

Z przedmowy do pierwszego wydania (1871):

Możliwe, że treść przedstawiona na kolejnych stronach spotka się z brakiem gotowości do jej zaakceptowania ze strony tych, którzy postrzegają naukę ekonomii politycznej, jako taką, która osiągnęła już formę niemal doskonałą. Myślę, że generalnie przypuszcza się, iż podwaliny tej nauki położył Adam Smith, że Malthus, Anderson i Senior dodali istotne doktryny, że Ricardo usystematyzował całość, i w końcu — że Pan J. S. Mill wypełnił szczegóły i dokonał ostatecznej wykładni tej gałęzi wiedzy. Wydaje się, że Pan Mill podzielał ten pogląd, ponieważ wyraźnie twierdził, iż jeśli idzie o prawa wartości, to ani dla niego, ani dla przyszłych pokoleń nie pozostało już nic do wyjaśnienia. Niewątpliwie trudno powstrzymać się od wrażenia, że stanowisko przyjmowane i potwierdzone przez tak wybitną osobistość niesie ze sobą duże prawdopodobieństwo prawdziwości. Ale w innych naukach autorytet tej miary nie ogranicza wolności sprawdzania nowych opinii i teorii. A często w końcu zostaje dowiedzione, że takowy autorytet stał po złej stronie.

Istnieje wiele elementów doktryny ekonomicznej, które wydają mi się zarówno naukowe w formie, jak i zgodne z faktami. Wymieniłbym tu w szczególności teorię ludnościową i teorię renty, przy czym ta ostatnia jest teorią o charakterze wyraźnie matematycznym, co prowadzi do właściwego uprawiania wszystkich nauk. Z Panem Millem zgodziłbym się o tyle, że zadowolili się stwierdzeniem niekwestionowanej prawdziwości praw podaży i popytu. Jako oparte na faktach, prawa te nie mogą być zachwiane przez żadną teorię. Lecz z tego nie wynika jeszcze, że nasza koncepcja wartości jest doskonała i ostateczna. Również inne ogólnie akceptowane doktryny zawsze wydawały mi się całkowicie złudne, zwłaszcza tak zwana teoria funduszu płac. Teoria ta daje niby rozwiązanie głównego problemu tej nauki, jakim jest określenie płac za pracę. Ale przy bliższym zbadaniu, jej wnioski okazują się być zwykłym truizmem, a mianowicie, że przeciętną stopę płac określa się poprzez podzielenie całkowitej kwoty przeznaczonej na opłacenie płac przez liczbę tych, pomiędzy których kwota ta zostaje rozdzielona. (...)

ROZDZIAŁ I

Wstęp

Nauka ekonomii politycznej opiera się na kilku pozornie prostych pojęciach. Użyteczność, wartość, towar, praca, ziemia, kapitał są składowymi tego przedmiotu i ten, kto dokładnie rozumie ich naturę musi posiadać lub wkrótce będzie zdolny do zdobycia wiedzy na temat całej tej nauki. Jak zauważają niemal wszyscy autorzy piszący o zagadnieniach ekonomicznych, to właśnie poprzez analizę tych prostych elementów zdobywamy najwięcej wycucia i precyzji, ponieważ wykrycie błędu w danej koncepcji musi osłabić wszystkie nasze dedukcje. W związku z powyższym, kolejne strony poświęciłem przestudiowaniu uwarunkowań i relacji zachodzących pomiędzy wskazanymi pojęciami.

Powtórne przemyślenia i dociekania doprowadziły mnie do w pewnej mierze nowego poglądu, że *wartość zależy całkowicie od użyteczności*. Wedle panujących opinii za źródło wartości uznaje się raczej pracę niż użyteczność. A są nawet tacy, którzy wyraźnie twierdzą, że

praca jest źródłem wartości. W przeciwieństwie do nich, wykażę, że aby dojść do zadowolającej teorii wymiany, której konieczną konsekwencją są zwykłe prawa podaży i popytu, musimy jedynie uważnie prześledzić naturalne prawa wahań użyteczności, jako wielkości zależnej od ilości posiadanego przez nas dobra. Ta teoria pozostaje w zgodzie z faktami, a jeśli w jakimkolwiek przypadku istnieje jakiś widoczny powód do uznania, że praca jest przyczyną wartości, otrzymamy jego wyjaśnienie. Praca jest często postrzegana jako wyznacznik wartości, ale jedynie w sposób pośredni, poprzez różnicowanie stopnia użyteczności danego towaru, który następuje w efekcie wzrostu lub ograniczenia jego podaży.

Tego rodzaju poglądy nie są tu wysuwane w sposób pospieszny czy nieprzemysłany. Wszystkie główne punkty tej teorii zostały nakreślone dziesięć lat temu, ale wówczas zostały opublikowane jedynie w formie krótkiego artykułu przedstawionego na forum sekcji statystycznej czy ekonomicznej British Association podczas spotkania w Cambridge, które miało miejsce w roku 1862. Jeszcze krótszy abstrakt z tego artykułu został dołączony do raportu z tego spotkania¹, a sam artykuł nie był publikowany aż do czerwca 1866². Podczas jego pisania wielokrotnie próbowałem podważać prawdziwość moich własnych koncepcji, ale nigdy nie znalazłem żadnego powodu, który pozwalałby mi zwątpić w poprawność ich istoty.

ROZDZIAŁ V

(...)

Źródło wartości

Poprzednie strony zawierają, jeśli się nie mylę, wyjaśnienie natury wartości, które w większości będzie zgodne z wcześniejszymi poglądami na ten temat. Ricardo, jak większość ekonomistów, stwierdził, że użyteczność jest absolutnie niezbędna dla wartości, ale że „wartość wymienna towarów, które są użyteczne, wypływa z dwóch źródeł: z ich rzadkości i z ilości pracy niezbędnej do ich otrzymania”³. Z kolei Senior w godny podziwu sposób zdefiniował bogactwo, czyli przedmioty posiadające wartość, jako „te i tylko te rzeczy, które są zbywalne, ich podaż jest ograniczona i które w sposób bezpośredni lub pośredni wywołują przyjemność lub chronią przed bólem”. Mówiąc jedynie o rzeczach, które są zbywalne, czyli możliwe do przekazania z ręki do ręki, dochodzimy do wniosku, że dwie z najbardziej klarownych definicji wartości uznają *rzadkość* i *użyteczność* za jej niezbędne cechy. Lecz w chwili, kiedy dokonamy rozróżnienia pomiędzy całkowitą użytecznością masy towarów i stopniem użyteczności różnych jej części, możemy uznać, że to rzadkość powstrzymuje spadek krańcowego stopnia użyteczności. Chleb ma niemal nieskończoną użyteczność podtrzymywania życia i w sytuacji życia lub śmierci niewielka ilość pożywienia ma wartość przekraczającą wszystkie inne rzeczy. Ale kiedy możemy się cieszyć naszymi zwykłymi dostawami żywności, bochenek chleba ma małą wartość, ponieważ użyteczność dodatkowego bochenka jest mała, gdy nasze apetyty są zaspokojone przez to, co tradycyjnie spożywamy.

¹ *Reports of Sections*, p. 158.

² „*Journal of the Statistical Society*”, vol. xxix., p. 282.

³ Tłumaczenie za polskim przekładem: D. Ricardo, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, PWN, Warszawa 1957, s. 8.

Wskazywałem na nadmierną wieloznaczność słowa wartość i oczywistą niemożność posługiwania się nim w sposób bezpieczny. Kiedy chce się wyrazić jedynie fakt, iż pewne artykuły wymieniają się wedle jakiegoś szczególnego stosunku, proponowałem zastąpić to słowo przez jednoznaczne wyrażenie – *stopa wymiany*. Lecz jestem skłonny uznać, że znacznie słowa stopa nie odpowiada temu, co większość ludzi rozumie przez wartość. W naszych odczuciach w odniesieniu do rzeczy jest pewien odcień szacunku lub pożądania, poza jakąkolwiek wyraźną świadomością stopy, wedle której wymieniałyby się ona na inne rzeczy. Sugerowałbym, że to szczególne odczucie jest prawdopodobnie identyczne z krańcowym stopniem użyteczności. Podczas gdy często cytowana przez Adama Smitha *wartość użytkowa* jest całkowitą użytecznością towaru, *wartość wymienna* jest określana poprzez *użyteczność krańcową* (ang. *terminal utility*), pragnienie posiadania jeszcze większej ilości tego towaru.

Pozostaje jeszcze kwestia pracy jako elementu wartości. Ekonomisci nie byli zainteresowani tym, kto zaproponował pracę jako *przyczynę wartości* i stwierdził, że wszystkie przedmioty wywodzą swą wartość z faktu, iż ich wytworzenie wiązało się z włożeniem jakiejś pracy. W ten sposób dawano do zrozumienia, o ile nie stwierdzano tego wprost, że wartość będzie proporcjonalna do pracy. Jest to doktryna, która nie może się obecnie utrzymać, ponieważ stoi w jaskrawej sprzeczności z faktami. Ricardo skłaniał się ku takiej opinii, kiedy stwierdził: „Istnieją towary, których wartość zależy wyłącznie od ich rzadkości. Nie można pracą zwiększyć ilości tych dóbr i dlatego wzrost podaży nie może obniżyć ich wartości. Do tego rodzaju towarów należą rzadkie rzeźby i obrazy, rzadkie książki i monety, wina szczególnego gatunku, wyrabiane jedynie z winogron rosnących na nielicznych gruntach o szczególnych własnościach. Wartość tych dóbr nie zależy wcale od ilości pracy, która była pierwotnie niezbędna do ich wytworzenia i zmienia się zależnie od bogactwa i upodobań tych, którzy pragną je posiadać”⁴.

Sam fakt, iż istnieje wiele rzeczy takich, jak rzadkie, stare książki, monety, antyki, itd., która mają wysoką wartość, i które dziś są całkowicie niemożliwe do wytworzenia, podważa koncepcję, że wartość zależy od pracy. Nawet te rzeczy, których liczbę można dowolnie powiększać wykonując odpowiednią pracę rzadko wymieniają się wedle odpowiadających im wartości⁵. W wielu teoriach wartości rynkowa cena zboża, bawełny, żelaza i większości innych rzeczy może się wahać powyżej lub poniżej ceny naturalnej, czyli kosztu. I wówczas znów może istnieć jakakolwiek rozbieżność pomiędzy ilością pracy zużytej na wytworzenie przedmiotu a wartością, którą on ostatecznie posiada. Wielkie przedsięwzięcie jak Great Western Railway⁶ lub tunel pod Tamizą mogą ucieleśniać ogromne ilości pracy, ale ich wartość zależy całkowicie od liczby ludzi, którzy będą z nich korzystać. Jeśli dla parowca *The Great Eastern* nie znaleziono by żadnego zastosowania, jego wartość byłaby *żadna*, poza użytecznością niektórych wykorzystanych do jego budowy materiałów⁷. Z drugiej strony udane

⁴ Tłumaczenie za polskim wydaniem: D. Ricardo, *op. cit.*, s. 8.

⁵ Pan W. L. Salgant w swej *Najnowszej ekonomii politycznej* (*Recent Political Economy*, London 1867, s. 99) stwierdza, że kontrakty na wyprodukowanie karabinów Enfielda wedle dokładnie takiego samego wzoru zostały zawarte po cenach w przedziale od 70 szylingów za sztukę do 20 lub nawet mniej. Płace robotników wahały się od 40 lub 50 szylingów do 15 szylingów za tydzień. Tego rodzaju przykład w oczywisty sposób pokazuje, że o wartości decyduje rzadkość, a płace są zależne od wartości produktów.

⁶ Linia kolejowa łącząca Londyn z Bristolem. (*przypis tłum.*)

⁷ To stwierdzenie zostało potwierdzone faktami. Parowiec *The Great Eastern*, zbudowany według projektów Brunela i Russella w 1858, sześciomasztowy i o wyporności 32,160 ton, jako nieuleczalnie wolny dla ruchu pasażerskiego, zaprojektowany jako zbyt wielki i ogólnie źle przystosowany dla przewożenia ładunków, stał się

przedsięwzięcie, które posiada wielką użyteczność może, przynajmniej przez jakiś czas, mieć wartość dalece przekraczającą to, co zostało na nie wydane, jak to miało miejsce w przypadku [pierwszego] atlantyckiego telegrafu. Faktem jest, że *raz wykonana praca nie ma wpływu na przyszłą wartość jakiegokolwiek artykułu*: przeminęła i jest stracona na zawsze. W handlu to co minęło, minęło na zawsze. I w każdej chwili zaczynamy od nowa, oceniając wartość rzeczy w odniesieniu do ich przyszłej użyteczności. Przemysł jest w swej istocie nastawiony na przyszłość, a nie na przeszłość, a rzadko zdarza się tak, aby rezultat przedsięwzięcia dokładnie odpowiadał pierwszemu zamysłom jego organizatorów.

Lecz choć praca nie jest nigdy przyczyną wartości, w dużej części przypadków jest czynnikiem określającym w następujący sposób: — *Wartość zależy wyłącznie od krańcowego stopnia użyteczności. Jak możemy zmieniać ten stopień użyteczności? — Poprzez posiadanie większej lub mniejszej ilości towaru do spożycia. A w jaki sposób moglibyśmy dostać go więcej lub mniej? — Poprzez wykonanie większej lub mniejszej pracy dla otrzymania podaży*. Zatem wedle tego podejścia pomiędzy pracą a wartością mamy dwa kroki. Praca wpływa na podaż, podaż wpływa na stopień użyteczności, który określa wartość, czyli stopę wymiany. Aby uniemożliwić popełnienie błędu na temat tych bardzo ważnych relacji, przedstawię je jeszcze raz w następujący sposób:

*Koszt produkcji określa podaż
Podaż określa krańcowy stopień użyteczności
Krańcowy stopień użyteczności określa wartość*

Ale w postrzeganiu pracy jako czynnika określającego wartość łatwo jest pójść zbyt daleko. Trzeba również pamiętać, że sama praca ma niejednakową wartość. Dzięki przyjęciu ostrego założenia, Ricardo oparł swą teorię wartości na ilości pracy traktowanej jako rzecz jednorodna. Był świadomy, że praca jest nieskończenie zróżnicowana ilościowo i pod względem wydajności, tak, że każdy z jej rodzajów jest mniej czy bardziej rzadki, a w konsekwencji jest opłacany wedle wyższych lub niższych stawek. Te różnice postrzegał jako czynniki zakłócające, z którymi należałoby się pogodzić. Ale jego teoria opierała się na założeniu jednorodności pracy. Ta teoria jest oparta na całkowicie innym gruncie. Ja traktuję pracę jako czynnik *zasadniczo zmienny*, tak, że *jej wartość musi być określona przez wartość produkcji, nie że wartość produkcji jest określana przez pracę*. Uważam, że niemożliwe byłoby porównywanie *à priori* sił produkcyjnych robotnika niewykwalifikowanego, stolarza, handlarza wyrobami żelaznymi, nauczyciela i adwokata. Dlatego okaże się, że żadne w moich równań nie przedstawia porównania pracy jednego człowieka do innego. Równanie, jeśli takowe w ogóle jest, dotyczy tej samej osoby, która wykonuje dwa lub więcej zajęć. Jest to taka płaszczyzna, na której mają miejsce złożone działania i reakcje, i kwestia, którą musimy odłożyć, aż do momentu, w którym w następnym rozdziale zostanie przedstawiona teoria pracy.

białym słoniem, Dwa lub trzy lata temu został sprzedany wedle wartości starego żelaza i zełomowany w Glasgow. (*przypis wyd. angielskiego*)

Brytyjski parowiec *The Great Eastern*, największy statek XIX wieku, zaprojektowany i początkowo eksploatowany jako statek pasażersko-towarowy, był w latach 60. tego stulecia wykorzystywany do przewożenia kabli do budowy pierwszego udanego połączenia telegraficznego pomiędzy Europą a Ameryką (był jedynym statkiem zdolnym do przewożenia odpowiednio długich, a co za tym idzie – ciężkich, odcinków kabla). Jako kablowiec pływał do roku 1872, a rozmontowany został w 1889. (*przypis tłum.*)