i Ameryce, jakoteż od góry — z nauk socjologicznych, z propagandy społecznej i z najnowszych dociekań na polu ekonomii. Jest-to przenoszenie społeczne idei, — postęp, udzielający się bezpośrednio przez uświadamiania coraz szerszym zastępom korzyści faktów spełnionych, oraz przez zaszczepianie uczuć, z temi faktami duchowy związek mających. Jest-to zresztą prawo rozwoju, dążącego po tej linii, która prowadzi do udoskonalenia społecznej walki o byt, zrywającej ze srogością biologiczną, a dostosowującej się do uwspółrzednienia i podporządkowania (koordynacji i subordynacji) celów i czynów gospodarczych.

*

*

*

Na tem zamykamy nasze uwagi o stosunku gospodarczości do praw ducha, a zarazem uwagami temi wyczerpaliśmy odpowiedź na postawione na początku pytanie (2-gie): jaki jest stosunek dóbr gospodarczych do całego naszego życia? Właściwie w toku naszych wywodów daliśmy też już odpowiedź na drugą połowę tego

pytania: jakie prawidła panują w tej części naszego życia, które za ściśle gospodarcze uznać należy? Odpowiedź tę jednak, mającą zarazem zawrzeć reasumację niektórych rozproszonych wywodów, sformułujemy zwięźlej w następnym rozdziale.

VIII.

Całokształt praw gospodarczych.

Wszystkie powyższe wywody były już właściwie usiłowaniem wskazania całokształtu praw gospodarczych, a więc zebranie ich powinny nam dać syntezę tych praw. Ale samo zreasumowanie mogłoby być tylko uszeregowaniem pierwiastków, z których się składał nasz rozbiór zjawisk, oraz pojęć gospodarczych. Do rozbioru tego musieliśmy wprowadzić, z jednej strony, zjawiska zasadnicze i oparte na nich ustroje gospodarcze, co razem tworzy jakby *prawa zewnętrznego świata ekonomii*, a z drugiej strony — te prawa ducha ludzkiego, które porządkują stosunki ekonomiczne, które są twórczą i kierowniczą siłą czynności gospodarczej i które wyobrażają *prawa wewnętrznego świata gospodarczego*. Niezależnie więc już od dalszych, poszczególnych poddziałów mamy tu dwoi-

stość praw, bo dziedzinę stosunków, zewnątrz człowieka będących, choć jego działalnością gospodarczą uwarunkowanych, oraz dziedzinę wewnętrznych stosunków ludzkich, która stanowi prawa psychiczne, etyczne i społeczne człowieka, w szczególności tylko zastosowane do sfery jego potrzeb gospodarczych. Jeśli chodzi o syntezę, o pojęciowe ujęcie w całość tych stosunków, to następuje się przede wszystkim pytanie, gdzie są „prawa niezłomne“: czy w owym świecie zewnętrznym, czy w wewnętrznym, czy też w obu razem? Słowem, wyłania się nasze, na początku postawione pytanie: jakie prawa rządzą w tej części życia, które za ściśle gospodarcze uznać należy?

Pytanie to trzeba jeszcze dokładniej sformułować. Nie ulega żadnej wątpliwości, że mamy dwie sfery zjawisk (a zarazem praw) gospodarczych: 1) sferę materialnych ustrojów, do której należą zarówno nasze wszystkie rzeczywiste, techniczne urządzenia ekonomiczne, posiadające sankcję prawną (rynek wymiany, sposoby wytwarzania i spożycia, systemy bankowości, porządek monetarny i t. p., i t. p.), jakoteż pojęcia interesów materialnych (wartość, kapitalizm, zasada pieniądzy, zasadniczy ustrój kredytowy i t. p.), i наконец prawa, czy też fenomeny rządzące (współzawodnictwo, prawo podaży i popytu, współdzielczość i t. p.), oraz 2) sferę ludzkiego uzdolnienia w zakresie zaspakajania po-

trzeb gospodarczych, t. j. sferę tych naszych stanów duchowych, złożonych ze wszystkich pierwiastków biologicznych i kulturalno-etycznych, które składają się na kształtowanie przez nas form życia ekonomicznego. Innemi jeszcze słowy, mamy, z jednej strony, formalne, a zarazem rzeczywiste i prawno-społeczne ukształtowania gospodarcze, a z drugiej — bodźce i czynności gospodarcze.

W nauce nie zakończył się jeszcze spór o to, gdzie w zakresie tych dwóch dziedzin są prawa żywiołowe: czy na zewnątrz człowieka, w świecie materyalnym, od którego człowiek zależy i którym jest skrępowany, czy w człowieku: w jego woli i czynach? Według jednych ekonomistów życie ekonomiczne musi się zawsze poruszać w granicach wpływu zjawisk świata zewnętrznego na jednostkę; według innych niema takich gospodarczych praw bezwzględnych, krępujących działalność człowieka, bo zjawiska ekonomiczne są tylko wpływami — tworamii naszego ducha, ujętymi w zewnętrzne kształty celowości świadomej. Oczywiście należy także pamiętać o tem, że ci, którzy zajęli w ekonomii pierwsze z powyższych stanowisk, t. j. stanowisko konieczności materialistycznej, wtłaczają także samego człowieka (jako przedmiot i jako podmiot działalności ekonomicznej) w owe więzy fatalizmu żywiołowego. Zuaczy to, że człowiek, choć usiłuje świadomie kierować swemi

czynnościami ekonomicznymi, choć nawet ma wolę, jest jednak zarazem w swej świadomości zależny od bytu zewnętrznego — bo nie świadomość o jego bycie, lecz byt o świadomości rozstrzyga. Nasze stany duchowe mają tworzyć, w myśl tej teorii, odbicie niezłomnych praw biologicznych.

Takie stanowisko wikła całą kwestyę, choć ją z pozoru upraszcza, mieszając bowiem świat zewnętrzny ze światem wewnętrznym człowieka, nie odróżniamy tego, cośmy sobie stworzyli, od tego, co nam narzuca świat zewnętrzny, lub czego z przeszkód świata zewnętrznego nie zdołaliśmy jeszcze opanować. Takie stanowisko prowadzi też, z jednej strony, do teorii egoizmu gospodarczego, który ma być nieprzełamanym, przyrodzonym bodźcem, właściwym psychologii człowieka, a więc i jego układu ekonomicznego, z drugiej zaś strony — do fatalizmu (nie determinizmu) gospodarczego, do bezświadomego ewolucjonizmu materialistycznego, wytwarzającego zmiany żywiołowe, z mocy praw, od człowieka niezależnych. Pierwszy kierunek to liberalizm „wolnej konkurencyi“, który w chaosie współzawodnictwa widzi ład i harmonię przyrodzoną, a więc względnie najlepszą; drugi to socjalizm marxowski, który w pochodzie dziejów ludzkich od katastrof do katastrof dopatruje się żywiołowej dążności aż ku „przeczeniu przeczenia“, t. j.

ku wielkiej katastrofie, mającej prawa gospodarcze zrównoważyć.

W naszych wywodach zajęliśmy stanowiska odmienne — stanowisko świadomie-rozwojowe, zawisłe od tego wewnętrznego świata gospodarczego, który tkwi w człowieku, jako w myślącym podmiocie gospodarczym, mającym wolę i poczucie etyczne, oraz stopniowo rozwijające się instynkty społeczne, wyższe od instynktów organicznych. Ale zarazem wskazaliśmy, jak dalekim jest ustroj współczesny od ideałów prawidłowego ustroju społeczno-gospodarczego.

Wskazaliśmy więc antynomię praw ekonomicznych — rozdźwięk między życiem a uprawnionymi dążnościami człowieka. Jak ową sprzeczność pogodzić, jak określić istotne prawa gospodarcze, skoro pomiędzy dwiema dziedzinami, z których składa się całokształt praw ekonomicznych: 1) dziedziną formalnych i materalnych zarazem ustrojów konkretnych, t. j. zewnętrznym światem gospodarczym a 2) sferą ludzkiego uzdolnienia w zakresie zaspakajania potrzeb ekonomicznych (wewnętrznym światem gospodarczym) zachodzi stosunek nierównomierny?

Gdy chodzi o syntetyczne, pojęciowe ujęcie w całość danych praw, a więc w naszym wypadku praw gospodarczych, wtedy najglówniejsze zadanie sprowadza się do stwierdzenia zasadniczej tezy, że główną jest sfera praw, potencjonalnie kształtujących stosunki. Jeśli przy-

tem między rzeczywistością, a możliwością będzie rozdzźwięk, to nie wynika stąd wcale, że rzeczywistość nie może kształtować się podług praw istotnych, i dlatego ujawnia się uchylenia od tych praw, ale że życie ma jeszcze prawa odrębne — prawa oporu przeciw możliwym do urzeczywistnienia dążnościom ludzkim. Życie jest nadto skomplikowane, aby biedz mogło po prostej linii samych tylko dążeń świadomych, bo przedewszystkiem, jak wyjaśniliśmy, ulega ono zawsze w silnym stopniu wpływowi spełnionych faktów konkretnych, z którymi nowe kierunki celowości walkę staczać muszą. Zachodzi przecież wzajemny wpływ gospodarczości na stan ducha i stanów ducha na gospodarczość — wpływ, który w pewnym stopniu tworzy antynomie społeczną, choć nie jest to wcale to samo, co prawo fatalizmu, czy konieczności historycznej, podług materialistycznych teoryj. Wynika stąd jednak, że człowiek musi do skutków swoich czynów stosować kryteria, że musi wstecznie oceniać owoce swej działalności i że walczyć musi z otaczającą go naturą, a nawet własną naturą, o prawa, w której potencjonalnie wyposażyla go przyroda. Wynika stąd na koniec, że w całokształcie danych zjawisk odróżniać należy od praw rozwojowych fenomenu, przypadkowe, acz nawet często i peryodycznie powtarzające się objawy, oraz uogólnienia, które za prawa błędnie uznajemy.

Zanim jednak spróbujemy, na podstawie ogólnych naszych wywodów, dokładniej przeprowadzić syntezę praw ekonomicznych, musimy przypomnieć przynajmniej kilka wytycznych punktów całego toku naszego rozumowania.

Na początku wyjaśniliśmy, czym jest gospodarczość, a mianowicie stwierdziliśmy, że jest to ta część naszej kultury, która, za pomocą czynnego przystosowania zdolności naszego ducha do ujarzmiania świata zewnętrznego, pozwala jednostce na jej bezpośrednie, osobiste potrzeby obracać pewien ściśle wydzielony zakres zasobów i sił przyrody. Po uświadomieniu sobie takiego pojęcia gospodarczości, przeszliśmy do rozbioru pojęcia dóbr ekonomicznych i skonstatowaliśmy, że jest to suma zasobów i sił, służących do zaspakania naszych potrzeb w zakresie podtrzymywania bytu. Dalej ustaliliśmy, że do rzędu tych dóbr należą tak samo dobra materialne, jak duchowe i moralne. Chcąc wskazać reguły, które w całej tej sferze obowiązują, nie rozbieraliśmy w szczególności zasadniczych ustrojów gospodarczych, t. j. takich dziedzin, jak wytwórczość, spożycie i podział dóbr, lecz szukaliśmy wewnętrznego związku pomiędzy naszymi celami gospodarczymi a dobrami. Poszukiwanie to doprowadziło nas też do wniosku, że ów związek tkwi nie w formach, t. j. zewnętrznych upostaciowaniach działalności gospodarczej, lecz w stosunku pomiędzy ludźmi jako podmio-

tami gospodarczemi, a dobrami jako przedmiotami gospodarczości, czyli w tym wskaźniku potrzeby ludzkiej, który zawiera się w przedmiocie potrzeby, a więc w dobrze gospodarzem. Pożądania ludzkie, znajdujące odbicie w poszukiwaniu dobra,—to miara związku między podmiotem a przedmiotem gospodarczym. Taką miarę nazywamy wartością i ona właśnie tworzy główną podwalinę reguł ekonomicznych. Miarę tę ściśle sprowadzić możnaby do użyteczności, bo każda wartość ekonomiczna przedmiotu odpowiada danemu stosunkowi pomiędzy dobrem a naszym pożądaniem, a więc stosunek użyteczności społecznej jest granicą pożytku ekonomicznego dóbr. W naszym ustroju jednak najznaczniejszy stał się zakres takich dóbr, które mają cechę wartości wymiennej, t. j. cechę kompensujących się co do swej użyteczności towarów. Gdyby wszystkie dobra były dla wszystkich jednakowo dostępne, wówczas wartość wymienna równoważyłaby się z użytecznością i wtedy obojętne byłyby granice użytkowe przedmiotów. Ale życie w znacznej mierze przeistoczyło nasze działanie ekonomiczne w ukształtowanie rynku handlowego, na którym wszystkie dobra materialne i znaczna część duchowych i moralnych na potrzeby podtrzymywania naszego bytu zdobywane być muszą w drodze wymiany. Dziedzina, w której wymiana ta się dokonywa, a więc cała szeroka sfera gospodarczości, wymianę obej-

mująca, jest rynkiem, który tworzy grupę organicznie połączonych przedsiębiorstw handlowych. Na tym rynku panuje niepodzielnie prawo konkurencji, którą reguluje znowu mechanicznie prawo podaży i popytu. Niema tu organizacyi społecznej, lecz istnieje zbiór zróżniczkowanych interesów poszczególnych, objętych wspólnością wzajemnej wymiany potrzeb. Cała nasza wytwórczość jest procesem, obliczonym z góry na wymianę, czyli na cele takiego podziału cząstek wytworu, by pośrednio — przez odprzedaż — osiągać środki, mające zaspokoić własne nasze potrzeby i pożądanja spożywcze. Dlatego wśród obecnego ustroju ekonomicznym bodźcem twórczym jest tylko bodziec zaspakajania potrzeby samego producenta, który wprawdzie wytwarza na cele zaspakajania potrzeby obcej, lecz z pobudek możności zaspokojenia własnej. W tym zamęcie wymiany, kształtowanej podażą i popytem, korzyści gospodarcze stały się przypadkowemi i przypadkowemi są też niekorzyści. Rynek zamienił gospodarczość na loteryę życiową.

Dla zilustrowania tych praw gospodarczych, regulujących na rynku wartość wymienną, jako główne prawo ekonomiczne wśród ustroju współzawodnictwa, określiliśmy następnie szereg najważniejszych ustrojów naszej gospodarczości. Chodziło nam o wskazanie takich ustrojów, które, z jednej strony, stanowią nasze poszczególne systemy gospodarcze, t. j. urządzenia społeczno-

ekonomiczne, mające ułatwić zaspakajanie potrzeb w zakresie podtrzymywania bytu—i które, z drugiej strony, stanowią odbicie mechanizmu konkurencyi z jego główną sprężyną — prawem podaży i popytu. Z takiego stanowiska zanalizowaliśmy: kapitał, pieniądze, kredyt, przedsiębiorczość, zysk przedsiębiorczy, stosunek przedsiębiorczości do wytwarzania i spożycia, a w dalszym ciągu prąd kooperacyi w przedsiębiorczości, czynnik przyrody i rentę gruntową.

Jeśli tylko udało nam się jasno myśli wypowiedzieć, przykładami temi wykryliśmy typowe zjawiska rynku i odsłoniliśmy łączniki mechanizmu współzawodnictwa. W rozbiorze tym staraliśmy się bowiem uwydatnić, że nasze główne urządzenia gospodarcze, opierające się na podstawach prawa podaży i popytu, jako na wszechregulatorze tych stosunków, są sumą działalności prywatno-gospodarczej, której źródłem duchowym jest dążenie do korzyści samolubnych — i że dlatego mają one w naszej psychologii jedyny odpowiednik w egoizmie ludzkim. Przeszedłszy jednak w części drugiej naszych wywodów do rozbioru gospodarczość z punktu widzenia postulatów życiowych, a zarazem praw psychicznych, etycznych i socjologicznych, rządzących ludzkością, usiłowaliśmy wykazać, że taki zwrot materialistyczny w ekonomii nie jest wcale koniecznością dziejową. Stwierdziliśmy, że egoizm, uświęcony przez t. zw.

klasyczną ekonomię polityczną, nietylko w teorii wysunął na pierwszy plan zasadę korzyści prywatno-gospodarczych, jako prawo równowagi społecznej, lecz, że też dalej popchnął praktykę w kierunku jednostronnego tylko wytwarzania bogactw. Wyjaśniliśmy następnie, jak wyglądają czynniki korzyści społeczno-gospodarczych w porównaniu z prywatno-gospodarczemi i jak rozwija się poczucie dobra powszechnego na polu interesów materialnych. Uwydatniliśmy zarazem prawa ekonomii społecznej, które, zdaniem naszym, wcale nie powinny tworzyć antagonizmu żywiołowego z prawami ekonomii prywatnej, bo stanowią w zasadzie zbiór takich czynów ekonomicznych, jakie dokonywać się mogą w granicach ładu społecznego, wyobrażającego wzajemne stosunki ludzkie, połączone zgodnością wspólnego celu gospodarczego i wspólnych gospodarczych korzyści. Położyliśmy nacisk na to, że nawet w gospodarczości ściśle społecznej wolność indywidualna nie byłaby bezwzględnie skrepowana, lecz tylko ograniczona wędzidłami poczucia dobra ogółu, t. j. etyczną korektywą społeczną, która wyraża się bądź w świadomej organizacyi, bądź w podniesionym instynkcie moralnym, ale która warunkuje też swobodę jednostki w zakresie jej inicjatywy kierowania sił duchowych ku pracy i korzystaniu — bez ujmy dla porządku społecznego — z owoców jej własnej działalności. Wyjaśniliśmy jeszcze, że, mimo

wszystkie przeszkody i zboczenia od tej linii, taka dążność ekonomii społecznej czyni znaczne postępy i musi stworzyć ewolucyjną formę naszego życia, rozebraliśmy dokładnie stosunek gospodarczości do praw ducha i próbowaliśmy udowodnić, że tak rozumiane współdziałanie ekonomiczne jest zgodne z prawami rozwoju społecznego, z prawami psychologii, etyki, oraz biologii gromad ludzkich.

Otóż takim jest materiał, na którego gruncie pragniemy teraz oprzeć analizę samych praw ekonomicznych.

Zasadnicza dwoistość zjawisk i prawd ekonomicznych wyłania się wyraźnie z materiału naszych wywodów. Wszystko, co dotyczy poznawczego ujęcia stanów istniejących, zarówno w zakresie określenia pojęć, jakoteż opisu urządzeń gospodarczych, oraz związku pomiędzy jednymi i drugimi, słowem, co dotyczy konkretnej, zewnętrznej dziedziny ekonomicznej — *to są prawa statyki* ekonomicznej; wszystko zaś, co dotyczy dążeń i usiłowań gospodarczych, co, w związku z ogólnymi prawami życia, ma na celu rozwój stosunków gospodarczych i dostosowanie go do postulatów i potrzeb społeczeństwa, co ściąga się do wewnętrznej, społeczno-ewolucyjnej dziedziny ekonomicznej — *to są prawa dynamiki* gospodarczej. Naturalnie, pojęcia statyki i dynamiki, zapożyczone z mechaniki, należy tu rozumieć w znaczeniu poniekąd przenoś-

nem. Chodzi tylko o taką analogię z prawami mechanicznymi, że zewnętrzny, aktualny świat zjawisk gospodarczych jest stanem, w którym siły ekonomiczne (gdy bierzemy na uwagę dany moment oderwany) są w równowadze, t. j. w warunkach stałych, podczas gdy wewnętrzny rozwojowo-społeczny świat zjawisk ekonomicznych obejmuje siły, wywołujące ruch, czyli dziedzinę czynników zmiennych.

W ostatnim rozdziale, który traktować będzie o „Zadaniach ekonomii, jako nauki“, spróbujemy wskazać, jakie stanowisko badacz powinien zająć względem tych dwóch sfer zjawisk. Tu jednak musimy już bliżej wyjaśnić, jaki jest wzajemny stosunek samych zjawisk.

Dziedzina pierwsza — to zbiór przedmiotowych zjawisk ekonomicznych, w której cała nasza działalność gospodarcza występuje pod postacią pewnego ładu, mającego swoją logikę samoistną. Jeżeli np. wartość stała się podwaliną całej ekonomii praktycznej, jeżeli jako zasada związku między człowiekiem a dobrami ogarnia wymianę, podział dóbr, wytwarzanie i spożycie, to niezależnie już od sprężyn społecznych, które skutek taki wywołały, tkwi w tem, że stanowiska statyki ekonomicznej, pewne obiektywne prawo. Takimi samymi prawami przedmiotowo-ekonomicznymi będą: prawo podaży i popytu, oraz wszelkie typowe zjawiska współczesnego życia gospodarczego, jak np. podział

pracy, podział klas, koncentracja bogactw i t. p., i t. p. Ale należy się porozumieć co do samego wyrazu i pojęcia: *prawo*. W statyce ekonomicznej prawo nie jest nieprzewycięzoną siłą wewnętrzną, nie jest związkiem przyrodzonym, lecz związkiem przyczynowym, wytworzonym przez naszą dążność do porządkowania zjawisk za pomocą uogólniań. Aby zjawiska poznawać i szeregować w grupy, celem ułatwienia sobie wyobrażeń myślowych, czynimy wnioski i uogólnienia, które za prawa uznajemy. Dlatego w danym układzie ekonomicznym będziemy za takie prawo poczytywali to, co w innym układzie prawem takim już być przestanie. W ustroju feudalnym np. ani wartość wymienna, ani stosunek podaży do popytu nie miały tego znaczenia, co w ustroju kapitalistycznym, a obecnie przewidywać już wolno, że w układzie kooperacji zjawiska te znowu inaczej kształtować się będą. Prawo przestaje więc być prawem, a raczej ze zmiennej organizacji wyprowadzamy inne uogólnienia.

W każdym razie uogólnienia te tworzą pierwszy szereg praw w statyce ekonomicznej. Jest tu atoli jeszcze druga sfera, nie polegająca już na oderwaniach, t. j. formułach logicznych, lecz na rzeczywistości. Do niej należą organizacje prawno-społeczne, czyli urządzenia ekonomiczne, ujęte w prawne formy. Takie, a nie inne prawo własności, dany system pieniędzy, bankowo-

ści, stowarzyszeń i t. p. — jest to dziedzina realnych urządzeń gospodarczych, tworzących odbicie przepisów prawnych, wśród których instytucje te rozwinąć się zdołały. Gdy w pierwszym wypadku za prawa poczytujemy fenomeny gospodarcze, w drugim prawami będą poszczególne ustroje, mające prawno-państwową sankcję. Ta ostatnia dziedzina zjawisk, albo lepiej faktów gospodarczych, łączy się już ściśle z ekonomią *narodową*, gdyż naród, który w ogóle skojarzony jest niezliczonymi węzłami wspólnych interesów i wspólnego dobytku kulturalnego, tworzy sobie również wspólne instytucje gospodarcze i wspólną politykę ekonomiczną — wspólne formy prawne ustrojów gospodarczości. Wprawdzie świat dąży coraz bardziej do swobodnego międzynarodowego obcowania ekonomicznego, lecz różne warunki wewnętrzne kraju i narodu, ich różnice etnograficzne, cywilizacyjne, oraz różnice rozwoju i zamożności oddziałują na różniczkowanie prawno-społecznych form i urządzeń gospodarczych. Dane, aktualne więc instytucje gospodarcze, urobione podług warunków państwo-narodowych i usankcjonowane przepisami prawnymi, tworzą drugą, obiektywnie znowu samoistną, dziedzinę praw ze stanowiska statyki ekonomicznej.

Całkiem odmienne znaczenie mają prawa w dynamice gospodarczej. Tutaj chodzi o prawa rozwoju, a więc i o postulaty rozwoju, w związ-

ku i zależności od praw przyrodzonych i społecznych, ludzkością rządzących. Tutaj chodzi o prawa wewnętrzne w najściślejszym znaczeniu, o siły kierujące i zdolne kierować tą częścią życia, w której zaspakajamy nasze potrzeby materialne, zgodnie z prawami naszego ducha i przyrody. Jest-to, jak już powiedzieliśmy wyżej, dziedzina bodźców i czynności gospodarczych. Prawa ekonomiczne w znaczeniu najściślejszym istnieją w tej właśnie dziedzinie. Stan względnej równowagi, panujący w statyce gospodarczej, jest przecie tylko chwilowym wytworem tego, co zdziałały siły, które ruch wywołały. Te siły, te zmienne ruchome czynniki — to nasze bodźce duchowe, i w nich, a nie gdzieindziej, tkwi władza czynów gospodarczych; tu jest także cała sfera świadomości i celowości ekonomicznej. W statyce możemy dopatrywać się wyników celowości, dostosowanej do danych warunków, często należących już do epoki minionej. Siły ekonomiczne są tu w równowadze, w ustaleniu. Nasze bodźce duchowe — nasza dynamika ekonomiczna wytwarza potem nowy ruch, który przeistacza obiektywne prawa i nagina je do nowych potrzeb społeczno-gospodarczych. Wtedy występują już prawa wewnętrzne, subiektywne — prawa wyższe, istotne, bo mające zdolność kształcenia stosunków przedmiotowych.

Jeżeli wśród danych okoliczności powstał feudalizm, a po nim znowu nastąpił kapitalizm, to nie były to ustroje, wyrosłe przypadkowo, mechanicznie i bezświadomie z jakiegoś zamętu społecznego, lecz rezultaty rozwoju społecznego, t. j. procesów ludzkich, nacechowanych świadomością. Oczywiście świadomość nie objawia się wtedy w postaci tak prostej i bezpośredniej, abyśmy mogli wyobrażać ją sobie jako gwałtowny zamach stanu naszej zmienionej celowości na dany ustrój. Dzieje się nie tak, że człowiek pewnego pięknego dnia mówi sobie np.: feudalizm ekonomiczny zbankrutował, a więc należy przejść do industrializmu. Proces teleologii wyłabia powoli w społecznej świadomości poczucie potrzeby przeistoczeń.

W ustroju rzemieślniczo-cechowym przemiany form produkcji ujawniać się musiały z chwilą, gdy ukazał się pierwszy warsztat mechaniczny; on już z natury rzeczy uwarunkował rewolucję ekonomiczną. W miarę jednak zmian zewnętrznego życia gospodarczego, zmieniały się zarazem interesy grup społecznych, następowało starcie dążeń do zrównoważenia korzyści wśród przeistoczonych warunków, i jako odbicie tego starcia, w którym wyrażały się już świadome usiłowania społeczne, wytworzył się nowy porządek układu ekonomicznego.

W ogóle rozwój form gospodarczych — to jest skutek nowych warunków życiowych, nastre-

czających nowe problematy społeczne. Potrzeba rozwiązania tych problemów budzi świadomą działalność w tym kierunku, a rozwiązanie ich jest postępem społecznym. Nasuwałoby się tylko pytanie, czy człowiek może zawsze naginać prawa obiektywne, te, które już w przeszłości sobie stworzył, oraz te, które tkwią w całej gospodarce zewnętrznej, do nowych postulatów życia? W tem tkwi jądro sporu naukowego o żywiołowość praw ekonomicznych. Materyalistom i fatalistom ekonomicznym wydaje się to, jak już zaznaczyliśmy, niemożliwe, dla dwóch przyczyn: naprzód dlatego, że życie ekonomiczne porusza się jakoby w granicach wpływu świata zewnętrznego na ludzi, a powtóre, że sam człowiek, jako produkt natury, jest skrzepowany prawami biologicznej konieczności. W poprzednim rozdziale próbowaliśmy dowieść, że doktryny takie są błędne, gdyż właśnie prawa biologii ludzkiej pozwalają człowiekowi podnosić się na wysoki szczebel udoskonalenia i nadają inne formy walce o byt, — formy, ułatwiające ujarzmianie świata zewnętrznego. I rzecz szczególna — Marx, który, nie wiedząc o tem, był obrońcą materyalizmu fatalistycznego w ekonomii, sam jednak doskonale bronił tezy o wyższości sił duchowych człowieka (stanowiących naszą dynamikę gospodarczą) nad żywiołowością obiektywnych potęg gospodarczych. On bowiem wyrzekł to trafne zdanie: „Nauka materyalistyczna o tem, że ludzie

stanowią wytwór okoliczności oraz wychowania i że dlatego zmieniający się ludzie stanowią wytwór zmienionych okoliczności i wychowania innego, zapomina, iż ludzie zmieniają okoliczności i że wychowawca powinien być sam wychowanym“ (8-ma teza Marxa przeciw Feuerbachowi). Ale, chociaż Marx trafnie zasadę tę ustalił, jest ona tylko argumentem przeciw konieczności historycznej, na której opiera się jego teoria, przewidująca nieunikniony rozwój z samego rzeczy porządku. Materyalistyczni ekonomiści wraz z Marxem dopatrują się ścisłego związku przyczynowego pomiędzy daną gospodarczością a prawem — związku, który polega jakoby na żywiołowej przemianie obiektywnych form gospodarczych na nowe formy, podczas gdy gospodarczość pozostaje tylko w pewnej, ograniczonej, t. j. funkcyjnalnej zależności od rozwoju zewnętrznego. Dany stan gospodarczości jest wprawdzie, pomiędzy innymi przyczynami, współczynnikiem rozwoju życia społecznego, oraz ukształtowań gospodarczych, jakoteż form tego życia, lecz nie on w swoich przeistoczeniach rozwiązuje ludzkie problemy ekonomiczne, ale rozwiązują je zasady celowości, które same gromady społeczne zakreślają sobie, jako ideały. Kapitalizm rozwinął się z feudalizmu wtedy, gdy nowym przedsięwzięciem gospodarczym człowieka za ciasno było w więzach cechowych; współczynnikami przeistoczenia były tu i zmiany form produkcji,

ale istotna przyczyna procesu tkwiła nie w prawach obiektywnych, tylko w celach świadomych. Zmienionych celów nie wytworzyły same okoliczności, lecz ludzie wywołali odmienne okoliczności i zmienili swoje ideały życiowe, bo rozwój kultury, będąc ich dyscypliną wychowawczą, wskazał im te nowe dążności.

Jeżeli i obecnie wylania się nowa dążność gospodarcza, jest-to znowu zmieniona celowość, zarazem indywidualna i społeczna, wskazana przez korzyści jednostek i gromad społecznych, oraz przez podniesioną etykę i wydoskonaloną, pośredniejszą walkę o byt, która zdąża po linii mniejszego oporu. — Menger określa „prawo społeczne“ jako „wynik indywidualno-teleologicznych czynników.“ Określenie to jest bliskie prawdy, ale w całości jej nie wyczerpuje. Trzeba dopiero scharakteryzować owe czynniki teleologiczne, które przecie nie są pierwiastkami celowości, oderwanej od zbiorowych instynktów ludzkich. Dlatego słusznie rozszerzył to określenie St. Grabski („Wstęp do metodologii ekonomii politycznej“), zaznaczając, że „w podstawie pojęcia społeczeństwa, zarówno jak i organizmu, leży pojęcie celu... Tylko bowiem z pojęcia celu społecznego życia, t. j. utrzymania całości zgrupowań wychodząc, możemy zrozumieć świadomość naszą (jako) członków zbiorowości... Bo tylko pod tym warunkiem możliwy jest stały stosunek jednostek, w celu za-

zaspakajania 'wspólnych' całej zbiorowości potrzeb⁴.

Nie ulega też żadnemu wątpieniu, że, chociaż człowiek, jako podmiot gospodarczy, rządzić się musi pobudkami interesu własnego, to jednak ma on zawsze pełną świadomość, że jest zależny od wszystkich swoich kontrahentów w procesie gospodarczym, a zatem, że zależny jest od warunków współżycia ludzkiego. Aby wrócić do przykładu, na który się już kilkakrotnie powoływaliśmy — tylko Robinson Kruzoe byłby sam całą społecznością, a jako właśnie oderwany od współżycia ludzkiego musiałby zdążać po linii największego oporu, oraz największych wysiłków gospodarczych.

Z tego wszystkiego wynika, że najbardziej zasadnicze prawa ekonomiczne tkwią w naszym wewnętrznym świecie dążeń do zaspakajania potrzeb gospodarczych. Potrzeba jest treścią działania ekonomicznego, a srodkiem do jej zadawania są nasze bodźce duchowe, występujące tu jednak nie w oderwaniu, jako pobudki tylko ekonomiczne, oraz pobudki indywidualne, ale jako skomplikowane procesy duchowe, kierujące się wszystkimi naszymi instynktami społeczno-kulturalnymi.

Prawa obiektywne, które istnieją w danym konkretnym ustroju gospodarczym, są tylko konkretnymi formułami tego ustroju, odbiciem mechanizmu, który sami sobie stworzyliśmy i który

sami znowu przeistoczyć możemy. Jeśli w szeregu rozdziałów wyjaśnialiśmy, iż cały nasz ustrój rynkowy opiera się na prawie podaży i popytu, to owo prawo przedmiotowe, owo uogólnienie, myślowo wyprowadzone z danego porządku ekonomicznego, nie jest prawem bezwzględnem, lecz fenomenem, który przez inny ład społeczny może zostać unicestwiony. Oczywiście fenomen taki pośrednio oddziałuje na nasze dążności gospodarcze i tworzy dość silną przeciwwagę naszym nowym kierunkom celowości, — jest bowiem już czynnikiem faktów konkretnych i z taką samą mocą musi być zwalczany, jak opór całego zewnętrznego świata, przez nas ujarzmianego w naszych wysiłkach gospodarczych.

I dlatego też do wewnętrznych praw ekonomicznych należy właśnie zdolność stosowania kryteriów do własnych naszych czynów. Gdy nasze spostrzeżenia, doświadczenia i sądy (a w tem i nauka ekonomiczna) wskazują, że niedobrze pokierowaliśmy czynnościami zaspakajania naszych potrzeb, natenczas budzi się krytyczna świadomość społeczna i ona stawia programy reform gospodarczych. Wtedy, z jednej strony, sama gospodarczość czynnie nagina się do tych reform (czego dowodem są różne istniejące już dziedziny współdziałania), a z drugiej strony instynkty społeczne, nasza dyscyplina etyczna i cały ruch wyższego ludzkiego porządku biologicznego dążą ku urzeczywistnieniu owych przeistoczeń.

Są to nowe ideały postępu społeczno-gospodarczego, które nawet wtedy nie przestają być wewnętrznymi prawami ekonomicznymi, jeżeli przypuścić możemy, że w całej rozciągłości nie dadzą się urzeczywistnić. Wówczas potwierdza się tylko, że zadania bezwzględnego postępu są zadaniami wieczystymi, do których ludzkość powoli się zbliża. Ale tak, czy inaczej prawa wewnętrzne posuwają nas stale naprzód. To też, jeżeli nie zupełnie prawdziwa jest uwaga Marxa, że ludzkość stawia sobie tylko takie zadania, które może rozwiązać, to jednak prawdą jest, że stawia sobie zadania, które ją udoskonalają!

Oto rozbiór całokształtu praw ekonomicznych, z którego już wynika synteza tych praw. Polega ona: na dążności społecznej do zaspakajania potrzeb na cele podtrzymywania naszego bytu; na splocie czynników psychicznych, biologicznych i etycznych, które się z tem zadaniem wiążą; na konkretnej działalności, do tego celu zmierzającej, a więc na wszystkich poszczególnych sposobach pracy gospodarczej; na kryteriach, wstecznie oceniających celowość tej pracy — i na programach reform społeczno-gospodarczych, stanowiących nowe kierunki dążeń ekonomicznych. Samo się już przez się rozumie, że, jeżeli w tym całokształcie praw nasz wewnętrzny świat gospodarczy jest głównym regulatorem uwspółrzednienia (koordynacji) i podporządko-

wania (subordynacji) celów, to jednak świat zewnętrzny, świat przedmiotowych zjawisk ekonomicznych funkcjonalnie wpływa na możliwość osiągnięcia tych celów. Dlatego, choć stanowi on odrębną sferę praw, musi być w tym całokształcie brany pod uwagę.

Na tych wywodach zakończyliśmy już cały rozbiór pierwiastków ekonomii społecznej. Pozostaje nam tylko określenie zadań ekonomii, jako nauki.

IX.

Zadania ekonomii, jako nauki.

W tym ostatnim rozdziale, którym zamykamy nasze wyjaśnienia o prawach ekonomii społecznej, mamy zawrzeć odpowiedź na trzecie pytanie, na początku postawione: na czym polegają zadania ekonomii, jako nauki? Ponieważ całość naszych wywodów zmierzała już do poznawczego określenia zadań ekonomii, musimy się jeszcze usprawiedliwić, dlaczego w końcu wracamy znowu do tego *zasadniczego* pytania. Potrzebę tę warunkuje przede wszystkim szczupły zakres naszej pracy, w której nie mogliśmy dać wyczerpującego wykładu nauki, lecz tylko zarysy jej szkicowe. Usiłowaliśmy rozebrać pierwiastki zjawisk gospodarczych i staraliśmy się wskazać metodę badań, ale do wyczerpania całokształtu nauki studyum to nie może rościć sobie prawa, a tem mniej jeszcze do tego, aby miało służyć

za dokładną miarę badań systematycznych. Skie-
ten wymaga więc jeszcze uzupełnienia, obejmują-
jącego syntetyczne wskazówki co do zadań po-
znawczych ekonomii, a zatem zadań nauki, po-
święconej gospodarczości. Zarazem musimy tu
dać określenie samej nauki, które do tego roz-
działu właśnie odłożyliśmy, stwierdziwszy na
początku, że definicya powinna się wyłonić z ca-
łości, gdyż inaczej z góry przesądza ona prze-
słanki badania. Definicję musi jeszcze poprze-
dzić uświadomienie sobie metody, i nakoniec tu
będzie także miejsce na wskazanie podziału nau-
ki na jej części, czyli na systematyzację nauki
ekonomii.

Czem w ogóle jest każda nauka? Jest zbior-
em uogólnień, stanowiących wynik badań w da-
nej sferze zjawisk. Nauka ekonomii powinna
więc obejmować uogólnienia w zakresie zjawisk
gospodarczych. Pierwsza czynność poznawcza
musi polegać na wyodrębnieniu dziedziny obja-
wów, którą w jej naukowym całokształcie, pra-
gniemy rozważyć. W ekonomii musimy więc
wyodrębnić zjawiska gospodarcze, t. j. takie,
które odnoszą się do sposobów zadawania po-
trzeb ludzkich, celem podtrzymania bytu jedno-
stek i społeczeństw. Pomijamy już trudność,
która się tu odrazu wylania, jak oddzielić ści-
śle zakres *potrzeb* człowieka od *praw* ustroj-
owych, ustalających te potrzeby, oraz od wzajem-
nych *obowiązków* ludzkich, ograniczających za-

kres moralnie nieuprawnionych pożądań. Trudność ta wynika ze związku, który w życiu istnieje pomiędzy sferą gospodarczą, prawną i etyczną. Na ten związek zwróciliśmy już uwagę i dlatego wystarczy stwierdzić, że w nauce ekonomii nie można bezwzględnie odrywać objawów gospodarczych od pokrewnych zjawisk. W ogóle taka dyscyplina naukowa możliwa jest tylko w naukach ścisłych, do których ekonomia nie należy. W różnych gałęziach badań społecznych, zajmujących się stosunkami ludzi, główny przedmiot badania musi być rozbierany w łączności z innymi przedmiotami, które się również odnoszą do stosunków współżycia ludzkiego. W naukach ścisłych możemy doskonale budować abstrakcyjne naukowe przez wytwarzanie pewnych stałych form, odnoszących się do jednej tylko sfery objawów. Powstaje wtedy jednostronny symbolizm, czy też schematyzm rzeczywistości, zupełnie wystarczający do uogólnień naukowych, np. w geometrii, chemii, fizyce i t. p. Nauki społeczne są grupowaniem zjawisk w pewien ład, wytwarzający w naszych wyobrażeniach także rodzaj abstrakcyi, ale przy czynnem badaniu trzeba ciągle powracać do samej rzeczywistości, która takiej harmonii schematycznej, jak odierwania w geometrii, lub fizyce, nie daje.

Dlatego też do nauk społecznych w ogóle, a do ekonomii w szczególności należy stosować inne metody — inne drogi rozważań, które wy-

kryć mają prawdy. Geometria jest typem nauki, w której z praw, za pewniki przyjętych, wyprowadzają się wnioski dedukcyjne, mające jednak bezwzględne podstawy naukowe. Chemia jest znowu typem nauki, w której doświadczenie rozwiązuje zagadnienia. W ekonomii trzeba łączyć różne metody i stosować je nie do oderwań, lecz do rzeczywistości. Dlatego przechodzimy tu często od indukcji do dedukcji, dlatego posilkuje się wskazaniem innych nauk, dlatego musimy się posilkować doświadczeniem ściśle życiowym i dlatego najważniejszą może drogą do wykrycia prawdy jest tutaj obserwacja zjawisk. Czujne spostrzeżenie pozwala stawiać domniemania (hypotezy), a zarazem i sprawdzać je na biegu wypadków. Nigdzie bardziej, niż w ekonomii, nie ma zastosowania trafna uwaga Jevons'a¹⁾ o metodzie. Zauważył on, że metoda jest bardzo podobna do sposobu, którego używamy, odgadując szarady i zagadki. Ażeby odgadnąć, wyobrażamy sobie jakieś znaczenie, następnie sprawdzamy, zali nie zgadza się z obrazkiem, czy liczbą. Skoro się nie zgadza, odrzucamy domniemanie i probujemy nowego, czyniąc to tak długo, aż dobre rozwiązanie wypadnie.

Próby ścisłego zizolowania prawd ekonomicznych i stosowania do nich jednej metody wiodły zawsze na manowce. Takie usiłowanie

¹⁾ Stanley Jevons: „Principles of sciences“.

naprowadziło Smitha na błędną dogmatykę egoizmu, jako duchowego źródła harmonii gospodarczej, Marxa na teorię żywiołowych kataklizmów, uwarunkowanych koniecznością dziejową—a najnowszych zwolenników szkoły ścisłej na oderwane obrazy uogólnień, na formuły, wysnute z rozbioru stosunku jednostek do dóbr.

Szersze i głębsze jest stanowisko szkoły historycznej, albo realno-etycznej, która, unikając oderwanych uogólnień i schematyzmu pojęciowego, historycznie opisuje przebieg wydarzeń gospodarczych, bada, obserwuje i grupuje fenomeny życia gospodarczego, a nadto stosuje do różnych przejawów tego życia kryteria moralne. Ale szkoła ta ma i ujemną stronę; rozprasza się, nie szuka syntezy, uważa ekonomię raczej za metodę, niż za naukę.

Z tej rozbieżności stanowisk metodologicznych wynikają też rozmaite poglądy na zadania ekonomii, a więc i różne określenia tej nauki. Ad. Smith wychodził z założenia, że ekonomia jest nauką o tworzeniu się bogactw, i dlatego nadał klasycznej swojej pracy nazwę: „Badania o naturze i istocie bogactw narodów“ (Inquiry into the nature and causes of the wealth of nations), a lubo w samym wykładzie nie ograniczył się badaniem powstawania bogactw, to jednak na ten pierwiastek położył główny nacisk. Stąd też wielu jego następców tak samo określało naukę, a niektórzy uważali już tylko prawa

tworzenia się bogactw za jedyną uprawnioną treść ekonomii. „Laissez-faire'yzm“ był dziecięciem takiego kierunku badań, bo ekonomistom zdawało się, że, jeśli wskażą warunki mecha- nizmu, w którym względnie łatwo wytwarzać dobra materialne, to zarazem wskażą prawa najdoskonalszej praktycznej działalności gospo- darczej. Malthus dopatruje się jedynego celu ekonomii w określeniu prawideł, podług których powiększają się w kraju masy bogactwa ma- teryalnego i uważa absolutny wzrost tego bo- gactwa za ideał pracy gospodarczej. Macleod ściśniamy definicyę jeszczej bardziej, gdyż widzi w ekonomii naukę, poszukującą reguł wymiany, praw stosunku wartościowego i ilościowego róż- nych dóbr materialnych. Bastiat dowodzi, że, chociaż ekonomia zajmuje się nietylko bogac- twem, ale też człowiekiem, to jednak do jej sfe- ry wchodzi tylko zakres korzyści osobistych.

John Stuart Mill określa ekonomię, jako naukę, która bada naturę bogactw, oraz prawa wytwarzania i podziału dóbr. Rau daje defini- cyę, podług której ekonomia wskazuje, w jaki sposób naród przez swe usiłowania gospodarcze stale opatruje swoich obywateli w dobra ma- teryalne. Szkoła ścisła, z K. Mengerem na czele, kładzie między innemi nacisk na prawa racyo- nalnych ekonomicznych stosunków celowości w oderwaniu od momentów społecznych. Dietzel, Sax i Dargun, choć nie przeczą istnieniu wyż-

szych pobudek działalności ekonomicznej, choć przyznają rosnącą dążność gospodarczą w kierunku współdziałania, w teorii samej chcą widzieć tylko rozbiór fenomenów oddzielnych gospodarstw, które wytwarzają bogactwa.

W tych wszystkich definicyach i wskazówkach co do zadań i granic ekonomii pominięty jest, albo przesunięty do innej sfery badań związek *społeczny* zjawisk gospodarczych. Taki jednak związek ukazuje się już u Roschera, który ekonomię nazywa nauką o „prawach rozwoju gospodarstwa narodowego“, taki związek wykrywa po części Mangoldt, widząc w ekonomii naukowe ujęcie sił, na których podstawie odbywa się gospodarczość, oraz kierunków, które się tu ujawniają, prawideł ich skuteczności i warunków powodzenia. Herman Roessler także podznacza moment rozwoju sił narodowych i nazywa ekonomię nauką o środkach zachowania i rozwinięcia tych sił. Fr. J. Neuman określa ekonomię jako naukę o wzajemnym stosunku gospodarstw jednostkowych i ich stosunku do całości. Fr. Streissler, autor popularnej ekonomii, rozpowszechnionej w Niemczech („Volkswirtschaftslehre“), nazywa ją nauką, która uczy praw, podług których postępuje naprzód rozwój gospodarczy ludów. Cały wreszcie liczny zastęp nowszych ekonomistów niemieckich, angielskich i włoskich utożsamia prawie ekono-

mię z nauką o społeczeństwie, o fizyologii społecznej, lub o społecznych zarządach gospodarczości ludzkiej. Zaznaczyć jeszcze należy, że z naszych ekonomistów już Skarbek, pomimo, że stał na stanowisku smithowskim, widział w ekonomii naukę o *pomyślności* gospodarczej, a Supiński bardzo wyraźnie i na czas swój nawet głęboko zanalizował związek społeczny zjawisk gospodarczych¹⁾.

Nie ulega wątpieniu, że tylko takie stanowisko, które moment społeczny, oraz celowość społeczną zjawisk gospodarczych bierze na uwagę, jest stanowiskiem prawidłowem. Ale zarazem następuje się jeszcze inne pytanie: czy ekonomia powinna i może zadawać się tylko empiryjnem poznaniem, czy też może i powinna dawać także wskazówki praktyczne — wskazówki: jak społeczeństwo ma kształtować swoje

¹⁾ Główna część „Szkoły polskiej gospodarstwa społecznego“ Supińskiego nosi tytuł „Organizm społeczny“, a w definicyi powiedziano: „Gospodarstwo społeczne... jest treścią i wykładem przyczyn pierwszych ruchów i usiłowań, pojedynczych i zbiorowych wiążących ludzi w jedną i niepodzielną całość..., którą urządzono zbyt sztucznie dlatego właśnie, że jej przyrodzonego istnienia nie dostrzeżono jeszcze z wysokości, na której prądy szczegółowe stapiają się w prawdy ogólne i odsłaniają to, czego oko nie dostrzega na poziomie.“

systemy gospodarcze? W rzeczywistości we wszelkiem badaniu ekonomicznem trudno uniknąć przekroczenia tej granicy i żaden ekonomista jej też nie omija. Zwolennicy nauki czystej oddzielają jednak ten zakres wskazówek z praktyki i sztucznie rozczłonkują ekonomię na dwie części: na teoretyczną i praktyczną, czyli na teorię ekonomii i na politykę ekonomiczną, którą niektórzy nazywają jeszcze ekonomiką, albo praktyczną nauką o społeczeństwie. O tym podziale będziemy mówili jeszcze niżej, tu atoli musimy stwierdzić, że właśnie ten nienaturalny rozłam, mający źródło w usiłowaniach wytworzenia nauki ścisłej, pogmatwał pojęcia gospodarcze. On bowiem najwięcej przyczynił się do błędnego przekonania, że prawa gospodarcze to wyłącznie prawa *kuźni* bogactw i że to są prawa niezłomne, ubezwładniające wszelkie usiłowania współmiernego podziału korzyści ekonomicznych. Słusznie więc Schmoller, jeden z głównych przedstawicieli niemieckiej szkoły realnoetycznej, włącza do swojej definicyi kryterya i praktyczne nauki życiowe. Podług niego, ekonomia jest nauką, która opisuje zjawiska gospodarcze, określa je i wyjaśnia ich przyczyny, a nadto ujmuje w całość związek — i, jak już w zaczątkach swoich, ze względu na światopoglądy historyczno-obyczajowe wskazywała *ideały*, tak też na zawsze zachowała do pewnego stop-

pnia te funkcyę praktyczne: obok teoryi daje ona praktyczne nauki życiowe. Również trafne są dalsze wywody Schmollera o treści tej nauki. Można, podług niego, spierać się o jej jądro, lecz nie o jej powłokę, w której ściśle granice się zacierają i która przedstawia wspólną dziedzinę panowania różnych nauk. Ekonomia stoi po środku i jest w związku: ze stosowaniami naukami przyrodzonymi i technologią, nauką o maszynach, agronomią, leśnictwem, jakoteż z antropologią, etnografią, klimatologią, powszechną i szczególną geografją roślin i zwierząt — z jednej strony, a z drugiej — pomiędzy najważniejszymi naukami duchowymi: psychologją, etyką, nauką o państwie, prawem i socyologją, albowiem „ekonomia zawsze jest zarazem częścią kształtowania przyrody przez człowieka i częścią kształtowania kultury przez społeczność, czująca, myśląca, działająca i zorganizowaną“.

W swoich własnych wyjaśnieniach staraliśmy się wykazać, że świat zjawisk ekonomicznych jest dwoisty, złożony z zewnętrznej, konkretnej dziedziny ekonomicznej, t. j. z praw statyki gospodarczej, oraz z wewnętrznej społeczno-ewolucyjnej dziedziny, t. j. z praw dynamiki gospodarczej. Synteza tych ostatnich praw polega: na dążności społecznej do zaspakajania potrzeb na cele podtrzymywania naszego bytu; na splocie czynników duchowych, biologicznych i etycznych, które się z zadaniem tem wiążą; na

konkretnej działalności, do tego celu zmierzającej; na kryteriach, wstecznie oceniających celowość tej pracy — i na programach reform społecznych, stanowiących nowe kierunki dążeń ekonomicznych. Do syntezy całości tych praw, jak wyjaśniliśmy, należy również świat obiektywnych, zewnętrznych zjawisk ekonomicznych, który funkcjonalnie wpływa na osiągnięcie powyżej zaznaczonych celów gospodarczych. Owóż wszystko, co tworzy całość praw gospodarczych, tworzy zarazem treść nauki. Musi ona opisywać, określać, rozbierać, wyodrębniać i łączyć w całość związku: nasze wszystkie dążności społeczne do zaspakajania potrzeb gospodarczych; czynniki i bodźce ich duchowe; wszystkie poszczególne sposoby i formy pracy gospodarczej; kryteria, tu nastroczające się, oraz praktyczne wskazówki — i choćby najdalej sięgające ideały społeczne; z drugiej znowu strony musi poznawać, określać i wyjaśniać dziedzinę zewnętrznego ładu przedmiotowych zjawisk ekonomicznych, fenomenów, wylaniających się z danego mechanizmu gospodarczego, a zarazem poznawać i opisywać społeczno-prawne ustroje gospodarcze, t. j. poszczególne fakty i instytucje ekonomiczne. W pełnym naukowym systemie swoim ekonomia powinna ogarniać tę całość praw w takim związku, aby żadne ogniwo łańcucha tego nie było pominięte, a taka właśnie metoda wymaga ciągłego stosowania kryteriów i do całości i do

cząstek badanych zjawisk. Bez względu na to, w jakim porządku badacz rozbiera zjawiska — czy czyni to, jak my próbowaliśmy, zaczynając od pojęć zasadniczych (gospodarczości, dóbr gospodarczych, wartości i t. p.), przechodząc potem do ustrojów i urządzeń, a kończąc na analizie stosunku praw gospodarczych do praw ducha; czy skuteczniejsza rozbiór w innej kolei, — zawsze musi unikać uogólnień oderwanych, lecz powinien mieć na widoku związek społeczny i miarę jego postulatów. Wszystkie części nauki ekonomicznej muszą być rozważane pod kątem widzenia społecznych, zbiorowych korzyści, oraz ze stanowiska celowego, sprawiedliwego wytwarzania i podziału dóbr. Istota tej nauki polega bowiem na ustaleniu praw pomysłowości społecznej, uwarunkowanej harmonijną, współdzielczą pracą gospodarczą.

Dlatego, gdy chodzi o definicyę nauki, prawidłowe będzie każde określenie, które położy stosowny nacisk na zadania wyświetlenia praw i warunków pomysłowości społecznej, zależnej od sposobów gospodarczej pracy. Przedewszystkiem więc, chcąc dać określenie, należy jeszcze przypomnieć sobie określenie gospodarczości. Ponieważ gospodarczością nazwaliśmy tę część całego ludzkiego porządku w zakresie podtrzymywania i rozwijania naszego bytu, która, za pomocą czynnego przystosowania zdolności naszego ducha do ujarzmiania świata zewnętr-

nego, pozwala jednostce na jej bezpośrednio potrzeby obracać pewien zakres zasobów i sił przyrody, przeto ekonomię, jako naukę, nazwać możemy umiejętnością, wyświetlającą tak rozumianą gospodarczość — umiejętnością, która rozważa zarazem zależne od takiej pracy gospodarczej prawa i warunki społecznej pomyślności. By wyrazić to zwięźle, nauka ekonomii jest umiejętnością, wyświetlającą sposoby pracy gospodarczej, zależne od czynników zewnętrznych i wewnętrznych tej pracy, w związku z prawami i warunkami pomyślności społecznej.

Określiwszy treść nauki, trzeba jeszcze zastanowić się nad tem, jak właściwie ekonomię nazywać należy: polityczną, narodową, czy społeczną? Każda z tych nazw dość dowolnie zazwyczaj przyczepia się do terminu: ekonomia, a często jedni i ci sami autorowie używają tych przymiotników, jakby określeń jednoznacznych. Przymiotnik „polityczny“ jest określeniem najstarszem (wprowadzonym przez ekonomistów francuskich). Wytworzony on został z greckiego wyrazu „polis“, który oznaczał z początku miasto, a następnie państwo, a stąd nauka ekonomii politycznej oznaczała naukę o gospodarczości całego państwa. W takim określeniu to było trafne, że od razu duch języka utrwalił szersze pojęcie nauki, jako takiej, która odnosi się nie do gospodarczości prywatnej, lecz do ogólnej, publicznej, czyli, jak wówczas rozumia-

no państwowej. Dziś jednak pojęcie państwowości rozumiemy inaczej, państwo nie jest dla nas jednoznaczniakiem społeczeństwa; to też gospodarczość polityczna, czy państwowa nie może obejmować wszystkich cech społecznej działalności ekonomicznej. W poczuciu tej nieścisłości zrodził się w dalszym ciągu, najpierw wśród ekonomistów niemieckich, termin ekonomii narodowej („Volkswirtschaftslehre“). Państwo zastąpiło narodem i oczywiście było to pojęcie bliższe prawdy, lecz jeszcze niedokładne. Pod gospodarczością narodową rozumiećby trzeba gospodarczość taką, którą tylko dany naród do swych spraw ekonomicznych stosuje, a więc pewną określoną gospodarczość: polską, francuską, czy niemiecką, w odróżnieniu od rosyjskiej, angielskiej, czy włoskiej. Naturalnie każdy naród, tak samo zresztą, jak każde państwo, może posiadać własne reguły polityki gospodarczej, a więc dążyć może np. do szczególnej ochrony celnej, do odrębnego porządku monetarnego, do własnych swoich metod ochrony robotniczej, do samostnych sposobów opieki kredytowej i t. p.; to jednak jest tylko dążenie przystosowania zasad ogólnych do poszczególnych form, zatem do potrzeb miejscowych. Tymczasem zarówno nauka ekonomii, jak prawa gospodarcze odnoszą się bezpośrednio do każdej społeczności, do każdej gromady jednostek, połączonych łącznością współżycia. Chodzi tu nie o sposoby, podług których

ten czy inny naród swoje stosunki ekonomiczne kształtuje, lecz o prawa zadawania potrzeb dla podtrzymania bytu, prawa, rządzące w każdym społeczeństwie ludzkim. Słusznie więc nowsi ekonomiści przyjęli określenie ekonomii *społecznej*, jako takie, które obejmuje najszersze i najdokładniejsze pojęcie praw gospodarczych¹⁾.

Ekonomia jest nie tylko nauką społeczną, lecz w ścisłym znaczeniu nauką o społeczeństwie, stanowiącą część socjologii. Ona wyjaśnia zjawiska socyalne, t. j. zjawiska świadome, o ile one odnoszą się do sposobów zaspakajania potrzeb w warunkach organizacyi społecznej.

Mogłoby się zdawać jednak, że wobec tego trzeba zastosować metody odrębne do wykładu ekonomii praktycznej, czyli do wskazówek, jak świadomie oddziaływać na sprawy gospodarcze. Mogłoby się zdawać, że, choć cała ekonomia jest ekonomią społeczną, to jednak ta jej część, która ma na celu nie rzeczywisty przebieg zjawisk gospodarczo-społecznych, lecz ideały, czy też praktycz-

¹⁾ Określenie to przyjął już Supiński, bardzo prawidłowo rozumując, że „nauka ekonomii jest powszechną, jedną i tą samą dla wszystkich: lubo jej wykład i przystosowania uzyczają się miejscowym potrzebom, stosunkom i pojęciom, ona jest przeważnie społeczną.“ Supiński nie rozumiał wprawdzie i nie mógł w swoim czasie rozumieć społeczności w dzisiejszem jej znaczeniu i dlatego wykład jego jeszcze niezupełnie temu założeniu ekonomii społecznej odpowiada.

ne nauki życiowe (jak mówi Schmoller), powinna tworzyć część samodzielna, stanowiącą nie naukę, lecz sztukę. Słowem, możnaby przypuścić, że po za właściwą ekonomią społeczną jest polityka ekonomiczna, jako praktyczna nauka o sposobach oddziaływania na racjonalny rozwój spraw gospodarczych. Wątpliwość tę już poruszyliśmy i daliśmy na nią odpowiedź przeczącą, lecz tutaj łączy się ona z systematyzacją nauki, którą jeszcze rozważyć należy.

Wiadomo, że podział ekonomii na teoretyczną i praktyczną wprowadzili do nauki uczeni niemieccy, którzy sądzili, że tego wymaga jedność i ścisłość metodologiczna, t. j. dyscyplina naukowa, oddzielająca dziedzinę praw obiektywnych od sfery: prawodawstwa ekonomicznego, różnych środków zarządu państwowego, oraz sposobów oddziaływania na rozwój gospodarczy. Pierwsza miała być nauką czystą, druga stosowaną—pierwsza teorią, druga praktyką – pierwsza nauką, druga polityką („Volkswirtschaftslehre“, „Volkswirtschaftspflege“). Niektórzy ekonomiści niemieccy, nawet szkoły historycznej, jak np. Conrad, utrzymują jeszcze ten podział, lecz wprowadzili doń pewne poprawki. Tak Conrad przypuszcza, że w pierwszej części powinny być rozbiegane „przyczyny i skutki w zakresie zjawisk życia gospodarczego“, czyli objawy takie, jakie w rzeczywistości istnieją, a w drugiej stosunki

które są pożądane, i środki, któremi dążyć należy do osiągnięcia celów¹⁾.

Owóż, wbrew wszelkim zastrzeżeniom, że na łącznym wykładzie tych dwóch jakoby odrębnych dziedzin cierpi ścisłość naukowa, stanowczo twierdzimy, że ścisłość i głębokość wywodów zyskać na tem tylko może. Żadna nauka społeczna nie odpowiada, jak już zaznaczyliśmy, formułom suchej abstrakcyi, albo na odwrót — jeżeli pod oderwaniem naukowem rozumieć mamy nie schematyzm, lecz rzeczywistość, ujętą w uogólnienia — to formuła nie może ograniczać się symbolizowaniem mechanizmu przejawów²⁾.

Przewidywania i ideały ekonomiczne (aby raz jeszcze położyć nacisk na tę naszą zasadę) są uprawnionym materiałem naukowym, jeżeli tylko opierają się na historycznej, psychologicznej

1) Conrad. „Grundriss zum Studium der politischen Oekonomie“ 1898 r.

2) W broszurze p. n. „O energii społecznej. — Rzecz z powodu logiki ekonomii Herynga“ J. K. Potocki słusznie pisze: „Nauki, o ile są na prawdę naukami, nie zaś prostym opisem zdarzeń poszczególnych, o ile tłumaczą nam przebieg zjawisk, nie uznawały nigdy koncepcyi o tem, „co jest“, i „co być powinno.“ Przedmiotem ich było zawsze to, co być powinno“. — Dodamy, że cała socjologia jest po największej części nauką o tem, co być powinno: o przewidywaniach, jakie z przy czynowego związku zjawisk społecznych wyprowadzić można.

i etycznej metodzie badań, t. j. na spostrzeżeniach, które temi wszystkimi momentami poznawczemi się posiłkują. W ekonomii niema innej metody doświadczalnej, prócz takich wskazówek, a one w każdym badaniu społecznem upoważniają do stawiania wniosków co do kierunków możliwych i *pożądanych*; przyczem przewidywania te muszą być czynione w związku z rozbiorem zasadniczych kwestyj o zależności zjawisk i z rozbiorem t. zw. polityki ekonomicznej, czyli pośredniego oddziaływania na sferę gospodarczości. Nakoniec jeszcze jeden wzgląd przemawia przeciw odłączaniu praktyki ekonomicznej od teorii. Gdybyśmy oddzielali, wzorem np. Conrada, przyczyny i skutki zjawisk gospodarczych od dziedziny stosunków, regulowanych przez państwo, czy społeczeństwo, to wcale nie wyodrębniliśmy jeszcze zjawisk rzeczywistych od tego, „co być powinno“, bo w zakresie polityki ekonomicznej są właśnie fakty rzeczywiste, a znowu w zakresie zjawisk przyczynowych są wskazówki tego, co być powinno. Z takiego systemu wynika więc tylko zamieszanie pojęć i wynika jeszcze (gdy chodzi o pedagogiczną jego wartość) wykład, obciążający zarówno jeden, jak drugi dział zbyt wielkimi powtórzeniami.

Co się w ogóle tyczy podziału ekonomii na części, to dotychczasowe sposoby grzeszyły nie-naukowością. Oprócz owego nieszczęsnego podziału na teorię i praktykę (naukę i politykę,

ekonomię i ekonomikę, (rzeczywistość i „to, co jest pożądane“), pierwszą część dzielono na kilka tytułów, stanowiących łańcuch logicznie powiązanych ogniów. Klasyfikacja nie gra wprawdzie naczelnej roli w nauce, bo służy tylko do łatwiejszego objęcia części, lecz klasyfikacja, która się ogólnie ustaliła, służy raczej do utrudnienia rozbióru całości. Przedewszystkiem ekonomiści wychodzą zwykle z punktu widzenia t. zw. zasadniczych pojęć, które stanowią pierwszy rozdział pewników gospodarczych, na podobieństwo pewników w geometrii. Tu mowa jest: o potrzebach, dobrach, wartości, bogactwie, organizmie ekonomicznym i t. p., t. j. o różnych, mających ze sobą związek i nie mających go, pojęciach, które wymagają głębszego, istotnie zasadniczego traktowania. Tymczasem owe pewniki apriorystycznie przesądzają najważniejsze zjawiska i są przesłankami do wniosków, które potem już dowolnie się stawiają. Dalej następuje wielki rozdział o produkcyi (wytwarzaniu). Oczywiście wytwarzanie jest bardzo ważnym pierwiastkiem gospodarczym, lecz właśnie tak ważnym, że wskazówki, do tego przedmiotu odnoszące się, przewijać się muszą jak nić czerwona po przez cały wykład nauki ekonomii. Wytwarzanie nie może stanowić osobnego rozdziału w ekonomii, bo: albo jest ono treścią całej nauki, gdy chodzi o jego związek ze wszystkimi innymi zjawiskami, albo wcale do ekonomii nie należy, gdy

mamy na celu tylko poszczególne techniczne sposoby produkcji. Oddzielny tytuł nigdy też całej produkcji nie wyczerpuje i badacz musi ciągle powracać do pojęć, pozornie już rozjaśnionych. Skutkiem wyznaczenia temu pojęciu osobnego rozdziału ustaliło się błędne przekonanie, które znajdujemy między innymi u Milla, że w wytwarzaniu ekonomicznym obowiązują tylko sprężyny fizyczne — warunki, narzucone przez ustrój zewnętrzny (przez przyrodę), gdy w podziale dóbr (w rozdziale znowu osobnym) jest sfera warunków, zależnych od ludzkich postanowień, od praw pisanych i zwyczajów społeczeństwa. Zapewne, wytwarzanie zależy od praw przyrodzonych, ale, o ile od nich tylko zależy, o ile dotyczy praw wyłącznie biologicznych i technicznych, wcale nie jest tematem ekonomicznym, lecz bądź agronomią, bądź górnictwem, bądź technologią i t. p. Tylko związek produkcji z kształtowaniem się wartości wymiennej (a także użytkowej), z przedsiębiorczością produkcyjną i pracą czynną, a zatem i z podziałem dóbr ogarnia całą dziedzinę gospodarczą. To samo *vice versa* powiedzieć można o trzecim głównym tytule banalnej klasyfikacji, mianowicie o podziale dóbr; jest to druga strona tego nieprzerwanego związku całości, bądź skutek, bądź przyczyna takiego, czy innego normowania się wartości, takich czy innych przedsiębiorstw produkcyjnych i pracy czynnej. Sztucznie zupełnie przyczepiono rozdział

następny — o obiegu dóbr. Obieg dóbr ma wyjaśniać teorię cen, wartości, pieniędzy, kredytu, czyli znowu pojęcia zasadnicze, nierozzerwalnie związane z całym wykładem ekonomii. Nakoniec już zupełnie nielogicznie sprzęgnięto z całym systemem ogniwo o spożyciu — tytuł, który nosi miano bez treści, bo ekonomia spożyciem w ścisłym znaczeniu się nie zajmuje. Zajmuje się ona zbytem, t. j. zagadnieniami: jaki użytek czynić z dóbr, jak powstają ich nadmiary i braki, jak powstają przesilenia w zbyciu, jakie są następstwa rozrzutności i oszczędności, lecz te wszystkie sprawy (które włączają się do tytułu o spożyciu) nie są zagadnieniami konsumpcji, tylko znowu stosunku pomiędzy wytwarzaniem a podziałem dóbr; właściwie zaś są to także współczynniki tworzenia się wartości, oraz normowania pracy przedsiębiorczej i czynnej.

Ekonomia społeczna stanowi tylko jeden wielki rozdział socjologii, albo lepiej jedno ogniwo, w całość nierozdzieloną stopione z wszystkich pierwiastków, odnoszących się do gospodarczego zaspakajania potrzeb ludzkich. Z ułameków obserwacji usiłuje ona odtworzyć teorię poznania o prawach gospodarczości — teorię, obejmującą syntetyczne wskazówki o konkretnym mechanizmie gospodarczym, o dążnościach gospodarczych i o przyszłych kierunkach gospodarczej pracy. Ta główna, ogólna część ekonomii jest sama w sobie całością, lecz naturalnie nie wyłącza ona

wcale poszczególnych badań i opisów, monografij i rozbiorów specjalnych. Ostatnie stanowią zawsze bardzo cenne przyczynki do empirycznego poznania czyli materyału, uzupełniającego i rozszerzającego widnokrąg ekonomii ogólnej. Przytem w tych specjalnych badaniach bardzo ważną rolę pedagogiczną gra traktat o prawidłach, ustrojach i urządzeniach gospodarczych — traktat, będący tylko opisem życia ekonomicznego i jego form. Taki traktat tworzy, by się tak wyrazić, ukonkretniony skrót całości, pożyteczny jako podręcznik naukowy, poniekąd jako elementarz wykładu zjawisk zasadniczych. Tutaj należy wszelkie kwestye wątpliwe usuwać na plan drugi, a kłaść nacisk na stronę opisową, na informacyjne potrzeby czytelnika. Taki skrót musi mieć charakter ekonomii formalnej, lecz w tym zakresie wyczerpującej. Jest-to właściwie tylko część całości — część, przeznaczona do celów praktycznych, dla uczniów szkół średnich, dla kupców i t. p. W miarę tego, jak właściwa nauka ekonomii coraz bardziej wkracza w dziedzinę głębokich dociekań społeczno-filozoficznych, naradza się zarazem potrzeba takich podręczników instrukcyjnych, nie tworzących naturalnie rozłamu z całością, lecz uwydatniających stronę opisową. Chociaż traktaty te, odrywające tylko część od całości, będą w pewnej mierze zbliżone do przestarzałego już sposobu rozważania nauki ogólnej, tem niemniej jednak podział

przedmiotów musi być w nich odmienny od dotychczasowego, musi być zastosowany do jedności zjawisk, do nierozzerwalności produkcji i podziału dóbr, do zasadniczych pojęć o wartości, oraz o pracy przedsiębiorczej i czynnej.

Zatrzymaliśmy się dłużej nad określeniem zadań podręcznika naukowego, aby zarazem wskazać, że nasza próba zarysów ekonomii społecznej tym zadaniom nie odpowiada. Usiłowaliśmy w szkicowych przynajmniej rzutach objąć całość, dać naszym wywodom podkład społeczny, etyczny i psychologiczny, stanąć na gruncie rozwojowo-poznawczego stanowiska. Ekonomii formalnej w tym szkicu wyczerpać nie mogliśmy, bo właściwie nie wyczerpuje jej żaden, choćby daleko obszerniejszy wykład pierwiastków ogólnych. Może to być tylko zadaniem osobnego dzieła pedagogicznego, którego braku w naszej literaturze ta praca nie zapełnia.



Dobiegliśmy do końca. Składamy w ręce czytelników próbę nowego badania poznawczego w zakresie ekonomii, bez uroszczeń jednak do tego, aby udało nam się całkowicie rozwiązać trudny problemat metody ekonomicznej. Usiłowaliśmy raczej zebrać szereg przyczynków do tego zagadnienia, niż zamknąć księgę metodologii. Na zamknięcie jej jest też może jeszcze zawczasie. W granicach tych dróg badań, które obecnie mamy do rozporządzenia, brak stałych i niezłomnych drogowskazów naukowych, brak rozległego materiału doświadczeń i kryteriów. Próbowaliśmy wszelako wyczerpać wskazówki, które istnieją, a w szczególności połączyć ekonomię z socjologią, psychologią i etyką. Same bowiem tylko wykładniki socjologiczne, psychologiczne i etyczne są kluczami do zagadek ekonomii. Na tych pierwiastkach pragnęliśmy też oprzeć nasze rozwiązanie.

Praca ta pretenduje do jednej drobnej zasługi — do próby oświetlenia po raz pierwszy w polskiej literaturze ekonomicznej wszystkich

zjawisk gospodarczych ze stanowiska pierwiastków, które do całokształtu tych badań u nas nie były stosowane. Oczywiście posiłkowaliśmy się różnymi wskazaniem współczesnej nauki, które też w toku wykładu powołyaliśmy, usiłowaliśmy nie pominąć żadnego badania, mającego związek z naszym tematem, lecz gotowych wzorów nie szukaliśmy w żadnej ekonomii, a nawet żadna ściśle założeniu naszemu nie odpowiada. W szczególności teoria o podaży i popycie, na której opiera się część pierwsza, jest naszą niepodzielną własnością.

W końcu pragniemy jeszcze zaznaczyć, iż usiłowaniem naszym było uzasadnić w sposób, zgodny z wskazówkami nauki: że krzywdy społeczno-ekonomiczne nie mają żadnego związku z prawami żywiołowemi, rządzącemi w gospodarzości. Szkodliwe i bałamutne są to ogólniki, które każą wierzyć, jakoby żelazne prawa produkeyi i wymiany warunkowały obojętność w sferze etyki. Nie ekonomia zniewala ludzkość do uświęcenia ustroju, w którym rządzi „niemiłosierna sprawiedliwość”. Taką ekonomię stworzyli sobie ludzie, a dziś inni ludzie przeciw niej walczą i protestują. Nauka społeczno-ekonomiczna pozwala też przewidywać, że w walce tej odniosą zwycięstwo obrońcy „miłosiernej” sprawiedliwości gospodarczej.

~~525~~

<http://rcin.org.pl/ffis>

Spis rozdziałów.

	Str.
Przedmowa autora	1
Metoda w ekonomii	6

Część pierwsza.

I. Gospodarczość i dobra gospodarcze	16
II. Wartość	28
III. Rynek i jego prawa	41
IV. Kapitał	68
V. Pieniądze	79
VI. Kredyt	105
VII. Przedsiębiorczość	116
VIII. Zysk przedsiębiorczy	124
IX. Stosunek przedsiębiorczości do wytwarzania i spożycia	131
X. Stosunek przedsiębiorczości do zapotrzebowania pracy (<i>Sprawa robotnicza</i>)	141
XI. Prąd współdzielczości (<i>Syndykaty przedsiębior- cze, oraz inne formy stowarzyszeń obronnych</i>)	152
XII. Czynniki przyrody	171
XIII. Renta gruntowa	182

Część druga.

I. Czynniki korzyści prywatno-gospodarczych	203
II. Czynniki korzyści społeczno-gospodarczych	227
III. Prawa ekonomii społecznej	241
IV. Stosunek gospodarczości do praw ducha	253
V. Wpływ praw ducha na gospodarczość	271
VI. Wpływ gospodarczości na prawa ducha	283
VII. Współzawodnictwo a współdziałanie na tle praw socjologicznych	302
VIII. Całokształt praw gospodarczych	318
IX. Zadania ekonomii, jako nauki	342
Zakończenie	365

