

Znaczenie prywatnej przedsiębiorczości dla społeczeństwa i jej stosunek do przedsiębiorstw gminnych i państwowych.

Nie tylko znaczna część nowożytnych ekonomistów, hołdujących teoryom tak zw. „Kathedersocjalizmu“ ale także opinia publiczna nawykła w ostatnich czasach lekceważyć rolę prywatnego przedsiębiorcy w ogólnem gospodarstwie społecznem.

Prywatny przedsiębiorca jest jednak tym czynnikiem ekonomicznym, który spełnia zadanie głównego wytwórcy dóbr gospodarczych, którego pracy państwa i kraje zawdzięczają swoje bogactwo, który na swych barkach dźwiga największe ciężary podatkowe, który zatem powinien być uważany za głównego reprezentanta interesów społecznych i ekonomicznych.

Obecnie jednak — u nas zwłaszcza — opinia publiczna, pod wpływem hasła socjalistycznego komunizmu, spogląda na przemysłowca i kupca często z uprzedzeniem i zawiścią, nie docenia jego pracy, a zazdrośnie obserwując wzrost jego majątku, traktuje go z przekąsem, jako „wyzyskiwacza“, nie zdając sobie sprawy, że przedsiębiorca zawdzięcza plon swej pracy nie przypadkowi lub szczęściu, lecz umiejętnym, celowym wysiłkom technicznej i kupieckiej natury.

Spróbuję twierdzenia moje pokrótce uzasadnić.

Źródłem wszelkiej wytwórczości jest bezsprzecznie przedsiębiorczość.

Zasadniczą cechą przedsiębiorcy stanowi działalność, wychodząca poza zakres zwykłej gospodarki domowej. — Działalność ta

jest ryzykująca, produkująca, a w rezultacie zdobywająca zyski.

Przedsiębiorca jest człowiekiem, który na własną rękę i na własną odpowiedzialność próbuje kształtować zjawiska ekonomiczne i walczy z nimi o zysk, lub stratę. — Niby dźwignię, przykładą on swą pracę twórczą w odpowiednim miejscu i stara się z natężeniem wszystkich sił przeprzeć trudności i zawady i osiągnąć zysk, jaki jest w danym wypadku możliwy. Setki zdobywają owoce tej pracy, lecz tysiące trudzą się nadaremnie i padają z wyczerpania.

Przedsiębiorca musi dobrze obrać miejsce, gdzie ma użyć dźwigni, musi posiadać środki, które pozwalają mu wmieszać się czynnie w życie gospodarcze, musi mieć odwagę, aby je zaryzykować i rozważyć, aby uniknąć strat, musi posiadać osobistą energię i umieć przysposobić sobie siłę roboczą, aby mógł rozpocząć i prowadzić swoje przedsięwzięcie.

Przedsiębiorca przedstawia najwyższą formę pracownika, jaka istnieje, praca jego musi być potrójna: kupiecka, techniczna i administracyjna.

Gdy przedsiębiorca spostrzeżł jakieś istniejące, lub powstające zapotrzebowanie gospodarcze i stara się zaspokoić je taną poładą i godziwymi środkami zwalczyć wszelką konkurencję — wtedy jest kupcem. Gdy zapomocą najlepiej obmyślanych przyrządów i maszyn wytwarza towar możliwie dokład-

nie i starannie — wtedy jest technikiem. Gdy zaś wewnątrz swego zakładu stara się poszczególnie siły produkcyjne zespolić tak, by najmniejszym nakładem czasu i energii wykonywały najwięcej pracy, wtedy jest organizatorem i administratorem.

Zadaniem przedsiębiorcy jest zatem rozważyć wszystkie okoliczności ważne dla przedsięwzięcia, upatrzyć stosowną chwilę — wyszukać odpowiednie miejsce, dobrać odpowiednie siły pomocnicze, ustawić właściwe maszyny, zapewnić sobie potrzebną dostawę surowego materiału, obmyślić najtańszy system produkcji, wreszcie zorganizować zbyty towaru po korzystnej cenie; wszystko to musi przedsiębiorca sam pomyślowo i umiejętnie zdziałać, jeśli chce pomyślnie spełnić swe zadanie.

W każdym społeczeństwie niewielu tylko ludzi posiada w odpowiednim stopniu zdolności przedsiębiorcze. Dziesięciu spostrzega powstające zapotrzebowanie — pięciu nie ma jednak odwagi, by zaryzykować swój majątek w odpowiednim przedsiębiorstwie — trzech decyduje się ostatecznie na próbę produkcji, a zaledwo jeden wyszukuje najodpowiedniejsze miejsce, ocenia najlepiej warunki zbytu, zapewnia sobie korzystną dostawę surowca, znajduje najlepszą i najtańszą formę fabrykacji, kalkuluje taryfy przewozowe i staje się korzystnie produkującym przedsiębiorcą. — Jeśli z biegiem czasu zdobywa sobie znaczny majątek, zawistni żalą się na niesprawiedliwy podział dóbr — jeżeli jednak postrada majątek skutkiem zmian w ogólnych stosunkach gospodarczych — a każdy rok przynosi takie zmiany, — nikt go nie żałuje.

Tylko ten przedsiębiorca, który ma oczy otwarte, który niezmordowanie przystosowuje się do zmian ekonomicznych, który idzie z postępem techniki i umie w organizacji zbytu zawsze sprostać konkurentom, tylko ten jest prawdziwym przedsiębiorcą.

Założenie przedsiębiorstwa nie jest możliwe bez nakładu środków, nagromadzonych poprzednią pracą, a więc bez nakładu zaoszczędzonego kapitału. Ten kapitał trzeba zaryzykować; gdy przedsiębiorstwo chybiło, kapitał jest stracony — to też ten tylko w tej walce zwycięży, kto szczęśliwie umie połączyć ekonomiczną hazardowość z rozważa-

i roztropną oszczędnością. Odnosi się to do najmniejszych i do największych przedsiębiorstw.

Drobny rzemieślnik, lub kupiec, który nie umie zakupywać towarów, przepłaca je i w następstwie dyktuje wygórowane ceny swojej klienteli, rychło upada i zostaje wypchnięty z koła samoistnych przedsiębiorców. Olbrzymia fabryka, oparta na milionowym kapitale, tylko wtedy utrzyma się i rozwinie, jeśli koszty zakładowe nie były za wysokie, jeśli technicznie doskonale jest prowadzona, gospodarczo oszczędnie zorganizowana i jeśli wprowadza na targ po cenach konkurencyjnych dobry towar, na który jest popyt.

W każdym innym razie fabryka ponosi straty.

Korzystne poprowadzenie przedsiębiorstwa zależy więc w pierwszym rzędzie od osobistych zdolności przedsiębiorcy.

Przytoczę tu zdanie jednego z wybitnych inżynierów angielskich, który powiedział: „Niema rentownych i nierentownych przedsiębiorstw, są tylko zdolni lub niezdolni przedsiębiorcy“. Nie należy brać dosłownie tego powiedzenia, ale w gruncie rzeczy jest ono zupełnie prawdziwe.

Kto nie potrafi ocenić ekonomicznych stosunków i obliczyć, czy w danym razie nakład pracy i kapitału wyda plon odpowiedni, ten niech zaniecha samoistnych przedsiębiorstw, a zadowolili się posadą, na której za stałą płacą wykonywa wyznaczoną pracę.

Towar wyprodukowany powinien taką osiągnąć cenę, aby koszty produkcji zostały pokryte, a prócz tego przedsiębiorca osiągnął zysk godziwy. Ten zysk, pozostający fabrykantowi po sprzedaży towaru, nazwany został „nadwartością“ przez największego teoretyka socjalizmu, Karola Marxa.

Marx, kierując swoje ataki przeciw kapitalizmowi, przeoczył zupełnie w swjej teorii człowieka, zlekceważył całkiem rolę przedsiębiorcy. Powstanie nadwartości uważa on za nieuchronny, automatyczny wynik użytej do fabrykacji pracy ręcznej i włożonego kapitału, zamiast uznać przyczynę prawdziwą, t. j. osobistą zdolność przedsiębiorcy. Marx rozpatrywał bowiem tylko korzystną produkcję towaru; nie uwzględnił zaś jej okoliczności, że „nadwartość“ nie powsta-

je tam, gdzie przedsiębiorca się przeliczył i nie umiał zorganizować warunków pracy i zbytu towarów. Nadwartość jest tedy niewątpliwie dziełem i zasługą przedsiębiorcy, którego zdolność i praca jest czynnikiem wytwórczości, przeoczonym przez Marxa.

Dopóki istnieje wartość prywatna — a uważam ją za niezniszczalny element stosunków ludzkich — dopóty rola przedsiębiorcy będzie najważniejszą w gospodarstwie społecznym. On przedstawia żywioł twórczy, produktywny. Niestrudzona energia, poczucie odpowiedzialności, sumienność i obowiązkowość są niezbędnymi przymiotami każdego przedsiębiorcy, który chce owocnie pracować. Jest to więc żywioł w społeczeństwie najdzielniejszy, najtęższy i najzdrowszy i słusznie rzecz można, że państwo i społeczeństwo stoi i kwitnie przedsiębiorczością swych członków.

Przedsiębiorcą jest właściwie każdy, kto na własne ryzyko i na własny rachunek wytwarza dobra gospodarcze; więc rękodzielnik i kramarz jest tak samo przedsiębiorcą, jak kupiec grosista i wielki przemysłowiec. Przedsiębiorcą w tem znaczeniu jest oczywiście także rolnik, pracujący na własnym gospodarstwie. Także i przedstawiciele zawodów technicznych, jak inżynierowie cywilni, dyrektorzy towarzystw wytwórczych, a nawet kierownicy poszczególnych działów pewnej fabrykacji, o ile mniej lub więcej samodzielnie pracują, należą do przedsiębiorców i różnią się zasadniczo od urzędników i robotników, wykonywujących pracę przez kogo innego obmyśloną i im do wypełnienia naznaczoną.

Nie mogę pominąć uwagi, że przedsiębiorca i zatrudniony przez niego robotnik mają wspólne ekonomiczne interesy. Dążeniem obu jest wytworzenie dobrej koniunktury przemysłowej, t. j. okresu, w którym zamówień i pracy jest dużo, a ceny towarów wysokie. Wprawdzie w takich okresach koszty surowca i produkcji wypadają przedsiębiorcy drożej, ale cena towaru i zysk, skutkiem szybkiego obrotu kapitału, również wzrasta. Robotnik zaś wówczas płaci wprawdzie więcej za żywność i mieszkanie, ale pobiera wyższe wynagrodzenie i ma więcej widoków wybicia się na lepsze stanowisko.

Wspomniałem na początku, że od pewnego czasu piśmiennictwo, a w ślad za nim opinia publiczna nie docenia roli przedsiębiorcy w gospodarstwie społecznym. W miarę zaś lekceważenia inicjatywy i działalności prywatnej zaznaczają się coraz silniej tendencje socjalizmu gminnego i państwowego — podnoszone są coraz częściej i głośniejsze postulaty umiastowiania, ukrajowania i upaństwowiania różnych zakładów i przedsiębiorstw przemysłowych.

Gmina, kraj i państwo — w przeciwstawieniu do jednostek i instytucji prywatnych — rzekomo lepiej i skuteczniej dla społeczeństwa gospodarują. Wskutek tego zapatrywania przedsiębiorstwa gminne i rządowe są często uprzywilejowane, doznają rozlicznych ułaskawień, a prywatny przedsiębiorca w wielu wypadkach jest uważany tylko za najlepszy obiekt do wypróbowania sprawności śruby podatkowej.

Tak dzieje się nawet w Niemczech i Anglii, mających oddawna tę kulturę przemysłową, której nam, Polakom, po dziś dzień brak prawie zupełny; wyrobienie zaś tej kultury, inaczej mówiąc podniesienie ekonomiczne kraju zapomocą przemysłu, jest bezsprzecznie na teraz najpilniejszym naszym zadaniem społecznym i narodowym.

Hasło „uprzemysłowienia“ rozbrzmiewa u nas od lat kilkunastu głośno i szeroko, niemniej usiłowania w tym kierunku postępują powoli, a jak wskazują pewne objawy, obawiać się poniekąd należy, żeby pod wpływem obecnego dążności socjalizmu gminnego i państwowego nie zyskały w polskim społeczeństwie zbyt wiele powagi i nie utrudniły nam dalszej normalnej, koniecznej dla dobra kraju ewolucji. Bo nie tylko towary, ale i opinie dotąd chętnie sprowadzamy z zagranicy...

To też dobrze jest zwracać uwagę na krytykę wyżej wspomnianych tendencji, dokonywaną za granicą.

Przeciw wybujałej dążności do umiastowiania i upaństwowiania przedsiębiorstw — przeciw coraz większemu rozszerzaniu zakresu czynności ciał autonomicznych, obejmowaniu przez nie coraz liczniejszych funkcji i nakładaniu na barki gmin coraz znaczniejszych ciężarów, jednym słowem przeciw propagandzie gminnego i państwowego so-

cyalizmu, zaznacza się w kołach liberalnych ekonomistów coraz silniejsza reakcja. W tym kierunku wielki rozgłos zdobyła sobie w roku ubiegłym książka słynnego angielskiego ekonomisty, prezydenta londyńskiej Izby handlowej i wicekanclerza londyńskiego uniwersytetu, lorda Avebury, pod tytułem: „Państwo i miasto, jako przedsiębiorca“.

Lord Avebury jest zasadniczym i bezwzględny przeciwnikiem gminnego socjalizmu. Aby uzasadnić, że gminy i państwa nie powinny podejmować się prowadzenia przedsiębiorstw gospodarczych, lord Avebury przywołuje pięć głównych argumentów, które objaśnia przykładami z życia Anglii. Oto szereg tych argumentów:

1. Zarządy miast, krajów i państw mają aż nadto ustawowych czynności i obowiązków, które wymagają całej ich energii i wypełniają im cały czas.

2. Z przedsiębiorstwami ekonomicznej natury łączy się i zawsze łączyć się musi duży wzrost długów publicznych.

3. Zarządy miejskie, które powinny stać ponad wszelkimi partiami, wnikają się często w spory i zatargi z warstwą robotniczą.

4. Ponieważ przy przedsiębiorstwie gminnym, lub państwowym niema naturalnego bodźca do oszczędnej zapobiegliwości, rezultat pracy okazuje się zwykle ujemnym. Albo wynika wprost strata, albo nadmiernie wzrastają koszty produkcji: jedno i drugie odbija się oczywiście najwięcej na klasie pracującej.

5. Przedsiębiorstwa gminne są hamulcem dla technicznego postępu i wynalazczości z tej samej przyczyny, dla której nie produkują one z zyskiem, lecz ze stratą.

W rezultacie ekonomista angielski potępia i uważa za szkodliwe wszelkie gminne przedsiębiorstwa.

To stanowisko wydaje mi się jednak zbyt radykalne, a niektóre argumenty lorda Avebury nie wytrzymują wcale rozsądnej krytyki; nie wszystkie też przytoczone przezeń przykłady złej gospodarki gminnej mają moc przekonywującą i łatwo można im przeciwstawić inne, dowodzące czegoś wręcz przeciwnego. Owszem należy zaznaczyć, iż wedle powszechnego słusznego przekonania istnieją niewątpliwie pewne gałęzie wytwórczości, które ze względu dobra publicznego

przedewszystkiem państwo, lub gmina podejmować winny. To przekonanie utrwaliło się tak dalece w świadomości społeczeństwa i taki już wpływ wywarło na ewolucję ekonomiczną, że w tych gałęziach pracy absolutnie nie byłoby możliwe dzisiaj powrócić, jak sobie tego życzy lord Avebury, do wytwórczości wyłącznie prywatnej.

Zaznaczyć dalej należy, że przemysł prywatny nie doznaje zbyt wielkiego uszczerbku skutkiem przedsiębiorczości gminnej i państwowej, o ile ta ogranicza się do prowadzenia pewnych zakładów o charakterze użyteczności publicznej, jak przedewszystkiem: główne środki komunikacyjne (n. p. koleje, drogi jezdne, kanały) — dalej wytwarzanie środków oświetlających (gazownie) i dostarczanie siły motorycznej (elektrownie). Tu wreszcie należą rzeźnie, wodociągi, kanalizacja i t. p.

Nie podobna jednak ściśle określić rodzaju przedsiębiorstw, jakich zarządy gmin podejmować się mogą bez szkody dla siebie, a z pożytkiem dla ogółu. Odpowiedź na to pytanie zależy w każdym wypadku od miejscowych warunków i okoliczności różnorodnych, które uwzględnić należy. Ogólnie tyle tylko powiedzieć można, że powinny to być tylko takie przedsiębiorstwa, w których uczestniczy i z których korzysta ogół, albo przynajmniej większość obywateli. Miarodajne mogą tu być także względy kulturalne (teatry, nauczanie) względ na użyteczność publiczną (komunikacje, światło) oraz względ na możliwość nadmiernego wyzysku ogółu konsumentów ze strony prywatnego przedsiębiorcy (rzeźnie, wodociągi).

Najdalej na drodze socjalizmu państwowego posunęła się Australia, gdzie nie tylko środki komunikacyjne, dostarczanie światła i siły motorycznej, ale wszystkie kopalnie, wyzyskanie sił wodnych a wreszcie dostarczanie niezbędnych środków masowej konsumpcji należą do zakresu gospodarczości państwowej. Przeciwnieństwo stanowią Stany Zjednoczone Ameryki Północnej, gdzie panuje taka przewaga przedsiębiorczości prywatnej, że obecnie $\frac{7}{8}$ części majątku ogólnego znajduje się w ręku zaledwo kilkunastu tysięcy jednostek, stanowiących niespełna setną część ogółu ludności. To też stosunków amerykańskich, wybujałej spekulacji, żądzy nie-

pohamowanej zdobycia majątku, oraz nieokielznanego współzawodnictwa, za ideał społeczny uważać nie można.

Życie ekonomiczne Europy rozwija się mniej bujnie, lecz na ogół rozwój ten bardziej niż w innych częściach ziemi zbliża się do słusznych postulatów sprawiedliwości społecznej. Właśnie też w interesie dalszego normalnego rozwoju życzyć sobie należy, aby zachowany został i coraz lepiej układał się należyty stosunek między gospodarczością gminną i państwową, a prywatną przedsiębiorczością. Nie potępiając bezwzględnie hasła upaństwowiania i umiastowiania pewnych przedsiębiorstw, których rodzaj starałem się

powyżej ogólnikowo określić, bronić się powinniśmy przeciw zaborczości socjalistycznej i socjalizującym prądom w piśmiennictwie, mogącym snadnie naruszyć równowagę społeczną.

Starać się nam należy, aby społeczeństwo zrozumiało doniosłe znaczenie prywatnego przedsiębiorcy, umiało ocenić i uznać jego pracę, tworzącą dobrobyt ogólny.

Od pomyślnej działalności przedsiębiorcy zależy rozkwit społeczeństwa; przedsiębiorca jest głównym reprezentantem interesów ekonomicznych, jest on osią życia gospodarczego, twórcą i podstawą bogactwa narodowego.

