

## Karol Marks i koniec jego systemu

Autor: **Eugen von Böhm-Bawerk**

Tłumaczenie: **Marcin Zieliński**

Część książki *Marxizm. Krytyka, którą można nabyć w formie [elektronicznej](#) lub [drukowanej](#)*

*Tłumaczenie, redakcja i przygotowanie do druku eseju Böhm-Bawerka kosztowało około 5 tysięcy złotych. Dzięki Twojemu wsparciu będziemy mogli szerzej udostępnić najlepsze ekonomiczne teksty — [przełącz darowiznę na Instytut Misesa](#).*

### **UWAGI WSTĘPNE<sup>1</sup>**

Jako autor Karol Marks był człowiekiem do pozazdrosczenia szczęśliwym. Nikt nie zamierza twierdzić, że jego dzieło należy do lektur przystępnych i łatwych do zrozumienia. W wypadku innych książek nawet dużo mniejszy balast zawilej dialektyki i nużących, operujących matematycznym rusztowaniem dedukcji byłby dla szerszej publiki przeszkodą nie do pokonania. Mimo to Marks stał się apostołem w szerokich kręgach — i to właśnie tych, o których nie można powiedzieć, że pasjonują się trudnymi lekturami. Przy czym jego dialektyczne argumentacje nie wyróżniają się powalającą na kolana siłą i jasnością. Wręcz przeciwnie. Ludzie, którzy należą do grona najpoważniejszych i najdostojniejszych koryfeuszy naszej nauki, jak Karl Knies, od razu wysuwali, w istocie niezbyt łatwy do przyjęcia i wsparty skomplikowanymi argumentami, zarzut, że doktryna Marksa już w swych podstawach obarczona jest wszelkiego rodzaju oczywistymi sprzecznościami. A zatem wydawało się bardzo prawdopodobne, że Marks nigdzie nie zdobędzie czytelników: ani wśród szerokich mas, ponieważ te nie rozumieją skomplikowanej dialektyki, ani wśród naukowców, którzy ją rozumieją, lecz dobrze orientują się w jej słabościach. Stało się jednak zupełnie inaczej.

---

<sup>1</sup> Tłumaczenie na język polski na podstawie: E. von Böhm-Bawerk, *Zum Abschluß des Marxschen Systems*, [w:] *Staatswissenschaftliche Arbeiten. Festgaben für Karl Knies*, red. O. von Boenigk, Berlin 1896. Pomocniczo korzystano również z angielskiego przekładu: *Karl Marx and the Close of His System: A Criticism*, tłum. A.M. Macdonald, London 1898.

Marksowi w zdobyciu wpływu nie przeszkodziło również to, że za jego życia wydano ledwie zręby jego dzieła. Zazwyczaj — i nie bez racji — jest się szczególnie sceptycznym właśnie wobec wyizolowanych pierwszych tomów nowego systemu. W „ogólnych częściach” poszczególne zasady mogą jeszcze być wspaniale wyłożone, ale to, czy istotnie są one tak przekonujące, jak twierdzi autor, wychodzi dopiero przy rozbudowie systemu, kiedy konfrontuje się je z faktami. W historii nauki nierzadko się zdarzało, że po obiecującym i ambitnym pierwszym tomie nie pojawił się równie dobry tom drugi, mimo dobrego zdrowia i nastroju autora, a to dlatego że nowe idee nie zdołały przejść pomyślnie konfrontacji z faktami w oczach samego dokładnie się im przyglądającego twórcy. Karol Marks podobnego sceptycyzmu nigdy nie doświadczył. Rzesze jego zwolenników udzieliły mu już na podstawie pierwszego tomu ogromnego kredytu zaufania co do zawartości następnych, nienapisanych jeszcze tomów systemu.

W jednym wypadku ta wiara na kredyt została wystawiona na szczególnie ciężką próbę. W pierwszym tomie Marks nauczał, że wartość wszystkich towarów wywodzi się z uprzedmiotowionej w nich pracy, że w świetle tego „prawa wartości” towary muszą być wymieniane w stosunku do uprzedmiotowionej w nich pracy. A zatem zysk przypadający kapitalistom albo wartość dodatkowa jest owocem stosowanego wobec robotników wyzysku, jednakże ilość wartości dodatkowej nie jest proporcjonalna do wielkości całego zastosowanego przez kapitalistów kapitału, tylko do wielkości kapitału „zmiennego”, czyli przeznaczanego na płace, podczas gdy przeznaczony na zakup środków produkcji kapitał „stały” nie może „tworzyć wartości dodatkowej”. W istocie jednak zysk z kapitału jest proporcjonalny do *całości* zainwestowanego kapitału i głównie z tego powodu towary nie są wymieniane w stosunku do uprzedmiotowionej w nich pracy. A zatem mamy tutaj sprzeczność między systemem a faktami, której najwyraźniej nie można wyjaśnić w zadowalający sposób. Ta sprzeczność nie uchodzi uwadze samego Karola Marksa: „rzuca się w oczy, że prawo to przeczy wszelkiemu doświadczeniu opartemu na zewnętrznej obserwacji” (t. I, s. 360)<sup>2</sup>. Ale dalej oświadcza on, że sprzeczność jest tylko pozorna, a jej rozwiązanie wymaga wielu ogniw pośrednich, czego perspektywę pozostawia na późniejsze tomy (t. I, s. 360, 666). Uczeni krytycy uważali, że Marks nigdy nie

---

<sup>2</sup> \* Polskie tłumaczenia cytatów z *Kapitału* Marksa pochodzą z: K. Marks, *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej*, t. I, tłum. E. Lipiński i J. Maliniak, Warszawa 1968 [t. I]; K. Marks, *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej*, t. II, tłum. J. Maliniak, Warszawa 1977 [t. II]; K. Marks, *Kapitał. Krytyka ekonomii politycznej*, t. III, cz. 1, tłum. E. Lipiński, Warszawa 1983 [t. III, cz. 1]. Są to odpowiednio tomy 23, 24 i 25 (1 część) *Dzieł* K. Marksa i F. Engelsa. Przypisy oznaczone gwiazdką pochodzą od tłumacza.

dotrzyma tej obietnicy, ponieważ owa sprzeczność jest nierozwiązywalna, na co poszukiwali jednoznacznego dowodu. Ale na zwolennikach Marksa nie robiło to wrażenia — sama obietnica Marksa przemawiała do nich bardziej niż wszystkie logiczne kontrargumenty.

Napięcie wzrosło, kiedy w wydanym już po śmierci mistrza drugim tomie jego dzieła nie znalazło się zapowiedziane rozwiązanie, którego opublikowanie przesunięto na tom trzeci, ani bodaj najskromniejsza poszlaka, w jakim kierunku Marks tego rozwiązania będzie szukał. Przedmowa wydawcy, Fryderyka Engelsa, zawierała za to z jednej strony pewną zapowiedź, że w manuskryptach Marksa rozwiązanie się znajduje, a z drugiej — wyzwanie rzucone zwolennikom Rodbertusa, rywala Marksa, by przed ukazaniem się trzeciego tomu na własną rękę poszukali rozwiązania problemu, „w jaki sposób może i musi kształtować się jednakowa przeciętna [stopa] zysku nie tylko bez naruszenia prawa wartości, lecz właśnie na podstawie tego prawa” (t. II, s. 31).

Uważam to za jeden z najświetniejszych hołdów, jakie można było złożyć Markswi jako myślicielowi, że tak licznie podjęto to wyzwanie i że podjęły je kręgi o wiele szersze od tych, do których było ono pierwotnie skierowane. Nie tylko zwolennicy Rodbertusa, lecz także ludzie z obozu Marksa, a nawet ekonomiści, którzy nie sympatyzowali z żadną z tych dwóch grup i prawdopodobnie przez samego Marksa zostaliby uznani za „ekonomistów wulgarnych”, stanęli do wyścigu o spenetrowanie tej znajdującej się w myśli Marksa tajemnicy. Od 1885 roku, kiedy wydano tom drugi, do 1894 roku, kiedy pojawił się tom trzeci, trwał konkurs mający na celu rozwiązanie problemu „przeciętnej stopy zysku” i jej związku z „prawem wartości”<sup>3</sup>. Oczywiście Engels

---

<sup>3</sup> Za wyliczeniem A. Lorii (*L'opera postuma di Carlo Marx*, „Nuova Antologia”, I, luty 1895, s. 18), które zawiera także nieznanne mi artykuły, doszedłem do następującej listy: W. Lexis, *Die Marx'sche Kapitaltheorie* [recenzja], „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik”, druga seria, XI, nr 5, 1885; C. Schmidt, *Die Durchschnittsprofitrate auf Grundlage des Marx'schen Wertgesetzes*, Stuttgart 1889; E. von Böhm-Bawerk, *Schmidt, Dr. Conrad, Die Durchschnittsprofitrate auf Grundlage des Marx'schen Wertgesetzes* [recenzja], „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft”, XLVI, nr 3, 1890; A. Loria, *Die Durchschnittsprofitrate auf Grundlage des Marx'schen Wertgesetzes. Von Dr. Conrad Schmidt. Stuttgart 1889* [recenzja], „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik”, druga seria, XX, nr 3, 1890; G.C. Stiebeling, *Das Werthgesetz und die Profit-Rate*, New York 1890; J. Wolf, *Das Rätsel der Durchschnittsprofitrate bei Marx*, „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik”, trzecia seria, II, nr 3, 1891; C. Schmidt, *Die Durchschnittsprofitrate und das Marx'sche Wertgesetz*, „Die Neue Zeit”, nr 3 i 4, 1892/1893; H. Landé, *Mehrwerth und Profit. Ein ökonomischer Versuch*, „Die Neue Zeit”, nr 19 i 20, 1892/1893; P. Fireman, *Kritik der Marx'schen Werththeorie*, „Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik”, druga seria, III, nr 6, 1892; a także P. Lafargue, R. Soldi, F. Coletti i A. Graziadei w „Critica Sociale” od czerwca do listopada 1894.

w przedmowie do tomu trzeciego zawyrokował, że żaden z uczestników nie zasłużył na nagrodę.

Wraz z pojawieniem się długo oczekiwanego tomu końcowego sprawa weszła w decydującą fazę. O samej obietnicy rozwiązania każdy mógł myśleć, co chciał. Obietnice są w pewnym sensie niewspółmierne do argumentów. Zwolennicy Marksa nie musieli przecież uznawać udanych prób obalenia obcych rozwiązań, nawet jeśli zdaniem ich autorów przedstawiane były w duchu teorii Marksa, zawsze bowiem mogli się powołać na złudne podobieństwo do obiecanego oryginału. Teraz jednak oryginał wreszcie ujrzał światło dzienne, przyczyniając się — po trzydziestu latach sporu — do powstania niezmiennego i jasno zarysowanego placu boju, na którym obie strony, zamiast nieustannie karmić się nadzieją na przyszłe odkrycia albo zmieniać jedną nieautentyczną wykładnię na inną, muszą zająć pozycję i stanąć twardo do walki. Czy Marks rozwiązał problem? Czy jego ukończony system jest zgodny z faktami, czy nie?

Na dalszych stronach zostanie to zbadane.

## **ROZDZIAŁ I. TEORIA WARTOŚCI I WARTOŚCI DODATKOWEJ**

Kamieniami węgielnymi systemu Marksa są jego pojęcie wartości i jego prawo wartości. Bez nich niemożliwe byłoby, co często powtarzał sam Marks, jakiegokolwiek naukowe wyjaśnienie procesów ekonomicznych. Sposób, w jaki Marks wywodzi swoje poglądy, był wielokrotnie przedstawiany i omawiany. Dla formalności musimy jednak krótko zrekapitulować najważniejsze elementy jego argumentacji.

Marks, prowadząc badania, by „trafić na ślad [...] wartości” (t. I, s. 55), ogranicza się do towarów, przez które należy jednak rozumieć nie wszystkie dobra ekonomiczne, lecz jedynie produkty pracy przeznaczone na rynek<sup>4</sup>. Marks rozpoczyna od „analizy towaru” (t. I, s. 40–41). Z jednej strony towar jest pewną użyteczną rzeczą, która dzięki swoim własnościom zaspokaja jakieś ludzkie potrzeby i ma wartość użytkową, a z drugiej strony jest materialnym nośnikiem wartości wymiennej. Następnie przedstawia analizę tej drugiej cechy towaru:

*Wartość wymienna występuje przede wszystkim jako stosunek ilościowy, proporcja, w jakiej wartości użytkowe jednego rodzaju wymienia się na wartości użytkowe innego rodzaju — stosunek*

---

<sup>4</sup> T. I, s. 41, 43, 75, 109 i *passim*. Zob. również G. Adler, *Die Grundlagen der Karl Marx'schen Kritik der bestehenden Volkswirtschaft*, Tübingen 1887, s. 210, 213.

*zmieniający się nieustannie w zależności od czasu i miejsca (t. I, s. 41).*

Mogłoby się zatem wydawać, że wartość wymienna jest czymś przypadkowym. Jednak w wymianie musi być coś stałego, co Marks próbuje wyśledzić. Czyni to w typowy dla siebie dialektyczny sposób:

*Weźmy teraz dwa towary, np. pszenicę i żelazo. Jakikolwiek będzie ich stosunek wymienny, zawsze można go przedstawić za pomocą równania, w którym daną ilość pszenicy przyrównuje się do pewnej ilości żelaza, np. 1 kwarter pszenicy = a cetnarom żelaza. Cóż mówi to równanie? Że w dwóch różnych rzeczach, w kwarterze pszenicy i w a cetnarach żelaza, tkwi coś wspólnego o tej samej wielkości. Obie rzeczy równają się więc jakiejś trzeciej, która sama w sobie nie jest ani jedną, ani drugą. Każda z nich — jako wartość wymienna — musi więc dać się sprowadzić do tej trzeciej. [...]*

*To wspólne nie może być geometryczną, fizyczną, chemiczną ani żadną inną przyrodzoną własnością towarów. Cieleśne własności towarów o tyle tylko wchodzą w ogóle w rachubę, o ile czynią towary użytecznymi, a więc czynią je wartościami użytkowymi. Z drugiej zaś strony jest rzeczą oczywistą, że stosunek wymienny towarów polega właśnie na abstrahowaniu od ich wartości użytkowych. W obrębie tego stosunku jedna wartość użytkowa ma takie samo znaczenie, co każda inna, jeżeli tylko istnieje w odpowiedniej proporcji. Albo jak mówi stary Barbon:*

*Jeden rodzaj towaru jest równie dobry jak drugi, jeżeli ich wartość wymienna ma taką samą wielkość. Nie ma tu żadnej różnicy ani możliwości rozróżnienia między rzeczami o równej wartości wymiennej.*

*Jako wartości użytkowe towary różnią się przede wszystkim jakością, jako wartości wymienne mogą różnić się tylko ilością, nie zawierają więc ani atomu wartości użytkowej.*

*Jeżeli więc pominiemy wartość użytkową ciał towarów, pozostaje im tylko jedna własność — ta mianowicie, że są produktami pracy. Jednakże i sam produkt pracy uległ oto niepostrzeżenie przeistoczeniu. Jeżeli abstrahujemy od jego wartości użytkowej, abstrahujemy też od jego cielesnych składników i kształtów, które*

*czynią zeń wartość użytkową. Nie jest on już stołem, domem, przędzą czy jakąkolwiek inną rzeczą użyteczną. Znikły wszystkie jego zmysłowe przymioty. Nie jest on już także produktem pracy stolarza, murarza, przędzarza ani jakiegokolwiek innej określonej pracy produkcyjnej. Wraz z użytecznym charakterem produktów pracy znika użyteczny charakter reprezentowanych przez nie prac, znikają więc także różne konkretne postacie tych prac; prace te nie różnią się już od siebie, lecz są wszystkie sprowadzone do jednakowej pracy ludzkiej, do abstrakcyjnie ludzkiej pracy.*

*Rozpatrzmy teraz to residuum [resztę] produktów pracy. Pozostała z nich tylko owa widmowa przedmiotowość, czyste skrzesy niezróżnicowanej pracy ludzkiej, czyli wydatkowanej ludzkiej siły roboczej, bez względu na formę jej wydatkowania. Rzeczy te wyrażają już tylko to, że przy wytwarzaniu ich została wydatkowana ludzka siła robocza, że jest w nich nagromadzona praca ludzka. Jako kryształy tej wspólnej im substancji społecznej są one wartościami — wartościami towarów (t. I, s. 41–43).*

Tym oto sposobem pojęcie wartości zostaje odkryte i określone. W swojej dialektycznej formie nie jest ona identyczna z wartością wymienną, choć pozostaje z nią, jak już teraz chciałbym stwierdzić, w najgłębszym i nierozzerwalnym związku. Jest to swego rodzaju pojęciowy destylat wartości wymiennej albo, używając słów Marksa, „to wspólne, co znajduje wyraz w stosunku wymiennym, czyli w wartości wymiennej towarów”, a przedstawienie rzeczy w sposób odwrotny doprowadzi nas do „wartości wymiennej jako koniecznego sposobu wyrażania czy też formy przejawiania się wartości” (t. I, s. 43).

Od określenia pojęcia wartości Marks przechodzi do wyłożenia jej ilości i wielkości. Ponieważ praca stanowi substancję wartości, to w konsekwencji także wielkość wartości wszystkich dóbr będzie zawartą w nich ilością pracy, tj. będzie mierzona czasem pracy. Ale nie indywidualnym czasem pracy, jaki jednostka przypadkowo potrzebowała, by wytworzyć dane dobro, tylko „społecznie niezbędnym czasem pracy”, który Marks definiuje jako „czas pracy potrzebny do wytworzenia jakiejś wartości użytkowej w istniejących społecznie normalnych warunkach produkcji i przy społecznie przeciętnym stopniu umiejętności i intensywności pracy” (t. I s. 44). Dalej zaś pisze:

*Tylko ilość społecznie niezbędnej pracy, czyli czas pracy społecznie niezbędny do wytworzenia jakiejś wartości użytkowej, określa wielkość jej wartości. Poszczególne towary gra tu w ogóle tylko rolę przeciętnego egzemplarza swego rodzaju. Towary, w których zawarte są jednakowe ilości pracy, czyli takie towary, które można wytworzyć w ciągu takiego samego czasu pracy, mają dlatego takie same wielkości wartości. Wartości dwóch towarów tak się mają do siebie, jak czasy pracy niezbędne do ich wytworzenia. „Jako wartości wszystkie towary są tylko określonymi ilościami zakrzepłego czasu pracy” (t. I, s. 44–45).*

Następnie wyprowadzane jest wielkie „prawo wartości” na podstawie „immanentnych praw wymiany towarów” (t. I, s. 182, 192), które to prawo wartości rządzi stosunkami wymiennymi. Prawo to głosi, jak wymaga tego konsekwencja, że towary są wymieniane w stosunku do uprzedmiotowionego w nich, społecznie niezbędnego przeciętnego czasu pracy (np. t. I, s. 86). Inne formy wyrażenia tego samego prawa głoszą, że towary sprzedawane są według ich wartości (np. t. I, s. 183, 225; t. III, cz. 1, s. 282) albo że wymienia się ekwiwalent na ekwiwalent (np. t. I, s. 192, 225). Co prawda w pojedynczych przypadkach, w zależności od chwilowych wahań popytu i podaży, zdarzają się ceny wyższe lub niższe od wartości wynikającej z pracy, jednak te „wahania cen rynkowych [...] równoważą się, znoszą się wzajemnie i same sprowadzają się do ceny przeciętnej jako wewnętrznej ich reguły” (t. I, s. 192, przyp. 37). Natomiast w długim okresie „w przypadkowych i wciąż zmieniających się stosunkach wymiany [...] czas społecznie niezbędny [...] zawsze daje o sobie gwałtownie znać jako regulujące prawo przyrody” (t. I, s. 86). Marks mówi w tym kontekście o „wiecznych prawach wymiany towarowej” (t. I, 224), „zasadzie racjonalnej” i „naturalnym prawie [...] równowagi” (t. III, cz. 1, s. 282). Chociaż, jak już wspomniano, zdarzają się sytuacje, kiedy towary wymieniane są po cenach odbiegających od ich wartości, to należy je traktować jako w stosunku do tej reguły „przypadkowe” (t. I, s. 192, przyp. 37), gdyż wszelkie odchylenia powinno się uznać za „naruszenie prawa wymiany towarów” (t. I, s. 183).

Na tych podstawach teorii wartości Marks buduje drugą część swojego aparatu naukowego — słynną doktrynę wartości dodatkowej. Bada on źródła zysku, który kapitałiści otrzymują ze swojego kapitału. Kapitałiści przeznaczają określoną kwotę pieniędzy, zamieniając ją na towary, a następnie przekształcając — w ramach procesu produkcji albo bez jego udziału — w kwotę wyższą od

pierwotnej. Skąd bierze się ta nadwyżka, ten wzrost kwoty w porównaniu z sumą wydaną na początku? Skąd bierze się, jak określa to Marks, „wartość dodatkowa”?<sup>5</sup>

Marks w typowy dla siebie dialektyczny sposób rozgranicza warunki zagadnienia. Najpierw wywodzi, że wartość dodatkowa nie może wynikać z tego, że kapitalista jako nabywca towarów kupuje towary regularnie poniżej ich wartości, ani też z tego, że jako sprzedawca sprzedaje je zazwyczaj powyżej ich wartości. Problem przedstawia się wobec tego tak: „Nasz posiadacz pieniądza [...] musi nabywać towary według ich wartości, musi je sprzedawać według ich wartości, a mimo to musi w wyniku procesu wydobywać z cyrkulacji więcej wartości, niż do niej wrzucił. [...] Oto warunki zagadnienia. *Hic Rhodus, hic salta!*” (t. I, s. 192–193).

Rozwiązanie Marks znajduje w tym, że istnieje towar, którego wartość użytkowa ma tę szczególną właściwość, iż jest źródłem wartości wymiennej. Tym towarem jest zdolność do pracy albo siła robocza. Ów towar oferowany jest na rynku przy spełnieniu podwójnego warunku: że robotnik jest osobiście wolny — w przeciwnym razie nie oferowano by na sprzedaż jego siły roboczej, tylko całą osobę jako niewolnika — i że robotnik pozbawiony jest „wszelkich rzeczy niezbędnych do urzeczywistnienia jego siły roboczej” (t. I, s. 195), inaczej preferowałby on produkcję na własną rękę i przedkładał sprzedaż wyrobów nad sprzedaż swojej pracy. Poprzez uczestnictwo w wymianie siły roboczej kapitalista uzyskuje wartość dodatkową w następujący sposób: wartość siły roboczej jako towaru jest ustalana tak samo jak wartość każdego innego towaru, czyli przez czas pracy potrzebny do jego reprodukcji — w tym wypadku przez czas pracy potrzebny do wytworzenia środków utrzymania niezbędnych robotnikowi do życia.

Jeśli przykładowo do wytworzenia niezbędnych środków utrzymania na jeden dzień potrzeba 6 godzin i, jak zakładamy, ten sam czas pracy uprzedmiotowiony jest w 3 szylingach, to siłę roboczą na jeden dzień można kupić za 3 szylingi. Jeśli kapitalista zdecyduje się ją zakupić, to jej wartość użytkowa będzie należeć do niego. Korzysta on z wartości użytkowej siły roboczej, każąc robotnikowi dla siebie pracować. Gdyby jednak kazał robotnikowi pracować dziennie tylko tyle godzin, ile jest uprzedmiotowione w jego sile

---

<sup>5</sup> Wyczerpującą krytykę tej części doktryny Marksa przedstawiłem w innym miejscu: E. von Böhm-Bawerk, *Kapitał i zysk z kapitału. Dział pierwszy. Historia i krytyka teorii zysku z kapitału*, t. II, tłum. pod red. W. Zawadzkiego, Warszawa 1925, rozdz. XII (*Teoria wyzysku*). Tutaj z uwagi na inny cel pracy krytykę tę przedstawię w formie skróconej.



roboczej i ile musi przy jej zakupie opłacić, to wartość dodatkowa nigdy by nie powstała. Sześciogodzinna praca nie może w świetle takiego założenia nadać produktowi, w którym jest uprzedmiotowiona, wartości większej od 3 szylingów, a tyle stanowi płaca przekazana przez kapitalistę. Jednak kapitaliści w ten sposób nie postępują. Jeśli kupują siłę roboczą za pewną cenę, która odpowiada tylko sześciogodzinnemu czasowi pracy, żądają od robotnika, by pracował przez cały dzień. Przez to kapitalista płaci za mniejszą liczbę godzin pracy, niż jest zawartych w produkcie, który powstaje w ciągu dnia, a zatem ów produkt ma większą wartość niż przekazana robotnikowi płaca — a różnica to wartość dodatkowa, która przypada kapitaliście.

Przykład. Załóżmy, że robotnik jest w stanie w ciągu 6 godzin przekształcić 10 funtów bawełny w przędzę. Przyjmijmy również, że do wyprodukowania tej bawełny potrzeba było 20 godzin pracy, a zatem jej wartość wynosi 10 szylingów. Załóżmy ponadto, że przędzacz zużywa w ciągu sześciogodzinnej pracy narzędzia odpowiadające czterogodzinnej pracy, a zatem wartości wynoszącej 2 szylingi — tak więc zsumowana wartość środków produkcji zużytych w procesie przędzenia wynosi 12 szylingów i odpowiada 24 godzinom pracy. Proces przędzenia bawełny „wsysa” kolejne 6 godzin pracy. Zatem gotowa przędza jest w całości produktem 30 godzin pracy, a więc ma wartość 15 szylingów. Przy założeniu, że kapitalista każe wynajętemu robotnikowi pracować jedynie 6 godzin dziennie, wytworzenie przędzy kosztuje go równe 15 szylingów: bawełna kosztowała 10 szylingów, zużyte narzędzia — 2 szylingi, a płaca — 3 szylingi. Nie pojawia się zatem wartość dodatkowa.

Całkiem inaczej jest, kiedy kapitalista każe robotnikowi pracować 12 godzin. Przez 12 godzin robotnik przerobi 20 funtów bawełny, w których uprzedmiotowionych jest 40 godzin pracy i których wartość wynosi 20 szylingów, zużywa przy tym narzędzia będące produktem 8 godzin pracy o wartości 4 szylingów. Wnosi jednak 12 godzin pracy, a zatem tworzy nową wartość równą 6 szylingom. Bilans przedstawia się następująco: przędza wytworzona w ciągu dnia kosztowała w sumie 60 godzin pracy i ma wartość 30 szylingów, wydatki kapitalisty wyniosły 20 szylingów za bawełnę, 4 szylingi za zużycie narzędzi i 3 szylingi za płacę, czyli tylko 27 szylingów, reszta to „wartość dodatkowa” równa 3 szylingom.

Według Marksa wartość dodatkowa jest skutkiem tego, że kapitalista nie płaci robotnikowi za część dnia, przez który nakazuje mu dla siebie pracować. Dzień pracy robotnika można podzielić na dwa okresy. W pierwszym okresie —

przez „niezbędny czas pracy” — robotnik wytwarza środki niezbędne do utrzymania go przy życiu albo też wartość odpowiadającą tym środkom. Za tę część dnia pracy otrzymuje on ekwiwalent w postaci płacy. W drugim okresie — przez „dodatkowy czas pracy” — jest on wyzyskiwany, wytwarza „wartość dodatkową”, nie otrzymując za to żadnego ekwiwalentu (t. I, s. 245–251). „Wszelka wartość dodatkowa [...] jest w substancji swej materializacją nieopłaconego czasu pracy” (t. I, s. 633).

Bardzo ważne i charakterystyczne dla systemu Marksa są następujące definicje wielkości wartości dodatkowej. Wielkość wartości dodatkowej można przedstawić w relacji do innych wielkości. Powstałe relacje i stosunki należy ściśle rozgraniczyć.

Przed wszystkim w ramach kapitału, który służy kapitaliście do zawłaszczania wartości dodatkowej, należy wyodrębnić dwie składowe, których rola w powstawaniu wartości dodatkowej jest całkowicie różna. Prawdziwie nową wartość dodatkową tworzy tylko żywa praca, którą kapitalista nakazuje wykonać robotnikowi, podczas gdy wartość zużytych środków produkcji zostaje po prostu zachowana; pojawia się ona w wartości produktu w zmienionej formie, lecz nie tworzy wartości dodatkowej. „Część kapitału, która przekształca się w środki produkcji, tzn. w materiały surowe, materiały pomocnicze i środki pracy, nie zmienia swojej wartości w procesie produkcji” — tę część Marks nazywa „kapitałem stałym”. „Część kapitału, która przekształciła się w siłę roboczą, zmienia swą wartość w procesie produkcji. Odtwarza swój własny ekwiwalent, a ponadto stwarza pewną nadwyżkę”, czyli właśnie wartość dodatkową. Dlatego Marks nazywa ją „zmienną częścią kapitału” albo „kapitałem zmiennym” (t. I, s. 242–243). Stosunek wartości dodatkowej do wyłożonej zmiennej części kapitału, w której wartość ta się „pomnaża”, Marks nazywa „stopą wartości dodatkowej”. Ten stosunek jest tożsamy ze stosunkiem „dodatkowego czasu pracy” do „niezbędnego czasu pracy” i dla Marksa jest to „ściśły wyraz stopnia wyzysku siły roboczej przez kapitał” (t. I, s. 252). Jeśli przykładowo niezbędny czas pracy, podczas którego robotnik wytwarza wartość swojej dziennej płacy równej 3 szylingom, wynosi 6 godzin, a w rzeczywistości ów robotnik pracuje w ciągu dnia przez 12 godzin, to przez kolejne 6 godzin, czyli dodatkowy czas pracy, wytwarza on wartość wynoszącą również 3 szylingi. Zatem wartość dodatkowa wynosi dokładnie tyle, ile kapitał zmienny przeznaczony na płacę, czyli stopa wartości dodatkowej równa jest 100 procent.

Zupełnie osobnym zagadnieniem jest stopa zysku. Kapitalista wylicza wartość dodatkową, którą zawłaszcza, nie na podstawie kapitału zmiennego, lecz na podstawie całego wykorzystywanego przez siebie kapitału. Jeśli kapitał stały wynosi przykładowo 410 funtów szterlingów, a kapitał zmienny 90 funtów szterlingów i tyle samo wynosi wartość dodatkowa, to stopa wartości dodatkowej wynosi, tak jak w powyższym przykładzie, 100 procent, ale stopa zysku tylko 18 procent, gdyż zysk z zainwestowanego kapitału o wartości 500 funtów szterlingów wynosi 90 funtów szterlingów.

Tym bardziej oczywiste staje się teraz to, że dana stopa wartości dodatkowej może, a nawet musi prowadzić do różnych stóp zysku, w zależności od struktury kapitału: stopa zysku jest tym wyższa, im większa jest część kapitału zmiennego, a mniejsza stałego — ta druga nie wnosi nic do powstania wartości dodatkowej, choć powiększa bazę, w stosunku do której oblicza się zysk, który stanowi wartość dodatkowa określana wyłącznie przez wielkość kapitału zmiennego. Gdyby na przykład (co w rzeczywistości jest właściwie niemożliwie) kapitał stały był żaden, kapitał zmienny równał się 50 funtom szterlingom i zgodnie z powyższym założeniem stopa wartości dodatkowej wynosiła 100 procent, to uzyskana wartość dodatkowa wyniosłaby 50 funtów szterlingów. W takiej sytuacji stopa zysku, wyliczana w stosunku do całości kapitału, wyniosłaby 100 procent. Gdyby natomiast całość kapitału składała się w stosunku 4:1 z kapitału stałego i zmiennego (innymi słowy, gdyby kapitał stały wynosił 200 funtów szterlingów, a kapitał zmienny 50 funtów szterlingów), to wartość dodatkowa, wytworzona przez stopę wartości dodatkowej równą 100 procent, wyniosłaby 50 funtów szterlingów, a stopa zysku wyliczona w stosunku do całości zainwestowanego kapitału o wartości 250 funtów szterlingów równałaby się 20 procent. Gdyby w końcu stosunek ten wynosił 9:1, czyli kapitał stały był równy 450 funtom szterlingom, a kapitał zmienny 50 funtom szterlingom, to wtedy wartość dodatkową w wysokości 50 funtów szterlingów należałoby odnieść do kapitału całkowitego w wysokości 500 funtów szterlingów, co oznacza, że stopa zysku wyniosłaby tylko 10 procent.

Prowadzi to do bardzo interesujących i mających doniosłe znaczenie konsekwencji, a w dalszej kolejności do nowego etapu systemu Marksa, najważniejszej nowostki tomu trzeciego.

## **ROZDZIAŁ II. TEORIA PRZECIĘTNEJ STOPY ZYSKU I CEN PRODUKCJI**

Konsekwencje są następujące: W różnych „gałęziach produkcji” z przyczyn technicznych różny jest „skład organiczny kapitałów” (t. III, cz. 1, s. 213). W różnych branżach, wymagających różnego rodzaju rozwiązań technicznych, podczas dnia pracy przetwarza się różne ilości surowców, a nawet jeśli rozwiązania są takie same, a ilości surowców podobne, to ich wartość może być bardzo różna, jak w przypadku miedzi i żelaza wykorzystywanych w przemyśle metalowym. Wreszcie różna może być liczba i wartość wyposażenia fabrycznego, narzędzi i maszyn przypadających na zatrudnionego robotnika. Wszystkie te różnice, poza rzadkimi wyjątkami, kiedy akurat się kompensują, prowadzić muszą do różnego stosunku kapitału stałego, zainwestowanego w środki produkcji, do kapitału zmiennego, wydatkowanego na zakup siły roboczej. Każda gałąź produkcji w gospodarce narodowej cechuje się wobec tego szczególnym „składem organicznym” zainwestowanego w niej kapitału. W świetle wcześniejszych rozważań przy tej samej stopie wartości dodatkowej w różnych gałęziach produkcji różna musi być stopa zysku, skoro — jak Marks ciągle zakłada — towary wymieniane są według ich wartości, tudzież w stosunku do uprzedmiotowionej w nich pracy.

Tutaj teoria Marksa natrafia na głośny problem, tak trudny do ominięcia i stanowiący najważniejszy punkt sporny w literaturze marksistowskiej ostatniej dekady. Z jego teorii wynika, że kapitały o jednakowej wielkości, ale o różnym „składzie organicznym” powinny przynosić różny zysk. W rzeczywistości jednak obowiązuje prawo, że kapitały o takiej samej wielkości przynoszą taki sam zysk, bez względu na różnice w ich składzie organicznym. Marks wyjaśnia tę sprzeczność następująco:

*Wykazaliśmy tedy, co następuje: w różnych gałęziach przemysłu, stosownie do różnego składu organicznego ich kapitałów, a także — we wskazanych przez nas granicach — stosownie do różnego czasu obrotu tych kapitałów, istnieją różne stopy zysku; wobec tego, przy jednakowej nawet stopie wartości dodatkowej, tylko do kapitałów o jednakowym składzie organicznym — gdy czasy obrotu są jednakowe — stosuje się (w ogólnej tendencji) prawo, w myśl którego zyski mają się do siebie tak jak wielkości tych kapitałów, a więc jednakowe kapitały przynoszą w jednakowych czasach jednakowe zyski. Wywody nasze są słuszne, jeżeli opierają się na założeniu, które w ogóle było dotychczas podstawą naszych rozważań: że towary sprzedaje się według ich wartości.*

*Z drugiej strony nie ulega wątpliwości, że w rzeczywistości — jeżeli pominąć nieistotne, przypadkowe i wzajemnie wyrównujące się różnice w stopie zysku — nie ma i być nie może różnych przeciętnych stóp zysku w różnych gałęziach przemysłu, gdyż musiałoby to obalić cały system produkcji kapitalistycznej. Toteż wydaje się, że teorii wartości nie można tu pogodzić z rzeczywistym ruchem, nie można pogodzić z rzeczywistymi zjawiskami produkcji, i dlatego należy w ogóle zrezygnować ze zrozumienia tych zjawisk (t. III, cz. 1, s. 230–231).*

Jak próbuje rozwiązać tę sprzeczność Marks? W swoim rozwiązaniu rezygnuje z założenia, od którego do tej pory zawsze wychodził, mianowicie że „towary sprzedaje się według ich wartości”. W tym miejscu założenie to zwyczajnie porzuca. Później osądzimy krytycznym okiem, co oznacza to dla jego systemu. Tymczasem dokończę podsumowanie jego toku myślenia, przytaczając w tym celu jeden z jego tabelarycznych przykładów.

W tym przykładzie Marks porównuje pięć różnych sfer produkcji, cechujących się różnym „składem organicznym” zainwestowanych kapitałów, pierwotnie w oparciu o dotychczasowe założenie, że towary wymieniane są według ich wartości. Tabela 1 przedstawia konsekwencje tego założenia, przy czym  $c$  oznacza kapitał stały, a  $v$  to kapitał zmienny. Załóżmy również (za Marksem), uwzględniając różnorodność prawdziwego świata, iż wykorzystywane kapitały stałe zużywają się w różnym tempie, co oznacza, że tylko część kapitału stałego, na dodatek różna w różnych sferach produkcji, jest w ciągu roku zużywana. Na wartość produktu naturalnie przekłada się tylko zużyta część kapitału stałego — zużyte  $c$  — podczas gdy przy obliczaniu stopy zysku bierze się pod uwagę całość zastosowanego  $c$ .

Tabela 1

	<b>Ka pitały (stały + zmienny)</b>	<b>Stopa wartości dodatkowej</b>	<b>Wart ość dodatkowa</b>	<b>S topa zysku</b>	<b>Z użyte</b>	<b>W artość towarów</b>
	80c + 20v	100%	20	20%	5	90
	70c	100%	30	30%	5	11

I	+ 30v			0%	1	1
II	+ 40v	60c	100%	40	4	5
V	+ 15v	85c	100%	15	1	4
	+ 5v	95c	100%	5	5	1
				%	0	20

Jak możemy zobaczyć w tabeli 1, w różnych sferach produkcji, przy jednakowym wyzysku siły roboczej, stopy zysku okazują się bardzo różne z powodu różnego „składu organicznego” kapitałów. Można jednak na te same fakty i dane spojrzeć z innej perspektywy:

*Łączna suma kapitałów ulokowanych w tych pięciu sferach = 500; łączna suma wytworzonej przez nie wartości dodatkowej = 110; łączna wartość wytworzonych przez nie towarów = 610. Potraktujmy sumę 500 jako jeden łączny kapitał i uznajmy, że kapitały I—V stanowią tylko różne jego części (jak się to np. dzieje w fabryce wyrobów bawełnianych, gdzie w poszczególnych oddziałach — w gręplarni, w oddziale niedoprzędów, w oddziale przędzalniczym i w tkalni — stosunek kapitału zmiennego do stałego jest różny, a przeciętny stosunek dla całej fabryki trzeba dopiero obliczyć); przeciętny skład kapitału równającego się 500 byłby wtedy 390c + 110v, albo w ujęciu procentowym 78c + 22v. Jeżeli każdy z kapitałów wynoszących po 100 traktować będziemy tylko jako 1/5 całego kapitału, wówczas ta przeciętna, 78c + 22v, wyrażać będzie jego skład; na każde 100 przypadłaby też przeciętna wartość dodatkowa w wysokości 22; przeciętna stopa zysku wynosiłaby zatem 22% (t. III, cz. 1, s. 233).*

Po jakich cenach muszą być sprzedawane poszczególne towary, by w każdym z tych pięciu przypadków kapitał przyniósł tę samą — przeciętną — stopę zysku? Pokazuje to następną tabela. Wprowadzona zostaje tutaj „cena kosztu”. Pod tym pojęciem Marks rozumie tę część wartości towaru, która zastępuje kapitaliście cenę zużytych środków produkcji i cenę zatrudnionej siły roboczej, ale nie zawiera wartości dodatkowej ani zysku, a zatem cena kosztu równa się sumie v i zużytego c.

Tabela 2

	Kapitały (stały + zmienny)	Wartość dodatkowa	Zużycie	Wartość towarów	Cena kosztowa	Cena towarów	Stopa zysku	Odczylenie ceny od wartości
	80 $c + 20v$	20	50	90	70	92	2%	+ 2
I	70 $c + 30v$	30	51	111	83	103	2%	- 8
II	60 $c + 40v$	40	51	131	93	113	2%	- 18
V	85 $c + 15v$	15	40	70	55	77	2%	+ 7
	95 $c + 5v$	5	10	20	15	37	2%	+ 17

Wyniki te Marks komentuje następująco:

*Łącznie biorąc, towary sprzedaje się o  $2 + 7 + 17 = 26$  powyżej wartości i o  $8 + 18 = 26$  poniżej wartości, tak że odchylenia cen wynikłe z równomiernego podziału wartości dodatkowej, tj. z tego że do odpowiednich cen kosztu towarów I–V dodano przeciętny zysk wynoszący 22 na 100 jednostek wyłożonego kapitału, wzajemnie się znoszą; w takim samym stosunku, w jakim jedną część towarów sprzedaje się poniżej ich wartości, drugą część sprzedaje się powyżej ich wartości. I jedynie ich sprzedaż po tych właśnie cenach umożliwia, że stopa zysku z kapitałów I–V wynosi równomiernie 22%, bez względu na różny skład organiczny tych kapitałów (t. III, cz. 1, s. 236).*

Następnie Marks stwierdza, że nie jest to hipotetyczne założenie, lecz rzeczywistość. Siłą sprawczą jest *konkurencja*. To prawda, że z powodu różnego „składu organicznego” kapitałów „stopy zysku istniejące w różnych gałęziach produkcji są pierwotnie bardzo różne”, lecz

*te różne stopy zysku konkurencja wyrównuje do ogólnej stopy zysku, która jest przeciętną tych wszystkich różnych stóp. Zysk, który zgodnie z tą ogólną stopą zysku przypada na kapitał określonej wielkości bez względu na organiczny skład tego kapitału, nazywa się zyskiem przeciętnym. Cena towaru, równająca się jego cenie kosztu plus część przypadającego na nią — odpowiednio do warunków obrotu — rocznego przeciętnego zysku z kapitału zastosowanego do produkcji towaru (a nie tylko z kapitału zużytego na jego produkcję), jest ceną produkcji towaru (t. III, cz. 1, s. 237).*

Ta cena jest rzeczywiście tożsama z *natural price* (ceną naturalną) u Adama Smitha, z *price of production* (ceną produkcji) u Ricardo i z *prix nécessaire* (ceną konieczną) u fizjokratów (t. III, cz. 1, s. 299). W istocie stosunki wymiany pojedynczych towarów *nie są już określane przez wartości owych towarów, a przez ich ceny produkcji*, czyli — jak to określa Marks — „wartości przekształcają się w ceny produkcji” (np. t. III, cz. 1, s. 296). Wartość i cena produkcji są ze sobą tożsame z rzadka i w drodze wyjątku, tylko w wypadku towarów produkowanych przy użyciu kapitału, którego „skład organiczny” przypadkiem jest identyczny z *przeciętnym* składem całego kapitału społecznego. W pozostałych wypadkach wartość i cena produkcji z konieczności są od siebie różne. Marks rozumie to w następujący sposób:

*Kapitały, które zawierają procentowo więcej kapitału stałego, czyli mniej kapitału zmiennego, niż zawiera społecznie przeciętny kapitał, nazywamy kapitałami o wyższym składzie. Na odwrót, kapitały, w których kapitał stały zajmuje stosunkowo mniej miejsca, kapitał zmienny zaś — więcej niż w społecznie przeciętnym kapitale, nazywamy kapitałami o niższym składzie (t. III, cz. 1, s. 246).*

A zatem w wypadku wszystkich tych towarów, które są wytwarzane z użyciem kapitału o składzie „wyższym” od przeciętnego, cena produkcji będzie *wyższa* od wartości, natomiast w przeciwnych wypadkach cena produkcji będzie *niższa* od wartości. Oznacza to, że te pierwsze towary sprzedawane będą regularnie i z konieczności *powyżej* swojej wartości, natomiast te drugie *poniżej* swojej wartości.

Stosunek pojedynczego kapitalisty do całej wartości dodatkowej wytworzonej w społeczeństwie Marks opisuje następująco:



*Chociaż więc kapitaliści różnych sfer produkcji sprzedając swe towary otrzymują z powrotem zużyte na produkcję tych towarów wartości kapitałowe, to jednak nie realizują oni tej wartości dodatkowej, którą wytworzono w ich własnej sferze produkcji podczas wytwarzania tych towarów, przeto i tego zysku, lecz tylko tyle wartości dodatkowej, a więc i zysku, ile na każdą określoną część globalnego kapitału społecznego przypada przy równym podziale całej wartości dodatkowej, czy całego zysku wytworzonego w ciągu określonego czasu przez kapitał globalny społeczeństwa we wszystkich sferach produkcji łącznie. Każdy wyłożony kapitał, niezależnie od składu, otrzymuje w każdym roku lub w innym okresie taki zysk od 100, jaki przypada przez dany okres na 100 jako odpowiednią część globalnego kapitału społecznego. Jeżeli chodzi o zysk, poszczególni kapitaliści mają się tu do siebie jak zwykli akcjonariusze towarzystwa akcyjnego, w którym udziały w zyskach przydziela się równomiernie na każde 100 jednostek wyłożonego kapitału, i dlatego różnice w udziałach poszczególnych kapitalistów zależą jedynie od wielkości kapitału ulokowanego przez każdego z nich w przedsiębiorstwie, a więc od ich stosunkowego udziału w przedsiębiorstwie, od liczby posiadanych przez nich akcji (t. III, cz. 1, s. 238).*

Suma zysków równa się sumie wartości dodatkowej (t. III, cz. 1, s. 259). Przeciętny zysk nie jest niczym innym „jak całą masą wartości dodatkowej podzieloną między masy kapitałów w poszczególnych sferach produkcji proporcjonalnie do wielkości tych kapitałów” (t. III, cz. 1, s. 261).

W tym miejscu wyciągnąć należy ważny wniosek, że zysk, który osiąga pojedynczy kapitalista, nie pochodzi jedynie z zatrudnionej przez niego siły roboczej (t. III, cz. 1, s. 261), ale często również — jak w przypadku kapitału kupieckiego (t. III, cz. 1, s. 493 i n.) — w dużej mierze z pracy robotników, z którymi rzeczony kapitalista nie wchodzi w żadne relacje. Marks zadaje wreszcie jeszcze jedno pytanie, które uważa za „istotnie trudne” i na które trzeba znaleźć odpowiedź: „w jaki sposób odbywa się owo wyrównywanie zysków do poziomu ogólnej stopy zysku, skoro jest ona oczywiście wynikiem, a nie może być punktem wyjścia?” (t. III, cz. 1, s. 261).

Na początek przedstawia on pogląd, że w społeczeństwie, w którym nie dominuje jeszcze system kapitalistyczny, przez co robotnicy sami są

w posiadaniu niezbędnych środków produkcji, towary faktycznie wymieniane są według ich rzeczywistych wartości, a zatem stopy zysku *nie* zrównują się ze sobą. Ponieważ jednak robotnicy za jednakowy czas pracy mogliby wtedy otrzymać i zatrzymać dla siebie jednakową wartość dodatkową, czyli jednakową nadwyżkę wartości ponad ich konieczne potrzeby, to w istocie rozbieżności między stopami zwrotu byłyby dla nich „okolicznością obojętną, podobnie jak dla robotnika najemnego jest dziś bez znaczenia, w jakiej stopie zysku wyraża się wyciśnięta z niego ilość wartości dodatkowej” (t. III, cz. 1, s. 265). Ponieważ stosunki, w których środki produkcji należą do robotnika, są pod względem historycznym wcześniejsze i dostrzec je można zarówno w świecie dawnym, jak i we współczesnym, na przykład w wypadku chłopca, który pracuje na posiadanej przez siebie ziemi, albo rzemieślnika, to Marks czuje się uprawniony do stwierdzenia, iż „jest rzeczą słuszną nie tylko z punktu widzenia teoretycznego, ale także z punktu widzenia historycznego uważać wartości towarów za *prius* cen produkcji [za to, co je poprzedza]” (t. III, cz. 1, s. 266).

Jednak w społeczeństwie zorganizowanym w sposób kapitalistyczny dochodzi do wspomnianej przemiany wartości w ceny produkcji i wynikającego z tego wyrównania się stóp zysku. Marks przedstawia najpierw wstępne rozważania na temat kształtowania się rynkowych wartości i cen, uwzględniając przy tym w szczególności przypadek, w którym kierowane na rynek towary produkowane są w różnych warunkach, by następnie bardzo jasno i treściwie wyrazić swój pogląd na temat sił napędzających proces wyrównywania się stóp zysku:

*Jeżeli jednak towary sprzedaje się według ich wartości, to [...] w różnych sferach powstają zupełnie odmienne stopy zysku. [...] Jednakże kapitał wycofuje się ze sfery o niskiej stopie zysku i przerzuca się do innej, która ma wyższą stopę zysku. Przez taką nieustanną emigrację i imigrację kapitału, słowem, wskutek tego, że kapitał dzieli się między poszczególne sfery produkcji zależnie od tego, jak stopa zysku albo się obniża, albo się podnosi, powstaje taki stosunek podaży do popytu, że następuje wyrównanie przeciętnego zysku w różnych sferach produkcji, wskutek czego wartości przekształcają się w ceny produkcji (t. III, cz. 1, s. 295–296).<sup>6</sup>*

---

<sup>6</sup> Również W. Sombart w opublikowanym niedawno przykładowym, klarownym i zwięzłym omówieniu ostatniego tomu systemu Marksa (W. Sombart, *Zur Kritik des ökonomischen*

### ROZDZIAŁ III. KWESTIA SPRZECZNOŚCI

Wiele lat temu, zanim jeszcze pojawiły się wspomniane prace dotyczące możliwości pogodzenia jednakowej przeciętnej stopy zysku z Marksowskim prawem wartości, tak wypowiedziałem się na ten temat: „Albo produkty istotnie stale wymieniają się pomiędzy sobą w stosunku do zawartej w nich pracy [...] — w takim razie niwelacja dochodów z kapitału jest niemożliwa. Albo też niwelacja dochodów z kapitału zachodzi — a w takim razie niemożliwe jest, by produkty w dalszym ciągu były wymieniane stosunkowo do zawartej w nich pracy”<sup>7</sup>.

W obozie Marksa na faktyczną niemożność pogodzenia tych dwóch kwestii zwrócił uwagę kilka lat temu Conrad Schmidt<sup>8</sup>. Teraz potwierdza to sam mistrz. Zwięźle i wyraźnie stwierdza on, że jednakowa stopa zysku możliwa jest tylko wtedy, gdy towary wymieniane są po takich cenach, że część z nich sprzedawana jest powyżej swoich wartości, a część poniżej, a zatem ich ceny odchylają się w stosunku do zawartej w nich pracy. Także i tu nie można mieć wątpliwości, które z tych sprzecznych ze sobą twierdzeń odpowiada w jego opinii rzeczywistości. Jasno i wyraźnie, co zasługuje na naszą wdzięczność, tłumaczy, że według niego jest to twierdzenie o wyrównywaniu się zysków z kapitału. Równie jasno i wyraźnie stwierdza też, że poszczególne towary w rzeczywistości nie są wymieniane w stosunku do zawartej w nich pracy, lecz w zmiennym stosunku do pracy, koniecznym, by zyski z kapitału się wyrównały.

Jaki jest związek między tą doktryną, wyłożoną w tomie trzecim, a słynnym prawem wartości, przedstawionym w tomie pierwszym? Czy tom trzeci zawiera tak wyczekiwane rozwiązanie tej pozornej sprzeczności? Czy zawiera dowód, że jednakowa przeciętna stopa zysku kształtuje się „nie tylko bez naruszenia prawa wartości, lecz właśnie na podstawie tego prawa” (t. II, s. 31)? Czy też ów tom zawiera coś dokładnie odwrotnego, mianowicie stwierdzenie istnienia tak naprawdę nierozwiązywalnej sprzeczności i dowód, że

---

*Systems von Karl Marx*, „Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik”, VII, nr 4, 1894) uważa przedstawione tutaj cytaty za ustępy zawierające zasadniczą odpowiedź na postawiony problem (m.in. s. 564). Tym ważnym i błyskotliwym stanowiskiem, z którego krytycznymi wnioskami zgodzić się jednak nie mogę, zajmę się w dalszej części swojej rozprawy.

<sup>7</sup> E. von Böhm-Bawerk, *Kapitał i zysk z kapitału. Dział pierwszy. Historia i krytyka teorii zysku z kapitału*, t. II, s. 53–54 [zachowana oryginalna pisownia].

<sup>8</sup> C. Schmidt, *Die Durchschnittsprofitrate auf Grundlage des Marx'schen Wertgesetzes*, w szczególności par. 13; zob. również moją recenzję tej pracy w „Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft”.

ukształtowanie się jednakowej przeciętnej stopy zysku jest możliwe, jeśli i dlatego że rzekome prawo wartości nie obowiązuje?

Uważam, że każdy, kto bezstronnie i trzeźwo się temu przyjrzy, nie będzie miał w tej kwestii wątpliwości. W tomie pierwszym wielki nacisk kładziono na to, że wszelka wartość zasadza się na pracy i tylko na pracy oraz że wartości towarów kształtują się względem siebie w stosunku do czasu pracy niezbędnego do ich wyprodukowania. Twierdzenia te wyprowadzono bezpośrednio i wyłącznie ze stosunków wymiany towarów, którymi rządzi „immanentne” prawo. Nakazywano nam rozpoczynać „analizę od wartości wymiennej, czyli od stosunku wymiennego towarów, aby trafić na ślad ukrytej tam wartości” (t. I, s. 55). Wartość miała być „tym wspólnym, co znajduje wyraz w stosunku wymiennym” (t. I, s. 43). Z naciskiem przedstawiano nam niedopuszczający żadnego wyjątku wnioski, że równość pomiędzy dwoma wymienianymi towarami oznacza, iż tkwi w nich „coś wspólnego o *tej samej wielkości*”, do czego każdy z tych towarów „musi [...] dać się sprowadzić” (t. I, s. 42). Pomijając zatem chwilowe i przypadkowe odchylenia, które wydają się „naruszeniem prawa wymiany towarów” (t. I, s. 183), w długim okresie *muszą* być co do zasady wymieniane te towary, w których uprzedmiotowiona jest jednakowa ilość pracy. Teraz jednak, w tomie trzecim, mówi nam się wprost, że to, co według doktryny wyłożonej w tomie pierwszym jest *konieczne*, wcale konieczne nie jest i być nie może — że poszczególne towary są i muszą być wymieniane w stosunku innym niż wynikającym z uprzedmiotowionej w nich pracy, jak też że nie jest to zjawisko przypadkowe i przejściowe, ale konieczne i trwałe!

Niestety nie dostrzegam żadnego wyjaśnienia ani rozwiązania dla wspomnianej sprzeczności. Widzę tylko ową sprzeczność. Tom trzeci przeczy tomowi pierwszemu. Teorii przeciętnej stopy zysku i cen produkcji nie można pogodzić z teorią wartości. Do takiego wniosku musi dojść, jak sądzę, każdy logicznie myślący człowiek. Wygląda na to, że takie odczucie jest całkiem powszechne. Loria w swoim pełnym pasji i kwiecistym stylu stwierdza, że jest zmuszony do przedstawienia „twardego, ale sprawiedliwego sądu”, iż Marks przedstawił „mystyfikację zamiast rozwiązania”. W wydaniu trzeciego tomu dostrzega „rosyjską kampanię” systemu Marksa, „całkowite bankructwo jego teorii”, „naukowe samobójstwo”, „wyraźne porzucenie swojej wcześniejszej

doktryny" (*l'abdicazione più esplicita della dottrina stessa*) oraz „przyznanie pełnej racji najbardziej ortodoksyjnym teoriom pogardzanych ekonomistów”<sup>9</sup>.

Nawet Werner Sombart, któremu tak blisko do systemu Marksa, stwierdza, że prawdopodobnym skutkiem tomu trzeciego będzie „powszechne niedowierzanie” wśród większości czytelników. Pisze on:

*Większość nie będzie w ogóle skłonna uznać „rozwiązania problemu przeciętej stopy zysku” za rozwiązanie. Uzna, że węzeł został przecięty, a nie rozwiązany. Skoro z otchłani wyłania się „całkiem zwyczajna” teoria kosztów produkcji, oznacza to tylko tyle, że słynna teoria wartości po prostu została porzucona. Skoro w końcu zyski wyjaśnione są kosztami produkcji, to czemu miał służyć ten nieporęczny aparat teorii wartości i teorii wartości dodatkowej?*<sup>10</sup>

Dla siebie samego Sombart rezerwuje jednak inny osąd. Podejmuje on osobliwą próbę uratowania teorii, pozbywając się przy tym większej jej części, przez co muszę uznać za wątpliwe to, czy jego wysiłki przyniosą mu wdzięczność kogokolwiek popierającego teorię Marksa. Tej ze wszelkich miar interesującej i pouczającej próbie przyjrę się jeszcze później. Teraz jednak z uwagą i starannością, na którą ta sprawa zasługuje, zbadam doktrynę mistrza.

Marks oczywiście musiał przewidywać, że jego rozwiązaniu będzie się zarzucać, iż nie jest rozwiązaniem, ale porzuceniem teorii wartości. Świadczy o tym antycypowana przez niego obrona, obecna w systemie Marksa może nie w formie, ale na pewno w treści. Marks nie omieszkał bowiem w wielu miejscach wyrazić przekonania, że choć stosunkami wymiany rządzą bezpośrednio różne od wartości ceny produkcji, to wszystko odbywa się zgodnie z prawem wartości, które przynajmniej „w ostatniej instancji” rządzi cenami. Marks próbuje to stanowisko podeprzeć różnymi pod względem charakteru wyjaśnieniami i uwagami. Marks nie stosuje tutaj swojej zwyczajowej metody, nie przedstawia formalnego i zamkniętego dowodu, lecz jedynie liczne i przypadkowe spostrzeżenia w oparciu o różne argumenty lub opinie, które można by za argumenty uznać. W takiej sytuacji nie sposób ocenić, któremu z argumentów Marks chciał nadać największą wagę ani jak postrzegał wzajemne związki pomiędzy różniącymi się od siebie racjami. Niemniej musimy każdemu z tych

---

<sup>9</sup> A. Loria, *L'opera postuma di Carlo Marx*, s. 20, 22, 23.

<sup>10</sup> W. Sombart, *Zur Kritik des ökonomischen Systems von Karl Marx*, s. 571.

argumentów uważnie i bezstronnie się przyjrzeć, by uczynić zadość zarówno naszemu krytycznemu zadaniu, jak i samemu mistrzowi.

Spośród przedstawionych przez Marksa spostrzeżeń wyróżnić można, w mojej opinii, cztery rodzaje argumentów na poparcie częściowej bądź całkowitej ważności prawa wartości:

— pierwszy argument: nawet jeśli poszczególne towary sprzedawane są powyżej lub poniżej swojej wartości, to poszczególne odchylenia znoszą się wzajemnie, a „w samym społeczeństwie — jeżeli wszystkie gałęzie produkcji będziemy traktowali jako jedną łączną całość — suma cen produkcji wytworzonych towarów równa jest sumie ich wartości” (t. III, cz. 1, s. 240);

— drugi argument: „prawo wartości rządzi ruchem cen, albowiem przedłużenie lub skrócenie czasu pracy niezbędnego do produkcji towarów wywołuje wzrost lub spadek cen produkcji” (t. III, cz. 1, s. 269);

— trzeci argument: prawo wartości w opinii Marksa rządzi z pełną mocą wymianą towarów w pewnych warunkach „pierwotnych”, w których przemiana wartości w ceny produkcji jeszcze się nie dokonała;

— czwarty argument: w złożonej gospodarce narodowej prawo wartości „reguluje” ceny produkcji przynajmniej pośrednio i „w ostatniej instancji”, dlatego że globalna wartość towarów, determinowana przez prawo wartości, reguluje globalną wartość dodatkową, ta zaś reguluje „wysokość przeciętnego zysku, a więc i wysokość ogólnej stopy zysku” (t. III, cz. 1, s. 270).

Przyjrzyjmy się teraz tym argumentom po kolei.

### *Pierwszy argument*

Marks przyznaje, że poszczególne towary wymieniane są powyżej albo poniżej ich wartości, w zależności od tego, czy udział kapitału stałego wykorzystanego do ich produkcji jest wyższy albo niższy od przeciętnego. Kładzie on jednak nacisk na to, że pojedyncze odchylenia w przeciwne strony wzajemnie się kompensują albo znoszą, przez co suma wszystkich zapłaconych cen odpowiada w pełni sumie wszystkich wartości: „w takim samym stosunku, w jakim jedną część towarów sprzedaje się poniżej ich wartości, drugą część sprzedaje się powyżej ich wartości” (t. III, cz. 1, s. 236). I dalej:

*Łączna cena towarów I-V<sup>11</sup> równałaby się zatem ich łącznej wartości, [...] w istocie rzeczy stanowiłaby pieniężny wyraz łącznej ilości pracy, minionej i nowo dodanej, zawartej w towarach I-V. W taki to sposób w samym społeczeństwie — jeżeli wszystkie gałęzie produkcji będziemy traktowali jako jedną łączną całość — suma cen produkcji wytworzonych towarów równa się sumie ich wartości (t. III, cz. 1, s. 240).*

Z tego wreszcie mniej lub bardziej wyraźnie wyprowadzany jest argument, że prawo wartości zachowuje ważność przynajmniej dla sumy wszystkich towarów albo dla społeczeństwa traktowanego jako całość:

*Wyrównuje się to zawsze w ten sposób, iż wartości dodatkowej wchodzi do jednego towaru o tyle za dużo, o ile do innego wchodzi jej za mało, wobec czego odchylenia od wartości zawarte w cenach produkcji towarów wzajemnie się kompensują. W produkcji kapitalistycznej ogólne prawo toruje sobie zawsze drogę jedynie w sposób powikłany i przybliżony, jako dominująca tendencja, jako nie dająca się nigdy dokładnie ustalić przeciętna nieustannych wahań (t. III, cz. 1, s. 242–243).*

W literaturze marksistowskiej nie jest to argument nowy. Kilka lat temu podobny argument jeszcze wyraźniej wysunął Conrad Schmidt. Próbując rozwiązać problem przeciętnej stopy zysku, Schmidt doszedł do wniosku, że poszczególne towary *nie mogą* być wymieniane w stosunku do zawartej w nich pracy, choć przyjął inny tok rozumowania niż Marks. Również Schmidt musiał sobie zadać pytanie, czy w obliczu tego faktu można jeszcze mówić o ważności Marksowskiego prawa wartości. Na pytanie to odpowiedział twierdząco w oparciu o bardzo podobny argument<sup>12</sup>.

Osobiście uważam ów argument za całkowicie niepoprawny. Przedstawiłem uzasadnienie takiego poglądu kilka lat temu i nie ma powodu, bym zmieniał swój tok rozumowania w odniesieniu do zacytowanych słów Marksa. Spytałem wówczas Schmidta, co uchowało się ze słynnego prawa wartości po tym, jak zostało ono właściwie porzucone. Następnie zaś stwierdziłem:

*O tym, że uchowało się z niego niewiele, najlepiej mogą świadczyć wysiłki autora, by dowieść, że mimo wszystko prawo wartości zachowało ważność. Przyznawszy, że faktyczne ceny*

---

<sup>11</sup> Zob. przykładowe tabele przedstawione w rozdziale II.

<sup>12</sup> Zob. przyp. 6.

towarów odchylają się od ich wartości, zauważa on, że owe odchylenia dotyczą cen poszczególnych towarów i zanikają, kiedy tylko weźmie się pod uwagę sumę poszczególnych towarów (roczny produkt narodowy). Suma cen zapłaconych za cały produkt narodowy z pewnością jest całkowicie zbieżna z wartością skryształizowaną w tym produkcie.<sup>13</sup>

Nie wiem, czy uda mi się wystarczająco dobitnie przestawić doniosłość tego twierdzenia, mimo to spróbuję:

*Jaki jest w ogóle cel „prawa wartości”? Celem tym jest przecież nic innego jak wyjaśnienie obserwowanych w rzeczywistości stosunków wymiany. Chcemy wiedzieć, dlaczego w wymianie surdut równa się 20 łokciom płótna, dlaczego 10 funtów herbaty równa się 1/2 tony żelaza itd. Tak właśnie Marks postrzegał cel prawa wartości. O stosunku wymiany może być mowa tylko w przypadku wymiany różnych i pojedynczych towarów. Kiedy jednak ktoś traktuje wszystkie towary jako całość i sumuje ich ceny, to rozmyślnie i z konieczności pomija stosunki zachodzące w ramach tej całości. W ramach tej całości względne różnice cen kompensują się. Tyczy się to na przykład stosunku wymiany między herbatą a żelazem: kiedy herbata jest warta więcej od żelaza, wtedy żelazo jest warte mniej od herbaty. Kiedy badamy stosunki wymiany towarów w gospodarce narodowej, to odpowiedzią na nasze pytanie nie jest suma wszystkich cen traktowanych jako całość, tak samo jak odpowiedzią na pytanie o to, ile mniej czasu od swoich konkurentów potrzebował zwycięzca na ukończenie wyścigu, nie jest to, że wszyscy zawodnicy razem wzięci potrzebowali 25 minut i 13 sekund!*

*Sprawa przedstawia się następująco. Na pytanie o problem wartości marksiści najpierw odpowiadają, powołując się na swoje prawo wartości, że towary wymieniane są w stosunku do zawartego w nich czasu pracy, a następnie — w mniej lub bardziej zawoalowany sposób — porzucają tę odpowiedź, kiedy zajmują się domeną wymiany poszczególnych towarów, jedyną domeną, gdzie pytanie to ma w ogóle jakiegokolwiek znaczenie.*

---

<sup>13</sup> E. von Böhm-Bawerk, Schmidt, Dr. Conrad, *Die Durchschnittsprofite auf Grundlage des Marx'schen Wertgesetzes* [recenzja], s. 593.



*A zatem z pełną mocą trzymają się swojej odpowiedzi tylko wtedy, gdy mowa o całym produkcie narodowym, czyli w domenie, gdzie takie pytanie jest bezprzedmiotowe. Ich odpowiedzi na właściwe pytanie o problem wartości przeczą fakty, a w jedynym przypadku, kiedy tej odpowiedzi fakty nie przeczą, nie stanowi ona faktycznego rozwiązania problemu, a co najwyżej odpowiedź na zupełnie inne pytanie.*

*Nie jest to jednak również odpowiedź na inne pytanie. Nie jest to żadna odpowiedź, a jedynie prosta tautologia. Każdy ekonomista wie, że towary w ostatecznym rozrachunku wymieniane są na towary — gdy spojrzy za zasłonę powstała w wyniku użycia pieniądza. Każdy wymieniany towar jest jednocześnie towarem i ceną oferowaną w wymianie. Suma wszystkich towarów jest zatem równa sumie zapłaconych za nie cen. Innymi słowy, cena całego produktu narodowego to nic innego jak produkt narodowy. W tych okolicznościach prawdą jest zatem to, że suma cen zapłaconych za cały produkt narodowy jest całkowicie zbieżna z sumą skryształizowanej w tym produkcie wartości albo pracy. Takie tautologiczne twierdzenie samo w sobie nie prowadzi do rozwoju prawdziwej wiedzy naukowej ani nie może stanowić testu dla poprawności rzekomego prawa, że towary wymieniane są w stosunku do uprzedmiotowionej w nich pracy. Równie dobrze — albo równie źle — można by weryfikować wszystkie inne „prawa”, w tym „prawo”, że towary wymieniane są według ich ciężaru! Skoro 1 funt złota jako „pojedynczy towar” nie został wymieniony na 1 funt żelaza, lecz na 40 000 funtów żelaza, to suma cen, które łącznie zapłacono za 40 000 funtów żelaza i 1 funt złota, wynosi nie mniej i nie więcej jak 40 000 funtów żelaza i 1 funt złota. Łączny ciężar sumy cen — 40 001 funtów — odpowiada zatem dokładnie wynoszącemu 40 001 funtów łącznemu ciężarowi uprzedmiotowionemu w sumie towarów. Czy zatem to ciężar jest prawdziwą miarą określającą stosunki wymiany towarów?<sup>14</sup>*

Te słowa odnoszą się również do Marksa. Mogę dodać jedynie tyle, że Marks, rozwijając krytykowaną tutaj argumentację, popełnił dodatkowy błąd,

---

<sup>14</sup> E. von Böhm-Bawerk, Schmidt, Dr. Conrad, *Die Durchschnittsprofirrate auf Grundlage des Marx'schen Wertgesetzes* [recenzja], s. 594–595.

którego nie znajdziemy u Schmidta. W przytoczonym wcześniej fragmencie Marks stara się znaleźć poparcie dla idei, że nawet jeśli prawo wartości nie działa w poszczególnych przypadkach, to i tak faktycznie obowiązuje. Stwierdziwszy, że „odchylenia od wartości zawarte w cenach produkcji wzajemnie się kompensują”, dodaje on, iż „w produkcji kapitalistycznej ogólne prawo toruje sobie zawsze drogę jedynie w sposób powikłany i przybliżony, jako dominująca tendencja, jako nie dająca się nigdy dokładnie ustalić *przeciętna nieustannych wahań*” (t. III, cz. 1, s. 242–243).

Marks myli tutaj dwie różne sprawy: *przeciętną wahań* oraz *przeciętną trwale i zasadniczo niejednakowych wielkości*. Zatem ma całkowitą rację, że często ogólne prawo obowiązuje tylko dlatego, że przeciętna wynikająca z nieustannych wahań znajduje wyraz w zasadzie postulowanej przez to prawo. Każdy ekonomista zna takie prawa, na przykład prawo, że ceny równe są kosztom produkcji albo że — pomijając szczególne przyczyny powstawania nierówności — istnieje tendencja do zrównywania się poziomu płac albo zysków z kapitału w różnych gałęziach przemysłu, i każdy ekonomista skłonny jest uznać je za „prawa”, mimo że w pojedynczych przypadkach nie muszą ściśle obowiązywać. W takich sytuacjach mamy do czynienia z dowodem na ogólny wpływ, objawiający się w przeciętnej.

Jednak przypadek, w którym Marks powołuje się na ogólny wpływ, jest zupełnie innej natury. W przypadku cen produkcji, które odchylają się od „wartości”, chodzi nie o wahania, tylko o konieczne i trwałe rozbieżności. Ceny dwóch towarów *A* i *B*, zawierających w sobie tyle samo pracy, lecz wytworzonych przy użyciu kapitałów o różnym „składzie organicznym”, nie fluktuują wokół tej samej przeciętnej, wynoszącej przykładowo 50 szylingów. Cena każdego z tych towarów przybiera trwale inny poziom: na przykład cena towaru *A*, którego produkcja wymagała niewiele kapitału stałego i w przypadku którego odsetki są niskie, znajdzie się na poziomie 40 szylingów, natomiast cena towaru *B*, którego produkcja wymagała dużej ilości kapitału stałego przynoszącego odsetki, przyjmie poziom 60 szylingów, przy czym wokół każdego z tych różnych poziomów mogą zdarzyć się wahania. Gdybyśmy mieli do czynienia tylko z wahaniami wokół tego samego poziomu, czyli że raz cena towaru *A* wynosiłaby 48 szylingów, a towaru *B* 52 szylingi, a raz cena towaru *A* byłaby równa 52 szylingom, a towaru *B* 48 szylingom, to wówczas moglibyśmy stwierdzić, że przeciętnie oba towary mają taką samą cenę. Gdybyśmy powszechnie

obserwowali taką sytuację, to moglibyśmy mówić o zweryfikowaniu „prawa”, że towary zawierające tyle samo pracy wymieniane są po tej samej stawce.

Kiedy cena jednego z dwóch towarów zawierających taką samą ilość pracy stale i regularnie wynosi 40 szylingów, a cena drugiego również stale i regularnie wynosi 60 szylingów, to każdy matematyk może z tych dwóch niejednakowych wielkości wyliczyć wielkość przeciętną równą 50 szylingom. Jednak w przypadku naszego prawa taka przeciętna ma zupełnie inne znaczenie, a mówiąc ściślej, nie ma żadnego znaczenia. Średnią matematyczną można wyciągnąć nawet z najbardziej różniących się od siebie wielkości, a kiedy już się to uczyni, to odchylenia w obie strony zawsze będą „wzajemnie się znosić” bez względu na ich wielkość: o ile jedna wielkość przekroczy średnią, o tyle druga wielkość będzie z konieczności od średniej niższa! Oczywiście konieczne i trwałe różnice pomiędzy cenami towarów o takim samym koszcie pracy, ale o różnym „składzie organicznym” kapitałów nie mogą przez zabawę „przeciętnymi” i „odchyleniami, które wzajemnie się znoszą”, z zaprzeczenia stać się potwierdzeniem rzekomego prawa wartości. Równie dobrze moglibyśmy próbować dowieść twierdzenia, że wszystkie zwierzęta, w tym jętki i słonie, mają taką samą długość życia. Co prawda słonie żyją przeciętnie 100 lat, natomiast jętki tylko dzień, jednak z tych dwóch wielkości można wyciągnąć średnią wynoszącą 50 lat. O ile słonie żyją dłużej, o tyle jętki żyją krócej, a zatem odchylenia od przeciętnej „wzajemnie się znoszą”. W konsekwencji można by stwierdzić obowiązywanie prawa, że ogólnie i przeciętnie zwierzęta mają taką samą długość życia!

Przejdźmy do kolejnego argumentu.

### *Drugi argument*

W różnych fragmentach tomu trzeciego Marks stwierdza, że „prawo wartości rządzi ruchem cen”, i za potwierdzenie tego uważa fakt, iż — przy pozostałych warunkach niezmiennych — tam, gdzie czas pracy niezbędny do produkcji towarów się skraca, obniżają się ceny, natomiast tam, gdzie czas pracy się wydłuża, ceny rosną (t. III, cz. 1, s. 265, 269).

Również ten wniosek opiera się na błędzie logicznym, który jest tak oczywisty, że zastanawiające jest, dlaczego Marks go nie dostrzegł. To, że przy pozostałych warunkach niezmiennych ceny rosną lub spadają w zależności od ilości wykorzystanej pracy, dowodzi tylko tego, iż praca jest jednym z czynników determinujących ceny. Co do tego zgadza się cały świat — nie jest to odosobniony pogląd Marksa, ale fakt uznawany i nauczany przez ekonomistów

klasycznych i „wulgarnych”. Jednak prawo wartości mówi coś więcej. W świetle tego prawa — pomijając chwilowe wahania podaży i popytu — nakład pracy jest jedynym czynnikiem rządzącym stosunkami wymiany towarów. Oczywiście uznać, iż prawo *to* rządzi ruchem cen, można by tylko pod warunkiem, że trwała zmiana cen nie wynikałaby bezpośrednio albo pośrednio z przyczyn innych niż zmiana czasu pracy. Tego jednak Marks nie twierdzi i twierdzić nie może, ponieważ z jego doktryny wynika, że do zmiany cen musi dojść również wtedy, gdy przy niezmiennym nakładzie pracy zmienia się „skład organiczny” kapitałów wskutek na przykład skrócenia procesu produkcji. Zamiast twierdzenia przytoczonego przez Marksa moglibyśmy równie dobrze postawić tezę, że ceny rosną lub spadają wtedy, gdy przy pozostałych warunkach niezmiennych rośnie lub maleje okres, na jaki inwestowany jest kapitał. Skoro jednak tezą tą nie można dowieść, że okres, na jaki inwestowany jest kapitał, jest jedynym czynnikiem rządzącym stosunkami wymiany, to nie można również uznać faktu, że zmiana nakładu pracy wpływa na ruch cen, za potwierdzenie rzekomego prawa, iż tylko praca rządzi stosunkami wymiany.

### *Trzeci argument*

Marks nie przedstawił tego argumentu w sposób klarowny, jednak jego kwintesencji można się doszukać w rozważaniach mających na celu wyjaśnienie „istotnie trudnego [...] zagadnienia, [...] w jaki sposób odbywa się owo wyrównywanie zysków do poziomu ogólnej stopy zysku” (t. III, cz. 1, s. 261).

Sedno tego argumentu można przedstawić następująco. Marks uważa — i musi uważać — że „stopy zysku istniejące w różnych gałęziach produkcji są pierwotnie bardzo różne” (t. III, cz. 1, s. 237) i że ich wyrównywanie się do ogólnej stopy zysku jest „wynikiem, a nie może być punktem wyjścia” (t. III, cz. 1, s. 261). Następnie twierdzi, że w warunkach „pierwotnych” nie dokonała się jeszcze „przemiana wartości w ceny produkcji” prowadząca do wyrównywania się stóp zysku i w związku z tym prawo wartości obowiązuje tam z pełną mocą. A zatem w pewnym obszarze prawo *to* panuje w sposób doskonały.

Przyjrzyjmy się dokładniej, o jaki obszar tutaj chodzi i jakie Marks przytacza argumenty za tym, że stosunki wymiany w tym obszarze rzeczywiście są determinowane przez zawartą w towarach pracę.

Według Marksa wyrównywanie się stóp zysku zależy od zaistnienia dwóch warunków: po pierwsze, od pojawienia się kapitalistycznego sposobu produkcji (t. III, cz. 1, s. 262), i po drugie, od tego, czy konkurencja skutecznie wywiera

swój niwelujący wpływ (t. III, cz. 1, s. 237, 261, 271, 295). Logika nakazuje zatem poszukiwać „warunków pierwotnych”, w których w pełni obowiązuje prawo wartości, tam, gdzie nie jest spełniony warunek pierwszy albo drugi (albo naturalnie też oba).

Na temat pierwszego przypadku Marks wypowiedział się jasno. Przedstawiając wyczerpujący opis procesów w społeczeństwie, w którym nie istnieje jeszcze produkcja kapitalistyczna, a środki produkcji należą do robotników, wskazuje on, że w takich warunkach ceny towarów byłyby określane wyłącznie przez ich wartości. Aby czytelnik mógł bezstronnie ocenić, czy opis ten jest przekonujący, muszę przytoczyć go w całości:

*Punctum saliens [rozstrzygający moment] uwydatnia się najbardziej przy następującym ujęciu sprawy: założmy, że robotnicy sami są właścicielami swych środków produkcji i wymieniają między sobą swoje towary. Towary te nie byłyby wtedy produktem kapitału. W zależności od technicznego charakteru prac wykonywanych w różnych gałęziach produkcji różna byłaby wartość zastosowanych w nich środków pracy i materiałów pracy; różna też byłaby — abstrahując od niejednakowej wartości zastosowanych środków produkcji — ilość środków produkcji wymagana przez określoną ilość pracy, ilość różna w zależności od tego, czy dany towar może być sporządzony w ciągu godziny, czy też w ciągu dnia itd. Założmy dalej, że robotnicy ci pracują przeciętnie przez taki sam czas, uwzględniając kompensacje wynikające z różnej intensywności pracy itd. Dwaj robotnicy otrzymaliby wtedy w towarach stanowiących produkt ich dziennej pracy przede wszystkim zwrot swoich wydatków, czyli ceny kosztu zużytych środków produkcji. Wydatki te byłyby różne w zależności od technicznego charakteru odpowiednich gałęzi produkcji. Po drugie, obaj robotnicy wytworzyliby jednakową ilość nowej wartości, mianowicie dołączony do środków produkcji dzień roboczy. Ta nowo wytworzona wartość zawierałaby ich płacę roboczą plus wartość dodatkowa, praca dodatkowa, która stanowi nadwyżkę ponad ich konieczne potrzeby, a której wyniki należałyby jednak do nich samych. Mówiąc językiem kapitalistów, obaj robotnicy otrzymaliby jednakową płacę roboczą plus jednakowy zysk,*

a zatem wartość wyrażoną np. w produkcie dziesięciogodzinnego dnia roboczego. Ale, po pierwsze, wartości ich towarów byłyby różne. W towarze I np. większa niż w towarze II część wartości zastępowałaby zużyte środki produkcji, a nadto — aby od razu uwzględnić wszelkie możliwe różnice — można by przyjąć, że towar I wchłania więcej pracy żywej, a więc sporządzenie go wymaga dłuższego czasu pracy niż sporządzenie towaru II. A zatem wartości tych towarów, I i II, różniłyby się bardzo od siebie. Różne też byłyby sumy wartości towarowych stanowiących produkt pracy wykonanej przez robotnika I i robotnika II w pewnym określonym czasie. Stopy zysku byłyby także bardzo różne w wypadku I i II, jeżeli stosunek wartości dodatkowej do całej wartości wyłożonych środków produkcji nazwiemy tu stopą zysku. Środki utrzymania, które w okresie produkcji robotnicy I i II spożywają dziennie i które reprezentują płacę roboczą, stanowią tutaj tę część wyłożonych środków produkcji, którą nazywamy zazwyczaj kapitałem zmiennym. Ale wartość dodatkowa byłaby za taki sam czas pracy u I i II jednakowa; albo też ujmując sprawę jeszcze dokładniej: ponieważ każdy z tych robotników, I i II, otrzymuje wartość produktu jednego dnia roboczego, otrzymują oni, po potrąceniu wartości wyłożonych elementów „stałych”, wartości jednakowe, z których jedną część można uważać za zwrot środków utrzymania spożytych w okresie produkcji, drugą zaś za wartość dodatkową, stanowiącą nadwyżkę ponad te środki utrzymania. Jeżeli robotnik I miał większe wydatki, zwraca je większa część wartości jego towaru, która zastępuje tę „stałą” część, i dlatego musi on większą część wartości całego swego produktu przekształcić z powrotem w materialne elementy tej części stałej, gdy tymczasem robotnik II, jeżeli mu mniej wpływa za część stałą, musi też mniejszą część wartości przekształcić z powrotem w elementy owej części stałej. Przy tym założeniu odmiennosc stóp zysku byłaby więc okolicznością obojętną, podobnie jak dla robotnika najemnego jest dzisiaj bez znaczenia, w jakiej stopie zysku wyraża się wyciśnięta z niego ilość wartości dodatkowej, podobnie jak w handlu międzynarodowym odmiennosc stóp zysku w różnych

*krajach jest bez znaczenia dla wymiany towarowej między tymi krajami (t. III, cz. 1, s. 263–265).*

Nagle od przypuszczeń — o których świadczą takie zwroty, jak: „założmy”, „można by przyjąć” i „byłyby” — Marks przechodzi do pozytywnych wniosków:

*Wymiana towarów według ich wartości lub według ich wartości w przybliżeniu odpowiada więc znacznie niższemu szczeblowi rozwoju niż wymiana według cen produkcji. [...] Jest rzeczą zupełnie słuszną, nie tylko z punktu widzenia teoretycznego, lecz także z punktu widzenia historycznego uważać wartości towarów za prius cen produkcji [za to, co je poprzedza]. Dotyczy to stosunków, w których środki produkcji należą do pracującego, taki zaś stan rzeczy spotykamy zarówno w czasach dawnych, jak i u nowszych: u chłopca, który sam pracuje i posiada ziemię, jak i u rzemieślnika (t. III, cz. 1, s. 265–266).*

Co powinniśmy sądzić o tych rozważaniach?

Przede wszystkim czytelnik powinien zauważyć, że choć część „hipotetyczna” zawiera bardzo konsekwentny opis tego, jak wyglądałaby wymiana towarowa w warunkach pierwotnych, *gdyby* wszystko odbywało się zgodnie z Marksowskim prawem wartości, to nie ma w niej choćby cienia dowodu ani nawet próby wykazania, że przy podanych założeniach sytuacja musiałaby faktycznie tak się przedstawiać. Marks wyjaśnia, zakłada, uważa, ale nie przedstawia żadnego dowodu. Następnie odważnie, by nie powiedzieć naiwnie, prezentuje wielki wniosek (jak *gdyby* rzeczywiście przedstawił poprawną argumentację), że z historycznego punktu widzenia należy *zatem* uznać wartości za to, co poprzedza ceny produkcji. W rzeczywistości jednak Marks swoimi „założeniami” nie dowiódł, że historycznie takie warunki istniały. Po prostu wyprowadził ze swojej teorii taką hipotezę, a my mamy teraz pełną swobodę w osądzeniu tego, czy ta hipoteza jest wiarygodna.

Możemy wysunąć zarówno logiczne (wewnętrzne), jak i empiryczne (zewnętrzne) zastrzeżenia co do jej wiarygodności. Hipoteza ta jest pod względem logicznym nieprawdopodobna. Przeczy jej również doświadczenie w stopniu, w jakim można tutaj mówić o jakichkolwiek dowodach empirycznych.

Hipoteza ta jest pod względem logicznym zupełnie nieprawdopodobna. Aby można ją było uznać za poprawną, producentom musiałoby być zupełnie obojętne to, kiedy otrzymają zapłatę za swoją działalność — co z przyczyn psychologicznych i ekonomicznych jest niemożliwe. Wyjaśnimy to, rozważając

przykład podany przez Marksa. Marks porównuje dwóch robotników. Robotnik *I* reprezentuje gałąź produkcji, w której z przyczyn technicznych potrzebnych jest względnie wiele wartościowych środków produkcji, surowców, narzędzi i materiałów pomocniczych. Przedstawmy przykład liczbowy. Załóżmy, że wytworzenie przygotowawczych środków produkcji wymaga pięciu lat pracy, a ich przetworzenie w produkt finalny odbywa się w roku szóstym. Załóżmy również, że obie czynności wykonuje robotnik *I*: sam wytwarza przygotowawcze środki produkcji i sam przetwarza je w produkt finalny (z pewnością założenie takie nie jest sprzeczne z duchem hipotezy Marksa, która miała opisywać warunki prawdziwie pierwotne). W takich okolicznościach z pewnością będzie chciał on sprzedaż produktu finalnego, która może odbyć się dopiero na koniec roku szóstego, wynagrodzić sobie również swoją pracę w latach wcześniejszych. Innymi słowy, na zapłatę za pracę w roku pierwszym będzie musiał on czekać pięć lat, na zapłatę za pracę w roku drugim — cztery lata, na zapłatę w roku trzecim — trzy lata itd. Na zapłatę za pracę wykonaną przez sześć lat będzie musiał on czekać przeciętnie trzy lata. Z kolei robotnik *II*, reprezentujący gałąź produkcji, w której potrzeba względnie mało przygotowawczych środków produkcji, jest w stanie ukończyć produkt w ciągu miesiąca, a zatem wynagrodzenie ze sprzedaży produktu otrzyma niemal natychmiast po zakończeniu pracy.

Marks w swojej hipotezie zakłada, że ceny towarów *I* i *II* są określane dokładnie w stosunku do nakładu pracy, co oznacza, iż towar *I*, którego produkcja wymaga sześciu lat pracy, musi być sprzedawany dokładnie po tej samej cenie, co całkowita produkcja towaru *II* w ciągu sześciu lat pracy. Wynika z tego również to, że robotnik wytwarzający towar *I* powinien zadowolić się *taką samą* zapłatą za każdy rok pracy, otrzymywaną przeciętnie z trzyletnim *opóźnieniem*, co robotnik wytwarzający towar *II* i otrzymujący wynagrodzenie *bez żadnego opóźnienia*. A zatem opóźnienie w otrzymaniu zapłaty w hipotezie Marksa nie ma żadnego znaczenia i co więcej, nie ma żadnego wpływu na konkurencję ani na wielkość zatrudnienia w różnych gałęziach produkcji w zależności od długości okresu oczekiwania wynikającą z długości okresu produkcji.

Czytelnik może sam osądzić, czy jest to prawdopodobne. Marks słusznie zauważa, że szczególne okoliczności towarzyszące pracy w danej gałęzi produkcji, takie jak intensywność, wysiłek czy dyskomfort, za sprawą konkurencji są kompensowane wzrostem wynagrodzenia. Czy zatem wieloletnie opóźnienie



zapłaty za pracę także nie jest okolicznością wymagającą wynagrodzenia? Zakładając ponadto, że wszyscy producenci są równie *skłonni* poczekać trzy lata na otrzymanie zapłaty, jak nie czekać w ogóle, to czy nie *mogą* oni poczekać? Marks zakłada, że „robotnicy sami są właścicielami swych środków produkcji”, ale nie zakłada, bo założyć nie może, że każdy robotnik jest właścicielem tytułu środków produkcji, ile jest potrzebnych do prowadzenia działalności w tych gałęziach produkcji, w których z przyczyn technicznych konieczne jest dysponowanie największymi ilościami środków produkcji. Nie wszystkie gałęzie produkcji są dostępne w takim samym stopniu dla wszystkich producentów. Najbardziej dostępne są te gałęzie, w których wymagane są na początku najmniejsze wydatki na środki produkcji, natomiast gałęzie, w których wymagany jest większy kapitał, dostępne są jedynie dla wciąż kurczącej się mniejszości. Czy nie ma to żadnego wpływu na pewne ograniczenia podaży w gałęziach wymagających większego kapitału, wskutek czego ceny ich produktów są wyższe niż w tych gałęziach, w których prowadzeniu działalności nie towarzyszy przykre oczekiwanie i które z tego powodu są dostępne dla szerszego kręgu konkurentów?

Również Marks odczuwa, że jest to dość nieprawdopodobne. Najpierw zauważa on, choć w inny sposób niż ja, że szacowanie cen wyłącznie w stosunku do ilości pracy prowadzi do pojawienia się dysproporcji w inną stronę. Stwierdza on — w sposób zupełnie poprawny — że „wartość dodatkowa” otrzymywana przez robotników w obu gałęziach produkcji ponad wielkość niezbędną do ich utrzymania i wyliczona na podstawie wykorzystanych środków produkcji prowadzi do pojawienia się *niejednakowych stóp zysku*. Oczywiście należy zadać pytanie, dlaczego nierówność ta nie miałaby zniknąć za sprawą konkurencji, tak jak znika w społeczeństwie „kapitalistycznym”.

Marks odczuwa potrzebę, by odpowiedzieć na to pytanie, i tylko w tym miejscu rzeczywiście próbuje przedstawić dowód, a nie zapewnienie. Jak brzmi jego odpowiedź? Kluczową kwestią według niego jest to, że obaj robotnicy za jednakowy czas pracy otrzymują jednakową wartość dodatkową, albo, ujmując rzecz dokładniej, za *jednakowy czas pracy* „otrzymują oni, po potrąceniu wartości wyłożonych elementów «stałych», *wartości jednakowe*”, a w takiej sytuacji odmiennosc stóp zysku ma być dla nich „okolicznością obojętną, podobnie jak dla robotnika najemnego jest dzisiaj bez znaczenia, w jakiej stopie zysku wyraża się wyciśnięta z niego ilość wartości dodatkowej” (t. III, cz. 1, s. 265).

Czy to udane porównanie? Jeśli czegoś nie dostaję, to może być dla mnie „okolicznością obojętną”, czy to, czego nie dostaję, stanowi duży albo mały procent obliczony w stosunku do kapitału innej osoby. Skoro jednak coś dostaję, jak w tej niekapitalistycznej hipotezie robotnik wartość dodatkową w formie zysku, to z pewnością nie jest dla mnie „okolicznością obojętną”, według jakiej miary wyliczany i dzielony jest ten zysk. Co prawda kwestią otwartą może pozostawać to, czy zysk ten powinien być wyliczany i dzielony według wykonanej pracy, czy też według wykorzystanych środków produkcji, ale dla ludzi, których to dotyczy, z pewnością nie jest to „okolicznością obojętną”. I skoro postulowane jest dość nieprawdopodobne twierdzenie, że mogą trwale istnieć niejednakowe stopy zysku, niewyrównywane przez konkurencję, to nie można go uzasadniać tym, że wysokość stopy zysku jest dla zainteresowanych stron „okolicznością obojętną”.

Ale czy w hipotezie Marksa robotnicy jako robotnicy traktowani są jednakowo? Jako zapłatę za ten sam czas pracy otrzymują jednakowe wartości i wartości dodatkowe, lecz w różnym czasie: jeden z nich bezpośrednio po wykonanej pracy, natomiast drugi musi czekać na wynagrodzenie wiele lat. Czy naprawdę jest to jednakowe traktowanie, czy też w procesie tym nie jest obecna pewna nierówność, jeśli chodzi o warunki towarzyszące wynagrodzeniu, która nie może być dla robotników „okolicznością obojętną”, a jest, jak pokazuje doświadczenie, dla nich sprawą bardzo drażliwą? Dla którego robotnika byłoby dzisiaj „okolicznością obojętną”, czy uzyskałby tygodniową wypłatę w sobotni wieczór, czy też za rok albo wręcz za trzy lata? I takie nierówności, na punkcie których robotnicy są bardzo drażliwi, miałyby nie zostać zniwelowane przez konkurencję? Marks jest nam winny wyjaśnienie, dlaczego miałyby zaistnieć rzecz tak nieprawdopodobna.

Jego hipoteza jest jednak nie tylko nieprawdopodobna pod względem logicznym, ale również sprzeczna z doświadczeniem. To prawda, że nie dysponujemy żadnymi dowodami empirycznymi, jeśli chodzi o czysty przypadek, w którym nie byłoby pracy najemnej, a każdy producent byłby niezależnym właścicielem swoich środków produkcji, ponieważ takiego przypadku nie można już nigdzie zaobserwować. Jednakże w świecie współczesnym można znaleźć warunki i stosunki, które przynajmniej w przybliżeniu odpowiadałyby założonym w hipotezie Marksa. Dostrzec je można, jak podkreśla Marks, „u chłopca, który sam pracuje, jak i u rzemieślnika” (t. III, cz. 1, s. 266). W świetle hipotezy Marksa można by tutaj zaobserwować, że wielkość dochodu tych osób jest

zupełnie niezależna od ilości kapitału, jaką wykorzystują one w produkcji. Każda z tych osób musiałaby otrzymywać jednakową płacę i wartość dodatkową, bez względu na to, czy kapitał reprezentujący ich środki produkcji wynosi 10 szylingów, czy też 10 000 szylingów. Jak sądzę, czytelnik zgodzi się jednak, że choć we wspomnianych przypadkach rzadko prowadzi się tak dokładną księgowość, by możliwe było określenie stosunków z matematyczną dokładnością, to wrażenie, jakie można tutaj odnieść, z pewnością nie potwierdza hipotezy Marksa, a wręcz przeciwnie, potwierdza pogląd, że większe dochody przynoszą te gałęzie gospodarki, w których kapitał jest pokaźny, niż te, w których wykorzystywane są tylko mięśnie producenta.

Ten niewygodny dla hipotezy Marksa rezultat znajduje ponadto ogromne, choć niebezpośrednie potwierdzenie w tym, że również w drugim przypadku (o wiele łatwiejszym do zweryfikowania), w którym w świetle teorii Marksa można by zaobserwować obowiązywanie prawa wartości, nie sposób dostrzec postulowanego przez niego procesu.

Jak wiadomo, Marks uważa, że w rozwiniętej w pełni gospodarce następuje za sprawą konkurencji wyrównanie początkowo różnych stóp zysku. Najdokładniej wyraża to w następującym fragmencie:

*Jeżeli jednak towary sprzedaje się według ich wartości, to [...] w różnych sferach produkcji powstają zupełnie odmienne stopy zysku, w zależności od różnego składu organicznego ulokowanych tam mas kapitałów. Jednakże kapitał wycofuje się ze sfery o niskiej stopie zysku i przerzuca do innej, która ma wyższą stopę zysku. Przez taką nieustanną emigrację i imigrację kapitału, słowem, wskutek tego, że kapitał dzieli się między poszczególne sfery produkcji zależnie od tego, jak stopa zysku albo się obniża, albo się podnosi, powstaje taki stosunek podaży do popytu, że następuje wyrównanie przeciętnego zysku (t. III, cz. 1, s. 295–296).*

Logika nakazuje nam spodziewać się, że w pełni albo przynajmniej w przybliżeniu na postulowane przez Marksa pierwotne kształtowanie się cen i zysków możemy natrafić tam, gdzie tego rodzaju konkurencja kapitału nie istnieje albo nie działa skutecznie. Innymi słowy, można tam natrafić na ślady tego, że *przed* wyrównaniem się stóp zysku gałęzie produkcji ze stosunkowo największym kapitałem stałym przynosiły i przynoszą najniższą stopę zysku, a gałęzie produkcji z najmniejszym kapitałem stałym — najwyższą stopę zysku.

W rzeczywistości jednak takich śladów nie sposób znaleźć, ani w przeszłości, ani w teraźniejszości. Niezwykle przekonująco przedstawił to niedawno Werner Sombart, który zazwyczaj o Marksie wyraża się z najwyższym uznaniem. Najlepiej zatem będzie, jak zacytuję tutaj słowa tego uczonego:

*Rozwój nigdy w ten sposób się nie odbywał ani się nie odbywa. Gdyby rozwój odbywał się w taki sposób, to można by to zaobserwować w każdej tworzącej się nowej branży. Gdyby pogląd ten był poprawny, to postępowanie kapitalizmu w ujęciu historycznym musiałoby przedstawiać się tak, że najpierw pojawiałyby się w tych sferach, w których dominuje żywa praca, a zatem skład kapitału jest poniżej przeciętnej (niewielki kapitał stały, duży kapitał zmienny), a następnie przenikałby powoli w inne w stopniu, w jakim ceny w tych pierwszych sferach obniżałyby się na skutek wzrostu produkcji. W sferze, w której środki produkcji przeważałyby nad żywą pracą, kapitalizm z początku osiągałby naturalnie tak niski zysk, ograniczony do indywidualnie wytworzonej wartości dodatkowej, że nic nie skusiłoby go do wkroczenia do owej sfery. Jednak w ujęciu historycznym produkcja kapitalistyczna rozwijała się nawet w gałęziach produkcji tego drugiego rodzaju: w górnictwie itd. Kapitał nie miałby żadnego powodu, by ze sfery cyrkulacji, gdzie radzi sobie dobrze, przenieść się do sfery produkcji, gdyby nie perspektywa „zwyczajowego zysku”, który — co należy zauważyć — przejawiał się w zysku handlowym, zanim pojawiła się produkcja kapitalistyczna. Tego, że owo założenie jest błędne, możemy dowieść również od drugiej strony. Gdyby w początkach produkcji kapitalistycznej wygórowane zyski osiągnano w sferach, w których przeważała żywa praca, oznaczałoby to, że kapitał, zatrudniając dotychczas niezależnych producentów jako pracowników przykładowo za połowę ich wcześniejszego wynagrodzenia, zatrzymywałby dla siebie różnicę w wartościach odpowiadających początkowo cenom towarów. Równie nierealistycznym pomysłem jest to, że produkcja kapitalistyczna zaczęła się od zdegradowania egzystencji często w zupełnie nowych gałęziach produkcji i przystąpiła do ustalania cen na podstawie nakładów kapitału.*

*Jeśli jednak założenie o empirycznym związku między stopą zysku a stopą wartości dodatkowej jest historycznie — jeśli chodzi o początki kapitalizmu — fałszywe, to tym bardziej jest fałszywe, jeśli chodzi o przypadki w pełni rozwiniętego kapitalistycznego sposobu produkcji. Bez względu na to, czy skład kapitałów w zakładzie produkcyjnym jest obecnie wysoki, czy niski, zakład ustala ceny swoich produktów oraz wylicza (i osiąga) zyski wyłącznie na podstawie nakładów kapitału.*

*Skoro zawsze, kiedyś i teraz, kapitały faktycznie przenosiły się z jednej sfery produkcji do innej, to głównym tego powodem były z pewnością niejednakowe stopy zysku. Jednak niejednakowe stopy zysku nie wynikają ze składu organicznego kapitałów, ale z pewnych przyczyn związanych z konkurencją. Obecnie najlepiej prosperują gałęzie o wysokim składzie kapitałów, jak kopalnie, fabryki chemiczne, browary, młyny parowe itd. Czy to właśnie z tych obszarów kapitał wycofywał się i emigrował, dopóki produkcja nie została odpowiednio ograniczona, a ceny nie wzrosły?<sup>15</sup>*

Powyższe słowa stanowią doskonały materiał krytyczny wobec teorii Marksa. Tymczasem przedstawię wynikający z nich wniosek, istotny dla naszej analizy: prawo wartości, które nie obowiązuje w gospodarce z pełną konkurencją, nie obowiązywało i nie mogło obowiązywać w warunkach pierwotnych.

Przedstawiliśmy trzy argumenty na rzecz bezpośredniego obowiązywania prawa wartości w pewnych zastrzeżonych dla niego obszarach. Wszystkie te argumenty okazały się fałszywe: zastosowanie prawa wartości do sumy wszystkich towarów i cen towarów zamiast do ich wzajemnych stosunków wymiany, jak dowiedziono, nie ma żadnego sensu (pierwszy argument); ruchy cen w rzeczywistości nie podlegają rzekomemu prawu wartości (drugi argument); prawo wartości w rzeczywistości nie obowiązuje również w „warunkach pierwotnych” (trzeci argument). Pozostaje tylko jedna możliwość. Czy prawo wartości, które nigdzie nie oddziałuje bezpośrednio, może obowiązywać pośrednio, być swoistym suzerenem?

---

<sup>15</sup> W. Sombart, *Zur Kritik des ökonomischen Systems von Karl Marx*, s. 584–586. Muszę podkreślić, że Sombart w cytowanym fragmencie krytykował Marksa przy założeniu, że doktryny Marksa mają znaczenie im tutaj przypisywane. Sam Sombart nadał im, podejmując się próby ich ratowania, inną i dość egzotyczną interpretację, którą szczegółowo omówię później.

Marks nie omieszczał nas o tym zapewnić. Tak przedstawia się czwarty argument, do którego teraz przejdziemy.

#### *Czwarty argument*

O tym argumencie Marks często napominał, jednak z tego, co widzę, przedstawił go dokładnie tylko w jednym miejscu. Zasadniczo chodzi w nim o to, że „ceny produkcji”, rządzące faktycznym kształtowaniem się cen, znajdują się pod wpływem prawa wartości, a zatem za pośrednictwem cen produkcji rządzi ono stosunkami wymiany: „za cenami produkcji kryją się wartości i one to w ostatniej instancji wyznaczają te ceny” (t. III, cz. 1, s. 314). Ceny produkcji to, jak często powtarza Marks, „przekształcone wartości” albo „przekształcone formy wartości” (t. III, cz. 1, s. 243, 253, 260 i *passim*). Naturę i skalę wpływu prawa wartości na ceny produkcji Marks przedstawia w innym miejscu:

*Przeciętny zysk, określający ceny produkcji, musi zawsze równać się w przybliżeniu tej ilości wartości dodatkowej, która przypada na dany kapitał jako na odpowiednią część globalnego kapitału społecznego. [...] Ponieważ zatem globalna wartość towarów reguluje globalną wartość dodatkową, ta zaś reguluje — jako ogólne prawo, jako prawo rządzące wahaniami — wysokość przeciętnego zysku, a więc i wysokość ogólnej stopy zysku, przeto prawo wartości reguluje ceny produkcji (t. III, cz. 1, s. 270).*

Przeanalizujmy ten tok myślenia krok po kroku. Na początku Marks twierdzi, że przeciętna stopa zysku określa ceny produkcji. Opis ten w świetle teorii Marksa jest poprawny, ale niekompletny. Wyjaśnijmy ten związek.

Cena produkcji towaru składa się w pierwszej kolejności z „ceny kosztu” środków produkcji płaconej przez przedsiębiorcę i przeciętnego zysku z wykorzystanego kapitału. Cena kosztu środków produkcji składa się z kolei z dwóch komponentów: nakładów na kapitał zmienny, czyli z bezpośrednich wydatków na płace, i z nakładów na skonsumowany lub zużyty kapitał stały, surowce, maszyny itp. Jak Marks całkiem poprawnie to wyjaśnia (t. II, cz. 1, s. 240, 246, 266), w społeczeństwie, w którym wartości zostały już przekształcone w ceny produkcji, cena nabycia czy też cena kosztu materialnych środków produkcji nie odpowiada ich wartości, tylko sumie nakładów producentów tych środków produkcji na płace i materialne środki pomocnicze powiększonej o przeciętny zysk. Jeśli będziemy kontynuować tę analizę, to dojdziemy — jak Adam Smith ze swoją *natural price* (ceną naturalną), z którą Marks

jednoznacznie identyfikuje swoją cenę produkcji (t. III, cz. 1, s. 299) — do tego, że cenę produkcji można rozłożyć na dwa komponenty albo determinanty: na sumę wszystkich płac wypłaconych na różnych etapach produkcji, które łącznie stanowią faktyczną cenę kosztu towaru<sup>16</sup>, oraz na sumę wszystkich zysków, wyliczonych *pro rata temporis* na podstawie nakładów na płace, według przeciętnej stopy zysku.

Zatem w produkcji towaru *jedną* z determinant jego ceny produkcji jest przeciętny zysk. Marks nie mówi w tym miejscu nic więcej na temat drugiej z determinant — sumy płac. Gdzie indziej jednak, jak wspominaliśmy, mówi on ogólnie, że „za cenami produkcji kryją się wartości i one to w ostatniej instancji wyznaczają te ceny” (t. III, cz. 1, s. 314). Aby nasza analiza nie zawierała żadnej luki, musimy zbadać również ten drugi czynnik i osądzić, czy i w jakim stopniu jest on określany przez prawo wartości.

Oczywiście suma wydatków na płace to iloczyn nakładów pracy i stawki płac. Ponieważ w świetle prawa wartości stosunki wymiany są określane wyłącznie przez ilość zatrudnionej pracy, a Marks wielokrotnie i wyraźnie zaprzecza temu, że wysokość płacy ma jakikolwiek wpływ na wartość towarów<sup>17</sup>, to za równie oczywiste należy uznać to, że z dwóch komponentów „nakładów na płace” tylko ilość zatrudnionej pracy pozostaje w harmonii z prawem wartości, podczas gdy drugi komponent — wysokość płacy — jest wśród determinant ceny produkcji czynnikiem obcym wobec prawa wartości.

Aby uniknąć ewentualnych nieporozumień, naturę i skalę działania tej okoliczności można przedstawić za pomocą następującego przykładu:

Założmy, że istnieją trzy towary: *A*, *B* i *C*, które początkowo mają jednakową cenę produkcji, wynoszącą 100 marek, różnią się jednak pod względem typowego składu elementów kosztowych. Założmy również, że płaca za jeden dzień wynosi początkowo 5 marek, a stopa wartości dodatkowej albo stopień wyzysku wynosi 100 procent, a zatem z całej wartości towarów wynoszącej 300 marek na płace przypada 150 marek i tyle samo na wartość dodatkową. Cały kapitał (przeznaczony na te trzy towary w różnych proporcjach) wynosi 1500 marek, a zatem przeciętna stopa zysku to 10 procent. Założenia te ilustruje tabela 3.

---

<sup>16</sup> „Cena kosztu towaru oznacza jedynie ilość zawartej w nim opłaconej pracy” (t. III, cz. 1, s. 249).

<sup>17</sup> „Przy pozostałych warunkach nie zmienionych [...] wyższa lub niższa płaca roboczej nie może nigdy wywołać zmiany wartości towarów” (t. III, cz. 1, s. 313).

Tabela 3

Towar	Przepracowane dni	Wydatki na płace	Wykorzystany kapitał	Przeciętny zysk	Cena na produkcji
A	10	50	500	50	100
B	6	30	700	70	100
C	14	70	300	30	100
<b>Suma</b>	<b>30</b>	<b>150</b>	<b>1500</b>	<b>150</b>	<b>300</b>

Załóżmy teraz, że płace wzrosły z 5 marek do 6 marek. Według Marksa może się to odbyć, przy pozostałych warunkach niezmiennych, tylko kosztem wartości dodatkowej (t. III, cz. 1, s. 302–303). Z całego produktu wynoszącego 300 marek — z powodu zmniejszenia się stopnia wyzysku — na płace przypadnie 180 marek, a na wartość dodatkową tylko 120 marek. W konsekwencji przeciętna stopa zysku z wykorzystanego kapitału w wysokości 1500 marek obniży się do 8 procent. Zmiany w składzie kapitałów i w cenach produkcji ukazuje tabela 4.

Tabela 4

Towar	Przepracowane dni	Wydatki na płace	Wykorzystany kapitał	Przeciętny zysk	Cena na produkcji
A	10	60	500	40	100
B	6	36	700	56	92
C	14	84	300	24	108
<b>Suma</b>	<b>30</b>	<b>180</b>	<b>1500</b>	<b>120</b>	<b>300</b>



Wynika z tego, że wzrost płac przy niezmiętej ilości pracy wywołał odczuwalną zmianę początkowo jednakowych cen produkcji i stosunków wymiany. Zmianę tę można częściowo, ale nie w pełni, wyjaśnić konieczną zmianą przeciętnej stopy zysku, wywołaną przez zmianę płac. Piszę „nie w pełni”, dlatego że na przykład cena produkcji towaru C wzrosła mimo obniżenia się przypadającej na niego ilości zysku. A zatem zmiana ceny w tym wypadku nie może wynikać *wyłącznie* ze zmiany zysku. Zwracam uwagę na tę oczywistą kwestię, by podkreślić, że wysokość płac jest determinantą cen nie tylko oddziałującą na wysokość zysku, ale również wywierającą szczególny i bezpośredni wpływ. Dlatego też powinniśmy rozważyć ją osobno, czego nie uczynił Marks w cytowanym fragmencie. Wyniki tych rozważań przedstawię później. Tymczasem zbadamy krok po kroku twierdzenie Marksa na temat tego, w jaki sposób druga determinanta cen produkcji — zysk przeciętny — regulowana jest przez prawo wartości.

Wspomniany związek jest bezpośredni. Kształtuje się on przez następujące ogniwa (pojawiające się w toku rozumowania Marksa, choć wyjaśnione przez niego tylko eliptycznie): *prawo wartości* determinuje *łączną wartość* wszystkich towarów wytwarzanych w społeczeństwie<sup>18</sup>, *łączna wartość* towarów determinuje zawartą w nich *łączną wartość dodatkową*, która wskutek rozdzielenia pomiędzy globalny kapitał społeczny determinuje *przeciętną stopę zysku*, która z kolei stosownie do kapitału wykorzystanego przy produkcji pojedynczego towaru daje *konkretny zysk przeciętny*, stanowiący element ceny produkcji towaru. W ten oto sposób *prawo wartości*, pierwsze z ogniw w łańcuchu, „reguluje” ogniwo końcowe, czyli *ceny produkcji*.

Dodajmy do tego łańcucha logicznego pewne spostrzeżenia:

1) Co uderzające, Marks w ogóle nie stwierdza, że istnieje związek pomiędzy przeciętnym zyskiem zawartym w cenie produkcji towarów a wartościami uprzedmiotowionymi w poszczególnych towarach na mocy prawa wartości. Wręcz przeciwnie, w wielu miejscach podkreśla on, że ilość wartości dodatkowej, która zawarta jest w cenie produkcji towaru, jest niezależna i zasadniczo różna od „rzeczywiście wytworzonej w poszczególnej sferze produkcji” (t. III, cz. 1, s. 252; również t. III, cz. 1, s. 248). A zatem nie łączy on wcale wpływu przypisywanego prawu wartości z charakterystyczną funkcją tego prawa, na mocy której określa ono stosunki wymiany *poszczególnych*

---

<sup>18</sup> Marks w cytowanym fragmencie nie przedstawił tego ogniwa, jednak jego obecność jest oczywista.

towarów, lecz z funkcją zupełnie inną (bardzo problematycznej natury, na temat której przedstawiliśmy już opinię), a mianowicie determinowania *łącznej wartości wszystkich towarów razem wziętych*. W tym zastosowaniu prawo wartości, jak się już przekonał, pozbawione jest jakiegokolwiek znaczenia. Jeśli pojęcie i prawo wartości, jak chce tego Marks, ma się odciskać w stosunkach wymiany towarów<sup>19</sup>, to nie ma sensu odnoszenie owego pojęcia i prawa do całości, która takim stosunkom podlegać nie może. Ponieważ nie dokonuje się wymiana tej całości, to naturalnie nie może istnieć miara ani determinanta owej wymiany. W takiej sytuacji „prawo wartości” pozbawione byłoby treści. I skoro prawo wartości nie wywiera żadnego realnego wpływu na chimeryczną „łączną wartość wszystkich towarów razem wziętych”, to nie można owego wpływu przenieść na inne stosunki, a zatem cały złożony łańcuch logiczny, którego opracowaniu Marks poświęca tak wiele wysiłku, zawisa w próżni.

2) Pomińmy ten pierwszy zasadniczy defekt i niezależnie od niego zbadajmy pozostałe ogniwa łańcucha. Załóżmy więc, że łączna wartość towarów jest faktycznie wielkością realną, i to określaną przez prawo wartości. W drugim ogniwie łączna wartość towarów określa łączną wartość dodatkową. Czy to prawda?

Wartość dodatkowa z pewnością nie stanowi stałej i niezmiennej wielkości równej całemu produktowi narodowemu, tylko różnicę pomiędzy „łączną wartością” produktu narodowego a wysokością płac przekazywanych robotnikom. Owa łączna wartość sama w sobie nie określa wcale łącznej wartości dodatkowej, lecz co najwyżej stanowi *jedną* z determinant jej wielkości, przy czym drugą i zupełnie różną determinantą jest wysokość płac. Czy nie podlega to jednak Marksowskiemu prawu wartości?

W pierwszym tomie Marks bezwarunkowo to potwierdza: „wartość siły roboczej [...] określana jest przez czas pracy niezbędny do produkcji, a więc także do reprodukcji tego szczególnego artykułu” (t. I, s. 197). Rozwijając to twierdzenie, napisał dalej: „Aby siebie zachować, żywy osobnik wymaga pewnej sumy środków utrzymania. Czas pracy niezbędny do wytworzenia siły roboczej sprowadza się więc do czasu pracy niezbędnego do wytworzenia tych środków utrzymania, czyli wartością siły roboczej jest wartość środków niezbędnych do utrzymania jej posiadacza” (t. I, s. 197). Jednak w tomie trzecim zmuszony jest tę tezę zmodyfikować. Słusznie zwraca tam uwagę na fakt, że niezbędne środki utrzymania dla robotnika mogą być sprzedawane po cenach produkcji

---

<sup>19</sup> Do odmiennego poglądu Sombarta odniosę się później.

odbiegających od niezbędnego czasu pracy. W takim przypadku, jak twierdzi Marks, także zmienna część kapitału (przeznaczona na płace) „może się różnić od swej wartości” (t. III, cz. 1, s. 312). Innymi słowy, płace (pomijając chwilowe oscylacje) mogą trwale różnić się od tej wielkości, która odpowiadałaby ilości pracy uprzedmiotowanej w niezbędnych środkach utrzymania, czyli ścisłym wymogom prawa wartości. Zatem przynajmniej *jedna* determinanta niezwiązana z prawem wartości stanowi czynnik określający łączną wartość dodatkową.

3) Według Marksa określana w ten sposób łączna wartość dodatkowa „reguluje” przeciętną stopę zysku, jednak najwyraźniej tylko w stopniu, w jakim łączna wartość dodatkowa stanowi *jedną* z determinant, podczas gdy ilość istniejącego w społeczeństwie kapitału stanowi drugą determinantę, zupełnie niezależną od pierwszej i od prawa wartości. Jeśli łączna wartość dodatkowa wynosi 150 marek, czyli 100 procent (jak w tabeli 3), to przy założeniu, że globalny kapitał wykorzystany we wszystkich gałęziach produkcji wynosi 1500 marek, stopa zysku równa jest 10 procent. Gdyby jednak, przy niezminionej wartości dodatkowej, globalny kapitał wynosił 3000 marek, to stopa zysku równałaby się 5 procent, a gdyby globalny kapitał wynosił tylko 750 marek, stopa zysku równałaby się 20 procent. Zatem najwyraźniej znowu w łańcuchu pojawia się czynnik zupełnie niezwiązany z prawem wartości.

4) Musimy zatem dojść do wniosku, że przeciętna stopa zysku reguluje wielkość konkretnego przeciętnego zysku, który narasta przy produkcji określonego towaru. Możliwe jest to jednak tylko wtedy, gdy uwzględni się to samo ograniczenie. Mianowicie suma przeciętnego zysku, która narasta w określonym towarze, jest iloczynem dwóch czynników: ilości wykorzystanego kapitału i przeciętnej stopy zysku. Ilość kapitału wykorzystanego w poszczególnych etapach określana jest z kolei przez dwa czynniki: ilość opłaconej pracy (który to czynnik pozostaje w harmonii z Marksowskim prawem wartości) i płace (który to czynnik, jak się przekonaliśmy, jest niezwiązany z prawem wartości).

5) W tym punkcie zataczamy pełny krąg. Opisany w punkcie czwartym przeciętny zysk ma regulować cenę produkcji towaru. To prawda, jeśli uwzględnimy przedstawioną na początku poprawkę, że przeciętny zysk jest tylko *jednym* z czynników określających ceny, obok nakładów na płace, w których znaleźć można, co wielokrotnie podkreślaliśmy, element niezwiązany z Marksowskim prawem wartości.

Podsumujmy. Jak brzmi twierdzenie, którego poprawności chciał dowieść Marks? „Prawo wartości reguluje ceny produkcji” albo innymi słowy: „wartości w ostatniej instancji wyznaczają ceny produkcji”. Jeśli jednak sformułujemy twierdzenie zgodnie ze znaczeniem, jakie wartości i prawo wartości Marks nadał w pierwszym tomie, to będzie ono brzmiało następująco: „w ostatniej instancji” cenami produkcji rządzi zasada, że ilość pracy jest jedyną okolicznością określającą stosunki wymiany towarów.

Co pokazało zbadanie poszczególnych ogniw argumentacji? Pokazało przede wszystkim, że cena produkcji składa się z dwóch komponentów. Pierwszy z nich, nakłady na płace, jest iloczynem dwóch czynników: ilości pracy, która jest tożsama z substancją Marksowskiego prawa wartości, i wysokości płac, która z substancją owego prawa tożsama nie jest. Drugi z nich, sumę przeciętnego zysku, Marks powiązał z prawem wartości, wypaczając to prawo i przypisując mu działanie w obszarze, w którym nie ma żadnych stosunków wymiany. Ponadto „łączna wartość towarów”, który to czynnik Marks pragnie wyprowadzić z prawa wartości, wspólnie z „płacami”, który to czynnik nie znajduje się z tym prawem w harmonii, określa kolejne ogniwo, czyli łączną wartość dodatkową. „Łączna wartość dodatkowa” wraz z zupełnie obcym wobec prawa wartości elementem, masą kapitału społecznego, określa przeciętną stopę zysku. W końcu przeciętna stopa zysku wraz z częściowo obcym wobec prawa wartości elementem, nakładami na płace, określa narosłą sumę zysków. „Łączna wartość wszystkich towarów”, który to czynnik uważa się problematycznie za wkład Marksowskiego prawa wartości, wywiera zatem swój wpływ na przeciętny zysk i ceny produkcji dopiero po trzykrotnym homeopatycznym rozcieńczeniu, a zatem jego oddziaływanie jest proporcjonalnie do tego rozcieńczenia mniejsze. Aby trzeźwo zobrazować fakty: ilość pracy, która według Marksowskiego prawa wartości rządzi sama stosunkami wymiany towarów, jest tylko jedną z determinant cen produkcji, wywiera silny i dość bezpośredni wpływ na jeden z komponentów cen produkcji, którym są nakłady na płace, jednak na drugi komponent, czyli przeciętny zysk, wywiera wpływ odległy, słaby i w dużej mierze niepewny<sup>20</sup>.

Należy zatem postawić pytanie: czy ten stan rzeczy stanowi potwierdzenie czy też zaprzeczenie twierdzenia, że w ostatniej instancji to prawo wartości

---

<sup>20</sup> O ile pośredniczy w tym „łączna wartość”, który to czynnik w mojej opinii nie ma nic wspólnego z zawartą ilością pracy. Ponieważ jednak w kolejnych ogniwach pojawiają się nakłady na płace, który to czynnik jest determinowany również przez ilość opłaconej pracy, to ilość pracy zawsze znajdzie się wśród pośrednich determinant przeciętnego zysku.

określa ceny produkcji? Sądzę, że nie można mieć żadnych wątpliwości co do odpowiedzi: prawo wartości twierdzi, że sama ilość pracy określa stosunki wymiany, natomiast fakty mówią, iż stosunki wymiany określane są *nie* tylko przez ilość pracy lub czynniki, które można do niej sprowadzić. Tych dwóch twierdzeń nie można ze sobą pogodzić, jedno przeczy drugiemu. Kto zgadza się z drugim twierdzeniem — co czyni Marks w swojej teorii cen produkcji — tym samym zaprzecza twierdzeniu pierwszemu. I jeśli Marks naprawdę uważa, że nie zaprzecza sobie ani pierwszemu twierdzeniu, to popełnia dziwaczny błąd, nie dostrzegając, że to, iż czynnik uwzględniony przez jakieś prawo wywiera pewien wpływ, nie oznacza jeszcze, że prawo to oddziałuje z pełną mocą.

Być może najlepszy będzie tutaj przykład najbardziej trywialny. Wyobraźmy sobie dyskusję o wpływie kul armatnich na pancerz okrętu. Wysuwana jest teza, że skala niszczącego działania kuli armatniej zależy wyłącznie od wielkości zastosowanego ładunku prochowego. Teza ta zostaje skonfrontowana z doświadczeniem, z którego wynika, że wpływ kuli armatniej zależy nie tylko od wielkości ładunku prochowego, ale również od jego siły, konstrukcji i długości lufy, formy i twardości kuli armatniej, odległości obiektu oraz grubości i trwałości płyt pancernych. Czy można z tym wszystkim się zgodzić i jednocześnie uważać, że mimo wszystko pierwotna teza była poprawna, gdyż dowiedziono, iż wielkość ładunku prochowego wywiera istotny wpływ na strzał i przy pozostałych warunkach niezmiennych wpływ kuli armatniej będzie się zmieniał w zależności od wielkości ładunku prochowego?

A to właśnie czyni Marks. Oświadcza najpierw stanowczo, że podstawą stosunków wymiany towarów może być tylko ilość pracy, polemizuje intensywnie z ekonomistami, którzy uznają istnienie również innych determinant wartości i cen poza ilością pracy, której wpływu na wartość wymienną dóbr podlegających reprodukcji nie negują, i przez pryzmat ilości pracy jako jedynej determinanty stosunków wymiany przedstawia w dwóch tomach najbardziej istotne wnioski teoretyczne i praktyczne (do których należy zaliczyć teorię wartości dodatkowej i ostrą krytykę kapitalistycznej organizacji społeczeństwa), by w końcu w tomie trzecim rozwinąć teorię cen produkcji, w której zasadniczo uznaje wpływ innych determinant. Jednak Marks, zamiast przedstawić gruntowną analizę pozostałych determinant, triumfalnie wskazuje palcem na miejsca, gdzie jego bożek, ilość pracy, wywiera faktyczny albo rzekomy wpływ: na zmiany cen, kiedy zmienia się ilość pracy, na przeciętną stopę zysku za sprawą „łącznej wartości” itd. W tym kontekście nie mówi nic o determinantach obcych wobec prawa wartości:

o wpływie wielkości społecznego kapitału na stopę zysku czy o zmianie cen w wyniku zmiany składu organicznych kapitałów lub wysokości płac. W jego książce nie brakuje fragmentów, w których uznaje wpływ tych determinant: wpływ wysokości płac na ceny (t. III, cz. 1, s. 303 i n., 312 i n.), wpływ wielkości kapitału społeczeństwa na wysokość przeciętnej stopy zysku (t. III, cz. 1, s. 250, 309, 318 i n., 328 i n., 335 i *passim*), wpływ składu organicznych kapitałów na ceny produkcji (t. III, cz. 1, s. 245 i n.). Co charakterystyczne dla Marksa, kiedy przedstawia on uzasadnienie dla prawa wartości, nic o tych determinantach nie napomina, by z poprawnej i przez nikogo niekwestionowanej przesłanki, że ilość pracy wraz z innymi czynnikami wpływa w wielu miejscach na ceny produkcji, wyciągnąć nieuprawniony wniosek, iż „w ostatniej instancji” prawo wartości, które świadczy o jedynowładztwie pracy, określa ceny produkcji! Unika tym samym przyznania się do tego, że w jego systemie znalazła się sprzeczność, co nie oznacza jednak, że udało mu się przed tą sprzecznością uchować!

#### **ROZDZIAŁ IV. BŁĄD W SYSTEMIE MARKSA, JEGO ŹRÓDŁO I NASTĘPSTWA**

I

Dowód na to, że autor sam sobie przeczy, może stanowić konieczny etap, ale nie ostateczny cel rzeczowej i owocnej krytyki. Wskazanie na to, iż w systemie tkwi błąd, który może wynikać z przypadku albo przeoczenia, nie świadczy jeszcze o tym, że krytyka była rzeczowa. Skuteczne obalenie mocno ugruntowanego systemu możliwe jest tylko przez wskazanie z chirurgiczną precyzją miejsca, w którym błąd wkrada się do systemu, oraz sposobów, na jakie ów błąd się rozprzestrzenia i rozgałęzia. Oponent powinien dobrze rozumieć punkt wyjścia, rozwój i katastrofalne skutki błędu, którego kulminacją jest wewnętrzna sprzeczność systemu — powinien wszystko to analizować tak życzliwie, jak gdyby był zwolennikiem krytykowanej przez siebie doktryny.

Z powodu specyficznych okoliczności w wypadku systemu Marksa kwestia wewnętrznej sprzeczności nabrała dużo większego znaczenia, niż to zazwyczaj bywa, dlatego też poświęciłem temu więcej miejsca. Kiedy jednak rzecz dotyczy tak znaczącego i wpływowego myśliciela jak Marks, naszym obowiązkiem jest przedstawienie również drugiej i — jak sądzę — bardziej owocnej i pouczającej części krytyki.

Zacznijmy od pytania, które tyczy się sedna sprawy: w jaki sposób Marks doszedł do teoretycznych podstaw swojej doktryny — do twierdzenia, że całą wartość określa uprzedmiotowiona ilość pracy?

Nie ulega wątpliwości, że twierdzenie to nie jest samo w sobie oczywiste ani też nie jest aksjomatem, dla którego dowód byłby niepotrzebny. W żadnym wypadku wartość i wysiłek nie są, jak już wspomniałem w innym miejscu, pojęciami tak mocno ze sobą powiązаныmi, by móc wysunąć twierdzenie, że wysiłek jest źródłem wartości:

*Że trudziłem się, by zdobyć jakiś przedmiot, to jeden fakt; że przedmiot ten wart jest trudu, to fakt drugi i różny od pierwszego; a że oba te fakty nie zawsze idą ręka w rękę, to doświadczenie zbyt pewnie wskazuje, by mogły co do tego powstać wątpliwości. Każdy z niezliczonych daremnych trudów, które codziennie, czy to z powodu niezręczności technicznej, czy to z błędnego obliczenia, czy po prostu nieszczęśliwym zbiegiem okoliczności, do żadnego rezultatu nie doprowadzają, służyć tu może za świadectwo, podobnie, jak każdy z licznych wypadków, w których nieznaczny trud wynagradza wysoka wartość.<sup>21</sup>*

Kiedy postuluje się istnienie w jakimś obszarze koniecznego związku między dwoma zmiennymi, należy przedstawić dla takiego twierdzenia odpowiednie uzasadnienie.

Marks w swoim systemie takowe uzasadnienie przedstawia. Sądzę jednak, iż uda mi się przekonać czytelników, że proponowane przez niego rozwiązanie jest nienaturalne i nieprzystające do złożoności problemu. Wykażę również, że wysuwane przez Marksa wnioski nie opierały się na przedstawionym przez niego dowodzie — że ów dowód sztucznie uargumentował i opracował później, by uzasadnić założony z góry i wynikający z innych przesłanek pogląd. W końcu — co najważniejsze — pokażę, że jego rozumowanie jest obarczone tak wieloma oczywistymi błędami logicznymi i metodologicznymi, iż traci ono wszelką wartość jako dowód.

Przyjrzyjmy się temu bliżej.

Fundamentalna teza, w jaką Marks każe wierzyć swoim czytelnikom, mówi, że wartość wymienna towarów — bo tylko na niej, a nie na wartości użytkowej,

---

<sup>21</sup> E. von Böhm-Bawerk, *Kapitał i zysk z kapitału. Dział pierwszy. Historia i krytyka teorii zysku z kapitału*, t. II, s. 68 [zachowana oryginalna pisownia].

koncentruje się jego analiza — ma swoje źródło i wielkość w uprzedmiotowionej w tych towarach ilości pracy.

Zarówno wartość wymienna, czy też cena towaru, jak i ilość pracy potrzebnej do jego reprodukcji jest wielkością obserwowalną, którą można określić empirycznie. A zatem naturalne byłoby tutaj poszukanie dowodu dla tezy, o której poprawności lub błędności mogą zdecydować fakty empiryczne, w doświadczeniu — innymi słowy, naturalne byłoby przedstawienie empirycznego dowodu na poparcie twierdzenia, które można poddać empirycznej próbie. Tego jednak Marks nie czyni. Nie można przy tym nawet powiedzieć, że z racji swej niedbałości zwyczajnie ignoruje on to możliwe i właściwe źródło wiedzy i dowodu. Jak pokazuje jego rozumowanie zawarte w tomie trzecim, zdaje on sobie sprawę z tego, jak przedstawiają się fakty empiryczne i że stoją one w sprzeczności z jego tezą. Zdaje on sobie sprawę, że ceny towarów nie odpowiadają ilości uprzedmiotowionej w nich pracy, lecz całkowitemu kosztowi produkcji, w skład którego wchodzi również inne elementy. Zatem nie przypadkiem, lecz zupełnie świadomie rezygnuje on z tej naturalnej próby, wiedząc, że w ten sposób nie osiągnie rezultatu, który byłby przychylny jego tezie.

Dla tego rodzaju twierdzeń istnieje jeszcze inny, równie naturalny, sposób przedstawienia dowodu i sprawdzenia ich poprawności, mianowicie przez odwołanie się do psychologii. Można — stosując powszechną w naszej nauce kombinację indukcji i dedukcji — zbadać motywy, które kierują ludźmi z jednej strony przy dokonywaniu wymiany towarowej i ustalaniu cen, a z drugiej przy współdziałaniu w produkcji. Z istoty tych motywów można wyciągnąć wnioski co do typowych sposobów działania ludzi, dzięki czemu udałoby się na przykład przedstawić związki między powszechnie ustalonymi i akceptowanymi cenami a ilością pracy potrzebną do wytworzenia towarów. Najlepsze rezultaty metoda ta przynosi właśnie przy badaniu tego rodzaju kwestii — w ten właśnie sposób przedstawia się zazwyczaj uzasadnienie dla prawa podaży i popytu oraz prawa kosztów produkcji, czy też wyjaśnienie renty gruntowej. Również Marks nierzadko się taką metodą posługiwał (przynajmniej w sposób pośredni), jednak zignorował ją, kiedy wysuwał swoją najważniejszą tezę. Mimo że postulowany, zewnętrzny związek między wartością wymienną i ilością pracy mógłby zostać w pełni zrozumiany tylko przez odkrycie psychologicznych ogniw, które łączą ze sobą te dwie zmienne, Marks rezygnuje z wyjaśnienia wewnętrznego związku między nimi. Stwierdza on nawet mimochodem, że „głębsza analiza obu tych społecznych sił napędowych [podaży i popytu]” — która pozwoliłaby ustalić ów



wewnętrzny związek — „jest tu zbędna” (t. III, cz. 1, s. 285), przy czym „tu” odnosi się do dygresji na temat wpływu podaży i popytu na kształtowanie się cen. W rzeczywistości jednak Marks nigdzie nie podejmuje się „głębszej” i drobiazgowej analizy, a jej brak jest najbardziej dostrzegalny wtedy, gdy przygotowuje on grunt pod swoje najważniejsze idee.

W tym miejscu można zauważyć coś osobliwego. Marks nie ignoruje bowiem również tej drugiej możliwej i naturalnej metody badawczej. Unika jej rozmyślnie wtedy, gdy jest w pełni świadom tego, jaki rezultat by przyniosła i że nie byłby to rezultat jego tezie przychylny. W trzecim tomie przedstawia on siły kierujące produkcją i wymianą, których „głębszą analizę” tu i ówdzie pominął, określając je wszystkie topornie mianem „konkurencji”. Marks stwierdza, że w rzeczywistości owe siły nie prowadzą do dopasowania się cen do ilości uprzedmiotowionej w towarach pracy, lecz do ustalenia się cen na poziomie wyższym lub niższym od tego poziomu, co implikuje istnienie przynajmniej jeszcze jednego czynnika koordynującego. To właśnie „konkurencja” według Marksa prowadzi do powstania słynnej przeciętnej stopy zysku i „przemiany” czystych wartości wynikających z pracy w różniące się od nich „ceny produkcji”, których część stanowi przeciętny zysk.

Zamiast dowieść swojej tezy, powołując się na doświadczenie albo motywy empiryczne lub psychologiczne, Marks decyduje się na inne i to dość osobliwe rozwiązanie, mianowicie na dowód czysto logiczny, na dialektyczny wniosek wynikający z natury wymiany.

Marks już u Arystotelesa znajduje myśl, że „nie może być wymiany bez równości, a równości bez współmierności” (t. I, s. 68), i postanawia tę myśl rozwinąć. Przedstawivszy wymianę dwóch towarów w formie równania, dochodzi on do wniosku, że w obu wymienionych i tym samym zrównanych rzeczach musi istnieć „coś wspólnego o tej samej wielkości”, i próbuje „to wspólne”, do czego obie rzeczy można „sprowadzić”, znaleźć (t. I, s. 42).

Chciałbym na marginesie zauważyć, że już to pierwsze założenie, według którego w wymianie dwóch rzeczy manifestuje się jakaś „równość”, wydaje mi się bardzo staroświeckie — co jednak nie ma tutaj większego znaczenia — a także nierealistyczne albo, mówiąc wprost, błędnie pomyślane. Tam, gdzie istnieje równość i ścisła równowaga, niemożliwa jest zmiana stanu spoczynku. Jeśli jak w przypadku wymiany sprawa kończy się zmianą właściciela towaru, oznacza to, że musiała istnieć pewna nierównowaga albo różnica wartości, która doprowadziła do zmiany. Kiedy zbliżymy do siebie dwa związki chemiczne, to

powstanie z nich nowy związek nie dlatego, że pierwiastki wchodzące w skład tego związku mają ze sobą tak samo silne „powinowactwo chemiczne” jak w pierwotnych związkach, ale dlatego że ich powiązania są silniejsze. W rzeczywistości współczesna ekonomia jest zgodna co do tego, by uznać dawny scholastyczno-teologiczny pogląd o „ekwiwalencji” za błędny. Nie chcę jednak więcej skupiać się na tym punkcie i dlatego przechodzę do dalszej analizy krytycznej logicznych i metodologicznych operacji, które doprowadziły Marksa do tego, by uznać, że „tym wspólnym” jest praca.

Jak już wcześniej stwierdziłem, uważam te operacje za najslabszy punkt w teorii Marksa. Można w nich znaleźć tyle kardynalnych błędów, ile jest argumentów — a tych jest niemało. W każdym z tych argumentów można znaleźć wyraźne ślady tego, że zostały sztucznie wykoncypowane i poskładane później w taki sposób, by pasowały pod wcześniej postawioną tezę, i że nie stanowią naturalnego rezultatu długotrwałych badań.

Szukając „tego wspólnego”, co jest charakterystyczne dla wartości wymiennej, Marks proponuje następującą procedurę: przygląda się różnym właściwościom obiektów zrównanych w wymianie, by przez zastosowanie metody wykluczania odrzucać wszystkie te, które nie zdadzą próby, aż w końcu pozostanie tylko jedna. I to właśnie ta właściwość — bycie produktem pracy — jest szukaną właściwością wspólną.

Ta procedura jest dość osobliwa, ale sama w sobie nie jest niedopuszczalna. Z pewnością za osobliwe należy uznać to, że zamiast poddać rzekomą właściwość pozytywnej próbie — co oznaczałoby zastosowanie jednej z dwóch wymienionych powyżej metod, których wykorzystania starał się uniknąć — Marks przekonuje nas, że szukaną właściwość odnalazł sposobem negatywnym, wykazawszy, że nie mogła to być żadna z innych właściwości. Metoda ta może doprowadzić nas do celu, jeśli podejmiemy do niej z należytą ostrożnością i dokładnością — jeśli z najwyższą pedanterią przesiejemy przez logiczne sito wszystko, co powinniśmy, i niczego nie przeoczmy.

A jak postępuje Marks?

Najpierw do sita wsadza tylko te wymienne rzeczy, które posiadają właściwość, którą chce ostatecznie pozostawić jako „to wspólne”, a wszystkie pozostałe ignoruje. Zachowuje się przy tym jak ktoś, kto, chcąc wylosować z urny białą kulę, wsadza do niej tylko kule tego koloru. Już na samym początku ogranicza on zakres swoich badań nad substancją wartości wymiennej do „towarów”, przez które rozumie, nie przedstawiając jednak jasnej definicji,

kategorię węższą od „dóbr”, a mianowicie tylko produkty pracy z pominięciem darów natury. Oczywiście powinno być to, że jeśli wymiana faktycznie oznacza zrównanie, które wymaga istnienia „czegoś wspólnego o tej samej wielkości”, to „tego wspólnego” należy szukać we wszystkich dobrach podlegających wymianie – nie tylko w produktach pracy, ale też w darach natury, takich jak ziemia, drewno, energia wodna, kamieniołomy, źródła wody mineralnej czy zasoby węgla, ropy naftowej i złota<sup>22</sup>. Wykluczenie przy poszukiwaniu tego wspólnego, co leży u podstaw wartości wymiennej, tych wymiennalnych dóbr, które nie są produktami pracy, to metodologiczny grzech śmiertelny. Równie dobrze fizyk, chcąc zbadać właściwość wspólną wszystkim ciałom, przykładowo ciężar, mógłby wybrać tylko ciała przezroczyste, a następnie stwierdzić, że to przezroczystość jest źródłem ciężaru, ponieważ wskazał, iż nie może tym źródłem być żadna z innych właściwości!

Wykluczenia darów natury (co na pewno nie przyszłoby do głowy Arystotelesowi, twórcy idei ekwiwalencji w wymianie) tym bardziej nie można uzasadnić z tego powodu, że wiele darów natury, jak ziemia, należy do najważniejszych przedmiotów wymiany i własności. Dlatego też nie można stwierdzić, że w ich wypadku wartości wymienne są arbitralne i przypadkowe. Z jednej strony przypadkowe ceny zdarzają się również w wypadku produktów pracy, a z drugiej ceny darów natury często są ściśle powiązane z określonymi czynnikami. Jak powszechnie znany jest fakt, że cena ziemi stanowi wielokrotność renty gruntowej, wyliczoną na podstawie kształtującej się w danym kraju stopy procentowej, tak wiadomo też, że drewno w lesie czy węgiel w kopalni będzie mieć nieprzypadkowo różną cenę zależnie od jakości czy odległości od rynku.

Marks unika również wyjaśnienia, dlaczego od samego początku wyklucza ze swoich badań część wymiennalnych dóbr. Podobnie jak wcześniej, tak i tutaj z wielką dialektyczną zręcznością prześlizguje się po najbardziej kontrowersyjnych punktach swojego rozumowania. Najpierw unika zwrócenia uwagi swoich czytelników na to, że jego pojęcie „towaru” jest węższe od pojęcia wymiennalnego dobra. Sprytnie przygotowuje nas do tego, że jego badania ograniczają się tylko do towarów, dając na początku książki z pozoru

---

<sup>22</sup> Jak słusznie podnosi Karl Knies, „Marks w swoim rozumowaniu nie przedstawia żadnego powodu, dla którego zamiast równania 1 kwarter pszenicy =  $a$  cetnarom ściętego drewna miałyby nie zajść drugie: 1 kwarter pszenicy =  $a$  cetnarom dziko rosnących drzew =  $b$  morgom dziewiczej ziemi =  $c$  morgom pastwisk na naturalnych łąkach” (*Das Geld*, Berlin 1873, s. 121).

nieszkodliwe ogólne zdanie, iż „bogactwo społeczeństw, w których panuje kapitalistyczny sposób produkcji, występuje jako «olbrzymie zbiorowisko towarów»” (t. I, s. 39). To zdanie jest fałszywe, jeśli przez „towary” rozumie się tylko produkty pracy, jak proponuje Marks. Przecież dary natury, w tym ziemia, stanowią bardzo istotną i z pewnością nieobojętną część narodowego bogactwa. Jednak niewprawiony czytelnik może łatwo przeoczyć tę nieścisłość, ponieważ nie wie, że Marks będzie później używał tego terminu w dużo węższym znaczeniu.

Także w dalszej części Marks tego nie wyjaśnia. Wręcz przeciwnie, w początkowych akapitach rozdziału pierwszego mowa jest zamiennie o „rzeczy”, o „wartości użytkowej”, o „dobru” i o „towarze” bez jakiegokolwiek rozróżnienia między nimi. Czytamy na przykład, że „użyteczność danej rzeczy czyni z niej wartość użytkową. [...] Ciało towaru [...] jest wartością użytkową, czyli dobrem” (t. I, s. 40). Następnie możemy przeczytać, że „wartość wymienna występuje [...] jako stosunek ilościowy, proporcja, w jakiej wartości użytkowe jednego rodzaju wymienia się na wartości użytkowe innego rodzaju” (t. I, s. 41). Zauważmy, że kiedy mowa jest o zjawisku wartości wymiennej, wartość użytkowa zostaje zrównana z dobrem. A stwierdziwszy: „rozpatrzmy bliżej tę sprawę”, co z pewnością nie zapowiada przeskoczenia do innego, a zarazem węższego obszaru badań, Marks pisze dalej o tym, jak „jakiś towar, np. kwarter pszenicy jest wymieniany [...] na inne towary w najrozmaitszych proporcjach” (t. I, s. 41). Następnie zaś pisze: „weźmy teraz dwa towary” i w tym samym akapicie znowu używa terminu „rzecz”, i to w ważnym w kontekście tego problemu zdaniu, że „w dwóch różnych *rzeczach* [...] tkwi coś wspólnego o tej samej wielkości”, a te dwie rzeczy się sobie równają (t. I, s. 41–42).

Na następnej stronie Marks poszukuje „tego wspólnego” tylko dla „wartości wymiennej towarów”, nie wskazując choćby słowem na to, że ogranicza przez to pole badań do części rzeczy posiadających wartość wymienną<sup>23</sup>. I zaraz na następnej stronie ograniczenie to porzuca, stosując wnioski wyciągnięte dla węższej kategorii do szerszej grupy wartości użytkowej dóbr: „wartość użytkowa, czyli dobro, ma więc tylko dlatego wartość, że jest w niej uprzedmiotowiona, czyli zmaterializowana, abstrakcyjnie ludzka praca” (t. I, s. 43).

Gdyby w tym kluczowym miejscu Marks nie zawęził badania do produktów pracy, ale poszukiwałby też „tego wspólnego” w wymiernych darach natury, to

---

<sup>23</sup> Różnica między towarami i rzeczami jest również zatarta w cytacie z Barbona, pojawiającym się w tym samym miejscu: „Jeden rodzaj towaru jest równie dobry jak drugi, jeżeli ich wartość wymienna ma taką samą wielkość. Nie ma tu żadnej różnicy ani możliwości rozróżnienia między rzeczami o równej wartości wymiennej” (t. I, s. 42).

byłoby zupełnie jasne, że nie może tym być praca. Gdyby to zawężenie przeprowadził wyraźnie i otwarcie, to zarówno on sam, jak i jego czytelnicy natknęliby się na wielki błąd metodologiczny i musieliby uśmiechnąć się na myśl o tej sztuczce, za sprawą której bycie produktem pracy okazało się „tym wspólnym” dla całej grupy, z której wyłączono wcześniej wszystkie rzeczy wymienne pochodzące z natury, a niebędące produktami pracy. Sztuczkę tę można było przeprowadzić tylko w ten sposób, w jaki uczynił to Marks: niepostrzeżenie, przez szybkie prześlizgnięcie się za pomocą dialektyki po niebezpiecznym miejscu. Mimo nieskrywanego podziwu dla zręczności, z jaką Marks przedstawił taką błędną procedurę za dopuszczalną, muszę stwierdzić, że metoda ta jest całkowicie błędna.

Ale przyjrzyjmy się temu dalej. Odwołując się do dopiero co opisanej sztuczki, Marks może co najwyżej stwierdzić, że praca jest jedną z możliwości. „Tym wspólnym” praca stała się tylko z powodu sztucznego zawężenia kręgu. Ale obok niej w grę mogą wchodzić też inne właściwości. W jaki sposób Marks wyklucza inne możliwości?

Przedstawia tutaj dwa argumenty, oba nad wyraz krótkie, a jednocześnie zawierające najcięższy błąd logiczny.

W pierwszym argumente Marks wyklucza „geometryczne, fizyczne, chemiczne [i] inne przyrodzone własności towarów”, ponieważ

*cielesne własności towarów o tyle tylko wchodzi w ogóle w rachubę, o ile czynią towary użytecznymi, a więc czynią je wartościami użytkowymi. Z drugiej zaś strony jest rzeczą oczywistą, że stosunek wymienny towarów polega właśnie na abstrahowaniu od ich wartości użytkowych. W obrębie tego stosunku jedna wartość użytkowa ma takie samo znaczenie, co każda inna, jeżeli tylko istnieje w odpowiedniej proporcji (t. I, s. 42).*

Aby zobrazować ten argument, pozwolę sobie zacytować fragment mojej *Historji i krytyki teorii zysku z kapitału* sprzed dwunastu lat:

*Coby powiedział Marx na taką na przykład argumentację? Na pewnej operowej scenie występują trzech wybitni śpiewacy, tenor, bas i baryton, i każdy z nich otrzymuje wynagrodzenie wysokości 20 000 fl. Powstaje pytanie, jaka jest wspólna okoliczność, dzięki której wynagrodzenia ich są równe? A ja odpowiadam: W kwestji wynagrodzenia jeden dobry głos znaczy tyleż, co każdy inny,*

*dobry głos tenorowy tyleż, co dobry głos basowy, lub barytonowy, jeśli tylko każdy z nich istnieje w należytej proporcji. A więc w kwestji wynagrodzenia „najwidoczniej” abstrahujemy od dobrego głosu, a więc dobry głos nie może być wspólną przyczyną wysokiego wynagrodzenia. — Jasne, że ta argumentacja jest fałszywa. Ale też równie jasne, że ani o włos nie jest prawidłowszym ostateczny wniosek Marxa, na którym jest ściśle wzorowana. Oba rozumowania zawierają ten sam błąd. Nie rozróżniają abstrahowania od pewnej okoliczności w ogóle i od szczególnych odmian, w których występuje ta okoliczność. W naszym przykładzie obojętną jest dla kwestji wynagrodzenia tylko szczególna odmiana, w której występuje dobry głos, czy to jako tenor, czy jako bas, czy jako baryton, ale wcale nie dobry głos w ogólności. I podobnie przy stosunku zamiennym towarów abstrahujemy od szczególnych odmian, w których się przejawiać może wartość użytkowa towaru, od tego, czy towar służy za pożywienie, mieszkanie, ubranie i t. p., ale wcale nie od wartości użytkowej w ogóle. Że nie można od niej bezkarnie abstrahować, mógłby już Marx zauważyć chociażby z tego, że nie może być wartości zamiennej tam, gdzie niema wartości użytkowej; fakt ten sam Marx niejednokrotnie musi stwierdzać.<sup>24</sup>*

Jeszcze gorzej rzecz się przedstawia, kiedy dochodzimy do drugiego argumentu. Marks pisze: „jeżeli więc pominiemy wartość użytkową ciał towarów,

---

<sup>24</sup> E. von Böhm-Bawerk, *Kapitał i zysk z kapitału. Dział pierwszy. Historia i krytyka teorii zysku z kapitału*, t. II, s. 78 [zachowana oryginalna pisownia]. Fragment opatrzony przypisem:

Np. na str. 15 przy końcu: „Wreszcie żaden przedmiot nie może być wartością, jeśli nie jest przedmiotem użytku. Jeśli przedmiot jest bezużyteczny, to i zawarta w nim praca jest bezużyteczna, nie liczy się jako praca (sic!) i nie tworzy żadnej wartości”. – Na piętnowany w tekście błąd logiczny zwrócił już poprzednio uwagę Knies. Patrz *Das Geld*, Berlin 1873, str. 123 i nast. (2 wyd. str. 160 i nast.). Dziwnie nie zrozumiał mojego argumentu Adler (*Grundlagen der Karl Marxschen Kritik*, Tübingen 1887, str. 211 i nast.), który odpowiedział mi nań, że dobre głosy nie są wcale towarami w Marxowskim sensie. Nie chodziło mi wcale o to, czy dobre „głosy” dadzą się jako dobra gospodarcze podciągnąć pod Marxowskie prawo wartości tylko o stworzenie wzoru logicznego wniosku, wykazującego ten sam błąd, który znajdujemy we wniosku Marxa. Mógłbym dla tego celu wybrać równie dobrze przykład, nie należący wcale do zakresu gospodarki. Mógłbym np. równie dobrze wykazać, że według logiki Marxa cecha wspólna ciał wielobarwnych może się znajdować w Bóg wie czym, ale nie w zmieszaniu licznych barw. Jedno bowiem zmieszanie barw, np. białej, błękitnej, żółtej, czarnej, fioletowej znaczy dla wielobarwności tyleż, co każde inne zmieszanie barw np. zielonej, czerwonej, pomarańczowej, szafirowej i t. p., jeśli tylko istnieje „w należytej proporcji”; a więc w konsekwencji abstrahujemy od barwy i mieszania barw!

pozostaje im tylko jedna własność — ta mianowicie, że są produktami pracy” (t. I, s. 42–43). Naprawdę? Pytam się tak, jak pytałem się 12 lat temu: tylko jedna własność? Czy wymienialne dobra nie posiadają tej wspólnej własności, że są rzadkie w stosunku do zapotrzebowania? Albo że są przedmiotami popytu i podaży? Albo że podlegają przywłaszczeniu? Albo że są „produktami przyrody”? Tego, że są zarówno produktami przyrody, jak i produktami pracy, nikt nie stwierdza wyraźniej niż sam Marks, który w jednym miejscu pisze, że „ciała towarów są połączeniami dwóch pierwiastków, materiału danego przez przyrodę i pracy” (t. I, s. 49). Albo czy wspólne wartościom wymiennym nie jest to, że ich wytwórcy muszą ponosić koszty, na którą to właściwość Marks zwraca uwagę w tomie trzecim?

Dzisiaj pytam się znowu, dlaczego zasada wartości nie może zasadzać się na jakiejś innej własności zamiast na tej, że towary są produktami pracy. Na poparcie swojej tezy Marks nie przedstawia żadnego pozytywnego dowodu. Jego argument jest w całości negatywny: wartość użytkowa, od której szczęśliwie abstrahujemy, nie stanowi zasady wartości wymiennej. Ale czy podobnego negatywnego argumentu nie można by wysunąć również w stosunku do wszystkich innych własności, które Marks pominął?

To nie wszystko! W tym samym miejscu, gdzie Marks abstrahuje od wpływu wartości użytkowej na wartość wymienną, uzasadniając to tym, że „jedna wartość użytkowa ma takie samo znaczenie, co każda inna, jeżeli tylko istnieje w odpowiedniej proporcji”, pisze on w następujący sposób o produktach pracy:

*Jednakże i sam produkt pracy uległ oto niepostrzeżenie przeistoczeniu. Jeżeli abstrahujemy od jego wartości użytkowej, abstrahujemy też od jego cielesnych składników i kształtów, które czynią zeń wartość użytkową. Nie jest on już stołem, domem, przędzą czy jakąkolwiek inną rzeczą użyteczną. Znikły wszystkie jego zmysłowe przymioty. Nie jest on już także produktem pracy stolarza, murarza, przędzarza ani jakiegokolwiek innej określonej pracy produkcyjnej. Wraz z użytecznym charakterem produktów pracy znika użyteczny charakter reprezentowanych przez nie prac, znikają więc także różne konkretne postacie tych prac; prace te nie różnią się już od siebie, lecz są wszystkie sprowadzone do jednakowej pracy ludzkiej, do abstrakcyjnie ludzkiej pracy (t. I, s. 42–43).*

Czy można wyraźniej i dobitniej stwierdzić, że w obrębie stosunku wymiany nie tylko sama wartość użytkowa, ale też rodzaj pracy i produkt pracy „ma takie samo znaczenie, co każdy inny, jeżeli tylko istnieje w odpowiedniej proporcji”? Że na tej samej podstawie, na jakiej Marks wydał swój dyskwalifikujący wyrok przeciw wartości użytkowej, można wydać wyrok przeciwko pracy? Praca i wartość użytkowa mają stronę jakościową i ilościową. Wartość użytkowa stołu, domu czy przędzy jest różna pod względem jakościowym i tak samo pod względem jakościowym różna jest praca stolarza, murarza czy przędzarza. I jak różnego rodzaju prace można porównywać na podstawie jej ilości, tak można porównywać wartości użytkowe różnego rodzaju na podstawie ilości wartości użytkowej. Zupełnie niezrozumiałe jest to, dlaczego identyczny stan rzeczy dla jednego zawodnika oznaczać ma dyskwalifikację, a dla innego koronację! Gdyby przypadkiem Marks zmienił kolejność badań, to z użyciem tego samego aparatu wnioskowania, który doprowadził go do wykluczenia wartości użytkowej, mógłby wykluczyć również pracę, a z użyciem tego samego aparatu, który nakazał mu uhonorowanie pracy, mógłby uznać, że tą pozostałą, a zatem i poszukiwaną własnością jest wartość użytkowa — „czysty skrzep wartości użytkowej”. Uważam, zachowując przy tym powagę, że gdyby w tych dwóch ustępach, w których Marks najpierw abstrahuje od wpływu wartości użytkowej, a potem przedstawia pracę jako „to wspólne”, zamieniono podmioty miejscami („praca” i „produkty pracy” w miejsce „wartości użytkowej” w pierwszym ustępie i „wartość użytkowa” w miejsce „pracy” w drugim ustępie), to nie wpłynęłoby to w żaden sposób na logiczną poprawność wyводу!

Tak wygląda logika i metoda, z pomocą których Marks wprowadza do swojego systemu fundamentalne twierdzenie, że praca stanowi jedyną podstawę wartości. W mojej opinii wykluczyć należy to, iż te dialektyczne sztuczki mogły stanowić fundament i źródło przekonań Marksa. Gdyby myśliciel tej rangi co Marks — a uważam, że należy on do największych umysłów — naprawdę chciał ukształtować swój pogląd na sprawę i znaleźć faktyczne związki pomiędzy rzeczami w sposób wolny od uprzedzeń i bezstronny, to nie zacząłby poszukiwać na tak krętej i sprzecznej z naturą drodze, nie brnąłby nieszczęśliwym zbiegiem okoliczności w te wszystkie, zaprezentowane tu wcześniej błędy logiczne i metodologiczne oraz nie stwierdziłby, że wypływa z tego naturalny, a nie przygotowany pod tezę, wniosek, iż jedynym źródłem wartości jest praca.

Sądzę, że w rzeczywistości sprawy miały się inaczej. Nie wątpię wcale w to, że Marks był prawdziwie i szczerze przekonany do swojej tezy. Ale



podstawy jego przekonania są inne od tych, które podał w swoim systemie. Były to bardziej opinie niż dowody.

Przede wszystkim mowa tu o opiniach autorytetów. Smith i Ricardo, których należy uznać za największe autorytety, nauczali, jak wszyscy w tamtych czasach, tej samej doktryny. *Nie uzasadnili* jej wcale lepiej niż Marks, gdyż postulowali ją tylko na podstawie pewnych powierzchownych i mglistych wrażeń. Przeczyli jej, kiedy badali sprawy dokładniej, i w sferach, w których nie można było uniknąć pogłębionej analizy. Smith, podobnie jak Marks w trzecim tomie, nauczał, że w istniejącej empirycznie, rozwiniętej gospodarce wartości ceny ciążą do poziomu kosztów, które oprócz pracy obejmują również przeciętny zysk z kapitału. Z kolei Ricardo w słynnej sekcji IV rozdziału *O wartości* przedstawił jasno i wyraźnie, że oprócz bezpośredniej i pośredniej pracy na wartość towarów wpływa także wielkość i czas trwania inwestycji kapitałowej. Chcąc bez widocznej sprzeczności zadośćuczynić tak czczonej zasadzie filozoficznej, że „prawdziwym” źródłem wartości jest praca, musieli powrócić do mitycznych miejsc i czasów, w których nie było ani kapitalistów, ani właścicieli ziemskich. Tutaj ekonomistów tych nic nie ograniczało więc mogli wysuwać podobne tezy, nie popadając w sprzeczność. Nie ograniczało ich doświadczenie, którego na ten temat nie mamy, i nie ograniczała ich analiza naukowo-psychologiczna, gdyż — podobnie jak Marks — takiej analizy unikali. Nie przedstawili żadnego uzasadnienia, lecz jedynie postulowali jako stan „naturalny” idyllę wartości opartej na pracy<sup>25</sup>.

Marks, przejąwszy takowe skłonności i poglądy od wielkich, choć omylnych autorytetów jak Smith i Ricardo, jawi nam się jako ich spadkobierca. A ponieważ był jednocześnie gorliwym socjalistą, to wierzył w te poglądy nad wyraz chętnie. Nic dziwnego, że wobec myśli, która w tak wielkim stopniu stanowiła poparcie dla jego światopoglądu ekonomicznego, nie zachował więcej sceptycyzmu niż Ricardo, dla którego musiała być ona solą w oku. Nie powinno dziwić również to, że sprzeczne twierdzenia klasyków nie zmotywowały go do zakwestionowania laborystycznej teorii wartości. Uznał po prostu, iż w ten oto sposób klasycy próbowali pośrednio uniknąć nieprzyjemnych konsekwencji niewygodnej prawdy. Nie jest zatem dziwne to, że ten sam materiał, na którym klasycy oparli swoje na pół pomieszane, na pół sprzeczne i w żaden sposób nieuzasadnione wywody, dla

---

<sup>25</sup> Stanowisko Smitha i Ricardo w kwestii laborystycznej teorii wartości omówiłem dokładnie w: *Kapitał i zysk z kapitału. Dział pierwszy. Historia i krytyka teorii zysku z kapitału*, t. II, s. 66 i n. Tam wykazałem w szczególności, że u wspomnianych klasyków nie można znaleźć choćby śladu dowodu na poparcie tej tezy. Zob. również K. Knies, *Der Kredit*, cz. II, s. 60 i n.

Marksa stanowił fundament założeń, w które wierzył bezwarunkowo i z najszczerzym przekonaniem. Dla swoich założeń nie potrzebował żadnego dodatkowego dowodu. Potrzebował tylko formalnego uzasadnienia dla swojego systemu.

To oczywiste, że Marks nie mógł tutaj polegać na klasykach, gdyż ci w tej kwestii żadnego uzasadnienia nie przedstawili. Wiemy też, że nie mógł ani powołać się na doświadczenie, ani przedstawić uzasadnienia ekonomiczno-psychologicznego, ponieważ obie te drogi doprowadziłyby go do wniosków odwrotnych od tego, czego chciał dowieść. Dlatego zdecydował się na tak bliskie jego duchowi dialektyczne spekulacje, które stanowiły dla niego ostatnią deskę ratunku. Wiedział, co chciał i co musiał uzyskać. Tak długo z podziwu godnym wyrafinowaniem manipulował pojęciami i przesłankami, które cierpliwie wszystko znosiły, aż osiągnął założony z góry rezultat w pozornie respektowanej formie. Możliwe, że tak go zaślepiły jego przekonania, iż nie był w stanie dostrzec oczywistych logicznych i metodologicznych okropności, które musiały przy okazji dostać się do jego systemu. Możliwe też, że był ich świadom, lecz czuł się usprawiedliwiony, wykorzystując je tylko jako formalne hipotezy pomocnicze w tworzeniu szat systemu dla prawdy, która według jego najgłębszego przekonania miała już materialne uzasadnienie wcześniej. Tego już nikt nie zdoła osądzić. Chciałbym jednak zauważyć, że nigdy wcześniej tak wielki umysł (jakim z pewnością był Marks) nie korzystał tak wytrwale z tak jaskrawie fałszywej logiki, by przedstawić systematyczne uzasadnienie dla swojej podstawowej tezy.

## II

Tę fałszywą tezę Marks włącza następnie w swój system z godną podziwu taktyczną zręcznością, którą wykazuje się również w następnych krokach. Mimo że przy wyprowadzaniu swojej tezy unika dowodów empirycznych, korzystając tylko z „głębi umysłu”, to ulega pokusie poddania rezultatów tych apriorycznych spekulacji próbie doświadczenia. Gdyby nie uczynił tego sam, zapewne dokonaliby tego jego czytelnicy. Jak zatem postępuje Marks?

Wprowadza rozróżnienia. W jednym miejscu sprzeczność jego tezy z doświadczeniem okazuje się rażąca. Zatem Marks uprzedza wypadki i bierze byka za rogi. Zgodnie ze swoją główną zasadą naucza on, że wartość różnych towarów odzwierciedla czas pracy niezbędny do ich wytworzenia (t. I, s. 44). Nawet niewprawiony obserwator zauważy, że twierdzenie to nie odpowiada pewnym faktom: że dzienny produkt rzeźbiarza, stolarza, lutnika czy inżyniera

ma wyższą wartość od dziennego produktu zwykłego rzemieślnika czy robotnika fabrycznego, mimo że „uprzedmiotowiony” w nich jest taki sam czas pracy. Marks, posługując się po mistrzowsku dialektyką, omawia te fakty. W jednej chwili stwierdza, że nie przeczy to jego zasadzie, że stanowi to tylko pewien jej wariant, który jest z nią zgodny, choć wymaga ściślejszego wyjaśnienia i zdefiniowania. Oświadcza, że w kontekście jego teorematu pracę należy rozumieć jako „wydatkowanie prostej siły roboczej, którą przeciętnie posiada organizm każdego normalnego człowieka, nie odznaczającego się specjalnymi kwalifikacjami” (t. I, s. 50; zob. również s. 44). Dalej zaś pisze:

*Pracę złożoną uważa się za pracę prostą spotęgowaną, a raczej pomnożoną, tak że mniejsza ilość pracy złożonej równa się większej ilości pracy prostej. Doświadczenie uczy, że takie sprowadzanie jednej pracy do drugiej odbywa się nieustannie. Choćby towar był produktem pracy jak najbardziej złożonej, jego wartość przyrównuje go do produktu pracy prostej i dlatego sama reprezentuje tylko pewną ilość pracy prostej. Różne proporcje, w jakich różne rodzaje prac sprowadzane są do pracy prostej jako do ich jednostki miary, ustalają się w trybie procesu społecznego poza świadomością wytwórców, którym wydaje się dlatego, że proporcje te pochodzą z tradycji (t. I, s. 50–51).*

Osobie czytającej to uzasadnienie w pośpiechu może się ono wydać jak najbardziej rozsądne. Kiedy jednak spojrzymy na to chłodno i trzeźwo, odniesiemy zupełnie inne wrażenie.

Faktem pozostaje, że produkt jednego dnia albo jednej godziny wykwalifikowanej pracy ma większą wartość niż produkt jednego dnia albo jednej godziny pracy prostej: przykładowo dzienny produkt rzeźbiarza równy jest produktowi pięciu dni pracy kamieniarza. Marks tłumaczy nam, że rzeczy zrównane ze sobą w wymianie muszą zawierać „coś wspólnego o tej samej wielkości” i że powinna to być praca i czas pracy. Czy rozumie przez to pracę w ogólności? Tak można by przypuszczać po przeczytaniu jego wstępnych rozważań (t. I, s. 39–44), ale takie twierdzenie jest ewidentnie błędne: przecież pięć dni pracy nie jest z pewnością „jednakowej wielkości” co jeden dzień pracy. Dlatego Marks nie mówi już o pracy, lecz o „pracy prostej”, a zatem tym wspólnym powinna być jednakowa ilość pracy szczególnego rodzaju, czyli pracy prostej.

Rzecz przedstawia się jeszcze gorzej, kiedy spojrzymy na to chłodnym okiem: otóż w produkcji rzeźbiarza „praca prosta” nie jest w ogóle uprzedmiotowiona, nie mówiąc już o pracy prostej w takiej samej ilości co w produkcji pięciu dni pracy kamieniarza. Prawda jest taka, że w tych produktach uprzedmiotowione są *różne ilości pracy różnego rodzaju*, i każdy bezstronny obserwator przyzna, że stoi to w wyraźnej sprzeczności z tym, co postuluje Marks, który twierdzi, iż w produktach tych uprzedmiotowiona jest *taka sama praca w takiej samej ilości!*

Marks oczywiście stwierdza, że pracę złożoną „uważa się” za pomnożoną pracę prostą, lecz to, że „uważa się”, nie oznacza, że tak „jest”, a teoria zajmuje się istotą rzeczy. Naturalnie ludzie mogą zrównywać jeden dzień pracy malarza z pięcioma dniami pracy kamieniarza, tak jak sarnę mogą definiować jako pięć zajęcy. Jednak badacz nie może w tonie naukowej powagi utrzymywać, że w rewirze, w którym jest 100 saren i 500 zajęcy, w rzeczywistości znajduje się 1000 zajęcy. Tak samo statystyk cen albo teoretyk wartości nie może na poważnie twierdzić, że w produkcji jednego dnia pracy rzeźbiarza jest uprzedmiotowionych pięć dni pracy prostej i dlatego w wymianie ów produkt jest zrównany z produktem pięciu dni pracy kamieniarza. Pokażę później na przykładach powiązanych bezpośrednio z problemem wartości, jak wiele rzeczy można udowodnić, jeśli czasownik „być” zastąpi się czasownikiem „uważać”, ilekroć użycie tego pierwszego staje się problematyczne. Najpierw jednak przedstawię refleksję innej natury.

Marks próbuje w cytowanym ustępie uzasadnić swój manewr — „redukcję” pracy złożonej do pracy prostej — powołując się na *doświadczenie*: „Doświadczenie uczy, że takie sprowadzanie jednej pracy do drugiej odbywa się nieustannie. Choćby towar był produktem pracy jak najbardziej złożonej, jego *wartość* przyrównuje go do produktu pracy prostej i dlatego sama reprezentuje tylko pewną ilość pracy prostej” (t. I, s. 51).

Niech tak będzie. Przyjmijmy na chwilę, że tak faktycznie rzecz się przedstawia, i zobaczmy, w jaki sposób i przez jakie czynniki można by określić miarę tej „redukcji”, która — jak według Marksa uczy nas doświadczenie — „odbywa się nieustannie”. Tutaj musimy wysunąć bardzo naturalne, a zarazem dyskredytujące teorię Marksa spostrzeżenie, że miara ta jest określana wyłącznie *przez faktyczne stosunki wymiany*. Tego, w jakiej proporcji praca wykwalifikowana przekłada się na pracę prostą, nie da się określić a priori na podstawie jakiejś własności przynależnej jej produktom. Określić to można

jedynie na podstawie faktycznego rezultatu, faktycznych stosunków wymiany. Jak stwierdza sam Marks, „wartość [produktu pracy złożonej] przyrównuje go do produktu pracy prostej i dlatego sama [praca złożona] reprezentuje tylko pewną ilość pracy prostej” i powołuje się na „proces społeczny”, w ramach którego „różne proporcje, w jakich różne rodzaje prac sprowadzane są do pracy prostej jako do ich jednostki miary, ustalają się [...] poza świadomością wytwórców”, i dlatego wydaje się, że „*proporcje te pochodzą z tradycji*” (t. I, s. 51).

Co w tych okolicznościach oznacza powołanie się na „wartość” i „proces społeczny” jako czynniki określające miarę „redukcji”? Abstrahując od całej reszty, oznacza to, że Marks wpada tutaj w błędne koło. Przedmiotem badania są stosunki wymiany towarów — wyjaśnienia wymaga przykładowo to, dlaczego posąg, którego wykonanie zajęło rzeźbiarzowi jeden dzień pracy, wymieniany jest na wagon kamieni, których wydobywanie kosztowało kamieniarza pięć dni pracy, a nie na ilość kamieni większą lub mniejszą, której wydobywanie zajęłoby mu trzy lub dziesięć dni. Jak Marks to wyjaśnia? Stosunek wymiany jest taki, a nie inny, ponieważ dzień pracy rzeźbiarza sprowadza się do pięciu dni pracy prostej. A dlaczego akurat do pięciu dni? Ponieważ doświadczenie uczy, że proces społeczny w takiej właśnie proporcji sprowadza jedną pracę do drugiej. Czym jest proces społeczny? Tym, co ma zostać wyjaśnione — jest to proces, w ramach którego produkt jednego dnia pracy rzeźbiarza zostaje zrównany pod względem wartości z produktem pięciu dni pracy zwykłej. Gdyby w rzeczywistości produkt jednego dnia pracy rzeźbiarza był regularnie wymieniany na produkt trzech dni pracy prostej, to Marks tłumaczyłby, że z doświadczenia wynika, iż stopa redukcji wynosi 1:3, i na tym oparłby twierdzenie, że posąg musi być wymieniany na produkt akurat trzech dni pracy kamieniarza (a nie większej lub mniejszej liczby dni jego pracy)! Krótko mówiąc, oczywiste jest, że w ten sposób nie dowiemy się niczego o właściwych przyczynach, dla których produkty pracy różnego rodzaju wymieniane są w takich czy innych stosunkach. Marks tłumaczy nam, choć używa nieco innych słów, że produkty wymieniane są w takich stosunkach, ponieważ z doświadczenia wynika, iż w takich stosunkach są wymieniane!

Chciałbym jeszcze na marginesie zwrócić uwagę, że epigoni Marksa, być może zauważając przedstawione tutaj błędne koło, podjęli próbę, by oprzeć redukcję pracy złożonej do pracy prostej na realnej podstawie. Stanisław Grabski pisze: „to nie żadna fikcja, tylko fakt, że godzina pracy złożonej zawiera wiele godzin pracy prostej”, ponieważ „konsekwencja wymaga uwzględnienia również

tej pracy, którą przeznaczono na przyswojenie sobie kunsztu”<sup>26</sup>. Sądzę, że nie potrzeba tu wielu słów, by wykazać zupełną niewystarczalność również tego wyjaśnienia. Nie mam nic do zarzucenia pogładowi, by do wykonywanej pracy dodać też czas potrzebny do przyuczenia. Ale oczywiste powinno być to, iż różnicę pomiędzy pracą złożoną i pracą prostą można by wyjaśnić dodatkowym czasem przyuczenia tylko pod warunkiem, że czas przyuczenia odpowiadałby owej różnicy — czyli w opisywanym przez nas przypadku w godzinie pracy rzeźbiarza mogłoby tkwić pięć godzin pracy prostej tylko pod warunkiem, że na każdą godzinę jego pracy przypadałyby cztery godziny przyuczenia, albo po przekształceniu na większe jednostki: tylko pod warunkiem, że z 50 lat przeznaczonych przez rzeźbiarza na przyuczenie do zawodu i jego praktykowanie 40 lat spędziłby on na nauce, by przez 10 lat wykonywać pracę. Nikt jednak nie powie, że takie proporcje występują w rzeczywistości, choćby w przybliżeniu. Przejdę teraz od tej niedostatecznej hipotezy ratunkowej wysuniętej przez epigonów Marksa do doktryny mistrza, by zilustrować charakter i zasięg jego błędów na przykładzie, który pokaże nam wyraźnie, dlaczego jego rozumowanie jest fałszywe.

Posiłkując się identycznym tokiem rozumowania, można dowodzić tego, że zasadę i miarę wartości wymiennej stanowi ilość materiału zawartego w towarach — że towary wymieniane są w stosunku do *uprzedmiotowionej w nich ilości materiału*. Dziesięć kilogramów materiału w towarze jednego rodzaju jest każdorazowo wymieniane na dziesięć kilogramów w towarze innego rodzaju. Na naturalną obiekcję, że przecież 10 kilogramów złota jest wymieniane nie na 10 kilogramów, lecz 40 000 albo więcej kilogramów żelaza, można by w stylu Marksa odpowiedzieć, że przy kształtowaniu się wartości znaczenie ma zawartość *przeciętnego materiału*, że to właśnie przeciętny materiał stanowi jednostkę miary. Wspaniałe i kosztowne materiały wysokiej jakości „*uważa się za materiały proste spotęgowane, a raczej pomnożone, tak że mniejsza ilość materiałów wysokiej jakości równa się większej ilości materiałów prostych. Doświadczenie uczy, że takie sprowadzanie jednych materiałów do drugich odbywa się nieustannie*”. Choćby towar był zrobiony z najlepszego materiału, jego *wartość przyrównuje go do produktu z materiału zwykłego i dlatego sama reprezentuje tylko pewną ilość materiału zwykłego*”. „Proces społeczny”, którego istnienia z pewnością nie można zakwestionować, nieustannie „sprowadza”

---

<sup>26</sup> S. Grabski, *Böhm-Bawerk als Kritiker Karl Marxens*, „Deutsche Worte”, XV, nr 3, marzec 1895, s. 155.

przykładowo funt surowego złota do 40 000 funtów, a funt surowego srebra do 1500 funtów surowego żelaza. Kolejne niuanse w kwestii zakwalifikowania materiałów wynikające z tego, że przykładowo obróbka złota przez zwyczajnego złotnika różni się od obróbki w wykonaniu wielkiego artysty, nakazują nam zgodnie z doświadczeniem praktycznym stworzyć dla poszczególnych przypadków osobne miary redukcji. Jeśli zatem funt złota w sztabie wymieniany jest na 40 000 funtów żelaza w sztabach, a funt złotego pucharu stworzonego przez Benvenuto Celliniego wymieniany jest na 4 000 000 funtów żelaza, to nie świadczy to o złamaniu zasady, że towary wymieniane są w stosunku do uprzedmiotowionego w nich „przeciętnego materiału”, lecz o jej potwierdzeniu!

Sądzę, że bezstronny czytelnik bez trudu rozpozna oba problemy z receptą Marksa: zastąpienie czasownika „być” czasownikiem „uważać” i błędne koło, które polega na tym, że określenie miary redukcji wymaga znajomości stosunków wymiany w społeczeństwie, które same w sobie też muszą zostać wyjaśnione!

Tak właśnie Marks rozprawił się z faktami świadczącymi przeciwko jego teorii — z wielką dialektyczną zręcznością, ale kiedy weźmiemy pod uwagę istotę sprawy, okaże się, że w sposób niewystarczający.

W jego teorii tkwią jeszcze inne, choć mniej oczywiste sprzeczności z faktycznym doświadczeniem, dotyczące udziału *inwestycji kapitałowych* w określaniu faktycznych cen towarów, co, jak wspomniałem wcześniej, wyjaśnia Ricardo w sekcji IV rozdziału *O wartości*. Z tą kwestią Marks rozprawia się inaczej. Najpierw zupełnie ignoruje inwestycje kapitałowe. Zachowuje się tak, jakby w ogóle one nie istniały. Przez cały pierwszy i drugi tom od nich abstrahuje. Kiedy wyklada w szczegółach swoją teorię wartości, a później rozwija doktrynę wartości dodatkowej, przyjmuje po trosze ukryte, a po trosze jawne „założenie”, że w rzeczywistości towary wymieniane są według swojej wartości, czyli w stosunku dokładnie odpowiadającym uprzedmiotowionej w nich pracy<sup>27</sup>.

Do tej założonej abstrakcji Marks dokłada bardzo zręczną dialektykę. Podaje on przykłady faktycznych odchyłeń od tej zasady teoretycznej, od których teoretyk rzeczywiście może abstrahować — mowa tu oczywiście o przypadkowych i przejściowych odchyleniach cen rynkowych od ich regularnego poziomu. Marks, wyjaśniając, dlaczego abstrahuje od odchyłeń cen od wartości, nie omieszkuje zwrócić uwagi czytelnika na takie „przypadkowe okoliczności”, które „należy pominąć”, jak „ustawiczne wahania cen rynkowych”, których

---

<sup>27</sup> Zob. t. I, 182 i n., 191, 192, 200 i *passim*; a także t. III, s. 76, 226, 230.

„podnoszenie się i spadek równoważą się” i które „same sprowadzają się do ceny przeciętnej jako wewnętrznej ich reguły”(t. I, s. 192, przyp. 37). W ten sposób udaje mu się zdobyć aprobatę czytelników dla jego abstrakcji. Nieuważny czytelnik, nieświadomy metodologicznego grzechu śmiertelnego autora, nie zwróci oczywiście uwagi na to, że Marks abstrahuje nie od przypadkowych wahań, lecz od regularnych, trwałych i typowych „odchyień”, których istnienie stanowi integralną część zasady wymagającej wyjaśnienia.

Metodologiczny grzech śmiertelny popełnia się wtedy, gdy ignoruje się w badaniu naukowym to, co wymaga wyjaśnienia. Marksowska teoria wartości dodatkowej ma na celu wyjaśnienie swoiście rozumianego zysku z kapitału. Jednak zysk z kapitału tkwi właśnie w tych trwałych odchyleniach cen towarów od samych kosztów pracy. Jeśli zignorujemy te „odchylenia”, to zignorujemy tym samym trzon tego, co mamy wyjaśnić. Ten sam błąd metodologiczny zarzuciłem 12 lat temu Rodbertusowi, jak i samemu Marksowi<sup>28</sup>. Pozwolę sobie przytoczyć tutaj podsumowanie przedstawionej wówczas krytyki:

*[Zwolennicy teorii wyzysku] przyjmują prawo, że wartość wszystkich towarów polega na zawartym w nich czasie pracy, by w następnej chwili określić wszelkie kształtowania się wartości, z tem „prawem” nie harmonizujące, np. różnice wartości, przypadające kapitaliście, w charakterze nadwartości, jako „sprzeczne z prawem”, „nienaturalne”, „niesłuszne”, i skazać je na zagładę. Ignorują po prostu wyjątek, by móc swoje prawo wartości ogłosić za powszechne. A tak ustaliwszy jego powszechne znaczenie, znowu zwracają uwagę na wyjątki, by je napiętnować, jako uchybienia przeciw prawu. Doprawdy, ten sposób wnioskowania w niczem nie jest lepszy od tego, gdybyśmy, przyjąwszy, że jest wielu głupich ludzi, ignorowali istnienie mądrych, doszli w ten sposób do „prawa, posiadającego powszechne znaczenie”, że „wszyscy ludzie są głupi”, a następnie wymagali usunięcia wszystkich „wbrew prawu” istniejących mędrców!<sup>29</sup>*

---

<sup>28</sup> Szczegółowe wyjaśnienia na temat teorii Rodbertusa przedstawiłem w: *Kapitał i zysk z kapitału. Dział pierwszy. Historia i krytyka teorii zysku z kapitału*, t. II, s. 45 i n., zob. w szczególności przypis na s. 48.

<sup>29</sup> E. von Böhm-Bawerk, *Kapitał i zysk z kapitału. Dział pierwszy. Historia i krytyka teorii zysku z kapitału*, t. II, s. 87–88 [zachowana oryginalna pisownia].



Dzięki takiemu abstrahowaniu Marks z pewnością zdobył sporą przewagę taktyczną. Kłopotliwą rzeczywistość „przez założenie” wykluczył ze swojego systemu, dzięki czemu — przynajmniej dopóki był w stanie to założenie utrzymać — nie popadł z nią w żadną sprzeczność. Założenie to utrzymuje on przez większość tomu pierwszego, całość drugiego i pierwszą ćwiartkę trzeciego. W tej środkowej części systemu logiczne związki i wnioski w systemie Marksa cechują się doprawdy imponującą spójnością i wewnętrzną konsekwencją. Rozumowanie Marksa jest tutaj spójne logicznie, ponieważ dzięki temu „założeniu” fakty pozostawały w harmonii z jego ideami, przez co mógł on pozostać wierny swoim ideom, nie przecząc przy tym faktom. A kiedy Marks *ma możliwość* przedstawienia spójnego logicznie rozumowania, wtedy czyni to w sposób mistrzowski. Mimo błędnego punktu wyjścia ta środkowa część systemu, cechująca się nadzwyczajną wewnętrzną spójnością, pokazuje, że Marks jest myślicielem najwyższej rangi. I, co miało zapewne niemały wpływ na wzrost praktycznego znaczenia doktryny Marksa, osoby, które szczęśliwie przebrnęły przez początkowe wyboje, mogą, czytając długie fragmenty środkowej, niezwykle spójnej części pracy, oswoić się z jego myślą i zawierzyć jego połączeniom idei, zdającym się płynnie z siebie wynikać i tworzyć uporządkowaną całość.

To właśnie tym czytelnikom, którzy mu zaufali, Marks był winien stawić czoła odstępstwom, co miało nastąpić w tomie trzecim.

Choć Marks długo zwlekał, musiał w końcu otworzyć oczy na fakty. Musiał w końcu swoim czytelnikom przyznać, że w rzeczywistości towary nie są wymieniane regularnie i z konieczności w stosunku do uprzedmiotowionego w nich czasu pracy, lecz poniżej lub powyżej swojej wartości w zależności od tego, czy zainwestowany kapitał wymaga mniejszej, czy też większej ilości przeciętnego zysku — co oznacza, że zainwestowany kapitał stanowi drugą obok czasu pracy determinantę stosunków wymiany towarów. Tym samym Marks staje przed dwoma trudnymi zadaniami. Po pierwsze, musi swoim czytelnikom wyjaśnić, dlaczego przez tak długi czas od samego początku twierdził, że praca stanowi jedyną determinantę stosunków wymiany. Po drugie, co trudniejsze, musi przedstawić teoretyczne wyjaśnienie rozbieżnych z jego doktryną faktów, które najwyraźniej nie może wynikać z jego laborystycznej teorii wartości, ale też nie powinno jej zaprzeczać.

Powinno być oczywiste to, że z prostej logiki w takich wywodach nie ma żadnego pożytku. Mamy tutaj do czynienia z analogicznym pomieszaniem jak na

początku systemu. Aby wyprowadzić swój teoremat, którego nie dało się wywieść bezpośrednio z faktów, Marks musiał tym faktom zaprzeczyć, a także zadać gwałt logice i wprowadzić niewyobrażalne błędy do rozumowania. Teraz sytuacja się powtarza. Następuje konfrontacja teorematów — niekwestionowanych przez dwa tomy — z faktami, z którymi naturalnie nie są teraz bardziej zgodne niż na początku. Zachowanie harmonii systemu musi się odbyć kosztem logiki. System Marksa na pozór może wydawać się spektaklem dziwnym, lecz po uwzględnieniu opisanych uwarunkowań — dość naturalnym. To logiczny majstersztyk świadczący o intelekcie autora, przetkany jednak w dwóch miejscach — niestety miejscach dla systemu kluczowych — nad wyraz słabym i niechlujnym wnioskowaniem: najpierw na samym początku, kiedy teoria zostaje oddzielona od faktów, a później po pierwszej ćwiartce tomu trzeciego, kiedy fakty zostają włączone ponownie do systemu, pojawiając się w zasięgu wzroku czytelnika; chodzi mi tu głównie o rozdział dziesiąty tomu trzeciego (t. III, s. 259–301).

Zapoznaliśmy się już częściowo z rzeczonymi fragmentami i osądziliśmy je krytycznie. Marks broni się tam przed zarzutem, że prawo cen produkcji stoi w sprzeczności z „prawem wartości”<sup>30</sup>. Musimy jeszcze przyjrzeć się drugiemu zadaniu, jakiemu ma służyć ten rozdział. Chodzi mi tu o wyjaśnienie włączenia do systemu faktycznych okoliczności potwierdzających teorię cen produkcji<sup>31</sup>. Te rozważania prowadzą nas do najbardziej pouczającego i charakterystycznego punktu systemu Marksa, mianowicie roli „konkurencji”.

### III

„Konkurencja” to, jak już wspomniałem, pewne zbiorcze określenie wszystkich tych psychicznych popędów i motywów, które kierują zachowaniami uczestników rynku i tym samym wywierają wpływ na kształtowanie się cen. Nabywcy kierują się przy zakupie własnymi motywami, które decydują o wysokości ceny, jaką są oni gotowi zapłacić od początku albo w ostateczności. Swoimi motywami kierują się również sprzedawcy i producenci. Ich motywy decydują o tym, za jaką cenę są oni gotowi zbyć swoje towary, a za jaką nie, albo przy jakich cenach będą kontynuować lub rozszerzać produkcję, a przy jakich produkcji zaprzestaną. W konkurencji między nabywcami i sprzedawcami wszystkie te motywy

---

<sup>30</sup> Zob. wyżej.

<sup>31</sup> Naturalnie pomijam tu relatywnie mało istotne różnice poglądów. W szczególności odstąpiłem w tym artykule od omawiania co subtelniejszych niuansów, które wiążą się z pojęciem „prawa kosztów”.

i determinanty oddziałują na siebie. Kiedy ktoś przy wyjaśnianiu kształtowania się cen mówi o konkurencji, to w gruncie rzeczy odnosi się do tej gry i wpływu tych wszystkich psychicznych popędów i motywów, określanych zbiorczo tym mianem, które kierują uczestnikami obu stron rynku.

Marks próbuje w swoim systemie nadać konkurencji i siłom nią kierującym znaczenie jak najbardziej podrzędne. Albo ją ignoruje, albo pomniejsza jej znaczenie i zakres wpływu. W wielu wypadkach czyni to w sposób uderzający.

Po raz pierwszy dokonuje tego, kiedy wyprowadza swoje laborystyczne prawo wartości. Bezstronny czytelnik dostrzega i wie, że ilość wykorzystanej pracy wywiera wpływ — choć wbrew Marksowskiemu prawu wartości niewyłączny — na trwały kształt cen towarów przez wzajemne oddziaływanie podaży i popytu, czyli za pośrednictwem konkurencji. W wypadku pojedynczych wymian albo monopolu mogą zaistnieć ceny, które (pomijając już rozszczenia zainwestowanego kapitału) nie mają w ogóle nic wspólnego z uprzedmiotowionym czasem pracy. Marks oczywiście to wie, ale milczy o tym, kiedy wyprowadza swoje prawo wartości. Gdyby o tym wspomniał, to nie mógłby zignorować pytania o to, w jaki sposób i poprzez jakie ogniwa pośrednie spośród tych wszystkich motywów i czynników, które odgrywają swoją rolę pod banderą konkurencji, czas pracy miałby wywierać wyłączny i decydujący wpływ na wysokość cen. Dokonawszy pełnej analizy tych motywów, Marks byłby zmuszony postawić na pierwszym planie wartość użytkową, której nie chciał przypisywać w swoim systemie żadnego znaczenia.

Dlatego przy pierwszej okazji, kiedy powinien przedstawić pośredniczącą funkcję konkurencji, by jego uzasadnienie prawa wartości można było uznać za systematyczne i kompletne, milczy, a później co prawda o niej wspomina, ale w taki sposób, by nie stała się ona istotnym elementem jego systemu teoretycznego — w pobieżnych i przypadkowych uwagach, w których traktuje ją jako rzecz oczywistą, niewymagającą głębszego wyjaśnienia.

Najtreściwiej o tych faktach Marks, jak sądzę, pisze w rozdziale dziesiątym tomu trzeciego. Stwierdza tam, że towary wymieniane są po cenach, które odpowiadają w przybliżeniu „wartościom” i tym samym uprzedmiotowionemu czasowi pracy, kiedy spełnione są trzy warunki: 1) wymiana nie jest tylko „*czymś zupełnie przypadkowym lub doraźnym*”; 2) towary są produkowane „*w ilościach odpowiadających w przybliżeniu wzajemnym potrzebom, co staje się wynikiem obopólnego doświadczenia osiąganego przy zbywaniu produktów, jest więc samorzutnym wynikiem długotrwałej wymiany*”; i 3) „*żaden naturalny bądź*

*sztuczny monopol* nie upoważnia któregoś z kontrahentów do sprzedawania powyżej wartości [ani nie] zmusza go do zbywania<sup>32</sup> towarów poniżej ich wartości” (t. III, s. 266–267). Marks twierdzi zatem, że jeśli jego prawo wartości ma obowiązywać, konieczna jest aktywna konkurencja po obu stronach, istniejąca na tyle długo, by dostosowywać produkcję do wynikającego z doświadczenia poziomu zbytu, czyli do potrzeb nabywców. Zapamiętajmy dobrze ten fragment.

Głębszego uzasadnienia Marks jednak nie przedstawia. Wręcz przeciwnie, po chwili — w środku rozważań, które najbardziej wyczerpująco traktują o konkurencji, o jej obu „stronach”, popycie i podaży oraz o jej znaczeniu w kontekście kształtowania się cen — Marks rezygnuje z „głębszej analizy obu tych społecznych sił napędowych”, uznając ją za „zbędną” (t. III, s. 285).

To nie wszystko! Aby jeszcze bardziej pomniejszyć znaczenie popytu i podaży dla systemu teoretycznego i prawdopodobnie też usprawiedliwić pominięcie w teorii tych czynników, Marks rozwija własną, dość osobliwą teorię, o której napomykał już wcześniej przy kilku okazjach. Zaczyna od stwierdzenia, że kiedy jeden z tych dwóch czynników osiągnie przewagę nad drugim — przykładowo popyt nad podażą — to ukształtują się nieregularne ceny rynkowe, które odchylają się od „wartości rynkowej” stanowiącej „środek wahań cen rynkowych”. Jeśli natomiast towary mają być sprzedawane według ich normalnych cen rynkowych, to popyt i podaż muszą ściśle się pokrywać. Na poparcie tego stanowiska wysuwa kuriozalny argument:

*Jeżeli popyt i podaż pokrywają się, to przestają one działać, i właśnie dlatego towar sprzedaje się według jego wartości rynkowej. Jeżeli dwie siły równej wielkości działają w przeciwnych kierunkach, to znoszą się wzajemnie, nie działają wcale na zewnątrz, zjawiska zaś występujące w warunkach tej równowagi sił należy objaśniać za pomocą innych przyczyn niż ingerencja tych dwóch sił. Jeżeli popyt i podaż znoszą się wzajemnie, to przestają w ogóle cokolwiek wyjaśniać, nie oddziałują na wartość rynkową, i dopiero wtedy nie wiemy, dlaczego wartość rynkowa wyraża się właśnie w tej, a nie w innej sumie pieniężnej (t. III, s. 285).*

---

<sup>32</sup> \* W polskim tłumaczeniu *Kapitału* jest w tym miejscu błędnie mowa o „zdobywaniu”.

Odwołując się do relacji między popytem i podażą, można zatem wyjaśnić „odchylenia od wartości rynkowej”, które powodowane są przewagą jednego z tych czynników nad drugim, ale nie sam poziom wartości rynkowej.

To oczywiście, dlaczego ta kuriozalna teoria tak dobrze wpasowuje się w system Marksa. Skoro relacja między popytem i podażą nie ma żadnego znaczenia dla trwałego poziomu cen, to Marks miał rację, że nie zajął się tymi nieistotnymi czynnikami i że zamiast nich do swojego systemu włączył jedyny czynnik, który w jego opinii wywiera realny wpływ na poziom wartości, a mianowicie pracę.

Niemniej oczywiście jest też, jak sądzę, to, że owa kuriozalna teoria jest w całości fałszywa. Argumentacja w niej zawarta polega, jak to często u Marksa bywa, na grze słowami.

To prawda, że kiedy towar jest sprzedawany za jego normalną wartość rynkową, podaż i popyt muszą się w pewnym sensie pokrywać, czyli że przy takiej cenie wielkość efektywnego zapotrzebowania odpowiada ilości oferowanej. Tyczy się to jednak nie tylko przypadków, kiedy towar jest sprzedawany za normalną wartość rynkową, ale też wszystkich innych, kiedy cena rynkowa odchyła się od wartości rynkowej. Wszyscy, w tym Marks, wiemy, że podaż i popyt to wielkości elastyczne. Oprócz zrealizowanego popytu i zrealizowanej podaży istnieje też popyt „wykluczony” i podaż „wykluczona” — istnieją ludzie, którzy pożądadają danych towarów, by zaspokoić swoje potrzeby, ale nie mogą lub nie chcą zaoferować ceny, jaką oferują mocniejsi od nich konkurenci, i tacy, którzy byliby gotowi zbyć pożądane towary, ale tylko w wypadku cen wyższych od aktualnie występujących na rynku. Twierdzenie, że podaż i popyt „pokrywają się”, dotyczy nie całkowitego popytu i całkowitej podaży, ale tylko ich *zrealizowanych części*. W końcu powszechnie wiadomo, że funkcja mechanizmu rynkowego polega na selekcji tych części całkowitego popytu i całkowitej podaży, które zostaną zrealizowane, oraz że służy temu proces kształtowania się cen. Nie może być więcej towarów kupionych niż sprzedanych.

Dlatego też po obu stronach musi być tylu samo chętnych (a ściślej, nabywcy muszą kupić dokładnie tyle towarów, ile zbywają sprzedawcy). Selekcja, której skutkiem jest wyłonienie się równej liczby po obu stronach rynku, odbywa się przez automatyczny ruch ceny w kierunku poziomu, który wyklucza nadwyżki po obu stronach tak, by cena dla potencjalnych nabywców była za wysoka, a dla potencjalnych sprzedawców za niska. O wysokości cen decydują zatem nie tylko ci, którzy dokonują transakcji, ale również położenie

tych, którzy zostali z wymiany wykluczeni<sup>33</sup>. Dlatego błędem jest wyciąganie wniosku o całkowitym i wzajemnym znoszeniu się podaży i popytu na podstawie tego, że te ich części, które zostają zrealizowane, są sobie równe.

Teoria ta jest fałszywa z jeszcze jednego powodu. Nawet jeśli przyjmiemy, że tylko zrealizowane części podaży i popytu, znajdujące się w ilościowej równowadze, wpływają na kształtowanie się cen, to w całości błędne i nienaukowe jest tu założenie, że siły, które znajdują się ze sobą w równowadze, „przestają działać”. Wręcz przeciwnie, stan równowagi jest rezultatem ich działania. Chcąc przedstawić wyjaśnienie stanu równowagi we wszystkich szczegółach — z których najważniejszy jest poziom, dla którego równowaga została osiągnięta — nie można tego czynić tak, jak czynił to Marks, czyli „za pomocą innych przyczyn niż ingerencja tych dwóch sił”. Wręcz przeciwnie, wyjaśnić to można tylko za pomocą ingerencji tych dwóch sił, które utrzymują równowagę. Te abstrakcyjne rozważania najłatwiej zilustrować na praktycznym przykładzie.

Puszczamy balon w górę. Wszyscy wiemy, że balon wznosi się do góry, kiedy i dlatego że jest wypełniony gazem rzadszym od powietrza atmosferycznego. Ale nie wznosi się w nieskończoność, lecz tylko na pewną wysokość, na której będzie się utrzymywać, o ile nie wystąpią inne czynniki, jak przykładowo ulatnianie się gazu, które mogłyby zmienić uwarunkowania. Jakie czynniki decydują o tym, na jaką wysokość balon się wzniesie? To dość oczywiste. Gęstość powietrza atmosferycznego zmniejsza się wraz z wysokością. Balon będzie się wznosił, dopóki gęstość otaczającej go warstwy powietrza będzie wyższa od gęstości balonu. Przystanie się wznosić, kiedy jego gęstość i gęstość otaczającej go warstwy powietrza znajdą się w równowadze. Zatem balon wznosi się tym wyżej, im rzadszy jest gaz, którym jest wypełniony, i im większa jest wysokość, na której gęstość powietrza atmosferycznego zrównuje się z gęstością gazu w balonie. W tych okolicznościach oczywiste jest to, że wysokości, na jaką wzniesie się balon, nie można wyjaśnić inaczej niż przez względną gęstość balonu z jednej strony i powietrza atmosferycznego z drugiej.

---

<sup>33</sup> Dokładniejsza analiza pokazuje, że cena musi znaleźć się między szacunkami pieniężnymi tak zwanych par krańcowych, czyli między kwotą, jaką jest gotowy zapłacić ostatni faktyczny nabywca, a kwotą, jaką jest gotowy zaoferować pierwszy potencjalny nabywca wykluczony z transakcji, oraz między kwotą, jaką jest gotowy przyjąć ostatni faktyczny sprzedawca, a kwotą, jaką byłby gotowy przyjąć pierwszy potencjalny sprzedawca wykluczony z transakcji. Dokładniejsze wyjaśnienie przedstawiłem w: *Positive Theorie des Kapitals*, Innsbruck 1889, s. 218 i n.

Jak rzecz przedstawiałaby się według Marksa? Na pewnej wysokości dwie siły, gęstość balonu i gęstość otaczającego go powietrza, znajdują się w równowadze, a zatem „przestają działać”, „przestają cokolwiek wyjaśniać”, „nie oddziałują” na wysokość i jeśli chcemy tę wysokość wyjaśnić, musimy to uczynić „za pomocą innych przyczyn niż ingerencja tych dwóch sił”! A zatem jak?

Jeśli waga dziesiętna wskazuje, że ciało waży 50 kilogramów, jak wyjaśnimy ten stan? *Nie* stosunkiem wagi ciała z jednej strony i wagi odważników z drugiej, ponieważ kiedy obie siły znajdują się w równowadze, przestają działać i na podstawie ich stosunku nie można nic wyjaśnić, również stanu wagi!

Myślę, że błąd jest tu oczywisty i że nie mniej oczywiste jest to, iż ten sam błąd tkwi u podstaw argumentacji Marksa, w której pomija on wpływ podaży i popytu na trwałe poziomy cen. Aby uniknąć nieporozumień: jestem daleki od tego, by sądzić, że do zadowalającego wyjaśnienia trwałych cen wystarczy odwołanie się tylko do reguły podaży i popytu. Wręcz przeciwnie, często podkreślałem, że konieczne jest dokładne przeanalizowanie elementów, które zbiorczo określamy mianem podaży i popytu, oraz ścisłe określenie formy i zakresu ich wzajemnego wpływu, dzięki czemu moglibyśmy się dowiedzieć, które dokładnie elementy wywierają szczególny wpływ na trwałe stan cen. Jednak zbadanie wpływu stosunku podaży i popytu, od czego Marks abstrahuje, stanowi konieczne ogniwo takiego pogłębionego wyjaśnienia — nie jest to zagadnienie poboczne, ale centralne dla całej sprawy.

Powróćmy do sedna sprawy. Widzieliśmy na różnych przykładach, jak wielkie Marks podejmował starania, by wpływ podaży i popytu zepchnąć w swoim systemie na dalszy plan. Nagle jednak, po pierwszej ćwiartce tomu trzeciego, Marks podejmuje się wyjaśnienia, dlaczego trwałe ceny nie ciążą do uprzedmiotowionych w tych towarach ilości pracy, ale do różnych od nich „cen produkcji”.

Marks oświadcza, że siłą, która to powoduje, jest konkurencja. Konkurencja zrównuje stopy zysku, pierwotnie różne dla różnych gałęzi produkcji w zależności od istniejącego w nich organicznego składu kapitałów, do jednolitej przeciętnej stopy zysku<sup>34</sup>, przez co w długim okresie ceny muszą ciążać do cen produkcji dających taki sam przeciętny zysk.

Przedstawmy krótko kilka uwag, które są istotne dla zrozumienia tego wyjaśnienia.

---

<sup>34</sup> Zob. wyżej.

Po pierwsze, to oczywiste, że odwołanie się do konkurencji nie oznacza nic innego jak odwołanie się do działania podaży i popytu. W przytoczonym wcześniej fragmencie, w którym Marks najtreściwiej opisuje proces wyrównywania się stóp zysku przez konkurencję między kapitałami, wyjaśnia on ten proces wyraźnie jako rezultat „*takiego stosunku podaży do popytu, że następuje wyrównanie przeciętnego zysku w różnych sferach produkcji, wskutek czego wartości przekształcają się w ceny produkcji*” (t. III, s. 296).

Po drugie, to oczywiste, że w tym procesie nie chodzi o zwykłe *wahania* wokół środka ciężkości, wynikającego z opisanej w pierwszych dwóch tomach teorii wartości, czyli wokół uprzedmiotowionego czasu pracy, lecz o *definitywne przesunięcie* cen w kierunku innego trwałego środka ciężkości, jakim są ceny produkcji.

I teraz pytanie rodzi pytanie.

Skoro według Marksa stosunek podaży i popytu nie może wywierać wpływu na trwałe poziomy cen, to w jaki sposób „konkurencja”, która jest z tym stosunkiem tożsama, może być siłą, która przesuwa trwałe ceny z poziomu „wartości” na tak różny od niego poziom cen produkcji?

Czy mamy tutaj do czynienia z wymuszonym i sprzecznym z systemem przyjęciem konkurencji za *deus ex machina*, który przesuwa trwałe ceny ze środka ciężkości właściwego dla teorii o uprzedmiotowionej ilości pracy w kierunku innego środka ciężkości, czy raczej z mimowolnym przyznaniem, że „społeczne siły napędowe”, które rządzą w rzeczywistości życiem gospodarczym, obejmują — nadając im ważność — pewne podstawowe determinanty stosunków wymiany, których to determinant *nie* można sprowadzić do czasu pracy, w związku z czym pierwotna analiza, uznająca czas pracy za wyłączną podstawę stosunków wymiany, była niekompletna i sprzeczna z faktami?

Dalej: Marks sam stwierdził, co nie umknęło naszej uwadze<sup>35</sup>, że towary wymieniane są w przybliżeniu według ich wartości tylko wtedy, gdy istnieje aktywna konkurencja. Uznał wówczas konkurencję za czynnik, który pcha ceny towarów w kierunku ich „wartości”. Teraz dowiadujemy się, że konkurencja to siła, która przesuwa ceny towarów z „wartości” w kierunku cen produkcji! Te dwa twierdzenia pojawiają się w tym samym niesławnym rozdziale dziesiątym tomu trzeciego. Czy można je ze sobą pogodzić? A jeśli Marksowi wydaje, że można je ze sobą pogodzić, wskazując na to, że pierwsze twierdzenie obowiązuje dla warunków pierwotnych, a drugie dla rozwiniętego społeczeństwa nowoczesnego,

---

<sup>35</sup> Zob. wyżej.



to powinniśmy zauważyć, że w pierwszym rozdziale pracy nie wyprowadził on swojej laborystycznej teorii wartości z założenia o gospodarce Robinsona Crusoe, lecz z założenia o społeczeństwie, w którym „panuje kapitalistyczny sposób produkcji” i którego bogactwo „występuje jako «olbrzymie zbiorowisko towarów»” (t. I, s. 39). Czyż Marks przez cały czas nie domagał się, byśmy właśnie przez pryzmat jego prawa wartości postrzegali i osądzali warunki panujące w nowoczesnym społeczeństwie? Kiedy jednak zadajemy pytanie, gdzie według niego należy w tym społeczeństwie szukać obszaru obowiązywania jego prawa wartości, to nie otrzymujemy na nie odpowiedzi. Ponieważ albo konkurencja nie istnieje i wtedy towary nie są wymieniane według ich wartości (t. III, s. 265 i n.), albo konkurencja istnieje i wtedy tym bardziej towary nie są wymieniane według ich wartości, gdyż wymieniane są według ich cen produkcji (t. III, s. 294 i n.)!

W nieszczęsnym rozdziale dziesiątym sprzeczność goni sprzeczność. Nie chcąc przedłużać tej przydługiej już analizy, nie będę wyliczać drobniejszych sprzeczności i nieścisłości, od których w tym rozdziale aż się roi. Myślę, że każdy bezstronny czytelnik po lekturze tego rozdziału odniesie wrażenie, że jego treść jest wybrakowana. Zamiast ścisłego, zwięzłego i starannego stylu i żelaznej logiki, do których przywykliśmy, czytając najbardziej błyskotliwe fragmenty dzieła Marksa, natrafiamy tutaj na chaos i woltę nie tylko w sposobie argumentowania, ale również w użyciu terminów technicznych. Uderzające jest zwłaszcza wciąż zmieniające się rozumienie podaży i popytu, które Marks przedstawia raz jako elastyczne wielkości o różnej intensywności, by po chwili za przykładem dawno przestarzałej „ekonomii wulgarnej” potraktować je jako wielkości proste. Równie niezadowolający i niespójny jest opis czynników rządzących wartością rynkową, kiedy różne partie całkowitego zasobu dostarczanego na rynek towaru są wytwarzane w różnych warunkach.

Nie można tego wytłumaczyć tylko tym, że Marks pisał ten rozdział, kiedy był już w podeszłym wieku, ponieważ nawet w dalszych częściach natrafiamy na wywód przedstawiony z rozmachem. Poza tym pewne mgliste fragmenty tomu pierwszego<sup>36</sup> wskazują na to, że ów nieszczęsny rozdział został *pomyślany* wcześniej. Treść rozdziału jest niejasna i niespójna, dlatego że Marks nie mógł napisać go w sposób klarowny i ścisły bez popadania w otwartą sprzeczność z wcześniejszymi tezami. Gdyby kwestię faktycznych stosunków wymiany — tych, które obserwujemy w rzeczywistości — zbadał równie głęboko i dokładnie,

---

<sup>36</sup> Zob. t. I, s. 192, przyp. 37; oraz t. I, s. 255, przyp. 31a.

jak wyprowadzał wszystkie logiczne wnioski z hipotezy o wartości opartej na pracy; gdyby nadał terminowi „konkurencja” naukowe znaczenie, przeprowadzając staranną ekonomiczno-psychologiczną analizę „społecznych sił napędowych”, które się pod tym zbiorczym terminem ukrywają; gdyby nie spoczął, dopóki nie wyjaśniłby każdego ogniwa pośredniego, nie wyciągnął każdego logicznie wynikającego wniosku i nie wyłuszczył każdego związku, który mógłby uchodzić za niezrozumiały — a niemal każde słowo rozdziału dziesiątego wymagałoby głębszego zbadania albo objaśnienia — to byłby zmuszony krok po kroku zbudować system, którego sens byłby zupełnie inny, i nie byłby w stanie uniknąć otwartej sprzeczności z podstawowymi tezami pierwotnego systemu. Uniknąć tego mógł tylko przez rozmycie i zaciemnienie — jeśli nawet nie był tego świadom, to na pewno wyczuwał to instynktownie, kiedy wprost zrezygnował z „głębszej analizy społecznych sił napędowych”.

Sądzę, że w tym tkwi alfa i omega błędów, sprzeczności i niejasności u Marksa. Jego system nie jest w żaden solidny sposób powiązany z faktami. Podstawowych zasad swojego systemu Marks nie wywiódł z właściwych badań empirycznych ani ze starannej analizy ekonomiczno-psychologicznej. Swojego systemu nie oparł na solidnych fundamentach, a jedynie na sztywnej dialektyce. Na tym polega wielki grzech, na którym Marks zbudował swój system i z którego wynika wszystko inne. System idzie w jedną stronę, fakty w drugą i od czasu do czasu się z tezami Marksa przecinają. Grzech pierwotny rodzi kolejne grzechy. Sprzeczności między systemem a faktami nie mogą zostać ujawnione: Marks albo skrywa je w ciemności, albo nagina i obraca, stosując te same dialektyczne sztuczki, których używał na początku, albo, kiedy już nie ma wyjścia, po prostu sobie zaprzecza. Tak właśnie wygląda rozdział dziesiąty tomu trzeciego. Przynosi z opóźnieniem złe plony, które musiały wyrosnąć z tak złego ziarna!

## **ROZDZIAŁ V. SOMBARTOWSKA OBRONA TEORII MARKSA**

W osobie Wenera Sombarta narodził się niedawno<sup>37</sup> równie gorący, co przenikliwy apologeta Marksa. Sombartowska apologia jest na swój sposób oryginalna. Aby przedstawić obronę doktryny Marksa, Sombart najpierw nadał jej nowe znaczenie.

Przejdźmy bezpośrednio do rzeczy. Sombart przyznaje, że Marksowska teoria wartości jest fałszywa, jeśli chodzi o jej spójność z empiryczną

---

<sup>37</sup> Zob. kilkakrotnie przywoływany już artykuł *Zur Kritik des ökonomischen Systems von Karl Marx*. Odnośniki do artykułu Sombarta będą podawane w tekście głównym w nawiasach.

rzeczywistością, i podaje na poparcie tego stanowiska bardzo wyrafinowane argumenty<sup>38</sup>. Na temat Marksowskiej wartości pisze, że „nie występuje ona w stosunkach wymiany towarów produkowanych w sposób kapitalistyczny” i „nie określa nawet punktu, [...] do którego ciężą ceny rynkowe” (s. 573), że „w równie niewielkim stopniu stanowi czynnik dystrybucji rocznego produktu społecznego” (s. 577) oraz że „nigdzie się nie objawia” (s. 577). „Skazana na banicję wartość” może znaleźć „schronienie tylko w jednym miejscu — w myśli ekonomisty-teoretyka. [...] Chcąc krótko podsumować charakterystykę Marksowskiej wartości, powiedzielibyśmy, że jego wartość to nie fakt empiryczny, lecz umysłowy” (s. 574).

Zaraz zobaczymy, co Sombart ma na myśli, pisząc o „istnieniu umysłowym”. Najpierw jednak zatrzymajmy się przy twierdzeniu, że w świecie rzeczywistych zjawisk Marksowska wartość nie występuje. Ciekawi mnie to, czy marksiści zgodziliby się z takim twierdzeniem. To raczej wątpliwe, biorąc zwłaszcza pod uwagę to, że Sombart sam cytuje głos protestu płynący z obozu marksistów, wypowiedziany wcześniej w reakcji na opinię Conrada Schmidta: „prawo wartości nie jest [...] prawem naszego myślenia; [...] prawo wartości jest bardzo realnej natury, jest naturalnym prawem ludzkiego działania”<sup>39</sup>. Wątpliwe jest też to, że zgodziłby się z tym Marks. Zresztą sam Sombart z godną odnotowania szczerością przedstawia zbiór ustępów z Marksa, w świetle których taka wykładnia byłaby dyskusyjna (s. 575, 584 i n.). Ja również uważam, że nie można tego pogodzić z literą i duchem doktryny Marksa.

Wystarczy bezstronnie przyjrzeć się temu, w jaki sposób Marks rozwija swoją teorię wartości. Jego badania zaczynają się od analizy towarów w „społeczeństwach, w których panuje kapitalistyczny sposób produkcji [i] występuje [...] «olbrzymie zbiorowisko towarów»” (t. I, s. 39). Aby „trafić na ślad [...] wartości” (t. I, s. 55), rozpoczyna od stosunków wymiany towarów. Pytam zatem: chodzi tu o faktyczne stosunki wymiany czy o wymyślone? Gdyby Marks miał na myśli wymyślone stosunki wymiany i stwierdził to wprost, to żaden czytelnik nie angażowałby się w takie czcze dywagacje. W rzeczy samej Marks stanowczo — nie inaczej — stwierdza, że odnosi się do zjawisk zachodzących w rzeczywistej gospodarce. Pisze, że stosunek wymiany dwóch towarów zawsze można przedstawić za pomocą równania, przykładowo 1 kwarter pszenicy = *a* cetnarom żelaza. „Cóż mówi to równanie? Że w dwóch różnych rzeczach [...]

---

<sup>38</sup> Zob. wyżej.

<sup>39</sup> H. Landé, *Mehrwert und Profit. Ein ökonomischer Versuch*, s. 591.

*tkwi coś wspólnego o tej samej wielkości.* [...] Każda z nich —jako wartość wymienna — musi więc dać się sprowadzić do tej trzeciej” (t. I, s. 41–42), a tą trzecią jest, jak się dowiadujemy po chwili, praca w takiej samej ilości.

Jeśli ktoś twierdzi, że w rzeczach przyrównanych w wymianie *tkwi* praca w takiej samej ilości i że *musi* dać się je sprowadzić do równych ilości pracy, to tym samym oznajmia, że takie właśnie warunki panują w rzeczywistym świecie, a nie tylko w myślach. Musimy sobie uświadomić, że Marks nie mógłby twierdzić tego, co twierdził, gdyby jednocześnie przedstawił tezę o rzeczywistych stosunkach wymiany, w myśl której wymieniane są produkty *różnej* ilości pracy. Gdyby to przyznał (a jego teoria, co mu zarzuciłem, jest sprzeczna z faktami właśnie dlatego, że tego nie przyznał), jego wnioski byłyby zupełnie inne. Musiałby albo stwierdzić, że w tak zwanym przyrównaniu w wymianie nie ma żadnej równości i nie można w związku z tym wyciągnąć wniosku o istnieniu „czegoś wspólnego o tej samej wielkości” w wymienianych rzeczach, albo musiałby dojść do wniosku, że „czymś wspólnym”, czego szuka, *nie* jest i *nie* może być *praca*! W obu wypadkach nie mógłby rozumować dalej tak, jak rozumował!

Także później Marks stanowczo stwierdza, iż jego „wartość” leży u podstawy stosunków wymiany z tego powodu, że produkty takiej samej ilości pracy są wymieniane jako „ekwiwalenty”<sup>40</sup>. W wielu miejscach, również przytoczonych przez Sombarta (s. 575), Marks twierdzi, że jego prawo wartości ma charakter i moc *prawa przyrody*, że „daje o sobie gwałtownie znać, [...] podobnie jak np. prawo ciężkości, gdy się komuś dom nad głową zawali” (t. I, s. 86). Nawet w tomie trzecim wyraźnie przedstawia on warunki (aktywna konkurencja po obu stronach<sup>41</sup>), jakie muszą zaistnieć, by „ceny, według których wymienia się jedne towary na drugie, odpowiadały w przybliżeniu ich wartości”,

---

<sup>40</sup> „Tylko jako wartość można przyrównać je [płótno] do surduta jako do czegoś, co ma taką samą wartość lub można na nie wymienić. [...] Jeżeli np. surdut jako wartość uprzedmiotowioną przyrównuje się do płótna, to pracę zawartą w surducie przyrównuje się do pracy zawartej w płótnie” (t. I, s. 57–58). Zob. również t. I, s. 59, 64 (proporcja, w jakiej wymieniane są surduty i płótno, zależy od wielkości wartości surdutów), 69 (gdzie Marks wskazuje, że w wymienianych domu i łózkach „istotnie wspólna” jest ludzka praca), 72–77, 83–85, 87 (analiza cen towarów, ale tylko rzeczywistych cen [!], prowadzi do określenia wielkości wartości), 95 („wartość wymienna jest pewnym społecznym sposobem wyrażania pracy zużytej na wytworzenie danej rzeczy”), 116 („cena jest nazwą pieniężną pracy uprzedmiotowionej w towarze.”), 182 („taka sama wartość, tzn. taka sama ilość uprzedmiotowionej pracy społecznej”), 216 („zgodnie z ogólnym prawem wartości 10 funtów przędzy np. stanowi ekwiwalent 10 funtów bawełny i 1/4 wrzeciona, [...] jeżeli do wytworzenia obu stron tego równania potrzebny jest taki sam czas pracy”) i *passim*.

<sup>41</sup> Zob. wyżej.

i wyjaśnia, że to „oznacza oczywiście tylko to, że ich wartość stanowi punkt, do którego ciążą i dokoła którego wahają się ceny towarów” (t. III, s. 266–267). Dodajmy na marginesie, iż Marks często cytuje z aprobatą starszych autorów, którzy zgadzali się z twierdzeniem, że wartość wymienna towarów odpowiada uprzedmiotowionej w nich pracy, i uważali, że odpowiada ono rzeczywistym stosunkom wymiany<sup>42</sup>.

Sombart zauważa ponadto, że Marks wskazuje na „empiryczną” i „historyczną” prawdziwość swojego prawa wartości (t. III, s. 263 i n. oraz 295).

I w końcu: gdyby Marks uważał, że jego prawo wartości ma znaczenie tylko umysłowe, a nie faktyczne, to jaki sens miałyby jego — opisane tutaj — bolesne zmagania, by dowieść, że wbrew teorii cen produkcji to jego prawo wartości rządzi faktycznymi stosunkami wymiany, regulując z jednej strony „ruchy cen”, a z drugiej same ceny produkcji?

Podsumowując krótko moją opinię w tym temacie, jeśli logiczne argumenty, na których Marks oparł swoją laborystyczną teorię wartości, mają zachować jakiś sens, to nie mógł on twierdzić, że miała ona skromniejsze znaczenie, które teraz chce przypisać jej Sombart. Nawiasem mówiąc, w kwestii tej Sombart ściera się z adeptami doktryny Marksa. Dla tych, którzy uważają jak ja, iż Marksowska teoria wartości jest błędna, nie ma to jednak żadnego znaczenia. Bowiem albo Marks uważał, że jego prawo wartości w dosłownym sensie odpowiada rzeczywistości, i wtedy podzielamy pogląd Sombarta, który twierdził, że w tym sensie prawo to jest fałszywe, albo nie przypisywał swemu prawu rzeczywistego znaczenia i wtedy w mojej opinii nie ma ono choćby w najmniejszym stopniu naukowej istotności. Stanowi praktyczną i teoretyczną nicość.

Sombart jest tutaj jednak innego zdania. Z przyjemnością skorzystam z zaproszenia tego błyskotliwego uczonego, który widzi szanse dla rozwoju nauki przez żywą i świeżą wymianę opinii, i przedstawię swoje zdanie na ten temat, będąc świadomym tego, że nie ścieram się z nim na gruncie „krytyki Marksa”, ponieważ Sombart wezwał mnie do rozważenia siły przedstawionej przez niego nowej wykładni. Będzie to zatem „krytyka Sombarta”.

Co według Sombarta oznacza to, że wartość istnieje jako „fakt umysłowy”? Oznaczać ma to, że „idea wartości jest dla naszego myślenia środkiem pomocniczym, którym posługujemy się, by uczynić zjawiska życia gospodarczego zrozumiałymi”. Mówiąc ściślej, rolę pojęcia wartości jest „przedstawienie nam

---

<sup>42</sup> Zob. np. t. I, s. 44–45, przyp. 9.

w ilościowej określoności różnych jakościowo towarów jako dóbr użytkowych. To oczywiste, że spełniam ten postulat, kiedy pojmuję ser, jedwab i czernidło wyłącznie jako produkty abstrakcyjnie ludzkiej pracy, i porównuję je do siebie przez pryzmat ilości pracy, której poziom określany jest przez trzeci czynnik, wspólny im wszystkim i mierzony równymi odstępami czasu” (s. 574).

Pomijając jeden szkopuł, wszystko się zgadza. Z pewnością wolno w określonych celach naukowych abstrahować od wszelkiego rodzaju różnic, które ujawniają się w rzeczach w taki czy inny sposób, i rozważać tylko jedną wspólną tym rzeczom własność — pod kątem tej wspólnej własności można te rzeczy porównywać i zestawiać ze sobą. W ten właśnie sposób dynamika mechaniczna przy wielu problemach słusznie abstrahuje od różnic pod względem formy, koloru, gęstości i struktury poruszających się ciał, traktując je jako masy. Wprawione w ruch bile, wystrzelone kule armatnie, biegające dzieci, rozpędzone pociągi, spadające kamienie i przemieszczające się w przestrzeni kosmicznej planety są rozpatrywane tylko jako poruszające się masy. Wolno też rozpatrywać ser, jedwab i czernidło jako „produkty abstrakcyjnie ludzkiej pracy” i może okazać się to celowe.

Szkopuł w tym, że Sombart, podobnie jak Marks, określa *to* pojęcie mianem *wartości*. Jeśli się temu przyjrzeć bliżej, można wysunąć tutaj dwie interpretacje. Terminu „wartość” zarówno w języku naukowym, jak i potocznym używa się na określenie pewnych zjawisk w podwójnym znaczeniu: wartości użytkowej i wartości wymiennej. Sombart, posługując się tym terminem, albo czyni to z intencją przyznania, iż ta jedyna brana pod uwagę właściwość rzeczy, że są produktami pracy, jest we wszystkich przypadkach czynnikiem determinującym zjawisko wartości w naukowym rozumieniu tego słowa, czyli przykładowo w sensie zjawiska wartości wymiennej, albo czyni to bez takiego ukrytego zamiaru, czyli używa terminologii w sposób arbitralny — stosuje terminy nie według sztywnych praw, lecz kierując się ich doraźną przydatnością i celowością.

Gdyby słuszna była ta druga interpretacja, wówczas określenie „uprzedmiotowionej pracy” mianem „wartości” nie pociągałoby za sobą twierdzenia, że uprzedmiotowiona praca stanowi istotę wartości wymiennej, i nie byłoby żadnego problemu. Byłaby to w pełni dopuszczalna abstrakcja, choć połączona z niepraktycznym, bezcelowym i wprowadzającym w błąd zastosowaniem terminologii. Równie dobrze fizyk mógłby różne ciała, w przypadku których abstrahuje od formy, koloru i struktury, nazwać nie

masami, lecz „siłami żywymi”<sup>43</sup>, mimo że termin ten znajduje się w powszechnym użyciu, oznaczając funkcję masy i prędkości, a zatem coś zupełnie odmiennego od samej masy. Nie byłby to błąd naukowy, lecz bezcelowa (i w praktyce bardzo niebezpieczna) zmiana używanej terminologii.

Rzecz przedstawia się jednak tutaj inaczej — zarówno u Marksa, jak i u Sombarta. Dlatego wspomniany szkopuł nie jest wcale błahy.

Mój szanowny oponent na pewno zgodzi się ze mną, że nie wolno nam dokonywać każdej możliwej abstrakcji tylko po to, by osiągnąć założony cel naukowy. Wolno na przykład przy rozważaniu niektórych problemów dynamiki założyć, że różne ciała są tylko „masami”, lecz niedopuszczalne byłoby to założenie przy badaniu problemów optyki i akustyki. Nawet w ramach samej dynamiki mechanicznej z pewnością niedopuszczalne jest abstrahowanie od formy i stanu skupienia w przypadku badania ruchu po równi pochyłej. Przykłady te pokazują, że również w nauce nie można w pełni oddzielić „myśli” i „logiki” od faktów. Również w nauce obowiązuje zasada *est modus in rebus sunt certi denique fines*<sup>44</sup>. Mój szanowny oponent, jak sądzę, nie zaprzeczy temu, że owe „pewne granice” sprowadzają się do tego, iż za każdym razem można abstrahować tylko od tych właściwości, które przy badaniu danego zjawiska nie mają znaczenia — podkreślę: są dla danego zjawiska *faktycznie i rzeczywiście* nieistotne. Wszystko pozostałe — to, co jest istotne — trzeba dodać do szkieletu badań i poddać dalszej analizie.

Zastosujmy się teraz do tego.

Marks stanowczo podkreśla, iż u podstaw badań naukowych i oceny stosunków wymiany towarów leży to, że towarami są „tylko produkty”. Sombart zgadza się z tym i w mglistych słowach — o które z racji ich mglistości nie chcę się spierać — wysuwa nawet pogląd, by całe „życie gospodarcze” człowieka postrzegać przez pryzmat tej abstrakcji (s. 576, 588).

Sombart oczywiście nie stwierdza, że w pierwszym albo drugim przypadku uprzedmiotowiona praca stanowi jedyny istotny czynnik. Zadowolona się spostrzeżeniem, że dzięki takiemu przedstawieniu uwypuklony zostaje „pod względem ekonomicznym obiektywnie *najistotniejszy* fakt” (s. 576). Nie będę dyskutował z tą tezą. Nie może ona jednak oznaczać, że wszystkie inne istotne fakty poza pracą są względem niej podrzędne, przez co można je w dużej mierze, jeśli nie zupełnie, pominąć z uwagi na ich znikome znaczenie. Były to

---

<sup>43</sup> \* Niem. *lebendige Kräfte* – inne określenie energii kinetycznej.

<sup>44</sup> \* W rzeczach jest miara, są pewne granice.

największy błąd. Dla życia gospodarczego człowieka niezwykle istotne jest to, czy zamieszkuje Nizinę Górnoreńską, czy Saharę albo Grenlandię, i niezwykle istotne jest to, czy pracę ludzi wspomaga zgromadzony wcześniej zasób dóbr — którego to czynnika nie można sprowadzić w całości do pracy. W wypadku takich dóbr jak drewno dębowe, zasoby węgla i grunty praca z pewnością nie jest obiektywnie najistotniejszą determinantą. A skoro tak, to należy podkreślić, iż inne determinanty odgrywają tutaj tak istotną rolę, że faktyczne stosunki wymiany tych dóbr odbiegają znacząco od poziomu wyznaczonego przez uprzedmiotowioną pracę.

Skoro jednak praca nie stanowi jedyne istotnego czynnika określającego stosunki wymiany i wartość wymienną, a tylko jeden z wielu — choćby z tych wielu najistotniejszy, *primus inter pares*<sup>45</sup> — to niepoprawne i niedopuszczalne jest opieranie „pojęcia wartości”, rozumianej jako wartość wymienna, wyłącznie na pracy, tak jak niepoprawne i niedopuszczalne byłoby uwzględnienie przez fizyka w rozważaniach na temat „sił żywych” jedynie masy ciał i usunięcie przez abstrakcję ich prędkości.

Jestem naprawdę zdumiony, iż Sombart tego nie zauważył albo nie wyczuł, tym bardziej że, formułując swoje opinie, używa on przypadkiem wyrażen, które stoją w oczywistej sprzeczności z przyjętymi przez niego przesłankami, a zatem mogłoby się wydawać, że na tę sprzeczność musiał się natknąć. Sombart zakłada, iż charakter towarów jako produktów pracy społecznej stanowi pod względem ekonomicznym obiektywnie *najistotniejszy* fakt. Uzasadnia to tym, że zaopatrzenie ludzi w dobra ekonomiczne „przy *niezmienionych warunkach naturalnych*” zależy *w istocie* od rozwoju społecznej siły wytwórczej pracy, z czego wyprowadza wniosek, że fakt ten znajduje „adekwatne” pod względem ekonomicznym odzwierciedlenie w pojęciu wartości wynikającej jedynie z pracy. Myśl tę powtarza dwukrotnie (s. 576, 577), za każdym razem formułując ją nieco inaczej, przy czym zawsze używa słowa „adekwatny”.

Muszę zatem spytać, czy nie jest oczywista teza przeciwna, mianowicie że pojęcie wartości wynikającej jedynie z pracy *nie* jest adekwatne w świetle przesłanki, iż praca jest tylko najistotniejszym spośród wielu istotnych faktów, lecz stanowi pewne nadużycie. Byłoby adekwatne tylko na podstawie przesłanki, że praca stanowi jedyny istotny fakt. Tego jednak Sombart nie stwierdza. Utrzymuje jedynie, że praca ma wielkie znaczenie dla stosunków wymiany i ludzkiego życia w ogóle, znaczenie większe niż jakikolwiek inny czynnik. Dla

---

<sup>45</sup> \* Pierwszy wśród równych.



takiego stanu rzeczy Marksowska formuła wartości, według której praca jest wszystkim, jest równie mało adekwatna co zrównanie sumy  $1 + 1/2 + 1/4$  do jedności!

Teza o „adekwatności” pojęcia wartości jest nie tylko niewłaściwa, czai się bowiem za nią, w mojej opinii, pewien podstęp — choć zapewne nieuświadomiony przez Sombarta. Choć Sombart przyznaje wprost, że Marksowska wartość *nie* wytrzymuje próby faktów, to dla „skazanej na banicję wartości” szuka schronienia „w myśli ekonomisty-teoretyka”. Z tej enklawy wybiera się on nagle w świat faktów, kiedy stwierdza, że jego pojęcie wartości jest adekwatne w świetle obiektywnie najistotniejszego faktu, albo bardziej pretensjonalnie, że „*techniczny fakt, który obiektywnie rządzi* ekonomicznym bytem ludzkiego społeczeństwa, znalazł swoje adekwatne ekonomiczne wyrażenie” (s. 577).

Sądzę, że powinniśmy przeciwko takiemu postępowaniu zaprotestować. Albo jedno, albo drugie! Albo Marksowska wartość odpowiada faktom i wówczas należy wystawić takie twierdzenie na pierwszą linię ognia, a nie unikać szczegółowej jego weryfikacji pod kątem zgodności z faktami, uzasadniając to chęcią skonstruowania „środka pomocniczego dla naszego myślenia”, a nie założenia odpowiadającego rzeczywistości, albo Marksowską wartość chroni się przed próbą faktów i wówczas nie można w mglistych słowach zapewniać, że zachowuje ona empiryczną ważność, którą można by jej przypisać tylko pod warunkiem, iż przeszłaby ona z powodzeniem sprawdzian, przed którym próbuje się ją ustrzec. Twierdzenie o „adekwatnym wyrażeniu obowiązującego faktu” oznacza przecież to, że *w istocie pod względem empirycznym* Marks ma rację. W porządku. Jeśli Sombart albo ktoś inny tak uważa, niech powie to otwarcie, niech porzuci rozważania o „fakcie umysłowym” i niech wprost podda swoją tezę próbie faktów, która pokaże, jak bardzo albo jak mało fakty różnią się od ich „adekwatnego wyrażenia”. Na razie mogę ograniczyć się do stwierdzenia, że również u Sombarta nie mamy do czynienia z niegroźną odmianą dopuszczalnej, choć błędnie nazwanej abstrakcji, lecz z pretensjonalnym wtargnięciem do domeny twierdzeń empirycznych bez choćby próby uzasadnienia.

Wydaje mi się, iż Sombart przyjął nazbyt bezkrytycznie także inną niedopuszczalną tezę Marksa, że jedynie pod warunkiem uznania za towary „tylko produktów” pracy społecznej możemy w myślach sprowadzić je do wzajemnych stosunków ilościowych, uczynić je „współmiernymi” i tym samym sprawić, że zjawiska świata gospodarczego będą „dostępne” dla naszego

myślenia (s. 574, 582)<sup>46</sup>. Czy Sombart aprobowałby tę tezę, gdyby poddał ją krytycznej analizie? Czy uważałby wówczas, że stosunki wymiany mogą stać się dostępne dla myślenia naukowego tylko dzięki Marksowskiej idei wartości? Nie sądzę. Nie mogę w to uwierzyć. Dialektyczny argument Marksa (t. I, s. 42) nie mógłby Sombarta przekonać. Sombart dostrzega i rozumie równie dobrze jak ja, że w ilościowe stosunki wymiany wchodzi nie tylko produkty pracy, ale też czyste produkty przyrody, które są praktycznie współmierne zarówno względem siebie, jak i względem produktów pracy. A mimo to według niego nie możemy uważać ich za współmierne, chyba że na podstawie własności, której nie posiadają — własności cechującej produkty pracy, ale tylko pod względem jakościowym, a nie ilościowym, jako że nie są one wymieniane w stosunku do uprzedmiotowionej w nich pracy. Czy bezstronny teoretyk nie powinien w tym miejscu uznać, że „tego wspólnego” należy szukać dalej, i to gdzie indziej, niż sugerował Marks?

To prowadzi mnie do ostatniego punktu, który chciałbym tutaj poruszyć. Sombart chciałby sprowadzić różnice między, z jednej strony, systemem Marksa a, z drugiej, przeciwstawnymi teoriami tak zwanych ekonomistów austriackich do sporu o zasady metodologiczne. Marks według niego to przedstawiciel skrajnego obiektywizmu, my zaś reprezentujemy subiektywizm, który sprowadza się do psychologizmu. Marks nie śledzi motywów, które determinują działania indywidualnych podmiotów ekonomicznych, lecz szuka czynników obiektywnych, „warunków ekonomicznych”, które „są *niezależne* od woli [dodałbym, że również od wiedzy] jednostki”. Chce on zidentyfikować to, „co odbywa się poza kontrolą jednostki na mocy stosunków, które są od niej niezależne”. Z kolei my próbujemy „wyjaśnić procesy życia gospodarczego przez odniesienie się w ostatniej instancji do psychiki podmiotów ekonomicznych” i poszukujemy „praw życia gospodarczego w motywacji psychologicznej” (s. 591 i n.).

Z pewnością jest to jedna z tych słusznych i błyskotliwych uwag, których w artykule Sombarta można znaleźć wiele. Jednak mimo że argument Sombarta jest ogólnie słuszny, to wydaje mi się, że nie trafia on do końca w sedno: ani retrospektywnie, jeśli chodzi o wyjaśnienie stanowiska zajmowanego do tej pory przez krytyków Marksa, ani prospektywnie, jeśli chodzi o położenie podwalin pod nową erę krytyki Marksa, która jeszcze się nie zaczęła, gdyż „wciąż brakuje prac

---

<sup>46</sup> Sombart nie stwierdza tego w swoim imieniu, ale wyraża aprobatę dla idącego w tym kierunku twierdzenia C. Schmidta, które poprawia tylko w jednym, mało istotnym szczególe (s. 574). Następnie Sombart stwierdza, że Marksowska doktryna wartości „temu właśnie służy” (s. 582), i nigdzie temu w pełni nie zaprzecza.

przygotowawczych” (s. 556), i dla której trzeba najpierw wybrać metodologię (s. 593 i n.).

Wydaje mi się, że rzecz przedstawia się następująco. Z pewnością istnieje wspomniana przez Sombarta różnica pod względem metody badawczej. Ale „stara” krytyka Marksa w mojej ocenie dotyczyła nie wybranej przez niego metody, ale popełnianych przez niego błędów, jeśli chodzi o jej zastosowanie. Nie mogę wypowiadać się w imieniu innych krytyków Marksa, więc wypowiem się tylko w imieniu własnym. Jeśli chodzi o metodę, zajmuję stanowisko podobne co pewien pisarz w kwestii literatury: *tous les genres sont bons hors le genre ennuyeux*<sup>47</sup>. Uważam, że każda metoda jest dobra, o ile używa się jej w sposób, który przynosi poprawne rezultaty. Nie mam też nic przeciw metodzie obiektywistycznej. Myślę, że może pomóc w osiągnięciu prawdziwej wiedzy w obszarze tych zjawisk, które dotyczą ludzkich działań. Zgadzam się i wielokrotnie zwracałem uwagę na to, że z typowymi ludzkimi działaniami mogą mieć związek pewne czynniki obiektywne, mimo iż ludzie działający pod wpływem tego związku pozostają tego nieświadomi. Przypuśćmy, że ze statystyk wynika, iż w niektórych miesiącach — na przykład w lipcu i listopadzie — popełnianych jest więcej samobójstw albo że liczba zawieranych małżeństw jest powiązana z obfitością plonów. Jestem przekonany, że większość potencjalnych samobójców z lipca i listopada nie wybiera świadomie tych miesięcy na swoją śmierć oraz że narzeczeni nie podejmują decyzji o ślubie, kierując się bezpośrednio tym, że środki utrzymania są tańsze<sup>48</sup>. Niemniej odkrycie takich obiektywnych związków niewątpliwie ma wartość poznawczą.

Wydaje mi się, że muszę w tym miejscu poczynić pewne oczywiste zastrzeżenia. *Po pierwsze*, za bezsporne należy uznać to, że kiedy nie mamy wiedzy o subiektywnych ogniwach pośrednich, tworzących łańcuch przyczynowo-skutkowy, wiedza o obiektywnych związkach z pewnością nie stanowi

---

<sup>47</sup> \* Wszystkie rodzaje są dobre prócz nudnego.

<sup>48</sup> W jakiś sposób obiektywny czynnik musi bezpośrednio albo za pośrednictwem powiązanych z nim innych przyczyn wpływać na motywację działającego człowieka – w przedstawionym w tekście przykładzie na większą skłonność do samobójstwa może wpływać osłabiający układ nerwowy lipcowy upał albo depresyjna i melancholijna jesienna pogoda. „Obiektywny czynnik”, wywołując załamanie nerwowe albo melancholię, wpływa na ogólną motywację, a tym samym na działanie. Twierdzę stanowczo, że nie mogą istnieć prawa rządzące działaniami bez praw rządzących motywami, i pod tym względem nie zgadzam się z Sombartem (s. 593). Jednocześnie też jestem zdania (które Sombart prawdopodobnie uzna za słuszne z perspektywy używanej przez siebie metody), że możemy określać indukcyjnie obiektywne prawa rządzące ludzkimi działaniami bez znajomości i rozumienia kierujących nimi motywów. Bez praw rządzących motywami nie byłoby zatem praw rządzących działaniami, ale można poznać prawa rządzące działaniami, nie znając praw rządzących motywami!

najwyższego poziomu wiedzy. Pełne zrozumienie staje się możliwe wtedy, gdy mamy wiedzę o związkach zewnętrznych *i wewnętrznych*. Dlatego na pytanie Sombarta o to, „czy kierunek obiektywistyczny w teorii ekonomii może stanowić nurt samodzielny albo komplementarny” (s. 593), za oczywistą uważam odpowiedź, że można znaleźć dla niego uzasadnienie tylko wtedy, gdyby miał stanowić nurt komplementarny.

*Po drugie*, myślę (choć nie chcę w tej materii, którą uznaję za kwestię poglądu, spierać się ze swoimi oponentami), że w obszarze ekonomii, w którym mamy do czynienia głównie z działaniami świadomymi i wyrachowanymi, obiektywistyczne źródło wiedzy może w najlepszym razie przynieść bardzo słabe i niezadowalające rezultaty.

*Po trzecie*, co tyczy się w szczególności krytyki Marksa, muszę zdecydowanie podkreślić, że jeśli używa się metody obiektywistycznej, to należy to czynić poprawnie. Jeśli chcemy stwierdzić istnienie obiektywnych związków zewnętrznych, które wywierają na działającego człowieka wpływ za albo poza jego wiedzą i wolą, to musimy to czynić poprawnie. Marks poprawnie tego nie robił. Swojej podstawowej tezy, że wszystkie stosunki wymiany określa wyłącznie praca, nie dowiódł na podstawie zewnętrznych, namacalnych i obiektywnych faktów (z którymi owa teza stoi w sprzeczności) ani na podstawie subiektywnych motywów, lecz przez jałową dialektykę. Owa teza jest prawdopodobnie najbardziej arbitralnym i sprzecznym z faktami twierdzeniem, jakie pojawiło się w całej historii naszej nauki.

I jeszcze jedno. Stanowisko Marksa nie jest w całości „obiektywistyczne”. Nie był on bowiem w stanie uniknąć w swoim systemie odwołań do motywów działających ludzi jako siły sprawczej — chodzi tu głównie o jego wzmianki na temat „konkurencji”. Skoro już wprowadza do swojego systemu elementy subiektywistyczne, to powinien czynić to w sposób poprawny, rzetelny i nieprowadzący do sprzeczności. Czy to zbyt wielki wymóg? A mimo to Marks do tego wymogu się nie stosował. To właśnie z powodu takich uchybień, które — powtórzę — nie mają żadnego związku z wybraną metodą, gdyż w świetle każdej metody są działaniem nagannym, zwalczałem i zwalczam teorię Marksa jako teorię fałszywą. Uważam bowiem, że należy ona do jedyne go złego rodzaju teorii — rodzaju teorii *fałszywych!*

Od dawna zajmuję zatem stanowisko, w kierunku którego według Sombarta powinna zmierzać przyszła krytyka Marksa. Twierdzi on, że:

*Oceny i krytyki systemu Marksa należy spróbować w następujący sposób. Czy kierunek obiektywistyczny w teorii ekonomii może stanowić nurt samodzielny albo komplementarny? Jeśli odpowiedź jest pozytywna, to należy zadać sobie pytanie: czy przydatna jest Marksowska metoda ilościowego określania faktów ekonomicznych przez pojęcie wartości jako umysłowy środek pomocniczy? Jeśli tak, to czy poprawny jest wybór pracy jako istoty pojęcia wartości? Jeśli tak, to czy można podważyć Marksowską argumentację, strukturę jego systemu, wyprowadzone przez niego wnioski itd.? (s. 593).*

Dawno temu na pierwsze pytanie odpowiedziałem, że można znaleźć uzasadnienie dla „komplementarnego” wykorzystania metody obiektywistycznej. Za bezsporne uważam również to, że konieczne jest wykorzystanie — używając słów Sombarta — „metody ilościowego określania faktów ekonomicznych przez [...] umysłowy środek pomocniczy”, którym byłoby *jakieś* pojęcie wartości. Na trzecie pytanie, o to, „czy poprawny jest wybór pracy jako istoty [tego] pojęcia wartości”, dawno temu odpowiedziałem negatywnie. Z kolei na czwarte pytanie, o to, „czy można podważyć Marksowską argumentację, strukturę jego systemu, wyprowadzone przez niego wnioski itd.”, moja odpowiedź jest zdecydowanie twierdząca.

Jak to w ostatecznym rozrachunku oceni świat? Co do tego nie mam wątpliwości. System Marksa ma przeszłość i teraźniejszość, ale żadnej trwałej przyszłości. Uważam, że te systemy naukowe, które jak system Marksa opierają się na głębokiej dialektyce, skazane są na niechybny upadek. Umysłowi ludzkiemu zręczna dialektyka może czasami zaimponować, ale nie trwa to zbyt długo. W długim okresie do głosu dochodzą fakty, niepodważalne łańcuchy przyczyn i skutków, a nie wyrazów i zwrotów. W naukach przyrodniczych prace takie jak ta Marksa byłyby obecnie niemożliwe. W bardzo młodych naukach społecznych jego dzieło mogło zdobyć wielki wpływ, ale zapewne będzie go teraz bardzo powoli tracić — bardzo powoli, dlatego że oparcie ma nie w przekonanych umysłach swoich zwolenników, lecz w ich sercach, życzeniach i pragnieniach. W długotrwałym istnieniu może mu pomóc także kapitał autorytetu, jakim dzieło Marksa cieszy się wśród wielu ludzi. Na początku tego artykułu stwierdziłem, że Marks jako autor był człowiekiem szczęśliwym. Myślę, że wielki na to wpływ miał fakt, iż ostatnia część jego systemu została wydana 10 lat po jego śmierci i prawie 30 lat po ukazaniu się tomu pierwszego. Gdyby tezy i ustalenia tomu

trzeciego przedstawiono światu wraz z tomem pierwszym, niewielu znalazłoby się bezstronnych czytelników, uznających logikę tomu pierwszego za niebudzącą wątpliwości! Trwająca od 30 lat wiara w autorytet zapuściła już swoje korzenie i stanowi wał chroniący przed krytycznym spojrzeniem — aczkolwiek i ten wał w końcu osłabnie.

Jednak nawet wówczas wraz z systemem Marksa nie upadnie socjalizm — ani w wydaniu teoretycznym, ani w wydaniu praktycznym. Jak istniał socjalizm przed Marksem, tak będzie istniał i po nim. Siłą napędową socjalizmu — mimo jego przesady — jest nie tylko nowy impuls, jaki teorii ekonomii dali socjaliści teoretyczni, ale też słynny Bismarckowski „olej socjalny”, którym obecnie nasmarowane są wszystkie praktyczne rozwiązania polityczne, w wielu wypadkach z pewnością nie ze szkodą dla państwa. Sądzę, że siłą napędową socjalizmu co mądrzejsi jego zwolennicy wykorzystają, by w odpowiednim czasie powiązać go z bardziej solidnym systemem naukowym. Będą chcieli wymienić wszystkie zgniłe filary. Przyszłość pokaże, co wyjdzie z próby oczyszczenia tych fermentujących idei. Miejmy nadzieję, że nie będziemy wiecznie kręcić się w koło, że niektóre błędy uda się odrzucić na zawsze, a do skarbca wiedzy dodać pewne odkrycia, których strony nie będą z pasją podważały.

Marks zachowa trwale miejsce w historii nauk społecznych z tych samych powodów, zarówno pozytywnych, jak i negatywnych, co jego protoplasta Hegel. Obaj byli genialnymi umysłami. Obaj, każdy w swojej dziedzinie, wywarli niebывały wpływ na myślenie i odczucia całych pokoleń — można by powiedzieć, że na samego ducha epoki. Ich systemy teoretyczne to nadzwyczaj kunsztownie obmyślane i zbudowane dzięki fantastycznej zdolności kojarzenia wielopoziomowe konstrukcje myślowe, które w ryzach trzyma niesamowita siła ducha. Ale to tylko domki z kart.

*Tłumaczenie, redakcja i przygotowanie do druku eseju Böhm-Bawerka kosztowało około 5 tysięcy złotych. Dzięki Twojemu wsparciu będziemy mogli szerzej udostępniać najlepsze ekonomiczne teksty — [przełącz darowiznę na Instytut Misesa](#).*