

**Teorja Roberta Liefmanna i jej wpływ na niektóre zagadnienia
z dziedziny gospodarstwa leśnego.**

La théorie de Robert Liefmann et son influence sur certains problèmes de l'économie forestière.

(Ciąg dalszy).

II.

R. Liefmann opisał swoją teorię organizacji gospodarczej i wymiany w obszernem dziele zatytułowanym „Grundsätze der Volkswirtschaftslehre“, którego drugie wydanie wyszło w r. 1922. Liefmann jest skrajnym subiektywistą; pisze on w swojej teorji, że nie może

być jakakolwiek teoria ekonomiczna więcej subiektywistyczną, niż jego własna teoria.

Liefmann nie uznaje w nauce ekonomji żadnych elementów materialistycznych lub kwantytatywnych.

Ekonomja nie jest według Liefmanna nauką o zdobywaniu bogactwa narodu w postaci wielkiej liczby dóbr gospodarczych. Ekonomja więc nie może być pojęta jako nauka o czynnikach produkcji, o wytwarzaniu dóbr gospodarczych, o przesuwaniu ich z ręki do ręki, albo o ich dystrybucji przez akt wymiany dokonywany się na podstawie równowartości, wyrażonych obiektywnie i kwantytatywnie w cenie towarów, czy to na zasadzie kosztów, czy też na zasadzie użyteczności, będącej wynikiem ich większej lub mniejszej rzadkości.

Punktem wyjścia nie jest produkcja dóbr gospodarczych, a ostatnim etapem nie jest konsumpcja. Punktem wyjścia jest chęć zaspokojenia potrzeb, a środkiem technicznym jest produkcja dóbr gospodarczych. Rzadkość towarów pojęta kwantytatywnie, nie jest momentem decydującym o ich mniejszej lub większej zdolności wymiennej. W przyrodzie znajdują się dobra w bardzo dużej obfitości, możliwości techniczne ich zdobycia nie mają granic. Rzadką natomiast jest praca ludzka. Wysiłek fizyczny lub umysłowy, charakterystyczny przy wykonywaniu pracy, wywołuje uczucie zmęczenia, które jest tem przykrzejsze, im dłużej trwa praca. Możliwość wykonywania pracy jest więc dla podmiotu gospodarczego ograniczona. Pracy nie można wykonywać bez przerw, koniecznych dla wypoczynku. Z pracą więc związane jest pojęcie rzadkości. Pracę należy uważać jako koszt, który zmuszony jest ponieść podmiot gospodarczy, ażeby mógł zaspokoić swoje potrzeby, wytwarzając potrzebne do tego dobra gospodarcze. Wynikiem pracy, podjętej w celu zaspokojenia potrzeb jest uczucie zadowolenia, które ze stanowiska ekonomicznego możemy nazwać użytkiem (Nutzen), poprawniej korzyścią — w przeciwstawieniu do kosztów.

Zaspokojenie jakiejś potrzeby pod względem ilościowym pociąga za sobą wręcz przeciwne skutki, niż te, któreśmy ustalili przy ilościowym wzmaganiu się pracy. Im więcej zaspakajamy tę samą potrzebę spożyciem albo użyciem jakiegoś do tego celu predestynowanego dobra, tem większe następuje nasycenie, tem sukcesywnie mniejsze odczuwamy zadowolenie.

Celem gospodarstwa jest, nie produkcja jaknajwiększej ilości dóbr, jak to mniemają dotychczasowe teorie, lecz zdobycie uczucia zadowolenia za pomocą zaspokojenia potrzeb. Środkiem ku temu wiodącym jest nakład kosztów, w postaci pracy, wysiłku. Obydwa elementy, koszt-praca (wysiłek) i korzyść (zadowolenie) winne być ze sobą w pewnem ustosunkowaniu tak, ażeby uczucie zadowolenia

było wyższe, niż uczucie zmęczenia. Celem gospodarowania jest uzyskanie maksimum tej nadwyżki. Przeto istotą gospodarstwa, albo zasadą organizacyjną jest rozwiązanie, dysponowanie, ustawiczne porównywanie kosztów z przypuszczalną korzyścią. Przekonujemy się, że Liefmann ujmuje problem psychicznie, z pominięciem wszelkich kombinacji materialistycznych i kwantytatywnych, które są charakterystyczne dla teorii poprzednich. Przedmiotem ekonomji nie jest produkcja i przesuwanie dóbr z ręki do ręki przy wartościowaniu ich obiektywnem, lecz rozważenia podmiotów gospodarczych, w jaki sposób należy dysponować pracą, w jakiej mierze ponosić wysiłki (koszty), ażeby ostateczny cel, uzyskanie największej sumy zadowolenia, albo mówiąc ekonomicznie, najwyższa nadwyżka korzyści ponad koszt była osiągnięta.

Potrzeby ludzkie wykazują bardzo szeroką skalę pod względem pilności i rozmiarów. Zaspokojenie konkretnej potrzeby silniej odczuwanej daje nam większe zadowolenie, wyższy stopień korzyści, niż zaspokojenie potrzeb mniej pilnych i ważnych, mniej intensywnie odczuwanych. Dlatego skłonni jesteśmy zaspakajać w pierwszym rzędzie potrzeby pilniejsze i więcej na nie poświęcać kosztów, a dopiero w trakcie ich pewnego nasycenia rozważamy, czy nie mogliśmy poświęcić pewne części kosztów (wysiłków), w miarę ich rozporządzalności, także na zaspokojenie potrzeb mniej silnie odczuwanych. Na zaspokojenie potrzeb pierwszej kategorii skłonni jesteśmy poświęcić wyższe koszta (wyższy wysiłek), niż na zaspokojenie potrzeb drugiej kategorii, albowiem korzyść osiągnięta przez zaspokojenie ich, (uczucie zadowolenia) jest do pewnego punktu nasycenia wyższe, niż przy zaspokojeniu mniej pilnych potrzeb. Zadaniem więc gospodarza jest rozdysponować kosztami w celu zaspokojenia konkretnych potrzeb rozmaicie odczuwanych w ten sposób, ażeby, przy uwzględnianiu rozmaitych stopni zadowolenia (korzyści) osiąganym za pomocą nakładu kosztów, stosunek ostatniej części kosztów do ostatniej (granicznej) części osiągniętej korzyści był co do każdej potrzeby równy. Jeżeli koszta graniczne, poniesione w celu pozyskania artykułów pierwszej potrzeby wyrazimy cyfrą 1, a osiągniętą korzyść graniczną cyfrą 1,20, to krańcowy stosunek kosztów do korzyści będzie wynosił 1:1,2.

Jeżeli korzyść odniesiona z zaspokojenia potrzeby mniej pilnej oceniamy psychicznie przy tym samym stopniu nasycenia cyfrą 0,6, to koszta nie powinny być wyższe — niż 0,5, ponieważ tylko w tym razie osiągamy odpowiedni stosunek pomiędzy kosztami (wysiłkiem) a zadowoleniem (korzyścią). Tendencja bowiem, która ożywia każde gospodarstwo indywidualne, zmierza do tego, ażeby przy odpowiednim rozłożeniu kosztów na zaspokojenie przeróżnych potrzeb, pil-

nych i mniej pilnych, silniej i słabiej odczuwanych, utrzymywać równowagę pomiędzy uczuciem zmęczenia (wysiłek, koszta), a uczuciem zadowolenia (korzyść) w tym sensie, ażeby nadwyżka ostatniej ponad pierwsze wyrażoną była na krańcach zaspokojenia wszystkich konkretnych potrzeb mniej więcej równą proporcją. Tę nadwyżkę nazywa Liefmann korzyścią krańcową (Grenzertrag), a zrealizowanie powyżej określonej tendencji, wyrównaniem korzyści krańcowej (Ausgleich der Grenzerträge). Przy przestrzeganiu tej zasady osiąga podmiot gospodarczy najwyższą sumę zadowolenia (korzyści), jaka w danym gospodarstwie przy nakładzie kosztów będących do dyspozycji może być osiągnięta.

Zrozumienie tej teorii, mającej podłoże wybitnie psychiczne jest najłatwiejsze w gospodarstwie naturalnem, w którym podmiot gospodarczy zdobywa bezpośrednio przez nakład pracy dobra przeznaczone do zaspokajania potrzeb i wobec tego stopień natężenia i stopień nasycenia bezpośrednio ze sobą porównywa.

W gospodarstwie domowem pieniężnem nie są koszta reprezentowane bezpośrednio przez pracę, lecz przez dochód pieniężny, który podmiot otrzymuje jako wynagrodzenie za oddane usługi. W tym wypadku nie oceniają podmioty gospodarcze jednostek pieniężnych kwantytatywnie i równo, jakto przypuszczają teorie przedtem opisane, które widzą w kwotach pieniężnych i w cenach obiektywne wyrazy wartości zamiennych. Podmioty oceniają w gospodarstwie konsumpcyjnym okresowe dochody pieniężne, jakie wpływają do gospodarstwa, nierówno, zależnie od wielkości wysiłków (kosztów), jakie się po za kwotami pieniężnymi kryją.

Liefmann przestrzega wielokrotnie w swojej książce, że nie należy poza zasłoną pieniężną (Geldschleier) dostrzegać materialistycznie pojętych dóbr gospodarczych, lecz nierówne oszacowania konsumentów, którzy porównując koszta z przypuszczalnymi korzyściami dążą do wyrównywania krańcowych korzyści przy wszystkich w kombinację wchodzących potrzebach.

Nie możemy sobie jednak rozważań gospodarczych w ten sposób wyobrażać, że podmiot zmuszony jest przy każdej wykonywanej czynności zastanawiać się i obliczać, czy wykonując ją osiągnie ową krańcową korzyść i nie naruszy zasady wyrównywania. Rozwiązanie ma miejsce tylko na granicach zbliżających się do dopuszczalnego maksimum wysiłków i do koniecznego minimum zadowolenia. Jedynie w tych strefach granicznych rozważa podmiot, czy należy przerwać wysiłek, położyć kres kosztom, podejmując w celu zaspokojenia jakiejś potrzeby, zrównoważonym już słabszym zadowoleniem i skierować wysiłek ku zaspokojeniu innej potrzeby intensywniej odczuwanej, mając zawsze na oku zasadę i dążność do wyrównywania ko-

rzyści krańcowych, np. ograniczyć kupno żywności, wobec bliskiego kresu nasycenia, a wyzwolone w ten sposób koszta zużyć na zaspokojenie innej potrzeby, np. lepszego pomieszkania i t. d.

Dotychczas przyzwyczajeni byliśmy przeciwstawiać dochód brutto dochodowi netto (po potrąceniu wydatków) tylko w przedsiębiorstwach produkcyjnych. Wskutek psychicznego ujęcia kosztów i korzyści stwierdza Liefmann analogiczną nadwyżkę ponad koszta także w gospodarstwie konsumpcyjnym (domowym) i nazywa ją dochodem konsumpcyjnym (Konsumertrag) w przeciwstawieniu do czystego dochodu w gospodarstwie produkcyjnym, który nazywa „Erwerbsertrag“. — Pierwszy odczuty być może oczywiście tylko psychicznie, drugi wyraża się kwotą pieniężną.

Liefmann udowadnia zatem, że owa dążność do osiągnięcia nadwyżki korzyści ponad koszty (Ertragsstreben), ożywia nietylko gospodarstwa, produkujące na sprzedaż, ale także gospodarstwa konsumpcyjne. W drugim wypadku należy koszta i korzyści (Nutzen) pojmować psychicznie, a nie kwantytatywnie.

Bezpośrednie przeciwstawienie uczucia zmęczenia (kosztów) — uczuciu zadowolenia przy rozdysponowaniu pracą na bezpośrednio wytwarzanie dóbr gospodarczych, mających służyć dla zaspakajania potrzeb, możliwe jest tylko w gospodarstwie naturalnym, znajdującym się na niskim poziomie cywilizacyjnym, w którym transakcja kupna i sprzedaży należą do wyjątków. W gospodarstwie wymiennym albo pieniężnym substytuowane są wysiłki, albo uczucia zmęczenia, kwotami pieniężnymi, które jako dochód (zarobek z pracy) wpływają do budżetu domowego.

Wydajność pracy i zdolność natężenia, a tem samem wysokość zarobku i dochodu i siła nabywczą jest u rozmaitych podmiotów, występujących w roli konsumentów bardzo rozmaita. — Im wyższy dochód ma odnośny konsument przy normalnym wysiłku, tem niżej ocenia on pieniądz, jako jednostkę rachunkową kosztów, tem więcej poświęca jednostek kosztów i tem więcej rozszerza swoje potrzeby tak pod względem liczby, jak też stopnia nasycenia. Relatywna więc korzyść, osiągnięta przy zaspokojeniu każdej poszczególnej potrzeby może być u niego niższa, niż u konsumenta, rozporządzającego niższym dochodem pieniężnym, który zmuszony jest przerwać zaspokojenie potrzeb przy niższym stopniu nasycenia. Pierwszy jednak konsument osiągnie wyższą sumę zadowolenia, z powodu większej liczby zaspokojonych potrzeb. — Maksimum więc zadowolenia będzie u drugiego konsumenta wyższe, niż u pierwszego.

Już ta okoliczność, że konsumenci oceniają inaczej te same kwoty pieniężne, jako koszta, zależnie od wysokości całego dochodu pieniężnego, jakim okresowo rozporządzają i w związku z rozmaitym

wysiłkiem (natężeniem pracy), jaka poza temi kwotami się kryje, jest powodem, że nie może być mowy o tak zwanej obiektywnej wartości zamiennej dóbr gospodarczych, której obiektywnym miernikiem byłby pieniądz, względnie stosunek jego ilości do ilości produktu, który to stosunek nazywamy ceną.

Wartość polega na niemenzuralnych subiektywnych uczuciach, wpływających z pragnienia zaspokojenia potrzeb i dlatego nie może mieć obiektywnego kwantytatywnego miernika. Pieniądz jest jednostką kosztów, które odczuwane są różnie przez podmioty gospodarcze, zależnie od wysiłków, jakie się poza dochodem pieniężnym kryją. — Cena układa się ostatecznie na podstawie rozważań licznych reflektantów i jak to później zobaczymy, na podstawie rozbieżnych kalkulacji kosztów i przypuszczalnych korzyści. Jeżeli nabywcy tej samej ilości towaru płacą tę samą cenę, to bynajmniej z tego nie wynika, że wszyscy oceniają równo nabyty towar, dlatego ponieważ rozmaicie oceniają koszty (wysiłki) i osięgają w odczuciu psychicznym różne stopnie zadowolenia.

Podobnie, jak niema obiektywnych, kwantytatywnych relacji pomiędzy dobrami gospodarczymi, tak samo niema ekwiwalencji pomiędzy dobrami gospodarczymi, a kwotami pieniężnymi.

Dążeniem każdego podmiotu gospodarczego jest, jak to wyżej podkreśliłem, uzyskanie przy zaspakajaniu każdej poszczególnej potrzeby, nadwyżki korzyści ponad koszt, czyli uzyskanie korzyści relatywnej. Relatywne korzyści mogą być wyższe lub niższe. Są one, jak to wyżej nadmieniliśmy, w strefach granicznych równe co do potrzeb zaspakajanych przez tego samego konsumenta, ale nierównie wysokie u rozmaitych konsumentów. Jest to w związku z rozmaitą wydajnością pracy, znajdującą swój wyraz w wysokości dochodu pieniężnego i z rozmaitem ocenieniem kosztów i korzyści. Ale jest pewne minimum relatywnej korzyści, które jest konieczne, aby podniecić konsumenta do wysiłku w celu zdobycia jakiegoś dobra. Jeżeli brak jest tego minimum, zazwyczaj z powodu zbyt wysokiej oceny jednostek kosztów, to konsument zrzeka się zaspokojenia owej potrzeby.

Wysiłek dodatkowy, konieczny do zdobycia dobra nadającego się do zaspokojenia danej potrzeby, byłby zbyt wysoki, tak wysoki, że uczucie zmęczenia nie byłoby przewyższone przez uczucie zadowolenia. Wskutek tego podmiot gospodarczy rezygnuje z zaspokojenia tej potrzeby, albo jej części dodatkowej.

Rozważania podmiotów gospodarczych, polegające na porównywaniu kosztów z przypuszczalnymi korzyściami, pojętymi psychicznie, wpływają ostatecznie na układ cen przy wymianie dóbr gospodarczych. O wymianie decyduje ostatecznie układ cen, a nie pojawienie

się poprzednie wartości obiektywnej, której miernikiem miałyby być (według teorii dotychczasowych) — pieniądz, pojęty ilościowo. Jeślibyśmy podzielili potrzeby ludzkie na 1 do n kategorii i rozszeregowali je według ich pilności w ten sposób, że pozycje 1 do 10 odpowiadałyby potrzebom najpilniejszym, pozycja 11 potrzebie mniej pilnej, a pozycja n potrzebie najmniej pilnej, to w kupnie dóbr, odpowiadających potrzebom 1 do 10, wzięliby udział konsumenci wszystkich kategorii od najwyższej do najniższej, a cena ułożyłaby się na zasadzie kosztów i relatywnej korzyści, ocenianej przez konsumentów najniższej kategorii (krańcowych). Konsumenci ci płacąc ową cenę mieliby jeszcze relatywną korzyść krańcową, która była dla nich podniętą do ponoszenia kosztów. Konsumenci zasobniejsi płaciliby tę samą cenę, jak tamci, jakkolwiek oczywiście jest, że oceniają oni odnośne dobra niżej, albowiem swoje koszty, wyrażone w pieniądzach, oceniają oni także niżej, niż tamci. Poza kosztami temi, (kwotami pieniężnymi), kryją się przecież mniejsze wysiłki. Przekonujemy się ponownie, że o wartościach obiektywnych, któreby były z dobrami, jako takimi, zespolone i mogły być wyrażone w kwotach pieniężnych, nie może być mowy i że wymiana dóbr nie może się odbywać na podstawie równowartości dóbr i pieniędzy, ponieważ znaczenie dóbr, w relacji kosztów do korzyści, jest dla podmiotów gospodarczych bardzo rozmaite, pomimo tej samej ceny. O cenie decyduje w danym wypadku koszt konsumentów najniższej kategorii i relatywna korzyść.

Cena dobra, odpowiadającego potrzebie wszeregowanej pod pozycją 11, układałaby się na tej samej zasadzie, mianowicie oceny konsumentów cokolwiek wyższej kategorii, którzy w kupnie odnośnego dobra mogą jeszcze brać udział, osiągając przynajmniej minimum relatywnej korzyści, a której nie mogliby już osiągnąć konsumenci najniższej kategorii.

Przy nabyciu dobra, odpowiadającego potrzebie, wymienionej pod „ n “, mogą brać udział tylko konsumenci najwyższej kategorii, którzy koszta (kwoty pieniężne) cenią najniżej ze względu na wysokie dochody pieniężne, jakie pobierają. Sprężyną organizacyjną w gospodarstwie wymiennem, owem *primumogens*, jest więc dążenie konsumentów do osiągnięcia przynajmniej krańcowej relatywnej korzyści (Grenzertrag) w zakresie zaspokajania potrzeb, następnie chęć wyrównania korzyści relatywnych dla wszystkich kategorii potrzeb, które w danym gospodarstwie w ramach planu gospodarczego mogą znaleźć pokrycie. Koszta krańcowych konsumentów tudzież relatywna korzyść przez nich osiągnięta wpływają na cenę odnośnego dobra. Konsumenci wpływają tem samem na ustosunkowanie ilościowe dóbr gospodarczych, jak to poniżej wykażemy.

Zapytajmy się teraz czy podobna dążność osiągnięcia przynajmniej jakiegoś minimum korzyści relatywnej w obrocie wymiennym towarów, ożywia także koła producentów i czy tutaj również można mówić o zasadzie wyrównywania korzyści krańcowych i w jakim sensie. Sytuacja producentów jest o tyle odmienna, że nie przeciwstawiają oni w procesie wytwórczym swojej pracy bezpośrednio dobrom gospodarczym, które w gospodarstwie produkcyjnym nie są przeznaczone do bezpośredniego zaspokojenia potrzeb, lecz mają być sprzedane. Rozważania psychiczne usuwają się w cień u tych producentów, którzy jako środkami wytwórczymi posługują się albo wyłącznie albo przeważnie pracą najemną albo środkami wchodzącymi w zakres kapitału rzeczowego i pieniężnego. Tutaj wystarczy przeciwstawienie kwantytatywne, a nie psychiczne, albowiem tak koszta, jak też korzyść porównywane są kwantytatywnie przy użyciu wspólnego miernika pieniężnego. Różnica pomiędzy przychodem pieniężnym brutto, a wydatkami (kosztami), wyrażonemi również w kwocie pieniężnej, stanowi czysty dochód. Ten czysty dochód (Geldertrag) wpływa do gospodarstwa domowego producenta i jest podobnie, jak dochód konsumenta (Einkommen), podstawą subiektywnej oceny kosztów dla jego kalkulacji w zakresie gospodarstwa domowego albo konsumpcyjnego.

Otóż producenta ożywia podobnie, jak konsumenta, chęć uzyskania conajmniej krańcowej korzyści (wymiennej), jaka w danym środowisku gospodarczym uważana jest jako minimalna.

Producent może osiągnąć korzyść relatywną tylko w drodze sprzedaży produktów, dlatego mówimy tutaj o korzyści relatywnej wymiennej, w przeciwstawieniu do korzyści relatywnej, jaka się pojawia w gospodarstwie konsumpcyjnym (domowym). Krańcowa korzyść wymienna jest kwantytatywnie uchwytna i bywa wyrażoną kwotami pieniężnymi. Korzyść relatywna w gospodarstwie konsumpcyjnym może być ocenioną tylko psychicznie.

Krańcowa korzyść jest określona w gospodarstwie wymiennym, stosunkiem pomiędzy dochodem netto i kosztami. Nie jest to nic innego, jak procent od włożonych kosztów. Producenci starają się conajmniej osiągnąć cenę sprzedaży w takiej wysokości, ażeby powyższy stosunek został osiągnięty. Jeżeli jakiś przedsiębiorca tej korzyści nie osiąga, to zwraca się do innej gałęzi produkcyjnej, przede wszystkim wyszukuje sobie taką gałąź wytwórczą, w której efektywna korzyść netto wznosi się ponad relatywną korzyścią krańcową. W ten sposób istnieje tendencja do wyrównywania relatywnych korzyści wymiennych pomiędzy grupami przedsiębiorstw, z których każda obejmuje przedsiębiorstwa do tej samej gałęzi produkcyjnej należące. Musimy tutaj jednak uczynić pewne zastrzeżenie. Nie ulega

wątpliwości, że przedsiębiorcy i kapitały zwracają się do gałęzi produkcyjnych, w których należy spodziewać się najwyższych zysków. Jednakże zachodzą duże trudności dla odpływu kapitałów z nierentujących albo słabo rentujących się przedsiębiorstw, w których te kapitały są uwięzione w postaci rzeczowych trudno przenośnych albo trudnych do zrealizowania urządzeń wytwórczych. Wycofanie rzeczowego kapitału z takich przedsiębiorstw i zwrócenie go w innym kierunku jest tem trudniejsze, im mniej jest dane przedsiębiorstwo elastyczne. Stosunkowo najmniej nastęrcza trudności wycofanie kapitałów i urządzeń produkcyjnych z przedsiębiorstw handlowych, znacznie więcej z przemysłowych. Stwierdzić zatem musimy, że istnieje wprawdzie pod tym względem tendencja zmierzająca do wyrównywania korzyści krańcowych wymiennych, jednak zrealizowanie jej wymaga niekiedy dłuższego czasu.

Wysokość czystych zysków, przypadająca przedsiębiorstwom, jest rozmaita. Mogą one wznieść się bardzo znacznie ponad korzyść krańcową wymienną, mogą także spaść poniżej niej. Może zajść także wypadek, że przychód brutto nie pokrywa kosztów.

Najdroższy oferent, który wśród danej konjunktury, zawisłej od kalkulacji i siły nabywczej konsumentów, towar swój jeszcze sprzedać może, osiąga w cenie sprzedażnej wzrost kosztów i ponadto krańcową korzyść wymienną. Jest to tak zwany producent krańcowy. Przedsiębiorstwa, które potrafią ten sam towar wytwarzać mniejszymi kosztami, osiągają wyższą relatywną korzyść, niż korzyść krańcowa wymienna. Nazywamy tę nadwyżkę zyskiem różniczkowym (Differentialgewinn).

Przedsiębiorstwa, których koszta są wyższe, niż cena powyżej określona, ponoszą stratę, a jeżeli te koszta utrzymują się przez czas dłuższy, przy niezmienionej cenie, na tym samym poziomie, zmuszone są do likwidacji.

Wracamy jeszcze na chwilę do gospodarstwa konsumpcyjnego. Chcemy bowiem wykazać, jaki związek zachodzi pomiędzy korzyścią relatywną w gospodarstwie konsumpcyjnym, a korzyścią relatywną wymienną w gospodarstwie produkcyjnym. W gospodarstwie konsumpcyjnym nie zawsze zachodzi możliwość osiągnięcia minimum relatywnej korzyści. Pracownicy najniższej kategorii, najgorzej wynagradzani nie osiągają często nawet względnego zaspokojenia potrzeb, pomimo że koszta ich (zdolność do dalszej pracy) są wyczerpane. Nie dochodzą więc oni do takiego stanu nasycenia, któryby ich postawił wobec wyboru, czy należy przerwać zaspokojenie jakiejś potrzeby i zwrócić koszta (kwoty pieniężne), pozostałe jeszcze do dyspozycji (część dochodu) w innym kierunku.

Podobna alternatywa następuje się tylko dla tych konsumentów, którzy rozporządzają wysokimi dochodami i mogą rozszerzyć zaspokojenie potrzeb aż do znacznego nasycenia. Jeżeli kres zadowolenia został osiągnięty, przerywają oni dalsze zaspokojenie potrzeb, a rozporządzalne koszty, t. j. pozostałe do dyspozycji kwoty pieniężne, skierowują do gałęzi produkcyjnej, gdzie liczą na uzyskanie przynajmniej krańcowej korzyści wymiennej. Jest to jedno ze źródeł dopływu kapitału do przedsiębiorstw produkcyjnych (dochody zaoszczędzone). Widzimy więc, że także w gospodarstwie konsumpcyjnym istnieje kres nakładu dalszych kosztów i że istnieje rozpięcie pomiędzy kosztami a korzyścią w związku z krańcową korzyścią wymienną. Oczywiście jest, że w gospodarstwie konsumpcyjnym nie może być ta granica, poza którą dalszy nakład kosztów ustaje, kwantytatywnie wyrażona, lecz może być jedynie przez podmioty gospodarcze psychicznie wyczuta.

Ale wracamy do sprawy układu cen, który ostatecznie wyjaśnić nam ma zjawisko i akt wymiany, bez konstruowania pojęcia wartości. Stwierdziliśmy, że na układ ceny wpływają psychicznie ocenione koszty krańcowych konsumentów i relatywna krańcowa korzyść osiągnięta przez akt konsumpcji. Przypuśćmy, że dochód pieniężny krańcowych konsumentów się obniżył np. z powodu obniżenia zarobków albo ograniczenia czasu pracy. Zmuszeni są oni ograniczyć mniej pilne potrzeby. Popyt na odnośne towary się zmniejsza, zapasy obliczone na popyt dotychczasowy, są za wielkie. Produkcja odnośnych dóbr się zmniejsza, najczęściej po przejściowym spadku ceny; ubywają przede wszystkim producenci krańcowi, którzy najdrożej produkowali.

Na miejsce dotychczasowych krańcowych konsumentów, którzy ubyli, stają się miarodajnymi dla układu ceny, konsumenci wyższego rzędu, jako krańcowi, którzy rozporządzają wyższymi dochodami, koszta swoje szacują niżej, i wskutek tego mogą zapłacić cenę w takiej wysokości, jakiej dotychczasowi konsumenci krańcowi z powodu obniżenia dochodu nie byli już w stanie zapłacić. Widzimy, że cena wpływa na decyzję konsumentów i producentów i jest dla nich wskaźnikiem, w jakiej mierze należy ponieść koszta w celu osiągnięcia co najmniej krańcowej korzyści relatywnej. Cena więc wpływa na rozmiary podaży i popytu. Natomiast nie ścisłem byłoby twierdzić, że cena jest, przy swobodnej konkurencji, rezultantą podaży i popytu. Podaż i popyt nie są dane *a priori*, lecz kształtują się ilościowo na zasadzie układu cen, które znowu są wynikiem rozważań konsumentów i producentów. Producenci, chcąc osiągnąć co najmniej krańcową korzyść wymienną, i opierając się na domniemanych kalkulacjach konsumentów, normują podaż w ten sposób, ażeby koszta własne

były pokryte i uzyskana była conajmniej krańcowa korzyść wymienna. Jeżeli okaże się to w praktyce niemożliwe, jeżeli ich kalkulacje zawodzą, to ograniczają produkcję, względnie likwidują swoje zakłady ci przedsiębiorcy, których Koszta były najwyższe, tak zwani producenci krańcowi, którzy najdrożej produkowali.

Może się atoli znaleźć jeszcze inna droga wyjścia, mianowicie rewizja kosztów, ich redukcja, przy zastosowaniu pewnej modernizacji zakładów, tak, ażeby, przy udostępnieniu ceny dla dotychczasowych krańcowych konsumentów, Koszta producentów były pokryte i relatywna korzyść wymienna zapewniona. W takiej sytuacji znaleźli się po wojnie liczni producenci w krajach Europy, którzy nie są w stanie dostosować cen do słabszej siły nabywczej konsumentów krańcowych. Stąd ustawiczne nawoływania do modernizowania zakładów, lepszej organizacji pracy, tayloryzacji i t. p.

Po stronie konsumentów i producentów dostrzegamy dążność do pokrycia kosztów i osiągnięcia conajmniej krańcowej korzyści wymiennej. Powstają w ten sposób krańcowi konsumenci i krańcowi producenci. Linja zetknięcia decyduje o układzie ceny. Cena wpływa na rozmiary podaży i na popyt.

Powyżej przyjęliśmy supozycję, że siła nabywczą konsumentów się zmniejszyła. Przebieg zjawisk będzie odwrotny, jeżeli siła nabywczą konsumentów się powiększy. Pojawi się wtedy z jednej strony nowy szereg konsumentów krańcowych, z drugiej strony nowy szereg producentów krańcowych. Produkcja dóbr odnośnej kategorii powiększy się, po przejściowej zwyżce cen.

Ewolucja cen taka, jak ją powyżej opisaliśmy, ma miejsce tylko w normalnych warunkach gospodarczych, w których reprodukcja dóbr, na miejsce zużytych, nie napotyka na trudności i przeszkody. Mogą zajść jednakże niezwykle sytuacje gospodarcze, które wpływają bez współudziału konsumentów, bez względu na ich psychiczną ocenę kosztów i korzyści, na zmianę cen towarów. Takie niezwykle sytuacje wytwarzają się np. podczas albo wskutek długotrwałej wojny, z powodu katastrof elementarnych, dłuższej przerwy komunikacji, zburzenia środków transportowych i t. p.

Omówioną część teorii Liefmanna można streścić w następujących punktach:

1) Dotychczasowe teorie usiłowały wyjaśnić akt wymiany za pomocą koncepcji wartości obiektywnej zamiennej (zasada równowartości przy wymianie) albo wartości subiektywnej. Wyrazem wartości jest według dotychczasowych teorii cena towaru.

2) Obydwie teorie są błędne. Dla wyjaśnienia aktu wymiany nie należy wyprowadzać pojęcia wartości, która jest niecenzuralna i nie może mieć swojego miernika obiektywnego, kwantytatywnego.

Obydwie teorie ujmują zagadnienie wymiany jednostronnie. Teoria klasyczna wychodzi z założenia kosztów, a nie uwzględnia subiektywnie wyczonej korzyści (Nutzen), teoria subiektywistyczna wprowadza pojęcie subiektywnej użyteczności i obiektywnie pojętą rzadkość towaru, a nie uwzględnia znaczenia kosztów i nie rozważa ich wpływu na układ ceny.

3) Pieniądz pojęty jest przez obydwie teorie kwantytatywnie jako miernik obiektywnej wartości. Tymczasem pieniądz jest jednostką rachunkową kosztów, a koszty i kwoty pieniężne są przez podmioty gospodarcze różnie oceniane.

4) Wymiana dochodzi do skutku przez układ ceny, a nie wskutek wymierzenia wartości dóbr, będących przedmiotem wymiany. Cena jest wynikiem rozważań podmiotów gospodarczych, ich porównywań kosztów z domniemanymi korzyściami, a nie jest rezultantą podaży i popytu.

5) O równowartości dóbr wymienianych nie może być mowy, albowiem ceny płacone przez interesowane jednostki są równe a podmioty gospodarcze ponoszą różne koszty i osiągają relatywne korzyści w różnych wysokościach.

6) Zasadą organizacyjną jest dążenie do wyrównywania korzyści krańcowych, oparte na podstawie porównywań kosztów i użytków, które rozstrzygają o tem, w jakiej mierze koszta mogą być poniesione, ażeby oprócz zwrotu kosztów conajmniej relatywna korzyść krańcowa była osiągnięta. Zasada ta obowiązuje w każdym pojedynczym gospodarstwie konsumpcyjnym i produkcyjnym, tudzież w relacjach pomiędzy gospodarstwami konsumpcyjnymi z jednej strony i produkcyjnymi z drugiej strony.

W tym ostatnim wypadku występują na widownię krańcowi konsumenci z jednej strony, którzy towar mogą jeszcze nabyć, a z drugiej strony krańcowi producenci, którzy towar jeszcze sprzedać mogą.

7) W cenie mieszczą się koszty plus relatywne korzyści konsumentów krańcowych, względnie producentów krańcowych. Elementy te są przez konsumentów kalkulowane psychicznie, a przez producentów kwantytatywnie w kwotach pieniężnych.

Teoria Liefmanna ma tę cechę oryginalną, że przyjmuje chęć korzyści (Ertragsstreben) nietylko u producenta, ale także u konsumenta w jego gospodarstwie domowym. Rezultantą tej dążności jest układ ceny, która wpływa na rozmiary podaży i popytu i która się kształtuje bez poprzedniego pojawienia się obiektywnej, zamiennej wartości uznanej jako aksjomat przez wszystkie dotychczasowe teorie ekonomiczne.

Oryginalną jest także w teorii Liefmanna koncepcja zysku albo korzyści krańcowej i zasada wyrównywania korzyści krańcowych. Odślania się tutaj sprężyna organizacyjna w gospodarstwie wymiennym,

której niema w teorjach dotychczasowych. Zasada dążności do osiągnięcia korzyści, tudzież zasada wyrównywania korzyści krańcowych obowiązuje w gospodarstwie domowym albo konsumpcyjnym, i jest miarodajną dla poczynań podmiotu gospodarczego, podejmowanych w celu zaspokojenia potrzeb. Dążność do osiągnięcia conajmniej krańcowego zysku wymiennego jest również sprężyną organizacyjną w gospodarstwie produkcyjnym. Wyrównywanie zysków krańcowych odbywa się pomiędzy grupami przedsiębiorstw, należących do tej samej gałęzi produkcyjnej i decyduje o dopływie kapitału do odnośnych przedsiębiorstw.

Zasada osiągnięcia conajmniej krańcowej korzyści wymiennej występuje wreszcie na jaw także w gospodarstwie konsumpcyjnym, zniewalając konsumentów do rozważania, czy należy kontynuować nakład kosztów w celu osiągnięcia wyższego stopnia zadowolenia z zaspokojenia potrzeb, czy też przeznaczyć w miarę postępującego nasycenia, rozporządzalne jeszcze koszta na lokatę w przedsiębiorstwach produkcyjnych i osiągnąć w ten sposób korzyść wyższą, w postaci conajmniej krańcowej korzyści wymiennej.

Powyzsze zasadnicze punkty teorji Liefmanna przedstawiłem obszerniej, albowiem tylko głębsze przemyślenie zawartej w nich zasady organizacyjnej gospodarstwa pozwoli nam zrozumieć niedomaganie teorji statystyki leśnej, która opiera się wyłącznie na koncepcji wartości obiektywnej, pozbawionej jakichkolwiek elementów psychicznych.

III.

Człowiek nie ogranicza się tylko do nakładu kosztów w postaci pracy, ażeby osiągnąć przy realizacji swoich rozważań gospodarczych maksimum zadowolenia, wynikającego z zaspokojenia potrzeb. Podmiot gospodarczy może osiągnąć ten cel w procesie wytwórczym także na tak zwanej drodze okrężnej przez poświęcenie pewnych dóbr gospodarczych, będących w jego posiadaniu. W tym wypadku ponosi on ofiarę, którą należy ocenić jako koszt. Te dobra gospodarcze, które poświęca podmiot gospodarczy, mogą być dobrami konsumpcyjnymi, z których konsumpcji gospodarz rezygnuje, pragnąc je przetworzyć na inne dobra (wyższego rzędu) lepiej się do konsumpcji nadające (np. ziarno na mąkę, mleko na masło i t. p.) i osiągnąć w ten sposób wyższą korzyść relatywną, albo też mogą to być tak zwane dobra produkcyjne, nie nadające się do konsumpcji, które albo się zużywają natychmiast (np. węgiel we fabryce), albo takie, których użyteczność polega na ich dłuższem lub krótszem używaniu. Do takich dóbr o dłuższej lub krótszej trwałości należą między innymi budynki, maszyny, grunty budowlane, rolne i leśne.

Liefmann nazywa te dobra „Kostengüter“; dotychczas nazywano je dobrami produkcyjnymi. Podmiot gospodarczy ocenia je, podobnie jak pracę, jako koszt, potrzebny do zdobycia dobra konsumcyjnego, a które ma służyć ostatecznie do zaspokojenia jakiejś potrzeby. Dobro takie, użyte do dalszej produkcji, kosztuje, podobnie, jak kosztuje praca. Chodzi o ustalenie, jak należy taki koszt ocenić?

W gospodarstwie pieniężnym można z reguły kosztą wszystkich dóbr przejściowych kalkulować według kwot pieniężnych, wyrażających ich cenę obiegową. Przeciwstawia się więc kwotę wyrażającą koszt, dochodowi netto i oblicza się w sposób dawniej opisany korzyść relatywną. Przy dobrach trwałych (Dauergüter) zalicza się oczywiście jako wydatek tylko koszty amortyzacyjne, a nie cenę obiegową całego dobra.

Ale są niektóre dobra, które nie mają ceny obiegowej, następnie są pewne ilości dóbr gospodarczych lub pieniędzy, znajdujące się w posiadaniu podmiotu gospodarczego, których tenże nie może związać z oceną własnej pracy, nie może więc ocenić korzyści, które traci zrzekając się użycia tych dóbr w ogóle albo na pewien okres czasu. Do takich dóbr należą np. niezapracowane kwoty pieniężne, grunty rolne, znajdujące się w nadmiarze na terytorjach osadnictwa, wreszcie ziemia leśna mająca się zalesić.

Ziemia leśna nie ma ceny obiegowej. W jaki sposób należy ją ocenić jako koszt, jeżeli ktoś obszar jakiś ziemi zalesia i zrzeka się przez czas dłuższy jej użytkowania w inny sposób. Rozumie się samo przez się, że mamy tutaj na myśli ziemię absolutną leśną, względnie zaką, której użycie pod inną uprawę lub na inny cel jest wykluczone.