

Ryszard Szewczyk

Pieniądz a dochód

Podstawową zasadą funkcjonowania rynku jest dobrowolność i ekwiwalentność wymiany. W wymianie bezpośredniej towaru na towar ekwiwalentność była zapewniona dzięki temu, że każdy z kontrahentów mógł ocenić przydatność fizycznych cech interesującego go towaru do zaspokojenia jego potrzeby i jeżeli mu one odpowiadały, a ponadto uznawał go za wart oddania własnego towaru, to dochodziło do wymiany i w efekcie każdy z uczestników mógł następnie zaspokoić swoją potrzebę. Wymiana taka była zatem ekwiwalentna *ex definitione*, przy czym zawsze musiała być poprzedzona wytworzeniem przez obu kontrahentów odpowiednich towarów, czyli wykonaniem przez każdego określonych świadczeń, które w akcie wymiany były potwierdzane jako użyteczne dla drugiej strony transakcji. Ze względu na znane i oczywiste niedogodności systemu wymiany barterowej, zaczęto poszukiwać takiego sposobu zapewnienia ekwiwalentności, który byłby pozbawiony wad poprzedniego. Takim sposobem stało się zastosowanie wymiany pośredniej z wykorzystaniem pieniądza.

Wtedy jednakże zmienił się charakter wymiany. Przede wszystkim fizyczne cechy dobra pośredniego, czyli pieniądza, przestały mieć znaczenie dla charakteru potrzeb sprzedawcy, który otrzymywał zapłatę pieniężną; tu znaczenia nabierały takie jego cechy jak trwałość, rzadkość, podzielność i wiele innych, dobrze znanych z teorii pieniądza, które czyniły go dobrem uniwersalnym. Ten uniwersalizm gwarantował jego posiadaczowi otrzymanie w zamian dobra o takich cechach, jakich wymagała konkretna jego potrzeba. Pieniądz stał się zatem uniwersalnym reprezentantem wszelkich towarów, który można było przechowywać dowolnie długo i w dowolnym momencie wykorzystać do zapłaty za potrzebne dobra i usługi. W taki sposób zasada ekwiwalentności wymiany mogła zostać zachowana, chociaż pełna jej realizacja następowała dopiero w momencie przeznaczenia posiadanej sumy pieniędzy na kupno czegoś potrzebnego do zaspokojenia potrzeb. Sam pieniądz bowiem, z oczywistych powodów, w większości wypadków nie nadawał się do tego bezpośrednio. Tak więc **pieniądz** stał się swoistym **bezzterminowym przekazem** na dowolny towar, który legitymizował posiadacza wobec pozostałych jako tego, kto zrobił już coś użytecznego dla innych i dlatego ma prawo do otrzymania ekwiwalentu.

Zmiana charakteru wymiany dotyczyła także momentu podejmowania decyzji o transakcji. W gospodarce bezpieniężnej do wymiany dochodziło zazwyczaj dopiero wtedy, gdy ktoś miał konkretną potrzebę i potrzebował określonego towaru do jej zaspokojenia. Nie dokonywano raczej wymiany na zapas, ponieważ wąski zakres zastosowań dóbr rzeczowych temu nie sprzyjał. Natomiast po wprowadzeniu pieniądza sprzedaż bez wyraźnej potrzeby nabycia od razu czegoś konkretnego, stała się normalną praktyką. Uzyskany dochód pieniężny stwarzał bowiem o wiele szersze możliwości jego wykorzystania do nabycia dowolnego dobra lub usługi w dowolnym momencie niż jakikolwiek inny towar, a do tego pozwalał ograniczyć ryzyko koincydencji, czyli ryzyko braku chętnych na swój towar wtedy, gdy chciało się go wymienić na inny¹.

Tak więc pieniądź spowodował oderwanie aktu wymiany od istnienia potrzeby, która miała być zaspokojona, i pojawienie się *dochodu pieniężnego jako uniwersalnego reprezentanta wszystkich możliwych potrzeb*, jakie mogą powstać w przyszłości. Ta właśnie cecha dochodu pieniężnego stała się przyczyną braku tzw. progu nasycenia w odniesieniu do zasobów pieniężnych, który daje się zaobserwować w stosunku do wszystkich innych dóbr. Z niej też wynikają powody powszechnego traktowania pieniądza jako celu wszelkiej działalności gospodarczej zarówno przez uczonych, jak i przez zwykłych ludzi.

Możliwość przechowywania pieniądza i użycia go w dowolnym momencie do zakupu potrzebnych dóbr i usług wywołała z kolei zwiększone zainteresowanie ludzi produkcją na sprzedaż i samą sprzedażą, tym bardziej, że stosunkowo szybko *pieniądz* stał się praktycznie *jedyną legitymacją* uprawniającą do zakupu. W konsekwencji wszyscy, którzy chcieli cokolwiek kupić, a jeszcze nie zdążyli nic sprzedać, musieli zdobyć pieniądze inaczej. Zaczęli wobec tego pożyczać je u tych, którzy nie wydawali niezwłocznie całego dochodu, ale gromadzili oszczędności z myślą o wydaniu ich w późniejszym terminie.

Szczególną aktywność w tym względzie wykazywały osoby zaszczone bakcylem „zarabiania pieniędzy” poprzez produkcję i handel. Dostrzegłszy zalety takiego sposobu gospodarowania, musiały one stosunkowo szybko powiększyć swój potencjał wytwórczy. Dotychczasowy sposób, który – jak opisano wyżej – polegał na oszczędzaniu i przeznaczaniu na tworzenie kapitału efektów własnej pracy już wykonanej, stawał się w tych warunkach mało wydolny². Jedynym wobec tego sposobem zdobycia potrzebnych dóbr kapitałowych stała się pożyczka pieniężna, możliwa tylko wtedy, gdy ktoś dysponował zaoszczędzonymi pieniędzmi. W taki sposób pojawiło się przeświadczenie o tym, że aby inwestorzy mogli zrealizować swoje plany inwestycyjne, inni muszą oszczędzać.

Rozumowanie takie jest jednak całkowicie błędne, ponieważ fakt kupna jakichkolwiek dóbr, a więc i dóbr kapitałowych, za pożyczone pieniądze, absolutnie nie oznacza, iż źródłem ich finansowania są cudze oszczędności. Przesądza o tym obowiązek zwrotu pożyczki, z którego można się wywiązać tylko wtedy,

gdy inwestor osiągnie dochód, co najmniej równy kwocie pożyczki, i przeznaczy go na jej spłatę. Wykorzystanie cudzych pieniędzy pozwala zatem jedynie na przyspieszenie momentu nabycia dóbr kapitałowych, ale nie zmienia źródła ich finansowania, którym zawsze jest tylko własny dochód inwestora. W tym wypadku wykorzystuje się pieniądź jako legitymację do zakupów.

Dochód – jak wynika z rozważań – oznacza **roszczenie** jego posiadacza do otrzymania dowolnego ekwiwalentu za sprzedane dobro lub usługę. Jest to zatem roszczenie konkretnego człowieka do dowolnego innego uczestnika rynku, który zechce przejść to roszczenie, oddając w zamian swój towar. Roszczenie takie powstaje wyłącznie w akcie wymiany pośredniej, gdzie jeden kontrahent otrzymuje świadczenie potrzebne do zaspokojenia jego potrzeby, a drugi – jedynie dobro pośrednie, czyli pieniądź, który na ogół nie nadaje się do bezpośredniego zaspokojenia potrzeby sprzedawcy.

Dochodu nie da się wytworzyć, ponieważ jest on roszczeniem, które powstaje dopiero na rynku w wyniku przeprowadzonej transakcji, a zatem można go uzyskać tylko w drodze sprzedaży komuś swojego dobra względnie usługi. Otrzymanie dochodu w drodze darowizny lub przymusowego przewłaszczenia nie zmienia faktu, że jego pierwotnym źródłem jest sprzedaż.

Natomiast **pieniądz** stanowi formalną i powszechnie akceptowaną **legitymację** potwierdzającą posiadanie prawa do zakupu dowolnego towaru, czyli – fakt istnienia roszczenia. Obydwie kategorie mogą istnieć zupełnie niezależnie od siebie, co znaczy, że można mieć dochód, nie mając pieniędzy, i można mieć pieniądze, nie osiągnąwszy dochodu. Pierwsza sytuacja jest typowa dla wszystkich przedsiębiorstw i osób fizycznych, które otrzymują zapłatę od swych kontrahentów z pewnym odroczeniem w czasie w stosunku do momentu wykonania usługi lub dostarczenia towaru; mają one dochód, mimo braku formalnej legitymacji w postaci pieniędzy³. Z drugą zaś mamy do czynienia wtedy, gdy zostanie komuś udzielona pożyczka względnie kredyt pieniężny. Te podmioty mają pieniądze, a więc formalną legitymację, mimo że nie osiągnęły dochodu.

Osobie postronnej fakt posiadania przez kogoś pieniędzy nic nie mówi o sposobie wejścia w ich posiadanie. Posiadacz pieniędzy jednakże wie dokładnie, skąd je wziął; jeżeli dostał pożyczkę pieniężną, to z całą pewnością nie uważa jej za swój dochód, ponieważ pożyczkę taką musi zwrócić. Jeżeli pieniądze wyda na zakup czegokolwiek (po to wszak bierze pożyczkę), a więc zaspokoi dzięki temu jakąś swoją potrzebę, to później musi coś sprzedać za pieniądze, czyli uzyskać dochód, i dopiero wtedy może te pieniądze oddać. Po zwrocie pożyczki nie będzie już miał ani dochodu, ponieważ zadysponował nim, zanim jeszcze go uzyskał, ani pieniędzy, ponieważ oddał je ich właścicielowi. Pożyczkodawca natomiast przez cały czas trwania takiego stosunku kredytowego ma oszczędność, czyli niewydany dochód, mimo braku formalnej legitymacji w postaci pieniędzy, a po odzyskaniu pieniędzy może ten dochód wydać na dowolny cel.

Aby zaś nie było wątpliwości co do faktu własności owych oszczędności, przeznaczy pożyczkodawca sporządza umowę pożyczki na piśmie i choć dokument taki nie zmienia niczego w jego statusie, to w razie potrzeby stanowi dowód, czyli legitymację.

W tym fakcie widać wyraźnie, że pożyczanie komuś pieniędzy oznacza przekazanie mu jedynie powszechnie akceptowanej legitymacji do zakupów w zamian za inną legitymację, która w takiej roli nie jest akceptowana, jaką jest umowa pożyczki. **Niewydany** zaś **dochód, czyli oszczędność**, pozostaje przy tym, kto go uzyskał tak długo, aż rozporządzi nim ostatecznie, kupując jakieś dobro lub usługę, albo przekazując w darze komuś innemu.

Jak wynika z tych rozważań, **źródłem finansowania zakupu** jakichkolwiek dóbr bądź usług, a więc także dóbr inwestycyjnych, **jest zawsze dochód tego, kto ponosi wydatek**, bez względu na to, kiedy następuje zapłata, czyli kiedy zostanie użyta publiczno-prawna legitymacja w postaci pieniędzy, a więc formalny przekaz na dowolny towar.

Przekaz ma zawsze konkretnego wierzyciela, którym jest posiadacz, oraz dłużnika, którym jest jego wystawca. Z pieniądzem jako przekazem jest jednak pewien problem, ponieważ widać wierzyciela, natomiast trudno jest dostrzec w nim dłużnika. Poza tym, zgodnie z logiką wymiany rynkowej, w której pieniądź jest dobrem pośrednim, po obu stronach stosunku pieniężnego powinno istnieć świadczenie rzeczowe, a więc także po stronie dłużnika. Po stronie wierzyciela przekazu-pieniądza sprawa jest prosta, ponieważ może go wymienić tylko na świadczenie rzeczowe (usługę traktuję tu jako świadczenie rzeczowe). A co ze świadczeniem rzeczowym wystawcy przekazu, czyli emitenta pieniądza? Otóż ono istnieje, chociaż niełatwo jest to odkryć.

Zauważmy, że pieniądź był przez wieki towarem produkowanym przez zwykłych uczestników rynku. W związku z tym sam fakt jego istnienia dowodził, że producent pieniądza wykonał świadczenie potrzebne innym, ponieważ wyprodukował dobro o określonych cechach fizycznych, dzięki którym mogło ono służyć do bezpośredniego zaspokojenia określonych potrzeb, i które przesądzały zarazem o możliwości dodatkowego jego zastosowania w roli pośrednika wymiany. W związku z tym w momencie przekazania go innym jako zapłatę za otrzymane dobro lub usługę, producent pieniądza, dając bezterminowy przekaz na wszelkie inne towary, dawał zarazem wykonane już przez siebie świadczenie jako ekwiwalent tego, co otrzymywał w zamian, i dlatego zwalniał się w tym momencie z zobowiązania wynikającego z przekazu.

Co więcej, fizyczność pieniądza-towaru sprawiała nierzadko, że jego posiadacz wykorzystywał go do bezpośredniego zaspokojenia swojej potrzeby, przez co pieniądź-przekaz zniknął. W każdym razie pieniądź-towar stanowił samospłatający się przekaz, którego wręczenie zwalniało tym samym z zobowiązania wobec innych. Dzięki takiej właściwości pieniądza-towaru zasada pewności i ekwi-

walencji wymiany była zachowywana. Nie był do tego potrzebny żaden dodatkowy element systemu, a w szczególności nie wymagał on legitymizacji ze strony państwa, jakkolwiek fakt wprowadzenia monopolu emisji pieniądza do pewnego stopnia ułatwiał jego funkcjonowanie⁴.

Warto jednak podkreślić to, że wprowadzenie monopolu bicia monet w systemie pieniądza kruszcowego w niczym nie zmieniło faktu, że pieniądz był nadal „produkowany” w sferze realnej, a więc przez samych uczestników wymiany rynkowej. W mennicy królewskiej, a później w banku centralnym, jako jedynej uprawnionej do tego instytucji, stawiano jedynie stempel na kruszcu, który ktoś musiał uprzednio wydobyć, przetworzyć i przetransportować. Tak samo było po wprowadzeniu banknotów papierowych wymienianych na złoto w banku centralnym. I w tym systemie pieniądz powstawał *de facto* w sferze realnej, a bank centralny jedynie zamieniał go na bardziej poręczne banknoty. W każdym z tych wypadków powstanie pieniądza było uwarunkowane wykonaniem przez konkretnego uczestnika rynku określonej pracy, której efekt znajdował na rynku nabywców. Wskutek tego pieniądz, będąc przekazem na dowolny towar, był zarazem jego ekwiwalentem i nie potrzebował do pełnienia takiej roli osoby zobowiązanej do świadczenia, niezależnie od tego, czy była to kruszcowa moneta, czy papierowy banknot emitowany przez bank centralny. Mógł być zatem traktowany jako składnik majątku netto, podobnie jak każde inne dobro.

Cały problem z niewłaściwym rozumieniem istoty pieniądza ma swoje źródło w fakcie, że klasyczny pieniądz-pośrednik, który wywodzi się ze świata towarów, łączy w sobie dwie funkcje, a mianowicie wspomnianą już funkcję publiczno-prawnej legitymacji i funkcję potwierdzenia istnienia wierzytelności, czyli funkcję dochodową, w taki sposób, że pierwsza z nich nie może istnieć bez drugiej. Funkcja legitymizująca, polega w gruncie rzeczy jedynie na oficjalnym potwierdzeniu, że posiadacz takiej legitymacji ma prawa członka systemu pieniężnego obowiązującego w danej społeczności z wszystkimi tego konsekwencjami.

Natomiast druga funkcja jest ściśle związana z okolicznościami, w jakich wchodzi się w posiadanie pieniędzy, a jest to zawsze przekazanie komuś jakiegoś dobra lub usługi w zamian za pieniądze, czyli uzyskanie dochodu⁵. Fakt posiadania pieniędzy jest dowodem przekazania uczestnikowi rynku jakiegoś świadczenia w dobrach lub usługach, dzięki czemu zyskuje się prawo do otrzymania ekwiwalentu, czyli czegoś nadającego się do zaspokojenia własnych potrzeb. Otrzymana suma pieniędzy reprezentuje więc zawsze wartość wierzytelności, jaką może otrzymać w towarach jej posiadacz, a więc określa wielkość uzyskanego dochodu.

W klasycznym systemie pieniężnym realizacja takiej wierzytelności, a więc wydatkowanie dochodu na zakup towarów, wymaga zawsze przekazania sprzedawcy legitymacji, czyli pieniędzy w postaci fizycznej, lub środków pieniężnych

w postaci odpowiedniego zapisu na koncie. Tylko w taki sposób następuje publiczno-prawne potwierdzenie faktu sprzedaży towarów i wynikającego stąd prawa do wierzytelności ucieleśnionej w pieniądzu, dzięki czemu każdy następny uczestnik wymiany uzna taką wierzytelność za istniejącą i przyjmie jako ekwiwalent swojego świadczenia. Przechodząc z ręki do ręki **jako legitymacja, pieniądz-pośrednik pełni** za każdym razem **równocześnie publiczno-prawną funkcję dochodową**.

Towary mogą oczywiście zostać sprzedane nabywcy także na kredyt, a więc bez przekazania pieniędzy-legitymacji. Wtedy sprzedawca także nabywa wierzytelność, ale ma ona charakter wyłącznie prywatno-prawny i jej posiadacz nie może żądać od nikogo, aby ją uznał i przyjął w zamian za swoje świadczenie. Z tego między innymi powodu taka wierzytelność jest zazwyczaj spłacana w pieniądzu, a więc przez przekazanie powszechnie akceptowanej legitymacji, i dopiero wtedy wierzyciel uzyskuje publiczno-prawne potwierdzenie osiągnięcia dochodu, dzięki czemu może ów dochód wydać.

Taki sposób funkcjonowania systemu pieniądza-pośrednika powoduje, że **osoba posiadająca pieniądze ma publiczno-prawny status wierzyciela** i może dokonywać zakupów, podczas gdy w rzeczywistości może być prywatnie zadłużona na wielkie kwoty, o czym nie wie nikt poza prywatnymi wierzycielami. Z kolei osoba mająca duże prywatne oszczędności, czyli niewydane dochody, może nie mieć w ogóle pieniędzy, bo je komuś pożyczyła, i z punktu widzenia publiczno-prawnego nie mieć prawa do zakupów, mimo że w znaczeniu prywatno-prawnym jest wierzycielem. To zaś stwarza różne problemy w stosunkach społeczno-gospodarczych, wśród których najważniejszy jest problem częstej – niestety – konieczności dochodzenia przez wierzycieli swoich prywatnych praw przed sądem oraz skuteczności takich postępowań. W razie ich nieskuteczności, wierzyciel prywatny traci swój dochód, który nieopatrznie przekazał w postaci pożyczki swojemu dłużnikowi, przekazując mu publiczno-prawną legitymację w postaci pieniędzy. Wtedy też okazuje się, że za pomocą pieniądza-legitymacji można pozbawić kogoś jego dochodu, a ten kto to zrobił, może czuć się bezkarny i dalej stosować taką metodę wyłudzenia nienależnych korzyści.

Jakkolwiek by jednak nie patrzeć, to klasyczny pieniądz-pośrednik wiązał zawsze dwóch uczestników rynku, z których jeden był wierzycielem, a drugi dłużnikiem, tyle że dłużnik zwalniał się od razu ze swego długu przez fakt wyprodukowania i przekazania wierzycielowi pieniądza-towaru. Pieniądz pojawiał się więc zawsze w wyniku aktu wymiany, ponieważ przyjęcie przez sprzedawcę pieniędzy stawało się automatycznie dowodem akceptacji świadczenia kontrahenta polegającego na ich wytworzeniu i tym samym podstawowa zasada wymiany rynkowej, jaką jest jej dobrowolność i ekwiwalentność, była zachowywana⁶. Tu nie mógł powstać publicznie uznany dochód w postaci pieniądza-legitymacji, jeżeli nie miał pokrycia w realnym towarze. Mówiąc inaczej, w sys-

temie pieniądza-towaru prywatny dług nie mógł stanowić pokrycia dla publicznie potwierzonego i powszechnie akceptowanego roszczenia do wszelkich towarów rynkowych.

Sprawa uległa pewnej zmianie, kiedy pojawił się pieniądz funkcjonalny, *fiat money*, kreowany na zasadach kredytowych. Tu pieniądz-pośrednik powstaje zawsze najpierw, bez rynkowej weryfikacji zasadności jego powstania. W przeciwieństwie zatem do klasycznego pieniądza-towaru, w momencie dokonania zapłaty za towar przez wręczenie sprzedawcy pieniądza funkcjonalnego następuje publiczno-prawne potwierdzenie uzyskania przez niego dochodu, dla którego jeszcze nie ma pokrycia w realnych towarach wytworzonych przez nabywcę, ponieważ kredytobiorca dopiero zobowiązał się do uzyskania pieniądza w przyszłości przez sprzedaż swojego świadczenia w celu spłaty zadłużenia wobec banku. Formalna legitymacja obwieszczająca publicznie powstanie dochodu i wynikającego z niego roszczenia do otrzymania innych dóbr nie ma tu więc żadnego potwierdzenia w faktach. Gdyby kredytobiorca z jakichkolwiek powodów nie wywiązał się ze swego zobowiązania, to i tak pieniądz-legitymacja będzie dalej funkcjonować jako publiczno-prawne potwierdzenie wykonania świadczenia, którego *de facto* nigdy nie było.

Podsumowując rozważania o pieniądzu i dochodzie, trzeba stwierdzić, że pieniądz, który powstał w sferze realnej jako skutek osiągnięcia dochodu przez sprzedawcę towaru, ma wszelkie atrybuty realności, dzięki którym może stanowić rzeczywisty składnik majątku społecznego ze względu na to, że sam w sobie stanowi taką wartość materialną, dla jakiej stał się ekwiwalentem. Nie ma tu znaczenia, czy jest on równocześnie pieniądzem oficjalnym, np. monetą kruszcową lub wymiennym na kruszec banknotem, czy jedynie prywatnym, np. bydlęm (pecunia) u zarania jego dziejów lub paczką papierosów, jak w Niemczech tuż po II wojnie światowej. Nie ma też znaczenia, czy taki pieniądz ma postać materialną, np. banknotu lub bilonu, czy też jest tylko zapisem na koncie, który powstał w wyniku zamiany formy materialnej na zdematerializowaną. Dopóki taki pieniądz istnieje, dopóty jest potwierdzeniem tego, że kryje się za nim coś, co zostało uznane za potrzebne przez uczestników rynku, i dlatego może pełnić rolę rzeczywistego ekwiwalentu wszelkich towarów rynkowych. Najważniejsze jest w nim jednak to, że nie może powstać jako publiczna legitymacja, jeżeli nie powstał prywatny dochód. Cały zatem ***zasób pieniądza-towaru musi zostać uznany za składnik majątku społecznego.***

Takiej właściwości nie ma pieniądz kreowany przez bank w drodze kredytowej, *fiat money*, niezależnie od tego, czy kreuje go prywatny bank komercyjny, czy publiczny bank centralny. Taki pieniądz jest formalną legitymacją, za którą nie kryje się dochód, a jedynie prywatne zobowiązanie do jego osiągnięcia. W przeciwieństwie zatem do pieniądza-towaru, ***zasób pieniądza funkcjonalnego stanowi jedynie iluzję bogactwa.*** Można go kreować do woli, ale nie przybywa od tego ani odrobina majątku.

Przypisy

- ¹ G. Simmel dostrzegł jeszcze jedną ważną korzyść z posiadania pieniędzy, którą nazwał „superadditum”. Jest nią splendor, jakiego dodaje fakt posiadania pieniędzy. Por. G. Simmel, *Filozofia pieniądza*. Wydawnictwo Fundacji Humaniora, Poznań 1997, s. 187 i nast.
- ² Jest to dobrze znany problem tzw. akumulacji pierwotnej.
- ³ Jest to tzw. kredyt kupiecki, którego istnienie może być potwierdzone formalnym dokumentem w postaci faktury lub/i weksła, albo nie być niczym potwierdzone.
- ⁴ Pod warunkiem, że władca-monopolista nie fałszował pieniądza, co było wcale nierzadką praktyką.
- ⁵ Z oczywistych powodów wykluczam z rozważań wszelkie nieczne sposoby zdobycia pieniędzy. Natomiast otrzymanie pieniędzy w podarunku nie zmienia niczego w logice rozumowania.
- ⁶ Sam fakt wydobywania złota lub srebra w kopalni nie powodował jeszcze uznania go za towar potrzebny komukolwiek, a więc nie powodował jeszcze uznania go za pieniądź. Dopiero gdy kruszec został sprzedany komukolwiek, kto wykorzystał go w roli pieniądza, w szczególności bankowi centralnemu, następowało potwierdzenie tego, że jest komuś potrzebny, dzięki czemu mógł stać się pieniądzem.

