

## Rozdział czwarty

### ZYSK PRZEDSIĘBIORCY<sup>1</sup>

Pierwsze trzy rozdziały położyły podwaliny pod wszystkie dalsze rozważania. Jako pierwszy rezultat otrzymamy wyjaśnienie zysku przedsiębiorcy; osiągniemy to w sposób tak łatwy i naturalny, że gwoli zwięzłości i prostoty niniejszego rozdziału wolę odłożyć rozważania nieco trudniejsze, które w zasadzie powinny znaleźć się tutaj, do rozdziału następnego, gdzie wszystkie najbardziej zawiłe problemy będzie można rozwiązać za jednym zamachem.

Zysk przedsiębiorcy jest to nadwyżka ponad koszty. Z punktu widzenia przedsiębiorcy jest to różnica między wpływami a wydatkami przedsiębiorstwa, jak to już stwierdziło cały szereg ekonomistów. Mimo że powierzchowna, definicja ta jako punkt wyjścia może być uznana za wystarczającą. Przez „wydatek” rozumiemy wszelkie wypłaty, jakich

<sup>1</sup> Najważniejsze teorie zysku można scharakteryzować następującymi określeniami: teoria frykcji, teoria płac roboczych, teoria ryzyka, teoria renty różniczkowej. Odsyłam do ich analizy w mojej pracy *Wesen*, księga III i nie podejmuję na tym miejscu ich krytyki. Historia tych doktryn zawarta jest u Pierstorffa i Mataji. Można tu wymienić jednocześnie J. B. Clarka, którego teoria jest najbardziej zbliżona do mojej; por. jego *Essentials of Economic Theory*.

przedsiębiorca musi dokonywać w produkcji bezpośrednio lub pośrednio. Do tego należy dodać odpowiednią płacę za pracę wykonaną przez przedsiębiorcę, odpowiednią rentę gruntową z każdego gruntu, jaki do niego należy, wreszcie premię za ryzyko. Z drugiej strony, nie upieram się tu przy wyłączeniu z tych kosztów procentu od kapitału. W praktyce wlicza się go do kosztów albo w sposób widoczny, albo też, jeśli kapitał należy do samego przedsiębiorcy, za pomocą tej samej metody buchalteryjnej jak płaca za jego osobistą pracę, czy renta z jego własnego gruntu. Może to chwilowo wystarczyć, tym bardziej, że wielu teoretyków zalicza procent od kapitału do tej samej kategorii co płacę i rentę. Pozostawiam więc w tym rozdziale do uznania czytelnika, czy pominąć istnienie procentu od kapitału, w rozumieniu naszych rozważań, czy też w sensie dowolnej teorii procentu uznać go za trzecią „statyczną” kategorię dochodu i włączyć go do kosztów przedsiębiorstwa. W każdym razie jego charakter i źródło tu nas nie interesują.

Przy takiej definicji wydatków, mogą powstać wątpliwości czy w ogóle istnieje jakaś nadwyżka w stosunku do kosztów. A zatem naszym pierwszym zadaniem jest wykazać, że nadwyżka taka istnieje. Odpowiedź nasza może być ujęta bardzo zwięźle: w ruchu określonym łączne wpływy przedsiębiorstwa — abstrahując od monopolu — są dokładnie takie, żeby pokryć wydatki. Istnieją tu tylko tacy wytwórcy, którzy ani nie osiągają zysku, ani nie ponoszą straty i których dochód charakteryzuje dostatecznie zwrot: „płaca za kierownictwo”. Ponieważ

zaś nowe kombinacje realizowane w sytuacji rozwoju ekonomicznego są z konieczności bardziej korzystne niż stare, więc globalne wpływy muszą być w tym wypadku większe niż globalne koszty.

Aby uczcić zasługę Lauderdale'a<sup>2</sup>, który pierwszy zajął się rozpatrywanym przez nas zagadnieniem, rozpocznę od sprawy doskonalenia procesu produkcji i to od uświęconego przez czas przykładu mechanicznego warsztatu tkackiego; czynię tak również dlatego, że przypadek ten był przedmiotem wnikliwej analizy Böhm-Bawerka<sup>3</sup>. Należy tu także duża liczba, jeśli nie większość sukcesów osiągniętych przez przywódców nowoczesnego życia ekonomicznego; zwłaszcza nowa epoka wieku XVIII i XIX wykazuje wysiłki zmierzające w tym kierunku. Wprawdzie w tym okresie poszczególne funkcje, które należy rozróżniać w procesie wprowadzania innowacji w produkcji, są jeszcze mniej oddzielone od siebie niż obecnie. Ludzie typu Arkwrighta dokonywali wynalazków i jednocześnie wprowadzali swe wynalazki w praktyce. Nie dysponowali naszym nowoczesnym systemem kredytowym. Niemniej spodziewam się, że doprowadzałem czytelnika do takiego punktu, w którym mogę już zastosować narzędzia analizy teoretycznej w ich formie najczystszej, bez dalszych wyjaśnień i powtórzeń.

Sprawa przedstawia się więc następująco: Jeśli ktoś w danym gospodarstwie narodowym, w którym

2 *Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth*. Prawda, że cel jego badań był zupełnie inny, a mianowicie wyjaśnienie procentu.

<sup>3</sup> W jego *Geschichte der Kapitalzinstheorie*, VII, 3.

przemysł włókienniczy stosuje tylko siłę ręczną, stwierdza możliwość założenia przedsiębiorstwa wykorzystującego mechaniczny warsztat tkacki, jeśli dochodzi do wniosku, że potrafi przezwyciężyć wszystkie niezliczone trudności i podejmuje ostateczną decyzję, wtedy potrzebna mu jest przede wszystkim siła nabywczą. Pożycza ją w banku i zakłada swe przedsiębiorstwo. Jest sprawą całkowicie obojętną, czy sam konstruuje warsztat mechaniczny, czy też wykona go dla niego inna firma, zgodnie z jego wskazówkami, podczas gdy on ograniczy się tylko do wykorzystywania tego warsztatu. Jeżeli robotnik pracujący na takim warsztacie może wytwarzać dziennie sześć razy więcej niż robotnik pracujący ręcznie, to jest rzeczą oczywistą, że przedsiębiorstwo musi dawać nadwyżkę ponad koszty, różnicę między wpływami a wydatkami, a to z zastrzeżeniem trzech następujących warunków: Po pierwsze, gdy pojawi się nowa podaż<sup>4</sup> danego towaru, cena jego nie może spaść, a przynajmniej nie może spaść w takim stopniu, że większy produkt przypadający na robotnika przynosi mniejszy dochód niż przynosił poprzednio mniejszy produkt, wytwarzany przez pracę ręczną. Po drugie, dzienne koszty warsztatu mechanicznego muszą być albo niższe od dziennych płac zwolnionych pięciu robotników, albo też niższe od sumy, która pozostaje po uwzględnieniu ewentualnego spadku ceny wyrobu i po potrąceniu płacy jed-

<sup>4</sup> Tutaj odchodzimy od przykładu Lauderdale'a, aby pozostać w zgodzie z całą naszą koncepcją rozpatrywanego procesu, a zarazem — z rzeczywistością.

nego niezbędnego robotnika. Trzeci warunek uzupełnia wymienione dwa warunki. Warunki te dotyczą płac robotników obsługujących warsztaty oraz płac i rent odpowiadających opłacie za warsztaty. Jak dotąd, rozpatrywałem przypadek, w którym te płace i renty są po prostu takie same, jakie istniały przed ingerencją naszego przedsiębiorcy. Jeżeli jego popyt jest stosunkowo nieznaczny, możemy na tym poprzestać<sup>5</sup>. Jeśli jednak jest inaczej, wówczas ceny usług pracy i ziemi wzrosną pod działaniem nowego popytu. Albowiem inne przedsiębiorstwa włościenne kontynuują na razie swą działalność i potrzebne środki produkcji mogą nie być wyciągane bezpośrednio od nich, lecz są brane z całego przemysłu. Dokonuje się to poprzez wzrost cen. I dlatego właśnie przedsiębiorca, który musi antycypować i kalkulować wzrost cen na rynku środków produkcji, jaki pociąga za sobą jego pojawienie się, nie może po prostu oprzeć swej kalkulacji na dawnych płacach i rentach, lecz musi dodać sumę odpowiadającą ich wyższości. W ten sposób występuje trzecia pozycja, którą należy potrącić. I tylko, jeśli wpływy przekraczają wydatki po potrąceniu wszystkich trzech grup zmian, istnieje będzie nadwyżka ponad koszty.

Te trzy warunki były spełnione w rzeczywistości niezliczoną ilość razy. Dowodzi to, że istnieje możli-

<sup>5</sup> Tak działałoby się przy całkowicie wolnej konkurencji, której koncepcja wymaga, aby żadna firma nie była tak silna, by jej własna podaż i popyt mogły wpływać na ceny.

wość nadwyżki ponad koszty<sup>6</sup>. Jednakże oczywiście warunki te nie zawsze są spełniane i, gdy nie są spełnione, a sytuację taką się przewiduje, nowe przedsiębiorstwo nie będzie zorganizowane; natomiast gdy sytuacja ta nastąpi, choć jej nie przewidywano, nie będzie nadwyżki, lecz strata. Jeśli jednak warunki są spełnione, zrealizowana nadwyżka jest *ipso facto* zyskiem netto. Albowiem warsztaty produkują większy fizyczny produkt, niż zawarte w nich usługi pracy i ziemi mogłyby wytworzyć za pomocą dawnej metody, chociaż również przy stałych cenach środków produkcji i produktów metoda ta mogłaby zapewnić produkcję bez strat. Następnie, przedsiębiorca może oczywiście otrzymać warsztaty po cenie odpowiadającej ich kosztom — pomijamy tu ewentualność ich opatentowania, gdyż wymagałoby to dodatkowych wyjaśnień. Stąd powstaje tu różnica między dochodami, określonymi zgodnie z cenami, które przy wyłącznym stosowaniu pracy ręcznej są cenami równowagi, tj. odpowiadają kosztom, a wydatkami, które na jednostkę produktu są obecnie znacznie niższe niż w innych przedsiębiorstwach. Przy tym różnica ta może nie być zniwelowana przez zmianę cen wywołaną pojawieniem się naszego przedsiębiorcy po stronie zarówno popytu, jak i podaży. Jest to tak jasne, że możemy zrezyg-

<sup>6</sup> Należy podkreślić, że zdanie to nie oznacza, iż powołuję się na rzeczywiste istnienie zjawiska, które trzeba dopiero wyjaśnić, tak jak to robi wielu przedstawicieli teorii produkcyjności, przy wyjaśnianiu procentu. Poniżej podajemy zresztą uzasadnienie.

nować na tym miejscu z bardziej ścisłego sformułowania.

Teraz jednak dochodzimy do drugiego aktu dramatu. Czary zostały zdjęte i przyciągane nęcącym zyskiem nieustannie powstają nowe przedsiębiorstwa. Dokonuje się całkowita reorganizacja danego przemysłu, a stąd wzrost produkcji, walka konkurencyjna, wypieranie przedsiębiorstw przestarzałych, ewentualne zwalnianie robotników itp. Poniżej rozpatrzemy proces ten bardziej szczegółowo. Na tym miejscu interesuje nas tylko jedna sprawa: ostatecznym rezultatem musi być nowa sytuacja równowagi, w której, w nowych warunkach, znów panuje prawo kosztu, tak że obecnie ceny wyrobów znów równają się płacom i rentom za usługi pracy i ziemi, ucieleśnione w warsztatach plus płace i renty za usługi pracy i ziemi, które muszą nadal być dołączone do warsztatów, aby produkt mógł być wytwarzany. Będzie do wytwarzania coraz większej ilości wyrobów nie przestanie działać, dopóki warunek ten nie zostanie spełniony ani też zanim ceny nie spadną wskutek wzrostu podaży.

W konsekwencji znika nadwyżka naszego przedsiębiorcy i jego bezpośrednich naśladowców<sup>7</sup>. Nie znika ona wprawdzie od razu, lecz z reguły dopiero po dłuższym lub krótszym okresie stopniowego zmniejszania się<sup>8</sup>. Niemniej nadwyżka została zrealizowana i stanowi w danych warunkach określoną wielkość dochodu netto, choćby nawet tylko przej-

<sup>7</sup> Por. Böhm-Bawerk, *loc. cit.* s. 174.

<sup>8</sup> Jednakże dla uproszczenia wykładu ograniczymy proces w zasadzie do jednego okresu gospodarczego.

ściowego. Powstaje pytanie, komu nadwyżka ta przypada. Oczywiście jednostkom, które do ruchu określonego wprowadziły warsztaty mechaniczne, nie tym, którzy są tylko wynalazcami, tylko wytwórcami czy tylko użytkownikami tych warsztatów. Ci, którzy wytwarzają je na zamówienie, otrzymują tylko swą cenę kosztu, ci zaś, którzy wykorzystują je zgodnie z wytycznymi kupią je po cenach tak wysokich, że wątpliwe jest, czy w ogóle osiągną jakiś zysk. Zysk przypadnie tym jednostkom, których zasługą jest wprowadzenie warsztatów, bez względu na to, czy je wytwarzają i stosują, czy też tylko je wytwarzają lub tylko stosują. W naszym przykładzie główny nacisk położony jest na zastosowanie, ale to nie jest istotne. Wprowadzenie warsztatów zostaje dokonane przez założenie nowych przedsiębiorstw czy to dla ich produkcji, czy dla zastosowania, czy też dla jednego i drugiego. Co wniosły rozpatrywane przez nas jednostki? Tylko swą chęć i czyn: nie konkretne dobra, bo kupiły je od innych albo od samych siebie; nie siłę nabywczą, za której pomocą dokonały zakupu, gdyż tę pożyczły od innych, lub — jeśli uwzględnimy również dorobek z poprzednich okresów — od samych siebie. A co uczyniły? Nie nagromadziły żadnego rodzaju dóbr, nie stworzyły żadnych pierwotnych środków produkcji, lecz wykorzystały istniejące środki produkcji w sposób odmienny, bardziej odpowiedni, bardziej korzystny. „Przeprowadziły nowe kombinacje”. Są przedsiębiorcami. Ich zysk zaś, nadwyżka, której nie odpowiada żadne zobowiązanie, jest zyskiem przedsiębiorcy.

Podobnie jak wprowadzenie warsztatów jest szczególnym przypadkiem wprowadzenia maszyn w ogóle, tak też wprowadzenie maszyn jest szczególnym przypadkiem wszelkich zmian w procesie produkcyjnym w najszerszym znaczeniu tego terminu, których celem jest zmniejszenie kosztu wytwarzania jednostki produktu i tą drogą — stworzenie różnicy między jej obecną ceną, a nowym kosztem. Należą tu liczne innowacje w organizacji przedsiębiorstwa i wszystkie innowacje w zakresie kombinacji handlowych. Do wszystkich takich przypadków stosuje się dosłownie to, co powiedzieliśmy. Dla pierwszej grupy reprezentatywne jest wprowadzenie wielkich przedsiębiorstw przemysłowych do gospodarki, w której były one poprzednio nie znane. W przedsiębiorstwie produkującym na wielką skalę możliwa jest sprawniejsza organizacja pracy i lepsze wykorzystanie czynników produkcji niż w przedsiębiorstwie drobnym; następnie, możliwy jest wybór bardziej korzystnej lokalizacji. Ale wprowadzenie przedsiębiorstwa produkującego na wielką skalę jest zadaniem trudnym. Przy naszych założeniach brak jest wszystkich niezbędnych przesłanek — robotników, wykwalifikowanego personelu, niezbędnych warunków rynkowych. Przeciwno zorganizowaniu takiego przedsiębiorstwa działają niezliczone przeszkody o charakterze społecznym i politycznym. Stworzenie zaś samej tej organizacji, wciąż jeszcze nieznaney, wymaga specjalnego talentu. Niemniej, jeśli ktoś posiada wszystkie cechy, jakie mogą zapewnić w tych okolicznościach powodzenie i jeśli może uzyskać niezbędny kredyt,

to może wypuścić na rynek jednostkę produktu po cenie niższej i w razie realizowania się naszych trzech warunków — osiągnąć i zachować zysk. Co więcej, przedsiębiorca taki odniósł sukces również dla innych osób, utworował im drogę i stworzył wzór, który mogą kopiować. Inni mogą i będą go naśladować — najpierw jednostki, potem całe masy. Znowu odbywa się proces reorganizacji, który musi doprowadzić do likwidacji nadwyżki ponad koszty, kiedy już nowe przedsięwzięcie stanie się częścią składową ruchu okrężnego. Przed tym jednak zgarnięte zostały zyski. Powtarzamy: jednostki te nie dokonały niczego innego, jak tylko wykorzystwały istniejące dobra w sposób bardziej efektywny, przeprowadziły nowe kombinacje i są w naszym rozumieniu przedsiębiorcami. Ich zysk — to zysk przedsiębiorcy.

Jako przykład kombinacji handlowych można podać wybór nowego i tańszego źródła środków produkcji, np. surowca. Tego źródła zaopatrzenia dane gospodarstwo narodowe uprzednio nie miało. Nie było bezpośrednich i regularnych stosunków z krajem pochodzenia tego surowca, jeśli był nim np. kraj zamorski, nie było ani linii żeglugowej, ani zagranicznych kontrahentów. Innowacja jest ryzykowna, dla większości producentów niemożliwa. Jeśli jednak ktoś zakłada przedsiębiorstwo oparte na tym źródle zaopatrzenia i jeśli sprawy przebiegają pomyślnie, to może on wytwarzać jednostkę produktu taniej, podczas gdy w początkowym okresie istniejące ceny utrzymują się w zasadzie nadal na tym samym poziomie. Osiąga wówczas zysk. I znowu nie

wniósł nic więcej jak tylko chęć i czyn, nie uczynił nic więcej poza zmianą kombinacji istniejących czynników. I znów jest przedsiębiorcą, jego zysk jest zyskiem przedsiębiorcy. I znów zarówno ten zysk, jak i funkcja przedsiębiorcy jako taka znikają w spienionym wirze walki konkurencyjnej. Należy tu również przypadek wyboru nowych dróg handlowych.

Analogiczny do przypadków wprowadzania zwykłych ulepszeń w procesie produkcji jest przypadek zastępowania jednego dobra produkcyjnego lub konsumpcyjnego przez inne, służące do tego samego lub w przybliżeniu do tego samego celu, lecz tańsze. Konkretnych przykładów dostarcza częściowo zastępowanie wełny przez bawełnę w ostatnim ćwierćwieczu XVIII stulecia oraz wszelka produkcja substytutów. Przypadki te należy traktować tak samo jak wyżej wymienione. Różnica polegająca na tym, że nowe produkty na pewno nie będą w tym wypadku posiadać takiej samej ceny co wytwarzane poprzednio w danym przemyśle jest tylko, jak to łatwo zauważyć, różnicą co do stopnia. Poza tym wszystkie tezy zachowują swą ważność. I znów jest sprawą zupełnie nieistotną czy dane jednostki same produkują nowe dobra produkcyjne lub konsumpcyjne, czy też tylko je stosują lub sprzedają i w tym celu odciągają je od ich dotychczasowych przeznaczeń. Również tutaj jednostki te nie wnoszą ani dóbr ani siły nabywczej i również tutaj osiągają mimo to zysk, związany z realizowaniem nowych kombinacji. Zgodnie z tym uważamy je za przedsiębiorców. Także i tu zysk nie będzie długotrwały.

Przykładem nieco odmiennym jest wytworzenie nowego dobra, które lepiej zaspokaja istniejące i dotychczas zaspokajane potrzeby. Przykładem może tu być produkcja udoskonalonych instrumentów muzycznych. W tym wypadku możliwość zysku opiera się na tym, że wyższa cena osiągnięta za lepszy towar przewyższa jego koszty, które w większości przypadków są również większe. O istnieniu tego zysku łatwo się przekonać. Następnie, adaptacja naszych trzech warunków do tego konkretnego przypadku nie nastęrcza żadnych trudności i może być pozostawiona czytelnikowi. Jeśli nadwyżka istnieje i jeśli dzięki temu następuje wprowadzenie lepszych narzędzi, to również tutaj wystąpi tendencja do reorganizacji przemysłu, co ostatecznie przywróci działanie prawa kosztu. A zatem jest rzeczą oczywistą, że również tutaj występuje nowa kombinacja istniejących czynników, działanie przedsiębiorcy i zysk przedsiębiorcy, chociaż nie jest on trwały. Jako przykład połączenia przypadku lepszego zaspokajania potrzeby z przypadkiem niższego kosztu jednostki produktu w wyniku bardzo silnego wzrostu popytu służyć może budowa kolei i kanału.

Odkrywanie nowych rynków, na których dany artykuł nie jest jeszcze wprowadzony i na których nie był dotychczas wytwarzany, jest obecnie niesłychanie obfitym źródłem zysku przedsiębiorcy, w minionym zaś okresie było źródłem bardzo trwałym. Należą tu zyski z prymitywnych form handlu, czego przykładem jest sprzedaż szklanych paciorków szczepom murzyńskim. Podstawą tego zjawiska jest fakt, że nowy towar jest traktowany przez nabyw-

ców w dużej mierze jak dar przyrody lub obrazy starych mistrzów, to jest cena jego jest określana niezależnie od kosztów produkcji. Stąd możliwość sprzedaży tego towaru powyżej kosztów, włączając w nie wszelkie wydatki, związane z pokonywaniem piętrzących się niezliczonych trudności. Początkowo tylko nieliczne jednostki dostrzegają korzyści takiego przedsięwzięcia i mogą je zaryzykować. To również jest działalnością przedsiębiorcy, przeprowadzaniem nowej kombinacji, która przynosi zysk pozostający w kieszeni przedsiębiorcy. Co prawda prędzej czy później źródło wysycha. W obecnych czasach powstałaby szybko odpowiednia organizacja i w krótkim czasie handel szklanymi paciorkami przestałby przynosić zysk.

Uwagi powyższe dotyczą także produkcji zupełnie nowego towaru. Towar taki musi być przede wszystkim konsumentom narzucony, być może nawet ofiarowany im za darmo. Powstaje tu cały szereg trudności. Skoro jednak trudności te zostaną pokonane i konsumenci przyzwyczają się do nowego towaru, następuje okres wyznaczania cen wyłącznie na podstawie bezpośredniej oceny wartości i bez ścisłego związku z kosztami, które również tutaj opierają się przede wszystkim na dotychczas panujących cenach niezbędnych usług pracy i ziemi. Dlatego też może istnieć nadwyżka, która pozostaje w ręku szczęśliwych producentów. Są nimi znów przedsiębiorcy, którzy wnieśli jedynie chęć i czyn i tylko przeprowadzili nową kombinację istniejących czynników produkcji. Tak więc znów istnieje zysk przedsiębiorcy. I tutaj zysk ten znika, gdy już

nowy towar staje się częścią składową ruchu okrężnego i gdy jego cena znacznie kształtować się w normalnym stosunku do kosztów.

Przykłady te wykazują, że zysk w samej swej istocie jest rezultatem przeprowadzania nowych kombinacji. Wykazują one również, w jaki sposób proces ten należy ujmować, a mianowicie jako w istocie rzeczy nowe zastosowanie istniejących środków produkcji. Przedsiębiorca nie dokonuje oszczędności, by otrzymać potrzebne mu środki ani też nie akumuluje żadnych dóbr przed przystąpieniem do produkcji. Następnie, jeśli przedsiębiorstwo nie jest zorganizowane od samego początku w swej ostatecznej formie, lecz rozwija się powoli, sytuacja nie zmienia się tak silnie, jak by to można było przypuszczać. Jeśli energia przedsiębiorcy nie zostaje wyczerpana przy realizowaniu jednego projektu i jeśli trwa on nadal przy swym przedsiębiorstwie, to podejmuje on nowe zmiany, które zgodnie z naszą terminologią oznaczają zawsze stworzenie nowych przedsiębiorstw, często za pomocą środków czerpanych z poprzednich zysków. Proces ten wydaje się odmienny, ale istota jego pozostaje taka sama.

To samo się dzieje, gdy nowe przedsiębiorstwo zostaje założone przez producenta w tej samej gałęzi przemysłu i gdy związane jest z dotychczasową produkcją. Nie jest to bynajmniej regułą; nowe przedsiębiorstwa są przeważnie zakładane przez nowe jednostki, a stare przedsiębiorstwa tracą swe znaczenie. Jednakże, nawet jeśli jednostka, której rola ograniczała się poprzednio do corocznego powtarzania tej samej działalności w ramach ruchu okrężnego

staje się przedsiębiorcą, istota zjawiska nie ulega żadnej zmianie. Fakt, że w tym przypadku sam przedsiębiorca posiada już niezbędne środki produkcji, w całości lub częściowo lub też, jak to się zdarza, może za nie zapłacić z dochodów innego przedsiębiorstwa, nie zmienia jego funkcji jako przedsiębiorcy. Co prawda, wtedy nasz schemat nie pokrywa się z faktami we wszystkich szczegółach. Nowe przedsiębiorstwo istnieje nadal obok innych przedsiębiorstw, które początkowo dalej funkcjonują w utarty sposób, ale nie zwiększa ono popytu na środki produkcji i może też nie dostarczać nowych wyrobów. Schemat nasz skonstruowaliśmy jednak w ten sposób tylko ze względu na to, że wymagają tego w praktyce przypadki najważniejsze oraz w związku z tym, że wykazuje on zasadę zjawiska, a zwłaszcza fakt, iż nowe przedsiębiorstwa mogą nie wyrastać bezpośrednio ze starych. Prawdłowo interpretowany schemat nasz, nadaje się w swej istocie również do tego wyjątkowego przypadku. I tu również sprawa polega tylko na przeprowadzaniu nowych kombinacji.

Przedsiębiorca nie ponosi nigdy ryzyka<sup>9</sup>. Wynika to wyraźnie z naszego przykładu. Jeśli przedsiębiorca zawodzi, stratę ponosi ten, kto dostarcza kredytu. Wprawdzie bowiem wszelki majątek będący własnością przedsiębiorcy stanowić może zabezpieczenie, jednak posiadanie takiego majątku, choć może być korzystne, nie jest konieczne. Ale nawet jeśli przedsiębiorca finansuje swe przedsięwzięcie

z poprzednich zysków lub jeśli wkłada środki produkcji należące do jego przedsiębiorstwa „statycznego”, ryzyko ponosi jako kapitalista, jako posiadacz dóbr, nie zaś jako przedsiębiorca. Podejmowanie ryzyka w żadnym razie nie jest elementem funkcji przedsiębiorcy. Jeśli nawet naraża on na ryzyko swą opinię, nigdy nie spada nań bezpośrednio ekonomiczna odpowiedzialność za niepowodzenie.

Można obecnie stwierdzić pokrótce, że zysk, tak jak go tutaj rozumiemy, jest głównym elementem zjawiska określonego jako zysk założyciela. Bez względu na to, czym ponadto może być zysk założyciela, podstawą jego jest czasowa nadwyżka dochodów nad kosztami produkcji w nowym przedsiębiorstwie. Założyciel, jak widzieliśmy, może być faktycznie najczystszy przedstawicielem typu przedsiębiorcy. Będzie on wówczas przedsiębiorcą, który ogranicza się jak najbardziej ściśle do charakterystycznej funkcji przedsiębiorcy, do przeprowadzania nowych kombinacji. Gdyby, w czasie zakładania przedsiębiorstwa wszystko przebiegało w sposób właściwy z idealną doskonałością i dokładnie według przewidywań, zyskiem byłoby to, co pozostaje w ręku założyciela. W praktyce sprawy mają się oczywiście zupełnie odmiennie. Ale mimo to, istota rzeczy na tym właśnie polega. Prawda, że dotyczy to tylko rzeczywistego założyciela, a nie agenta, który wykonuje niekiedy techniczne zadania założenia spółki i często figuruje jako jej założyciel. Otrzymuje on tylko wynagrodzenie, mające charakter płacy. Wreszcie, w większości przypadków nie wszystko co nowe zostaje wprowadzone od razu

w momencie założenia spółki. Przeciwnie, często kierownicy jej nieustannie podejmują nowe przedsięwzięcia, kontynuując tym samym zadanie pierwotnego założyciela i są przedsiębiorcami bez względu na ich oficjalne stanowisko w przedsiębiorstwie. Jeśli jednak założymy, że spółka skoro już powstała, nadal jest po prostu tylko prowadzona, wówczas założyciel jest jedyną postacią, która w stosunku do danego przedsiębiorstwa wykonuje działalność przedsiębiorcy. Założmy, że ceny środków produkcji<sup>10</sup> są reprezentowane przez obligacje, że skapitalizowany wyższy przychód z trwałych należących do przedsiębiorstwa źródeł dochodu reprezentowany jest przez akcje i że istnieją również akcje założycielskie, przekazane założycielowi gratis. W tym wypadku owe akcje założycielskie nie będą dawać trwałego dochodu, lecz przyniosą założycielowi jedynie tę czasową nadwyżkę, która istnieje, zanim przedsiębiorstwo zostaje włączone do systemu gospodarczego, a następnie staną się bezwartościowe. W takim przypadku zysk wystąpiłby w swej formie najczystszej.

Musimy teraz bliżej rozważyć zjawisko tego zysku. Dokonamy tego, stawiając pytanie następujące: co odpowiada temu zjawisku w innych formach spo-

<sup>10</sup> To jest, ściśle mówiąc, te ceny środków produkcji stanowiących materialne innowacje, które odpowiadają ich wartościom w ich dotychczas przeważających formach zastosowania bez brania pod uwagę nowych rozważanych form, nawet jeśli w rzeczywistości, w większości wypadków, trzeba byłoby zapłacić więcej.

lecznych niż kapitalistyczna. Prosta gospodarka zamienna, tj. taki rodzaj systemu ekonomicznego, w którym istnieje wymiana produktów, lecz w którym „metoda kapitalistyczna” jest nieznaną, nie wysuwa żadnego nowego problemu. W jednostkach organizacyjnych, z których składa się takie społeczeństwo, musi istnieć odmienny rodzaj władzy dysponowania środkami produkcji i z tego względu gospodarka zamienna może być traktowana w sposób analogiczny do przypadków, jakie zamierzamy rozpatryć. Co do pozostałych spraw jednak, stosuje się do niej to wszystko, co dotyczy systemu kapitalistycznego. Aby więc unikać powtórzeń, zajmę się gospodarką, w której nie ma wymiany.

Należą tu dwa typy organizacji. Pierwszy dotyczy izolowanego majątku obszarniczego, w którym większość produkcji należy do obszarmka i w którym wszyscy ludzie są jego poddanymi. Drugi typ reprezentowany jest przez izolowane społeczeństwo komunistyczne, w którym organ centralny dysponuje wszystkimi dobrami materialnymi i usługami pracy i formułuje wszystkie oceny wartości. Na razie obydwie formy mogą być traktowane łącznie. W obydwóch *niektóre* jednostki mają absolutną władzę nad środkami produkcji. Nie oczekują od innych jednostek ekonomicznych ani współpracy w produkcji, ani też okazji do osiągnięcia zysku. Nie istnieje tu świat cen i pozostaje tylko świat wartości. Tak więc, kiedy od analizy naszych przykładów przechodzimy do rozpatrywania gospodarki, w któ-

rej nie ma wymiany, rozpoczynamy tym samym analizę zjawisk wartości, które tkwią u podstaw zysku.

Wiemy, że również i tutaj istnieje ruch okrężny, w którym ściśle panuje prawo kosztów w sensie równej wartości produktów i środków produkcji i że także tutaj rozwój ekonomiczny w naszym rozumieniu dokonuje się wyłącznie w formie przeprowadzania nowych kombinacji istniejących dóbr. Można by mniemać, że akumulacja zapasów dóbr byłaby tu niezbędna i że stanowiłaby szczególną funkcję. To pierwsze jest po części słuszne; wprawdzie nie zawsze, ale często akumulacja zapasów jest krokiem zmierzającym do przeprowadzenia nowych kombinacji. Nie stanowi jednak nigdy szczególnej funkcji, z którą wiązałyby się szczególne zjawiska wartości. Odmienne zastosowanie dóbr zostaje po prostu zdecydowane przez kierownika lub kierowniczy organ systemu. Jest sprawą zupełnie obojętną czy pożądanym rezultatem osiąganym jest bezpośrednio, czy też jedynie pośrednio poprzez przygotowujące stadium gromadzenia zapasów. Tak samo jest obojętne, czy wszyscy uczestnicy osobiście zgadzają się z nowymi celami i skłonni są podjąć gromadzenie zapasów. Kierownicy nie ponoszą ofiary i nie liczą się z ewentualnymi przejściowymi wyrzeczeniami podległych im osób, jeżeli i dopóki mocno dzierżą lejce w swym ręku. Jeśli wykonanie dalekosiężnych planów zmniejsza obecną konsumpcję kierowanego społeczeństwa — co nie jest konieczne, lecz może się zdarzyć — wtedy społeczeństwo będzie stawiało

opór, jeśli tylko będzie się umiało na to zdobyć<sup>11</sup>. Opór może doprowadzić do niewykonalności planów. Ale jeśli to pominąć, społeczeństwo nie ma żadnego bezpośredniego ekonomicznego wpływu na to, co ma być osiągnięte. W szczególności ograniczenie konsumpcji i gromadzenie zapasów nie jest dobrowolną działalnością z jego strony. Dlatego też nie stanowi to specjalnej funkcji, którą należałoby włączyć do naszego obrazu procesu rozwojowego. Jeśli przywódca przyrzeka społeczeństwu premię, to nie oznacza to nic więcej jak przyrzeczenie generała dane żołnierzom, że otrzymają specjalne wynagrodzenie. Jest to dar, który ma na celu wzmocnić posłuszeństwo narodu, nie jest to jednak część składowa samej istoty zagadnienia i nie stanowi specjalnej kategorii, czysto ekonomicznej. Stąd różnica między „panem” feudalnym a przywódcą w gospodarce komunistycznej jest tylko różnicą stopnia. Fakt, że zgodnie z ideą społeczeństwa komunistycznego osiągnięte korzyści przypadają całej zbiorowości, podczas gdy obszarnik ma prawdopodobnie na myśli tylko własne interesy, nie stanowi różnicy zasadniczej.

Z tego wynika również, że czynnik czasu nie może wywierać tu niezależnego wpływu. Prawda, że

<sup>11</sup> Będzie ono bowiem pamiętało tylko o bezpośredniej stracie, podczas gdy przyszła korzyść może być dla niego równie mało realna, jak gdyby miała nigdy nie istnieć. Odnosi się to do wszystkich znanych nam stadiów cywilizacji. Nigdzie na przestrzeni historii nie zniknął element przemocy, kiedy w grę wchodziła sprawa rozwoju zakładającego współpracę wielkich mas ludzi. Prawda, że w wielu przypadkach nie wymagano od społeczeństwa w ogóle żadnych ofiar.

przywódcy muszą porównywać wyniki zamierzonej kombinacji nie tylko z rezultatami, jakie te same czynniki produkcji mogłyby zapewnić w takim samym czasie przy dawnej formie ich wykorzystania, ale i z rezultatami innych nowych kombinacji, jakie mogłyby być alternatywnie zrealizowane tymi samymi środkami. I jeśli te ostatnie wymagają mniej czasu, to przy ocenianiu względnej wartości alternatywnych metod zastosowania środków produkcji należy uwzględnić rezultaty tylu innych kombinacji, ile można by zrealizować w zaoszczędzonym czasie. Dlatego też czynnik czasu wystąpi niewątpliwie w gospodarce niewymiennej, podczas gdy w systemie kapitalistycznym wpływ jego wyraża się, jak to zobaczymy niżej, w pozycji procentu. To jednak jest samo przez się zrozumiałe. Nawet tutaj czas nie odgrywa żadnej innej roli. Nie odgrywa jej np. w takim sensie, by konieczność czekania lub mniejsze pożądanie przyszłego zadowolenia urastały do roli szczególnych czynników. Czekania się niechętnie tylko z tej przyczyny i tylko tak długo, dopóki można w tym samym czasie dokonać czegoś innego. Przyszłe zadowolenie wydaje się mniejsze jedynie dlatego, że im dłużej trzeba na nie czekać, tym większe są wyrzeczenia z racji „zadowolenia, jakie można osiągnąć w inny sposób”.

A zatem przywódca takiej społeczności, niezależnie od swej pozycji, wyciąga pewną ilość środków produkcji z poprzednich form ich wykorzystania i realizuje za ich pomocą nową kombinację, na przykład wytwarzanie nowego wyrobu lub wytwarzanie lepszą metodą wyrobu już znanego. W tym ostatnim

przypadku jest rzeczą całkowicie obojętną, czy wyciąga niezbędne środki produkcji z gałęzi przemysłu, która dotychczas wytwarzała ten sam towar, czy też dopuszcza, by istniejące firmy nadal pracowały w utarty sposób i zaczyna produkować obok nich za pomocą nowej metody, wyciągając niezbędne środki produkcji z zupełnie innych gałęzi przemysłu. Nowe wyroby będą miały *ex hypothesi* wyższą wartość niż wytwarzane poprzednio za pomocą takiej samej ilości środków produkcji — niezależnie od sposobu, w jaki wartości ustalane są w takim społeczeństwie. W jaki sposób dokonuje się proces wartościowania, jeśli idzie o nowe wyroby? Z chwilą gdy kombinacja została zakończona i powstają wyroby, wartość ich jest określona. W jaki sposób kształtują się w tym momencie wartości uczestniczących czynników? Jeszcze lepiej jest wybrać moment, w którym zostaje podjęta akcja przeprowadzenia nowej kombinacji i założyć, że wszystko odbywa się zupełnie zgodnie z tą decyzją.

Przede wszystkim oceny wartości muszą dokonać producenci: muszą porównać wartość nowych produktów z wartością tych produktów, które były wytwarzane dotychczas w normalnym ruchu okrężnym za pomocą takich samych środków produkcji. Podjęcie takiej oceny wartości jest oczywiście konieczne do ustalenia korzyści płynących z nowej kombinacji i bez tej oceny żadna działalność nie byłaby możliwa. Dla naszego problemu centralna kwestia polega obecnie na tym, która z dwóch alternatywnych wartości, jakie mogą być wytworzone za pomocą danych środków produkcji, będzie im-

putowana tym ostatnim. Jest rzeczą jasną, że zanim decyzja co do przeprowadzenia nowej kombinacji zostanie podjęta, środki te należy oceniać według wartości odpowiadającej starej formie ich wykorzystania. Nie miałyby sensu z góry imputować środkom produkcji nadwyżki wartości z nowej kombinacji, gdyż jej przeprowadzenie straciłoby wtedy cechy korzyści i znikłaby podstawa dla niezbędnego porównania wartości w dwóch formach zastosowania. Ale jak przedstawia się sprawa, gdy już decyzja została podjęta? Czy cały wzrost zadowolenia nie musi być w sensie mengerowskim<sup>12</sup> przypisany środkom produkcji, zupełnie tak samo jak w ruchu okrężnym, skoro realizują one obecnie wyższą wartość; czy zatem jeśli wszystko funkcjonuje z idealną doskonałością, cała wartość nowych produktów znajdzie swe odbicie w zużytych środkach produkcji?

Moja odpowiedź brzmi negatywnie; twierdzę, że nawet tutaj usługi pracy i ziemi należy oceniać według ich starych wartości i to dla dwóch następujących przyczyn. Po pierwsze, stare wartości są wartościami zwyczajowymi. Określiło je długotrwałe doświadczenie i utrwaliły się one w świadomości jednostek. Zmieniają się jedynie z czasem i to pod naporem dalszego długiego doświadczenia. Wartości ich są trwałe w wysokim stopniu, zwłaszcza, że same usługi pracy i ziemi się nie zmieniają. W przeciwieństwie do tego wartości nowych produktów są równie zewnętrzne w stosunku do istniejącego systemu wartości, jak ceny nowych produktów w sy-

<sup>12</sup> Por. Wieser: *Natürlicher Wert*, str. 70 i nast.

stemie kapitalistycznym. Nie są związane ciągłością ze starymi wartościami, lecz są od nich oddzielone. To właśnie stanowi uzasadnienie metody interpretacji<sup>13</sup>, według której każdemu środkowi produkcji przypisać należy tylko tę wartość, jaką zrealizowałby on przy innej formie wykorzystania niż obecna. Tylko bowiem ta wartość, tj. w naszym przypadku jego dotychczas panująca wartość, zależy od konkretnych środków produkcji. Gdyby przestały one istnieć, zostałyby zastąpione przez inne jednostki odciągnięte z tych innych form wykorzystania. Żadna jednostka towaru nie może być oceniana wyżej niż inna identyczna jednostka, jeśli istnieją one równocześnie. Otóż usługi pracy i ziemi zatrudnione przy nowej kombinacji są jednorodne z innymi równocześnie zatrudnianymi — gdyby było inaczej, istniałaby faktycznie różnica w wartości, ale różnicę tę można by łatwo wyjaśnić bez uszczerbku dla zasady — i dlatego też nie mogą mieć innej wartości niż te ostatnie. Nawet w skrajnym przypadku, gdyby wszystkie siły produkcyjne systemu ekonomicznego zostały oddane na usługi nowej kombinacji, musiałyby one w tym stadium być inwestowane według dotychczas panujących wartości, które w razie niepowodzenia mogłyby z powrotem realizować i na których opierałaby się wielkość strat, gdyby uległy całkowitemu zniszczeniu. Dlatego też pomyślnie przeprowadzenie nowych kombinacji daje w re-

<sup>13</sup> Z którą nie pod każdym względem mogę się zgodzić, por. *Wesen*, ks. II oraz *Bemerkungen über das Zurechnungsproblem*, „Zeitschrift für Volkswirtschaft, Sozialpolitik und Verwaltung”, 1909.

zultacie nadwyżkę wartości również w gospodarce niewymierniej, a nie tylko w kapitalistycznej. Jest to nadwyżka wartości w sensie ilości wartości, w stosunku do której nie istnieje odpowiednie rozszczenie o imputację wartości ze strony środków produkcji, a nie tylko nadwyżka zadowolenia w porównaniu z sytuacją poprzednią. Jak moglibyśmy to również ująć, nadwyżka wartości<sup>14</sup> w rozwoju jest zjawiskiem nie tylko prywatnym, ale też społecznym i o tyle jest pod każdym względem tym samym zjawiskiem co zysk przedsiębiorcy, z którym się już zetknęliśmy.

Po drugie, do tego samego wyniku można dojść drogą odmiennego rozumowania. Działalność przywódcy, mająca charakter działalności przedsiębiorcy, a która niewątpliwie stanowi niezbędną przesłankę przeprowadzenia kombinacji, można ująć jako środek produkcji. Nie czynię tego zazwyczaj, albowiem przeciwstawianie przedsiębiorcy środkom produkcji jest bardziej płodne. Tu jednak ta metoda ujęcia jest użyteczna. A zatem chwilowo traktujmy funkcję przewodzenia jako trzeci pierwotny czynnik produkcji. Wystąpi wtedy jasno fakt, że część wartości nowego produktu musi mu być imputowana. Ale jak duża część? Przywódca i środki produkcji są czynnikami jednakowo niezbędnymi i cała nadwyżka wartości nowych produktów zależy od ich koopera-

<sup>14</sup> Tylko ta nadwyżka, która występuje z prywatno-ekonomicznego punktu widzenia jako zysk, oraz procent od kapitału może być określona jako wartość dodatkowa w rozumieniu marksowskim. Żadna inna nadwyżka nie istnieje.

cji. Nie wymaga to dalszych uwag i nie przeczy temu, co stwierdzono w punkcie pierwszym. Odpowiednie wielkości wszystkich kategorii wartości są określane wyłącznie na mocy działania konkurencji zarówno między dobrami, jak i ludźmi. Ponieważ w gospodarce niewymiennej ten drugi rodzaj konkurencji nie istnieje i ponieważ różnica między tym, co jest zyskiem, a co nim nie jest, ma sama też o wiele mniejsze znaczenie niż w gospodarce wymiennej (jak o tym zaraz się przekonamy), to wartość tego zysku nie będzie występować tu zawsze równie wyraźnie, jak wtedy, gdy różnica ta jest bardzo znaczna. Mimo to w przeważającej ilości przypadków możemy określić, ile należy imputować funkcji przedsiębiorcy. Jak stwierdziliśmy, w większości przypadków można zastąpić środki produkcji, ale nie przywódcę<sup>15</sup>. Stąd środkiem produkcji imputowana będzie wartość, która zostałaby stracona, gdyby zastąpienie okazało się konieczne, a funkcji przywódcy imputowana będzie pozostałość. Funkcji przywódcy imputowana zostaje wartość nowych produktów minus wartość jaką można byłoby bez funkcji tej zrealizować. Stąd nadwyżka odpowiada tutaj specjalnemu roszczeniu o imputację wartości i z tego względu nie może w żadnym wypadku zwiększyć roszczenia, którego źródłem są środki produkcji.

<sup>15</sup> Nawet jeśli działalność przywódcy konkuruje z niezastępowalnymi środkami produkcji, pozostaje nadwyżka wartości na rzecz działalności przywódcy. Albowiem w okresie wprowadzania innowacji środkiem produkcji można przypisać tylko wartość dotychczasową.

Nie należy przy tym jednakże zapominać, że nie byłoby rzeczą całkowicie słuszną zawsze mówić o imputacji dotychczasowej wartości środkom produkcji. Przecież wartość krańcowa przy dotychczasowych formach zastosowania wzrasta wskutek odłączenia od nich środków produkcji. Stwierdziliśmy istnienie tego samego zjawiska w gospodarce kapitalistycznej. Wzrost cen środków produkcji spowodowany nowym popytem przedsiębiorców w tej gospodarce odpowiada ściśle temu procesowi wartościowania. Musimy więc skorygować nasz sposób wyrażania się. Niemniej, nie zmienia to wcale istoty zagadnienia. Tego wzrostu wartości nie należy oczywiście mylić z imputowaniem środkom produkcji wartości pochodzącej z nowej kombinacji.

Nikt nie może zarzucić, że opisany wyżej proces wartościowania nie odpowiada rzeczywistości i że zysk jako specyficzna wielkość wartości pozbawiony jest w gospodarce niewymiennej znaczenia. Również gospodarka niewymienna musi dokładnie wiedzieć, czego dokonuje, jaką korzyść przynoszą nowe kombinacje i czemu korzyść tę należy przypisać. Można by jednak stwierdzić, że w gospodarce niewymiennej zysk jako kategoria podziału nie odgrywa żadnej roli. Jest to słuszne w pewnym sensie. W feudalnym typie gospodarki naturalnej pan feudalny może faktycznie swobodnie dysponować ilością produktów odpowiadającą jego usługom, ale w tym typie gospodarki pan feudalny może swobodnie dysponować wszystkimi dochodami, może dawać robotnikom więcej, ale również mniej niż to odpowiada ich krańcowej produkcyjności. W komunistycz-

nym typie gospodarka całkowity zysk — przynajmniej w teorii — przypada społeczeństwu jako całości. Tutaj nie interesuje nas to samo w sobie. Ale czy nie można stąd wyciągnąć wniosku, zwłaszcza jeśli idzie o komunistyczny typ gospodarki, że zysk zostaje wchłonięty przez płace, że rzeczywistość odrzuca teorię wartości i że płace obejmują cały produkt? Nie; należy odróżniać ekonomiczną treść dochodu od tego, co z nim się dzieje. Ekonomiczna treść dochodu opiera się na produkcyjnej usłudze. W tym znaczeniu nazywamy płacą dochód, który należy przypisać usługom pracy. W warunkach wolnej konkurencji, w gospodarce wymiennej dochód ten przypada robotnikowi, ale tylko dzięki temu, że zasada wolnej konkurencji oznacza wynagrodzenie odpowiednio do świadczenia krańcowego. Jest to konieczne w tym tylko sensie, że w kapitalistycznym systemie gospodarki właśnie płaca skłania do świadczenia. Gdyby świadczenie mogło być zapewnione za pomocą innej metody — przez poczucie obowiązku społecznego lub też ewentualnie w drodze przymusu — robotnik mógłby otrzymywać mniej. Mimo to jego płace byłyby określane przez krańcową produkcyjność pracy, zaś sumę, o jaką wynagrodzenie jego byłoby w stosunku do tego zmniejszone, należałoby określać jako potrącenie z jego ekonomicznej płacy. Potrącenie to byłoby również płacą, zupełnie tego samego rodzaju co płaca robotnika. W społeczeństwie komunistycznym przywódca na pewno nie otrzymywałby zysku. I nie można twierdzić w sposób zdecydowany, że rozwój stałby się wskutek tego niemożliwy. Przeciwnie, jest

rzeczą możliwą, że w takiej organizacji sposób myślenia ludzi uległby z czasem takiej zmianie, iż pragnienie zysku byłoby im równie obce, jak obce jest mężowi stanu czy generałowi pragnienie zatrzymania zdobyczy ze zwycięstwa w części lub w całości dla siebie samego. Ale zysk pozostałby zyskiem. Fakt, że nie należy określać go jako płacy za pracę, można zrozumieć wykorzystując klasyczny sposób rozumowania Böhm-Bawerka przy rozpatrywaniu procentu<sup>16</sup>. Stosuje się to również do renty gruntowej, przy której także należy odróżniać charakter i wartość produkcyjnej usługi ziemi od dochodu, otrzymywanego przez poszczególne jednostki<sup>17</sup>.

Płacy których robotników miałyby odpowiadać zysk? Można sobie wyobrazić dwie odpowiedzi na to pytanie. Przede wszystkim można powiedzieć: zysk odpowiada części płacy tych robotników, którzy pracowali nad nowym wyrobem. To jednak jest niemożliwe. Wtedy bowiem owi robotnicy otrzymaliby *ex hypothesi* płace wyższe niż ich koledzy. Ci ostatni wykonują jednak pracę nie mniejszą i o jakości nie gorszej, tak że gdybyśmy przyjęli tę możliwość, popadlibyśmy w sprzeczność z podstawową zasadą ekonomiczną, która wyklucza istnienie różnej wartości dla jednorodnych dóbr. Abstrahując całkowicie od niesprawiedliwości takiego systemu stwarzałyby on oczywiście robotników uprzywilejowanych. Sytuacja taka jest możliwa, ale nadwyżka otrzymywana przez tych robotników nie byłaby płacą.

<sup>16</sup> *Positive Theorie*, rozdział ostatni.

<sup>17</sup> Cf. *Wesen*, ks. III.

Inna możliwa odpowiedź brzmi: wartości określone przez nas jako zysk i odpowiadające im rozmiary produktu stanowią po prostu część dochodu narodowego i powinny być równo przydzielane wszystkim usługom pracy, dostarczonym w danym okresie gospodarczym — przy założeniu jednorodności usług lub ewentualnie uwzględniając w znany sposób ich możliwości. W tym przypadku robotnicy, którzy nie pracowali nad nowym wyrobem, otrzymują więcej niż produkt ich pracy. Nigdy jeszcze nie wiązano żadnej koncepcji ekonomicznej z płacą wyższą, niż całkowita wartość produktu. Dlatego też nikt nie mógłby zaprzeczyć, że robotnicy wówczas otrzymują swój udział nie wyłącznie jako płacę ekonomiczną, lecz po części z tytułu pozaekonomicznego. Zapewne, również taki system jest możliwy, jak i wiele innych. W istocie rzeczy społeczność musi w jakiś sposób zadysponować swym „zyskiem”, jak również innymi dochodami. Musi zadysponować nim na rzecz robotników, skoro nie ma tu innych uprawnionych do udziałów. Może postąpić w tej sprawie według najrozmaitszych zasad; może na przykład dokonać podziału zależnie od intensywności potrzeby lub też nie dzieląc zysku przeznaczyć go na cele ogólne. Nie zmienia to jednak kategorii ekonomicznych. W normalnym ruchu okrężnym robotnicy, podobnie jak ziemia, nie mogą otrzymać bezpośrednio czy pośrednio więcej niż wynosi ich produkt ekonomiczny, bo więcej nie istnieje. Jeśli w naszym przypadku jest to możliwe, to wyłącznie ze względu na to, że jakiś inny czynnik nie otrzymuje swego produktu. Jeśli dwuznaczne wyrażenie „wyzysk”

zdefiniujemy w ten sposób, że wyzysk zachodzi wtedy, gdy konieczny czynnik produkcji lub jego posiadacz otrzymuje mniej, niż wynosi jego produkt w sensie ekonomicznym, to możemy powiedzieć, iż ta dodatkowa zapłata dla robotników możliwa jest tylko przez wyzysk przywódcy. Jeśli ograniczymy to wyrażenie do przypadku, w którym jakieś osobiste świadczenie zostaje pozbawione swego produktu, aby wykluczyć stosowanie koncepcji wyzysku do ziemi, co ze względu na fakt, że w społeczeństwie komunistycznym nie ma obszarników, byłoby nieracjonalne — to nie wiążąc z tym żadnej moralnej oceny możemy powiedzieć, że istnieje wyzysk przywódców.

Z tego też względu nawet jeśli całkowity zysk przypada robotnikom, to w sensie ekonomicznym nie staje się on płacą. Wyraźne dostrzeganie tego i wyodrębnianie zysku od płacy ma zawsze dla systemu komunistycznego praktyczną doniosłość. Albowiem od dostrzegania tego zależy niewątpliwie zarówno ogólne pojmowanie życia tego systemu, jak i decyzja co do spraw konkretnych. Rozważania te wskazują nam na niezależność zjawiska od konkretnej formy organizacji ekonomicznej. Wskazują nam mianowicie na prawdę o charakterze ogólnym: zysk jako szczególne i niezależne zjawisko wartości jest jak najściślej związany z osobą przywódcy w systemie ekonomicznym. Gdyby rozwój nie wymagał ani kierowania, ani przemocy, to zysk istniałby faktycznie; byłby częścią płac, ale nie byłby zjawiskiem *sui generis*. Dopóki jednak sytuacja przedstawia się odmiennie, tj. dopóki masy ludowe cechuje naj-

mniejsze choćby podobieństwo do mas ludowych wszystkich narodów, o których posiadamy wiadomości, dopóty nawet w idealnie doskonałym procesie ekonomicznym dokonującym się bez tarć i bez najmniejszego wpływu czynnika czasu, nie można przypisywać usługom pracy i ziemi całego przychodu<sup>18</sup>.

Jednakże, również w gospodarce niewymierniej zysk nie trwa wiecznie. Także tutaj występują konieczne zmiany, które kładą mu kres. Nowa kombinacja zostaje przeprowadzona, jej rezultaty są widoczne; wszyscy sceptycy zmuszeni są do milczenia; teraz już oczywiste stają się korzyści, a zarazem sposób ich osiągania. Odtąd potrzebny już będzie najwyżej kierownik lub zarządca, nie zaś twórca

<sup>18</sup> Jedno słowo o tak często spotykanej obecnie teorii: że przedsiębiorca nie produkuje nic, a organizacja — wszystko; że produkt nie jest produktem jednostki, lecz całej społeczności. U podstaw tego leży niewątpliwa prawda, że każdy jest produktem swojego odziedziczonego i osobistego środowiska, że nikt nie może wytworzyć czegoś, do czego brak warunków. Ale to wszystko nie ma dla nas znaczenia w królestwie teorii, zajmującym się nie kształtowaniem ludzi, lecz ludźmi już ukształtowanymi. Na zapytanie, czy indywidualna inicjatywa pełni jakąś funkcję, nawet reprezentanci tego poglądu odpowiedzieliby potakująco, z całą skwapliwością. Następnie, jest to ściśle i słuszne w odniesieniu do drugorzędnych zjawisk rozwoju. Co do reszty, pogląd ten opiera się tylko na popularnym przesądzie, że charakter rzeczywiście produkcyjny ma wyłącznie praca fizyczna oraz na wrażeniu, że wszystkie elementy rozwoju harmonijnie się łączą i że każda faza rozwoju oparta jest na poprzedniej. To jednak jest rezultatem już dokonującego się rozwoju i nic nie tłumaczy. Problemem centralnym jest zasada funkcjonowania jego mechanizmu.

zdolność przywódcy. Aby osiągnąć odpowiednie korzyści wystarczy powtarzać tylko to, co już zostało dokonane. To zaś może być i będzie przeprowadzane bez przywódcy. Nawet jeśli nadal trzeba pokonywać jakieś tarcia, cały proces stał się zasadniczo odmienny i łatwiejszy. Dla wszystkich członków społeczeństwa korzyści nabrały realnego kształtu, a nowe wyroby, rozłożone równomiernie w czasie, są stale przed ich oczyma. Uwalniają ich w sensie, w jakim ujęliśmy tę sprawę w pierwszym rozdziale, od wszelkiego wyrzeczenia się lub konieczności czekania na wykończenie dalszych wyrobów. Od systemu ekonomicznego nie wymaga się już rozwoju, tylko zapewnienia ciągłości istniejącego strumienia dóbr. Można tego po nim oczekiwać.

Tak więc nowy proces produkcji będzie powtarzany<sup>19</sup>. Do tego zaś działalność przedsiębiorcy nie

<sup>19</sup> Można by uważać, że jeśli innowacja odbiega za bardzo od metod zwyczajowych, konieczny będzie przymus. Należy tu jednak wprowadzić następujące rozróżnienia. Po pierwsze, może to polegać tylko na tym, że innowacja nie jest jeszcze zrozumiana i przyswojona. Wówczas nowa kombinacja nie jest jeszcze po prostu przeprowadzona. Założmy, że została już przyswojona, co może wymagać bardzo długiego okresu czasu. Następnie, zawsze niezbędny jest przymus organizacyjny, zwłaszcza w drodze szeregowania robotników w niższe i wyższe kategorie. To jednak jest czymś odmiennym od przymusu wprowadzania czegoś nowego. Wreszcie, w organizacji feudalnej innowacja może być związana z bezpośrednim uszczerbkiem dla mas. Wówczas wprowadzenie jej wymaga zastosowania przymusu. To jednak jest znowu czymś odmiennym. Do utrzymywania czegoś, co już istnieje, potrzebny jest nie przywódca naszego typu, tylko kierownik.

jest już potrzebna. Jeśli znów ujmemy ją jako trzeci czynnik produkcyjny, to możemy powiedzieć, że w samym powtarzaniu przyswojonych nowych kombinacji znika jeden z tych czynników produkcji, które były początkowo potrzebne do ich przeprowadzenia. Równocześnie ulega likwidacji związane z nim roszczenie do imputacji wartości, zaś wartości innych czynników, tj. usług ziemi i pracy, będą wzrastać, aż wyczerpią wartość produktu. Tylko one są obecnie potrzebne, tylko one stwarzają produkt. Tylko im należy przypisać wartość; przede wszystkim usługom pracy i ziemi, które faktycznie zostały zużyte do danej produkcji, ale następnie, zgodnie z dobrze znanymi zasadami, jednakowo wszystkim usługom. *Wartości tych usług pracy i ziemi będą początkowo wzrastać, a następnie rozłożą się na wszystkie inne.*

A zatem, wartości wszystkich usług pracy i ziemi będą odpowiednio wzrastać. Wzrost ten należy jednak odróżniać i to nie tylko pod względem stopnia, ale i charakteru od tego wzrostu, który występuje z chwilą przeprowadzenia nowej kombinacji. Ten ostatni nie oznacza wzrostu skali wartości, lecz tylko wzrost krańcowej użyteczności tych usług. Jest to konsekwencją okoliczności, że wskutek wyciągnięcia środków produkcji z dotychczasowych form ich zastosowania, produkcja nie może osiągnąć takich samych rozmiarów co poprzednio i wobec tego zaspokajane mogą być tylko potrzeby bardziej intensywne niż dawniej. Natomiast w pierwszym przypadku zachodzi sytuacja zupełnie inna, a mianowicie wartość nowych wyrobów inge-

ruje po raz pierwszy w skalę wartości środków produkcji. I to również zwiększa ich użyteczność krańcową, ale ponadto zwiększa także ich wartość całkowitą. Różnica ta nabiera praktycznego znaczenia, gdy w grę wchodzi dysponowanie większą ilością tych czynników. A zatem wartości środków produkcji wyrażają obecnie fakt, że nowy wzrost zadowolenia zależy od nich i tylko od nich, że produkt pracy i ziemi się zwiększył. Będą im odtąd przypisywane nie te wartości, jakie posiadały one w dawnym ruchu okrężnym, lecz te wartości, jakie realizują w nowym ruchu okrężnym. W chwili przechodzenia od jednego ruchu okrężnego do drugiego nie miało sensu imputować im wartości wyższej, niż wynosiła podówczas wartość ich restytucji. Obecnie wartość ich restytucji obejmuje już wartość nowej formy zastosowania. Wzrost wartości produktu społecznego pociąga za sobą wzrost wartości środków produkcji i nowy układ stosunków szybko zastąpi starą zwyczajową wartość przez nową, która ostatecznie stanie się wartością zwyczajową, opartą na nowej produktywności krańcowej. W ten sposób przywrócony zostanie związek między wartością produktu i wartością środków produkcji. Między tymi dwiema kategoriami wartości nie będzie większej rozbieżności w nowym systemie, niż w poprzednim. I jeśli wszystko funkcjonuje z idealną doskonałością, to społeczeństwo komunistyczne będzie mogło z całkowitą słusnością traktować całkowity rezultat produkcji jako stały przychód ze swej pracy i ziemi i dzielić go między swych członków

na cele konsumpcji<sup>20</sup>. Fakty nie będą temu przeczyć.

O tyle eliminacja zysku w gospodarce niewymiennej odbywa się w sposób zupełnie analogiczny do jego likwidacji w systemie kapitalistycznym. Ale w gospodarce niewymiennej nie może istnieć druga część tego procesu występująca w systemie kapitalistycznym, mianowicie spychanie w dół ceny nowego produktu wskutek pojawiania się firm konkurencyjnych. Wprawdzie również i tutaj nowe produkty muszą zostać wcielone do ruchu okrężnego, i tutaj także wartości ich muszą być związane z wartościami wszystkich innych produktów. Teoretycznie możemy wprawdzie odróżniać przeprowadzanie innowacji od procesu jej wcielania do ruchu okrężnego jako dwa zjawiska odmienne. Łatwo jednak dostrzec, że w praktyce istnieje doniosła różnica zależnie od tego, czy odbywa się to *uno actu*, czy też nie. W gospodarce niewymiennej dla rozwiązania naszego problemu wystarczy wykazać, że istnieje nadwyżka, którą można przypisać działaniu przedsiębiorcy. W systemie kapitalistycznym nadwyżki te mogą dotrzeć do przedsiębiorcy tylko za pomocą mechanizmu rynkowego i jedynie za pośrednictwem tego mechanizmu mogą mu być odebrane. A zatem, obok prostego problemu wartości istnieje tu jeszcze problem następujący: jak to się dzieje, że zysk faktycznie przypada przedsiębiorcy? Przy tym

<sup>20</sup> Jak to również czyni system kapitalistyczny na swój sposób.

mechanizm ten jest źródłem wielu zjawisk, które nie mogą występować w gospodarce niewymiennej.

Mimo to, nie tylko najgłębsza ekonomiczna treść zysku jest taka sama we wszystkich formach organizacji, ale identyczna jest też najgłębsza treść procesu, który go eliminuje. We wszystkich przypadkach sprawa idzie o likwidację przeszkód, które nie dopuszczają, by cała wartość produktu została imputowana świadczeniom pracy i ziemi, czy też by ceny ich kształtowały się na tym samym poziomie co cena produktu. Podstawowe zasady tego mechanizmu głoszą, co następuje: po pierwsze, że wolna gospodarka nie toleruje nadwyżek wartości, gdy chodzi o poszczególne produkty i po drugie, że zawsze podnosi ona wartość środków produkcji do wartości produktów. Zasady te obowiązują bezpośrednio w gospodarce niewymiennej, zaś w systemie kapitalistycznym są one realizowane w drodze wolnej konkurencji. W systemie tym ceny środków produkcji muszą, w warunkach wolnej konkurencji, tak się kształtować, że pochłaniają cenę produktu. O ile to nie jest możliwe, cena produktu musi się odpowiednio obniżyć. Jeśli w tych okolicznościach zysk w ogóle istnieje, to tylko, po pierwsze, dzięki temu, że przejście od jednego stanu, w którym nie ma żadnych nadwyżek, do nowego stanu, w którym znów ich nie ma, nie może dokonać się bez pomocy przedsiębiorcy oraz po wtóre, jedynie w razie spełnienia jeszcze jednego warunku, koniecznego w systemie kapitalistycznym, a mianowicie, że konkurencja nie może natychmiast pozbawić przedsiębiorcy jego zysku.

Zysk związany jest ze środkami produkcji jedynie w takim samym znaczeniu, w jakim wysiłek poety związany jest z jego na wpół zakończonym rękopisem. Nie imputuje się im żadnej części zysku ani też ich posiadanie i dostarczanie nie jest treścią funkcji przedsiębiorcy. A przede wszystkim, jak widzieliśmy, zysku nie należy szukać w stałym wzroście wartości, jakiemu ulegają pierwotne środki produkcji dzięki nowej formie zastosowania. Rozpatrzmy przypadek gospodarki niewolniczej, w której ziemia i robotnicy należą do przedsiębiorcy, który oba te czynniki nabył w zamiarze przeprowadzenia nowych kombinacji. Jeśli w ogóle kiedykolwiek, to właśnie w tym wypadku można by powiedzieć, że za ziemię i robotników zapłacona będzie cena odpowiadająca ich dotychczasowej formie wykorzystania oraz że zyskiem jest wielkość, o jaką wzrosła obecnie w sposób trwały produkcja ziemi i robotników. Byłoby to jednak błędne z dwóch przyczyn. Po pierwsze, wpływy za nowe produkty osiągną wysokość, z której konkurencja musi znów zepchnąć je w dół, tak że to ujęcie nie uwzględniałoby elementu zysku. Po drugie, suma trwałej nadwyżki — o ile nie jest to quasi-renta — jest ekonomicznie po prostu wzrostem płacy za pracę, który faktycznie przypada „właścicielowi pracy”, nie zaś robotnikowi, oraz właścicielowi renty gruntowej. Niewolnicy i ziemia przedstawiają teraz na pewno wyższą wartość dla ich właściciela, ale właściciel wzbogacił się w sposób trwały właśnie jako ich właściciel, a nie — jako przedsiębiorca, jeśli pominąć zysk przypadkowy lub przejściowy. Na-

wet jeśli naturalny czynnik produkcji po raz pierwszy pojawia się w nowej kombinacji, na przykład, strumień jako napęd wodny, sprawa niczym się nie różni. To nie napęd wodny przynosi zysk. To, co napęd ten stale przynosi, stanowi, w naszym rozumieniu, rentę.

A zatem część tego, co jest początkowo zyskiem, przekształca się w rentę. Tym samym zmienia się ekonomiczny charakter interesującej nas wielkości. Załóżmy, że plantator, który poprzednio uprawiał trzcinę cukrową przechodzi do uprawy bawełny, która jeszcze do niedawna była znacznie bardziej rentowna niż obecnie<sup>21</sup>. Jest to nowa kombinacja; plantator staje się tym samym przedsiębiorcą i osiąga zysk. W spisie kosztów renta gruntowa występuje początkowo tylko w wysokości odpowiadającej uprawie trzciny cukrowej. Załóżmy, że, jak to się działo faktycznie, konkurencja wcześniej czy później spycha dochody w dół. Jeśli jednak wciąż jeszcze pozostaje nadwyżka, to czym się ona tłumaczy i czym jest ekonomicznie? Jeśli abstrahować od frykcji, nadwyżka może powstać jedynie dzięki temu, że albo grunt bardziej nadaje się do uprawy bawełny, albo też renta gruntowa wzrosła w ogóle w wyniku nowych form wykorzystania — z reguły jest ona zawsze rezultatem obydwu czynników. Charakteryzuje to zarazem tę część wzrostu całkowitego dochodu, która jest trwała jako renta gruntowa. Jeśli plantator będzie uprawiać nadal bawełnę, zniknie jego funkcja przedsiębiorcy i od

<sup>21</sup> Napisane w 1911 r.

tej chwili cały dochód będzie związany z pierwotnymi czynnikami produkcji.

Jeszcze jedno słowo o stosunku zysku do dochodu i monopolu. Ponieważ w chwili gdy nowe produkty pojawiają się po raz pierwszy, przedsiębiorca nie ma konkurentów, określenie ich ceny odbywa się całkowicie lub w pewnych granicach zgodnie z zasadami ceny monopolowej. A zatem w gospodarce kapitalistycznej zysk zawiera element monopolu. Załóżmy teraz, że nowa kombinacja polega na wprowadzeniu trwałego monopolu, na przykład przez stworzenie trustu, który nie obawiałby się żadnych konkurujących z nim *outsiderów*. W tej sytuacji zysk należy oczywiście traktować po prostu jako trwały dochód monopolowy a dochód, monopolowy po prostu jako zysk. Niemniej istnieją tu dwa całkowicie odmienne zjawiska ekonomiczne. Wprowadzenie organizacji monopolistycznej jest działaniem przedsiębiorcy i „produkt” jego wyraża się w postaci zysku. Gdy już organizacja ta działa sprawnie, uwaga koncentruje się na osiąganiu nadwyżki, która odtąd musi być jednak imputowana tym siłom naturalnym i społecznym, na których opiera się monopol; nadwyżka stała się dochodem 'monopolowym. W praktyce rozróżnia się zysk z założenia przedsiębiorstwa i trwały dochód; pierwszy jest wartością monopolu, drugi — dochodem z sytuacji monopolistycznej.

Rozważań tych nie można kontynuować w ramach niniejszej pracy. Być może, są one już i tak zbyt długie. Jeśli jednak wyrzucam sobie, że nadmiernie zmęczyłem czytelnika tymi sprawami, to niemniej

nie mogą pozbyć się obaw, że nie wszystkie momenty zostały w sposób wyczerpujący wyjaśnione i nie wszystkie możliwe nieporozumienia — wykluczone. Należy jeszcze oświetlić podstawowe aspekty zagadnienia. A zatem jeszcze kilka uwag zanim przejdziemy do tematu następnego.

Zysk przedsiębiorcy nie jest rentą, jakimś przychodem ze zróżnicowanych walorów w trwałych elementach przedsiębiorstwa; nie jest również dochodem z kapitału bez względu na to, jak określać kapitał. Nie ma więc podstaw, by mówić o tendencji do wyrównywania zysków, która bynajmniej w rzeczywistości nie występuje. Tylko mieszanie ze sobą procentu i zysku tłumaczy, dlaczego wielu autorów wskazuje na istnienie takiej tendencji<sup>22</sup> chociaż w jednym, i tym samym miejscu, czasie i w tej samej gałęzi przemysłu możemy zaobserwować istnienie tak niesłychanych różnic w zyskach. Pragniemy wreszcie podkreślić, że zysk nie jest również płacą, chociaż analogia jest tu nęcąca. Nie jest też z pewnością zwykłą pozostałością; jest wyrażeniem wartości tego, co przedsiębiorca wnosi do produkcji w ściśle takim samym znaczeniu, w jakim płaca jest wyrażeniem wartości tego co robotnik „wytwarza”. Nie jest to zysk z eksploatacji, tak jak nie jest tym płaca. Niemniej, jeśli płaca jest wyznaczana odpowiednio do krańcowej produktywności pracy, to zysk jest jaskrawym wyjątkiem od tego prawa: problem zysku na tym właśnie polega, że prawa kosztu

<sup>22</sup> Inni, jak np. Lexis, kwestionują także równość stopy procentowej. Problem, który Marksowi przysporzył tak dużo trudności znika, jeśli przyjąć nasz wniosek.

i krańcowej produkcyjności wydają się go wykluczać. To zaś co otrzymuje „krańcowy przedsiębiorca”, nie ma żadnego znaczenia dla sukcesu samych przedsiębiorców. Każdy wzrost płac rozdziela się na wszystkie płace; ten kto odniósł sukces jako przedsiębiorca, korzysta z niego początkowo sam jeden. Płaca jest elementem ceny, zysk nie jest nim w tym samym sensie. Wydatek na płace jest jednym z hańsów produkcji, zysk — nie. Można powiedzieć o zysku, ale z większym uzasadnieniem, to co klasyki ekonomii twierdzili na temat renty gruntowej, mianowicie, że nie wchodzi do ceny produktów. Płaca jest stałym źródłem dochodu, zysk nie jest w ogóle źródłem dochodu, jeśli za charakterystyczną cechę dochodu uważać regularne powtarzanie się wpływu. Wymyka się on przedsiębiorcy z momentem spełnienia funkcji przedsiębiorcy. Związany jest z tworzeniem nowych rzeczy, z realizowaniem przyszłych systemów wartości. Jest jednocześnie owocem i ofiarą rozwoju<sup>23</sup>.

Bez rozwoju nie ma zysku, bez zysku nie ma rozwoju. Co się tyczy ustroju kapitalistycznego należy ponadto zaznaczyć, że bez zysku nie byłoby tu akumulacji bogactwa, a w każdym razie nie byłoby tego wielkiego zjawiska społecznego, które mamy na myśli. To *zjawisko* jest niewątpliwie konsekwencją

<sup>23</sup> Jak ściśle odpowiada to rzeczywistości i jak dokładnie reprezentuje pogląd pozbawiony uprzedzeń, można stwierdzić na podstawie spostrzeżenia Adama Smitha — jakiego każdy praktyk mógłby dokonać i faktycznie w codziennym życiu dokonuje — że nowe gałęzie produkcji są bardziej zyskowne niż stare.

rozwoju, a zwłaszcza zysku. Jeśli pominiemy kapitalizację renty i oszczędności w wąskim znaczeniu tego słowa — której nie przypisujemy zbyt dużej roli — oraz dary składane w ręce wielu jednostek przez reperkusje i przypadek, dary, które wprawdzie z istoty swej są tymczasowe, ale które jeśli nie zostaną skonsumowane, mogą prowadzić do akumulacji bogactwa, to pozostaje jeszcze najważniejsze źródło akumulacji bogactwa, z którego pochodzi większość majątków. Nieskonsumowanie zysku nie jest, ściśle biorąc, oszczędnością, nie jest bowiem naruszeniem zwyczajowego standardu życiowego. Możemy więc powiedzieć, że tym, co stwarza większość majątków, jest działalność przedsiębiorcy. Wydaje mi się, że rzeczywistość dobitnie potwierdza tezę o zysku jako źródle bogactwa.

Chociaż w niniejszym rozdziale pozostawiłem do uznania czytelnika, czy do wydatków produkcyjnych, obok płacy i renty, zalicza się i procent od kapitału, mimo to tak poprowadziłem swą analizę, jak gdyby przedsiębiorca otrzymywał całą nadwyżkę ponad płacę i rentę. W rzeczywistości musi on ponadto opłacać procent od kapitału. Aby nie spotkać się z zarzutem, że pewną wielkość określiam najpierw jako zysk, a następnie jako procent, zaznaczam wyraźnie, że sprawa ta zostanie dokładnie wyjaśniona w dalszym ciągu moich rozważań.

Rozmiary zysku nie są określone w sposób równie sztywny, jak rozmiary dochodów w ruchu okrężnym. W rzeczywistości, nie można powiedzieć o nich tak, jak o elementach kosztu w ruchu okrężnym, że właśnie wystarczają na to, by wywołać ściśle „potrzebną

ilość usług przedsiębiorcy”. Taka teoretycznie możliwa do określenia ilość nie istnieje. Zaś całkowite rozmiary zysku faktycznie osiągnięte w danym czasie, jak również zysk zrealizowany przez poszczególnego przedsiębiorcę mogą być znacznie większe niż potrzeba do wywołania faktycznie efektywnej usługi przedsiębiorcy. Prawda, że te całkowite rozmiary bywają często wyolbrzymiane<sup>24</sup>. Należy co prawda pamiętać, iż nawet wyraźnie nieproporcjonalny sukces jednostki pełni określoną funkcję, albowiem możliwość jego osiągnięcia działa jako bodziec silniejszy niż to racjonalnie uzasadnia jego wielkość pomnożona przez współczynnik prawdopodobieństwa. Te perspektywy należą jak gdyby do „wynagrodzenia” również tych przedsiębiorców, w stosunku do których nie zostaną zrealizowane. Niemniej jest rzeczą całkowicie jasną, że w bardzo licznych przypadkach mniejsze sumy, a zwłaszcza mniejsze sumy globalne mogłyby spowodować taki sam rezultat, jako też, że jest rzeczą równie oczywistą, iż związek między jakością usługi a osobistym sukcesem jest tu znacznie słabszy niż na przykład na rynku pracy zawodowej. Jest to ważne nie tylko dla teorii opodatkowania, nawet jeśli znaczenie tego czynnika w praktyce jest ograniczone przez konieczność uwzględnienia „akumulacji kapitału” w sensie zwiększania podaży wytwarzanych środków produkcji. Ponadto wyjaśnia to również dlaczego przedsiębiorca może być w sposób stosunkowo tak łatwy pozbawiony swego

<sup>24</sup> W tej sprawie Stamp, *Wealth and Taxable Capacity*, s. 103 i nast.

zysku oraz dlatego „najemny” przedsiębiorca, na przykład, dyrektor w fabryce, który często gra rolę przedsiębiorcy, zadowala się na ogół płacą znacznie niższą niż pełna wysokość zysku. Im życie staje się bardziej zrjonalizowane, zdemokratyzowane i im bardziej luźne stają się związki jednostek z konkretnymi osobami (zwłaszcza w obrębie rodziny), z konkretnymi rzeczami (z konkretną fabryką czy domem przodków), tym bardziej traci swe znaczenie wiele motywów wyszczególnionych w drugim rozdziale i tym słabsza staje się władza przedsiębiorcy nad zyskiem<sup>25</sup>. Równoległe z tym procesem dokonuje się postępująca „automatyzacja” rozwoju, co także osłabia znaczenie funkcji przedsiębiorcy.

Tak jak w epoce, w której początki tego procesu społecznego nie były jeszcze znane, w czasach obecnych funkcja przedsiębiorcy jest nie tylko nosicielem nieustannej reorganizacji systemu ekonomicznego, ale i nosicielem nieustannych zmian elementów z których składają się górne warstwy społeczeństwa. Przedsiębiorca, który odniósł sukces wznosi się w hierarchii społecznej a wraz z nim — jego rodzina, która dzięki owocom jego sukcesu zdobywa sytuację niezależną bezpośrednio od osobistych zasług. Stanowi to najpotężniejszy czynnik awansu w hierarchii społecznej świata kapitalistycznego. Ponieważ działa on w drodze rujnowania przez konkurencję starych przedsiębiorstw, a więc i zależnych od nich osób, zawsze odpowiada temu proces upad-

<sup>25</sup> Por. w tej sprawie mój artykuł: *Sozialistische Möglichkeiten von heute* w „Archiv für Sozialwissenschaft” 1921.

ku, deklasowania się, eliminacji. Los taki zagraża również przedsiębiorcy, którego energia wyczerpuje się, lub jego spadkobiercom, którzy odziedziczyli jego bogactwo bez jego talentu. Przyczyną tego jest nie tylko fakt, że wszelkie zyski z poszczególnych przedsiębiorstw wysychają, albowiem mechanizm konkurencji nie tylko nie toleruje żadnej trwałej nadwyżki wartości, ale unicestwia ją za pośrednictwem właśnie owego bodźca do zysku, który jest siłą napędową całego mechanizmu. Przyczyna polega również na tym, że w normalnym rozwoju wypadków sukces przedsiębiorcy konkretyzuje się we własności przedsiębiorstwa. Natomiast przedsiębiorstwo jest zazwyczaj prowadzone nadal przez spadkobierców według zasad, które szybko nabierają charakteru tradycji i to dopóty, dopóki nie zostanie ono wyparte przez nowych przedsiębiorców. Pewne amerykańskie przysłowie brzmi: trzy pokolenia od kitla roboczego do kitla roboczego. I chyba odpowiada to rzeczywistości<sup>26</sup>. Wyjątki bywają rzadkie i są kompensowane z nadwyżką przez przypadki, w których upadek dokonuje się w tempie jeszcze szybszym. Ponieważ zawsze istnieją przedsiębiorcy oraz krewni i spadkobiercy przedsiębiorców, opinia publiczna, jak również frazeologia walki społecznej chętnie pomija te fakty. Czynią one z „bogatych” klasę spadkobierców odsuniętych od walki o byt.

<sup>26</sup> W zakresie tego podstawowego zjawiska posiadamy tylko kilka badań. Por. np. Chapman and Marquis: *The Recruiting of the Employing Classes from the Ranks of the Wage Earners*, „Journal of the Royal Statistical Society”, 1912.

W rzeczywistości, górne warstwy społeczeństwa są podobne do hoteli, które wprawdzie zawsze pełne są ludzi, ale ludzi nieustannie się zmieniających. Składają się one z osób rekrutujących się z dołów w stopniu znacznie silniejszym niż wielu z nas skłonnych jest przyznać. Otwiera to przed nami świat nowych problemów, których rozwiązanie jest niezbędnym warunkiem odkrycia prawdziwego charakteru kapitalistycznego systemu konkurencyjnego i struktury jego społeczeństwa.