

Księga V, rozdz. III

(...)

7. Pozostała część niniejszego rozdziału będzie poświęcona w głównej mierze interpretacji i ograniczeniom tej doktryny, że wartość danej rzeczy w długim okresie wykazuje tendencję do zbieżności z jej kosztem produkcji. W szczególności, pojęcie równowagi, które w tym rozdziale zostało tylko zarysowane, będzie przedmiotem dokładniejszych studiów w rozdziałach V i XII niniejszej księgi, a wyjaśnienia kontrowersji dotyczącej tego, czy to „koszt produkcji” czy „użyteczność” determinuje wartość zostaną podane w Dodatku I¹. Ale na temat tej ostatniej kwestii może dobrze byłoby powiedzieć kilka słów już teraz.

Równie dobrze moglibyśmy dyskutować o tym, czy to górne czy dolne ostrze nożyczek przecina kartkę papieru, jak o tym czy wartość jest wyznaczana przez użyteczność czy przez koszt produkcji. Prawdą jest, że kiedy jedno ostrze pozostaje nieruchome, a cięcia dokonuje się przez poruszaniem drugim, możemy w niedbałym skrócie powiedzieć, że jest ono dokonywane przez to drugie. Lecz takie stwierdzenie nie jest ściśle dokładne, i można je usprawiedliwić tylko dopóty, dopóki jest to wyłącznie popularne a nie ściśle naukowe wyjaśnienie tego, co się dzieje.

W ten sam sposób, kiedy ma zostać sprzedana rzecz gotowa, cena, jaką będą za nią skłonni zapłacić kupujący, będzie zależna od ich chęci posiadania tej rzeczy oraz kwoty, jaką będą w stanie na nią wydać. Ich pragnienie posiadania tej rzeczy w jakiejś mierze zależy od szans na to, że nawet jeśli jej nie kupią, to będą w stanie dostać inną, podobną rzecz po równie niskiej cenie. A to zależy od przyczyn, które determinują jej podaż, które z kolei są zależne od kosztu produkcji. Lecz może się tak stać, że zasoby przeznaczone do sprzedaży są, praktycznie rzecz biorąc, stałe. Ma to na przykład miejsce na targu rybnym, gdzie wartość ryb w ciągu danego dnia jest zależna niemal wyłącznie od relacji ilości towaru, jaki jest na składzie do popytu. A jeśli jakaś osoba uzna te zasoby za pewnik, i powie, że cena jest zależna wyłącznie od popytu, to taką zwięzłość można pewnie wybaczyć tak długo, jak długo osoba ta nie zgłasza pretensji do ścisłości. Zatem znowu można wybaczyć stwierdzenie, choć nie jest to ściśle dokładne, że zmiany cen na te same rzadkie książki, kiedy są one sprzedawane i odsprzedawane ponownie w salach aukcyjnych Christie's², są zależne przede wszystkim od popytu.

Biorąc pod uwagę przypadek z drugiego krańca, spotykamy pewne towary, które dość dokładnie podlegają prawu stałych przychodów. To znaczy, że przeciętny koszt ich produkcji będzie niemal taki sam, bez względu na to, czy byłyby produkowane w małych czy dużych ilościach. W takim przypadku normalny poziom, wokół którego wahałaby się cena rynkowa byłby równy temu stałemu (nominalnemu) kosztowi produkcji. Jeśli zdarzyłoby się tak, że popyt byłby większy, cena rynkowa wzrosłaby na jakiś czas ponad ten poziom. Lecz w rezultacie wzrosłaby produkcja, a cena rynkowa spadłaby i odwrotnie, jeśli popyt obniżyłby się na jakiś czas poniżej zwykłego poziomu.

W takim przypadku, jeśli jakaś osoba decyduje się pomijać wahania rynkowe i przyjmować za pewnik, że tak czy inaczej popyt na brane pod uwagę dobro będzie dostateczny, aby zapewnić, że jakaś mniejsza czy większa część towaru znajdzie nabywców

¹ „I” nie oznacza w tym przypadku cyfry rzymskiej, tylko literę — Marshall wszystkie aneksy do *Zasad...* oznaczał kolejnymi literami alfabetu. (*przyp. tłum.*)

² Jeden z najsłynniejszych i działających po dziś dzień domów aukcyjnych, założony w Londynie w połowie XVIII wieku przez Jamesa Christie (1727-1788). (*przyp. tłum.*)

przy cenie równej temu kosztowi produkcji, wówczas ignorowanie przez nią wpływu popytu i mówienie, że cena (normalna) jest zależna od kosztu produkcji można usprawiedliwić przy założeniu, że nie przypisuje wygłaszanej doktrynie naukowej ścisłości, a w odpowiednim miejscu wyjaśnia wpływ popytu.

Możemy z tego wyciągnąć wniosek, że *generalnie*, im krótszy okres bierzemy pod uwagę, tym większą wagę musimy przyłożyć do wpływu popytu na wartość, a im dłuższy okres, tym ważniejszy będzie wpływ kosztu produkcji. Dzieje się tak dlatego, że wpływ zmian kosztu produkcji na wartość z reguły wymaga dłuższego czasu niż wpływ zmian w popycie. W danym momencie wartość bieżąca, czyli wartość rynkowa, jak się ją często określa, znajduje się częstokroć pod większym wpływem przemijających zdarzeń i czynników, których działanie jest przelotne i krótkotrwałe, niż tych, których wpływ jest trwały. Lecz w długich okresach wpływ tych przelotnych i krótkotrwałych czynników w dużej mierze zaciera się wzajemnie, tak, że na dłuższą metę o wartości całkowicie decydują czynniki trwałe. Jakkolwiek nawet najbardziej trwałe czynniki mogą się zmienić, ponieważ cała struktura produkcji podlega modyfikacjom, a względne koszty produkcji różnych rzeczy wciąż się zmieniają z pokolenia na pokolenie.

(...)

Księga V, Rozdz. IV

(...)

5. Można tu rozważyć pewne kwestie natury technicznej dotyczące kosztów. Kiedy przedsiębiorca inwestuje swój kapitał w zapewnienie środków na kontynuowanie swojego przedsięwzięcia liczy na to, że ceny, jakie osiągną jego produkty przyniosą mu odpowiednie wynagrodzenie. I oczekuje, że w normalnych warunkach uzyska za nie dostateczną cenę. To znaczy taką, która pokryje nie tylko *koszty szczególne, bezpośrednie czy pierwotne*, ale również właściwy udział w ogólnych wydatkach na prowadzenie danego interesu. Te ostatnie możemy nazwać kosztami ogólnymi, czyli *dodatkowymi*. Te dwa elementy dają łącznie *koszt całkowity*.

W biznesie termin koszty pierwotne jest używany w różnorodny sposób. Lecz tutaj jest on rozumiany w sensie wąskim. Koszty dodatkowe obejmują stałe opłaty ponoszone na funkcjonowanie trwałych elementów zakładu, w które zainwestowano wiele z kapitału przeznaczonego na dane przedsięwzięcie, a także pensje wyższej klasy robotników, ponieważ opłaty ponoszone na ich pensje na ogół nie mogą być szybko dostosowywane do zmian ilości pracy, jaką mają wykonać. Nie pozostaje już nic poza (pieniężnymi) kosztami surowców zużytych do produkcji danego towaru i płacami za tę część spożytkowanej pracy, które wypłaca się za godzinę lub od sztuki oraz kosztami dodatkowego zużycia zakładu. Jest to ten rodzaj kosztów szczególnych, jakie producent bierze pod uwagę, kiedy jego zakład nie jest w pełni wykorzystywany, a on oblicza najniższą cenę, przy której byłby skłonny zaakceptować jakąś ofertę, pomijając wszelkiego typu efekty, jakie jego działanie może wyrzucić na psucie rynku dla przyszłych ofert i w okresach zastoju. Ale w rzeczywistości musi z reguły brać te efekty pod uwagę. Jak zobaczymy później, cena, przy której opłaca mu się podjąć produkcję, nawet gdy branża przeżywa zastój, w praktyce jest na ogół dużo wyższa od tego kosztu pierwotnego³.

³ Zwłaszcza w rozdziałach V i IX. „W modzie jest wiele systemów kosztów pierwotnych... Przez koszt pierwotny oznaczamy, zgodnie ze znaczeniem tych słów, jedynie pierwotne, czyli bezpośrednie koszty produkcji. I podczas gdy w wielu branżach dogodne może być włączenie do kosztu produkcji jakiejś części

6. Koszty dodatkowe na ogół muszą znaleźć znaczące pokrycie w cenach sprzedaży nawet na krótką metę. A w długim okresie muszą zostać pokryte całkowicie. Jeśli tak się nie stanie, produkcja zostanie zatrzymana. Istnieje wiele różnych rodzajów kosztów dodatkowych, przy czym różnica pomiędzy niektórymi z nich a kosztami pierwotnymi jest jedynie kwestią stopnia. Na przykład, jeśli firma zajmująca się konstruowaniem maszyn waha się czy zaakceptować zamówienie na określoną lokomotywę przy dość niskiej cenie, absolutne koszty pierwotne obejmują wartość materiałów surowcowych oraz płace rzemieślników i robotników zatrudnionych przy produkcji lokomotywy. Lecz nie ma jasnej zasady co do pensji pracowników wyższego szczebla, ponieważ jeśli w pracy jest zastój oni prawdopodobnie będą mieli trochę czasu wolnego, a ich pensje będą wówczas zazwyczaj klasyfikowane do kosztów ogólnych, czyli dodatkowych. Jakkolwiek ta linia podziału jest często niewyraźna, dlatego że, przykładowo, brygadziści lub inni zaufani rzemieślnicy rzadko są zwalniani jedynie z powodu czasowego braku dla nich zajęcia. I dlatego może zostać przyjęte okazjonalne zamówienie, które pozwoliłoby zapełnić wolny czas, nawet jeśli wartość tego zamówienia nie pozwala pokryć pensji i płac tych robotników. To znaczy, że w takim przypadku nie są one postrzegane jak koszty pierwotne. Lecz oczywiście liczebność personelu administracyjnego może być w pewnej mierze dostosowana do zmian w działaniu firmy poprzez pozostawianie wakacji, a nawet przez pozbywanie się mało wydajnych ludzi w okresach zastoju i otrzymywanie dodatkowej pomocy, czyli zlecenie jakiejś części pracy w okresach większej aktywności.

Gdy przechodzimy od tego rodzaju zadań do większych i dłuższych zleceń, jak przykładowo skalkulowanie kontraktu na stopniowe dostarczenie dużej liczby lokomotyw w okresie kilku lat, wówczas większość pracy biurowej wykonywanej w związku z tym zleceniem musi być postrzegana jako w szczególny sposób z nim związana. Dlatego że gdyby się ono zakończyło, a w jego miejsce nie byłoby żadnego innego, wówczas wydatki na poczet pensji mogłyby zostać proporcjonalnie obniżone.

Jeszcze wyraźniejszy przypadek ma miejsce, gdy rozważamy dosyć stabilny rynek na jakikolwiek rodzaj podstawowych wyrobów przemysłowych w długim okresie. Dlatego że nakłady wymagane do wdrożenia specjalistycznych umiejętności i organizacji, stałego personelu biurowego i solidnego zakładu pozwalającego na rozmieszczenie warsztatów, wszystkie one mogą być postrzegane jako część kosztów niezbędnych do procesu produkcji. Te nakłady będą wzrastać aż do momentu, w którym zdaje się pojawiać niebezpieczeństwo, iż gałąź przemysłu rozwija się zbyt szybko w stosunku do rozwoju rynku zbytu.

W następnym rozdziale jest kontynuowana argumentacja przedstawiona w rozdziale III i obecnym. W sposób bardziej szczegółowy zostanie przedstawiony sposób, w jaki te koszty, które najsilniej wpływają na podaż, a co za tym idzie – na cenę, są ograniczane do wąskiej i arbitralnej grupy w przypadku pojedynczego kontraktu na, powiedzmy, lokomotywę oraz jak się one rozszerzają, a przez to dużo bardziej odpowiadają ogólnym cechom gospodarki przemysłowej w przypadku ciągłych dostaw na w miarę stabilny rynek ogólny. Wpływ kosztu produkcji na wartość jest wyraźnie widoczny dopiero w stosunkowo długich okresach i powinien być szacowany raczej w stosunku do całego procesu produkcyjnego niż w odniesieniu do jakiejś szczególnej lokomotywy czy pakietu dóbr. Zaś w rozdziałach VIII-X przeprowadzone jest podobne rozumowanie dotyczące zmian charakteru takich kosztów pierwotnych i dodatkowych, na które składają się wynagrodzenia z tytułu procentów (lub zysków) od zainwestowanych czynników produkcji, w zależności od tego, czy rozważany okres jest krótki czy długi.

wydatków pośrednich oraz opłat za deprecjację zakładu i budynków, w żadnym wypadku nie powinny one obejmować procentów od kapitału czy zysku”. (Garcke and Fells, *Factory Accounts*, ch. I)

Tymczasem można zauważyć, że rozgraniczenie pomiędzy kosztami pierwotnymi i dodatkowymi obowiązuje na każdym etapie rozwoju cywilizacyjnego, choć jest mało prawdopodobne, aby przyciągało ono wielką uwagę za wyjątkiem fazy kapitalistycznej. Robinson Crusoe miał do czynienia jedynie z kosztami realnymi i realnym zadowoleniem. Staroświecka rodzina chłopska, która niewiele sprzedaje i niewiele kupuje ustala nakłady bieżących „wysiłków i oczekiwanie” dla przyszłej korzyści w niemal ten sam sposób. Lecz gdyby któreś z nich wątpiło czy warto wziąć lżejszą drabinę na wyprawę po dzikie owoce, wówczas oczekiwane korzyści byłyby rozważane wyłącznie w kontekście kosztów pierwotnych. Ale ta drabina nie byłaby wykonana, gdyby oczekiwano, że suma usług świadczonych przez nią w wielu drobnych zadaniach nie wynagrodzi kosztu jej wykonania. Na dłuższą metę muszą zostać pokryte koszty całkowite, zarówno dodatkowe, jak i pierwotne.

Choć współczesny pracodawca musi początkowo postrzegać swoją własną pracę jako koszt realny. Może sądzić, że pewne przedsięwzięcie prawdopodobnie przyniesie nadwyżkę przychodów pieniężnych nad pieniężnymi wydatkami (po wzięciu odpowiedniej poprawki na ryzyko i zdyskontowanie przyszłych wydarzeń). Ale jeśli ta nadwyżka będzie mniejsza niż pieniężny ekwiwalent trudu i trosk, wywołanych podjęciem tego przedsięwzięcia, to z niego zrezygnuje⁴.

Księga V, Rozdz. V

2. Element czasu jest główną przyczyną tych trudności w dociekaniach ekonomicznych, które powodują, że konieczne jest, aby człowiek, ze swymi ograniczonymi możliwościami, postępował krok za krokiem, rozdzielał złożone kwestie, studiował ich pojedynczych części i w końcu łączył rozwiązania cząstkowe w mniej więcej kompletne rozwiązanie całej zagadki. Rozdzielając je wyodrębnia te czynniki zakłócające, których uwzględnienie byłoby niekorzystne i na pewien czas zamyka je w klauzuli zwanej *ceteris paribus*. Badanie pewnej grupy tendencji jest wyizolowane dzięki założeniu, że *pozostałe rzeczy się nie zmieniają*. Nie przeczy się istnieniu tych innych tendencji, ale na pewien czas pomija się ich zakłócające efekty. Im bardziej dana kwestia jest w ten sposób zawężona, tym dokładniej można ją uchwycić, ale równocześnie tym bardziej jest ona odległa od rzeczywistego życia. Jakkolwiek każde dokładne i pewne uchwycenie wąskiej kwestii jest pomocne w uchwyceniu szerszych zagadnień, w których ta wąska kwestia jest zawarta i to lepiej niż byłoby to możliwe w inny sposób. Z każdym krokiem można uwzględniać coraz więcej czynników. Ścisłe dyskusje mogą być mniej abstrakcyjne, a dysputy dotyczące rzeczywistości mogą być bardziej ścisłe niż było to możliwe na wcześniejszym etapie⁵.

⁴ Koszty dodatkowe, jakie właściciel fabryki spodziewa się być w stanie dodać do kosztów pierwotnych swoich produktów są źródłem quasi-rent, jakie będą mu one przynosić. Tak długo, jak koszty te będą zgodne z jego oczekiwaniami, interes przyniesie dobre zyski. Jeśli będą dużo niższe, interes będzie zmierzał w złym kierunku. Ale to stwierdzenie odnosi się jedynie do długookresowych problemów związanych z wartością, a wówczas rozróżnienie pomiędzy kosztami pierwotnymi i dodatkowymi nie odgrywa szczególnej roli. Znaczenie tego rozgraniczenia ogranicza się do problemów krótkookresowych.

⁵ Jak zostało to wyjaśnione w Przedmowie, na stronach vi-ix, ten tom jest poświęcony w głównej mierze warunkom normalnym. Takie warunki są niekiedy określane jako statyczne. Lecz wedle opinii autora problem wartości normalnej należy do dynamiki ekonomicznej, co jest częściowo spowodowane tym, że statyka jest przeciwieństwem dynamiki, a częściowo wynika z tego, że wszystkie sugestie wiążące się ze stanem spoczynku w ekonomii, spośród których główną jest hipoteza stanu stacjonarnego, są zaledwie prowizoryczne, wykorzystywane jedynie do zilustrowania poszczególnych kroków rozumowania i ostatecznie muszą być one odrzucone.

Naszym pierwszym krokiem w kierunku przestudiowania wpływu wywoływanego przez element czasu na relacje pomiędzy kosztem produkcji a wartością może być rozważenie słynnej fikcji „stanu stacjonarnego”, w którym tego rodzaju wpływ byłby znikomy, i zestawienie otrzymanych wniosków z tym, co ma miejsce we współczesnym świecie. Nazwa tego stanu wiąże się z faktem, że ogólne warunki produkcji i konsumpcji, podziału oraz wymiany pozostają niezmiennie. Ale mimo to jest on pełen ruchu, ponieważ nadal jest on jedną z form życia. Przeciętny wiek populacji może być stacjonarny, choć każda jednostka rozwija się od młodości do dojrzałości, czy dalej – do wieku podeszłego. I ta sama ilość rzeczy na głowę będzie produkowana w ten sam sposób przez te same klasy ludzi przez wiele pokoleń, i w ten sposób podaż urzędów wykorzystywanych przy produkcji będzie miała dostatecznie dużo czasu, aby dostosować się do stałego popytu. Oczywiście możemy założyć, że w naszym stanie stacjonarnym rozmiary każdego przedsiębiorstwa zawsze pozostają niezmiennie, i niezmiennie pozostają również powiązania handlowe. Lecz nie potrzebujemy posuwać się tak daleko. Wystarczy założyć, że firmy powiększają się i zmniejszają, tyle że rozmiary firmy „reprezentatywnej” zawsze pozostają mniej więcej takie same, tak jak rozmiary reprezentatywnego drzewa w dziewiczym lesie. A zatem korzyści wypływające z jej własnych zasobów pozostają stałe. A ponieważ agregatowa wielkość produkcji jest stała, to stałe są również te korzyści, które wynikają z istnienia w okolicy przedsiębiorstw pomocniczych, itd. [To znaczy, że zarówno korzyści wewnętrzne, jak i zewnętrzne są stałe. Spodziewana cena, która skłania osoby do wejścia do danej branży musi być dostateczna, aby w długim okresie pokryć koszt stworzenia powiązań handlowych, a odpowiednia jej część musi zostać uwzględniona w całkowitych kosztach produkcji.]

Wobec tego w stanie stacjonarnym obowiązywałaby prosta reguła, że koszt produkcji determinuje wartość. Każdy efekt można byłoby przypisać do jednej, głównej przyczyny. Nie byłoby wielu złożonych akcji i reakcji pomiędzy przyczyną a skutkiem. Każdy element kosztu byłby determinowany przez prawa „naturalne”, w pewnej mierze podlegające kontroli ustalonych zwyczajów. Nie byłoby odbitego wpływu popytu, ani fundamentalnej różnicy pomiędzy bieżącymi i późniejszymi efektami przyczyn ekonomicznych. Gdybyśmy założyli, że w tym monotonnym świecie zbiory byłyby jednakowe, to bez względu na wszelkie zdarzenia nie byłoby różnicy pomiędzy długookresową i krótkookresową wartością normalną, ponieważ rozmiary firmy reprezentatywnej byłyby zawsze takie same i zawsze funkcjonowałaby ona w tej samej klasie interesów, zarówno jeśli idzie o zasięg działania, jak i sposób; nie byłoby przestojów i okresów wzmożonej aktywności, a normalne wydatki, które determinują normalną cenę podaży zawsze byłyby takie same. Lista cen popytu zawsze byłaby taka sama, podobnie jak lista cen podaży. A cena normalna nigdy nie podlegałaby żadnym wahaniom.

Lecz nic z tych rzeczy nie jest prawdziwe w świecie, w którym żyjemy. Tu wszystkie siły ekonomiczne nieustannie zmieniają swoje oddziaływanie pod wpływem innych sił, które działają w ich otoczeniu. Tu zmiany w rozmiarach, metodach i kosztach produkcji stale modyfikują się wzajemnie. Zawsze oddziałują one i znajdują się pod wpływem charakteru i rozmiarów popytu. Co więcej, aby działanie tych wszystkich wzajemnych wpływów ujawniło się w pełni, potrzeba czasu, a z reguły tempo ich oddziaływania jest różne. Dlatego w takim świecie każda jasna i prosta doktryna dotycząca relacji pomiędzy kosztem produkcji, popytem, a wartością jest z konieczności fałszywa. A im większe pozory przejrzystości nadaje jej przez umiejętną prezentację, tym bardziej jest zwodnicza. Człowiek będzie prawdopodobnie lepszym ekonomistą, jeśli zaufa swemu zdrowemu rozsądkowi i praktycznym instynktom, niż jeśli ogłosi, że studiuje teorię wartości i uznaje ją za łatwą.

3. Przed chwilą uznaliśmy, że stan stacjonarny to taki, w którym populacja utrzymuje się na stałym poziomie. Lecz niemal wszystkie cechy dystynktywne tego stanu można

również dostrzec w przypadku, kiedy populacja i bogactwo powiększają się, o ile spełnione jest założenie, że wzrastają w mniej więcej tym samym tempie, i że ziemia nie jest czynnikiem rzadkim, i jeśli założymy również, że metody produkcji i warunki handlu zmieniają się nieznacznie, a przede wszystkim, że niezmienny jest ludzki charakter. W takim stanie najważniejsze warunki produkcji i konsumpcji, wymiany i podziału pozostaną takie same i takie same będą ich ogólne relacje względem siebie, choć rozmiary ich wszystkich będą się powiększać⁶.

To rozluźnienie sztywnych ograniczeń czystego stanu stacjonarnego zbliża nas o krok do warunków rzeczywistych, a przez ich dalsze poluzowywanie będziemy się do nich zbliżać jeszcze bardziej. W ten sposób w kolejnych krokach stopniowo zbliżymy się do trudnego problemu wzajemnych relacji niezliczonych sił ekonomicznych. W stanie stacjonarnym wszystkie warunki produkcji i konsumpcji zostają zredukowane do pozostawiania w spoczynku. Ale nieco mniej brutalne założenia są przyjmowane w przypadku stosowania metody, która nie do końca właściwie jest nazywana metodą *statyczną*. Stosując tę metodę koncentrujemy nasz umysł na pewnym punkcie centralnym i zakładamy, że przez pewien czas jest on zredukowany do stanu *stacjonarnego*. A następnie w odniesieniu do niego badamy działanie sił, które oddziałują na jego otoczenie i wszelkie możliwe tendencje zmierzające do równowagi tych sił. Pewna ilość tych studiów cząstkowych może prowadzić do rozwiązania problemów zbyt trudnych do uchwycenia od razu⁷.

4. Problemy związane z rybołówstwem możemy z grubsza zaklasyfikować do tych, przy których przejawia się wpływ bardzo szybkich zmian, takich jak niepewność pogody, zmian o umiarkowanym okresie oddziaływania, takich jak wzrost popytu na ryby wywołany zmniejszeniem ilości mięsa w efekcie trwającej rok czy dwa lata zarazy bydła, lub w końcu możemy brać pod uwagę znaczący wzrost popytu na ryby, jaki następuje w ciągu całego pokolenia, i który może wynikać z szybkiego wzrostu liczebności impulsywnych rzemieślników, którzy w niewielkim stopniu wykorzystują siłę swoich mięśni.

Wahania ceny ryb następujące z dnia na dzień wynikające z niepewności pogody itd., są we współczesnej Anglii zależne od niemal tych samych przyczyn co w zakładanym stanie stacjonarnym. Zmiany ogólnych warunków gospodarczych wokół nas są szybkie, lecz nie na tyle, aby w sposób dostrzegalny wpływać na krótkookresowy poziom normalny, wokół którego z dnia na dzień oscyluje cena i przy badaniu tego rodzaju fluktuacji można je pominąć [zawrzeć w klauzuli *caeteris paribus*].

Przejdźmy dalej i załóżmy znaczny wzrost ogólnego popytu na ryby, który może być spowodowany na przykład chorobą dotykającą bydło, przez co mięso staje się drogie i niebezpiecznym pożywieniem na kilka lat. Teraz nałożmy klauzulę *caeteris paribus* na fluktuacje wywołane pogodą i na pewien czas je pominiemy. Następują one tak szybko, że ich wpływ zaciera się wzajemnie, a co za tym idzie nie są one istotne przy rozważaniu problemów należących do tej klasy. A z przeciwnych powodów pomijamy zmiany w liczebności tych osób, które są wychowywane na ludzi morza, ponieważ tego rodzaju zmiany są zbyt wolne, aby wywołać duży efekt w ciągu roku lub dwu, kiedy utrzymuje się niedobór mięsa. Po odłożeniu tych dwu grup na pewien czas, kierujemy naszą całkowitą uwagę na takie czynniki, jak bodźce w postaci wysokich płac rybaków, oddziałujące na żeglarzy i skłaniające ich do zaangażowania się w połowy ryb zamiast zaciągania się do pracy na statkach. Bierzemy pod uwagę jakie stare łodzie rybackie lub nawet łodzie, które nie były pierwotnie przeznaczone do połowów mogą zostać do tego zaadaptowane i przeznaczone przez rok czy dwa. Ceną normalną za daną dzienną podaż ryb, której obecnie szukamy, jest cena, która *szybko* przywoła do rybołówstwa ilość kapitału i pracy dostateczną do tego, by

⁶ Zobacz poniżej, V. XII. 3. I porównaj: Keynes, *Scope and Method of Political Economy*, VI. 2.

⁷ Porównaj *Przedmowę* i Dodatek H, paragraf 4.

otrzymać tę podaż w przeciętnych okolicznościach. Wpływ, jaki cena ryb wywrze na kapitał i pracę dostępną w rybołówstwie będzie zależał od niewielkiej liczby tego rodzaju przyczyn. Ten nowy poziom, wokół którego oscyluje cena w latach wyjątkowo wysokiego popytu, będzie oczywiście wyższy niż poprzedni. Widzimy tu ilustrację niemal uniwersalnego prawa, iż jeśli termin *normalny* używamy w odniesieniu do okresu krótkiego, to *wzrost popytu podnosi normalną cenę podaży*. Prawo to jest niemal uniwersalne nawet jeśli bierzemy pod uwagę gałęzie, które w długim okresie podlegają tendencji do rosnących przychodów⁸.

Lecz jeśli powrócimy do rozpatrywania normalnej ceny podaży w odniesieniu do *okresu długiego*, odkryjemy, że jest ona zależna od innego zestawu przyczyn wywołujących odmienne rezultaty. Założmy, że brak mięsa powoduje trwałą niechęć do jego spożywania i że wzrost popytu na ryby trwa dostatecznie długo, aby w pełni umożliwić działanie sił, które decydują o ich podaży (oczywiście oscylacje następujące z dnia na dzień i z roku na rok będą trwały nadal, ale tym razem możemy pozostawić je na boku). Morskie źródła podaży ryb mogą na przykład wykazać oznaki wyczerpania, rybacy mogą być zmuszeni do wyruszania ku dalszym wybrzeżom i wypływania na głębsze wody, a Natura będzie powodować wystąpienie malejących przychodów przy rosnącym zastosowaniu kapitału i pracy o danej wydajności. Z drugiej strony może się okazać, że raczej mają ci, którzy uważają, że człowiek odpowiada jedynie za bardzo niewielką część tego niszczenia ryb, jakie nieustannie ma miejsce, a w takim przypadku łódź wyruszająca z równie dobrymi urządzeniami i równie wydajną załogą przyniosłaby prawdopodobnie niemal równie dobry połów po wzroście całkowitych rozmiarów rybołówstwa co poprzednio. W każdym razie normalny koszt wyekwipowania dobrej łodzi z wydajną załogą z pewnością nie byłby wyższy, a prawdopodobnie byłby nieco niższy po tym, jak branża rozwinęłaby się do nowych, większych rozmiarów, niż wcześniej. Dlatego że dopóki bycie rybakiem wymaga jedynie pewnego przeszkolenia, a nie jakichś szczególnych, naturalnych zdolności, liczba rybaków mogłaby wzrastać w ciągu mniej niż pokolenia do niemal dowolnych rozmiarów, jakie byłyby potrzebne do zaspokojenia podaży, podczas gdy branże związane z budową łodzi, wyrobem sieci itd. przy większej skali produkcji byłyby zorganizowane starannie i wydajniej. Jeśli zatem wody morskie nie wykazywałyby oznak zmniejszania się populacji ryb, to po upływie czasu dostatecznie długiego, aby umożliwić normalne działanie czynników ekonomicznych, rosnące dostawy można by produkować po niższej cenie. A jeśli termin *normalne* odnosiłby się do okresu długiego, normalna cena ryb zmniejszałaby się wraz ze wzrostem popytu⁹.

W ten sposób możemy uwypuklić poczynione wcześniej rozróżnienie pomiędzy ceną przeciętną a ceną normalną. Cenę średnią można wyliczyć z cen jakiegokolwiek zestawu sprzedawanych towarów dla dnia, tygodnia, roku, czy jakiegoś innego okresu. Lub może być średnia cena sprzedaży w danym czasie na wielu rynkach. Lub może to być średnia z wielu

⁸ Patrz punkty V. XII. 1.

⁹ Tooke (*History of Prices*, t. I, s. 104) mówi nam: „Są szczególne artykuły, na które popyt do celów związanych z marynarką wojenną i w ogóle wojskiem jest tak duży w stosunku do całkowitej podaży, że żadne zmniejszenie konsumpcji indywidualnej nie może dotrzymać kroku nagłemu wzrostowi popytu rządowego, a w konsekwencji przerwać występujących w okresie wojen tendencji do znacznego relatywnego podwyższenia produkcji takich artykułów. Lecz nawet w przypadku takich artykułów, gdyby skala progresywnego wzrostu konsumpcji nie była tak duża, że podaż przy całej zachęce ze strony relatywnie wysokiej ceny, nie mogłaby dotrzymać kroku popytowi, istnieje tendencja (zakładając, że brak sztucznych bądź naturalnych przeszkód do produkcji lub importu) do wywoływania takiego wzrostu ilości, aby zredukować cenę do niemal takiego samego poziomu jak ten, od którego zaczęła rosnąć. A zatem odnosząc się do tabeli cen można zaobserwować, że saletra potasowa, konopie, żelazo itd. po osiągnięciu dużego wzrostu cen pod wpływem znacznego poszerzenia popytu na cele wojskowe i związane z marynarką wojenną wykazują tendencję do ponownego spadku, kiedy tylko popyt przestaje wzrastać w sposób progresywny i szybki”. Stąd stały progresywny wzrost popytu może podnieść cenę podaży danej rzeczy nawet na kilka lat, chociaż stały wzrost popytu na tę rzecz wedle takiej stopy, by podaż mogła dotrzymać mu kroku spowodowałaby obniżenie ceny.

takich średnich. Ale warunki normalne dla jakiegokolwiek danego zestawu cen prawdopodobnie nie będą dokładnie takie same dla innych, i dlatego jedynie przypadkowo cena przeciętna będzie równa cenie normalnej, to jest cenie, jaka powstanie przy danym zestawie warunków. Jak widzieliśmy, jedynie w stanie stacjonarnym termin *normalne* zawsze oznacza to samo. Tam i tylko tam terminy „cena przeciętna” i „cena normalna” można stosować wymiennie¹⁰.

5. Popatrzmy na ten sam problem w inny sposób. Ceny rynkowe są zależne od relacji popytu do zasobów znajdujących się aktualnie na rynku, z mniejszym czy większym odniesieniem do „przyszłych” dostaw i nie bez pewnego wpływu ze strony powiązań handlowych.

Lecz bieżąca podaż jest sama w sobie częściowo zależna od działań poczynionych przez producentów w przeszłości. A te działania są podejmowane w wyniku porównania cen, jakie oczekują oni uzyskać ze swoich dóbr z kosztami, jakie będą włożone w ich wyprodukowanie. Zakres wydatków, które biorą pod uwagę zależy od tego, czy rozważają jedynie dodatkowe koszty pewnej dodatkowej produkcji wytwarzanej w istniejącym zakładzie, czy utworzenie w tym celu nowego zakładu. W przypadku, powiedzmy, pojedynczej lokomotywy, co było przedmiotem dyskusji nieco wcześniej¹¹, kwestia przystosowania zakładu do popytu prawie by nie wystąpiła. Podstawowym problemem byłoby to, czy z istniejącego zakładu można by w dogodny sposób wydobyć więcej pracy. Lecz mając w perspektywie zamówienie na dostawę dużej liczby lokomotyw w ciągu kilku lat, niemal pewne byłoby uważne rozważenie pewnego rozszerzenia zakładu „specjalnie” w tym celu, a wówczas byłoby to naprawdę rozpatrywane w kategoriach pierwotnych kosztów krańcowych.

Bez względu na to, czy nowa produkcja, dla której wyłania się rynek jest mała czy duża, ogólna zasada będzie taka, że o ile tylko oczekiwana cena nie jest bardzo niska, to produkowana będzie ta część dostaw, która może być wyprodukowana najłatwiej przy niewielkich kosztach pierwotnych. I mało prawdopodobne, aby część ta była na krańcu produkcji. Wraz z udoskonalaniem przewidywań dotyczących poziomu cen coraz większa część produkcji przynosi znaczącą nadwyżkę ponad koszty pierwotne, a kraniec produkcji jest coraz bardziej przesuwany. Każdy wzrost spodziewanej ceny będzie z reguły skłaniał do produkcji pewnych ludzi, którzy w innym przypadku nie produkowałiby niczego, a ci, którzy wytwarzali coś po niższej cenie teraz będą produkowali więcej po wyższej. Ta część produkcji, w odniesieniu do której takie osoby są na granicy wahania czy opłaca im się ją produkować po danej cenie, musi być rozpatrywana łącznie z produkcją osób, które wahają się czy w ogóle angażować się w produkcję czegokolwiek. Obie te części składają się na produkcję krańcową przy tej cenie. O producentach, którzy wahają się czy w ogóle coś wytwarzać można powiedzieć, że znajdują się na granicy produkcji (lub, jeśli są rolnikami, na granicy upraw). Ale z reguły jest ich bardzo niewielu, a ich działanie jest mniej ważne niż działanie tych, którzy produkowałiby coś w każdym przypadku.

Ogólny sens sformułowania *normalna cena podaży* jest zawsze ten sam, bez względu na to, czy okres do którego się ono odnosi jest długi czy krótki. Lecz istnieją ogromne różnice co do szczegółów. W każdym przypadku odnosimy się do pewnej danej stopy produkcji agregatowej, to znaczy, do pewnej dziennej czy rocznej produkcji agregatowej. W każdym przypadku jest pewien poziom oczekiwanej ceny, który jest wystarczający i tylko wystarczający do tego, aby ludzie uznali, że warto angażować się w wyprodukowanie danej agregatowej ilości. W każdym przypadku jest pewien określony koszt produkcji krańcowej, to

¹⁰ V. III. 6. To rozróżnienie będzie jeszcze przedmiotem dalszej dyskusji w księdze V rozdziale XII i w Dodatku H. Patrz także: Keynes, *Scope and Method of Political Economy*, rozdz. VII.

¹¹ s. 360-7.

znaczy koszt wyprodukowania tych dóbr, które znajdują się na granicy zaniechania ich produkcji, i które nie zostałyby wyprodukowane, gdyby cena, jaką oczekuje się za nie uzyskać była niższa. Lecz przyczyny, które determinują ten kraniec zmieniają się w zależności od długości okresu będącego przedmiotem rozważań. W krótkich okresach ludzie traktują zasób narzędzi i maszyn do produkcji jako praktycznie stały i w rozważaniach dotyczących tego, na ile aktywnie powinni wykorzystywać ten istniejący aparat kierują się jedynie przewidywaniami co do popytu. W okresach długich starają się dostosować napływ tych urządzeń do oczekiwań odnośnie popytu na dobra, które produkuje się dzięki ich wykorzystaniu. Zbadajmy tę różnicę bliżej.

6. Bezpośrednim efektem oczekiwania wysokiej ceny jest to, że ludzie angażują do produkcji wszystkie swoje urządzenia i wykorzystują je w pełnym wymiarze, a może nawet bardziej. Ceną podaży jest wówczas pieniężny koszt tej części produkcji, który skłania przedsiębiorcę do wynajęcia tak mało wydajnych robotników (być może zmęczonych pracą w nadgodzinach) po tak wysokiej cenie i wystawienie siebie i innych na tak wielkie napięcie i niedogodność, że przedsiębiorca ten jest na granicy zwątpienia, czy w ogóle warto to robić czy nie. Bezpośrednim efektem oczekiwania niskiej ceny jest niewykorzystywanie wielu narzędzi i urządzeń i ograniczanie pracy innych. A jeśli producenci nie obawiają się psucia swoich rynków, to z ich punktu widzenia warto byłoby produkować przez jakiś czas za jakąkolwiek cenę, która pokrywa pierwotne koszty produkcji i wynagradza ich własny trud.

Lecz na ogół jest tak, że żądają wyższej ceny. Każdy boi się zepsuć szansę na uzyskanie od swoich klientów lepszej ceny później, lub, jeśli produkuje na duży i otwarty rynek, w mniejszym czy większym stopniu boi się wywołać niezadowolenie innych producentów związane z niepotrzebną sprzedażą po cenie, która zepsuje rynek wspólny dla wszystkich. W tym przypadku produkcja krańcowa to produkcja tych, dla których nieco większy spadek ceny oznaczałoby z punktu widzenia ich własnych interesów albo z uwagi na formalne czy nieformalne porozumienie z innymi producentami, zawieszenie produkcji w obawie przed dalszym psuciem rynku. Cena, którą z tych powodów producenci ledwie akceptują, jest prawdziwą krótkookresową ceną podaży. Jest ona prawie zawsze powyżej, a na ogół znacznie powyżej szczególnych, czyli pierwotnych kosztów surowców, pracy i zużycia zakładu, które w sposób natychmiastowy i bezpośredni wiążą się z nieco większym eksploataowaniem nie w pełni wykorzystanych urządzeń. Ta kwestia wymaga dalszych badań.

W branży, w której używa się bardzo drogich urządzeń, koszt pierwotny dóbr jest jedynie niewielką częścią ich kosztu całkowitego. A zamówienie złożone po cenie znacznie niższej niż cena normalna może pozostawić znaczną nadwyżkę ponad koszty pierwotne. Lecz jeśli producenci zaakceptują takie zamówienie z obawy przed pozostawieniem swego zakładu w bezczynności, zaleją rynek i wywołają tendencję przeciwdziałającą ponownemu ożywieniu. Jakkolwiek w rzeczywistości rzadko stosują tego rodzaju politykę na dłuższą metę i w sposób nieumiarkowany. Jeśli tak czynią, mogą zrujnować wielu działających w swojej gałęzi, w tym samych siebie. A w takim przypadku ożywienie popytu znalazłoby niewielki odzew po stronie podaży i spowodowałoby gwałtowny wzrost cen dóbr wytwarzanych w tej gałęzi. Skrajne wahania tego rodzaju nie są na dłuższą metę korzystne ani dla producentów ani dla konsumentów, a opinia publiczna nie jest całkowicie wroga temu kodeksowi moralności handlowej, wedle którego potępia się działanie kogokolwiek, kto dopuszcza się „psucia rynku” przez zbytnią gotowość do akceptowania ceny, która pokrywa niewiele więcej ponad koszty pierwotne wytwarzanych przez niego dóbr i pozwala pokryć nieznaczną część kosztów ogólnych¹².

¹² Tam, gdzie mamy do czynienia z milczącymi lub jawnymi powiązaniem, producenci niekiedy mogą wspólnie regulować ceny przez długi czas w niewielkim zaledwie stopniu odnosząc się do kosztu produkcji. A gdyby liderami w takim związku byli ci, którzy mają największe ułatwienia w produkcji, w pozornej, choć nie

Na przykład jeśli w dowolnym czasie koszt pierwotny, w najważszym rozumieniu tego słowa, bali sukna wynosi £100 i jeśli potrzeba kolejnych £100, aby to sukno spłaciło swój właściwy udział w kosztach ogólnych przedsiębiorstwa, włączając w to normalne zyski właścicieli, wówczas jest mało prawdopodobne, aby właściwa efektywna cena podaży spadła w normalnych warunkach poniżej £150 nawet w okresie krótkim. Chociaż oczywiście możliwe jest zawarcie kilku promocyjnych umów po niższych cenach, które nie wywierałyby istotnego wpływu na ogólny rynek.

Tak więc pomimo iż w skład krótkookresowej ceny podaży *w sposób konieczny i bezpośredni* wchodzi jedynie koszty pierwotne, prawdą jest, że koszty dodatkowe również wywierają pewien pośredni wpływ. Producent często nie wyodrębnia kosztu każdej niewielkiej partii swojej produkcji. Jako mniej więcej jednostkę jest raczej skłonny traktować jakąś większą część, a w pewnych wypadkach nawet całość. Docieka czy warto byłoby dodać jakąś nową linię do swoich dotychczasowych przedsięwzięć, czy warto byłoby wprowadzić nową maszynę i tak dalej. Dodatkową produkcję, która byłaby efektem takiej zmiany traktuje przed jej dokonaniem mniej więcej jako jednostkę. A potem określa najniższą cenę, jaką byłby skłonny zaakceptować z mniejszym czy większym odniesieniem do kosztu całkowitego tej dodatkowej produkcji potraktowanej jako jednostki.

Innymi słowy, przy większości swoich transakcji jako jednostkę postrzega raczej powiększenie procesów produkcyjnych niż pojedynczą partię produktów. A ekonomista-teoretyk musi postępować podobnie, jeśli chce zachować bliski związek z rzeczywistymi warunkami. Te rozważania zdają się rozmywać ostrość konturów teorii wartości, ale nie wpływają na jej istotę¹³.

Podsumujmy więc to, co odnosi się do krótkich okresów. Podaż wyspecjalizowanych zdolności i umiejętności, właściwego oprzyrządowania i innego kapitału rzeczowego oraz odpowiedniej organizacji przemysłowej nie ma dość czasu, aby całkowicie dostosować się do popytu. Ale producenci muszą przystosować podaż do popytu najlepiej jak potrafią korzystając z tych urządzeń, które mają już do dyspozycji. Z jednej strony zasadniczo nie ma czasu, aby zwiększyć podaż tych urządzeń, jeśli jest ona niewystarczająca. A z drugiej, jeśli podaż jest nadmierna, niektóre z nich muszą być wykorzystane w sposób niedostateczny, ponieważ nie ma czasu na to, aby znacznie ograniczyć ich podaż przez stopniowe zużywanie i przez przystosowanie do innych celów. Zmiany w tym szczególnym, uzyskiwanym dzięki nim dochodzie *przez pewien czas* nie będą w dostrzegalny sposób wpływać na podaż i nie będą bezpośrednio wpływać na cenę wytwarzanych dzięki nim towarów. Dochód ten jest nadwyżką całkowitych przychodów ponad koszty pierwotne (co oznacza, że ma on w pewnym sensie naturę renty, co będzie widać wyraźniej w rozdziale VIII). Lecz jeśli nie jest on wystarczający, aby w długim okresie pokryć odpowiedni udział w ogólnych kosztach tego przedsięwzięcia, produkcja będzie się stopniowo zmniejszać. W ten sposób drugoplanowe przyczyny, których działanie rozciąga się na długie okresy wpływają na stosunkowo szybkie zmiany ceny podaży w okresach krótkich. Zaś obawa przed „psuciem

rzeczywistej sprzeczności z doktrynami Ricarda można byłoby stwierdzić, że cena byłaby zależna od tej części dostaw, która została wyprodukowana najłatwiej. Lecz faktycznie ci producenci, których finanse są najmniejsze i którzy są zmuszeni do produkowania, aby uchronić się przed upadkiem, często narzucają swoją politykę pozostałym uczestnikom porozumienia. Stąd zarówno w Ameryce jak i w Anglii zwykło się mówić, że częstokroć porozumieniem zarządzają jego najslabsi uczestnicy.

¹³ W większości przypadków ten ogólny opis może wystarczyć. Ale w rozdziale XII dokładniej przestudiujemy to niezwykle złożone pojęcie, jakim jest przyrost krańcowy w procesach produkcyjnych firmy reprezentatywnej wraz z pełniejszym wyjaśnieniem konieczności odnoszenia naszego rozumowania do okoliczności, w jakich znajduje się firma reprezentatywna, zwłaszcza kiedy bierzemy pod uwagę branże, w których działa tendencja do rosnących przychodów.

rynku” często powoduje, że przyczyny te działają dużo szybciej niż mogłoby to mieć miejsce w innym przypadku.

7. Z drugiej strony w długim okresie wszystkie inwestycje kapitałowe i wysiłek włożony w dostarczenie materiałów do zakładu, zorganizowanie przedsięwzięcia, zdobycie wiedzy handlowej oraz szczególnych umiejętności będą miały dostatecznie dużo czasu, aby dostosować się do dochodów, jakie oczekuje się dzięki nim osiągnąć. I dlatego oszacowania tych dochodów w sposób bezpośredni determinują podaż i są prawdziwymi długookresowymi normalnymi cenami podaży wytwarzanych towarów. Znacząca część kapitału zainwestowanego w przedsięwzięcie jest na ogół wydawana na rozwinięcie organizacji wewnętrznej i zewnętrznych powiązań handlowych. Jeśli interes się nie rozwija, cały ten kapitał zostaje utracony, mimo że materialne wyposażenie zakładu może pozwolić odzyskać znaczącą część ich kosztów początkowych. A każdy, kto zamierzałby rozpocząć nowy interes w jakiegokolwiek gałęzi musi wziąć pod uwagę prawdopodobieństwo tego rodzaju straty.

Człowiek o normalnych zdolnościach do tego rodzaju pracy może z niecierpliwością wyczekiwać, aż jego firma stanie się reprezentatywna w znaczeniu, w którym używaliśmy tego terminu, z właściwym udziałem w korzyściach produkcji na wielką skalę. Jeśli czyste zyski z takiego reprezentatywnego przedsięwzięcia będą się wydawały większe od tego, co mógłby on zyskać z tych podobnych inwestycji innych branżach, do których ma dostęp, wybierze to przedsięwzięcie. W ten sposób decyzja o zainwestowaniu kapitału w gałąź, od której na dłuższą metę zależy cena wytwarzanego towaru jest zależna z jednej strony od oszacowania wydatków wymaganych do zbudowania i działania firmy reprezentatywnej, a z drugiej strony — od przychodów, jakie spodziewamy się uzyskać przy danej cenie w długim okresie.

W każdym momencie niektóre interesy będą się rozwijać a inne upadać, ale kiedy rozpatrujemy przyczyny determinujące normalną cenę podaży w szerokiej perspektywie nie musimy zaprzętać sobie głowy zawirowaniami na powierzchni wielkiej fali. Jakikolwiek szczególnie wzrost produkcji może być efektem wysiłków jakiegoś nowego producenta, który walczy z trudnościami, dysponuje niedostateczną ilością kapitału i znosi wielkie przeciwności z nadzieją, że stopniowo uda mu się zbudować dobry interes. Lub może być to związane z działaniem jakiejś bogatej firmy, która dzięki powiększeniu swoich zakładów jest w stanie osiągnąć nowe oszczędności, i w ten sposób otrzymać większy produkt przy niższym proporcjonalnym koszcie. A jeśli ten dodatkowy produkt będzie niewielki w stosunku do danej agregatowej wielkości produkcji w rozważanej branży, nie spowoduje to znacznego obniżenia ceny, a firma będzie osiągać wielkie korzyści z udanego przystosowania się do swego otoczenia. Lecz tego rodzaju zmianom w losach pojedynczych przedsiębiorstw może towarzyszyć stała tendencja do zmniejszania się długookresowej normalnej ceny podaży będąca bezpośrednią konsekwencją wzrostu agregatowej wielkości produkcji.

8. Oczywiście nie ma żadnej niepodważalnej i ostrej linii podziału pomiędzy okresem “długim” i “krótkim”. Natura nie wykreśliła takich linii w rzeczywistych warunkach gospodarczych, a przy zajmowaniu się problemami praktycznymi nie są one potrzebne. Z podobną sytuacją mamy do czynienia, kiedy kontrastujemy rasy cywilizowane i niecywilizowane i na temat każdej z tych grup wypowiadamy wiele ogólnych stwierdzeń, choć nie można wykreślić pomiędzy nimi żadnej niepodważalnej i szybkiej linii podziału. Kontrastujemy długie i krótkie okresy nie usiłując tworzyć pomiędzy nimi żadnych sztywnych rozgraniczeń. Jeśli dla potrzeb jakiejś szczególnej dyskusji konieczne jest ostre rozgraniczenie jednego od drugiego można to uczynić na mocy specjalnej klauzuli interpretacyjnej, ale sytuacje kiedy jest to konieczne nie są ani częste ani szczególnie istotne.

Można wyróżnić cztery klasy. W każdej z nich cena jest zależna od relacji pomiędzy popytem a podażą. W przypadku cen *rynkowych* podaż oznacza zasób branych pod uwagę

towarów, który jest pod ręką, a w każdym razie „na widoku”. Jeśli chodzi o ceny *normalne*, to kiedy termin *normalne* odnosi się do *krótkich*, kilkumiesięcznych czy rocznych okresów, podaż ma szersze znaczenie i odnosi się do tego, co może być wyprodukowane przy rozważanej cenie z wykorzystaniem istniejącego zasobu kapitału osobowego i nieosobowego w danym czasie. Zaś w przypadku, kiedy termin *normalne* odnosi się do *długich*, kilkuletnich okresów, podaż oznacza to, co może być wyprodukowane w zakładzie, który sam może zostać w opłacalny sposób stworzony i wykorzystany w danym czasie. I w końcu istnieją bardzo powolne, czyli *sekularne* zmiany ceny normalnej, powodowane przez stopniowy wzrost wiedzy, liczby ludności i kapitału oraz zmieniające się z pokolenia na pokolenie warunki podaży i popytu¹⁴.

Dalsza część niniejszego tomu jest poświęcona w głównej mierze trzeciej z powyższych klas, to znaczy normalnym relacjom płac, zysków, cen itd. dla dość długich okresów. Lecz od czasu do czasu pod uwagę brane są zmiany, które rozciągają się na wiele lat, a jeden z rozdziałów (Księga VI, rozdział XII) jest poświęcony „Wpływowi postępu na wartość”, czyli przestudiowaniu zmian *sekularnych* w wartości.

¹⁴ Porównaj z pierwszą częścią tego rozdziału. Oczywiście okresy wymagane do przystosowania się kilku czynników produkcji do popytu mogą być bardzo różne. Na przykład liczba utalentowanych zecerów nie może wzrastać tak szybko, jak podaż czcionek i pras drukarskich. I sam ten powód uniemożliwiłby dokonywanie jakichkolwiek ścisłych rozgraniczeń pomiędzy okresami długimi i krótkimi. Lecz w rzeczywistości teoretycznie doskonały okres długi musiałby być nie tylko dostatecznie długi, by umożliwić dostosowanie do popytu czynników produkcji towaru, ale także pozwolić na dostosowanie czynników produkcji tych czynników produkcji i tak dalej. A przy takim rozumowaniu, jeśli pociągniemy dalej jego logiczne konsekwencje, okazałoby się, że wymaga ono założenia stanu stacjonarnego w odniesieniu do branży, w której przyszłe warunki można antycypować na nieokreślony czas. Pewne założenie tego rodzaju jest w istocie nieświadomie zawarte w wielu popularnych interpretacjach ricardiańskiej teorii wartości, o ile nie w jego własnych wersjach. I to właśnie z tego powodu bardziej niż z jakichkolwiek innych przyczyn musimy zarzucić tę prostotę i ostrość studiów, z której doktryny ekonomiczne modne w pierwszej połowie tego stulecia wywodziły zarówno nieco swego uwodzielskiego uroku, jak i większość wszelkich tendencji, jakie mogły one mieć ku prowadzeniu do fałszywych wniosków praktycznych.

Problemy, które dotyczą stosunkowo krótkich i długich okresów na ogół mają podobny charakter. W obu przypadkach wykorzystuje się to pierwszorzędne narzędzie, jakim jest częściowe lub całkowite wyizolowanie pewnego zestawu relacji, które poddaje się badaniu. W obu przypadkach zyskuje się szansę na analizowanie i porównywanie podobnych części i powodowanie, że wzajemnie rzucą na siebie światło. Zyskujemy również możliwość porządkowania i uzgadniania faktów, które przywodzą na myśl podobieństwa, a w jeszcze większym stopniu ujawniają różnice, które stają się widoczne pomiędzy podobieństwami. Lecz pomiędzy tymi dwoma klasami istnieje szerokie rozgraniczenie. Przy problemie relatywnie krótkookresowym nie dokonuje się wielkiego pogwałcenia rzeczywistości zakładając, że siły, które nie są w szczególności sposobem brane pod uwagę są przez jakiś czas nieaktywne. Lecz takie pogwałcenie jest dokonywane poprzez obejmowanie istotnych sił klauzulą *Caeteris Paribus* na, powiedzmy, całe pokolenie, na takiej jedynie podstawie, że mają one pośrednie znaczenie z punktu widzenia rozważanej kwestii. Dlatego że nawet pośrednie wpływy mogą w przeciagu pokolenia wywoływać istotne efekty, jeśli zdarzy im się działać w sposób kumulatywny. I ich ignorowanie, nawet prowizoryczne, nie jest bezpieczne przy problemach praktycznych bez szczegółowego przestudiowania. Tak więc stosowanie metod statycznych do problemów odnoszących się do bardzo długich okresów jest niebezpieczne. Na każdym kroku potrzebna jest ostrożność, powściągliwość i opanowanie. Trudności i ryzyko związane z tego rodzaju zadaniem osiągają swój punkt szczytowy w związku z gałęziami, które podlegają prawu rosnących przychodów. I to właśnie w odniesieniu to tych gałęzi trzeba wynaleźć najbardziej zaawansowane zastosowania tej metody. Te kwestie musimy odłożyć do rozdziału XII i Dodatku H.

Lecz w tym miejscu można udzielić odpowiedzi na zarzut, że „świat ekonomiczny jest przedmiotem ciągłych zmian i staje się coraz bardziej złożony, (...) im dłuższy okres bierzemy pod uwagę, tym mniejsze nadzieje na uproszczenie”, a co za tym idzie mówienie o pozycji, ku której osiągnięciu zmierza wartość w długim okresie oznacza traktowanie „zmiennych jako stałych” (Devas, *Political Economy*, Księga IV, rozdz. v.). Prawdą jest, że prowizorycznie traktujemy zmienne jako stałe. Lecz prawdą jest również, że jest to jedyna metoda, dzięki której nauka uczyniła kiedykolwiek jakiś większy postęp w zmaganiu się ze złożonym i zmiennym przedmiotem, czy to natury fizycznej, czy moralnej. Patrz wyżej, V. v. 2.