

## ROZDZIAŁ VI

## WARTOŚĆ I UŻYTECZNOŚĆ

§ 1. Możemy teraz przejść do rozważania, w jakiej mierze cena, w danej chwili rzeczywiście płacona za daną rzecz, jest wykładnikiem korzyści wynikającej z posiadania danej rzeczy. Zagadnienie to jest bardzo szerokie i ekonomika mało bardzo ma o nim do powiedzenia, lecz to, co ma do powiedzenia, posiada pewne znaczenie.

Widzieliśmy już, że cena, jaką kupujący płaci za daną rzecz, nie może nigdy przekraczać, a rzadko dochodzi do tej wysokości, przy której gotów byłby jeszcze raczej kupić rzecz daną, niż z niej zrezygnować; zadowolenie, które nabycie danej rzeczy sprawia kupującemu, przewyższa tedy, na ogół biorąc, to, z którego kupujący rezygnuje, pozbywając się sumy pieniężnej, potrzebnej na nabycie danej rzeczy; w ten sposób zakup daje mu nadwyżkę zadowolenia. Różnica pomiędzy ceną najwyższą, jaką kupujący gotów byłby jeszcze zapłacić za rzecz daną, a ceną, którą w rzeczywistości płaci, jest miarą ekonomiczną tej nadwyżki zadowolenia. Nadwyżka ta ma pewne podobieństwo do renty; najlepiej ją jednak chyba nazywać po prostu *n a d w y ż k ą k o n s u m e n t a* (*consumer's surplus*).

Rzecz jasna, że nadwyżki konsumenta, osiągnięte przy kupnie różnych towarów, nie są jednakowe. Cena wielu rzeczy wygody i zbytku jest znacznie niższa od tej, jaką wielu ludzi wolałoby raczej zapłacić, niż zrezygnować całkowicie z tych rzeczy; rzeczy te zatem dają duże bardzo nadwyżki konsumenta. Dobrym przykładem takich rzeczy są zapalki, sól, gazeta, znaczek pocztowy.

Tę korzyść, jaką człowiek osiąga przez kupno po niskiej cenie rzeczy, za które gotów byłby raczej dać wysoką cenę, niż się bez nich obywać, można nazwać korzyścią, wynikającą z *o k o l i c z n o ś c i* lub zależną od *o t o c z e n i a*, lub (uciekając się do wyrazu łacińskiego) od *k o n i u n k t u r y*. W tym rozdziale zadaniem naszym będzie zastosować pojęcie nadwyżki konsumenta jako czynnik pomocniczy przy ocenianiu z grubsza pewnych korzyści, które człowiekowi daje jego otoczenie i koniunktura<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Termin ten jest przyjęty i szeroko używany w ekonomice niemieckiej i czyni zadość potrzebie, odczuwanej silnie w ekonomice angielskiej. Wyrazy „okoliczności” i „otoczenie”, jedyna możliwe wyrazy zastępcze zamiast terminu „koniunktura”, wprowadzają czasem w błąd. Przez koniunkturę, powiada Wagner (*Grundlegung* III wydanie, str. 387), „rozumiemy cały ogół warunków technicznych, ekonomicznych, spo-

§ 2. Aby nadać precyzję naszym pojęciom, rozważmy jako przykład kupno herbaty na użytek domowy. Weźmy, jako przykład, człowieka, który przy cenie 20 szylingów za funt byłby jeszcze skłonny kupować jeden funt rocznie, przy cenie 14 szylingów — 2 funty, przy cenie 10 szylingów — 3 funty, przy cenie 6 szylingów — 4 f., przy cenie 4 szyl. — 5 f., przy cenie 3 szyl. — 6 f., a który przy rzeczywistej obecnej cenie 2 szyl. kupuje 7 f. Mamy zbadać nadwyżkę konsumenta, jaką człowiek ten osiąga dzięki temu, iż może w rzeczywistości kupować herbatę po 2 szyl. za funt.

Fakt, że dany człowiek gotów byłby jeszcze kupić funt herbaty po cenie 20 szyl., dowodzi, że całkowite zadowolenie, jakie mu daje ten funt, jest równie wielkie, jak to, które mógłby osiągnąć, wydając 20 szyl. na inne rzeczy. Gdy cena spada do 14 szylingów, człowiek ten mógłby, gdyby tak chciał, kupować nadal tylko jeden, funt rocznie. Mógłby wówczas nabyć za 14 szylingów to, co było dlań warte co najmniej 20 szylingów; a zatem osiągnąłby nadwyżkę zadowolenia, wartą dla niego co najmniej 6 szylingów, lub, innymi słowy, osiągnąłby zysk konsumenta w wysokości co najmniej 6 szylingów. Lecz faktycznie kupuje on z własnej woli drugi funt herbaty, wskazując w ten sposób, że dla niego jest ten drugi funt herbaty wart co najmniej 14 szylingów i że te 14 szylingów jest dlań odpowiednikiem użyteczności dodatkowej drugiego funta. A zatem za 28 szyl. osiąga on to, co warte jest dla niego co najmniej 20 szyl. + 14 szyl., to znaczy 34 szyl. Nadwyżka zadowolenia, jaką otrzymuje, w każdym razie nie zmniejsza się przez kupienie drugiego funta, lecz zachowuje wartość co najmniej 6 szylingów. Całkowita użyteczność tych dwóch funtów ma wartość co najmniej 34 szyl., zaś nadwyżka konsumenta, przezeń osiągnięta, jest równa co najmniej 6 szylingów<sup>1</sup>.

lęcznych i prawnych, które w gospodarstwie społecznym, opartym na, podziale pracy i własności prywatnej — szczególniej własności prywatnej rzeczowych środków wytwórczych (prywatne posiadanie ziemi i prywatny kapitał) — wyznaczają produkcję dóbr, przeznaczonych na sprzedaż, popyt na nie i ich podaż, a zatem i wartość, w szczególności zaś wartość wymienną i cenę; przy tym wyznaczają przeważnie zupełnie niezależnie lub co najmniej w zasadzie niezależnie od woli właściciela, jego aktywności lub opiekałości".

<sup>1</sup> Można podać dalsze wyjaśnienia tego twierdzenia, choć faktycznie będzie to tylko powtórzeniem w innych słowach tego, co już zostało powiedziane. Znaczenie warunku, podanego w tekście, tego mianowicie zastrzeżenia, że nabywca kupuje drugi funt herbaty z własnej woli, zrozumiemy, jeżeli zważymy, że, gdyby mu ofiarowano towar po 14 szylingów pod warunkiem, iż weźmie 2 funty, wówczas miałby do wyboru jeden funt za 20 szyl., albo dwa funty za 28 szyl.; wówczas to, że nabyłby dwa funty, nie dowodziłoby, że w jego mniemaniu drugi funt ma dlań wartość większą.

Fakt, że każdy dodatkowy zakup wpływa na użyteczność zakupów, poczynionych przez kupującego uprzednio, został już uwzględniony przy układaniu tabeli i nie należy go już brać w rachubę po raz drugi.

Gdy cena spada do 10 szylingów, konsument może, jeżeli zechce, nadal kupować tylko po dwa funty rocznie; wówczas za 20 szylingów będzie nabywał to, co dla niego warte jest co najmniej 34 szylingi, i osiągnie tą drogą nadwyżkę korzyści, wartości co najmniej 14 szy-

niż ośmiu szylingów. Jeżeli zaś wprowadzimy wymieniony powyżej warunek, to znaczy, jeżeli kupuje drugi funt z własnej woli, płacąc zań 14 szylingów, to dowodzi to, że ten drugi funt jest dlań wart co najmniej 14 szylingów. (Jeżeli jedno ciastko kosztuje pensa, a siedem ciastek kosztuje 6 pensów, i jeżeli kupujący bierze siedem, to wiemy, że gotów jest zapłacić szóstego pensa za szóste i siódme ciastko, lecz nie możemy powiedzieć, ile gotów był raczej zapłacić za samo siódme ciastko, niż z niego zrezygnować).

Zarzucają czasem: w miarę jak konsument zwiększa swe zakupy, zmniejsza się nieodzowność potrzeb, które były przyczyną poprzednich jego zakupów, użyteczność zaś tych zakupów się obniża, a co zatem idzie, należałoby stale poprawiać wcześniejsze części naszej listy cen popytu i sprowadzać je na niższy poziom w miarę tego, jak przechodzimy do niższych cen (to znaczy, należałoby na nowo rysować coraz to niżej krzywą popytu w miarę, jak posuwamy się na prawo). Lecz zarzut ten jest oparty na niezrozumieniu planu i celu, z myślą o którym została sporządzona lista cen. Zarzut ten byłby słuszny, gdyby cena popytu, odpowiadająca każdej poszczególnej ilości funtów herbaty, przedstawiała przeciętną użyteczność tej ilości. Gdyby konsument płacił dokładnie 20 szyl. za jeden funt, dokładnie 14 szyl. za drugi, wówczas płaciłby dokładnie 34 szyl. za dwa, to znaczy przeciętnie 17 za każdy. Otóż, gdyby nasza lista uwzględniała przeciętne ceny, które konsument gotów byłby płacić, i gdyby ustaliła 17 szyl. jako cenę drugiego funta, wówczas bez wątpienia musielibyśmy całą liczbę poprawiać w miarę przechodzenia do cen niższych. Gdy bowiem konsument kupi trzeci funt, przeciętna użyteczność dla niego każdego z trzech funtów będzie mniejsza, niż użyteczność, odpowiadająca siedemnastu szylingom, faktycznie bowiem wyrażać się będzie w sumie 14 szyl. 8 pensów, jeżeli przyjmiemy, że za trzeci funt zapłaciłby 10 szylingów. Trudności tej unikamy zupełnie, jeżeli sporządzimy listę cen popytu według przyjętego tutaj planu, z którym zgodnie drugiemu funtowi, nabytemu przez konsumenta, przypisuje się wartość nie 17 szylingów, które odpowiadają przeciętnej wartości każdego poszczególnego funta z quantum ogólnego, wynoszącego 2 funty, lecz 14 szylingów, które, odpowiadają dodatkowej użyteczności, jaką drugi funt ma dla niego. Ta ostatnia pozostaje bez zmiany i wówczas, gdy konsument nabędzie trzeci funt, dla którego miarą dodatkowej użyteczności będzie 10 szyl.

Pierwszy funt był dla nabywcy prawdopodobnie wart więcej, niż 2 szylingi. O tym wiemy tylko to, że nie był on dla nabywcy wart mniej. Prawdopodobnie nawet przy tej cenie nabywca osiągnął pewien mały zysk. Z kolei drugi funt był prawdopodobnie wart dla niego więcej, niż 14 szy-

lingów. Lecz w rzeczywistości nabywca woli kupić trzeci funt; ponieważ czyni to z własnej woli, wiemy przeto, że kupując, nie zmniejszył nadwyżki korzyści. Teraz za 80 szyl. otrzymuje trzy funty, z których pierwszy wart jest co najmniej 20 szyl., drugi 14 szyl., trzeci 10 szyl. Całkowita użyteczność tych trzech funtów wyraża się co najmniej sumą 44 szyl.; nadwyżka konsumenta równa jest co najmniej 14 szylingom. Gdy wreszcie cena spadła do dwóch szylingów, nasz konsument kupuje siedem funtów, które, wzięte każdy z osobna, są dlań warte odpowiednio nie mniej, niż 20 szyl., 14 szyl., 6 szyl., 4 szyl., 3 szyl. i 2 szyl., czyli razem 59 szylingów. Ta suma jest dla niego miarą całkowitej użyteczności tego quantum herbaty; „nadwyżka konsumenta” jest tu co najmniej różnica pomiędzy tą sumą 59 szylingów a 14 szylingami, które w rzeczywistości płaci za te 7 funtów; nadwyżka ta wynosi więc 45 szyl. Ta różnica jest nadwyżką wartości zadowolenia, które osiąga, kupując herbatę, w stosunku do tego zadowolenia, które mógłby osiągnąć, wydając 14 szyl. na pewne rozszerzenie swych zakupów innych dóbr, których nie uważał za stosowne kupować w większej ilości przy cenach obecnych i których dalszy zakup przy tych cenach nie dałby mu „nadwyżki konsumenta”. Innymi słowy nadwyżkę wartości, równą 45 szyl., zawdzięcza tu konsument koniunkturze, przystosowaniu środowiska do jego potrzeb, co się tyczy właśnie herbaty. Gdyby przystosowanie to przestało istnieć i herbaty nie można było nabyć za żadną cenę, konsument nasz poniósłby stratę korzyści, równą co najmniej tej korzyści, którą mógłby osiągnąć, wydając dodatkową sumę 45 szyl. na nadprogramowy zakup rzeczy, które dla niego miałyby wartość, równą dokładnie cenie, którą za nie zapłacił<sup>1</sup>.

lingów. W tej sprawie wiemy tylko tyle, że był wart co najmniej 14 szylingów, a nie był wart 20 szyl.; tutaj więc osiągnął on nadwyżkę zadowolenia, odpowiadającą co najmniej 6 szyl., prawdopodobnie jednak cokolwiek większą. Zygzakowata linia tego rodzaju powstaje zawsze, o czym wiedzą matematycy, gdy obserwujemy skutki znacznych zmian, takich właśnie, jak na przykład spadek ceny z 20 na 14 szyl. za funt. Gdybyśmy byli rozpoczęli od bardzo wysokiej ceny i następnie przechodzili do cen niższych poprzez zmiany, praktycznie biorąc nieskończenie małe (jedna czwarta pensa na funcie), i gdybyśmy obserwowali bardzo małe zmiany w konsumpcji danego człowieka, wynoszące mały ułamek funta w danym okresie, to zygzak ten zniknąłby z wykresu.

<sup>1</sup> Prof. Nicholson (*Principles of Political Economy* tom I i *Economic Journal* tom IV), zrozumiałwszy błędnie istotę nadwyżki konsumenta, podniósł przeciw niej wiele zarzutów, na które w tym samym *Economic Journal* odpowiedział prof. Edgeworth, Nicholson powiada: „Co na tym zyskamy, jeżeli powiemy, iż użyteczność dochodu rocznego, wynoszącego 100 funtów ma wartość (powiedzmy) 1000 funtów rocznie?” Nic na tym byśmy

§ 3. Podobnie, gdybyśmy pominęli na chwilę ten fakt, iż ta sama suma pieniędzy jest wykładnikiem różnych ilości przyjemności dla różnych ludzi, to moglibyśmy mierzyć nadwyżkę zadowolenia, którą daje sprzedaż herbaty, powiedzmy, na rynku londyńskim, za pomocą różnicy pomiędzy sumą ogólną, cen, przedstawionych w dokładnej liście cen popytu na herbatę, a jej ceną sprzedaży <sup>1</sup>.

nie zyskali istotnie. Inna rzecz, gdybyśmy, porównując życie w Centralnej Afryce z życiem w Anglii, powiedzieli, iż jakkolwiek rzeczy, które w Centralnej Afryce można kupić za pieniądze, są, być może, przeciętnie jednakowo tanie tu i tam, to jednak tam wielu rzeczy kupić w ogóle nie można, i że tam człowiek, mający tysiąc funtów szterlingów rocznie, nie żyje tak dobrze, jak człowiek, mający 300 lub 400 funt. w Anglii. Jeżeli ktoś płaci pensa za przejście przez most i opłata ta skraca mu drogę, którą musiałby nadłożyć i która kosztowałaby szylinga, to nie mówimy, że pens jest wart szylinga, lecz że pens wraz z korzyścią, jaką daje most (który jest momentem składowym koniunktury danego człowieka), przedstawiał dla niego w danej chwili wartość szylinga. Gdyby most został zniesiony właśnie w tym dniu, w którym go podróżny potrzebował, wówczas podróżny poniosłby stratę równą co najmniej jedenastu pensom.

<sup>1</sup> Rozważmy tedy krzywą  $DD'$  popytu na herbatę na poniższym rynku. Niechaj  $OH$  oznacza ilość, sprzedawaną na tym rynku w okresie rocznym po cenie, oznaczonej przez  $AH$ ; przy czym rok jest wzięty za jednostkę czasu. Wziąwszy jakiś punkt  $M$  na  $OH$ , przeprowadźmy  $MP$  prostopadłe do góry, do spotkania z krzywą w  $P$ , i przetnijmy ją prostą, równoległą do  $Ox$ , wyprowadzoną z punktu  $A$ . Przypuścimy, że poszczególne ilości funtów są umieszczone w porządku zależnym od intensywności potrzeby różnych nabywców, miarą intensywności potrzeby kupującego poszczególne funt jest cena, którą jest gotów jeszcze zapłacić za ten funt. Figura informuje nas, że quantum  $OM$  może być sprzedane po cenie  $PM$  i że przy wyższej cenie nie można już sprzedać takiej ilości. Musi więc być taka jednostka, która chce kupić więcej po cenie  $PM$ , niż kupiłaby po wyższej cenie. Możemy uważać, że ilość funtów, reprezentowana przez odcinek  $OM$ , została sprzedana tej właśnie jednostce. Przypuścimy, na przykład, że  $PM$  przedstawia cztery szylingi,  $OM$  zaś milion funtów. Kupujący, o którym mowa w tekście, gotów jest kupić piąty funt herbaty po cenie czterech szylingów; możemy powiedzieć: milionowy funt został jemu właśnie sprzedany. Jeżeli  $AH$ , a więc i  $RM$ , przedstawia dwa szylingi, to nadwyżka konsumenta, osiągnięta z milionowego funta ( $OM$ -tego) jest równa  $PM$  minus  $RM$ , czyli czterem szylingom, które kupujący ten funt herbaty gotów byłby nadpłacić ponad  $RM$ , czyli ponad dwa szylingi, które w rzeczywistości płaci. Przypuścimy teraz, że został zbudowany bardzo wąski równoległobok, którego wysokością jest  $PM$ , a podstawą odcinek wzdłuż  $Ox$ , stanowiący miarę jednostki, czyli jednego funta herbaty. Wówczas będzie rzeczą wskazaną uważać za miarę ceny nie matematyczną linię prostą, pozbawioną grubości, jak na przykład  $PM$ , lecz bardzo wąski równoległobok lub, jeżeli tak można powiedzieć, grubą linię prostą,

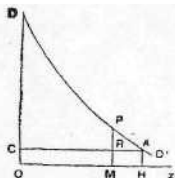


Fig. 10.

Analiza ta z jej nowymi terminami i wielkim technicznym aparatem wydaje się na pierwszy rzut oka czymś wydumany, sztucznym i nierzeczywistym. Jednak po dokładniejszym zbadaniu okaże się, że nie wprowadza ona żadnych nowych trudności i nowych założeń, lecz jedynie wyprowadza na światło dzienne trudności i założenia, ukryte w potocznym języku rynku. Albowiem w tym, jak i w innych przypadkach, pozorna prostota zwrotów potocznych przesłania rzeczywistą złożoność; jest też obowiązkiem nauki ujawnić tę ukrytą złożoność, spojrzeć jej w oczy i zmniejszyć, o ile to tylko możliwe, tak iżbyśmy mogli później uporać się zwycięsko z trudnościami, których niejasna myśl i mowa potoczna nie były w stanie przewyciężyć.

Mówi się popolicie w życiu potocznym, że cena, którą człowiek płaci za daną rzecz, nie jest miarą jej rzeczywistej wartości dla niego: że jakkolwiek wydaje, na przykład, znacznie więcej na herbatę, niż na sól, to jednak sól ma dla niego większą rzeczywistą wartość, i że stałoby się to rzeczą jasno widoczną, gdyby został pozbawiony soli. Myśli tej zostaje tylko nadana ścisła forma techniczna, gdy się mówi, że nie można brać użyteczności krańcowej jakiegoś dobra za jej użyteczność całkowitą. Jeżeli jakaś

której szerokość jest równa długości odcinka, odpowiadającego jednostce danego towaru, czyli w danym razie funtowi herbaty. W ten sposób powiedzielibyśmy, że całkowite zadowolenie, osiągnięte z *OM*-tego funta herbaty, przedstawia gruba linia prosta *MP*; że cenę zapłaconą za ten funt przedstawia gruba linia prosta *MR*, a zysk konsumenta, osiągnięty z tego funta, — gruba linia prosta *RP*. Teraz przypuścimy, że takie wąskie równoległoboki lub grube linie proste są przeprowadzone dla wszelkich możliwych położen *M* pomiędzy *O* i *H*, tak, iż każdemu funtowi herbaty odpowiada jeden równoległobok. Każda gruba linia prosta, przeprowadzona tak, jak *MP*, od punktu na *Ox* do przecięcia z krzywą popytu, będzie przedstawiała sumę zadowolenia, którą daje jeden funt herbaty; wszystkie te linie razem wzięte zajmą i dokładnie wypełnią całe pole *DOHA*. Możemy zatem powiedzieć, że pole *DOHA* przedstawia całkowitą sumę zadowolenia, osiągniętą z konsumpcji herbaty. Dalej każda z prostych linii, poprowadzonych tak, jak *MR*, od punktu, leżącego na *Ox* w górę do przecięcia z *AC*, przedstawia cenę, w rzeczywistości zapłaconą za jeden funt herbaty. Te proste linie, razem wzięte, tworzą pole *COHA*: pole to przedstawia zatem całkowitą sumę, zapłaconą za herbatę. Wreszcie każda z prostych linii, przeprowadzonych tak, jak *RP*, z punktu na *AC* wwyż do przecięcia z krzywą popytu, przedstawia całkowity zysk konsumenta, osiągnięty na herbacie, gdy cena jest *AH*. Powtarzamy tu raz jeszcze, że ta miara geometryczna jest sumą miar korzyści, które dadzą się mierzyć według jednej skali jedynie pod tym warunkiem, iż zostanie przyjęte założenie, zrobione w tekście. Jeżeli tego założenia nie przyjmujemy, to pole przedstawia jedynie sumę zadowoleń, których poszczególne quanta nie są ściśle wymierzone. Tylko wtedy, gdy przyjmujemy to założenie, pole tej figury będzie miarą całkowitej czystej korzyści, osiągniętej przez różnych nabywców z kupna herbaty.

grupa rozbitków, która oblicza, że ją odnajdą nie wcześniej, jak po roku, ma rozdzielić kilka funtów herbaty i takąż samą ilość soli, to sól będzie miała dla niej większą wartość; jeżeli bowiem człowiek ma otrzymać na cały rok zaledwie kilka uncji soli, to użyteczność krańcowa uncji soli będzie dlań większa, niż uncji herbaty w tych samych okolicznościach. Natomiast w okolicznościach zwykłych, gdy cena soli jest niska, każdy kupuje jej tyle, że jeszcze jeden dodatkowy funt dałby mu małą nadwyżkę zadowolenia: całkowita użyteczność soli jest dla każdego człowieka w tych warunkach bardzo duża, lecz użyteczność krańcowa — mała. Z drugiej strony, ponieważ herbata jest droga, większość ludzi pije jej mniej i naparza ją dłużej, niżby to czyniła, gdyby można było kupować herbatę po takiej cenie, jak sól. Potrzeba herbaty u większości ludzi daleka jest od nasycenia: jej użyteczność krańcowa pozostaje wysoka i większość ludzi gotowa byłaby zapłacić za dodatkową uncję herbaty tyle, co za dodatkowy funt soli. Potoczne powiedzenie, od któregośmy rozważanie to zaczęli, zawiera te same myśli, któreśmy dalej rozwinęli, lecz nie stwierdza w tak ścisłej i określonej formie, jaką winno mieć twierdzenie, które ma być często stosowane w dalszym toku rozważań. Używanie terminów technicznych początkowo nie pomnaża w niczym wiedzy, lecz daje możliwość ujęcia dobrze znanych wiadomości w zwięzłą formę, w której wiedza ta łatwo może służyć jako podstawa dla dalszych badań<sup>1</sup>. Rzeczywistą wartość danej rzeczy można rozważać nie tylko w odniesieniu do poszczególniej osoby, lecz w odniesieniu do ludzi w ogóle; w tym wypadku naturalną rzeczą byłoby założenie, iż każde zadowolenie wartości jednego szylinga dla jednego Anglika jest równe zadowoleniu wartości jednego szylinga dla innego Anglika; założenie to należałoby brać jedynie jako punkt wyjścia, jako słuszne, póki przypuszczenie przeciwne nie zostanie dowiedzione. Lecz każdy rozumie, że taka metoda postępowania byłaby rozumna jedynie wtedy,

<sup>1</sup> Harris (*On Coins* 1757), powiada: „Na ogół biorąc, rzeczom przypisuje się wartość nie według tego, jaką mają rzeczywistą rolę w zaspokajaniu koniecznych potrzeb człowieka, lecz raczej w zależności od ilości ziemi, pracy i wyszkolenia, które są potrzebne do ich produkcji. W zależności od tych ilości odbywa się wymiana jednych rzeczy na inne; ta właśnie skala jest główną podstawą oceny większości rzeczy. Woda jest bardzo użyteczna, a przecież zazwyczaj ma wartość małą lub prawie żadną, a to dlatego, że prawie wszędzie woda znajduje się w takiej obfitości, iż nie może być przedmiotem prywatnego posiadania; każdy może mieć jej tyle, ile mu jej potrzeba, bez żadnego innego wydatku, prócz wydatkowania pewnego quantum energii na przyniesienie jej. Z drugiej strony diamenty, wobec tego, iż są bardzo rzadkie, mają dużą wartość, choć małe zastosowanie”.

gdyby przypuścić, że konsumenci herbaty i soli należą do tej samej klasy społecznej i że pomiędzy nimi są ludzie o wszelkich możliwych temperamentach<sup>1</sup>.

Rozważanie to zwraca naszą uwagę na fakt, iż zadowolenie, które ma wartość jednego funta dla przeciętnego biednego człowieka, jest czymś znacznie większym, niż zadowolenie, które ma wartość jednego funta dla przeciętnego człowieka zamożnego. I gdybyśmy zamiast porównywać herbatę i sól, rzeczy używane w dużej ilości przez wszystkie klasy społeczne, porównali jedną z tych rzeczy z winem szampańskim lub ananasami, to poprawka, którą należałoby uczynić z tego powodu, byłaby więcej, niż znaczna: zmieniłaby ona cały charakter obliczeń. W czasach dawniejszych wielu mężów stanu, a nawet niejeden ekonomista, nie zwracało należytej uwagi na rozważania tego rodzaju, szczególnie przy układaniu taryf podatkowych; ich słowa i czyny zdawały się wskazywać na brak sympatii dla cierpień ludzi biednych, choć częściej były one po prostu wyrazem niezrozumienia rzeczy.

Na ogół jednak faktycznie rzecz się tak przedstawia, że znaczna większość zjawisk, którymi zajmuje się ekonomika, dotyczy w jednakowej prawie mierze wszystkich klas społecznych, tak, iż tam, gdzie miara pieniężna zadowolenia, wywołanego przez dwa różne fakty, jest równa, tam na ogół nie ma wielkiej różnicy pomiędzy ilością zadowolenia w obu wypadkach. Właśnie wobec takiego stanu rzeczy ściśle mierzenie nadwyżki konsumenta w obrębie jakiegoś rynku nabrało już dużego teoretycznego znaczenia i może się stać rzeczą bardzo ważną w praktyce.

Trzeba jednak zauważyć, że ceny popytu, według których oceniamy całkowitą użyteczność dóbr i nadwyżkę konsumenta, rozważaliśmy, przypuszczając, iż inne warunki pozostają niezmiennie, podczas gdy cena jednego właśnie rozważanego dobra się podnosi: gdy zaś całkowita użyteczność dwóch dóbr, mających to samo zastosowanie, zostanie obliczona według tej samej metody, nie będziemy mogli

<sup>1</sup> Można sobie wyobrazić ludzi o wysokiej wrażliwości, którzy cierpieliby szczególnie z powodu braku bądź soli, bądź herbaty, lub takich, którzy są ogólnie wrażliwi i którzy cierpieliby bardziej z powodu utraty pewnej określonej części swych dochodów, niż inni w tym samym położeniu. Przyjmujemy jednak, że takie różnice indywidualne mogą być pominięte, rozważaliśmy bowiem każdorazowo przeciętną wielkość ilości ludzi. Zresztą koniecznym mogłoby się okazać zbadanie, czy były jakieś szczególne racje do przypuszczenia, iż ci, którzy, powiedzmy, zrobili największy zapas herbaty, byli ludźmi szczególnie wrażliwymi. Gdyby to było możliwe, wówczas należałoby to wziąć w rachubę przed zastosowaniem rezultatów analizy ekonomicznej do praktycznych zagadnień etyki i polityki.

powiedzieć, że całkowita użyteczność obu dóbr razem jest równa sumie całkowitej użyteczności każdego z nich z osobna<sup>1</sup>.

§ 4. Istota naszego rozumowania nie zmieniłaby się, gdybyśmy wzięli w rachubę to, że im więcej ktoś na jakąś rzecz wydaje, tym mniejsze pozostają mu środki na nabycie dalszych ilości tych samych rzeczy lub na inne rzeczy, i że tym większa jest dla niego wartość pieniądza. Wyrażając się technicznie: każdy nowy wydatek zwiększa dla wydającego krańcową wartość pieniądza. Lecz jakkolwiek istota naszego rozumowania nie zmieniłaby się, forma jego stałaby się bardziej zawiła, przy tym nie byłoby z tego żadnego zysku, mało jest bowiem zagadnień praktycznych, w których poprawki, jakie tu należałoby zrobić, mogłyby mieć jakiegokolwiek znaczenie<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Pewne wieloznaczne zwroty w poprzednich wydaniach nasunęły, zdaje się, niektórym czytelnikom myśl, że jestem przeciwnego zdania. Aby dodać całkowitą użyteczność wszystkich dóbr, tak, iżby tą drogą otrzymać sumę całkowitej użyteczności wszelkiego bogactwa, trzeba koniecznie uciec się do najbardziej subtelnych wzorów matematycznych. Próba zastosowania tych metod do tego zagadnienia doprowadziła mnie do przekonania, że, jeżeli nawet zadanie to teoretycznie jest wykonalne, to jednak rezultat musiałby być obciążony tak wielką ilością hipotez ograniczających, iż byłyby praktycznie bezwartościowe.

Zwracaliśmy już uwagę na to, że dla pewnych celów należy łączyć takie rzeczy, jak herbata i kawa, w jedną grupę, jako jeden rodzaj dóbr; rzecz oczywista, że, gdyby herbata stała się niedostępna, ludzie zwiększyliby swą konsumpcję kawy i *vice versa*. Strata, jaką by ludzie ponieśli, gdyby zostali pozbawieni zarówno herbaty, jak kawy, byłaby większa, niż suma strat, poniesionych wskutek pozbawienia każdej z tych rzeczy z osobna. A zatem całkowita użyteczność herbaty i kawy jest większa, niż suma całkowitej użyteczności herbaty, obliczonej na zasadzie przypuszczenia, iż na rynku jest do nabycia również i kawa, oraz całkowitej użyteczności kawy, obliczonej na zasadzie podobnego przypuszczenia, jak co do herbaty. Tej trudności można teoretycznie uniknąć, łącząc oba „współzawodniczące” dobra razem w jednej wspólnej tabeli popytu. Z drugiej strony, jeżeli obliczylibyśmy całkowitą użyteczność opalu, biorąc pod uwagę to, iż bez niego nie moglibyśmy mieć gorącej wody do naparzania herbaty, policzylibyśmy niektóre rzeczy dwukrotnie, gdybyśmy dodali do tej użyteczności opalu całkowitą użyteczność liści herbacianych, obliczoną według tej samej metody. Podobnie całkowita użyteczność pszenicy obejmuje użyteczność plugów i obu tych użyteczności nie można do siebie dodawać, jakkolwiek można rozważać całkowitą użyteczność plugów w związku z jednym zagadnieniem, a użyteczność pszenicy — w związku z innym. Inne strony tych trudności rozważam w księdze V, rozdział VI.

Patten kładł nacisk na drugą z nich w kilku interesujących pismach. Lecz w swej próbie wyrażenia sumy użyteczności wszelkich form bogactwa przeoczył on, jak się zdaje, wiele trudności.

<sup>2</sup> Wyrażając się w języku matematycznym, elementy pominięte należałyby, ogólnie biorąc, do wielkości nieskończenie małych drugiego

Są jednak pewne wyjątki. Tak, na przykład, jak to wykazał Sir R. Giffen, wzrost ceny chleba czyni tak wielki wyłom w zasobach biedniejszych rodzin robotniczych i podnosi dla nich użyteczność krańcową pieniądza w tym stopniu, że zwyżka ta zmusza je do zredukowania swej konsumpcji mięsa i bardziej kosztownych pokarmów mącznych; wobec tego zaś, że chleb pozostaje jeszcze najtańszym pożywieniem, jakie mogą zdobyć i chcą spożywać, przeto spożywają go więcej, a nie mniej. Lecz takie wypadki są rzadkie; gdzie się je spotyka, trzeba rozważać je oddzielnie.

Wspominaliśmy już, że nie możemy przewidzieć ściśle, jaką ilość danej rzeczy kupowałiby ludzie przy cenach bardzo różnych od cen, które zazwyczaj za nie płacą; innymi słowy, nie można przewidzieć, jakie byłyby ceny popytu na daną rzecz przy sprzedaży ilości bardzo różnych od tych, które zazwyczaj są sprzedawane. Wskutek tego nasza lista cen popytu jest poza obrębem cen zwykłych oparta jedynie na przypuszczeniach; to też najlepiej nawet przeprowadzone oceny całkowitego quantum użyteczności jakiejś rzeczy mogą być w znacznym stopniu błędne. Ta trudność jednak nie ma wielkiego znaczenia praktycznego, główne bowiem zastosowania teorii nadwyżki konsumenta dotyczą takich zmian, które towarzyszyłyby zmianom ceny omawianego dobra, niewiele wykraczającym poza obręb cen zwykłych; to znaczy, wymagają one tylko takich danych, którymi w dostatecznej mierze rozporządzamy. Te uwagi stosują się szczególnie do przedmiotów koniecznej potrzeby<sup>1</sup>.

---

rzędu. Słuszność dobrze znanej metody naukowej, która elementy te każe pomijać, nie podlegałaby żadnej wątpliwości, gdyby nie zakwestionował jej Nicholson. Krótką odpowiedź dał mu Edgeworth w *Economic Journal* za marzec 1899, dłuższą odpowiedź zaś Bacone w *Giornale degli Economisti* za wrzesień 1894, o czym podaje wzmiankę Sanger w *Economic Journal*, marzec 1895.

Jak to zostało wskazane w nocie VI Dodatku Matematycznego, można by formalnie wziąć w rachubę zmiany użyteczności krańcowej pieniądza, gdyby to było pożądane; byłibyśmy zaś do tego zobowiązani, gdybyśmy próbowali zsumować całkowite użyteczności wszystkich dóbr.

<sup>1</sup> Pojęcie nadwyżki konsumenta może nam już teraz być w pewnej mierze pomocne; gdy zaś nasza wiedza statystyczna posunie się naprzód, może nam ono pomóc znacznie w rozwiązywaniu takich zagadnień, jak to jak wielką szkodę przyniosłoby społeczeństwu podwyższenie cła o sześć pensów na funcie herbaty, lub podwyższenie o 10% ceny frachtu kolejowego. Wartość tego pojęcia mało zmniejsza się przez to, iż nie ułatwiłoby nam obliczenia straty, jaką wyrządziłoby cło 30 szylingów za funt herbaty lub dziesięciokrotne zwiększenie ceny frachtu.

Powracając do naszego ostatniego wykresu, możemy rozważania powyższe wyrazić w sposób następujący: jeżeli *A* jest punktem na krzywej,

§ 5. Pozostają do rozważenia sprawy innego rodzaju, które łatwo przeoczyć przy ocenianiu zależności dobrobytu od bogactwa materialnego. Z jednej strony szczęście jednostki często zależy więcej od jej własnego zdrowia fizycznego, duchowego i moralnego, niż od jej warunków zewnętrznych; po drugie, wiele z tych warunków, które mają nawet duże znaczenie dla rzeczywistego jej szczęścia, łatwo przeoczyć, sporządzając inwentarz jej bogactwa. Wiele z pośród tych warunków — to wolny dar natury, i te mogłyby być rzeczywiście pominięte bez wielkiej szkody, gdyby zawsze były te sanie dla wszystkich ludzi, lecz w rzeczywistości są one różne, zależnie od miejsca i czasu. Większość tych warunków jednak — to składniki bogactwa zbiorowego, często pomijane przy obliczaniu bogactwa indywidualnego; nabierają one jednak znaczenia, gdy porównujemy różne części nowoczesnego świata cywilizowanego, a jeszcze większego znaczenia wtedy, gdy porównujemy czasy obecne z dawniejszymi.

Działania zbiorowe, mające na celu zabezpieczenie ogólnego dobrobytu (jak na przykład oświetlenie i zaopatrzenie ulic w wodę) będą przedmiotem dłuższych rozważań w końcu naszych dociekań. Stowarzyszenia spółdzielcze, których celem działalności jest nabywanie towarów na spożycie osobiste, rozwinęły się w Anglii więcej, niż gdzie indziej; natomiast stowarzyszenia spółdzielcze, mające na celu zakup rzeczy potrzebnych do prowadzenia przedsiębiorstwa, do niedawna rozwijały się w Anglii bardzo opieszale. Oba rodzaje sto-

odpowiadającym ilości, która zazwyczaj jest sprzedawana na rynku, to można zdobyć dane, wystarczające do wykreślenia krzywej ze znośną poprawnością na pewną odległość po obu stronach punktu *A*; natomiast rzadko można krzywą poprowadzić z taką ścisłością aż do punktu *D*. Lecz rzecz to praktycznie małej wagi, ponieważ w głównych praktycznych zastosowaniach teorii wartości rzadko zachodziłaby potrzeba uwzględniania kształtu całej krzywej popytu, gdybyśmy nawet kształt ten znali. Potrzebujemy właśnie tych danych, które możemy zdobyć, to znaczy mniej więcej ścisłych danych co do kształtu krzywej w sąsiedztwie punktu *A*. Rzadko zachodzi potrzeba określania całego pola *DCA*; dla większości naszych celów wystarcza wiedzieć, jakie zmiany tego pola wywołałby ruch punktu *A* na przestrzeni małych odcinków krzywej w obu kierunkach od tego punktu. Niemniej ułatwi to nam nasze zadanie, jeżeli przyjmujemy prowizorycznie, jak to w czysto teoretycznych rozważaniach mamy wszelkie prawo czynić, że krzywa jest przeprowadzona w całej swojej rozciągłości.

Szczególną trudność przedstawia ocena całkowitej użyteczności tych dóbr, których pewne quantum jest rzeczą koniecznej potrzeby. Najlepszą metodą oceny w tym wypadku jest odliczyć quantum, stanowiące przedmiot koniecznej potrzeby, jako pozycję oddzielną, i oceniać całkowitą użyteczność tylko tego quantum danego dobra, które pozostanie po odjęciu pierwszego. Musimy tu jednak pamiętać, że zapotrzebowanie jakiejś rzeczy

warzyszeń uważają niektórzy za stowarzyszenia spożywcze, lecz w rzeczywistości są to stowarzyszenia, mające na celu zaoszczędzenie wyśiłku w pewnych dziedzinach wytwórczości, i badanie ich należy raczej do nauki o produkcji, niż do nauki o konsumpcji.

§ 6. Mówiąc o zależności dobrobytu od bogactwa, mamy na myśli nie niezmienny zasób bogactwa, lecz przyrost jego w określonej jednostce czasu i jego w tymże okresie zużycie. Zasób bogactwa, który człowiek posiada, daje przez to, iż się go użytkuje, i że jest źródłem różnych przyjemności, pewien „przyrost zadowolenia”, który obejmuje też zadowolenie, jakiego źródłem jest samo posiadanie. Natomiast pomiędzy ogólnym quantum tych zasobów, a sumą zadowolenia zachodzi mały związek bezpośredni. Z tej to właśnie racji w tym i poprzednim rozdziale mówiliśmy o klasach ludzi bogatych, średnio zamożnych i biednych, że posiadają odpowiednio duże, średnie lub małe dochody, nie zaś dużą, średnią lub małą własność<sup>1</sup>.

Słusznie powiada Daniel Bernoulli, że punktem początkowym zadowolenia, jakie daje człowiekowi dochód, jest moment, gdy dochód ten wystarcza do podtrzymania życia, że zaś później równe przyrosty zadowolenia odpowiadają równym przyrostom procentowym dochodu; i, vice versa, w taki sam sposób zmniejsza się zadowolenie, gdy zmniejsza się dochód<sup>2</sup>.

---

jest w znacznej mierze zależne od trudności zdobycia rzeczy ją zastępujących. (Porównaj notę VI w Dodatku Matematycznym).

<sup>1</sup> Porównaj notę VII w Dodatku.

<sup>2</sup> To znaczy: jeżeli trzydzieści funtów szterlingów przedstawia sumę, potrzebną niezbędnie na pierwsze potrzeby, to zadowolenie z dochodu tutaj będzie miało początek; gdy zaś dochód osiągnie czterdziestu funtów, to dodatkowy funt szterling zwiększy o jedną dziesiątą zadowolenie, które daje nadwyżka dziesięciu szylingów ponad minimum. Jeżeli zaś dochód wynosi 100 funtów szterlingów, to znaczy o 70 funtów przewyższa minimum niezbędne, to będzie potrzebny przyrost dochodu o 7 funtów na to, aby zadowolenie zwiększyło się o tyle, o ile przy dochodzie 40 funtów zwiększyło się wskutek przyrostu równego 1 funtowi; jeżeli zaś dochód wynosi 10.000 funtów, to potrzeba przyrostu równego 1000 funtów, aby powiększyć zadowolenie o takie quantum, jak poprzednio (por. notę VIII w Dodatku). Rzecz prosta, obliczenia te są w znacznej mierze przypadkowe, i trudno je przystosować do zmiennych warunków życia różnych jednostek. Jak to później zobaczymy, systemy opodatkowania, najbardziej rozpowszechnione obecnie, opierają się w głównych swych zarysach na idei Bernoulli'ego. Dawniejsze systemy zabierały biednemu znacznie więcej, niżby należało według tego schematu; natomiast systemy opodatkowania progresywnego, wprowadzane obecnie w różnych krajach, oparte są w pewnej mierze na przypuszczeniu, że jednoprocentowy przyrost dochodu bardzo znacznego w mniejszym stopniu powiększa dobrobyt właściciela tego dochodu, niż jednoprocentowy przyrost dochodu małego, — jeżeli nawet zgodnie z założeniem Bernoulli'ego, zrobimy poprawkę co

Lecz po pewnym czasie nowe bogactwa tracą część swego uroku. W części jest to wynik tego, iż posiadacz się z nimi oswaja; to jest przyczyną tego, iż wygody i zbytki, do których się przyzwyczailiśmy, przestają nam sprawiać przyjemność, choć utrata ich sprawia dość dużą przykrość. W części zaś wynika to z tego, że ze zwiększeniem się bogactw często przychodzi bądź zmęczenie wiekiem, bądź co najmniej zwiększające się przytępienie nerwów, a nawet, być może, powstają przyzwyczajenia życiowe, zmniejszające żywotność fizyczną i zdolność odczuwania przyjemności. W każdym cywilizowanym kraju istnieli wyznawcy nauki buddyjskiej, według której spokojna pogodność jest najwyższym ideałem życia, a zadaniem każdego mądrego człowieka jest wykorzenienie ze swej natury możliwie jak największej ilości potrzeb i pragnień. Według tej nauki prawdziwe bogactwo polega nie na obfitości dóbr, lecz na malej ilości potrzeb. Na drugim krańcu stoją ci, którzy twierdzą, iż rozwój nowych potrzeb i pragnień jest zawsze dobroczynny w skutkach, ponieważ pobudza ludzi do wzmoczenia działalności. Jak się zdaje, popełniają oni błąd, który, jak powiada Herbert Spencer, polega na przypuszczeniu, iż życie jest dla pracy, a nie praca dla życia<sup>1</sup>.

do sumy na pierwsze potrzeby.

Zauważymy tu mimochodem, że z prawa ogólnego, zgodnie z którym użyteczność przyrostu jednego funta szterlinga zmniejsza się wraz ze zwiększeniem się sumy już posiadanej, wypływają dwie ważne zasady praktyczne. Pierwsza: gra pociąga za sobą stratę ekonomiczną nawet wówczas, gdy prowadzona jest zupełnie uczciwie i na równych dla wszystkich grających warunkach. Jeżeli na przykład człowiek, mający sześćset funtów szterlingów, zakłada się o sto funtów, to oczekuje, że w wyniku gry otrzyma zadowolenie albo odpowiadające siedmiuset funtom szterlingom, albo pięciuset; oczekiwanie to ma mniejszą wartość, niż pewne oczekiwanie zadowolenia, odpowiadającego sześciuset szylingom, gdyż *ex hypotesi* różnica pomiędzy zadowoleniem, osiągniętym z sześciuset, a zadowoleniem, osiągniętym z pięciuset, jest większa, niż różnica pomiędzy zadowoleniem z siedmiuset, a zadowoleniem z sześciuset funtów. (Porównaj notę IX w Dodatku, oraz Jevonsa *I. c.* rozdział IV). Druga zasada jest prostą odwrotnością pierwszej i głosi, że na słusznych teoretycznych podstawach oparte ubezpieczenie przed ryzykiem i niebezpieczeństwem jest zawsze zyskiem ekonomicznym. Naturalnie, każda instytucja ubezpieczeniowa po obliczeniu, jaka, teoretycznie biorąc, powinna być składka, dodaje do tego pewną sumę na procenty od kapitałów i na pokrycie własnych kosztów pracy, do których często należy zaliczyć bardzo obciążające pozycje na reklamy i na straty, wynikające z defraudacji. Pytanie, czy jest rzeczą wskazaną płać składki asekuracyjne, obciążone tymi dodatkowymi składnikami, można rozstrzygnąć tylko w każdym poszczególnym wypadku oddzielnie. <sup>1</sup> Porównaj jego odczyt p. t.: *Gospel of Relaxation*.

W rzeczywistości sprawa przedstawia się, jak się zdaje, w ten sposób, iż przy takiej strukturze natury ludzkiej, jaką ona jest faktycznie, człowiek szybko się degeneruje, o ile nie jest zmuszony do wykonywania jakiejś ciężkiej pracy, do pokonywania jakichś trudności, i że pewien energiczny wysiłek jest potrzebny dla zdrowia fizycznego i moralnego. Pełnia życia polega na rozwoju i działalności możliwie jak największej ilości możliwie jak najwyższych władz i uzdolnień. Dążenie z zapałem do jakiegokolwiek celu daje intensywną przyjemność bez względu na to, czy tym celem będzie pomyślny rezultat w interesach, czy postęp nauki lub sztuki, czy też wreszcie polepszenie warunków i doli innych ludzi. Najbardziej twórcza praca wszelkiego rodzaju często musi wahać się pomiędzy okresami wzmoczonego wysiłku, a okresami zmęczenia i stagnacji, lecz dla zwykłych ludzi, dla tych, którzy nie mają żadnej wielkiej ambicji, ani szlachetnej, ani niskiej, umiarkowany dochód, zdobyty umiarkowaną i uczciwą stałą pracą, daje najkorzystniejsze warunki rozwoju tych przyzwyczajęń fizycznych, umysłowych i duchowych, które jedynie gwarantują szczęście.

We wszystkich klasach społecznych zdarza się, iż ludzie źle używają bogactwa. Jakkolwiek, biorąc ogólnie, możemy powiedzieć, że każdy przyrost bogactwa klasy robotniczej przyczynia się do zwiększenia pełni ludzkiego życia i uszlachetnia je, ponieważ zostaje zużytkowany głównie na zadośćuczynienie rzeczywistym potrzebom, to jednak nawet w życiu rzemieślników angielskich, a, być może, jeszcze w większym stopniu w krajach o nowej kulturze, widzimy znaki tego, iż rozwija się to niezdrowe pożądanie bogactwa, jako środka do osiągnięcia zewnętrznej wystawności, które było głównym źródłem upadku klas zamożnych we wszystkich krajach cywilizowanych. Prawa, skierowane przeciwko zbytkowi, nie osiągały swego celu; byłoby to jednak wielkim zyskiem, gdyby poczucie moralne całej społeczności mogło skłonić ludzi do tego, iżby unikali wszelkiego wystawiania na pokaz publiczny bogactwa osobistego. Okazałość i wspaniałość, rozwinięta mądrze i właściwie, może w istocie być źródłem prawdziwych i wartościowych przyjemności; lecz przyjemności te najwięcej będą wartościowe, wtedy, gdy nie będzie w nich nic z próżności osobistej z jednej strony i zazdrości z drugiej. Takimi są przyjemności, których źródłem są publiczne budowle, parki, zbiory sztuk pięknych, publiczne gry i zabawy. O ile bogactwo jest użytkowane na to, aby zapewnić każdej rodzinie rzeczy, zaspokajające jej potrzeby niezbędne, życiowe i kulturalne, oraz obfitą ilość rzeczy użytku społecznego, dających wyższe formy zadowolenia, o tyle zdobycie bogactwa jest celem szlachetnym. Przyjemności, które daje bogactwo, będą się

prawdopodobnie zwiększały z rozwojem wyższych rodzajów aktywności, którym służy i sprzyja bogactwo.

Gdy człowiek zdobędzie już rzeczy niezbędnej życiowej potrzeby, wówczas kieruje swe starania raczej ku temu, aby zwiększyć piękno rzeczy posiadanych, niż ich liczbę i okazałość. Udoskonalenie pod względem artystycznego charakteru mebli i ubrania ćwiczy wyższe władze tych, którzy je produkują, i jest źródłem wzrastającego zadowolenia dla tych, którzy je użytkują. Lecz jeżeli zamiast starać się o podwyższenie skali piękna, wydajemy nasze wzrastające zasoby pieniężne na to, aby powiększyć ilość i złożoność naszych dóbr domowych, to nie osiągamy tą drogą korzyści i trwałego zadowolenia. Porządek rzeczy na świecie byłby znacznie lepszy, gdyby każdy kupował mniej, i rzeczy prostsze, i gdyby troszczył się przy wyborze o ich rzeczywiste piękno, starając się, rzecz prosta, otrzymać rzecz w dobrym gatunku w zamian za wydatkowane pieniądze, lecz przekładając kupno raczej nielicznych rzeczy, zrobionych przez bardzo dobrze płatnego robotnika, nad dużą ilość rzeczy zrobionych źle przez robotnika źle płatnego.

Wychodzimy jednak poza granicę książki obecnej. Rozważanie wpływu, jaki na dobrobyt ogólny ma sposób wydatkowania przez jednostkę jej dochodu, jest jednym z ważniejszych zastosowań ekonomii do sztuki życia i znajdzie tutaj miejsce dopiero na końcu traktatu.