

B
WF
UW

6865

ANTONI PAŃSKI

Teorie ekonomiczne Marksa z perspektywy czasu

19

W A R S Z A W A

38

SKŁAD GŁÓWNY „NASZA KSIĘGARNIA“ SPÓŁKA AKC. ZWIĄZKU
NAUCZYCIELSTWA POLSKIEGO, WARSZAWA, ŚWIĘTOKRZYSKA 18.

H- 122821

6865

ANTONI PAŃSKI

Teorie ekonomiczne Marksa
z perspektywy czasu



W A R S Z A W A 1 9 3 8



6865

Odbitka z „Przeglądu Socjologicznego“
Tom V, 1937.

Drukarnia Pawła Mitregi w Cieszynie.

ANTONI PAŃSKI — WARSZAWA.

TEORIE EKONOMICZNE MARKSA Z PERSPEKTYWY CZASU

W dziejach ekonomii politycznej byli pisarze — jak Smith i Ricardo — których myśli stały się w pełnym znaczeniu tego słowa *dorobkiem* całego późniejszego jej rozwoju. Teorie ich zostały coprawda w znacznym stopniu odrzucone i przewyciężone; nie ulega jednak wątpliwości, że wszystko co Smith lub Ricardo napisali dotarło całkowicie do świadomości późniejszych badaczy, zostało przez nich gruntownie wyzyskane. Nie można by było jednak powiedzieć tego o Marksie: losy jego teorii były całkiem inne — z wielu różnych względów.

Przede wszystkim — z imieniem tym łączy się wielki ruch społeczny i polityczny; jest rzeczą oczywistą, że przeciwnicy socjalizmu nie mogli oceniać najbardziej nawet abstrakcyjnych koncepcji Marksa z zupełną bezstronnością, zwłaszcza że sam Marks podkreślał związek między wszystkimi partiami swojej wielkiej — teoretycznej i społecznej — konstrukcji, a w jeszcze większym stopniu podkreślali ten związek marksiści. Drugi wzgląd, innej zupełnie natury, odegrał bodaj jeszcze większą rolę. W postaci opracowanej i skończonej dotarła do nas tylko pierwsza część teorii ekonomicznej Marksa — teoria wartości, wyłożona w I-ym tomie *Kapitału*; części drugiej, o wiele donioślejszej i nierównie bardziej aktualnej — zawierającej teorię rynku w ustroju kapitalistycznym — Marks nie zdołał wykończyć. Materiał, wydany przez Engelsa jako II i III tom *Kapitału* — to jedynie szkice i notatki, odtwarzające niemal fotograficznie sam *proces* głębokich i żmudnych dociekań Marksa, miejscami niesłychanie trudne i męczące w czytaniu, z niezliczonymi powtórzeniami, nurtem głównego rozumowania zakłóconym przez liczne dewiacje i urywającym się w głównej sprawie bez sformułowania wniosków ostatecznych. W dodatku owa

przedstawiona w postaci skończonej teoria wartości Marksa spotkała się od razu z poważnymi zarzutami — a wszystkie rozważania, zawarte w II-im i III-im tomie *Kapitału*, posługują się swoistą terminologią tej teorii i mogą sprawiać wrażenie jakichś mniej ważnych jej uzupełnień, nie interesujących z chwilą, kiedy się samą teorię odrzuciło. Odstrasza ją wreszcie mógł działać ciężki osad metafizyki niemieckiej, od którego język Marksa nie zdołał się nigdy uwolnić.

Istniały zresztą i bardzo realne, pozytywne względy, sprawiające że twórcy, a potem kontynuatorzy tej szkoły, którą możemy dziś nazwać ekonomią „oficjalną“, nie odczuwali wcale potrzeby poszukiwania prawdy w zawitych i mrocznych tekstach marksowskich. Nowa teoria wartości, oparta na pojęciu „użyteczności krańcowej“, była niewątpliwie subtelniejsza i znacznie lepiej, niż teoria wartości Marksa, ujmowała zjawisko ceny rynkowej towaru; stworzona zaś częściowo przez tych samych badaczy, ale niezależna logicznie od pojęcia „użyteczności krańcowej“ koncepcja „ogólnej równowagi ekonomicznej“, ujmująca w jeden system współzależności rozmiary produkcji, ceny, zyski i płace, wielkość inwestycji i stopę procentową — stanowiła konstrukcję, imponującą swoim zasięgiem, spójnością i matematyczną precyzją.

Trzeba zresztą zaznaczyć, że w jednej dziedzinie ekonomika marksowska utorowała sobie w pewnym stopniu drogę do oficjalnej nauki: były to badania nad istotą kryzysów gospodarczych, zainicjowane w sposób systematyczny przez Tugan-Baranowskiego, który znał dobrze teorię rynku Marksa i posługiwał się jej konstrukcjami w swoich pracach. Ale teoria kryzysu była aż do lat ostatnich dziedziną uprawianą niejako na marginesie, leżącą poza głównym zrębem konstrukcji „ekonomiki równowagi“; postaramy się dalej wyjaśnić, dlaczego tak być musiało. Poza tym — i poza odrzuconą zdecydowanie teorią wartości — wiedzano jeszcze (zwłaszcza w Niemczech) o koncepcjach Marksa, dotyczących ewolucji gospodarczej kapitalizmu; ale na głównym trakcie myśli ekonomicznej Marks był w gruncie rzeczy „ekonomistą nieznanym“. Tradycję ekonomii i terminologii marksowskiej kultywowała jedynie zamknięta grupa uczniów i wyznawców, która zresztą nie potrafiła rozwinąć nauk Marksa, ani nawet przedstawić ich w sposób, który by musiał zwrócić na nie uwagę niezależnych badaczy. Na uniwersytetach Europy i Ameryki zapanowała wszechwładnie niemal „ekonomika równowagi“, z jej swoistymi zagadnieniami i swoistym językiem; atrakcyjność tej szkoły była zresztą tak wielka, że w latach

przed- i powojennych zasadnicze jej konstrukcje przyjmowała nawet znaczna część — jeśli nie większość — ekonomistów-teoretyków o przekonaniach socjalistycznych (w Anglii, w Niemczech, w Szwecji).¹

W ostatnim jednak dziesięcioleciu — zwłaszcza od r. 1930, kiedy wielki kryzys gospodarczy objął cały niemal świat cywilizowany — „ekonomika równowagi“ zaczyna także przeżywać głęboki kryzys wewnętrzny, postępujący zresztą równoległe z całkowitym upadkiem jej autorytetu na zewnątrz. Występuje przy tym zjawisko, na które od razu zwrócili uwagę wnikliwi obserwatorzy: krytycy, sami o tym najczęściej nie wiedząc, zbliżają się do koncepcyj Marksa. Wreszcie J. M. Keynes, najwybitniejszy może do niedawna przedstawiciel ekonomii oficjalnej, a dzisiaj główny jej grabarz, w swojej głośniejszej książce, wydanej w roku 1936², stwierdza wyraźnie ten nawrót do koncepcyj, które, jak mówi, gnieździły się dotąd jedynie w „suterrenach“ („underworlds“) oficjalnej nauki — do koncepcyj Marksa.

Jakimi działami nauki Marksa tłumaczy się to zainteresowanie? W czym ujawniła się jej przewaga nad oficjalną doktryną — o tyle, zdawałoby się, bardziej nowoczesną? Jakie wnioski Marksa zachowują pełną wagę i dziś, a jakie wymagają modyfikacji? Postaramy się odpowiedzieć na te pytania.

Teoria wartości

Zacniemy od marksowskiej teorii wartości; jest to koncepcja na ogół dość dobrze znana, musimy jednak zreferować ją krótko dla potrzeb dalszej analizy.

Wartość towaru (tj. przedmiotu 1. posiadającego pewną użyteczność, 2. produkowanego w celu wymiany) zależy od ilości pracy, zużytej do jego wytworzenia — powtarza Marks za Ricardem. Ścisłej: wartość towaru mierzy się ilością pracy, społecznie niezbędnej (tj. niezbędnej przy danym przeciętnym stanie techniki i kwalifikacyj) do jego wytworzenia. Ilość pracy z kolei — przy danej jej intensywności — proporcjonalna jest do czasu pracy. Przyjmuje się też, że wszelkie typy

¹ W Polsce pewnym wyrazem tych prądów w młodym pokoleniu naukowców i ideologów socjalistycznych była wydana w r. 1934 praca zbiorowa: *Gospodarka — Polityka — Taktyka — Organizacja Socjalizmu*. (Wyd. „Płomieni“.)

² *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Londyn 1936.

pracy wykwalifikowanej dają się sprowadzić, przez zastosowanie odpowiednich współczynników liczbowych, do pewnych ilości pracy najprostszej (niewykwalifikowanej). Jak każdy towar, złoto posiada też pewną wartość; cena danego towaru — to stosunek wartości: jednostki danego towaru i określonej ilości złota. Pomińmy tu komplikacje, związane z przedmiotami, które posiadają cenę, choć nie posiadają wartości, gdyż nie są w ogóle wytworem pracy ludzkiej — np. ziemia. Przejdziemy od razu do zagadnienia zysku kapitalisty. W jaki sposób kapitalista, zakupując pewną ilość maszyn, surowców itp. i najmując za opłatą robotników, którzy produkują przy pomocy tych maszyn i surowców pewien towar — może następnie sprzedać ten towar z zyskiem, tj. otrzymać zań więcej, niż zapłacił za środki produkcji i za pracę robotników — przyjmując przy tym, że zarówno wszystkie te akty kupna, jak i ostateczny akt sprzedaży, odbywają się po cenach, odpowiadających istotnym wartościom kupowanych i sprzedawanych towarów?

Odpowiedź na to pytanie daje nam bliższa analiza pojęcia „pracy, zużytej do wytworzenia towaru“. Chodzi o to, że w wytworzeniu towaru praca bierze udział w dwojaki sposób, w postaci dwóch różnych czynników. Pierwsza postać — to praca wydatkowana już dawniej, przed rozpoczęciem produkcji danego towaru, na wytworzenie surowców, materiałów wszelkiego rodzaju, instalacyj i maszyn, które do produkcji towaru służą. Druga postać — to bieżąca praca robotników, którzy przy pomocy tych wytworzonych dawniej surowców, maszyn itp. towar produkują. Wartość towaru tworzy suma tej pracy „zakrzeplej“ i pracy bieżącej. Ale zużyte w produkcji towaru surowce, części maszyn itp. przekazują mu tylko swoją własną wartość; kapitalista zapłacił za nie tyle, ile wynosi ich wkład w wartość towaru, nic więc na nich nie zarabia. Natomiast praca bieżąca robotnika tworzy pewną wartość, za którą kapitalista — w postaci płacy roboczej — płaci tylko część c i o w o. Dzieje się tak dlatego, że kapitalista kupuje na rynku nie konkretną pracę, lecz zdolność do pracy robotnika, jego „siłę roboczą“ (*Arbeitskraft*). Jak mierzy się wartość siły roboczej? Tak samo, jak i innych towarów: ilością pracy, niezbędnej do jej wytworzenia — a więc ilością pracy, niezbędnej do wytworzenia koniecznego minimum utrzymania robotnika, oraz jego reprodukcji (tj. wychowania dzieci). Ale wartość „siły roboczej“ jest mniejsza, niż wartość w y t w o r u p r a c y: ta różnica — którą Marks nazywa n a d w a r t o ś c i ą — stanowi zysk kapitalisty.

Możemy, jak mówiliśmy, mierzyć wartość towaru *c* za *s* em pracy, zużytej do jego wytworzenia: jeżeli więc robotnik pracuje np. osiem godzin dziennie, to tylko część tego czasu — np. cztery godziny — zużywa na wytworzenie wartości, odpowiadającej minimalnym kosztom jego utrzymania; pozostałe cztery godziny pracuje już nad wytworzeniem nadwartości, tj. zysku kapitalisty. Stosunek tego czasu pracy, jaki używa robotnik na wytworzenie „nadwartości“, do tego czasu, jaki zużywa na wytworzenie swoich środków utrzymania — to „stopa wyzysku“ (w powyższym przykładzie będzie ona równa 100%).

W sumie wartości każdego towaru wyróżniamy więc ostatecznie trzy składniki: 1. część, odpowiadającą wartości zużytych do produkcji maszyn i materiałów, 2. część reprezentującą płacę roboczą, tj. koszt utrzymania robotnika, 3. nadwartość.

Jeśli od analizy wartości poszczególnego towaru przejdziemy do analizy wartości kapitału, jaki kapitalista wkłada w produkcję, i otrzymywanego przy pomocy tego kapitału zysku — okaże się że włożony kapitał składa się: z kapitału stałego *c*, odpowiadającego wartości zakupionych maszyn i materiałów, oraz kapitału zmiennego *v*, odpowiadającego wypłaconej w jednym okresie produkcji realnej płacy roboczej. Przy pomocy tego kapitału *c + v* kapitalista otrzymuje w ciągu jednego okresu produkcji produkt (pewną ilość towarów) o wartości $\frac{c}{n} + v + m$, gdzie $\frac{c}{n}$ — jest to ta część wartości kapitału stałego, która zużyta została w ciągu jednego okresu produkcji. Stosunek $\frac{m}{v}$ — nadwartości do kapitału zmiennego — nazywa Marks „stopą nadwartości“, stosunek $\frac{m}{c + v}$ — nadwartości do całego kapitału — „stopą zysku“. Przy założeniu że płace odpowiadają wartości „siły roboczej“, tj. niezbędnych środków utrzymania, „stopa nadwartości“ wyznaczona jest całkowicie przez „stopę wyzysku“ i wyraża się tą samą cyfrą stosunkową.

Aby zwiększyć swój zysk, kapitalista stara się zwiększyć stopę wyzysku i stopę nadwartości — za pomocą stosowania jak najdłuższego dnia roboczego i wzmaganania intensywności pracy robotnika (tj. ilości pracy na jednostkę czasu), co przy nieziennej płacy roboczej zwiększa *m*, pozostawiając *v* bez zmiany. Do tegoż celu — wzrostu stopy nadwartości — prowadzi walka kapitalisty o obniżkę

płac (choć według Marksa płaca robocza oscyluje zawsze wokół wartości niezbędnych kosztów utrzymania). Inną wreszcie, pośrednią drogą, prowadzącą do wzrostu stopy wyzysku i nadwartości, jest wzrost *produkcyjności* pracy (tj. spadek ilości pracy, niezbędnej do wyprodukowania danej ilości towarów). Gdy bowiem produktywność pracy rośnie, zmniejsza się ilość pracy, niezbędna do wytworzenia środków utrzymania robotnika, a wobec tego zwiększa się — przy niezminionej długości dnia roboczego — ilość pracy, zużywana na produkowanie nadwartości. Trzeba zaznaczyć, że zwiększenie produktywności pracy osiąga się przez zwiększone użycie w produkcji maszyn, instalacyj itp., a więc przez stosunkowy wzrost w wartości kapitału części *c*, reprezentującej kapitał stały, w stosunku do części *v*, reprezentującej fundusz płacy roboczej; powstaje zmiana w „strukturze organicznej” kapitału, mianowicie — struktura ta staje się „wyższa”.

Tak przedstawiałaby się — poza jednym istotnym uzupełnieniem, do którego za chwilę przejdziemy — teoria wartości Marksa. Czy miała to być teoria, tłumacząca ceny poszczególnych towarów? Niewątpliwie tak, z zastrzeżeniem, że chodzi tu o ceny tzw. „równowagi” i że mowa o rynku, na którym obowiązuje wolna konkurencja; Marks przyznaje, że pod wpływem wzrostu popytu na dany towar cena jego może podnieść się ponad poziom, odpowiadający jego wartości, ale wówczas do danej gałęzi produkcji napłyną nowe kapitały, i zwiększona produkcja obniży cenę do dawnego poziomu.

Trzeba jednak stwierdzić, że jako próba wytłumaczenia różnicy w cenach towarów teoria wartości Marksa podlega oczywistym zarzutom. Główny zarzut polega na tym, że w myśl tej teorii dwa kapitały równej wielkości o różnej „strukturze organicznej” powinny dawać różne zyski, jeśli tylko w obu wypadkach istnieje ta sama „stopa wyzysku”, tj. ten sam dzień roboczy i stopień intensywności pracy robotnika. Przy tych założeniach bowiem oba kapitały dają tę samą „stopę nadwartości” $\frac{m}{v}$ ², a zatem ten z nich, w którym jest stosunkowo więcej

² Na pierwszy rzut oka mogło by się wydawać, że wobec tego co mówiliśmy wyżej — kapitał o „wyższej strukturze organicznej” powinien, wobec większej w tym wypadku „produkcyjności pracy”, dawać i większą „stopę nadwartości”. Tak jednak nie jest: „produkcyjność pracy” rośnie tylko wtedy, kiedy spada ilość pracy, niezbędnej do wyprodukowania danej ilości towaru, a więc w danym momencie dla danego społeczeństwa jest tylko jedna „produkcyjność” pracy, i nie można mówić, że jest ona różna w dwóch — produkujących jednocześnie — zakładach.

kapitału zmiennego v powinien dawać absolutną wielkość nadwartości — m — większą niż ten, w którym kapitał zmienny odgrywa mniejszą rolę. Doświadczenie jednak życia gospodarczego uczy, że tak nie jest — że „stopa zysku“ od kapitału jest na ogół w danym miejscu i czasie jednakowa i niezależna od „struktury organicznej“ kapitału. Zarzut ten Marks przewidział już w I-ym tomie *Kapitału* — i odpowiedź jego znajdujemy w tomie III-im: odpowiedzią jest nowe prawo głoszące, że pod wpływem konkurencji kapitałów ustala się wszędzie jednolita „stopa zysku“, będąca przeciętną tych stóp, jakie przypadają by poszczególnym kapitałom, gdyby to nowe prawo nie działało. W rezultacie więc kapitały o „wysokiej strukturze organicznej“ dają zyski większe, a kapitały o „niskiej strukturze“ — mniejsze, niż ta „nadwartość“, jaką przynosić powinny według dotychczasowej teorii Marksa. Faktyczny zysk, p , osiągany przy pomocy danego kapitału, przestaje być równy m , osiąganey przy jego pomocy „nadwartości“, faktyczna stopa zysku $\frac{p}{c+v}$ przestaje być równa „stopie zysku“ $\frac{m}{c+v}$, a faktyczny stosunek zysku do kapitału zmiennego — $\frac{p}{v}$ — przestaje być równy „stopie nadwartości“ $\frac{m}{v}$, tj. przestaje być wyznaczony przez „stopę wyzysku“ — długość dni roboczego i intensywność pracy robotnika — lecz staje się również uzależniony od c . To nowe prawo wpływa oczywiście także na ceny poszczególnych towarów, uniezależniając je od „struktury“ produkujących je kapitałów.

Jest rzeczą jasną, że na skutek takiego postawienia sprawy zreferowana wyżej teoria wartości Marksa przestaje tłumaczyć różnice w cenach, a więc i stosunek cen poszczególnych towarów. Trzeba tu jednak podkreślić, że — jak zaznacza Marks — chociaż osiągany na każdym poszczególnym kapitale zysk przestaje być identyczny z osiąganą przy jego pomocy „nadwartością“, jednak ogólna suma osiągniętego przez wszystkie kapitały zysku jest identyczna z ogólną sumą osiągniętej „nadwartości“. Twierdzenie to podkreślamy dlatego, że chociaż teoria wartości Marksa nie jest zadowalającą teorią cen, zachowuje jednak swoją wagę, jako teoria dwóch zasadniczych kategorii dochodu społecznego: zysku kapitalistów i płacy roboczej.

U podstaw jej tkwi myśl, że w ustroju kapitalistycznym rozmiary płacy realnej robotników wyznaczone są przez pewne minimum ich

potrzeb; a wobec tego zysk kapitalistów zależy tylko od tego, o ile rozmiary całej zorganizowanej przez nich i uruchomionej produkcji przewyższą ów fundusz płac robotniczych — proporcjonalny, ogólnie mówiąc, tylko do ilości zatrudnionych robotników, ale nie stanowiący żadnej stałej proporcji ogólnego społecznego dochodu.⁴ Sprawdzenie jednak i rozwinięcie tej zasadniczej koncepcji Marksa możliwe jest dopiero na gruncie „teorii rynku” — dopiero więc po rozpatrzeniu tej teorii będziemy mogli scharakteryzować ostatecznie znaczenie marksowskiej teorii wartości.

Teoria rynku

Zawarta zasadniczo w II-im tomie „Kapitału” teoria rynku Marksa, do której z kolei przejdziemy, jest w gruncie rzeczy całkowicie niezależna od tego wszystkiego w jego teorii wartości, co miało służyć wytłumaczeniu różnicy w cenach poszczególnych towarów. Że tak jest — to wynika z samego przedmiotu badań obu teorii. Zadaniem bowiem teorii rynku jest ujęcie w pewien system całokształtu stosunków, zachodzących między produkcją, wymianą i podziałem dochodu społecznego; tym co ją interesuje są pewne ogólne kategorie tego dochodu — takie jak konsumpcja robotnicza, konsumpcja kapitalistów, zysk kapitalistów, produkcja dóbr wytwórczych — i wpływ, jaki na wielkość każdej z nich wywierają zmiany w wielkości pozostałych. Ceny poszczególnych towarów i zmiany w stosunkach tych cen nie występują w ogóle w tym obrazie; istotne znaczenie mają co prawda zmiany w poziomach cen wielkich grup towarów, tworzących poszczególne kategorie dochodu, i w tym zagadnieniu — jak zobaczymy, analizując sprawę podwyżki płac — teoria wartości była Marksowi raczej przeszkodą, niż pomocą; ale jest to zagadnienie zupełnie odmienne, którym zresztą Marks, ze szkoda dla swojej konstrukcji, zajmuje się tylko

⁴ „Jeśli istnieją niezbędne środki produkcji, tj. wystarczająca akumulacja kapitału — tworzenie nadwartości nie napotyka na żadną granicę, prócz liczebności klasy robotniczej, gdy dana jest stopa nadwartości... i na żadną granicę, prócz stopy nadwartości... gdy dana jest liczebność klasy robotniczej.” — *Das Kapital*, t. III, cz. 1, s. 224—5. — Część 1-ą t. III-go cytuję według drugiego wydania (Hamburg 1904); t. I-y — wg. wyd. ósmego (tamże, 1919); t. II-i i część 2-ą t. III-go — wg. wyd. piątego (tamże, 1919 i 1921).

dorywczo. I chociaż aż do końca swych wywodów Marks posługuje się terminologią swojej teorii wartości — cała jego teoria rynku daje się wyrazić przy pomocy terminów jaśniejszych, powszechnie dziś używanych, nie tracąc nic na swoim znaczeniu. Przez „wartość“ możemy tu wszędzie rozumieć „cenę rynkową“, przez „nadwartość“ — zysk.

Przystępując do swojej analizy, Marks wprowadza dwa ważne założenia: 1. przyjmuje że całe społeczeństwo, którego dochód jest przedmiotem badania, składa się tylko z kapitalistów i robotników (pracowników najemnych), 2. rozpatruje układ gospodarczo zamknięty, to znaczy taki, który nie prowadzi żadnego handlu zagranicznego. Pierwsze z tych założeń okazało się bardzo płodne w skutkach, istnienie bowiem wszelkich „klas pośrednich“ — osób, zajmujących się handlem i transportem, urzędników, utrzymywanych z funduszy publicznych, wreszcie niezależnych wytwórców wszelkiego rodzaju dóbr i usług — komplikuje wprawdzie przebieg produkcji, wymiany i podziału dóbr w ich wzajemnej zależności, ale nie powoduje zasadniczych zmian w prawach kapitalistycznego rynku, w szczególności — w prawach rządzących rozszerzaniem się i kurczeniem produkcji, tych charakterystycznych procesów kapitalistycznej gospodarki.

Założenie drugie nie pozwala ująć doniosłej roli, jaką gra eksport i import — a raczej stosunek ich wartości — w problemach kapitalistycznego rynku. Rozwinięcie jednak teorii Marksa w tym kierunku nie przedstawia trudności wobec tego, że jak widać z rozsianych po jego dziełach uwag — istota sprawy była mu dobrze znana (omawiał ją już zresztą przed Marksem Sismondi).

Ważną wreszcie rzeczą jest stwierdzić, że teoria rynku była ostatnią sprawą, nad którą Marks pracował; notatki, z których powstał tom II-gi *Kapitału*, pochodzą z okresu późniejszego, niż materiały stanowiące tom III-ci, i decydujące rozważania ostatnich rozdziałów tomu II-go urywają się jak gdyby w połowie myśli: nastąpiła choroba i śmierć Marksa. W koncepcji Marksa pozostała z tego powodu pewna zasadnicza dwuznaczność, na którą w dalszym ciągu wskażemy.

Punktem wyjścia analizy Marksa jest podział całego dochodu społecznego, tj. całej produkcji kapitalistycznej pewnego okresu, np. roku, na dwa wielkie działy: I — środków produkcji (dóbr wytwórczych), II — środków konsumpcji (dóbr spożywczych), przy czym ten drugi dział dzieli się z kolei na dwa poddziały: II a — produkcji niezbędnych środków utrzymania i II b — produkcji przedmiotów zbytku. W ogólnym

produkcje każdego z trzech działów wyróżnia Marks trzy części: część *c*, odpowiadającą wartości zużytego w czasie produkcji kapitału stałego (środków produkcji), część *v*, odpowiadającą wartości wypłaconych w danym okresie płac roboczych, i część *m*, odpowiadającą wartości osiągniętego zysku.⁵ Dalej następuje szczegółowa analiza drogi, jaką odbywa w procesie wymiany każda z owych części dochodu społecznego — oraz aktów sprzedaży i kupna, za których pośrednictwem ta rzeczowa wymiana zostaje dokonana. Marks rozważa najprzód sytuację, w której dochód danego okresu wystarcza tylko — poza bieżącą konsumpcją kapitalistów i robotników — na zastąpienie zużytego kapitału stałego przez równą wielkość tego kapitału, tak że w okresie następnym produkcja zaczyna się przy tych samych zasobach, jakie istniały w okresie poprzednim („reprodukcja zwykła“), następnie zaś przechodzi do rozważenia sytuacji, w której wartość wytworzonego produktu jest większa, niż jego część, zużyta w trakcie produkcji wraz z bieżącą konsumpcją, i wobec tego produkcja następnego okresu zaczyna się przy rozszerzonych zasobach („reprodukcja w skali rozszerzonej“). Trzeba podkreślić, że to rozróżnienie Marksa nie jest równoznaczne z rozróżnieniem produkcji o stałych rozmiarach i produkcji rosnącej. Produkcja może w danym okresie być większa, niż w okresie poprzednim, choć w obu okresach całkowity dochód społeczny pokrył tylko konsumpcję i zastąpienie zużytej części aparatu produkcyjnego. Z drugiej strony produkcja może — przynajmniej w ciągu kilku następujących po sobie okresów — pozostawać na tym samym poziomie, chociaż w każdym okresie część jej użyta została na powiększenie aparatu wytwórczego.

Nie będziemy tutaj referowali wszystkich zależności liczbowych, które ten proces wymiany rynkowej ujawnia i które zostały wyrażone przez Marksa w szeregu równań. Przyjrzymy się jednak jednemu twierdzeniu, syntetyzującemu jak gdyby szereg innych. Będziemy przy tym abstrahowali od tej części „niezbędnych środków utrzymania“, którą konsumują kapitaliści — tj. traktować będziemy dział II a, jako produkujący wyłącznie środki utrzymania robotników, a dział II b — jako produkujący wyłącznie przedmioty konsumpcji kapitalistów: chodzi nam

⁵ Używamy więc tutaj terminów *c*, *v* i *m* w nieco innym znaczeniu, niż wyżej, kiedy analizowaliśmy przy ich pomocy skład kapitału produkcyjnego i osiąganego przy jego pomocy zysku.

bowiem o podkreślenie twierdzenia, wskazującego na najbardziej istotną sprawę. (Niżej jeszcze wskażemy na konsekwencje takiego uproszczenia.)

Twierdzenie to (obowiązujące zarówno dla „reprodukcji zwykłej“, jak i dla „reprodukcji w skali rozszerzonej“) brzmiałoby, że suma płac roboczych działów I i II b musi być równa: zużytej części kapitału stałego plus zysk działu II a (tj. $v_I + v_{IIb} = c_{IIa} + m_{IIa}$). Istotnie: dział II a produkuje środki konsumpcji robotników, aby więc kapitaliści tego działu osiągnęli sumę, która pozwoli im pokryć wszystkie koszty produkcji oraz osiągnąć jeszcze zysk m — muszą sprzedać cały swój produkt za sumę $c_{IIa} + v_{IIa} + m_{IIa}$. Sumę v_{IIa} , którą wyłożyli na płace własnych robotników, otrzymują od nich z powrotem jako zapłatę za zakupione przez tych robotników środki konsumpcji; pozostałą więc sumę — $c_{IIa} + m_{IIa}$ — otrzymać muszą od robotników działów I i II b, a zatem ta pozostała suma musi być równa płacom robotników w tych dwóch działach.

Jest to pierwsza część aktu wymiany rzeczowej między działami I, II a i II b; część druga, odbywająca się jednocześnie z pierwszą, polegać będzie na tym, że kapitaliści działu II a wydadzą sumę równą otrzymanej od robotników działu I i II b, na zakup: częściowo — przedmiotów swojej konsumpcji w dziale II b, częściowo — środków produkcji w dziale I. Poza tym, aby cały produkt społeczny danego okresu został sprzedany z zyskiem, zajęć musi jeszcze pewien proces wymiany między częścią I i częścią działu II b; co się zaś tyczy pozostałych części działu II b i działu I — to aczkolwiek przejdą one z rąk jednych kapitalistów do innych, każda z nich pozostanie jednak w obrębie swojego działu.

Trzeba zaznaczyć że stosunki, uwidocznione w schematach Marksa, mogą być wyrażone i w inny sposób; same schematy mogą być też uproszczone — a z drugiej strony wymagają modyfikacji i pewnego rozszerzenia. W szczególności konieczne jest z punktu widzenia teorii rynku zupełnie odrębne traktowanie dwóch części, z których składa się dział I — produkcji dóbr wytwórczych. Jedna część — to produkcja dóbr wytwórczych, służących w ciągu okresów wieloletnich, jak maszyny, instalacje, budynki itp. — co Marks nazywa „*fixes Kapital*“; druga część — to produkcja dóbr takich jak surowce, materiały pomocnicze itp., zużywanych zasadniczo w ciągu jednego okresu produkcji (w terminologii Marksa — „*cirkulirendes Kapital*“). Jak wiemy, Marks traktuje te

dwie grupy łącznie, jako „kapitał stały“ („*konstantes Kapital*“), i chociaż rozróżnia je w analizie swoich schematów — rozróżnienie to jednak nie jest wprowadzone do zasadniczych równań teorii rynku. W ten sposób nie zostaje uwypuklona należycie rola, jaką w procesach ekspansji i kontrakcji gospodarczej odgrywa produkcja dóbr pierwszego typu — rola związana z tym, że dobra te trwają przez szereg okresów produkcji dóbr pozostałych, a więc stanowią właściwy kapitał, w stosunku do którego kapitalista oblicza swoje dochody — jak również z tym, że ich produkcja wymaga na ogół czasu dłuższego, niż przeciętny okres produkcji innych towarów.

Mimo to stwierdzić trzeba, że zawarta w schematach Marksa teoria rynku stanowi ogromny krok naprzód w analizie mechanizmu gospodarczego kapitalizmu: dwa ostatnie rozdziały II-go tomu *Kapitału* wznoszą od razu teorię ekonomiczną na poziom znacznie wyższy niż ten, jaki osiągnęli klasycy. Nauka otrzymała w nich z rąk Marksa o wiele bardziej subtelne i adekwatne narzędzie poznania rzeczywistości. Jak zobaczymy, późniejsza ekonomia oficjalna, która rozwijała się poza tradycjami Marksa, nie tylko nie ulepszyła jego teorii rynku — ale nawet uczyniła w tej dziedzinie wyraźny krok wstecz.

Zwróćmy przede wszystkim uwagę na jedną, uwidocznioną w równaniach Marksa okoliczność. Jak cała w ogóle produkcja, tak i zysk kapitalistów musi być finansowany przez samych kapitalistów: operacja polega, schematycznie biorąc, na tym, że kapitaliści jako całość wykładają pewien kapitał pieniężny, równy kosztom produkcji plus zysk, w rezultacie zaś procesu produkcji i wymiany otrzymują — znów traktowani jako całość — ten kapitał pieniężny z powrotem (wraz z pewną ilością dóbr, będącą ich realnym zyskiem). W rzeczywistości proces ten przebiega w ten sposób, że każdy kapitalista wypłaca już w trakcie produkcji sumę, w i ę k s z ą niż poniesione przezeń w danym okresie produkcji koszty i za wypłaconą nadwyżkę kupuje towary, stanowiące jego zysk, od innego kapitalisty. Tak więc — w wypadku np. „reprodukcji zwykłej“ — kapitaliści działu II a wykładają sumę, równą $c_{IIa} + v_{IIa}$ na zakup środków produkcji i pokrycie płac roboczych, poza tym zaś za sumę m_{IIa} zakupują przedmioty swojej konsumpcji od kapitalistów działu II b; sumę wyłożoną jako v_{IIa} otrzymują z powrotem od robotników działu II a, sumy natomiast wypłacone jako $c_{IIa} + m_1$ wpłacają im jednocześnie robotnicy działów II b i I, którzy z kolei

otrzymują je od swoich kapitalistów. Analogicznie — jak to łatwo zobaczyć — ma się rzecz z kapitalistami pozostałych działów; przy czym kapitaliści działu II b zakupują swój zysk wzajemnie jeden od drugiego, nie wychodząc poza obręb swojego działu. Gdyby wszyscy kapitaliści powstrzymali się od zakupu tego, na co pragną wydać swój zysk, aż do chwili, kiedy ten zysk osiągną — nie doczekaliby się tej chwili nigdy: mogą bowiem osiągnąć zysk tylko w ten sposób, że wyłożą nań odpowiednią sumę, nie czekając aż ta suma wpłynie do ich kasy.

Zetknęliśmy się w ten sposób znowu z zagadnieniem, które już raz poruszyliśmy, a które teraz możemy głębiej zanalizować — mianowicie z zagadnieniem: od czego zależą rozmiary zysku kapitalistów — i, w szczególności, w jakim stopniu zysk ten może być przewłaszczany przez robotników w rezultacie podwyżki płac?

Jeśli chodzi o to drugie, węższe zagadnienie, mówiliśmy już, że według Marksa płaca robocza jest wyznaczona, zasadniczo biorąc, przez wartość niezbędnych środków utrzymania robotnika. Dlaczego jednak robotnicy nie mogą drogą świadomej, zorganizowanej akcji uzyskać zwiększenia płacy ponad jej „wartość“? Dr Oskar Lange^{5a)} zwraca słuszną uwagę na szczególny pod tym względem charakter rynku pracy. Na rynku innych towarów istnieje mechanizm, który uniemożliwia oderwanie się ceny rynkowej od „wartości“: następuje mianowicie zwiększona produkcja towaru, którego cena podniosła się ponad wartość, i w rezultacie cena spadnie do dawnego poziomu. Czy jednak stosuje się to do tego szczególnego towaru, jakim jest „siła robocza“? Malthus, jak wiadomo, odpowiada na to pytanie twierdząco: podwyżka płac doprowadzi — w jego koncepcji — do wzrostu ludności robotniczej, co musi znowu obniżyć płace. Marks jednak odrzucał koncepcję Malthusa^{5b)}; Lange sądzi, że powstała w ten sposób w całej konstrukcji Marksa luka daje się uzupełnić, jeśli wziąć pod uwagę postulowanie przez

^{5a)} *Marxian Economics and Modern Economic Theory*, w *Review of Economic Studies*, vol. II, nr 3, 1935.

^{5b)} *P. Kap.*, I, s. 602—3. — Istnieją jednak miejsca, w których Marks wyraźnie powtarza rozumowanie Malthusa w swoich wywodach (np. *Kapitał*, III, 1, 199); skłoniło to niektórych badaczy do twierdzenia, że mimo ataków na Malthusa — Marks przejął w gruncie rzeczy jego koncepcję.

Marksa „rezerwowej armii przemysłowej“, która wywiera ustawiczny nacisk na płace i obniża je po chwilowym wzroście.

Owa „rezerwowa armia“ bezrobotnych, jako stałe zjawisko gospodarki kapitalistycznej — to niewątpliwie jedna z najgłębszych i najbardziej płodnych koncepcji Marksa; wydaje się jednak, że wprowadzenie jej nie wystarczy, aby całkowicie wyjaśnić problemat zysku kapitalistów i możliwości „przewłaszczenia“ go przez klasę robotniczą.

Przede wszystkim możnaby wskazać na to, że spójność i siła organizacyj robotniczych zdołały dziś w poważnym stopniu osłabić w wielu państwach kapitalistycznych ów nacisk bezrobocia na płace. Jest to przejaw ogólniejszego zjawiska; dzięki wpływom ideologii antykapitalistycznej — w pierwszym rzędzie właśnie ideologii Marksa — kapitalizm dzisiejszy nie jest już tym samym, co kapitalizm połowy XIX wieku; w ramach jego pojawiły się pewne nowe „wtręty“, działające wbrew zasadniczym tendencjom systemu. Mimo więc bezrobocia, ogólny i stały (choć utrzymany w pewnych granicach) wzrost płac nie wydaje się dziś rzeczą zasadniczo niemożliwą.

Istotniejszy jednak jest czynnik innego rodzaju. Robotnicy mogą „przewłaszczać“ część zysku kapitalistów tylko wówczas, kiedy rośnie ich płaca realna, tj. tylko w wypadku, jeżeli podwyżka płac nie zostanie zniweczona na skutek zwyżki cen produktów, spożywanych przez robotników. Zagadnienie związku, zachodzącego między zmianami płac nominalnych i zmianami cen musi być rozwiązane, jeśli chcemy zdać sobie sprawę z tego, jak w procesach rynkowych kształtują się rozmiary zysku kapitalistów i realnego dochodu klasy robotniczej.

Marks niejednokrotnie — w różnych swoich pracach — rozważał tę sprawę, i zawsze zwalczał zdecydowanie pogląd, jakoby walka o podwyżkę płac robotniczych była rzeczą bezcelową, gdyż zwyżka płac daje rzekomo w rezultacie tylko zwyżkę cen. Twierdzeniu temu Marks przeciwstawiał tezę, że w rezultacie podwyżki płac nastąpi spadek zysku kapitalistów, natomiast ogólny poziom cen nie ulegnie żadnej zmianie: wzrosną wprawdzie ceny w tych gałęziach produkcji, w których stosunkowo dużą rolę odgrywa kapitał zmienny, ale spadną zato — w pozostałych gałęziach; podniesie się też, ale tylko przejściowo, poziom cen przedmiotów spożycia robotnika, a spadnie poziom cen towarów luksu-

sowych. Podwyżka płac nominalnych będzie więc równoznaczna z podwyżką płac realnych i z uszczupleniem zysku kapitalistów.⁵⁶⁾

Gdyby tak było istotnie — trudno byłoby, jak się zdaje, obronić zasadniczą koncepcję Marksa, w myśl której płace robocze nie mogą w poważniejszym stopniu i na długo wznieść się ponad poziom, zapewniający robotnikom jedynie „niezbędne minimum utrzymania“. Jak jednak dowodzi Marks swojego twierdzenia, że podwyżka płac nie prowadzi do podwyżki cen?

Główną podstawą argumentacji Marksa, zawartą *implicitie* we wszystkich wywodach na ten temat, jest jego teoria wartości: nie ma powodu, aby ceny towarów poszły w górę, skoro nie zwiększyła się „ilość pracy, niezbędnej do ich wytworzenia“. Jednakże zarówno doświadczenie, jak analityczne rozważenie sprawy, przemawiają wyraźnie przeciw stanowisku Marksa; jego teoria wartości okazuje raz jeszcze swoją niemoc, jeśli chodzi o wytłumaczenie przy jej pomocy mechanizmu cen rynkowych. Nie ulega wątpliwości, że rezultatem powszechnej wyżki płac będzie powszechna wyżka cen — choć, trzeba od razu dodać, nie ma powodu przypuszczać, aby ceny wzrosły w tym samym stosunku co płace, innymi słowy — aby płace realne pozostały bez zmiany. Marks miał słuszość, broniąc celowości walki o płace — słuszość nie tylko jako polityk klasy robotniczej, ale i jako ekonomista — w tym jednak wypadku to słuszne stanowisko opierało się raczej na intuicji, niż na przekonującym uzasadnieniu teoretycznym.

Aby tę sprawę należycie wyjaśnić, wrócimy do ogólnego zagadnienia, od którego zaczęliśmy te rozważania — mianowicie do analizy całokształtu czynników, wyznaczających globalny zysk kapitalistów.

Musimy tu podkreślić że analiza ta, i w ogóle cała nowoczesna „teoria rynku“ (nawiązująca siłą rzeczy do teorii rynku Marksa, gdyż koncepcje „ekonomiki równowagi“ trudno w tej dziedzinie brać na serio) nie została jeszcze doprowadzona do jakiejś wykończonej i uznanej postaci; wiele jest jeszcze zagadnień niewyjaśnionych i spornych. Nie możemy zagłębiać się w te sporne kwestie; porzestaniemy na naszkico-

⁵⁶⁾ Kap., II, ss. 313—315. Por. też *Lohn, Preis und Profit*, przekł. Bernsteina, 3-cie wyd., 1910, str. 8—9. W *Misère de la Philosophie* (przekł. polski, *Pisma pomniejsze*, Paryż, 1907, seria pierwsza, str. 125) Marks dowodzi nawet, że podwyżka płac wywoła pewną obniżkę cen — gdyż w gałęziach produkcji, posługujących się w dużym stopniu maszynami, ceny spadną, a w pozostałych pozostaną bez zmiany.

waniu głównych myśli — w ujęciu, które wydaje nam się najbardziej przekonywające.^{5d)}

Zacznijmy od założenia, że stawki płac nominalnych są ustalone. Przyjmujemy też, że wszelkie bieżące koszty sprowadzają się do płac (możemy to uczynić, wyobrażając sobie, że poszczególne działy produkcji wytwarzają surowce, a następnie przetwarzają je — poprzez wszystkie stadia pośrednie — aż do gotowego wyrobu). Przez „zysk“ rozumiemy tutaj tzw. zysk „brutto“, tj. nie odliczamy od niego sumy, odpowiadającej kosztom amortyzacji stałych urządzeń (czynniki, wyznaczające zysk „netto“, mają istotne znaczenie dla cyklu koniunkturalnego, i uwzględnimy je przy rozważaniu tych zagadnień). Wreszcie — przyjmujemy układ gospodarczy, składający się tylko z kapitalistów i robotników, i abstrahujemy od handlu zagranicznego. Od czego zależeć będą przy tych założeniach rozmiary całkowitego zysku kapitalistów?

Możemy powiedzieć, że decydować tu będą dwa czynniki. Jeżeli chodzi o rozmiary zysku realnego — głównym czynnikiem będzie realny popyt kapitalistów na przedmioty ich konsumpcji oraz dobra kapitałowe (i ich elementy), tj. chęć nabycia określonej ilości dóbr określonego rodzaju. Przyjmujemy, że ten popyt realny jest w dużym stopniu niezależny od cen dóbr, jakie kapitaliści pragną nabyć — i dlatego za czynnik decydujący uważamy popyt realny, a nie popyt

^{5d)} Opieramy się tutaj zasadniczo na pracach autora polskiego, Michała Kaleckiego, który pierwszy bodaj ze współczesnych teoretyków-ekonomistów przedstawił pewną spójną „teorię rynku“. (Termin ten jest dziś zresztą mało używany; niektórzy autorzy mówią o „makrodynamicznej“ teorii zjawisk gospodarczych, tj. o ujęciu procesów, jakim podlega całość danego systemu gospodarczego). Główną pracą Kaleckiego z naszego punktu widzenia jest *Próba teorii koniunktury* (Warszawa 1933; por. również *A Theory of the Business Cycle, Review of Econ. Studies*, nr 2, 1937, oraz *Commodity, Income and Capital Taxation, Econ. Journal*, III, 1937). Autor formułuje swoją teorię rynku tylko jako punkt wyjścia do analizy problemu bardziej specjalnego — teorii koniunktury; z tego względu przyjmuje szereg założeń, które dla naszych celów nie wydają się celowe. Stąd w wywodach naszych i wnioskach istnieją, w porównaniu z koncepcją Kaleckiego, pewne odchylenia.

Prace Kaleckiego spotkały się w Polsce z krytyką ze strony marksistów; krytyka polegała w dużym stopniu na nieporozumieniach, poza tym dotyczyła głównie zewnętrznej, matematycznej formy wywodów autora, nie mającej w jego koncepcji istotnego znaczenia. Natomiast — rzecz ciekawa — krytycy zupełnie nie dostrzegli wyraźnego genetycznego związku, zachodzącego między istotną treścią teorii Kaleckiego i „schematami“ Marksa.

pieniężny. Do owego popytu realnego dostosuje się na ogół produkcja przedmiotów konsumpcji kapitalistów i dóbr inwestycyjnych.

Jeżeli chodzi o zysk nominalny — czynnikiem decydującym jest kalkulacja kapitalistów, którzy uruchamiają produkcję dóbr obu wyżej wymienionych kategorii i wyznaczają na nie ceny. Te ceny, ustalone przez kapitalistów, będą elementem względnie stałym; pod wpływem jednak dużych zmian w popycie realnym, a więc i w produkcji dóbr obu kategorii będą ulegać pewnej modyfikacji (rosnąć przy wzroście produkcji i spadać — przy spadku).

Istota tego drugiego czynnika wymaga jeszcze pewnego wyjaśnienia. Rola poszczególnych kapitalistów-producentów polega na tym, że przy danych płacach (kosztach) ustalają oni ceny, tj. ustalają wysokość zysku na jednostkę produkcji. Sponuje to monopolistyczną sytuację kapitalistów: istotnie, nie przyjmujemy tu założenia „wolnej konkurencji” — przyjmujemy natomiast, że kapitaliści mogą ustalać ceny na swoje wyroby w pewnej wysokości powyżej kosztów; przy jeszcze wyższych cenach mieliby już do czynienia z konkurencją.

Oba wymienione przez nas czynniki, decydujące o rozmiarach zysku kapitalistów, można uważać za ostateczne — w tym mianowicie sensie, że chociaż oba zależą głównie od *dawniejszych* zysków (częściowo — od zysków *przewidywanych*, które też w dużej mierze uwarunkowane są przez zyski dawniejsze), jednakże owe zyski dawniejsze dadzą się znów sprowadzić do tych samych dwóch czynników zasadniczych.

Zbadajmy teraz, od czego zależy — przy tym samym założeniu stałych stawek płac nominalnych — dochód klasy robotniczej.

Decydującą rolę grać tu będą znów dwa czynniki: ogólny zysk nominalny kapitalistów, produkujących środki konsumpcji robotniczej, oraz ceny, jakie ci kapitaliści ustalą na swoje wyroby; czynniki te wyznaczają zarówno realny, jak nominalny dochód klasy robotniczej.

Jak wiemy z omówionego już równania Marksa, ogólny zysk nominalny kapitalistów, produkujących przedmioty konsumpcji robotniczej, (przypominamy, że mowa o zysku „brutto”) równy jest sumie płac robotników w dwóch pozostałych działach (przedmiotów konsumpcji kapitalistów i inwestycyjj), jest więc wyznaczony przez te same czynniki, które wyznaczają rozmiary ogólnego zysku realnego kapitalistów, jako całości — oraz przez stawki płac, które uważamy za ustalone.

W tym wypadku popyt pieniężny robotników z dwóch wymienionych działów możemy uważać za niezależny od cen przedmiotów konsumpcji robotniczej: robotnicy wydadzą zawsze na te przedmioty całe swoje płace. Ceny natomiast, ustalone przez kapitalistów, będą elementem stosunkowo stałym, i wobec tego suma tego popytu pieniężnego ukształtuje zasadniczo rozmiary produkcji przedmiotów spożycia robotniczego. Pod wpływem jednak dużych zmian w popycie, ceny ulegną pewnej zmianie — i wobec tego, przy stałych płacach nominalnych, płaca realna — tj. realna wartość nominalnej stawki płacy — może spaść, jeżeli produkcja dóbr spożycia robotniczego znacznie wzrośnie, i odwrotnie — wzrosnąć, jeżeli produkcja tych dóbr znacznie się skurczy.

Odrzućmy teraz założenie o niezmienności płac i zobaczymy, jaki wpływ wywrze powszechna podwyżka płac nominalnych: po pierwsze — na rozmiary zysku realnego kapitalistów, i po drugie — na dochód realny (i płace realne) klasy robotniczej.

Możemy przede wszystkim uznać za rzecz niemal pewną, że wobec powszechnej podwyżki płac kapitaliści wszystkich działów podniosą ceny; prawdopodobnie ustalą je przy tym na takim poziomie, aby utrzymać bez zmiany dotychczasowy zysk na jednostkę produkcji. Mogą też ustalić je niżej — pod naciskiem „opinii publicznej“, albo na skutek niedostatecznego zdawania sobie sprawy z tego, że zwyżka płac jest powszechna i że nowa cena, która zapewniłaby im dotychczasowy zysk na jednostkę produkcji, chronić ich będzie tak samo od konkurentów, jak chroniła cena dawna. Nie wydaje się jednak, aby tym czynnikiem, mogącym skłonić kapitalistów do obniżenia zysku na jednostkę produkcji, należało przypisywać zbyt wielkie znaczenie.

Jak ukształtują się teraz rozmiary zysku realnego kapitalistów? Zależać to będzie od tego, w jakim stopniu zmieni się ich popyt „realny“ na obiekty inwestycyjne oraz na przedmioty konsumpcji. Jest to sprawa skomplikowana, i nie będziemy tu rozważali wszystkich możliwych ewentualności; najprawdopodobniejszym wypadkiem wydaje się taki, w którym popyt realny kapitalistów, produkujących przedmioty konsumpcji robotniczej, wzrośnie (gdyż osiągną oni w danym okresie produkcji — jak zobaczymy za chwilę — większy ogólny zysk nominalny), spadnie natomiast realny popyt pozostałych kapitalistów, i w rezultacie — zysk realny kapitalistów jako całości pozostanie bez zmiany. Nie można jednak wykluczyć ewentualności, że ulegnie on pewnemu

skurczeniu; zależeć to będzie od tego, jak podwyżka płac wpłynie na przewidywane zyski kapitalistów.

Co się tyczy dochodu realnego klasy robotniczej — trzeba jak sądzimy przyjąć, że ulegnie on powiększeniu: kapitaliści, produkujący przedmioty konsumpcji robotniczej, podwyższą ceny tak, aby zrównoważyć podwyżkę płac zatrudnionych w tym dziale robotników i utrzymać zysk na jednostkę produkcji bez zmiany; ale ogólny popyt pieniężny, skierowany na te przedmioty, wzrośnie silniej niż ceny, gdyż poza płacami tego działu wzrosły również płace robotników, zatrudnionych w dziale inwestycyj i konsumpcji kapitalistów. W rezultacie produkcja przedmiotów spożycia robotniczego wzrośnie; może też nastąpić pewien wzrost zatrudnienia w zakładach, produkujących te przedmioty (w tym wypadku dochód realny klasy robotniczej wzrósłby nie tylko na skutek podwyżki płac realnych zatrudnionych dotąd robotników, ale i na skutek wzrostu zatrudnienia). Gdyby wzrost produkcji był poważny — należałoby liczyć się z pewną dodatkową zwyżką cen przedmiotów konsumpcji robotniczej; w każdym razie jednak nie ulega wątpliwości, że na skutek wzrostu cen płace realne wzrosną znacznie słabiej, niż nominalne.

Analogicznie oczywiście — powszechna niżka płac nie wpłynie prawdopodobnie na rozmiary zysku realnego kapitalistów i zmniejszy płace realne (które jednak spadną słabiej, niż płace nominalne).

Jakie są rezultaty tych wywodów? Wynikałoby z nich, że rozmiary realnego zysku kapitalistów zależą od decyzji kapitalistów, dotyczących zakupu określonej ilości obiektów inwestycyjnych i przedmiotów ich konsumpcji. Zwyżka płac bądź wcale nie zmniejszy zysku kapitalistów, bądź zmniejszy go tylko o tyle, o ile owe decyzje ulegną pod jej wpływem zmianie. Realny dochód klasy robotniczej, jak również płace realne, zależą od tych samych decyzji kapitalistów, które wyznaczają rozmiary ich realnego zysku, oraz od kalkulacji kapitalistów, ustalających ceny na przedmioty konsumpcji robotniczej; ponadto jednak dochód i płace realne robotników zależą od ruchu płac nominalnych, który modyfikuje działanie pierwszych dwóch czynników.

W powyższym przedstawieniu sprawy nie mieliśmy wcale do czynienia z sytuacją, w której robotnicy przewłaszczyliby część zysku kapitalistów; nawet jeśli pośrednio, pod wpływem podwyżki płac, zysk kapitalistów kurczył się — owa różnica nie była konsumowana przez robotników, lecz po prostu nie była produkowana. Wynikało to

z przyjętego przez nas milcząco założenia, że popyt robotników skierowany jest zawsze na przedmioty, należące do działu konsumpcji robotniczej, a popyt kapitalistów — na przedmioty, należące do odrębnego działu ich konsumpcji oraz do działu dóbr inwestycyjnych. W rzeczywistości oczywiście tak nie jest: kapitaliści i robotnicy konsumują częściowo przedmioty tego samego rodzaju, co uwzględnił Marks, którego dwa działy konsumpcyjne nie były działami konsumpcji „robotników“ i „kapitalistów“, lecz „przedmiotów niezbędnego użytku“ i „dóbr luksusowych“. Uwzględnienie tego faktu wprowadziłoby do naszych rozważań szereg komplikacji, drugorzędnych z naszego punktu widzenia — oraz jedną zmianę istotną. Mianowicie z założeń naszych wynikała supozycja, że zwiększony — w rezultacie podwyżki płac — popyt robotników zaspokojony będzie zawsze w obrębie tego samego działu — przedmiotów ich konsumpcji, nie przeniesie się natomiast do działu konsumpcji kapitalistów. Kiedy tę supozycję odrzucimy — rezultaty podwyżki płac wypadną inaczej, niż w naszych wywodach.

Jeżeli część uzyskanej podwyżki robotnicy zużyją na zakup przedmiotów, których dotąd nie nabywali, i to mianowicie przedmiotów, które w naszym przedstawieniu należą do działu konsumpcji kapitalistów, i jeśli suma skierowanego w tym nowym kierunku popytu będzie dostatecznie poważna — robotnicy uzyskają w ten sposób pewną dodatkową korzyść: ceny przedmiotów konsumpcji robotniczej muszą okazać pewną tendencję zniżkową w porównaniu z tym ich poziomem, jaki wyznaczili kapitaliści pod wpływem podwyżki płac, i wobec tego dochód realny i płace realne klasy robotniczej wzrosną silniej, niż wzrosłyby, gdyby podwyżka płac prowadziła tylko do wzmocnienia popytu w obrębie działu ich konsumpcji.

Z drugiej strony — to przesunięcie popytu przez robotników zmniejszy rozmiary nominalnego zysku kapitalistów, produkujących przedmioty konsumpcji robotniczej, co musi się odbić na ich decyzjach, dotyczących zakupów inwestycyjnych i konsumpcyjnych.^{5e)} Zysk więc realny kapitalistów jako całości spadnie — zostanie częściowo prze-właszczony przez klasę robotniczą.^{5f)}

^{5e)} Por. *Kap.*, II, 313.

^{5f)} Zaznaczyć trzeba, że podobny może być rezultat podwyżki i obniżki płac nominalnych, jeśli uwzględnić handel zagraniczny, od którego w naszych rozważaniach abstrahowaliśmy: podwyżka płac nominalna może np. dać w rezultacie taką samą podwyżkę realną, jeśli robotnicy skierują cały dodatkowy popyt na zakup przed-

Od czego zależy możliwość przenoszenia się popytu robotników na przedmioty, konsumowane dawniej przez kapitalistów? Oczywiście przede wszystkim od tego, w jakim stopniu tzw. niezbędne potrzeby robotników są zaspokojone — a poza tym od rozpiętości między dochodami robotników i kapitalistów (rozpiętość ta może sprawiać, że nawet kiedy popyt robotników zmienia się „jakościowo“, np. kiedy robotnicy zaczynają kupować auta, popyt ten nie przenosi się na przedmioty kupowane przez kapitalistów — ci bowiem kupują i inne auta). Oba te momenty są rezultatem długiego historycznego procesu; pierwszy zmienia się bardzo powoli, co do drugiego — można wątpić, czy jego zmiana jest w ogóle zjawiskiem powszechnym. Chociaż więc rozumowanie nasze, w którym abstrahowaliśmy od owego przenoszenia się popytu robotników, jest może nieco mniej poprawne dziś, niż było za czasów Marksa — i dziś jednak bardzo niewiele odbiega od rzeczywistości. Szybsza i radykalniejsza zmiana mogłaby tu nastąpić tylko w wypadku, gdyby podwyżki płac nominalnych były bardzo wysokie, i co ważniejsze — gdyby kapitaliści nie znajdowali się w sytuacji, pozwalającej im kształtować w pewnych granicach zyski i ceny i unicestwiać w ten sposób w dużym stopniu działanie nominalnych podwyżek płac. Taka jednak właśnie sytuacja kapitalistów stanowi jeden z zasadniczych rysów całej naszej gospodarki.

Ostatecznie więc dochodzimy do wniosku, że chociaż kapitaliści niezawsze osiągają taki zysk, jaki chcą osiągnąć — jednak rozmiary osiąganego przez nich zysku zależą koniec końców od ich własnych decyzji i ograniczone są tylko przez liczbę ludności robotniczej (aktualnej i potencjalnej), przez zasoby naturalne systemu i istniejący w nim poziom techniczny (tj. — w terminologii Marksa — przez stopień produktywności pracy). Co się tyczy realnego dochodu klasy robotniczej —

miotów importowanych. Nastąpi wówczas również spadek realnego zysku kapitalistów. Abstrahowaliśmy też od wszelkich klas społecznych prócz robotników i kapitalistów; w rzeczywistości robotnicy mogą użyć uzyskanej podwyżki nominalnej na zakup np. produktów od chłopów, i ich płace realne mogą w ten sposób wzrosnąć w tym samym stosunku, co płace nominalne; spadnie natomiast dochód realny chłopów, zmuszonych do nabywania droższych wyrobów przemysłowych, a w każdym razie — realni zapłata, jaką otrzymują za określoną ilość pracy. — Dodajmy wreszcie, że podwyżka płac, która następuje w niektórych tylko gałęziach produkcji, może w pewnych wypadkach znacznie podnieść płace realne objętych podwyżką robotników, podczas gdy płace realne robotników pozostałych spadną nieznacznie albo pozostaną bez zmiany.

rośnie on oczywiście w okresach ekspansji, tj. wtedy, kiedy rośnie i zysk kapitalistów; jednakże płace realne robotników zmieniają się bardzo powoli, a rozmiary możliwego przewłaszczenia zysku kapitalistów przez robotników są jeszcze mniejsze.

Jak widzieliśmy, według Marksa absolutna wielkość realnych płac robotniczych jest wielkością względnie stałą; natomiast zysk realny kapitalistów jest stosunkowo elastycznym *residuum*, pozostającym po odjęciu od całkowitej produkcji (o której rozmiarach decydują sami kapitaliści) tej względnie stałej (w stosunku do liczby zatrudnionych robotników) pozycji. Możemy stwierdzić teraz, że teoria zysku Marksa pozostaje teorią zasadniczo słuszną; a szczególnie jaskrawo słusność jej występuje w zestawieniu z „ekonomiką równowagi“, która uzasadnia istniejący podział dochodu społecznego prawami, mającymi niemal posmak jakichś praw przyrodniczych (pojęcie „produktywności kapitału“, o którym jeszcze będzie mowa). Wobec apologetyki tego rodzaju teoria, wyprowadzająca zysk kapitalistów z wyzysku, nabiera oczywiście określonego etycznego i społecznego wyrazu; w świetle jednak naszych wywodów niesłuszny wydaje się wypowiediany często pogląd, sprowadzający całą marksowską teorię wartości do koncepcji etycznej czy społecznej — ma ona bowiem, jeśli chodzi o zagadnienie podziału dochodu społecznego i istotę zysku kapitalistów, pewną istotną wartość teoretyczno-poznawczą.^{5g)}

Teoria kryzysu

Główne znaczenie teorii rynku Marksa polega na tym, że umożliwia ona należyłą analizę periodycznych wahań produkcji — „*prosperity*“ przechodzącej niezmiennie w kryzys.

Zwróćmy uwagę na wyrażoną w schematach i opisaną już wyżej transakcję — mianowicie na zakup przez robotników z działów I i II b produkcji działu II a wartości $c_{IIa} + m_{IIa}$.

Przypuśćmy, że z jakichś względów kapitaliści działu II a, tj. środków konsumpcji robotniczej, postanawiają rozszerzyć swoją produkcję

^{5g)} Podkreśla to marksista angielski, Maurice Dobb (*Political Economy and Capitalism*, Londyn 1937, ss. 72 i n.).

i w tym celu zamawiają sobie w dziale I dodatkowe środki produkcji — mianowicie maszyny i instalacje.

Kapitałiści działu I rozpoczynają produkcję tych nowych maszyn, a w tym celu angażują też dodatkowych robotników. Wobec tego suma płac robotników tego działu — v_I — wzrośnie; i kapitałiści działu II a będą mieli do czynienia ze wzmożonym popytem na swoje wyroby. Z kolei oni zaangażują dodatkowych robotników i zwiększą produkcję — np. przez wprowadzenie drugiej zmiany — na razie przy pomocy starych maszyn i instalacji, gdyż nowych jeszcze nie otrzymali. Jaki zysk zrealizują kapitałiści działu II a ze sprzedaży wyprodukowanej w ten sposób, zwiększonej ilości towarów?

Zwiększona suma, jaką wyłożyli na płace swoich robotników — v_{IIa} — wróci do nich w całości. Na pokrycie więc wartości zużytego kapitału stałego — c_{IIa} , która nie uległa zmianie⁶, oraz zysku, otrzymają teraz sumę $v_{IIb} + v_I$, większą od tej, którą otrzymywali przed rozszerzeniem produkcji (gdyż v wzrosło); i o tę właśnie różnicę wzrośnie ich zysk m_{IIa} .

Zobaczmy teraz co nastąpi, kiedy obstalunek będzie wykonany i dodatkowe maszyny, instalacje itp. dostarczone do działu II a. Kapitałiści działu II a rozpoczynają teraz produkcję ze zwiększonym kapitałem, większa więc będzie również ta część kapitału stałego c (maszyn, instalacji itp.) która zużyta zostaje w okresie produkcji; większy też zapewne zysk m , jaki kapitałiści chcą osiągnąć, skoro zaangażowali do produkcji większe kapitały. Jak wyglądać będzie sprzedanie na rynku tego nowego produktu?

Aby została pokryta zwiększona suma $c_{IIa} + m_{IIa}$, suma płac robotników w działach II b i I, tj. $v_{IIb} + v$, musiałaby odpowiednio wzrosnąć

⁶ Abstrahujemy tutaj od zwiększonego zużycia surowców, materiałów pomocniczych itp., gdyż to zwiększone zużycie spowoduje z kolei wzrost produkcji tych materiałów, a w dalszym ciągu wzrost zatrudnienia w odpowiednich gałęziach i wzmożony popyt ze strony robotników tych gałęzi — oraz robotników działu II b, gdyż wzrosną również zyski producentów surowców — na środki utrzymania, produkowane przez dział II a. Ostatecznie więc sumy, wyłożone przez kapitalistów działu II a na zakup dodatkowych surowców, zostaną w całości pokryte przez wzmożony popyt na ich wyroby. Sprawa ta komplikuje analizę, nie zmieniając zasadniczo jej rezultatu. Dlatego wyżej, omawiając kształtowanie się zysków kapitalistów, mogliśmy przyjąć, że wszelkie koszty (poza amortyzacją kapitału) sprowadzają się do płac.

w porównaniu z okresem poprzednim, kiedy dział I produkował na obstalunek działu II a nowe maszyny i instalacje.

Co nastąpi, jeżeli ten warunek spełniony nie będzie — jeżeli przeciwnie, dział I, po wykonaniu obstalunku z działu II a, zwolnił zaangażowanych dodatkowo dla jego wykonania robotników? — Nastąpi kryzys zbytu, nadprodukcja w dziale II a: kapitaliści tego działu nie będą mogli sprzedać wytworzonych towarów z zamierzonym zyskiem — może nie osiągną żadnego zysku, a nawet nie pokryją całego kosztu zużytego kapitału stałego. Nastąpi ograniczanie produkcji i bezrobocie w dziale II a, a także rozszerzanie się kryzysu na dział I, gdyż kapitaliści działu II a przestaną w ogóle odnawiać swój kapitał stały i dawać jakiegokolwiek obstalunki kapitalistom działu I.

„Schematy“ Marksa pozwalają nam narysować sobie taki obraz ekspansji i kryzysu — choć nie tłumaczą jeszcze ich mechanizmu: nie wiemy, dlaczego i z jaką kalkulacją kapitaliści działu środków konsumpcji robotniczej stalują nowe maszyny, nie wiemy też, co sprawia że zatrudnienie w pozostałych działach będzie zbyt małe na to, aby wyprodukowane środki konsumpcji robotniczej mogły być sprzedane z zamierzonym zyskiem. I ten zresztą obraz, jaki naszkicowaliśmy, nie wyszedł spod pióra Marksa: są to jedynie wnioski, jakie z jego schematów wynikają.

Tak również rozumiała schematy Marksa w swej znanej książce — w najlepszej bodaj książce, jaką wydała dotąd ortodoksyjna szkoła marksowska — Róża Luxemburg. „Według schematu Marksa — czytamy — rozszerzenie produkcji wychodzi z działu I, działu środków produkcji. Ale kto potrzebuje tej zwiększonej liczby środków produkcji? Schemat odpowiada: potrzebuje ich dział II, aby móc wyprodukować więcej środków konsumpcji. Kto jednak potrzebuje zwiększonej liczby środków konsumpcji? Schemat odpowiada: właśnie dział I, ponieważ zatrudnia teraz więcej robotników.“ Autorka dodaje: „Kręcimy się najwyraźniej w błędnym kole. Tylko poto produkować więcej środków konsumpcji, aby móc utrzymać więcej robotników, i tylko poto produkować więcej środków produkcji, aby tę zwiększoną liczbę robotników zatrudnić — to absurd z kapitalistycznego punktu widzenia“.⁷ Róża

⁷ Róża Luxemburg, *Die Akkumulation des Kapitals*, 1913, s. 104—5.

Luxemburg, słusznie interpretując schematy Marksa, nie zrozumiała jednak istoty zagadnienia: kapitaliści produkują więcej środków produkcji oczywiście po to, aby osiągnąć większy zysk; ale mogą osiągnąć ten większy zysk tylko dlatego, że produkują dla siebie więcej środków produkcji (podobnie jak produkują dla siebie przedmioty zbytku) i tylko dopóty, dopóki ta zwiększona produkcja trwa — w niej bowiem właśnie ten zwiększony zysk kapitalistów jako całości jest ulokowany. Z chwilą jednak, gdy przestają produkować dodatkowe środki produkcji i liczą na to, że osiągnąć będą nowe zyski tylko w ten sposób, iż produkować będą przy pomocy zainstalowanych maszyn zwiększoną ilość przedmiotów konsumpcji robotniczej — muszą się zawiesić, gdyż konsumenci-robotnicy mogą wpłacić kapitalistom tylko tę sumę, jaką od nich w postaci plac otrzymali; zwiększony zysk kapitalistów jako całości może być tylko rezultatem zwiększonej produkcji czegoś, co zdecydowani są nabyć sami kapitaliści — a więc „przedmiotów zbytku“, dopóki celem kapitalistów jest powiększanie własnej konsumpcji, albo środków produkcji — z chwilą, kiedy celem ich staje się maksymalizacja zysków. W rozwiniętej gospodarce kapitalistycznej dominujący staje się ten drugi motyw — i na tym polega istotny „absurd“ produkcji kapitalistycznej, który Marks niewątpliwie pierwszy zrozumiał, choć, jak zobaczymy, nie przeprowadził rozumowania do końca i nie zdołał sformułować w należyty sposób wniosków, płynących z tej zasadniczej prawdy w zastosowaniu do teorii kryzysu.

Za chwilę przyjrzymy się jeszcze tym ogólnym sformułowaniom istoty kryzysu, jakie podał Marks w innych swoich pracach, a raczej notatkach (głównie w III tomie *Kapitału*). Teraz chcemy zreferować najogólniej obecny stan badań w tej sprawie.

Jak już zaznaczyliśmy na wstępie, w teorii kryzysu, która rozwijała się niezależnie od oficjalnej „ekonomiki równowagi“, istniał od razu dość silny wpływ teorii rynku Marksa. W latach ostatnich coraz bardziej powszechny stawał się pogląd, upatrujący istotę kryzysu w zjawiskach, związanych z produkcją tzw. dóbr inwestycyjnych, przedsiębiorcą dla umożliwienia „reprodukcji w skali rozszerzonej“, tj. dla akumulacji kapitału; coraz mniej zwolenników liczyły np. teorie, wyjaśniające kryzys jedynie jako ściowym niedostosowaniem podaży do popytu — nadprodukcją jednych towarów przy niedostatecznej pro-

dukcji innych⁸; w latach powojennych nastąpił wprawdzie wielki rozkwit tzw. pieniężnych teorii kryzysu — ale i one w gruncie rzeczy sprowadzały kryzys do zjawisk, związanych z akumulacją kapitału, a w zjawiskach pieniężnych dopatrywały się jedynie bodźców ekspansji lub przyczyn załamania.

Sprawa tych właśnie bodźców wysunęła się zresztą w latach ostatnich na pierwszy plan badań nad teorią kryzysu. Chodzi tutaj już nie o charakterystykę bezpośrednich przyczyn, sprowadzających kryzys, ale o wyjaśnienie całego przebiegu o charakterze cyklicznym. Jak wskazywaliśmy, w teorii rynku Marksa nie ma materiału do tego rodzaju wyjaśnienia; w innych pismach Marksa znajdujemy na ten temat cenne wskazówki, mają one jednak charakter ułamkowy, oświetlają jedynie pewne momenty procesu, i nie są powiązane w żadną spójną całość. W tej dziedzinie badania współczesne posunęły się bardzo poważnie naprzód, choć nie doprowadziły jeszcze do jedno-myślności. Zreferujemy taką współczesną teorię całego cyklu koniunkturalnego w sformułowaniu, które wydaje nam się najgłębsze i zarazem najbardziej precyzyjne — mianowicie w sformułowaniu cytowanego już M. Kaleckiego.⁹

Przyjmijmy, że w pewnym momencie kapitaliści dają zamówienie na określoną liczbę nowych obiektów dóbr inwestycyjnych — maszyn, instalacyj, budynków itp. (wrócimy potem do wyjaśnienia, dlaczego to czynią). Zaczyna się produkcja tych nowych obiektów; zatrudnienie w przemyślach inwestycyjnych rośnie. To zwiększone zatrudnienie powoduje zwiększony popyt na środki konsumpcji robotniczej; rośnie więc też produkcja i zatrudnienie w przemyślach konsumpcyjnych (na razie przy niezmiennym stanie maszyn, instalacyj itp.). Zwiększony popyt na środki konsumpcji ze strony dodatkowych robotników przemysłów inwestycyjnych powoduje wzrost zysków w przemyślach

⁸ Możliwość zresztą takich kryzysów częściowych — o b o k kryzysów „ogólnej nadprodukcji” — nie jest przez nikogo negowana; mówił o nich wyraźnie i Marks. N. B u c h a r i n (*Der Imperialismus und die Akkumulation d. Kapitals*, 2 wyd., Wiedeń, 1926) wyjaśnia błąd Róży Luxemburg, która negowała w ogóle możliwość lokowania zysku kapitalistów w inwestycjach i w tej niemożliwości widziała zapowiedź zagłady kapitalizmu; sam zaś przyjmuje w gruncie rzeczy takie dysproporcje „jakościowe” jako przyczynę kryzysów.

⁹ W cyt. już pracach — przede wszystkim w *Próbie teorii koniunktury*; por. też *O handlu zagranicznym i „eksporcie wewnętrznym”*, *Ekonomista*, III, 1933.

konsumcyjnych; ten absolutny wzrost zysków będzie jednocześnie wzrostem rentowności, tj. stosunku zysku do kapitału zakładowego (wartości instalacyj, budynków, maszyn itp.). Pod wpływem wzrostu rentowności, kapitaliści dają nowe zamówienia inwestycyjne; następuje dalszy wzrost zatrudnienia, dalszy wzrost rentowności ich zakładów, dalszy wzrost zamówień itd. Jest to, jak widzimy, proces kumulacyjny — to znaczy ekspansja, raz rozpoczęta, rośnie już na siłach bez działania żadnych dodatkowych bodźców zewnętrznych.

Po pewnym czasie jednak kapitał zakładowy w przemyśle konsumcyjnym zacznie rosnąć; nastąpi to w chwili, kiedy pierwsze zamówione obiekty inwestycyjne zostaną dostarczone i uruchomione. Z tą chwilą wzrost rentowności w tym przemyśle zostanie zahamowany. To odbije się na nowych zamówieniach inwestycyjnych, które nie będą już tak wielkie jak poprzednio. W przemyśle inwestycyjnym nastąpi kurczenie się produkcji i zatrudnienia, co spowoduje spadek zysków i dalszy spadek rentowności, a więc i zatrudnienia w przemyśle konsumcyjnym. Nastąpi proces kumulacji „w dół“; rentowność przemysłu konsumcyjnego, a z nią rozmiary dokonywanych inwestycji, będą spadać coraz szybciej — tym bardziej, że tymczasem dostarczane będą coraz nowe obiekty inwestycyjne (zamówione dawniej, w okresie rosnącej „prosperity“), i kapitał zakładowy przemysłu rosnąć będzie w dalszym ciągu.

Znowu jednak po pewnym czasie nastąpić musi zmiana sytuacji. Kapitaliści przemysłu konsumcyjnego nie tylko przestaną dawać nowe zamówienia inwestycyjne, ale w pewnym momencie przestaną nawet odnawiać swój istniejący aparat wytwórczy — a wobec tego nadejdzie chwila, kiedy ten aparat (kapitał zakładowy) zacznie się kurczyć. W pewnej chwili rentowność przemysłu (stosunek zysku do kapitału) zacznie rosnąć, i po pewnym czasie nastąpią nowe zamówienia inwestycyjne — to jest faza, od której zaczęliśmy nasz opis.

Powyższe przedstawienie jest oczywiście wielkim uproszczeniem sprawy; cały szereg momentów został tu pominięty. Przede wszystkim — decydujące pojęcie „rentowności“ oznacza stosunek do kapitału zysku netto, tj. zysku, od którego odliczona jest wartość zużytych w danym okresie produkcji urządzeń. Wobec tego, w miarę powiększania się kapitału zakładowego przedsiębiorstw, rentowność spadać będzie jeszcze szybciej, niżby to wynikało z naszego opisu — gdyż coraz większą sumę przedsiębiorcy odliczać będą z zysku „brutto“ na amorty-

zację urządzeń; podobnie w miarę zmniejszania się kapitału zakładowego rentowność rosnąć będzie szybciej, niż to przedstawiliśmy. Podkreślić też trzeba, że mówiliśmy tylko o wahaniach zysku przemysłu konsumpcji robotniczej; w rzeczywistości dotyczyć one będą całego przemysłu — gdyż tylko część wartości inwestycji stanowi zysk przemysłu konsumpcji robotniczej, pozostała zaś część jest zyskiem pozostałych działów przemysłu.

Pamiętać wreszcie trzeba, że na konkretny przebieg procesów cyklicznych wpływają liczne względy uboczne, tj. nie związane z momentem zasadniczym — działaniem akumulacji kapitału. W szczególności ważnym momentem może tu być handel zagraniczny. Istotną jego rolę polega na tym, że ogół kapitalistów może lokować część zysków nie w inwestycjach kapitałowych, lecz w eksporcie, który jest o tyle analogiczny z produkcją inwestycyjną i produkcją przedmiotów spożycia kapitalistów, że we wszystkich tych wypadkach robotnicy danego kraju produkują dobra, które nie są przez nich konsumowane. Przeciwnie — import powoduje zmniejszenie zysków kapitalistów, jako całości, gdyż o całą sumę wartości importu, przekazywaną zagranicę, zmniejszają się ich globalne wpływy, mające pokryć koszty produkcji i zyski. Cała więc suma, odpowiadająca wartości nadwyżki eksportu nad importem, stanowi zysk kapitalistów jako całości.

W tym więc stopniu, w jakim kapitaliści mogą lokować swoje zyski nie w inwestycjach, lecz w nadwyżkach eksportowych — unikają konsekwencji „kryzysowych“. Z natury rzeczy jednak korzyści jednego państwa są tutaj stratami drugiego — a stosowana w ostatnich latach coraz powszechniej zasada „kompensacji“ w handlu zagranicznym redukuje możliwość osiągnięcia stałych i poważnych nadwyżek eksportowych przez jakiekolwiek państwo.

Warto zaznaczyć, że Marks nie dał ogólnego ujęcia roli eksportu na tle swojej teorii rynku i kryzysu; Marks podkreślał raczej specjalne korzyści, wynikające dla kapitalistów z handlu kolonialnego, pozwalającego części kapitalistów osiągać szczególnie wysoką stopę zysku i w ten sposób podnosić ogólną stopę zysku w metropolii. Natomiast Róża Luxemburg, negując w ogóle możliwość lokowania zysków w inwestycjach kapitałowych w krajach kapitalistycznych, widziała w eksporcie, w inwestycjach kolonialnych i pół-kolonialnych, oraz w zbrojeniach — jedyną możliwość lokowania „nadwartości“. Nie pozostało to bez wpływu na poglądy, panujące wśród ortodoksyjnych

marksistów na rolę eksportu, a zwłaszcza kolonii — poglądy, bardzo jeszcze dalekie od jasności.

Wróćmy teraz do tego, co poza omówionymi schematami znajdujemy na temat kryzysu u samego Marksa. Zanalizować musimy przede wszystkim powtarzające się niemal we wszystkich jego pracach pewne ogólne sformułowanie istoty kryzysu w gospodarce kapitalistycznej; następnie zaś — obszernie rozwinięte w III tomie *Kapitału* pewnej szczególnej tendencji, mającej związek z kryzysem, mianowicie tendencji do spadku „stopy zysku“. Przyjrzyjmy się najprzód owym sformułowaniom ogólnym.

„Nie trzeba nigdy zapominać, czytamy, że bezpośrednim celem i decydującym motywem produkcji kapitalistycznej jest produkcja nadwartości — przetwarzanie zaś z powrotem części tej nadwartości w kapitał, czyli akumulacja, stanowi integralną część tej produkcji nadwartości. Nie wolno nigdy przedstawiać produkcji kapitalistycznej jako czegoś, czym ona nie jest — mianowicie jako produkcji, której bezpośrednim celem jest konsumpcja, albo wytwarzanie środków konsumpcji dla kapitalistów... Ale z wyprodukowaniem nadwartości kończy się dopiero pierwszy akt produkcji kapitalistycznej — sam proces produkcyjny... Teraz następuje akt drugi. Cała ta masa towaru... musi zostać sprzedana. Jeśli to nie następuje, albo następuje tylko częściowo, albo po cenach, które są poniżej kosztów produkcji — w takim razie robotnik został wprawdzie wyzyskany, ale ta eksploatacja robotnika nie przyniosła korzyści kapitaliście... Warunki samej eksploatacji i warunki wykorzystania tej eksploatacji nie są identyczne... Pierwsze ograniczone są tylko przez siły produkcyjne społeczeństwa, drugie — przez wzajemną proporcjonalność różnych gałęzi produkcji i przez zdolność konsumcyjną społeczeństwa. Ta ostatnia nie jest jednak wyznaczona ani przez... siły produkcyjne, ani przez całkowitą (absolutną) zdolność konsumcyjną, ale przez zdolność konsumcyjną, związaną z antagonistycznym systemem podziału, który redukuje konsumpcję ogromnej większości społeczeństwa do pewnego minimum, nie mogącego wyjść poza mniej lub bardziej ciasno określone granice. Następnie jest ona (? prawdopodobnie „zdolność konsumcyjna społeczeństwa“) ograniczona przez dążenie do akumulacji, dążenie do powiększania kapitału i produkcji nadwartości na coraz szerszą skalę... Rynek musi być więc ciągle

rozszerzany... Ale im bardziej rosną siły produkcyjne, tym większy napotyka opór ze strony wąskiej podstawy konsumpcyjnej społeczeństwa“...¹⁰

Przyczyną kryzysu byłyby tedy, w ostatecznym rachunku, ograniczone możliwości konsumpcyjne szerokich mas w ustroju kapitalistycznym. Myśl tę formułuje Marks kilkakrotnie i w różnych okresach swych badań.¹¹ Czyżbyśmy jednak mieli tu do czynienia ze starą koncepcją „niedostatecznej konsumpcji“, jako przyczyny kryzysów gospodarczych — koncepcją, którą sformułował już Sismondi, a która pod wpływem Owena, Rodbertusa, a także niewątpliwie pod wpływem powyższych sformułowań Marksa, przetrwała aż do czasów obecnych i w postaci różnych w szczegółach, ale zasadniczo zbliżonych do siebie doktryn znajduje dużą popularność w szerokich sferach opinii? Istotą tej koncepcji jest twierdzenie, że ponieważ kryzysy powstają na skutek niedostatecznej konsumpcji mas, walka z kryzysami powinna polegać na powiększaniu masowej konsumpcji, drogą powiększania płac realnych z a t r u d n i o n y c h robotników. Tego rodzaju twierdzenie jest jednak niewątpliwie nie do utrzymania. Zdają mu się wyraźnie przeczyć fakty (gwałtowność kryzysów właśnie w krajach o wysokich płacach realnych), a co ważniejsza — opiera się ono na zupełnie fałszywym rozumowaniu. Żaden podział dochodu społecznego między robotników i kapitalistów nie zmieni tego podstawowego faktu, że robotnicy jako całość mogą wpłacić kapitalistom jako całości tylko taką sumę globalną, jaką od nich otrzymali, nie mogą zaś nigdy powiększyć swymi zakupami ich zysków. Żaden też podział — jeśli tylko istnieje jakiś zysk kapitalistów i jeśli indywidualni kapitaliści decydują o produkcji — nie może zapobiec temu, aby dążyli oni do osiągania zysków maksymalnych, to znaczy do a k u m u ł o w a n i a kapitału; każdy zaś akt akumulacji, tj. zwiększenia inwestycji kapitałowych, będący aktem stwarzania nowego zysku, prowadzi w konsekwencji do kryzysu. Kryzys wybucha dlatego, że ostatni akt akumulacji natrafił na „zbyt wąską podstawę konsumcyjną“, natrafił zaś na nią dlatego właśnie, że był w rozszerzaniu akumulacji aktem ostatnim: widzieliśmy, że wy-

¹⁰ *Das Kapital*, t. III, cz. 1, ss. 225—6.

¹¹ *Das Kapital*, t. III, cz. I, ss. 239—241 i cz. 2, s. 21; t. II, s. 289 (odsyłacz). Por. również w „*Theorien über den Mehrwert*“, t. I, s. 55 (wyd. 3-e, 1919), uwagi o koncepcji Sismondiego.

buch kryzysu nie nastąpiłby, gdyby w pewnym momencie nie ustał proces zatrudniania nowych robotników przy produkcji dóbr inwestycyjnych. Prawdą jest, że proces ciągłego rozszerzania inwestycji i ciągłego wzrostu zatrudnienia nie może trwać w nieskończoność, gdyż — pomijając nieprawdopodobny wypadek, gdy ludność rosłaby tak samo szybko jak inwestycje i zatrudnienie — napotka on na nieprzekraczalną granicę w postaci absolutnej liczby ludności; i wobec tego prawdą jest, że w ustroju, w którym o rozmiarach produkcji decyduje motyw maksymalizacji zysku kapitalistów, wybuch kryzysu jest prędzej czy później nieunikniony. Nieunikniony jest zresztą już przed osiągnięciem owej granicy ludnościowej, ze względów, które wyżej przytoczyliśmy, a które sprawiają, że rozszerzanie inwestycji musi zostać w pewnym momencie zahamowane. Można więc powiedzieć, że kryzys wybucha z powodu ustania przyrostu popytu konsumpcyjnego ze strony nowozatrudnionych w produkcji inwestycji robotników (i tylko w tej postaci słuszne jest twierdzenie, iż kryzys spowodowany jest przez „niedostateczną konsumpcję“); można powiedzieć — jeśli się chce zwrócić uwagę na to, dla czego w pewnym momencie ustaje przyrost inwestycji i zatrudnienia — że kryzys wybucha z powodu spadku rentowności, związanego z akumulacją kapitału; można wreszcie, jeśli powyższe sformułowania uważa się za zbyt „płytkie“, powiedzieć po prostu, że kryzys jest nieuchronnym następstwem kapitalistycznego ustroju (choć takie sformułowanie nie daje gwarancji, że wypowiadający je rozumie istotnie mechanizm gospodarczy kryzysu). Nie można jednak powiedzieć żadną miarą, że kryzys powstaje ze „zbyt wielkiej rozpiętości między płacami a dochodami kapitalistów“, ze „zbyt niskich płac“, czy z „nędzy mas“.¹²

Dążenie do powiększenia płac robotniczych, czy dochodów szerokich mas w ogóle, ma zawsze swoje całkowite uzasadnienie

¹² Sformułowanie nie staje się bardziej poprawne, jeśli zamiast „niskich płac robotników“ mówi się ogólnie o „niskich dochodach szerokich mas“: wszystkie bowiem, poza kapitalistami, klasy ludności mogą tylko wpłacać kapitalistom — tak samo jak robotnicy — tę sumę globalną, którą same otrzymały od kapitalistów (bezpośrednio albo za pośrednictwem robotników) za swoje towary i usługi. Wzrost ich dochodów nie może zatem w żadnym wypadku — nawet jeśli dokonałby się drogą analogiczną do wzrostu zatrudnienia, t. j. przez przyrost zarobkującej ludności — powiększyć zysku kapitalistów, a zatem także powstrzymać spadku ich rentowności w momencie, kiedy ten spadek następuje.

(a szczególną wagę uzyskuje w krajach takich jak Polska, gdzie niezależnie od koniunkturalnych wahań produkcji kapitalistycznej istnieje chroniczna, „strukturalna“ nędza olbrzymich mas ludności) — nie jest jednak środkiem walki z kryzysem.

Że Marks dobrze to rozumiał — o tym świadczy passus w II tomie *Kapitału*, w którym czytamy: „Jest czystą tautologią twierdzić, że kryzysy powstają z braku efektywnego¹³ popytu konsumpcyjnego, czy z braku efektywnych konsumentów. System kapitalistyczny zna tylko taką konsumpcję, za którą się płaci... Jeżeli towarów nie można sprzedać, nie znaczy to nic innego jak tylko to, że nie można znaleźć dla nich żadnych nabywców, czyli konsumentów (niezależnie od tego, czy towary zakupywane są dla celów indywidualnej konsumpcji, czy dla potrzeb produkcji). Jeśli się jednak chce nadać tej tautologii pozory głębszego uzasadnienia i wypowiada twierdzenie, że klasa robotnicza otrzymuje zbyt małą część wytworu swej własnej pracy i że wobec tego zaradziłoby się złu, z chwilą gdyby otrzymywała ona część większą, a więc gdyby rosła jej płaca robocza — to na to trzeba zauważyć, że kryzysy przygotowują się właśnie w okresie, kiedy następuje ogólny wzrost płacy roboczej i klasa robotnicza otrzymuje większy realny udział w tej części rocznego dochodu, która jest przeznaczona do konsumpcji. Ten okres powinienby odwrotnie — z punktu widzenia owych rycerzy zdrowego i „prostego“ (!) rozsądku — oddalać kryzys.“¹⁴

Uwagę o tym, że wysokie płace poprzedzają wybuch kryzysu, znajdujemy jeszcze w kilku innych miejscach *Kapitału* — między innymi na tej samej stronie, na której Marks mówi znowu, że realizacja zysku „jest ograniczona potrzebami konsumpcyjnymi nie społeczeństwa w ogóle, lecz takiego społeczeństwa, którego przeważająca część jest zawsze w nędzy i zawsze w nędzy trwać musi.“¹⁵ Gdzie indziej znowu znajdujemy takie zdanie: „... zdolność konsumpcyjna robotników ograniczona jest częściowo przez prawa, rządzące płacą roboczą, częściowo zaś przez to, że zatrudnia ich się tylko dopóty, dopóki mogą być zatrudnieni z zyskiem dla klasy kapitalistów“. Gdyby Marks wymienił tylko tę drugą przyczynę — mielibyśmy pewne podstawy do przypuszczenia, że

¹³ T. j. popytu, wyrażającego się w chęci i możliwości dokonania z a k u p u, a nie tylko w potrzebach.

¹⁴ *Das Kapital*, t. II, s. 386.

¹⁵ *Kap.*, II, s. 289, odsyłacz. Uwaga o płacach na tej samej stronie u góry.

ujmował mechanizm kryzysu zasadniczo tak, jak to wyżej przedstawiliśmy; ale pierwsza przyczyna zbija nas znowu z tropu — a bezpośrednio dalej czytamy znów: „Ostateczną przyczyną wszystkich istotnych kryzysów pozostaje zawsze nędza i ograniczone możliwości konsumcyjne mas, przeciwstawiające się tendencji kapitalistycznej produkcji, która zmierza do takiego rozwoju sił wytwórczych, jakgdyby granice produkcji zakreślone były tylko przez absolutne możliwości konsumcyjne społeczeństwa“.¹⁶

Co więc rozumiał koniec końców Marks przez twierdzenie, że ostateczną przyczyną kryzysów jest nędza, jeśli nie wolno nam rozumieć przez „nędzę“ „zbyt niskich płac“? Jak we wszelkich zagadnieniach interpretacyjnych tego rodzaju, można tu snuć rozmaite hipotezy; nie pójdziemy jednak tą drogą, nie chcąc zajmować czytelnika sprawami, które mają ostatecznie tylko historyczne znaczenie. Pewną jest tylko rzecz jedna: że wszystkie nasze cytaty nie są cytatami z prac, przeznaczonych do publikacji, ale z notatek i szkiców, w których myśl Marksa torowała sobie dopiero drogę przez teren, zupełnie właściwie niezbadany. Gdyby Marks zdołał dokończyć swojego dzieła — cytowane sformułowania uległyby niewątpliwie modyfikacji i skoordynowaniu z tymi wnioskami, jakie wynikają ze schematów II tomu *Kapitału*.

W ostatnich czasach wśród ekonomistów szkoły marksowskiej istnieje tendencja podkreślania w teorii kryzysu Marksa przede wszystkim jego twierdzenia o spadającej „stopie zysku“ w związku ze zmianą „organicznej struktury“ kapitału. Marks stwierdza przede wszystkim, że akumulacja kapitału prowadzi do zmiany w jego „organicznej strukturze“, mianowicie w ogólnej sumie $c + v$ udział c coraz bardziej rośnie (tj. rośnie $\frac{c}{v}$). W miarę jak zmienia się w ten sposób struktura kapitału, twierdzi dalej Marks, „stopa zysku“ — tj. $\frac{m}{c+v}$ — ma tendencję spadkową, chociaż jednocześnie „stopa nadwartości“ — tj. $\frac{m}{v}$ — rośnie (na skutek zmiany w „organicznej strukturze“ kapitału i związanego z tym wzrostu „produkcyjności pracy“). Dodajmy, że ponieważ w tym wywodzie chodzi o zmiany w strukturze całego kapitału społecz-

¹⁶ *Kap.*, III, 2, s. 21.

nego i globalnego zysku wszystkich kapitalistów — faktyczny zysk p jest identyczny z „nadwartością“ m , $\frac{m}{c+v}$ jest zarazem faktyczną stopą zysku $\frac{p}{c+v}$, a $\frac{m}{v}$ — nie tylko „stopą nadwartości“, ale i faktycznym stosunkiem zysku do kapitału zmiennego — $\frac{P}{v}$.

Jak uzasadnia Marks swoje twierdzenie? — Gdyby stopa nadwartości, tj. $\frac{m}{v}$, była stała, stopa zysku, $\frac{m}{c+v}$, spadałaby, skoro $\frac{c}{v}$ rośnie — to jest oczywiste; skoro jednak przyjmuje się wzrost stopy nadwartości — twierdzenie wymaga jakiegoś uzasadnienia, będzie bowiem prawdziwe tylko wówczas, gdy stopa nadwartości rosnąć będzie wolniej, niż $\frac{c}{v}$ (stosunek wartości kapitału stałego do zmiennego). Uzasadnienia jednak teoretycznego u Marksa nie znajdujemy; uważa on fakt spadku stopy zysku za rzecz powszechnie przyjętą (m. i. przyjmował ją Ricardo).

Doniosłość tej tendencji spadkowej stopy zysku polegałaby według Marksa — jak się zdaje — na tym, iż „stopa zysku decyduje o rozszerzaniu się i kurczeniu produkcji“.¹⁷ Twierdzenie to należy niewątpliwie rozumieć w ten sposób, że pod wpływem spadku stopy zysku produkcja się kurczy, a pod wpływem wzrostu — rozszerza. Sprawę jednak zaciemniają niektóre niezbyt zrozumiałe uwagi, i ostatecznie nie mamy jasnej odpowiedzi na pytanie: dlaczego spadek stopy zysku tak „niepokoi ekonomistów angielskich“ i czym zjawisko to zagraża kapitalistycznej produkcji.

Jeszcze jedna sprawa wymagałaby wyjaśnienia: czy spadek stopy zysku jest tendencją, przejawiającą się w długich okresach czasu, tj. niezależnie od cyklu koniunkturalnego, czy też jest to zjawisko, charakteryzujące specjalnie drugą (zniżkową) połowę cyklu? W jednym miejscu czytamy wyraźnie: „Tak więc prawo to działa tylko jako tendencja, której działanie ujawnia się w sposób decydujący jedynie w pewnych określonych warunkach i w długich okresach czasu“.¹⁸ W innych miejscach jednak Marks mówi jakgdyby o spadku stopy zysku, jako o zjawisku związanym z przebiegiem cyklu koniunkturalnego.¹⁹

¹⁷ Kap., III, cz. 1, s. 241.

¹⁸ Kap., III, cz. 1, s. 220.

¹⁹ Kap., III, cz. 1, s. 230—231; 241.

Musimy tu przede wszystkim podkreślić, że marksowska „stopa zysku“ nie jest identyczna z pojęciem „rentowności“, którym posługiwaliśmy się wyżej i które jest dziś w powszechnym użyciu.²⁰ Na ogół, jeśli chodzi o kapitalistów-przedsiębiorców p r z e m y s ł o w y c h, decydującą rolę w ich kalkulacjach odgrywa niewątpliwie rentowność, a nie „stopa zysku“; przyjąć jednak można, że oba odsetki poruszać się będą zawsze w jednakowym kierunku (tj. jednocześnie rosnąć i jednocześnie maleć). To więc, że Marks mówił o „stopie zysku“, a nie o rentowności, nie zmieniałoby zasadniczo wagi jego wywodów.

Jaka jest jednak istotna wartość całej tej koncepcji Marksa? Jeśli chodzi o spadek „stopy zysku“, jako o tendencję, przejawiającą się „w długich okresach czasu“ — istnienie tej tendencji może być poważnie kwestionowane, a w każdym razie trudne jest do sprawdzenia empirycznego. Nie wydaje się zresztą, aby w takim ujęciu spadek „stopy zysku“ mógł odgrywać jakąś istotną rolę: jeśli wysokość owej stopy decyduje o kurczeniu się i rozszerzaniu produkcji — dzieje się tak dlatego, że kapitaliści mają zawsze pewne pojęcie o panującej „stopie przeciętnej“ i kierują się w swoich decyzjach przede wszystkim o d c h y l e n i a m i od niej; jeżeli stopa przeciętna spadnie np. z pokolenia na pokolenie z 6% do 5% — kapitaliści drugiego pokolenia będą owe 5% uważali za normę, tak jak 6% było uważane za normę przez ich ojców, i dopiero jeżeli w ciągu krótkiego okresu czasu, np. roku, stopa spadnie do 2½%, wywoła to, ceteris paribus, takie samo skurczenie z ich strony produkcji, jakie wywołałby w pokoleniu poprzednim spadek stopy z 6% do 3%. Zmiany więc w stopie zysku, dokonywane się jedynie powoli, w długich okresach czasu, nie mają znaczenia — i opieranie na nich jakiegoś prawa nieuchronnego „załamania się“ kapitalistycznego ustroju byłoby zupełnie nieuzasadnione.

Zmiany natomiast s z y b k i e, tj. zachodzące w ciągu krótkiego czasu, odgrywają — jak widzieliśmy — wielką rolę w łańcuchu przy czynowym czynników, prowadzącym do periodycznego kurczenia się produkcji i kryzysu; wypuklenie więc roli tego zjawiska przez Marksa, oraz powiązanie go z akumulacją kapitału, było niewątpliwie koncepcją naukowo bardzo płodną. Tym niemniej spadek „stopy zysku“ jest tylko

²⁰ „Stopa zysku“ jest stosunkiem zysku netto do całego kapitału danego przedsiębiorstwa ($c + v$); „rentowność“ zaś — to, mówiąc z gruba, stosunek zysku netto do tej części kapitału stałego c , którą Marks nazywa „fixes Kapital“.

jednym, acz istotnym elementem całego procesu — i rola jego może być należycie ujęta dopiero w związku z całą koncepcją „nadprodukcji“, jaką zarysowaliśmy wyżej na tle marksowskiej teorii rynku.

Wszelkie próby wyprowadzenia „kryzysu kapitalistycznego ustroju“ z samej tylko tendencji spadkowej stopy zysku, niezależnie od zjawisk rynkowych, są całkowicie beznadziejne, żeby nie powiedzieć — absurdalne. A jednak próby takie są wciąż czynione; jedną z ostatnich — zawartą w książce Henryka Grossmanna *Das Akkumulations- und Zusammenbruchsgesetz des kapitalistischen Systems* (Lipsk 1929) — zanalizujemy tu dla przykładu.

Zadanie, jakie stawia sobie autor — to wykazać, że „nawet w pomysłnym dla kapitalizmu wypadku... kiedy stały zbyt wszelkich towarów wydaje się zapewniony... załamanie się realizacji zysku następuje w rezultacie w e w n ę t r z n e g o (podkr. aut.) działania mechanizmu“.²¹ Wywód Grossmanna wygląda w sposób następujący:

W myśl założeń Marksa, stosunek wartości kapitału stałego do zmiennego $\left(\frac{c}{v}\right)$ stale rośnie, a jednocześnie rośnie absolutnie c , v i m ; jeżeli więc przyjąć stałą stopę nadwartości $\left(\frac{m}{v}\right)$ — musi po pewnym czasie nastąpić moment, kiedy m — które rośnie wciąż absolutnie, ale spada w stosunku do $c + v$ — nie wystarczy nawet na należyłą akumulację (powiększanie kapitału stałego), nie mówiąc już o powiększaniu v ani jakiegokolwiek konsumpcji kapitalistów. „Załamanie się“ systemu może być i jest czasowo odsuwane przez rozmaite czynniki, m. i. przez wzrost „stopy nadwartości“, i współdziałanie tych czynników z ową zasadniczą tendencją daje w wyniku cykl koniunkturalny; tym niemniej tendencja ta wskazuje na nieuchronne, koniec końców, załamanie się ustroju.²²

Całe to rozumowanie oparte jest na zupełnie fałszywym założeniu, że zarówno c jak v muszą rosnać stale o ten sam odsetek (w przykładzie Grossmanna c rośnie stale o 10%, v — o 5%, a w „matematycznym“ wzorze „spółczynniki akumulacji“ dla c i v są s t a ł e). To założenie nie

²¹ O. c., s. 132, odsył.

²² O. c., s. 117 i nast.

wynika zupełnie z postulatu Marksa o stałym wzroście $\frac{c}{v}$; dla spełnienia tego postulatu wystarcza, aby c rosło stale o większy odsetek, niż v , każde jednak może rosnąć o odsetek stale malejący (nie przestając rosnąć w nieskończoność) — aby zaś temu stało się zadość, m nie będzie nigdy za małe.²³ Kapitałiści, którym „prawo“ Grossmanna grozi śmiercią głodową (przy wciąż rosnącym absolutnie zysku!) mogą nawet, nie wykraczając przeciw postulatowi Marksa, stale powiększać swoją konsumpcję.

Gdyby nawet wnioski Grossmanna istotnie wynikały z jakiegoś nieostrożnego sformułowania założeń przez Marksa, i gdyby Marks uświadomił to sobie — zmieniłby sformułowanie założeń, żeby uniknąć absurdalnych wniosków, i pierwszy powiedziałby kilka cierpkich słów o tego rodzaju próbach wyprowadzania nieuniknionego krachu kapitalizmu z czegoś, co nie jest analizą zjawisk rynkowych.

Reasumując, stwierdzić należy, że rola Marksa w teorii kryzysu polega przede wszystkim na stworzeniu należytej podstawy teoretycznej badań — w postaci teorii rynku, następnie zaś — na powiązaniu zjawiska kryzysu z akumulacją kapitału produkcyjnego. Niżej wskażemy jeszcze na to, że Marks ujął też istotną rolę towarzyszących kryzysowi i ożywieniu zjawisk pieniężnych. Nie sformułowałby jednolitej i konsekwentnej teorii kryzysu, Marks uchwycił jednak najistotniejsze i najgłębsze elementy tej teorii — i analizą swoją wykreślił nauce ekonomicznej właściwy kierunek badań.

²³ Prawdopodobnie na podobnym błędzie opiera się — fałszywe również — twierdzenie L. Leinkrama (*Postęp techniki a tendencje rozwojowe kapitalizmu, Ekonomista*, t. IV z r. 1934, s. 67), że w wyniku tendencji spadkowej „stopy zysku“ i jednoczesnej tendencji wzrostu $\frac{c}{v}$, „społeczny kapitał zmienny“, tj. v , musi zacząć w pewnym momencie zmniejszać się absolutnie. — Przeciw wszelkim próbom takiej „mechanistycznej“ interpretacji teorii Marksa występuje słusznie M. Dobb (o. c., ss. 97—8), sam jednak nie wypowiada wyraźnego poglądu na to, jak należy interpretować marksowską teorię kryzysu.

Teoria zjawisk pieniężnych

Przejdziemy teraz do zreferowania stanowiska Marksa w dziedzinie stanowiącej, jak dotąd, dość odrębną część nauki ekonomicznej, mianowicie w teorii zjawisk pieniężnych.

Ze względu jednak na to, że zagadnienia tej teorii są nieco skomplikowane, oraz na to, że w tej dziedzinie nastąpił w latach ostatnich dość poważny rozwój badań — zaczniemy tutaj od sformułowania i analizy współczesnych problemów, a dopiero na ich tle przyjrzymy się teorii pieniężnej Marksa.

Badania nad teorią pieniądza, zapoczątkowane na szerszą skalę dopiero w epoce powojennej (w niewątpliwym związku z przemianami, jakie zachodziły w tym czasie w aparacie pieniężnym gospodarki kapitalistycznej), skupiały się wokół jednego centralnego zagadnienia: jakie *swoiste zmiiany* powoduje istnienie pieniądza w procesach współczesnej gospodarki, poza tym, że umożliwia technicznie procesy wymiany? Innymi słowy: czy i w jakim stopniu mylili się Ricardo i Say, twierdząc, że jeżeli od tej czysto technicznej roli pieniądza abstrahować — wszystkie procesy sprowadzą się do „wymiany towarów na towary“, że poza każdym zjawiskiem pieniężnym należy doszukiwać się odpowiadającego mu realnego procesu gospodarczego? To zagadnienie stanowi nerw wszystkich współczesnych badań teoretycznych nad zjawiskami pieniężnymi.

W pierwszym etapie badań (mniej więcej do r. 1930) odpowiedzi na owo zagadnienie centralne szukano głównie w tzw. teorii wartości pieniądza, inaczej mówiąc — teorii „ogólnego poziomu cen“, opierając się na przypuszczeniu, że właśnie zmiany „ogólnego poziomu cen“, w przeciwstawieniu do zmian w *stosunku cen* poszczególnych towarów, są skutkiem „działania pieniądza“. Z chwilą gdy zostało ustalone, że zmiany w „ogólnym poziomie cen“ powstają także pod wpływem zmian w cenach poszczególnych towarów i że niepodobna w ogóle oddzielić w tej dziedzinie skutków „działania pieniądza“ od działania czynników pozapieniężnych, np. ogólnego wzrostu produkcji — badania te zostały zaniechane. Zaczęła się faza druga: jej punktem wyjścia jest analiza tych aktów gospodarczych, które nie dadzą się sprowadzić do aktów wymiany „towaru na towar“, tych aktów zatem, w których uzewnętrznia się swoista rola pieniądza.

Sytuację, w której tego rodzaju akty nie występowałyby w ogóle, nazwano „systemem neutralnego pieniądza“ (wyrażenie użyte zostało przez ekonomistę szwedzkiego Wicksella jeszcze w końcu XIX w.).

Teoretycznie rzecz biorąc, „nieneutralny“ w stosunku do danego systemu gospodarczego byłby każdy akt, wprowadzający na rynek tego systemu pewną dodatkową ilość pieniądza, jak również każdy akt, usuwający z rynku pewną ilość pieniądza, która w jego obrębie krążyła. Oczywiście jest bowiem rzeczą, że każdy taki akt bądź przenosi na rynek danego systemu tylko drugą połowę normalnego aktu wymiany towarowej — mianowicie dokonywa na nim tylko kupna, nie poprzedzonego dokonana na tym rynku sprzedażą, albo też uniemożliwia dokonanie na nim owej drugiej połowy normalnej wymiany — po sprzedaży na rynku nie następuje na nim kupno.

W jaki sposób tego rodzaju „połowiczne akty“ mogą być urzeczywistnione? Pierwszą drogą jest powiększenie (lub zmniejszenie) ilości pieniędzy, będących w danym systemie w obiegu, przeprowadzone z zewnątrz systemu: a więc np. zaciągnięcie pożyczki zagranicznej albo jej spłata, powiększenie obiegu banknotów przez bank emisyjny (który w tym kontekście traktowany byłby, jako znajdujący się poza systemem) itp. Drugą drogą byłoby dokonanie na rynku zakupu z czyjejs kieszeni (kasy itp.), znajdującej się wewnątrz systemu, jeżeli wyłożona suma nie była otrzymana bezpośrednio przedtem, tj. jeżeli zakup uszczuplił zapas pieniędzy, przechowywany dotąd w danej kasie; i analogicznie — powstrzymanie się czyjeś od dokonania zakupu, chociaż do kasy wpłynęła bezpośrednio przedtem pewna suma, a więc powiększenie czyjegoś zapasu kasowego.

Dodajmy od razu, że wobec istoty swego głównego problemu współczesna teoria ujmuje jako „pieniądz“ nie tylko pieniądz właściwy, ale wszystko, co służyć może i służy do dokonywania aktów kupna i sprzedaży, a więc także czeki, weksle, zmiany zapisów w rachunkach depozytowych itd. Wobec tego pojęcia „ilość pieniędzy w obiegu“ oraz „zapasu kasowego“ muszą ulec pewnemu rozszerzeniu; możemy jednak pominąć tutaj te komplikacje.

Wracając do naszego opisu aktów „nieneutralnych“, musimy stwierdzić, że przy takim ujmowaniu „nieneutralności“ pieniądza wszystkie w ogóle akty kupna i sprzedaży byłyby — ściśle rzecz biorąc — aktami „nieneutralnymi“; istnienie tego rodzaju aktów stano-

wiloby po prostu zasadniczą cechę, odróżniającą gospodarkę pieniężną od systemu bezpośredniej wymiany towarowej.

Można jednak zjawisko „nieneutralnego“ pieniądza ująć nieco inaczej. Można mianowicie przyjąć, że do większości aktów „nieneutralnych“ przystosowały się stopniowo wszystkie procesy gospodarcze (ściślej zresztą byłoby twierdzenie, że taki a nie inny przebieg owych procesów gospodarczych w określonym stadium rozwoju możliwy jest właśnie dzięki istnieniu „nieneutralnego“ pieniądza). Niektóre jednak akty „nieneutralne“ wyróżniają się tym, że stanowią odchylenie od pewnej *n o r m y*; te właśnie akty — określane, ogólnie mówiąc, przy pomocy terminów „inflacja“ i „deflacja“ — stanowią główny przedmiot badań teorii pieniądza w latach ostatnich.

Aby wyjaśnić te terminy przyjmijmy, że w danym systemie gospodarczym istnieje pewien stały, powracający okresowo przebieg aktów „sprzedaży“ (związany np. z określonym przebiegiem wypłat, przy których pomocy spłacone zostają koszty produkcji danego okresu wraz z zyskiem); jeśli byśmy przyjęli dalej, że akty „kupna“ (tj. np. akty, za których pośrednictwem cała produkcja danego okresu zostaje nabyta) następują po aktach „sprzedaży“ z pewnym opóźnieniem, ale w ten sposób, że dla każdej pary aktów „sprzedaży“ i „kupna“ odstęp czasowy między nimi jest stały — otrzymalibyśmy wówczas dla danego systemu gospodarczego pewien powtarzający się okresowo, stały przebieg wszystkich transakcyj, dokonywających się na rynku, tj. stałe okresowe wahania sum, na jakie zawierane są transakcje (a więc np. określoną sumę transakcji na jesieni — większą niż na wiosnę, większą na początku niż na końcu każdego miesiąca itp.); to dawałoby też stałą sumę wszystkich transakcyj, zawartych w ciągu pewnego określonego okresu. Inaczej możnaby powiedzieć, że przy powyższych założeniach suma efektywnego popytu na towary, jaki ujawnia się w ciągu całego tego okresu, byłaby wielkością stałą. Aktem „nieneutralnym“ w tym węższym znaczeniu byłby tylko taki akt „połowiczny“, dzięki któremu w danym okresie suma popytu zwiększa się („inflacja“) lub zmniejsza („deflacja“) w porównaniu z tą stałą normą.

Stwierdzić trzeba, że ujęcie zjawisk „nieneutralnego“ pieniądza, a więc „inflacji“ i „deflacji“, jako odchyień od pewnej normy, którą jest jakaś stała suma efektywnego popytu, przejawiającego się na rynku w danym okresie czasu — posiada jedną poważną zaletę

teoretyczną. Suma efektywnego popytu daje się przedstawić, jako iloczyn dwóch czynników: przeciętnej ilości pieniędzy w obiegu i przeciętnej szybkości obiegu jednostki pieniężnej w danym okresie czasu. Zmiany „inflacyjne“ i „deflacyjne“ mogą się dokonywać drogą zmiany jednego lub drugiego z tych czynników (albo obu, o ile ich zmiany nie neutralizują się nawzajem) — a więc zarówno drogą np. powiększenia obiegu, jak i zużycia na zakupy na rynku jakiejś sumy, która w „normalnym“ stanie rzeczy spoczywałaby w tym momencie w jakiejś kasie (akty tego ostatniego typu zmieniają przeciętny okres czasu, w ciągu którego każda jednostka pieniężna w danym systemie pozostaje w obrębie tej samej kasy — a więc, co na jedno wychodzi, zmieniają szybkość obiegu pieniądza). Jednolite teoretyczne ujęcie aktów obu rodzajów stanowi dość doniosły postęp w ujmowaniu rzeczywistości gospodarczej — obejmuje bowiem wszystkie akty, które wyrażają się w rzuceniu na rynek lub usunięciu z rynku pewnej dodatkowej sumy popytu pieniężnego, a więc mają — niezależnie od swojej genezy — takie same skutki gospodarcze. Będzie tu więc chodziło o wszelkie akty takie jak: zwiększenie obiegu banknotów przez państwo dla finansowania deficytu budżetowego; zaciągnięcie pożyczki zagranicznej i wewnętrznej; stworzenie przez banki dodatkowego pieniądza kredytowego; uzyskanie przez przemysłowców kredytu z banków lub rezerw kasowych innych przemysłowców itp. — akty więc, które w opinii potocznej oceniane są bardzo niejednolicie.

Z drugiej jednak strony trzeba podkreślić, że pojęcie „inflacji“ i „deflacji“ będzie się zmieniać w zależności od tego, jak wybrany został okres czasu, dla którego normą jest pewna stała suma efektywnego popytu na towary. Jeślibyśmy przyjęli stałą normę efektywnego popytu na jednostkę czasu, za którą w analizie tego rodzaju można uważać np. jeden dzień — wahania „inflacyjne“ albo „deflacyjne“ stwierdzalibyśmy prawdopodobnie codziennie. Jeśli przyjmiemy, że takim okresem jest rok kalendarzowy — każdy rok da nam jakieś odchylenia „inflacyjne“ albo „deflacyjne“, zależne przede wszystkim od tego, w jakiej fazie cyklu koniunkturalnego dany rok się znajduje. Jeślibyśmy wreszcie przyjęli jakąś stałą „normę“ efektywnego popytu na okres dłuższy, np. dziesięcioletni — mielibyśmy „inflację“ i „deflację“ w większych rozmiarach tylko o tyle, o ile długofalowy „trend“ życia gospodarczego zmieniałby intensywność zawieranych transakcji.

Widzimy więc, że tak szeroko używane dziś terminy „inflacja“ i „deflacja“ są terminami względnymi. Tą względnością tłumaczy się między innymi przypisywana im wielka różnorodność znaczeń — i to nie tylko w życiu potocznym i w publicystyce gospodarczej, ale i w pracach teoretycznych. Trzeba jednak stwierdzić, że stała „norma“ efektywnego popytu, jaką ma się na ogół na myśli, dotyczy stosunkowo krótkich okresów czasu: wahania popytu, związane z przebiegiem koniunktury, są powszechnie uważane za odchylenia „inflacyjne“ i „deflacyjne“ *par excellence*, i tym właśnie odchyleniom poświęcona jest dziś przede wszystkim uwaga badaczy.

Tradycyjna koncepcja dawnej ekonomii klasycznej, a potem „ekonomiki równowagi“ — przyjmująca „neutralność“ pieniądza — polegała na tym, że inwestycje finansowane są wyłącznie z zaoszczędzonych poprzednio zysków. Sprawa wyglądałaby w tym ujęciu tak, że zakup materiałów, siły roboczej itd., niezbędnych do uruchomienia nowych inwestycji, byłby dokonywany przy pomocy pieniędzy, otrzymanych poprzednio ze sprzedaży innych towarów, a następnie skupianych i kierowanych ku przemysłom inwestycyjnym za pośrednictwem banków, kas oszczędności, rynku akcyjnego itp. Kapitałiści mogli w takim ujęciu powiększać inwestycje tylko przez redukcję swojej konsumpcji — a jednocześnie każde redukcje konsumpcji musiało prowadzić do wzmożenia akcji inwestycyjnej. Założenie to przetrwało jeszcze, jako pogląd zgodny rzekomo z faktycznym stanem rzeczy, poza rok 1930 — dziś jednak „inflacyjne“ finansowanie dodatkowych inwestycji, jako zjawisko typowe i konieczne, nie jest już kwestionowane przez nikogo, tak samo jak proces „deflacyjny“ w niżkowej fazie koniunktury.

Z powyższym zagadnieniem łączy się jeszcze jeden problemat z dziedziny zjawisk pieniężnych — teoria pieniężnej stopy procentowej. Przy założeniu „neutralnego“ pieniądza stopa procentowa — jako cena, płacona za korzystanie z kapitału pieniężnego w celach produkcyjnych — ustalana byłaby tak samo, jak w ujęciu „ekonomiki równowagi“ ustala się każda inna cena na rynku: mianowicie na tej wysokości, na której popyt, tj. suma kapitału poszukiwanego przez przedsiębiorców w celach inwestycyjnych, równy jest podaży, tj. sumie kapitału zarobionego, a niewydanego na konsumpcję. Z chwilą, kiedy inwestycje finansowane są, choćby częściowo, inflacyjnie, a z drugiej strony popyt, nie skierowany na konsumpcję, może nie być w ogóle nigdzie skiero-

wany — cała ta teoria upada, i stopa procentowa przestaje być wyznaczona przez „atrakcyjność inwestycji“ i „atrakcyjność konsumpcji“, tj. przez czynniki poza pieniężne.

W analizie czynników, określających istotnie wysokość stopy procentowej, — zwłaszcza „na krótką metę“, tj. w przebiegu koniunkturalnym — nie możemy się tutaj zagłębiać; zaznaczymy tylko, że jakkolwiek realistyczna teoria w tej dziedzinie musi być dzisiaj konstrukcją bardzo skomplikowaną i elastyczną zarazem — dzięki bowiem monopolistycznemu stanowisku banków emisyjnych wysokość stopy określa po prostu, w bardzo szerokich granicach, ich decyzja, banki zaś, wzgl. rządy, opierają swoje decyzje w tej sprawie na wielu różnorodnych i zmiennych czynnikach, między innymi — na popularnych w danym okresie w sferach „kapitału finansowego“ doktrynach ekonomicznych. Nie sądźmy zresztą, aby w procesach ekspansji i kontrakcji gospodarczej ta polityka banków odgrywała dziś jakąkolwiek większą rolę.

Musimy jeszcze wyjaśnić, na czym w ogóle polega naszym zdaniem rola „nieneutralnego“ pieniądza — wyraz ten może bowiem budzić zbyt daleko idące, fałszywe sugestie. „Nieneutralność pieniądza“ sprawia, że nie wolno nam analizować mechanizmu procesów gospodarczych, zwłaszcza procesów ekspansji i kontrakcji, przy pomocy schematów wymiany „towaru na towar“, zapożyczonych z teorii gospodarki naturalnej; bez uwzględnienia aktów „inflacyjnych“ i „deflacyjnych“ nie możemy w ogóle należycie zrozumieć gospodarki dzisiejszej. Ale odrzucenie „neutralności“ pieniądza nie znaczy wcale, abyśmy mieli przypisywać mu jakieś szczególne znaczenie; przeciwnie, powiedzieć można że w dalszym ciągu należy traktować pieniądź, jako czysto techniczne narzędzie, umożliwiające dokonywanie pewnych procesów gospodarczych, które bez jego pomocy byłyby niemożliwe, ale narzędzie powoływane do życia przez te same na ogół czynniki, które o takim a nie innym przebiegu tych procesów decydują. Pod wpływem okoliczności, które staraliśmy się zanalizować, gdy była mowa o teorii rynku i kryzysu, przedsiębiorcy decydują o rozszerzeniu i kurczeniu produkcji; przypuśćmy, że chcą ją rozszerzyć. Do urzeczywistnienia swych planów potrzebują „inflacyjnego“ pieniądza — i powiedzieć można bez wielkiej nieścisłości, że na ogół, jeśli go potrzebują, otrzymają go zawsze w tej czy innej postaci. Jeżeli natomiast jakiś ośrodek dyspozycji, leżący poza nimi (rząd, bank emisyjny, ewent.

wielkie banki w ogóle) pragnąłby skłonić przedsiębiorców do korzystania z „inflacyjnego“ pieniądza, a więc np. próbowałby powiększyć obieg pieniężny, wtedy kiedy kalkulacje przedsiębiorców każą im powstrzymać się od planów ekspansji lub zgoła kurczyć produkcję — usiłowania te muszą być skazane na niepowodzenie. Odmiennej nieco natury jest wypadek, kiedy tego rodzaju próba odbywa się przy pomocy zmian stopy procentowej — w tym wypadku bowiem bank emisyjny zmienia po prostu pewien element kosztów produkcji, uzależniony od jego monopolistycznych decyzji, a więc wprowadza zmiany do samej kalkulacji przedsiębiorców. Z innych zresztą względów — głównie dlatego, że w decydujących momentach element kosztów, jaki stanowi stopa procentowa, jest zbyt mały wobec innych wielkości, wchodzących w grę — i te usiłowania pozostają na ogół bezskuteczne.^{23a)}

Nie znaczy to bynajmniej, aby rządy nie mogły same prowadzić działalności inwestycyjnej czy w ogóle produkcyjnej, posługując się „inflacyjnym“ pieniądzem. Natomiast i w tym wypadku moment pieniężny odgrywa rolę czysto techniczną, i jeśli państwo finansuje „inflacyjnie“ jakieś prowadzone przez siebie inwestycje, postępowanie jego nie różni się niczym od normalnego postępowania przedsiębiorców prywatnych, chociaż opinia potoczna przypisywać będzie działalność „inflacyjną“ właśnie tylko państwu, ponieważ państwo dysponuje maszyną drukarską (jak gdyby „inflację“ można było stosować tylko przy pomocy banknotów — i jak gdyby banknoty nie były drukowane na potrzeby rozszerzającego się przemysłu prywatnego).

Dotknęliśmy tu punktu, który wymaga jeszcze pewnego rozwinięcia. Istnieje mianowicie jeden wzgląd, dla którego zjawiska „nieneutralnego“ pieniądza muszą być utrzymywane w pewnych granicach. Jest to wzgląd swoistej natury — polega mianowicie na tym, że tzw. opinia publiczna nie orientuje się na ogół w zjawiskach pieniężnych współczesnej gospodarki, a jednocześnie ze zrozumiałych względów bardzo żywo na nie reaguje. Mamy tu zresztą do czynienia z poszczególnym

^{23a)} Z tego, że nie przypisujemy kapitałowi finansowemu większej roli w decydowaniu o procesach ekspansji i kontrakcji, nie wynika oczywiście, abyśmy niedoceniali jego ogólnego znaczenia w gospodarce kapitalistycznej — znaczenia związanego z jego monopolistycznym stanowiskiem w dziedzinie kredytu. Dzięki temu stanowisku kapitał finansowy zdobywa sobie udział w zysku przedsiębiorców, a ponadto — swoją polityką kredytową broni ich monopolu produkcyjnego.

przypadkiem zjawiska szerszego — roli tzw. „antycypacyj“ w procesach gospodarczych: spotkaliśmy się już z tym momentem, kiedy wskazywaliśmy na to, że przedsiębiorcy kierują się w swych decyzjach produkcyjnych przewidywaną rentownością; w dodatku, ponieważ przewidywana rentowność decyduje o rozmiarach faktycznie dokonywanych inwestycji, rzeczywistość — w pewnej części przebiegu koniunktury — zależy od tego, jak ją przedsiębiorcy przewidywali. Podobny, kumulacyjny proces „rzeczywistości“ gospodarczej i „przewidywań“, obserwujemy w wypadku, kiedy w społeczeństwie panuje przekonanie o nieuniknionej lub choćby prawdopodobnej wyższej cenie: niezależnie od tego, czy przekonanie to oparte jest na poprawnym, czy na fałszywym rozumowaniu, zacznie się wówczas runąć na wszelkiego rodzaju towary, który wzrost cen istotnie spowoduje; ten wzrost cen wzmocni jeszcze dotychczasowe przewidywania i wywoła nowe, nastąpi dalsze wzmocnienie zakupów itd. O roli antycypacji na terenie zjawisk pieniężnych wiedziano od dawna: wiadomo że pogłoska o możliwym bankructwie banku może spowodować jego istotne bankructwo. Dziś jednak, wobec wielkiej roli zjawisk „nieneutralnego“ pieniądza, niebezpieczeństwo tego rodzaju wpływów jest szczególnie wielkie; przykładem — „hiperinflacja“ w Europie Środkowej w latach 1921—1923, w której ten moment „antycypacyjny“ odegrał wielką rolę. Z takimi następstwami liczyć się muszą rządy i banki emisyjne — stąd ograniczone rozmiary inflacyjnego finansowania inwestycji państwowych²⁴ i stosowanie jednych form inflacji zamiast innych, tylko dlatego, że „opinia publiczna“²⁵ inaczej reaguje na jedno, niż na drugie — choć przy wyeliminowaniu tej okoliczności wpływ obu na realne procesy gospodarcze byłby identyczny.

²⁴ Istnieją zresztą i inne, czasem dość wąskie granice takich inwestycji, związane z potrzebą importu z zagranicy — ale to samo dotyczy wszelkiego wzrostu produkcji, któremu nie towarzyszy wzmocniony eksport.

²⁵ Mówiąc o „opinii publicznej“, nie mamy bynajmniej na myśli tylko tzw. „szerokich mas“, ale również polityków, ekonomistów wychowanych w fikcjach „ekonomiki równowagi“, a nawet — *horribile dictu* — bankierów. O wykształceniu ekonomicznym dyrektorów wielkich banków pisał interesujące rzeczy Keynes — znający tę sprawę dobrze z praktyki — w *Weltwirtschaftliches Archiv* z r. 1931. Niezależnie zresztą od własnej ignorancji w zagadnieniach ogólno-ekonomicznych, tzw. „sfery gospodarcze“ wyzyskują ignorancję polityków i szeroki mas w sprawach techniki bankowej, giełdowej itp. dla wywierania tej czy innej presji na niemiłe sobie rządy.

Jeżeli od tych zagadnień, tak aktualnych, przeniesiemy się od razu myślą do tekstów Marksa — musimy pamiętać, że w ciągu tych kilkadziesiąt lat, jakie nas dzielą od powstania „Kapitału“, a zwłaszcza w ciągu okresu powojennego, w strukturze aparatu pieniężnego kapitalizmu zaszły bardzo poważne zmiany. Pieniądz oderwał się już w dużym stopniu od towaru - złota, z którym jest genetycznie związany, stając się coraz bardziej znakiem, symbolem. Jest rzeczą jasną, że złoto potrzebne jest dziś tylko do wymiany międzynarodowej (i ewentualnie — ze względu na obawę reakcji psychicznej „opinii“, o czym mówiliśmy wyżej); ale jeśli chodzi o zjawiska pieniężne w obrębie poszczególnych krajów i imperiów — pieniądz uniezależnił się już wyraźnie od swojej „złotej bazy“. Nie powinniśmy się więc spodziewać, że w dziełach Marksa odnajdziemy teorię zjawisk pieniężnych, adekwatną wobec dzisiejszej rzeczywistości. A jednak — chociaż Marks nie stworzył całkiem jednolitej i konsekwentnej teorii pieniężnej, znajdujemy w spuściznie po nim parę prawd zasadniczych i wiele poglądów zadziwiająco nowoczesnych.

Przede wszystkim znajdujemy wyraźne teoretyczne uzasadnienie „nieneutralności“ pieniądza. Marks przeciwstawił się kategorycznie poglądom Ricarda i Say'a, według których „towary kupuje się zawsze za towary“, a wobec tego nie może być zjawiska „ogólnej nadprodukcji“, produkcja bowiem stwarza sobie sama swój „rynek zbytu“. „Abstrahowanie od pieniądza“ — mówi Marks — jest rzeczą niedopuszczalną; „handel towarowy nie jest handlem wymiennym“ właśnie dlatego, że dokonywa się za pośrednictwem pieniądza, to zaś sprawia, że akt kupna może się zupełnie oddzielić od aktu sprzedaży, i „sprzedawca jakiegos towaru nie musi być wcale jednocześnie nabywcą jakiegokolwiek innego towaru“. W tym właśnie zjawisku zawiera się najogólniejsza możliwość, „elementarna forma kryzysu“. Nie więcej jednak, niż „możliwość“ — aby kryzys wyjaśnić, należy tę „formę“ wypełnić dopiero treścią, pamiętając przy tym, że w gospodarce kapitalistycznej producent nie jest niezależnym wytwórcą, sprzedającym wyroby swojej pracy i wymieniającym je na wyroby innych niezależnych wytwórców — że kapitalista produkuje, aby zrealizować swój zysk.²⁶

²⁶ *Theorien über den Mehrwert*, cz. II tomu II, ss. 276, 279—280 i 288, 316 i cały w ogóle rozdział 4-ty działu 3-go — „Die Krisen“. — Główna myśl wypowiedziana też krótko w I tomie *Kapitału*, s. 77—78.

W poglądach tych mamy zawartą całą właściwie współczesną koncepcję podstaw teoretycznych „nieneutralnego“ pieniądza. Po jakich bezdrożach jednak wędrowała myśl ekonomiczna, zanim do tej koncepcji doszła — to uprzytamniają nam słowa Keynesa, że teza Ricarda o „niemożliwości ogólnej nadprodukcji“ zapanowała wśród ekonomistów angielskich tak wszechwładnie, jak „święta Inkwizycja zapanowała w Hiszpanii“.

Jeśli chodzi o analizę konkretnych zjawisk pieniężnych — poglądy Marksa nie są tak wyraźne i jednolite; widać w nich zresztą pewną ewolucję. W I tomie *Kapitału* pieniądz jest właściwie synonimem określonego towaru - złota, chociaż pełni specjalne — w porównaniu z innymi towarami — funkcje. Teoretycznie biorąc — pieniądz złoty może występować i występuje tak samo w „połowicznych“ aktach zakupu i sprzedaży, jak niewymienialny banknot czy czek — o ile jednak i dopóki jest jednocześnie towarem, powstaje kwestia czy akty tego rodzaju wykraczają przeciw tezie Ricarda, iż wymienia się zawsze „towar na towar“. Niezależnie jednak od tego teoretycznego zastrzeżenia, zjawisko „nieneutralności“ pieniądza nabiera swoistego znaczenia dopiero w przypadku pieniądza, występującego w oderwaniu od wszelkiego towaru, po prostu dlatego, że dopiero wtedy zarówno jego ilość, jak szybkość obiegu mogą w krótkim czasie bardzo poważnie rosnać i maleć. Ta „złota baza“ pieniądza nie przeszkadza zresztą Marksowi już w I-ym tomie *Kapitału* traktować odrębnie rolę pieniądza, jako „środka płatniczego“ (nie „środka wymiany“), i z tej właśnie roli wyprowadzać logicznie funkcje kredytu. Kredyt powstaje — mówi Marks — najprzód z rezerw samych przedsiębiorców (przez zwiększenie szybkości obiegu), później — zostaje scentralizowany w bankach.

Obraz staje się jednak o wiele wyraźniejszy w II-im i III-im tomie *Kapitału* gdzie główny akcent przenosi się z teorii wartości na analizę konkretnych procesów rynkowych, i przede wszystkim — problemu ekspansji gospodarczej. Centralnym zagadnieniem jest tutaj sprawa: jak finansowana jest ta ekspansja?

Marks kładzie przede wszystkim nacisk na olbrzymi rozwój operacyj kredytowych, umożliwiony dzięki „centralizacji“ kredytu w bankach. Co więcej — banki stwarzają już nie tylko kredyt, ale i kapitał, który Marks nazywa „fikcyjnym“.²⁷ Nie ulega wątpli-

²⁷ *Kap.*, III, 2, s. 81.

wości, że chodzi tu o zjawisko, które dziś nazwalibyśmy „inflacją“, i to inflacją nie tylko przez zwiększenie szybkości obiegu (o tej mówi Marks niejednokrotnie już w t. I), ale i przez zwiększenie obiegającej sumy środków płatniczych. Kredyt już nie tylko zastępuje, ale wypiera właściwy pieniądz i „uzurpuje“ sobie jego stanowisko.²⁸ Że złoto staje się niepotrzebne w obiegu wewnętrznym — tego dowodzi zachodzące w momentach krytycznych zawieszenie wymiennalności banknotów przez banki emisyjne.²⁹ Wszystkie więc zasadnicze zjawiska „nieneutralnego“ pieniądza są przez Marksa w pełni uwzględnione — rzecz zastanawiająca, jeśli zważyć, że np. jeszcze przed kilku laty wśród ekonomistów toczył się ostry spór o to, czy „banki stwarzają kredyt“ (przy czym bankierzy negowali ten fakt — twierdząc, że pożyczają tylko klientom wkłady, otrzymane od innych klientów!).

Za chwilę jeszcze zajmiemy się pewnym zagadnieniem, jakie się w związku z tym stanowiskiem Marksa nasuwa; najprzód jednak — aby wyczerpać całość poglądów Marksa na zagadnienia pieniężne — zreferujemy jego teorię stopy procentowej, a raczej zarysy tej teorii, gdyż i ona nie została przedstawiona w formie skończonej. Marks neguje przede wszystkim, jakoby pieniężna stopa procentowa zależała od „stopy zysku“ realnego kapitału: można tylko powiedzieć, że przeciętna stopa procentowa w dłuższych okresach czasu kształtuje się podobnie jak przeciętna „stopa zysku“; jeśli natomiast chodzi o okresy krótsze, w szczególności o cykl koniunkturalny — obie stopy poruszają się nawet najczęściej w przeciwnych kierunkach. Najniższa jest stopa procentowa w początkowej fazie ożywienia, gdy przedsiębiorcy nie korzystają jeszcze z kredytu bankowego, zadowolając się wyzyskiwaniem własnych rezerw (tj. finansując produkcję przy pomocy zwiększonej szybkości obiegu tych rezerw); najwyższa — bezpośrednio po załamaniu się koniunktury, kiedy przedsiębiorcy poszukują intensywnie kredytu, aby móc spłacić swoje zobowiązania. Można więc powiedzieć, że popyt na kredyt zależy przede wszystkim od tego, w jakim stopniu przedsiębiorcy odczuwają brak płynnej gotówki. Co się tyczy podaży — w pewnym stopniu zależna jest ona również od potrzeby płynności, dopóki mianowicie kredyt udzielany jest z kas przedsiębiorców; ważniejszą jednak rzeczą jest podkreślenie przez Marksa, że

²⁸ O. c., s. 112.

²⁹ O. c., s. 55.

wobec możliwości tworzenia „fikcyjnego“ kapitału przez banki — nie zależy ona od wielkości właściwego obiegu pieniężnego. Gdyby nie władza banków, podaż mogłaby być bardzo elastyczna; i chociaż granice tej elastyczności zakreślone są przez konieczność dokonywania pewnej sumy transakcyj w gotówce — jednak wzrost stopy płynie przede wszystkim z monopolicznego stanowiska banków.

Że taka była, ogólnie mówiąc, myśl Marksa — na to wskazuje zdanie, stwierdzające że banki, dzięki swoim uprawnieniom kredytowym, ciągną zyski z tego, co jest pewnym dobrem ogólnospołecznym.³⁰ „Ustrój kredytowy — czytamy dalej — ...stwarza olbrzymią centralizację kredytu i daje tej klasie pasożytów (bankierów) niesłychaną władzę, pozwalającą im nie tylko dziesiątkować periodycznie kapitalistów przemysłowych, ale i ingerować w najszkodliwszy sposób w samą produkcję.“³¹

Marks buduje więc swoją teorię stopy procentowej na analizie zjawisk pieniężnych, traktowanych autonomicznie, niezależnie od samego procesu produkcji dóbr. Na tym polega realizm tej teorii, odcinający się tak wyraźnie od fikcyjnych konstrukcyj „ekonomiki równowagi“, która wszystkie elementy procesu gospodarczego usiłuje powiązać — wbrew oczywistości — w jedną harmonijną całość. Momentem równie doniosłym jest faktyczne powiązanie tej koncepcji z istnieniem monopolu w dziedzinie kredytu.³²

Zagadnienie, które odłożyliśmy, aby je rozważyć na końcu, brzmi: jaką rolę w procesie ekspansji gospodarczej, a zatem i następującego po niej załamania, odgrywa według Marksa fakt, że ekspansja finansowana jest tylko w bardzo nieznacznym stopniu przy pomocy złotego pieniądza?

Charakteryzując rolę kredytu, rozrastającego się do ogromnych rozmiarów w zwykłej fazie koniunktury, Marks mówi: „...dążenie do zysku ze strony kapitału, uwarunkowane przez antagonistyczny

³⁰ *Kap.*, III, 2, s. 81.

³¹ *O. c.*, s. 84.

³² Ostatnia teoria stopy procentowej Keynesa (w *General Theory of Employment*) jest w kilku istotnych punktach zbliżona do koncepcyj Marksa. Aby jednak można było porównywać je dokładniej, teoria Keynesa musiałaby być wyłożona o wiele jaśniej, niż to dotąd nastąpiło. — Na zbieżność obu tych koncepcyj zwraca uwagę Ester Boserup w artykule w *Nationalekonomisk Tidsskrift*, 1937 (znanym mi tylko ze wzmianki u Dobba, *o. c.*, s. 111).

charakter produkcji, może rozwijać się tylko do pewnego punktu, stanowi zatem w gruncie rzeczy granicę i tamę dla produkcji; tamę tę przerywa ustawicznie system kredytowy. System ten przyspiesza więc rozwój materialnych sił wytwórczych i tworzenie się rynku światowego... Jednocześnie przyspiesza kredyt gwałtowne rozładowania tego przeciwieństwa — kryzysy...³³ W innym miejscu czytamy: „... z rozwojem systemu kredytowego produkcja kapitalistyczna stara się nieustannie znieść tę metalową (tj. złotą) barierę... i nieustannie rozbija sobie o nią głowę...³⁴ Podobnie brzmiące sformułowania znajdujemy jeszcze w kilku miejscach III tomu *Kapitału*.³⁵

Czy w tych sformułowaniach należy dopatrywać się jakiegoś nowego, nieuwzględnionego przez nas dotąd ujęcia przez Marksa istoty kryzysu w gospodarce kapitalistycznej?

Możnaby na to pytanie odpowiedzieć przecząco i rozumieć podane wyżej sformułowania tak, iż kryzys wywołany jest — jak już wiemy z analizy, przeprowadzonej w poprzedniej części naszych wywodów — przez „granicę“, „tamę“, na jaką natyka się produkcja kapitalistyczna, a więc przez pewne procesy gospodarcze, niezwiązane zupełnie z funkcjonowaniem pieniądza i kredytu. Rola kredytu polegałaby tylko na tym, że umożliwił proces ekspansji — ten zaś proces musi, na zasadzie nieuniknionego prawa kapitalistycznego rynku, doprowadzić do załamania. Sam Marks występował zresztą wyraźnie przeciw tłumaczeniu kryzysu przez takie czy inne zjawiska pieniężne.³⁶

A jednak — mamy w tych sformułowaniach jakgdyby pewne twierdzenie nowe: brzmiałoby ono, że gospodarka kapitalistyczna może sobie pozwolić bezkarnie, „bezkryzysowo“, na ekspansję do p e w n e g o p u n k t u, mianowicie na ekspansję, która dokonać się będzie mogła bez przekraczania „metalowej bariery“, tj. przy pomocy złotego pieniądza.

Teoretycznie pogląd taki należałoby uznać za zupełnie fałszywy i niezgodny z samą teorią kryzysów Marksa — jakkolwiek bowiem ją interpretować, kryzys następuje według niej na skutek natknięcia się produkcji na „tamę“, jaką stanowią ograniczone możliwości konsum-

³³ *Kap.*, III, 1, s. 428.

³⁴ *Kap.*, III, 2, s. 113.

³⁵ *O. c.*, cz. 2, ss. 27—8, 146—7.

³⁶ Patrz np. *Theorien*, II, 2, 288: „Kryzysy są możliwe bez kredytu...“.

cyjne mas w kapitalistycznym ustroju; i gdyby przypuścić, że kapitaliści dysponują tą ilością złota, jakiej byłoby potrzeba, aby finansować całą zwiększoną produkcję — kryzys zacząłby się mimo to w chwili zetknięcia się z tą „tarną“ konsumcyjną. Marks oparł, być może, swoją koncepcję na stwierdzonym przez niego kilkakrotnie fakcie, że w chwili wybuchu kryzysu wszyscy „szukają złota“, którego jest jednak za mało, aby można nim było pokryć wszystkie zaciągnięte zobowiązania; ale i w przypadku gospodarki, opartej wyłącznie na złocie, zawiedzeni w swoich przewidywaniach przedsiębiorcy mogliby co najwyżej p o ż y c z a ć złoto od innych przedsiębiorców, nie mogliby natomiast pokryć zobowiązań ze swoich z y s k ó w, a to przecież decydowałoby o kurczeniu przez nich produkcji, a więc — i o wybuchu kryzysu.

Dlaczego zajmujemy się całą tą czysto teoretyczną spekulacją? Ponieważ owa dodatkowa teza Marksa stworzyła wśród ekonomistów szkoły marksowskiej sugestię, jakoby kryzysy spowodowane były — niezależnie od kwestii rynków zbytu, rentowności itp. — przez fakt, że poprzedzające je ożywienie jest finansowane przy pomocy „fikcyjnego“ kapitału, tj. „inflacyjnie“; innymi słowy — jakoby każda ekspansja gospodarcza, finansowana w ten sposób w ustroju kapitalistycznym, musiała prowadzić do kryzysu.

Słyszy się czasem głosy ekonomistów i publicystów szkoły marksowskiej, protestujące przeciw „inflacyjnemu“ finansowaniu podejmowanych przez państwo inwestycji czy robót publicznych. W dodatku „inflacji“ nie określa się bliżej, lecz rozumie tak, jak ją rozumie „szeroka publiczność“: nie jest więc np. inflacją finansowanie tej czy innej działalności produkcyjnej przy pomocy pożyczki zagranicznej, bo za tą pożyczką kryje się gdzieś jakiś zapas złota. Niepodobna jednak zrozumieć, dlaczego w wypadku, kiedy taki zapas złota nie istnieje, akcja państwa (typu takich chociażby akcji, jak podejmowane w ostatnich latach w Szwecji i w St. Zjednoczonych) miałyby prowadzić do jakiegoś załamania — skoro usunięty z niej został decydujący o owym załamaniu motyw rentowności, a zaciągnięte przez państwo długi — a raczej odsetki od nich — będą tak samo spłacane w ciągu wielu dziesiątków lat, z przyszłych dochodów lub przyszłych pożyczek, jak są np. spłacane odsetki od długów wojennych.³⁷

³⁷ Czasami sprzeciw sformułowany jest inaczej: mówi się mianowicie, że „inflacja“ spowoduje obniżenie realnych płac robotniczych. Ale w czasie każdego „normal-

Konfuzję, jaką w szkole ekonomistów marksowskich spowodowała owa „złota klauzula“ Marksa, powiększyło jeszcze jedno jego twierdzenie: Marks utrzymuje mianowicie, że chociaż „ustrój kredytowy będzie potężną dźwignią w czasie przejścia od kapitalistycznego systemu produkcji do produkcji uspołecznionej“ — jednakże z chwilą, gdy „środki produkcji przestaną zamieniać się w kapitał (do tego warunku należy również zniesienie własności prywatnej na ziemię), kredyt jako taki nie będzie miał żadnego sensu“.³⁸ Marks miał tu niewątpliwie na myśli tę fazę ustroju socjalistycznego, w której nie będzie już pieniądza; samo jednak uspołecznienie środków produkcji nie usuwa jeszcze potrzeby pieniądza ani kredytu (oczywiście upaństwowionego) — nie ma też żadnych powodów, dla których ustrój socjalistyczny miałby sobie pozwalać na kosztowny zbytek „złotej“ waluty. Tak czy inaczej, cytowane twierdzenie Marksa przyczyniło się również do tego, że szkoła marksowska traktuje wszelkie operacje „kredytowe“ czy „inflacyjne“ w sposób niejasny i dość irracjonalny.

Winniśmy tu jeszcze uczynić jedno zastrzeżenie: nie sądzimy wcale, aby inwestycje państwowe w gospodarce kapitalistycznej mogły zapobiec wahaniom koniunkturalnym i pokonać kryzys. Jeśli mają mieć jakieś poważniejsze znaczenie — muszą być finansowane przy pomocy „nieneutralnego“ pieniądza, a zatem — ze względów, o których mówiliśmy wyżej (reakcja „opinii“ i sprawa handlu zagranicznego) — muszą mieć zasięg z natury rzeczy dość ograniczony; a dopóki głównym ośrodkiem dyspozycji produkcyjnych pozostaną prywatni kapitaliści — poważne wahania produkcji trwać będą naszym zdaniem nadal. Interwencja państwa może je jednak do pewnego stopnia osłabić — i rzeczą nierozsądną jest tę możliwość negować.

Ze Marks nie potrafił wyzwolić się zupełnie z sugestii „pieniądza-towaru“ — w tym nie ma niczego dziwnego; zadziwiająca jest, prze-

nego“ ożywienia płace realne zatrudnionych robotników mają na ogół (niezawsze zresztą) tendencję zniżkową — rosną natomiast, wobec zwiększonego zatrudnienia, zarobki klasy robotniczej jako całości. Nie ma żadnych powodów, aby inwestycje państwowe prowadziły w tej dziedzinie do innych konsekwencji, niż prywatne.

Natomiast nie jest oczywiście rzeczą obojętną, jakiego rodzaju inwestycje są dokonywane; nie ulega też wątpliwości, że inwestycje mogą być w ręku państwa narzędziem społecznego i politycznego ucisku.

³⁸ *Kap.*, III, 2, s. 146—7.

ciwnie, jego przenikliwość teoretyczna, która mimo tej sugestii pozwoliła mu uchwycić i scharakteryzować istotę zjawisk pieniężnych w gospodarce kapitalistycznej — choć w jego czasach rola tych zjawisk była znacznie trudniejsza do ujęcia, niż jest dzisiaj.

Ekonomika „równowagi“

O oficjalnej „ekonomice równowagi“ wypowiedzieliśmy już szereg luźnych uwag w trakcie naszych rozważań; teraz chodziliby o pewne ujęcie ogólne. Nie jest to sprawa łatwa, gdyż w każdym prawie istotnym zagadnieniu istnieje po kilka wariantów oficjalnej doktryny, i każdy uczoney reprezentuje tu nieco odrębne stanowisko. Ograniczymy się jednak do zreferowania głównych koncepcyj, wspólnych w przybliżeniu całemu kierunkowi.

Historycznie rzecz biorąc, głównym punktem wyjścia całej szkoły była teoria wartości, oparta na pojęciu „użyteczności krańcowej“. Pojęcie to powstało ze spostrzeżenia, że im więcej posiadamy jednostek jakiegoś dobra, tym mniejszą szkodę poniesiemy, jeśli będziemy pozbawieni jednej jego jednostki, innymi słowy — tym mniejsza będzie użyteczność (a raczej pożądalność) krańcowa tego dobra. Powiązanie tego spostrzeżenia z teorią ceny nie było rzeczą prostą; dokonane zostało mniej więcej w sposób następujący: Jeżeli para butów warta jest na rynku 100 razy więcej od bochenka chleba — dzieje się tak dlatego, że użyteczność bochenka chleba dla ostatniego nabywcy (tj. tego nabywcy, który gotów jest jeszcze nabyć bochenek po cenie istniejącej, ale nie nabyłby go już po żadnej cenie wyższej) wyraża się dlań sumą pieniędzy, 100 razy mniejszą od sumy, jaką wyraża się użyteczność pary butów dla ostatniego ich nabywcy.

W tym zdaniu kryje się oczywiście ogrom zagadnień. To, że użyteczność pary butów wyraża się dla ostatniego ich nabywcy taką a nie inną sumą, zależy od tzw. „skali potrzeb“ tego nabywcy, oraz od „użyteczności krańcowej“, jaką ma dla niego pieniądz, a więc — od dochodów tego nabywcy; to zaś, że ten właśnie a nie inny nabywca jest nabywcą „ostatnim“ — zależy od ilości par butów, zaofiarowywanych na rynku po danej cenie, jak również od dochodów wszystkich tych nabywców, którzy gotowi byli nabyć po parze butów po cenie wyższej niż rynkowa, oraz od ich „skal potrzeb“. Nie będziemy rozwijali tych zależności; wystarczają one dla okazania, że w ujęciu tej teorii związek

ceny przedmiotu z jego użytecznością jest czymś bez porównania bardziej złożonym, niż związek ceny przedmiotu z ilością pracy, niezbędną do jego wytworzenia, w ujęciu Marksa.

Czy w porównaniu z koncepcją Marksa teoria ta stanowiła postęp? Wydaje się to rzeczą niewątpliwą. Przede wszystkim — nie była sprzeczna z faktami; trudno byłoby kwestionować, że cena istotnie zależy od tych wszystkich czynników, na jakie się tutaj wskazuje. Że ustaje w ten sposób możliwość jej określenia, jeśli nie posiada się wiedzy o całości procesów gospodarczych — to właśnie stanowi doniosły krok naprzód.

Koncepcja „użyteczności krańcowej“ przesunęła centrum zainteresowania myśli ekonomicznej z teorii wartości na ujęcie całokształtu zjawisk; zupełnie niezależnie od tego, w jakim stopniu „ekonomiczne równowagi“ udało się ujęcie tego całokształtu — teoria wartości, jako zagadnienie stosunku cen poszczególnych towarów, przestała być zagadnieniem podstawowym ekonomii, stała się czymś wtórnym i drugorzędym. Znaczenie, jakie jej dawniej przypisywano, wynikało głównie z asocjacji i tycnych, które budziła; ale z czasem stało się rzeczą zupełnie jasną, że uzasadnienie socjalizmu ani obrona kapitalizmu nie zależą wcale od tego, czy i w jakim stopniu ceny towarów są proporcjonalne do zużytej na ich wytworzenie pracy. Niepodobna byłoby twierdzić, że w dalszym rozwoju myśli ekonomicznej teoria wartości nie wróci jeszcze kiedyś w jakiejś nowej postaci; takie nawroty zdarzają się w dziejach nauki; dzisiejszy jednak jej zmierzch wydaje się rzeczą naturalną i usprawiedliwioną.³⁹

³⁹ W związku z ujęciem ceny, jako zjawiska zależnego od szeregu innych czynników, i ujęciem — jak zobaczymy niżej — tych z kolei czynników w ich wzajemnej współzależności, wypowiada się czasem pogląd, że wyższość „ekonomiki równowagi“ nad dawniejszymi teoriami ekonomicznymi przejawia się m. i. w zastąpieniu pojęcia „związku przyczynowego“ przez „związek funkcjonalny“. Twierdzenie to polega na nieporozumieniu: jeśli między zjawiskami, odbywającymi się w czasie, a więc i zjawiskami społecznymi, „stwierdzamy związek funkcjonalny“, nie opierając się na żadnym „związku przyczynowym“ — znaczy to tylko, że takiego związku przyczynowego nie znamy; ale wówczas i „stwierdzenie“ związku funkcjonalnego ma dla analizy rzeczywistości wartość bardzo wątpliwą, może bowiem opierać się w ostatecznym rachunku tylko na jakichś z natury rzeczy niepewnych i ograniczonych obserwacjach. Faktycznie jednak wszystkie równania „ekonomiki równowagi“ suponują *implicite* pewne związki przyczynowe — i pod tym względem niczym się zasadniczo nie różnią od twierdzeń Marksa.

W całej teorii „użyteczności krańcowej“ największe wątpliwości budziło opieranie się na subiektywnym psychologicznym przeżyciu, jakim jest owa „użyteczność“ (tj. „pożądalność“) — i w dalszym rozwoju szkoły uznano, że odwoływanie się do tego przeżycia jest w ogóle zbędne. Wystarczy stwierdzenie, że cena przedmiotu ustali się na tej wysokości, przy której ilość jednostek towaru, jaką sprzedawcy gotowi będą sprzedać, równać się będzie ilości jednostek, na jaką znajdą się nabywcy. Zakłada się że w miarę, jak cena towaru rośnie, zwiększa się liczba jego ewentualnych sprzedawców, a spada — liczba chętnych nabywców; wobec tego każdy towar, sprzedawany na rynku, będzie miał tylko jedną cenę.

Podobnie jak w poprzedniej definicji, cena rynkowa oraz ilość sprzedawanego po danej cenie towaru zależą tu od ilości towaru, jakie mogłyby być sprzedane i kupione po różnych możliwych cenach, tj. od tak zwanych krzywych podaży i popytu. Krzywa podaży zależy od kosztów produkcji poszczególnych ilości danego towaru; koszty zaś produkcji danego towaru zależą przede wszystkim od ceny każdego z trzech zasadniczych czynników produkcji — ziemi, kapitału i pracy. Zobaczmy za chwilę, jak określa się ta cena; na razie zwrócimy się do krzywej popytu i stwierdzimy, że zależy ona od dochodów wszystkich ewentualnych nabywców danego towaru oraz od cen wszystkich pozostałych towarów. Wszystkie dochody pochodzą — bezpośrednio albo pośrednio — z cen, jakie uzyskują trzy zasadnicze czynniki produkcji.

Cena jednostki każdego z trzech czynników produkcji (tj. płaca robocza, cena jednostki kapitału i ziemi) określa się jego produktywnością krańcową, tj. tą sumą, o jaką spadłaby ogólna wartość produkcji, gdyby ilość zatrudnionych jednostek danego czynnika produkcji zmniejszyła się o jedną. Tezy tej dowodzi się przy pomocy przyjętej, jako założenie, zasady wolnej konkurencji, która składa się z dwóch zasadniczych tez: 1. że istnieje całkowita swoboda przenoszenia się wszystkich czynników produkcji z jednej gałęzi produkcji do drugiej, i 2. że żaden sprzedawca ani nabywca nie może swoim postępowaniem na rynku (tj. kupieniem lub sprzedażem większej czy mniejszej ilości tego, co kupuje lub sprzedaje) wpłynąć na cenę danego towaru (wzgl. usługi). Poza tym przyjmuje się jeszcze, jako założenie, że w każdej gałęzi produkcji produktywność krańcowa każdego z zatrudnionych czynników maleje w miarę tego, jak wzrasta ilość jednostek tego czynnika w porównaniu z ilością jednostek czynników pozostałych

(krańcowa produktywność pracy maleje np. w miarę wzrostu ilości zatrudnionych w danej gałęzi robotników przy niezmienionej ilości maszyn itp.).

Z tych trzech założeń wynika przede wszystkim, że cena każdego towaru będzie równa krańcowemu kosztowi jego produkcji (tj. kosztowi wyprodukowania ostatniej jego jednostki), przy czym na krańcowy koszt produkcji składa się zapłata, przypadająca każdemu z czynników produkcji na zasadzie jego produktywności krańcowej; w dalszym ciągu zaś wynika z tych założeń, że produktywność krańcowa danego czynnika produkcji będzie we wszystkich gałęziach produkcji jednakowa (inaczej bowiem nastąpiłaby wędrowka tego czynnika produkcji z gałęzi, w której jego produktywność krańcowa jest mniejsza, do tej, w której jest większa, i trwałaby dopóty, dopóki ta różnica nie zostałaby zniwelowana).

Powstaje jeszcze zagadnienie: w jaki sposób całkowity wytwór produkcji zostaje bez reszty i bez niedoboru podzielony między jej czynniki, skoro każdy z nich otrzymuje zapłatę, obliczoną w rezultacie podziału krańcowego a nie przeciętnego kosztu produkcji? Założenia „wolnej konkurencji“ załatwiają pomyślnie i tę sprawę: „w stanie równowagi“ koszty krańcowe każdego zakładu będą równe jego „kosztom przeciętnym“, każdy bowiem zakład rozszerzać będzie produkcję tak długo, aż wyzyska całkowicie korzyści wytwórczości „na wielką skalę“, to znaczy aż do chwili, kiedy koszt przeciętny przestaje spadać, a dalsze powiększenie produkcji groziłoby już jego wzrostem.

Zbudowana na tych podstawach „teoria rynku“ jest już stosunkowo prosta. Całkowita produkcja (dochód społeczny) danego okresu składa się z dwóch części: produkcji środków konsumpcji i produkcji dóbr kapitałowych. Suma, uzyskana ze sprzedaży tej całkowitej produkcji, rozdzielona zostaje między ludność, tworząc dochody, przypadające poszczególnym jej klasom jako „czynnikom produkcji“. Dochody te zużywane są częściowo na zakup przedmiotów konsumpcji, a częściowo oszczędzane. Suma, przeznaczona na potrzeby konsumpcyjne, decyduje o „krzywych popytu“ na poszczególne przedmioty konsumpcji; „krzywe podaży“ są już określone przez ceny i koszty produkcji z poprzednich okresów. Wobec nowych „krzywych popytu“ ceny za poszczególne przedmioty konsumpcji mogą się zmienić, i w rezultacie nastąpią przesunięcia produkcji z jednej gałęzi przemysłu konsumpcyjnego do drugiej. Może nawet nastąpić zmiana w wszystkich cen przedmiotów kon-

sumcji, a więc np. spadek tych cen, jeżeli suma, wydawana obecnie na konsumpcję, jest mniejsza od sumy, która była wydana na konsumpcję w okresie poprzednim. Nastąpi wtedy spadek „krańcowej produktywności“ czynników produkcji, zatrudnionych w gałęziach przemysłu konsumpcyjnego — zaczną one przepływać do gałęzi, produkujących dobra kapitałowe. Czy jednak w tych gałęziach musi nastąpić w tym wypadku wzrost cen, któryby usprawiedliwiał tę wędrówkę? Musi — gdyż jeśli społeczeństwo wydaje teraz mniej na konsumpcję, znaczy to, że więcej oszczędza, i te zwiększone oszczędności stanowią jednocześnie zwiększony popyt na dobra kapitałowe (inwestycje). O to, aby „w stanie równowagi“ suma oszczędności równała się zawsze „sumie inwestycji“ — troszczy się, jak wiemy już z poprzednich wywodów, stopa procentowa.

Przypomnijmy, że we wszystkich w ogóle zachodzących procesach suponuje się całkowitą „neutralność“ pieniądza. Jest to cecha tak zasadnicza dla całego systemu, że autor, który zjawisku „neutralności pieniądza“ poświęcił pierwsze systematyczne studium, zdefiniował je nawet przy pomocy odwołania się do „praw teorii równowagi“.⁴⁰

Bardzo ważną wreszcie konsekwencją podstawowych założeń systemu jest gwarancja teoretyczna, że wszystkie czynniki produkcji — a więc i praca — muszą być całkowicie zatrudnione. Jeżeli przypuścić, że istnieje pewna liczba bezrobotnych, poszukujących pracy — płace muszą obniżyć się tak długo, aż zrównają się z obniżoną produktywnością krańcową, odpowiadającą zwiększonej liczbie robotników: przy tej niższej płacy przedsiębiorcom opłaci się zatrudnić ich wszystkich. „Ogólna nadprodukcja“ i kryzys są oczywiście w tej sytuacji niemożliwe; możliwe jest tylko chwilowe niedopasowanie jakościowe podaży do popytu.

To suche streszczenie nie może oczywiście dać pojęcia o całej tej — niewątpliwie imponującej — konstrukcji logicznej, w której z kilku założeń wyprowadzono spójny i konsekwentny system zależności, łączących wszystkie elementy gospodarczego procesu. Oprócz satysfakcji intelektualnej, system dostarczał zresztą czegoś więcej: stanowił bowiem także kryterium słuszności takiej czy innej polityki gospodarczej.

⁴⁰ „Neutralny jest w naszej terminologii pieniądz zawsze i tylko wtedy, kiedy cała gospodarka pieniężna odpowiada idealnemu obrazowi czystej gospodarki wymienianej zgodnie z prawami teorii równowagi“. (J. Koopmans, *Zum Problem des „Neutralen“ Geldes*, w *Beiträge zur Geldtheorie*, wyd. przez Hayeka, Wiedeń 1933, s. 228).

Przyjęte założenia pozwalały nie tylko wyprowadzić wszystkie prawa, rządzące życiem gospodarczym, ale ponadto gwarantowały panującemu ustrojowi gospodarczemu specjalne korzyści w porównaniu z innymi ustrojami. Zapewniały mianowicie najpełniejsze uwzględnienie potrzeb konsumenta (oczywiście potrzeb, wyrażających się w „efektywnym popycie“) przez: najbardziej celowe, gdyż dające w rezultacie maximum dóbr, połączenie czynników produkcji we wszystkich działach wytwórczości; najlepszy podział produkcji na poszczególne gałęzie; wreszcie — „optymalne“ rozmiary każdego zakładu, pozwalające całkowicie wyzyskać plusy produkcji „na wielką skalę“.

Dlaczego więc cały ten wielki wysiłek zakończył się oczywistym fiaskiem? Przede wszystkim oczywiście na skutek fałszywości założeń. Okazały się one abstrakcją wyjątkowo nieszczęśliwą i bezpłodną, z a c i e r a ł y bowiem istotne rysy gospodarki kapitalistycznej. Wystarczy tu wskazać, że w myśl tej teorii niezależni wytwórcy, niezatrudniający obcych sił roboczych, otrzymują tej samej kategorii „dochód z pracy“, co pracownicy najemni; że zysk kapitalistów nie ma nic wspólnego ani z wyzyskiem, ani z ich monopolistyczną sytuacją w produkcji, że „nie istnieje“ kryzys ani bezrobocie. Te same względy, które czyniły z doktryny oficjalnej narzędzie obrony istniejącego ustroju — sprawiły też, że nie mogła ona funkcjonowania tego ustroju wytłumaczyć.

Marks robił także założenia, abstrahujące od rzeczywistości; przyjmował za klasykami istnienie „wolnej konkurencji“ — w tak jednak ograniczonym zakresie, że założenie to nie interweniowało w żadnej z jego zasadniczych koncepcyj (wyjawszy może teorię wartości), a w pewnych wypadkach pomogło mu nawet uzgodnić teorię z rzeczywistością. Pozostałe założenia Marksa szły w kierunku p o d k r e ś l a n i a momentów, stanowiących istotę kapitalizmu, i właśnie dlatego w analizie mechanizmu gospodarki kapitalistycznej koncepcje jego mają tak wielką wartość.

Że założenia wolnej konkurencji nie były nigdy całkowicie spełnione w gospodarce kapitalistycznej — o tym oczywiście wiedzieli twórcy i wyznawcy „ekonomiki równowagi“. Istnienie momentów monopolistycznych nie było negowane; powstała odrębna gałąź ekonomiki równowagi — teoria monopolu, która usiłowała ujmować te „specjalne“ zjawiska (natrafiając zresztą na wielkie trudności teoretyczne). Przyjmowało się jednak, że te zjawiska prowadzić mogą tylko do chwi-

lowych zakłóceń, nie wpływając na ostateczny wynik; i główny nurt teorii płynął dalej łożyskiem „wolnej konkurencji“ — chociaż rozrost monopolów w okresie powojennym stawiał nad praktyczną wartością tej teorii coraz poważniejszy znak zapytania.

Daleko jednak dotkliwszym ciosem dla założeń „wolnej konkurencji“ stały się badania, przedsięwzięte w ciągu kilku ostatnich lat — badania wykazujące że nawet w sytuacjach, w których założenia te wydawały się zgodne z rzeczywistością, istnieją poważne elementy monopolistyczne. Można je sprowadzić do zjawisk dwóch typów: po pierwsze, w zastosowaniu do większości towarów i większości rynków, liczba producentów (a czasem i liczba kupujących) jest z b y t m a ł a, aby prawdziwe było założenie, że żaden z nich nie ma wpływu na cenę towaru. Po drugie, ogromna liczba producentów (i sprzedawców) posiada monopol w pewnych granicach, mimo że ma „konkurentów“ według terminologii oficjalnej — ponieważ producenci ci i sprzedawcy produkują (wzgl. sprzedają) towar nieco odmiennego typu, niż konkurencja, albo też, choćby produkowali towar identyczny, korzystają jednak z sytuacji, w której część nabywców woli z różnych względów zaopatrywać się właśnie u nich. Chodzi więc nie tylko o to, że każda fabryka mydła produkuje mydło nieco odmienne od pozostałych — ale i o to, że każda posiada swoich klientów, którzy mają zaufanie właśnie do niej, albo wolą kupować jej wyroby wobec tradycji długotrwałych stosunków handlowych, dogodnego dla nich położenia fabryki itp. Nie tylko wielkie trusty i syndykaty — każdy sklepik kolonialny okazuje się w pewnym stopniu przedsiębiorstwem monopolistycznym (i tym tylko tłumaczyć sobie można ogromną liczbę małych sklepików w mieście takim jak Warszawa — liczbę bezsensowną z punktu widzenia „optymalnych“ rozmiarów przedsiębiorstwa; tym też tłumaczy się fakt, że w czasie depresji małe zakłady nie giną całkowicie — a wielkie zakłady uruchomione są tylko częściowo, nie wyzyskując swoich kosztownych urządzeń).

Nie będziemy tutaj rozwijali tych wywodów; badania w tej dziedzinie rozpoczęły się dopiero od kilku lat⁴¹ i doprowadzą niewątpliwie

⁴¹ Pierwszy głos odezwał się w r. 1926 (artykuł P. S r a f f y w *Economic Journal*). Potem nastąpił szereg innych, w tym dwa poważne studia: Ed. Chamberlina *The Theory of Monopolistic Competition*, 1933, i pani Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition*, 1933.

do bardzo daleko idących wniosków teoretycznych. Już to jednak, co powiedzieliśmy, wystarczy do okazania, jak chwieją się w świetle tych badań najistotniejsze tezy „ekonomiki równowagi“. Z odrzuceniem założeń wolnej konkurencji upada oczywiście prawo, że cena równa jest „kosztom krańcowym“, i prawo określające płace — „krańcową produktywnością“ robotnika, i wszystkie bez wyjątku „korzyści“, jakie zapewniać ma konsumentowi ustrój dzisiejszy (korzyści te były zresztą nader wątpliwe nawet przy założeniu całkowitej wolnej konkurencji — gwarantowały bowiem tylko maksymalne zaspokojenie potrzeb, wyrażających się „efektywnym popytem“, a więc związanych ściśle z istniejącym podziałem dochodów).

Trzeba zresztą stwierdzić, że w systemie „ekonomiki równowagi“ rolę niemniej doniosłą, niż założenia wolnej konkurencji, odgrywało założenie „neutralności“ pieniądza, w szczególności — teza o równowadze inwestycji i oszczędności i o „regulującym“ działaniu stopy procentowej. Tych założeń nie trzeba już było obalać teoretycznie: całkowitą ich fantastyczność ujawnił przebieg zjawisk pieniężnych w okresie powojennym, a zwłaszcza kryzys 1929—1932 r.

Niesłusznym zresztą byłoby przypuszczać, że w „ekonomice równowagi“ złe były tylko założenia: wysoce nierealny okazał się też typ rozumowania, który wyrósł na gruncie tego systemu i którym posługiwali się oficjalni ekonomiści. Co bowiem nastąpi, jeżeli „równowaga“ ulegnie z jakichkolwiek powodów zakłóceniu? Nastąpią „procesy wyrównawcze“ — odpowiadał system — które równowagę przywrócą. Czasu, jaki trwać mają owe „procesy wyrównawcze“, nie brało się przy tym pod uwagę — a zatem pomijało się nader istotny w zjawiskach gospodarczych fakt, że „zakłócenie“ może — a pewnych sytuacjach musi — pociągać za sobą kumulacyjny proces dalszych zakłóceń, na które „procesy wyrównawcze“ nic już nie pomogą. Jak taka lawina zakłóceń wygląda — to pokazał wielki kryzys, który trwał kilka lat, pozamykał dziesiątki tysięcy fabryk i warsztatów i wyrzucił na bruk w przemysłowych krajach świata trzydzieści milionów ludzi.

Ostatni obrońcy oficjalnej szkoły próbowali jeszcze ratować całą koncepcję w swoisty sposób. Kryzys, twierdzili, jest właśnie wynikiem tego, że rozmaite czynniki nie chcą się stosować do „praw ekonomicznych“, a „prawa ekonomiczne“ — to oczywiście założenia i tezy „ekonomiki równowagi“. Jeśli spadają zyski — trzeba dostosować wynagrodzenie „czynników produkcji“ do ich „krańcowej produktywności“,

tj. zmniejszać radykalnie płace; nie wolno finansować ożywienia „inflacyjnie“; trzeba znieść „przerosty“ monopolistyczne — itd. Ale perspektywa urabiania kapitalistycznej gospodarki na obraz i podobieństwo „ekonomiki równowagi“ nie wydawała się zbyt obiecującym przedsięwzięciem — i głosy te nie uzyskały większego posłuchu. Obecnie umilkły prawie zupełnie.⁴²

Co nauka w dalszym swym rozwoju weźmie z dzisiejszej „ekonomiki równowagi“? Trudno oczywiście ryzykować jakieś przepowiednie na ten temat; nie ulega w każdym razie wątpliwości, że wiele zagadnień i zależności drugorzędnych, wiele fragmentów w procesie gospodarczego zostało przez tę doktrynę oświetlonych. Wątpliwość budzą natomiast jej pojęcia zasadnicze i cały ten precyzyjny, techniczny język, którym się posługiwała. Charakterystyczna jest pod tym względem przedmowa do ostatniej książki Keynesa: autor stwierdza, że wypowiada w książce poglądy „niezwykle proste, które powinny być oczywiste“; ponieważ jednak książka ma na celu przede wszystkim przekonanie ekonomistów „szkoły klasycznej“ (tak Keynes nazywa doktrynę oficjalną) — musiał posługiwać się w niej argumentacją „wysoce abstrakcyjną“.⁴³ Czyż może mieć wielką przyszłość język techniczny, przy którego pomocy rzeczy „proste i oczywiste“ trzeba wypowiadać przez odwoływanie się do skomplikowanych abstrakcji, a zatem język, który utrudnia, a nie ułatwia poznanie i ujęcie rzeczywistości?

Nie możemy lepiej zakończyć tego omówienia „ekonomiki równowagi“, jak przytoczeniem słów o niej tegoż Keynesa:

„Że (doktryna oficjalna) doszła do wniosków zupełnie różnych od tych, jakich spodziewałby się zwykły, niewykształcony człowiek — to, sądzę, powiększało jej prestige intelektualny. Że głosiła nauki praktyczne surowe i często odpychające — to ukazywało ją w aureoli cnoty. Że mogła stanowić fundament wielkiej i spójnej struktury logicznej — to czyniło ją tworem pięknym. Że potrafiła wytłumaczyć niesprawiedliwość społeczną i jawne okrucieństwo, jako nieuniknione incydenty na drodze postępu, a próby zmiany takiego stanu rzeczy przedstawić, jako prowadzące do rezultatów raczej szkodliwych, niż pożytecznych — to czyniło

⁴² Na stanowisku takim stała zwłaszcza tzw. szkoła wiedeńska, z Fr. Hayek'iem na czele. W Polsce poglądy tego typu propagował I. Matuszewski.

⁴³ *General Theory*, ss. V i VIII.

ją miłą w oczach władzy. A że usprawiedliwiała do pewnego stopnia nieograniczoną działalność prywatnego kapitalisty — to zyskiwało jej poparcie dominującej siły społecznej, za władzą stojącej.“⁴⁴

Przeczytawszy takie *epitaphium*, poświęcone doktrynie, w której atmosferze autor się wychował i w której kategoriach przez wiele lat myślał — rozumiemy motywy zwrotu niezależnych badaczy ku koncepcjom Marksa. Gdy zasadniczą tendencją ekonomii oficjalnej było doszukiwanie się w gospodarce kapitalistycznej harmonii — Marks doszukiwał się w niej przede wszystkim antagonizmów i widział szereg pierwiastków nieskoordynowanych, działających niezależnie od siebie i w sprzecznych kierunkach; takie właśnie ujęcie okazało się naukowo płodne — i sprawiło, że można o teoriach ekonomicznych Marksa powiedzieć to, co mówi Russell o całym jego dziele:

„Jak wszystkie doktryny, doktryna Marksa wymaga rozmaitych modyfikacji, i traktowanie jej z religijną czcią prowadzić może do smutnych następstw. Chociaż jednak Marks nie był nieomylny — w naukach jego zawarte są prawdy o doniosłości na j w y ż s z e j.“

⁴⁴ *General Theory*, s. 32—3.