

O naturze i pochodzeniu pieniądza

Autor: **Carl Menger**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Dawid Świonder**

Tekst stanowi fragment z rozdziału VIII „[Principles of Economics](#)” z 1871 r.

We wczesnych fazach rozwoju handlu, kiedy ekonomizujące jednostki z wolna poczynają zdawać sobie sprawę z gospodarczych korzyści, jakie można odnieść dzięki wykorzystaniu istniejących okazji do wymiany, ich uwaga — z prostotą właściwą początkom wszystkich kultur — skupiona jest jedynie na okazjach najbardziej rzucających się w oczy.

Rozważając dobra, jakie nabędzie poprzez handel, każdy człowiek bierze pod uwagę tylko ich wartość użytkową dla niego samego. Dlatego też transakcje wymiany, do których rzeczywiście dochodzi, ograniczają się naturalnie do sytuacji, w których ekonomizujące jednostki posiadają dobra mające dla nich mniejszą *wartość użytkową* niż dobra będące w posiadaniu innych ekonomizujących jednostek, które wartościują te same dobra w odwrotny sposób. **A** posiada miecz, który ma dla niego mniejszą wartość użytkową niż należący do **B** pług, podczas gdy dla **B** ten sam pług ma mniejszą wartość użytkową niż miecz **A** — u początków ludzkiego handlu wszystkie dokonane transakcje wymiany ograniczają się do przypadków tego rodzaju.

Nie trudno jest dostrzec, że w takich warunkach liczba rzeczywiście dokonanych wymian musi być ściśle ograniczona. Jakże nieczęsto zdarza się, że dobro będące w posiadaniu jednej osoby ma dla niej mniejszą wartość użytkową niż inne dobro należące do innej osoby, która wartościuje dane dobra dokładnie na odwrót! A nawet kiedy taka relacja zajdzie, o ile rzadsze muszą być sytuacje, w których owe dwie osoby w ogóle się spotkają! Osoba **A** posiada sieć rybacką, którą chciałaby wymienić na pewną ilość konopi. By móc rzeczywiście dokonać



takiej wymiany, jest dla niej konieczne nie tylko istnienie innej ekonomizującej jednostki, **B**, chętnej do zbycia konopi za, zgodnie z pragnieniem **A**, sieć rybacką, ale także to, by obie te gospodarujące jednostki, wyrażające owe specyficzne pragnienia, spotkały się. Załóżmy, że farmer **C** ma konia, którego chciałby wymienić w zamian za kilka narzędzi rolniczych oraz odzież. Jakże mało prawdopodobne jest, iż znajdzie on inną osobę, która potrzebowałaby jego konia i jednocześnie miałaby chęć oraz możliwość przekazania mu wszystkich narzędzi i ubrań, jakich pragnie w zamian!

Gdyby jej rozwiązanie nie tkwiło w samej naturze rzeczy, trudność ta byłaby nie do pokonania i poważnie utrudniłaby postęp w podziale pracy oraz — przede wszystkim — produkcji dóbr przeznaczonych do przyszłej sprzedaży. W wyżej przytoczonej sytuacji jednak pojawiły się elementy, które wszędzie i w sposób nieunikniony wiodły ludzi — bez konieczności stosowania specjalnych uzgodnień czy nawet przymusu państwowego — do stanu, w którym owa trudność została całkowicie przewyciężona.

Bezpośrednie zaspokojenie potrzeb jest ostatecznym celem wszystkich gospodarczych przedsięwzięć człowieka. *Celem finalnym* działalności wymiennej ludzi jest zatem wymiana towarów na takie dobra, które mają dla nich wartość użytkową. Dążenie do osiągnięcia owego celu finalnego było charakterystyczne dla wszystkich etapów rozwoju kultury oraz jest w pełni zasadne ekonomicznie. Jednakże, gospodarujące jednostki zachowywałyby się oczywiście w sposób nieekonomiczny, gdyby w każdym przypadku niemożności *natychmiastowego i bezpośredniego* osiągnięcia celu finalnego całkowicie porzucały dążenie do niego.

Założmy, że kowal ery homeryckiej wykuł dwa komplety miedzianych pancerzy i chce wymienić je na miedź, opał oraz żywność. Idzie na rynek, oferując swe produkty w zamian za te dobra. Bez wątpienia byłby bardzo zadowolony napotykając tam osobę, która chciałaby nabyć jego zbroje oraz jednocześnie oferowałaby wszystkie surowce i żywność, których mu potrzeba. Jednakże, musielibyśmy uznać za szczególnie szczęśliwy przypadek, gdyby pośród niewielkiej liczby osób, które w dowolnej chwili chętne byłyby zakupić tak trudno zbywalny towar, jak jego zbroja, znalazł kogokolwiek mającego do zaoferowania dokładnie te dobra, których on potrzebuje. Dlatego też ów kowal uczyniłby zbywalność swych produktów niemożliwą bądź możliwą tylko kosztem wielkiego nakładu czasu, jeżeli postąpiłby tak nieekonomicznie, że w zamian ze

swe wyroby żądałby tylko dóbr przedstawiających dla niego wartość użytkową i pomijał te, które — chociaż miałyby dla niego charakter wyłącznie towarowy — *cechowałyby się większą pokupnością niż jego własne*. Posiadanie owych towarów znacznie przyspieszyłoby jego poszukiwania osób oferujących potrzebne mu dobra.

W czasach, o których mówię, bydło stanowiło — jak się za chwilę przekonamy — najbardziej zbywalny towar. Nawet jeśli płatnerz ma już odpowiednią ilość bydła, by zaspokoić swoje bezpośrednie potrzeby, działałby bardzo nieekonomicznie, gdyby nie chciał sprzedać swojej zbroi za kilka dodatkowych sztuk bydła. Czyniąc tak, nie wymienia on oczywiście swoich towarów na dobra konsumpcyjne (w ujęciu węższym, w którym termin ten jest przeciwny „towarom”), tylko na dobra mające dla niego także charakter towarowy. Za słabiej zbywalne produkty nabywa inne, odznaczające się większą pokupnością, albowiem ich posiadanie znacznie zwiększa jego szanse znalezienia na rynku osób, które zaoferują mu dobra, jakich potrzebuje. Jeśli nasz płatnerz poprawnie zdefiniuje swoje potrzeby, to w naturalny sposób — bez przymusu czy specjalnych uzgodnień — będzie gotów oddać zbroje za odpowiednią ilość bydła. Z tak nabytymi towarami o lepszej zbywalności, uda się do sprzedawców oferujących miedź, opał i żywność, aby osiągnąć swój *ostateczny cel* — zdobycie drogą handlu potrzebnych mu dóbr. Jednakże, teraz może on dążyć do tego celu znacznie szybciej, bardziej ekonomicznie i z większym prawdopodobieństwem sukcesu.

W miarę jak *każda* ekonomizująca jednostka staje się bardziej świadoma swego gospodarczego interesu, ów *interes* — *bez jakichkolwiek uzgodnień, ustawowego przymusu czy nawet względu na interes publiczny* — skłania ją do zbywania swych towarów w zamian za inne, bardziej pokupne — i to nawet, jeśli nie są jej potrzebne w celu natychmiastowej konsumpcji. Wraz z rozwojem gospodarczym możemy zatem powszechnie zauważyć zjawisko, w którym pewna liczba dóbr — zwłaszcza tych, które w danym miejscu i czasie można sprzedać najłatwiej — staje się, pod silnym wpływem *zwyczaju*, akceptowana przez wszystkich handlujących, a tym samym możliwa do zaoferowania w zamian za każdy inny towar. Dobra te były określane przez naszych przodków mianem *Geld* [*niem. pieniądz — przyp. redakcji*], wywodzącym się od *gelten*, które oznacza

„kompensować” lub „płacić”. Stąd termin *Geld* w naszym języku odpowiada ogólnemu pojęciu środka płatniczego.

Wielka waga *zwyczaju* w kontekście początków pieniądza może być dostrzeżona natychmiastowo, gdy rozważamy opisany wyżej proces, w którym pewne dobra stały się pieniądzem. Wymiana słabiej zbywalnych towarów na towary o większej pokupności leży w interesie *każdej* ekonomizującej jednostki. Lecz rzeczywiste wykonanie tego rodzaju operacji wymiany zakłada z góry wiedzę ekonomizujących jednostek na temat swego interesu. Muszą one bowiem być chętne do zaakceptowania w zamian za swoje towary dobra wyłącznie ze względu na jego większą zbywalność, a które samo w sobie może być dla nich zupełnie bezużyteczne.

Większość członków społeczeństwa nigdy nie zdobędzie tej wiedzy w tym samym czasie. Wręcz przeciwnie — na początku tylko niewielka liczba ekonomizujących jednostek dostrzeże korzyść płynącą z przyjęcia innych, bardziej pokupnych towarów w zamian za ich własne, zawsze gdy bezpośrednia wymiana towarów na dobra, które pragną skonsumować, jest niemożliwa lub wysoce niepewna. Korzyść ta jest *niezależna od powszechnego uznania jakiegokolwiek dobra za pieniądź*. Taka wymiana bowiem — niezależnie od okoliczności — zawsze doprowadzi ekonomizującą jednostkę znacznie bliżej jej celu finalnego, tj. zdobycia dóbr, które pragnie skonsumować.

Jako że nie ma lepszej metody, by ludzie stali się świadomi swych ekonomicznych interesów, jak tylko przez obserwację sukcesu gospodarczego tych, którzy stosują właściwe środki do osiągania swoich celów, jest jasne, że nic nie sprzyjało rozwojowi pieniądza tak bardzo, jak długotrwała i ekonomicznie korzystna akceptacja nadzwyczaj zbywalnych towarów w zamian za pozostałe przez najbardziej światłe i zdolne ekonomizujące jednostki. Tym sposobem zwyczaj i praktyka w niemałym stopniu przyczyniły się do przekształcenia najbardziej pokupnych w danym czasie towarów w takie, które stały się akceptowane nie przez liczne, ale przez wszystkie ekonomizujące jednostki w zamian za ich własne dobra.

W obrębie granic państwa porządek prawny ma zazwyczaj — mimo iż niewielki, to jednak niezaprzeczalny — wpływ na pieniężny charakter towarów. Pochodzenie pieniądza (w odróżnieniu od monety, która stanowi li tylko jedną z jego odmian) jest, jak już widzieliśmy, całkowicie naturalne, przeto

oddziaływanie nań legislatywy przejawia się niezwykle rzadko. Pieniądz nie jest wynalazkiem państwa. Nie jest produktem aktu prawodawczego. Nawet aprobata władzy politycznej nie jest konieczna dla jego istnienia. Pewne towary stały się pieniądzem w sposób całkowicie naturalny jako rezultat ekonomicznych relacji, niezależnych od mocy państwa.