

LUDWIG VON MISES  
LUDZKIE

---

DZIAŁANIE  
TRAKTAT O EKONOMII

LUDZKIE

---

DZIAŁANIE

Pierwsze polskie wydanie *Ludzkiego działania* ukazało się między innymi dzięki wsparciu finansowemu i pomocy firm, instytucji i osób prywatnych.

## Sponsorzy wydania:



Polish-American Foundation  
for Economic Research and Education

PRO PUBLICO BONO

austriackie forum kultury waw



# DARIUSZ SZUMIŁO

JĘDRZEJ DUDKIEWICZ

ANDRZEJ SZLĘZAK

TOMASZ ROMANOWSKI

## Wsparcia finansowego udzielili również:

WITOLD KWAŚNICKI

JERZY KOPIŃSKI

ARTUR WOLSKI

MICHał WIATROSZAK

MACIEJ RATAJCZAK

PIOTR ROSIK

JACEK ZEMŁO

PIOTR LUBERDA

ANDRZEJ KUBATKO

KRZYSZTOF BREJNAK

ADAM BIELECKI

ADAM STAŃCZAK

MAREK ŚWIERK

IWO PIOTR ORZEŁEK

GRZEGORZ RACZKOWSKI

KRZYSZTOF GUBAŁA

MIKOŁAJ STEMPŁ

S. R.

MARCIN WAWRZYCZEK

T. P.

GRZEGORZ WOJNAROWSKI

KONRAD SZPARGAŁA

MATEUSZ PONDEL

PAWEŁ HRYNCEWICZ

MARIUSZ WOJTCENKO

MRT

## Znacznej i bezinteresownej pomocy w przygotowaniu tekstu udzielili:

Witold Kwaśnicki

Michał Wiśniewski

Krzysztof Kostro

Mateusz Machaj

Krzysztof Kabala

Juliusz Jabłecki



## LUDWIG VON MISES (1881–1973)

Ludwig von Mises był najwybitniejszym obrońcą kapitalizmu i krytykiem socjalizmu w XX wieku, najważniejszym przedstawicielem austriackiej szkoły ekonomii, nauczycielem Hayeka, Rothbarda oraz wielu innych ekonomistów i naukowców. Przez całe dorosłe życie pisał i wykładał w różnych krajach. Jest autorem kilkudziesięciu książek i ponad 250 artykułów. Pierwsza dłuższa praca *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel* (1912) przyniosła mu uznanie w całej Europie. W kolejnej znakomitej książce *Die Gemeinwirtschaft: Untersuchungen über den Sozialismus* (1922) Mises przewidział upadek socjalizmu. Po Anschlussie Austrii Mises wyjeżdża do Szwajcarii, gdzie publikuje *Nationalökonomie: Theorie des Handelns und Wirtschaftens* (1940). W 1940 roku przenosi się do USA. Tu ukazuje się *Human Action* (1949) – rozszerzona, angielska wersja *Nationalökonomie*. *Human Action*, czyli *Ludzkie działanie* – opus magnum Misesa – zostało przetłumaczone na większość języków europejskich (w tym rosyjski i czeski), a także m.in. na chiński i japoński. Polskie tłumaczenie fragmentów ukazało się w „Prakseologii” nr 3/1995.

Po polsku wydano dotychczas następujące pozycje autorstwa Misesa: *Intervencjonizm, Mentalność antykapitalistyczna, Liberalizm w tradycji klasycznej, Planowany chaos, Biurokracja, Ekonomia i polityka, Wspomnienia, Socjalizm, Teoria a historia*.



LUDWIG VON MISES  
LUDZKIE

---

DZIAŁANIE  
TRAKTAT O EKONOMII

Przełożył Witold Falkowski

Instytut Ludwiga von Misesa  
Warszawa 2011

Seria: Biblioteka klasyków ekonomii

Tytuł oryginału: *Human Action. A Treatise on Economics*  
Forth revised edition, published by Fox & Wilkes, San Francisco 1996  
Copyright © 1996 by Bettina Bien Greaves

Tłumaczenie: *Witold Falkowski*

Przekład przejrzał: *prof. Witold Kwaśnicki*

Redakcja naukowa: *dr Krzysztof Kostro*

Redakcja językowa: *Anna Szymanowska*

Indeks rzeczowy zestawiła: *Olga Klecel*

Projekt okładki, obwoluty i stron tytułowych: *Barbara Bernardyn*

Korekta: *Elżbieta Jastrzębska*  
*Alicja Brzezińska-Kubala*  
*Renata Zielińska*

Copyright © 2011 for the Polish edition by  
Fundacja Instytut Ludwiga von Misesa and Witold Falkowski

Copyright © 2005 for the Polish translation by Witold Falkowski

ISBN 978-83-63250-00-3

Instytut Ludwiga von Misesa  
ul. Długa 44/50, pok. 214  
00-241 Warszawa  
[www.mises.pl](http://www.mises.pl)  
e-mail: [mises@mises.pl](mailto:mises@mises.pl)

Łamanie: *PanDawer*  
([www.pandawer.pl](http://www.pandawer.pl))

Druk i oprawa: Drukarnia GS sp. z o.o.

Wydanie II

## Spis treści

### WPROWADZENIE

1. Ekonomia i prakseologia	1
2. Epistemologiczny problem ogólnej teorii ludzkiego działania	3
3. Teoria ekonomiczna i praktyka ludzkiego działania	6
4. Podsumowanie	8

### Część pierwsza *Ludzkie działanie*

#### I. DZIAŁAJĄCY CZŁOWIEK

1. Działanie celowe a reakcje zwierzęce	9
2. Wstępne warunki ludzkiego działania <i>O szczęściu</i>	11
<i>O instynktach i odruchach</i>	12
3. Ludzkie działanie jako coś danego ostatecznie ( <i>as an ultimate given</i> )	13
4. Racjonalność i irracjonalność; subiektywizm i obiektywizm badan prakseologicznych	14
5. Przyczynowość jako warunek działania	16
6. Ja i inni <i>O pozytyczności instynktów</i>	18
<i>Cel ostateczny</i>	20
<i>Człowiek wegetatywny</i>	23
	24

#### II. EPISTEMOLOGICZNE ZAGADNIENIA NAUK O LUDZKIM DZIAŁANIU

1. Prakseologia a historia	26
2. Formalny i aprioryczny charakter prakseologii <i>Rzekoma odmiennosć logiki człowieka pierwotnego</i>	28
3. Podejście <i>a priori</i> a rzeczywistość	31
4. Zasada indywidualizmu metodologicznego <i>Ja i My</i>	33
5. Zasada metodologicznej pojedynczości ( <i>methodological singularism</i> )	36
6. Indywidualne i zmienne cechy ludzkiego działania	38
7. Zakres i specyficzna metoda historii	40
8. Konceptualizacja i rozumienie <i>Historia naturalna i historia człowieka</i>	41
9. O typach idealnych	44
10. Metoda ekonomii	50
11. Ograniczenia pojęć prakseologicznych	50

#### III. EKONOMIA I BUNT PRZECIW ROZUMOWI

1. Bunt przeciw rozumowi	59
2. Logiczny aspekt polilogizmu	61

3. Prakseologiczny aspekt polilogizmu	65
4. Polilogizm rasowy	71
5. Polilogizm i rozumienie	73
6. W obronie rozumu	75
<b>IV. PIERWSZA ANALIZA KATEGORII DZIAŁANIA</b>	
1. Cele i środki	78
2. Skala wartości	80
3. Skala potrzeb	81
4. Działanie jako wymiana	82
<b>v. CZAS</b>	
1. Czas jako czynnik prakseologiczny	84
2. Przeszłość, teraźniejszość i przyszłość	85
3. Oszczędzanie czasu	86
4. Związki czasowe między działaniami	87
<b>VI. NIEPEWNOŚĆ</b>	
1. Niepewność i działanie	90
2. Znaczenie prawdopodobieństwa	91
3. Prawdopodobieństwo klas	92
4. Prawdopodobieństwo zdarzeń jednostkowych	94
5. Liczbowe przedstawienie prawdopodobieństwa zdarzeń jednostkowych	97
6. Zakład, hazard, gra	99
7. Przewidywanie prakseologiczne	101
<b>VII. DZIAŁANIE W ŚWIECIE</b>	
1. Prawo użyteczności krańcowej	102
2. Prawo przychodów	109
3. Praca jako środek <i>Praca dająca gratyfikację bezpośrednią i praca dająca gratyfikację pośrednią</i>	112
<i>Twórczy geniusz</i>	117
4. Produkcja	119
	120
<i>Część druga</i> <i>Działanie w społeczeństwie</i>	
<b>VIII. SPOŁECZEŃSTWO</b>	
1. Współpraca między ludźmi	123
2. Krytyka holistycznej i metafizycznej koncepcji społeczeństwa <i>Prakseologia i liberalizm</i>	125
<i>Liberalizm i religia</i>	132
3. Podział pracy	133
4. Prawo asocjacji Ricarda <i>Częste błędy wiążące się z prawem asocjacji</i>	135
5. Skutki podziału pracy	138
	141

6. Jednostka w społeczeństwie <i>Bajka o mistycznej wspólnotie</i>	142
7. Wielkie Społeczeństwo	145
8. Instynkt agresji i niszczenia <i>Błędy popełniane we współczesnych naukach przyrodniczych, zwłaszcza przez darwinizm</i>	147
<b>IX. ROLA IDEI</b>	
1. Ludzki rozum	153
2. Światopogląd i ideologia <i>Walka z błędami</i>	154
3. Ideologia, władza, przemoc, rządzenie <i>Tradycjonalizm jako ideologia</i>	159
4. Melioryzm i idea postępu	162
5. Wymiana w społeczeństwie <i>Tradycjonalizm jako ideologia</i>	165
6. Melioryzm i idea postępu	166
<b>X. WYMIANA W SPOŁECZEŃSTWIE</b>	
1. Wymiana autystyczna i wymiana między ludźmi	168
2. Związki oparte na kontrakcie i związki oparte na hegemonii	169
3. Działanie oparte na kalkulacji	172
 Część trzecia <i>Kalkulacja ekonomiczna</i>	
<b>XI. OCENA WARTOŚCI BEZ KALKULACJI</b>	
1. Gradacja środków	174
2. Fikcja barteru w elementarnej teorii wartości i cen <i>Teoria wartości i socjalizm</i>	175
3. Problem kalkulacji ekonomicznej	178
4. Kalkulacja ekonomiczna i rynek	179
5. Kalkulacja ekonomiczna i rynek	182
<b>XII. SFERA KALKULACJI EKONOMICZNEJ</b>	
1. Charakter zapisów księgowych	184
2. Granice kalkulacji ekonomicznej	186
3. Zmienność cen	189
4. Stabilizacja	190
5. Korzenie idei stabilizacji	194
<b>XIII. KALKULACJA PIENIĘŻNA JAKO NARZĘDZIE DZIAŁANIA</b>	
1. Kalkulacja pieniężna jako metoda myślenia	198
2. Kalkulacja ekonomiczna i nauka o ludzkim działaniu	199
 Część czwarta <i>Katalaktyka lub ekonomia społeczeństwa rynkowego</i>	
<b>XIV. PRZEDMIOT I METODA KATALAKTYKI</b>	
1. Określenie granic problematyki katalaktycznej	201

<i>Negowanie ekonomii</i>	203
2. Metoda konstrukcji myślowych	204
3. Czysta gospodarka rynkowa	206
<i>Maksymalizacja zysków</i>	207
4. Gospodarka autystyczna	211
5. Stan spoczynku i gospodarka jednostajnie funkcjonująca	211
6. Gospodarka stacjonarna	217
7. Integracja funkcji katalaktycznych	218
<i>Funkcja przedsiębiorcy w gospodarce stacjonarnej</i>	221
<b>xv. RYNEK</b>	
1. Charakterystyka gospodarki rynkowej	223
2. Dobra kapitałowe i kapitał	225
3. Kapitalizm	229
4. Suwerenność konsumentów	234
<i>Metaforyczne zastosowanie słownictwa związanego z władzą polityczną</i>	235
5. Konkurencja	237
6. Wolność	242
7. Nierówność zamożności i dochodów	249
8. Zysk i strata przedsiębiorcy	250
9. Zyski i straty przedsiębiorcy w rozwijającej się gospodarce	254
<i>Moralne potępienie zysku</i>	259
<i>Kilka uwag na temat rzekomej zmory podkonsumpcji oraz tezy o sile nabywczej</i>	260
10. Organizatorzy, menedżerowie, technicy i biurokraci	262
11. Proces selekcji	268
12. Jednostka i rynek	271
13. Propaganda komercyjna	275
14. „Volkswirtschaft” (Gospodarka narodowa)	277
<b>xvi. CENY</b>	
1. Proces kształtowania się cen	281
2. Ocena wartości i wycena	284
3. Ceny dóbr wyższych rzędów	286
<i>Ograniczenia wyceny czynników produkcji</i>	290
4. Rachunek kosztów	291
5. Katalaktyka logiczna a katalaktyka matematyczna	300
6. Ceny monopolowe	306
<i>Matematyczne ujęcie teorii cen monopolowych</i>	322
7. Reputacja firmy	323
8. Monopol po stronie popytu	327
9. Wpływ cen monopolowych na konsumpcję	328
10. Dyskryminacja cenowa stosowana przez sprzedawcę	331
11. Dyskryminacja cenowa stosowana przez nabywcę	333
12. Związki cenowe	334

13. Ceny i dochód	335
14. Ceny i produkcja	336
15. Mrzonka cen nierynkowych	337
<b>XVII. WYMIANA POŚREDNIA</b>	
1. Środki wymiany i pieniądz	340
2. Uwagi na temat niektórych rozpowszechnionych błędów	340
3. Popyt na pieniądz i podaż pieniądza <i>Epistemologiczne znaczenie teorii pochodzenia pieniądza</i> <i>Carla Menger</i>	342
4. Określenie siły nabywczej pieniądza	348
5. Problem Hume'a i Milla a siła napędowa pieniądza	355
6. Zmiany siły nabywczej pieniądza wywołane czynnikami pieniężnymi oraz sytuacją na rynku dóbr <i>Inflacja i deflacja; inflacjonizm i deflakcjonizm</i>	357
7. Kalkulacja pieniężna a zmiany siły nabywczej pieniądza	361
8. Przewidywanie oczekiwanych zmian siły nabywczej pieniądza	363
9. Specyficzna wartość pieniądza	364
10. Znaczenie relacji pieniężnej	366
11. Substytuty pieniądza	368
12. Ograniczenia emisji fiduciarnych środków płatniczych <i>Uwagi na temat dyskusji o wolnej bankowości</i>	370
13. Wielkość i struktura zasobów gotówkowych	381
14. Bilans płatniczy	383
15. Kursy dewizowe	385
16. Stopy procentowe i relacja pieniężna	390
17. Wtórne środki wymiany	393
18. Inflacyjna interpretacja historii	396
19. Standard złota <i>Międzynarodowa współpraca monetarna</i>	400
	404
<b>XVIII. DZIAŁANIE W CZASIE</b>	
1. Perspektywa w ocenie okresów czasowych	408
2. Preferencja czasowa jako istotny czynnik działania <i>Uwagi na temat rozwoju teorii preferencji czasowej</i>	411
3. Dobra kapitałowe	415
4. Okres produkcji, czas oczekiwania i okres zabezpieczenia <i>Wydłużenie okresu zabezpieczenia poza spodziewaną</i> <i>długość życia działającego człowieka</i> <i>Przykłady zastosowania teorii preferencji czasowej</i>	417
5. Zamienność dóbr kapitałowych	420
6. Wpływ przeszłości na działanie	424
7. Akumulacja, utrzymanie i konsumpcja kapitału	430
8. Mobilność inwestora	436
9. Pieniądz i kapitał; oszczędności i inwestycje	439
	442

<b>xix. PROCENT</b>	
1. Zjawisko procentu	445
2. Procent pierwotny	446
3. Wysokość stóp procentowych	452
4. Procent pierwotny w zmieniającej się gospodarce	453
5. Obliczanie procentu	455
<b>xx. PROCENT, EKSPANSJA KREDYTOWA I CYKL KONIUNKTURALNY</b>	
1. Problemy	457
2. Składnik rynkowej stopy procentowej związany z przedsiębiorczością	458
3. Ażio cenowe jako składnik rynkowej stopy procentowej brutto	460
4. Rynek kredytowy	463
5. Wpływ zmian w relacji pieniężnej na procent pierwotny	465
6. Wpływ inflacji i ekspansji kredytowej na rynkową stopę procentową brutto	467
<i>Rzekoma możliwość wyeliminowania depresji przez wprowadzenie rządów totalitarnych</i>	479
7. Wpływ deflacji i ograniczenia kredytu na rynkową stopę procentową brutto	479
<i>Różnica między ekspansją kredytową a zwykłą inflacją</i>	483
8. Pieniężna (oparta na kredycie fiducjarnym) teoria cyklu koniunkturalnego	484
9. Wpływ cyklu koniunkturalnego na gospodarkę rynkową	487
<i>Rola niewykorzystanych czynników produkcji w pierwszych etapach boomu</i>	490
<i>Błędy niepieniężnych wyjaśnienie cyklu koniunkturalnego</i>	492
<b>xxi. PRACA I PŁACE</b>	
1. Praca introwersyjna i ekstrawersyjna	498
2. Radość i znużenie związane z pracą	499
3. Płace	503
4. Bezrobocie katalaktyczne	507
5. Płace brutto i płace netto	510
6. Płace i środki utrzymania	511
<i>Porównanie historycznego wyjaśnienia stawek płac i teorematu regresji</i>	517
7. Wpływ przykrości pracy na podaż pracy	518
<i>Uwagi na temat rozpoznanej interpretacji „rewolucji przemysłowej”</i>	523
8. Wpływ zmienności rynku na stawki płac	529
9. Rynek pracy	530
<i>Praca zwierząt i niewolników</i>	533
<b>xxii. POZALUDZKIE PIERWOTNE CZYNNIKI PRODUKCJI</b>	
1. Ogólne uwagi dotyczące teorii renty	540
2. Czynnik czasu w wykorzystaniu ziemi	542

3. Ziemia submarginalna	544
4. Ziemia jako przestrzeń działania	545
5. Ceny ziemi	546
<i>Mit ziemi</i>	547
<b>XXIII. DANE RYNKU</b>	
1. Teoria i dane	549
2. Rola władzy	550
3. Historyczna rola wojny i podboju	552
4. Realny człowiek jako datum	553
5. Okres dostosowania	554
6. Granice praw własności oraz zagadnienie kosztów zewnętrznych i korzyści zewnętrznych	556
<i>Korzyści zewnętrzne związane z twórczością intelektualną</i>	561
<i>Przywileje i quasi-przywileje</i>	563
<b>XXIV. ZGODNOŚĆ I KONFLIKT INTERESÓW</b>	
1. Ostateczne źródło zysku i straty na rynku	564
2. Ograniczenie liczby dzieci	566
3. Harmonia „dobrze pojętych” interesów	571
4. Własność prywatna	579
5. Konflikty naszych czasów	580
Część piąta	
<i>Współpraca społeczna bez rynku</i>	
<b>XXV. KONSTRUKCJA MYŚLOWA SPOŁECZEŃSTWA SOCJALISTYCZNEGO</b>	
1. Historyczne pochodzenie idei socjalizmu	584
2. Doktryna socjalizmu	588
3. Prakseologiczny charakter socjalizmu	589
<b>XXVI. NIEMOŻNOŚĆ KALKULACJI EKONOMICZNEJ W SOCJALIZMIE</b>	
1. Problem	591
2. Dawne, nieudane próby zrozumienia problemu	593
3. Najnowsze propozycje dotyczące kalkulacji ekonomicznej w socjalizmie	595
4. Metoda prób i błędów	596
5. Quasi-rynek	597
6. Równania różniczkowe ekonomii matematycznej	601
Część szósta	
<i>Skrepowana gospodarka rynkowa</i>	
<b>XXVII. RZĄD I RYNEK</b>	
1. Koncepcja trzeciego systemu	605
2. Interwencja	606
3. Wytyczanie granic funkcji rządu	608

4. Prawość jako podstawowa norma w działaniach jednostki	612
5. Znaczenie „laissez faire”	616
6. Bezpośrednia ingerencja rządu w konsumpcję	618
<i>Korupcja</i>	620
<b>XXVIII. INGERENCJA PRZEZ OPODATKOWANIE</b>	
1. Podatek neutralny	622
2. Podatek totalny	623
3. Fiskalne i niefiskalne cele opodatkowania	624
4. Trzy rodzaje interwencjonizmu podatkowego	626
<b>XXIX. RESTRYKCJE DOTYCZĄCE PRODUKCJI</b>	
1. Natura restrykcji	627
2. Cena restrykcji	628
3. Restrykcje jako przywilej	631
4. Restrykcje jako system gospodarczy	637
<b>XXX. INGERENCJA W STRUKTURĘ CEN</b>	
1. Rząd i autonomia rynku	640
2. Reakcja rynku na ingerencję rządu	643
<i>Uwagi na temat przyczyn upadku starożytnych cywilizacji</i>	647
3. Płace minimalne	649
<i>Katalaktyczne aspekty ruchu związkowego</i>	656
<b>XXXI. MANIPULACJA PIENIĄDZEM I KREDYTEM</b>	
1. Rząd i obieg pieniężny	659
2. Interwencjonistyczny aspekt przepisów o prawnym środku płatniczym	661
3. Ewolucja współczesnych metod manipulacji obrotem pieniężnym	663
4. Cele dewaluacji	666
5. Ekspansja kredytowa	670
<i>Mrzonka polityki antycyklicznej</i>	674
6. Kontrola kursów walutowych i dwustronne umowy handlowe	676
<b>XXXII. KONFISKATA I REDYSTRYBUCJA</b>	
1. Filozofia konfiskaty	678
2. Reforma rolna	679
3. Opodatkowanie jako konfiskata	679
<i>Opodatkowanie konfiskacyjne i ryzyko</i>	682
<b>XXXIII. SYNDYKALIZM I KORPORACJONIZM</b>	
1. Idea syndykalizmu	685
2. Błędy syndykalizmu	686
3. Elementy syndykalistyczne w modnych koncepcjach polityki gospodarczej	687
4. Socjalizm gildyjny i korporacjonizm	688
<b>XXXIV. EKONOMIA WOJNY</b>	
1. Wojna totalna	693
2. Wojna i gospodarka rynkowa	696

3. Wojna i autarkia	699
4. Bezsens wojny	701
<b>XXXV. ZASADA DOBROBYTU PRZECIW ZASADZIE RYNKU</b>	
1. Argumenty przeciw gospodarce rynkowej	703
2. Ubóstwo	704
3. Nierówność	709
4. Brak bezpieczeństwa	718
5. Sprawiedliwość społeczna	719
<b>XXXVI. KRYZYS INTERWENCJONIZMU</b>	
1. Skutki interwencjonizmu	721
2. Wyczerpanie funduszu rezerwowego	721
3. Koniec interwencjonizmu	724
Część siódma	
<i>Miejsce ekonomii w społeczeństwie</i>	
<b>XXXVII. NIEOKREŚLONY CHARAKTER EKONOMII</b>	
1. Wyjątkowość ekonomii	727
2. Ekonomia i opinia publiczna	728
3. Złudzenia dawnych liberałów	729
<b>XXXVIII. MIEJSCE EKONOMII W EDUKACJI</b>	
1. Studia ekonomiczne	731
2. Ekonomia jako zawód	732
3. Prognozowanie jako zawód	734
4. Ekonomia i uniwersytety	735
5. Szkolnictwo powszechnie i ekonomia	738
6. Ekonomia i obywatel	739
7. Ekonomia i wolność	740
<b>XXXIX. EKONOMIA I PODSTAWOWE ZAGADNIENIA LUDZKIEJ EGZYSTENCJI</b>	
1. Nauka i życie	742
2. Ekonomia i sądy wartościujące	743
3. Poznanie ekonomiczne i ludzkie działanie	745
Indeks nazwisk	747
Indeks rzeczowy	751



# W P R O W A D Z E N I E

## 1. Ekonomia i prakseologia

Ekonomia jest najmłodszą z nauk. Wprawdzie w ciągu ostatnich dwustu lat z dyscyplin znanych już starożytnym Grekom wyodrębniło się wiele gałęzi nauk, nie były to jednak nowe dziedziny wiedzy, lecz specjalizacje istniejące już w obrębie systemu nauk, które uzyskały autonomię. Dokonano precyzyjniejszego podziału pola badań pomiędzy poszczególne nauki i zastosowano nowe metody badawcze. Dzięki temu odkryto nieznane dotąd sfery zagadnień, a ludzie zaczęli dostrzegać nowe aspekty rzeczywistości. Samo pole badań nie poszerzyło się jednak. Dopiero wraz z pojawiением się ekonomii przed nauką otworzyły się obszary do tej pory niedostępne, których istnienia nawet nie podejrzewano. Odkrycie reguł rządzących zjawiskami rynkowymi, ich następstwami i powiązaniemi, wykraczało poza horyzont tradycyjnego systemu nauki. Odsłoniła się wiedza, której nie można było uznać za gałąź logiki, matematyki, psychologii, fizyki czy biologii.

Filozofowie od dawna starali się docieć, jakie zamierzenie Bóg lub też Natura realizuje w dziejach ludzkości. Poszukiwali praw rządzących losami i ewolucją człowieka. Jednakże nawet ci myśliciele, którzy w swoich dociekaniach potrafili zachować niezależność od teologii, nie osiągnęli celu, ponieważ posługiwali się błędnią metodą. Badali ludzkość jako całość lub używali innych pojęć holistycznych, takich jak naród, rasa, kościół. Całkowicie arbitralnie określali cele, jakim miałyby służyć działania podejmowane przez takie zbiorowości. Nie potrafili jednak znaleźć zadowalającej odpowiedzi na pytanie, jakie czynniki skłaniają poszczególnych działających ludzi do zachowań, dzięki którym zostanie osiągnięty cel nieubłaganeego rozwoju zbiorowości. Uciekali się do rozpaczliwych wybiegów, wskazując na cudowną interwencję bóstwa działającego za pośrednictwem objawienia lub proroków i namaszczonej przywódców, harmonię wprzód ustanowioną, predestynację lub działanie mistycznej i fantastycznej „duszy świata” albo „ducha narodu”. Inni mówili o „chęci natury”, która wyposażała człowieka w instynkt kierujący jego poczynaniami dokładnie w zaplanowany przez nią sposób.

Niektórzy filozofowie przejawiali więcej realizmu. Nie próbowali odgadnąć zamysłów Natury lub Boga. Na sprawy człowieka patrzyli z punktu widzenia rządu. Postanowili wprowadzić zasady politycznego działania, metody funkcjonowania rządu i państwa. Umysły skłonne do spekulacji kreśliły ambitne plany gruntownego zreformowania i przekształcenia społeczeństwa. Umysły mniej ambitne zadowalały się gromadzeniem i systematyzacją danych historycznych.

Wszyscy jednak byli przekonani, że w sferze zdarzeń społecznych nie istnieje taka regularność i niezmienność zjawisk, jaką wykryto w ludzkim rozumowaniu i w sferze zjawisk przyrodniczych. Nie poszukiwano praw rządzących współpracą między ludźmi, ponieważ uważano, że człowiek może kształtować społeczeństwo zgodnie ze swoją wolą. Jeśli sytuacja społeczna nie spełniała oczekiwania reformatorów, jeśli ich utopie nie dawały się zrealizować, winę przypisywali moralnemu upadkowi człowieka. Uważano, że zagadnienia społeczne mają charakter etyczny. Reformatorzy myśleli, że do zbudowania idealnego społeczeństwa potrzeba dobrych książąt i prawych obywateli. Gdyby wszyscy ludzie byli szlachetni, można by zrealizować każdą utopię.

Przekonanie to zostało podważone, gdy odkryto, że zjawiska rynkowe są połączone koniecznymi zależnościami. Zaskoczenie tym odkryciem spowodowało, że musiano spojrzeć na społeczeństwo z nowej perspektywy. Ze zdumieniem stwierdzono, że ludzkie działanie można ujmować w innym aspekcie niż dobro i зло, sprawiedliwość i niesprawiedliwość, uczciwość i nieuczciwość. W życiu społeczeństwa istnieje wiele prawidłowości i zjawisk, do których człowiek musi się dostosować, jeśli chce odnieść sukces. Przyglądarki się zjawiskom społecznym z punktu widzenia cenzora, który je pochwala lub gani w zależności od tego, jak dalece spełniają całkiem arbitralne standardy i do jakiego stopnia odpowiadają subiektywnym sądom wartościującym, jest jałowe. Musimy badać prawa rządzące ludzkim działaniem i współpracą społeczną, tak jak fizyk bada prawa natury. Traktowanie ludzkiego działania i współpracy między ludźmi jako przedmiotu nauki zajmującej się zastanymi relacjami, a nie przedmiotu normatywnej nauki mówiącej o tym, jaki świat powinien być, stanowiło rewolucję, która wywarła olbrzymi wpływ na wiedzę, filozofię oraz życie społeczne.

Jednakowoż przez ponad sto lat skutki tej radykalnej zmiany w sposobie myślenia były bardzo ograniczone, ponieważ ludzie sądzili, że nowe odkrycia dotyczą tylko niewielkiego obszaru zagadnień związanych z ludzkim działaniem, a mianowicie zjawisk rynkowych. Klasyczni ekonomiści napotkali w swych badaniach przeszkodę, której nie potrafili usunąć; była nią pozorna antynomia wartości. Stosowana przez nich teoria wartości zawierała błędy, co zmuszało ich do ograniczenia przedmiotu ekonomii. Do schyłku XIX wieku ekonomia polityczna pozostała nauką zajmującą się „ekonomicznymi” aspektami ludzkiego działania, teorią bogactwa i egoizmu. Ludzkie działanie stanowiło przedmiot jej zainteresowań o tyle, o ile wynikało z motywu zysku, jak to niefortunnie nazywano. Pozostałe rodzaje ludzkiego działania ekonomiści uważali za przedmiot innych dyscyplin. Zapoczątkowaną przez klasycznych ekonomistów przemianę w myśleniu spożytkowali dopiero przedstawiciele współczesnej ekonomii subiektywistycznej, która przekształcała teorię cen rynkowych w ogólną teorię wyboru.

Przez długi czas nie dostrzegano, że zarzucenie klasycznej teorii wartości na rzecz subiektywnej teorii wartości jest czymś o wiele ważniejszym niż zastąpienie gorszej teorii wymiany rynkowej lepszą teorią. Ogólna teoria wyboru i preferencji wykracza znacznie poza zakres zagadnień ekonomicznych poruszanych przez ekonomistów, takich jak: Cantillon, Hume, Adam Smith czy John Stuart Mill. Jest ona czymś znacznie więcej niż tylko teorią dotyczącą „ekonomicznej strony”

ludzkich dążeń i starań człowieka o zdobycie towarów oraz poprawę warunków materialnych. Jest to nauka o wszelkich rodzajach ludzkiego działania. Podstawą każdej decyzji człowieka jest wybór. Kiedy człowiek dokonuje wyboru, wybiera nie tylko między poszczególnymi rzeczami materialnymi i usługami. Jego wybór dotyczy także wszystkich wartości ludzkich. Oczami wyobraźni widzi wszystkie cele i środki, zarówno rzeczy materialne, jak i zagadnienia ze sfery idei, wznowione i pospolite, szlachetne i bezecne; ocenia je i decyduje się na wybór któregoś z nich oraz odrzucenie pozostałych. Żaden cel ani rzecz, której człowiek chciałby uniknąć, nie znajduje się poza jego osobistą skalą oceny i preferencji. Współczesna teoria wartości poszerza horyzonty nauki i pole badań ekonomicznych. Z ekonomii politycznej uprawianej w szkole klasycznej wyłania się ogólna teoria ludzkiego działania – *prakseologia*<sup>1</sup>. Zagadnienia ekonomiczne lub katalaktyczne<sup>2</sup> są osadzone w ogólniejszej nauce i nie mogą być rozpatrywane w oderwaniu od niej. Właściwe podejście do problemów ekonomicznych musi rozpoczynać się od badania aktów wyboru; ekonomia staje się częścią – jak dotąd najbardziej rozwiniętą – uniwersalnej nauki, jaką jest prakseologia.

## 2. Epistemologiczny problem ogólnej teorii ludzkiego działania

W nowej nauce wszystko wydawało się problematyczne. Nie mieściła się w tradycyjnym systemie wiedzy, była trudna do sklasyfikowania, toteż nie wiedzano, gdzie ją usytuować. Jednocześnie jednak panowało przekonanie, że uznanie statusu ekonomii jako dyscypliny wiedzy nie wymaga przebudowy ani poszerzenia całego systemu nauk, który uważano za kompletny. Jeśli ekonomia nie mieściła się w nim, to z winy ekonomistów, którzy w nieodpowiedni sposób podchodzili do jej problemów.

Wyłączenie z obrębu ekonomii rozoważań dotyczących jej istoty, zakresu i charakteru logicznego oraz nazywanie ich scholastyczną żonglerką słowną uprawianą przez pedantycznych profesorów świadczy o całkowitym niezrozumieniu znaczenia tych zagadnień. Zgodnie z powszechnym błędym przekonaniem pedanci marnowali czas na jałową dyskusję o najodpowiedniejszej metodzie, gdy tymczasem ekonomia rozwijała się na swój sposób. W *Methodenstreit* między ekonomistami austriackimi a pruską szkołą historyczną, samozwańczą „intelektualną strażą przyboczną domu Hohenzollernów”, a także w dyskusjach szkoły Johna Batesa Clarka z amerykańskimi instytucjonalistami chodziło o coś znacznie ważniejszego niż stwierdzenie, jaką procedurę należy uznać za najefektywniejszą. W rzeczywistości przedmiotem dyskusji były epistemologiczne podstawy nauki o ludzkim działaniu oraz jej logiczne uprawomocnienie. Wielu autorów stosują-

<sup>1</sup> Terminu *prakseologia* po raz pierwszy użył w 1890 r. Alfred Espinas. Zob. jego artykuł *Les Origines de la technologie*, „Revue Philosophique”, R. 15, z. 30, s. 114–115, oraz książkę o tym samym tytule wydaną w Paryżu w 1897 r.

<sup>2</sup> Terminu *katalaktyka* lub *nauka o wymianie* po raz pierwszy użył Richard Whately. Zob. jego książkę *Introductory Lectures on Political Economy*, London 1831, s. 6.

cych system epistemologiczny, do którego prakseologia nie przystawała, i logikę, która za naukowe – oprócz logiki i matematyki – uznawała tylko doświadczalne nauki przyrodnicze i historię, próbowało wykazać, że teoria ekonomiczna jest bezwartościowa i bezużyteczna. Historycyzm usiłował zastąpić ją historią gospodarczą, pozytywizm postulował zbudowanie iluzorycznej nauki społecznej, która miałaby przybrać strukturę logiczną mechaniki Newtonowskiej i na niej się wzorować. Obydwie szkoły zgodnie odrzucały wszystkie osiągnięcia ekonomii. Wobec tych ataków ekonomiści nie mogli pozostać bierni.

Po tym radykalnym i powszechnym potępieniu ekonomii nastąpił jeszcze powszechniejszy nihilizm. Od niepamiętnych czasów uznawano za pewnik jednorodność i niezmienność struktur logicznych w myśleniu, mówieniu i działaniu. Na tym założeniu opierała się cała nauka. W trakcie dyskusji na temat epistemologicznego charakteru ekonomii po raz pierwszy w dziejach zakwestionowano również to założenie. Marksici utrzymują, że myślenie człowieka jest zdeterminowane jego przynależnością klasową. Każda klasa społeczna posługuje się własną logiką. Wynikiem myślenia może być tylko „ideologiczna maska” skrywająca egoistyczne interesy klasy, do której należy myślący. Demaskowanie filozofii i teorii naukowych oraz obnażanie ich „ideologicznej” pustki należy do zadań „socjologii wiedzy”. Ekonomia to „burżuazyjna” namiastka wiedzy, a ekonomiści to sługsi kapitału. Tylko w bezklasowym społeczeństwie socjalistycznej utopii „ideologiczne” kłamstwa zostaną zastąpione prawdą.

Ten polilogizm przybierał później różne inne formy. Historycyzm twierdzi, że struktura logiczna myślenia i działania człowieka podlega zmianom w trakcie rozwoju dziejów. Polilogizm rasowy przypisuje każdej rasie jej własną logikę. Z kolei irracjonalizm utrzymuje, że rozum jako taki nie jest zdolny do wyjaśnienia irracjonalnych sił, które decydują o ludzkim zachowaniu.

Doktryny te wykraczają daleko poza zakres ekonomii. Podważają nie tylko ekonomię i prakseologię, lecz w ogóle wszelką ludzką wiedzę i poznanie rozumowe. Odnoszą się zarówno do matematyki i fizyki, jak i do ekonomii. Wydaje się zatem, że odrzucenie ich nie jest zadaniem którejś z nauk szczegółowych, lecz epistemologii i filozofii. Stanowi to pozorne usprawiedliwienie ekonomistów, którzy po cichu prowadzą swoje badania, nie zważając na problemy epistemologiczne i zastrzeżenia wysuwane przez polilogizm i irracjonalizm. Fizyk nie przejmuje się zarzutami, że jego teorie są burżuazyjne, zachodnie lub żydowskie. Podobnie ekonomista powinien lekceważyć oszczerstwa i pomówienia. Powinien postępować zgodnie z przysłowiem „psy szczenią, karawana idzie dalej” i nie zapominać o maksymie Spinozy: „Sane sicut lux se ipsam et tenebras manifestat, sic veritas norma sui et falsi est”\*.

Jednakże co do ekonomii, sytuacja jest nieco inna niż w wypadku matematyki i nauk przyrodniczych. Polilogizm i irracjonalizm atakują prakseologię i ekonomię. Mimo że swoje twierdzenia formułują w sposób ogólny i odnoszą do wszelkich dziedzin wiedzy, to w istocie kierują je przeciwko naukom dotyczącym ludz-

---

\* „Zaprawdę, jak światło ujawnia samo siebie i ciemność, tak prawda jest probierzem samej siebie i fałsu” (Baruch Spinoza, *Etyka w porządku geometrycznym dowiedziona*, tłum. Ignacy Myślicki, Warszawa 1954, s.121). Przypisy oznaczone gwiazdką pochodzą od tłumacza.

kiego działania. Według nich pogląd, że badanie naukowe może doprowadzić do sformułowania twierdzeń, które byłyby prawdziwe dla wszystkich ludzi, epok, ras i klas społecznych, jest złudny. Z lekceważeniem wyrażają się o niektórych teoriach z dziedziny fizyki i biologii, nazywając je burżuazyjnymi lub zachodnimi. Jeśli jednak któraś z tych napiętnowanych teorii okazuje się niezbędna do rozwiązyania praktycznego problemu, to zapominają o swoim krytycznym nastawieniu. W Rosji Sowieckiej bez najmniejszych skrupułów wykorzystuje się technologie wynalezione dzięki odkryciom burżuazyjnej fizyki, chemii i biologii, tak jakby obowiązywały dla wszystkich klas. Nazistowscy inżynierowie i fizycy nie zawahali się przed wykorzystaniem teorii, odkryć i wynalazków autorów należących do „podrzędnych” ras i narodów. Zachowanie ludzi wszystkich ras, narodów, religii, grup językowych i klas społecznych dowodzi niezbędności, że nie są oni zwolennikami polilogizmu ani irracjonalizmu w dziedzinie logiki, matematyki i nauk przyrodniczych.

W wypadku prakseologii i ekonomii jest inaczej. Głównym motywem rozwoju polilogizmu, historyczmu i irracjonalizmu była potrzeba uzasadnienia, że w ustalaniu zasad polityki gospodarczej nie należy się kierować wskazówkami ekonomii. Socjalistom, rasistom, nacjonalistom i etatystom nie udało się podważyć teorii ekonomistów; nie zdołali też wykazać, że ich fałszywe doktryny są poprawne. Właśnie to niepowodzenie skłoniło ich do zanegowania logicznych i epistemologicznych zasad, na których opiera się ludzkie rozumowanie zarówno w życiu codziennym, jak i w badaniach naukowych.

Nie powinniśmy rozprawiać się z tymi doktrynami, ograniczając się jedynie do wskazania ich politycznej inspiracji. Naukowiec nie ma prawa zakładać, że krytyczna ocena jego teorii jest nieuzasadniona, ponieważ jej autorzy kierują się emocjami i partyjnymi uprzedzeniami. Musi odpowiedzieć na każdy zarzut, bez względu na pobudki, jakimi kierowali się jego autorzy, i to niezależnie od towarzyszącego mu kontekstu. Nie można też pozostawić bez komentarza często powtarzanego twierdzenia, że teorie ekonomiczne są ważne tylko w warunkach hipotetycznych, a w życiu się nie sprawdzają, toteż nie pomagają nam w rozumowym ujęciu rzeczywistości. O dziwo te same szkoły, które zdają się podzielać to stanowisko, wciąż po cichu rysują wykresy i formułują równania. Nie zastanawiają się nad sensownością swoich rozumowań ani nad tym, czy mają one jakieś odniesienie do rzeczywistego świata i działania.

Nie da się oczywiście utrzymać takiego stanowiska. Pierwszym zadaniem, które należy wykonać przed przystąpieniem do badania naukowego, jest dokładne opisanie i określenie wszystkich warunków i założeń, które muszą być spełnione, żeby formułowane twierdzenia można było uznać za ważne. Obrańcie fizyki za model i wzorzec dla badań ekonomicznych jest błędem. Jednakże ci, którzy popełniają ten błąd, powinni przynajmniej wiedzieć, że żaden fizyk nigdy nie twierdził, iż przedstawienie założeń i warunków teorii fizycznych znajduje się poza zakresem badań fizyki. Najważniejszym spośród pytań, na jakie musi odpowiedzieć ekonomia, jest pytanie o stosunek głoszonych przez nią twierdzeń do rzeczywistego ludzkiego działania, którego zrozumienie stanowi cel dociekań ekonomisty.

Ekonomii więc przypada w udziale rozprawienie się z tezą, że jej twierdzenia są ważne wyłącznie w odniesieniu do systemu kapitalistycznego, który panował w minionym już krótkim okresie liberalnym zachodniej cywilizacji. Na ekonomii, jak na żadnej innej nauce, spoczywa obowiązek zbadania wszystkich, zgłasza-nych zewsząd wątpliwości dotyczących tego, czy twierdzenia teorii ekonomicznej mogą służyć do wyjaśnienia zagadnień związanych z ludzkim działaniem. System ekonomii musi być zbudowany w taki sposób, żeby był odporny na zarzuty irra-cjonalizmu, historyczmu, panfizykalizmu, behawioryzmu i wszelkich odmian polilogizmu. Ekonomiści nie mogą udawać, że nie zauważają coraz to nowych argumentów świadczących rzekomo o absurdalności i daremności ekonomii.

Nie można poprzestawać na badaniu zagadnień ekonomicznych w tradycyjny sposób. Konieczne jest zbudowanie teorii katalaktyki, której solidną podstawę stanowiłaby teoria ludzkiego działania – prakseologia. Dzięki temu zabiegowi ekonomia nie tylko uodporni się na nieuzasadnione zarzuty, lecz także wyjaś-ni problemy, które były dotąd ujmowane niewłaściwie i błędnie rozwiązywane, a chodzi tu przede wszystkim o podstawowy problem kalkulacji ekonomicznej.

### 3. Teoria ekonomiczna i praktyka ludzkiego działania

Wielu ludzi uważa, że ekonomia jest zacofana. Nie ulega wątpliwości, że teoria ekonomiczna nie jest doskonała, tak jak nie jest doskonałe ludzkie poznanie ani żadne inne ludzkie dokonanie. Wszechwiedza jest człowiekowi niedostępna. Naj-bardziej szczegółowo opracowana teoria, która wydaje się doskonale zaspokajać nasz głód wiedzy, może któregoś dnia wymagać skorygowania lub zastąpienia inną teorią. Nauka nie daje nam absolutnej, ostatecznej pewności. Daje jedynie pewność w granicach naszych zdolności poznawczych i panującego stanu wiedzy naukowej. System nauki jest tylko etapem na nieskończonym długiej drodze po-znania. Z koniecznością cechuje go niedoskonałość właściwa wszystkim ludzkim wysiłkom. Nie oznacza to jednak, że dzisiejsza ekonomia jest zacofana, tylko że jest żywa, a życie łączy się z niedoskonałością i zmianą.

Zarzuty rzekomego zacofania ekonomii są dwojakiego rodzaju.

Po pierwsze, niektórzy przyrodoznawcy i fizycy twierdzą, że ekonomia nie jest nauką przyrodniczą i nie stosuje metod i procedur laboratoryjnych. Jednym z celów tego traktatu jest wykazanie fałszywości takich poglądów. W tym wstęp-pie wystarczy powiedzieć kilka słów o ich psychologicznym podłożu. Ludzie ograniczeni często koncentrują się na tym, co różni ich od innych. Występujący w bajce wielbłąd odnosi się podejrzliwie do innych zwierząt, obywatel Rurytanii krytykuje Laputańczyka za to, że nie jest Rurytańczykiem. Naukowiec pracujący w laboratorium uważa, że eksperymenty laboratoryjne są jedynym wartościowym sposobem prowadzenia badań, a równania różniczkowe jedną rzetelną metodą wyrażania rezultatów naukowych dociekań. Po prostu nie jest w stanie dostrzec epistemologicznych zagadnień związanych z ludzkim działaniem. Z jego punktu widzenia ekonomia nie może być niczym innym, jak jakimś rodzajem mechaniki.

Po drugie, niektórzy utrzymują, że w naukach społecznych musi tkwić jakiś błąd, ponieważ sytuacja społeczna jest niezadowalająca. Nauki przyrodnicze osiągnięły wspaniałe wyniki w ciągu ostatnich dwustu lub trzystu lat, a ich praktyczne zastosowanie przyczyniło się do bezprecedensowej poprawy poziomu życia. Tymczasem, jak uważająowi krytycy, naukom społecznym nie udało się zrealizować ich zadania i poprawić sytuacji społecznej. Nie poradziły sobie one z nędzą i głodem, nie wyeliminowały kryzysów gospodarczych, bezrobocia, wojny i tytanii. Są jałowe i nie przyczyniły się do upowszechnienia szczęścia i dobrobytu na świecie.

Krytycy ci nie dostrzegają, że olbrzymi postęp w technologii produkcji oraz związany z nim wzrost zamożności i dobrobytu był możliwy tylko dzięki liberalnej polityce, która zastosowała w praktyce wyniki badań ekonomicznych. To właśnie idee wniesione przez klasycznych ekonomistów przełamały ograniczenia związane z przestarzałymi prawami, obyczajami i uprzedzeniami hamującymi postęp technologiczny, a także uwolniły geniusz reformatorów i wynalazców od gorsetu cechów, kurateli rządów i najróżniejszych nacisków społecznych. Klasyczni ekonomiści przyczynili się do obniżenia prestiżu, jakim cieszyli się zdobywcy i łupieżcy, oni też wskazali na społeczne korzyści wynikające z przedsiębiorczości. Żaden z wielkich nowoczesnych wynalazków nie ujrzałby światła dziennego, gdyby mentalność epoki przedkapitalistycznej nie została wyrugowana przez ekonomistów. To, co powszechnie nazywa się „rewolucją przemysłową”, było wynikiem rewolucji ideologicznej, której podłożę stanowiły idee głoszone przez ekonomistów. Ekonomiści podważali stare dogmaty, które głosiły, że prześcignięcie konkurenta dzięki wytwarzaniu lepszych i tańszych towarów jest nieuczciwe i niesprawiedliwe, że odstępstwa od tradycyjnych metod produkcji są niedozwolone, że maszyny są złem, ponieważ powodują bezrobocie, że do zadań rządu należy uniemożliwienie skutecznym przedsiębiorcom bogacenia się oraz ochrona mniej sprawnych przed konkurencją bardziej sprawnych, że ograniczanie wolności przedsiębiorców przez nakazy rządu lub nacisk innych instytucji to właściwy środek zapewnienia społeczeństwu dobrobytu. Brytyjska ekonomia polityczna i francuski fizjokratyzm zapoczątkowały współczesny kapitalizm. To one umożliwiły postęp nauk stosowanych, który przyniósł olbrzymie korzyści masom.

Nieszczęście naszych czasów polega właśnie na tym, że panuje powszechna niewiedza dotycząca roli, jaką polityka wolności gospodarczej odgrywała w postępie technologicznym przez ostatnie dwieście lat. Ludzie padli ofiarą złudzenia, że udoskonalenie metod produkcji zbiegło się w czasie z polityką *laissez faire* tylko przez przypadek. Wprowadzeni w błąd przez marksistowskie mity uważają, że nowoczesny przemysł pojawił się w wyniku działania tajemniczych „sił produkcji”, które w żaden sposób nie zależą od czynników ideologicznych. Wydaje im się, że klasyczna ekonomia nie przyczyniła się do powstania kapitalizmu, lecz była jego wynowem, jego „ideologiczną nadbudową”, to znaczy doktryną służącą obronie nieuczciwych roszczeń kapitalistycznych wyzyskiwaczy. Sądzą więc, że zniesienie kapitalizmu oraz zastąpienie gospodarki rynkowej i wolnej przedsiębiorczości socjalistycznym totalitaryzmem nie zahamuje postępu technologicznego, lecz – przeciwnie – będzie mu sprzyjać, ponieważ usunie z jego drogi przeszkoły stawiane przez kierujących się egoistycznymi interesami kapitalistów.

Charakterystyczną cechą naszych czasów, naznaczonych niszczycielskimi wojnami i dezintegracją społeczeństw, jest rewolta przeciw ekonomii. Thomas Carlyle nadał ekonomii przydomek „poseępnej nauki”, a Karol Marks napiętnował ekonomistów jako „burżuazyjnych sługusów”. Szarlatani obiecujący cudowne recepty na stworzenie raju na ziemi traktują ekonomię z pogardą, nazywając ją nauką „ortodoksyjną” i „reakcyjną”. Demagodzy chełpią się swoimi rzekomymi zwycięstwami nad ekonomią. Człowiek „praktyczny” ostentacyjnie gardzi ekonomią i jest dumny ze swego braku wiedzy na temat badań prowadzonych przez „kanapowych ekonomistów”. Polityka gospodarcza ostatnich dziesięcioleci jest płodem mentalności, która wyśmiewa każdą solidną teorię ekonomiczną i wychwala fałszywe doktryny jej przeciwników. To, co jest nazywane ekonomią „ortodoksyjną”, w większości państw zostało usunięte z uniwersytetów, stąd też jest to wiedza obca ludziom piastującym najwyższe stanowiska państwowego, politykom i pisarzom. Za niezadowalający stan gospodarki z pewnością nie można winić nauki lekceważonej i pogardzanej zarówno przez rządzących, jak i masy.

Trzeba z naciskiem stwierdzić, że przez ostatnie dwieście lat losy nowożytnej cywilizacji białych ludzi były ściśle związane z losami ekonomii. Cywilizacja ta mogła się pojawić dzięki temu, że narody, które ją budowały, potrafiły docenić odkrycia ekonomii i zastosować je w polityce gospodarczej. Cywilizację tę czeka zagłada, jeśli narody nadal będą podążać drogą wskazywaną im przez doktryny odrzucające myślenie ekonomiczne.

To prawda, że ekonomia jest nauką teoretyczną i powstrzymuje się od sądów wartościujących. Jej zadaniem nie jest wskazywanie ludziom, do jakich celów powinni dążyć. Jest to nauka o tym, jakich środków należy użyć, żeby osiągnąć obrane cele, a nie o tym, jakie cele sobie wyznaczać. Podstawowe decyzje, ocena i wybór celów znajdują się poza zakresem badań nauki. Nauka nigdy nie mówi człowiekowi, jak powinien postępować, wskazuje mu tylko, co musi zrobić, jeśli chce osiągnąć określony cel.

Niektórym ludziom wydaje się, że to bardzo mało i że nauka, która ogranicza się do badania tego, co *jest* [a nie tego, jak powinno być – uw. red.], i nie potrafi sformułować sądu wartościującego na temat najważniejszych, ostatecznych celów, nie ma nic do powiedzenia o życiu ani działaniu. Ten pogląd jest również błędny. Jednakże wykazanie jego fałszywości nie jest zadaniem tych wstępnych uwag. Jest to jeden z celów całego traktatu.

#### 4. Podsumowanie

Uwagi wstępne były niezbędne, żeby wyjaśnić, dlaczego w tym traktacie zagadnienia ekonomiczne zaprezentowano w szerokim kontekście ogólnej teorii ludzkiego działania. Na obecnym etapie rozwoju myśli ekonomicznej i dyskusji politycznych dotyczących podstawowych zagadnień z dziedziny organizacji społeczeństw nie da się już uciec od zajmowania się problemami katalaktycznymi. Problemy te stanowią tylko fragment ogólnej nauki dotyczącej ludzkiego działania i muszą być traktowane jako jej element.

# Część pierwsza

## *Ludzkie działanie*

### I. DZIAŁAJĄCY CZŁOWIEK

#### 1. Działanie celowe a reakcje zwierzęce

Ludzkie działanie to zachowania celowe. Możemy też powiedzieć: działanie to wola zrealizowana i przekształcona w czyn; to dążenie do celu; to rozmyślana reakcja podmiotu na bodźce i uwarunkowania zewnętrzne; to świadome przy stosowanie się człowieka do stanu wszechświata, który decyduje o jego życiu. Te parafrazy mogą przybliżyć sens podanej tu definicji i zapobiec jej niewłaściwym interpretacjom. Sama definicja jest jednak ścisła i nie wymaga uzupełnień ani komentarzy.

Świadome lub celowe zachowanie różni się zasadniczo od zachowania nieświadomego, to znaczy odruchów i mimowolnych reakcji komórek organizmu oraz nerwów na bodźce. Sądzi się niekiedy, że granice między zachowaniem świadomym a mimowolną reakcją sił działających w ciele człowieka są do pewnego stopnia nieokreślone. Jest to prawda o tyle, że czasami trudno stwierdzić, czy określone zachowanie należy uznać za umyślne, czy mimowolne. Mimo to różnica między świadomością a nieświadomością jest wyraźna i można ją bez trudu wskazać.

Nieświadome czynności narządów i komórek organizmu są dla działającego ego takimi samymi danymi jak fakty świata zewnętrznego. Działający człowiek musi brać pod uwagę wszystko, co dzieje się wewnątrz jego ciała, oraz inne dane, na przykład pogodę i poglądy swoich sąsiadów. Istnieje oczywiście pewien obszar, w którym zachowanie celowe może neutralizować wpływ czynników cielesnych. Kontrolowanie ciała w określonych granicach jest możliwe. Czasami człowiek jest w stanie przezwyciężyć siłą woli chorobę, skompensować wrodzone lub nabycie ulomności fizyczne lub powstrzymać odruchy. Pole działań celowych jest w miarę możliwości poszerzane. Jeśli człowiek powstrzymuje się od wpływu na mimowolne reakcje swoich komórek i ośrodków nerwowych, chociaż mógłby nad nimi panować, to z naszego punktu widzenia postępuje celowo.

Przedmiotem naszej nauki jest ludzkie działanie, a nie zdarzenia psychologiczne, które prowadzą do działania. Na tym właśnie polega różnica między teorią

ludzkiego działania – prakseologią – a psychologią. Przedmiotem psychologii są wewnętrzne procesy, które powodują lub mogą powodować określone działanie. Przedmiotem prakseologii jest działanie jako takie. Określa to również stosunek prakseologii do psychoanalitycznego pojęcia podświadomości. Psychoanaliza jest również psychologią i nie zajmuje się działaniem, lecz siłami i czynnikami, które popychają człowieka do określonych działań. Psychoanalityczna podświadomość jest kategorią psychologiczną, a nie prakseologiczną. W istocie nie ma znaczenia, czy działanie wynika z pobudek całkowicie świadomych, czy z zatartych wspomnień i tłumionych popędów, które kierują niejako wolą z rejonów ukrytych. Zarówno morderca, którego do zbrodni popycha podświadomy impuls (*id*), jak i neurotyk, którego nienormalne zachowanie wydaje się niewprawnemu obserwatorowi po prostu bezsensowne, działają. Obaj, tak jak wszyscy, realizują pewne cele. Dzięki psychoanalizie wiemy, że zachowania neurotyków i psychopatów również mają pewien sens, że oni też w swych działaniach zmierzają do określonych celów, chociaż – uważając siebie za normalnych i zdrowych – oceniamy, że w wyborze swoich celów kierowali się bezsensownym rozumowaniem, a dobierane przez nich metody osiągania tych celów są sprzeczne z zamierzeniami.

Określenie „nieświadomy” w prakseologii oraz terminy „podświadomy” i „nieświadomy” w psychoanalizie należą do dwóch różnych systemów myślenia i obszarów badań. Prakseologia zawsze psychoanalizie nie mniej niż inne nauki. Tym ważniejsze jest więc, by pamiętać o granicy dzielącej prakseologię od psychoanalizy.

Działanie nie polega na samym wyrażaniu upodobań. Człowiek okazuje swoje upodobania w sytuacjach, w których rzeczy i zdarzenia są nieuniknione lub takie się wydają. Ktoś woli słońce od deszczu; może chcieć, żeby słońce wyszło zza chmur. Ten, kto tylko wyraża życzenia i nadzieję, nie oddziaływa na przebieg zdarzeń i nie wpływa na własny los. Tymczasem człowiek działający wybiera cel, określa go i próbuje realizować. Z dwóch rzeczy, których nie może zrealizować jednocześnie, wybiera jedną, a odrzuca drugą. Działanie polega więc zawsze na wyborze czegoś i rezygnacji z czegoś innego.

Wyrażanie życzeń i nadziei oraz informowanie o planowanych działaniach można traktować jako swego rodzaju działania, o ile służą realizacji określonego celu. Nie należy jednak mylić ich z działaniami, do których się odnoszą, ani też utożsamiać z działaniami, które oznajmują, zalecają lub odrzucają. Działanie jest czymś realnym. Istotne jest w nim zachowanie się człowieka, a nie to, co mówi o planowanych, lecz niezrealizowanych działaniach. Działanie trzeba też wyraźnie odróżniać od wykonywania pracy. Działanie to zastosowanie środków potrzebnych do osiągnięcia celu. Jednym z takich środków jest zazwyczaj praca działającego człowieka. Zdarza się jednak, że w szczególnych okolicznościach do osiągnięcia celu wystarczy wypowiedzenie jakiegoś słowa. Ktoś wydający rozkazy lub zakazy nie musi wykonywać żadnej pracy. Mówienie, milczenie, uśmiechanie się lub zachowywanie powagi może być działaniem. Działaniem jest zarówno konsumowanie oraz używanie rzeczy, jak i powstrzymywanie się od konsumpcji oraz korzystania z przedmiotów.

Prakseologia nie dzieli ludzi na „aktywnych” i pełnych energii oraz „pasywnych” i bezwolnych. Człowiek energiczny, pracowicie dążący do poprawy swojego losu, działa w nie mniejszym i nie większym stopniu niż osoba ospała, która przyjmuje zdarzenia z obojętnością. Nierobienie niczego i pozostawanie bezczynnym jest również działaniem, ponieważ wpływa na przebieg zdarzeń. Jeśli tylko istnieje możliwość wykazania się jakąś aktywnością, to człowiek działa, nawet jeśli powstrzyma się od jej podjęcia. Ten, kto znosi sytuację, którą mógłby odmienić, działa w nie mniejszym stopniu niż ten, kto podejmuje określone decyzje, by ją odmienić. Człowiek, który zaniecha możliwości wpływu na kształtowanie fizjologicznych i instynktownych aspektów swojego funkcjonowania, również działa. Działanie to nie tylko robienie czegoś, lecz także zaniechanie tego, co dałoby się zrobić.

Można by powiedzieć, że działanie jest przejawem ludzkiej woli. To jednak nie poszerza naszej wiedzy. Słowo „wola” oznacza bowiem nic innego niż zdolność człowieka do wybierania między różnymi stanami rzeczy, wyboru jednych i odrzucania innych, a także do postępowania zgodnego z podjętą decyzją, mającego doprowadzić do osiągnięcia wybranego stanu i uniknięcia stanu niechcianego.

## 2. Wstępne warunki ludzkiego działania

Spełnieniem lub satysfakcją nazywamy taki stan psychiczny, który nie prowadzi i nie może prowadzić do żadnego działania. Człowiek działając pragnie zastąpić mniej zadowalający stan rzeczy bardziej zadowalającym. W jego umyśle powstają wyobrażenia okoliczności, które odpowiadałyby mu bardziej, a jego działania mają na celu osiągnięcie upragnionego stanu. Motywacją skłaniającą do działania jest zawsze pewien rodzaj dyskomfortu<sup>1</sup>. Człowiek całkowicie zadowolony ze swojego położenia nie miałby motywacji do zmiany istniejącego stanu rzeczy. Nie miałby życzeń ani pragnień; byłby całkowicie szczęśliwy. Nie podejmowałby żadnego działania; po prostu żyłby bez trosk.

Jednakże do podjęcia działania nie wystarczy uczucie dyskomfortu i wyobrażenie bardziej zadowalającego stanu rzeczy. Konieczne jest spełnienie trzeciego warunku: przekonanie, że celowe zachowanie może doprowadzić do usunięcia lub przynajmniej zmniejszenia niepokoju. Bez spełnienia tego warunku żadne działanie nie jest możliwe: człowiekowi pozostaje poddać się temu, co nieuchronne, pogodzić się z wyrokami losu.

Takie są, najogólniej rzecz biorąc, warunki ludzkiego działania. Człowiek jest istotą żyjącą wśród takich uwarunkowań. Jest nie tylko *homo sapiens*, lecz także – w nie mniejszym stopniu – *homo agens*. Istoty należące do rodzaju ludzkiego, które z powodu wrodzonych lub nabitych defektów są trwale niezdolne do działania (w ścisłym znaczeniu tego słowa, a nie tylko w sensie prawnym), właściwie nie są ludźmi. Co prawda są nimi z punktu widzenia prawa i biologii, jednak bra-

<sup>1</sup> Zob. John Locke, *Rozważania dotyczące rozumu ludzkiego*, tłum. Bolesław J. Gawecki, PWN, Warszawa 1955; Gottfried W. Leibniz, *Nowe rozważania dotyczące rozumu ludzkiego*, tłum. Izydora Dąbska, Kęty 2001.

kuje im istotnej cechy człowieczeństwa. Noworodek też nie jest istotą działającą. Nie przeszedł jeszcze całej drogi zainicjowanej poczciem do pełni dojrzałości jego ludzkich przymiotów. W miarę jednak rozwoju staje się istotą działającą.

### O szczęściu

W języku potocznym człowiek „szczęśliwy” to taki, który osiągnął stawiane sobie cele. Trafnie byłoby opisać jego stan, mówiąc, że teraz jest szczęśliwszy, niż był przedtem. Nic jednak nie stoi na przeszkodzie temu, by definiować ludzkie działanie jako dążenie do szczęścia.

Musimy się tu jednak ustrzec od częstych nieporozumień. Ostatecznym celem ludzkiego działania jest zawsze zaspokojenie pragnień osoby działającej. Nie istnieje kryterium większej bądź mniejszej satysfakcji poza indywidualną oceną wartości, która różni się u poszczególnych osób, a także u tej samej osoby w różnych momentach. Człowiek może stwierdzić, co wywołuje u niego poczucie większej czy mniejszej niewygody, jedynie na podstawie swoich pragnień i ocen, na podstawie własnego, subiektywnego osądu. Nikt nie ma prawa orzekać, co powinno uczynić innego człowieka szczęśliwszym.

Uznanie tej prawdy nie ma nic wspólnego z przeciwstawieniem egoizmu i altruizmu, materializmu i idealizmu, indywidualizmu i kolektywizmu lub ateizmu i religii. Jedni stawiają sobie za cel wyłącznie poprawę swoich warunków życia. Inni do tego stopnia przejmują się kłopotami bliźnich, że czują się co najmniej tak źle, jakby to były ich własne troski. Dla jednych największym pragnieniem jest zaspokoić swój popęd seksualny, najeść się, napić, mieć piękny dom lub inne dobra materialne. Są jednak tacy, którzy znacznie większą wagę przywiązuje do potrzeb powszechnie nazywanych „wyższymi” lub „duchowymi”. Niektórzy z chęcią przystosowują się do wymagań związanych ze współpracą społeczną, inni z kolei buntują się przeciwko zasadom współżycia społecznego. Są wreszcie i tacy, dla których ostatecznym celem ziemskiej wędrówki jest szczęście wieczne, oraz tacy, którzy nie wyznają żadnej religii i nie kierują się w swoich działaniach pobudkami religijnymi.

Dla prakseologii ostateczne cele działania są obojętne. Jej twierdzenia dotyczą wszelkich działań, bez względu na cel, jakiemu mają służyć. Prakseologia jest nauką o środkach, a nie o celach. Terminu „szczęście” używa w znaczeniu czysto formalnym. W języku prakseologii stwierdzenie: „jedyny cel człowieka to osiągnięcie szczęścia” jest tautologią. Nie mówi ono nic o tym, w jakiej sytuacji człowiek będzie szczęśliwy.

Myśl, że motywem działania człowieka jest zawsze jakiś dyskomfort, a jego celem usunięcie dyskomfortu na tyle, na ile jest to możliwe, stanowi istotę eudajmonizmu i hedonizmu. Epikurejska ἀταράξια [ataraksja] to stan doskonałego szczęścia i pełni zadowolenia, który jest celem wszelkiego ludzkiego działania, a którego człowiek nigdy w pełni nie osiąga. Wobec doniosłości tego stwierdzenia można ubolewać, że wielu przedstawicieli tego kierunku filozoficznego nie przyjęło czysto formalnego znaczenia takich pojęć, jak *ból* i *przyjemność*, lecz nadało im konkretne, zmysłowe znaczenie. Teologiczne, mistyczne i inne szkoły

etyki heteronomicznej nie podważły istoty epikureizmu, ponieważ mogły mu zarzucić tylko lekceważenie „wyższych”, „szlachetniejszych” przyjemności. Rzeczywiście, pisma wczesnych zwolenników eudajmonizmu, hedonizmu i utylitarysty zawsze zawierają stwierdzenia, które mogą prowadzić do takich nieporozumień. Jednakże język współczesnej filozofii, a tym bardziej ekonomii jest tak precyzyjny, że nie dopuszcza błędnych interpretacji.

### *O instynktach i odruchach*

Stosowanie metod socjologii instynktów nie przybliża nas do zrozumienia podstawowych zagadnień dotyczących ludzkiego działania. Ten nurt socjologii dzieli cele ludzkiego działania na poszczególne kategorie, przypisując każdej z nich specyficzny instynkt, który ma pobudzać do realizacji określonego celu. W tym ujęciu człowiek jest istotą, którą kierują różne wrodzone instynkty i skłonności. Wydaje się, że to wyjaśnienie na dobre rozprawia się ze znienawidzoną ekonimią i etyką. Jednak już Feuerbach zauważał trafnie, że wszystkie instynkty sprawadzają się do instynktu szczęścia<sup>2</sup>. Metoda psychologii instynktów i socjologii instynktów polega na arbitralnej klasyfikacji bezpośrednich celów działania i ich hipostazie. Prakseologia twierdzi, że celem działania jest usunięcie określonego niepokoju, psychologia instynktów natomiast uważa, że jest nim zaspokojenie instynktowej potrzeby.

Zwolennicy szkoły instynktów są przekonani, że udowodnili, iż działanie nie jest kierowane przez rozum, lecz wypływa z głęboko ukrytych wrodzonych sił, impulsów, instynktów i skłonności, których nie sposób wyjaśnić racjonalnie. Są oni przekonani, że udało im się wykazać powierzchowność racjonalizmu, a ekonomię nazywają pogardliwie „zbiorem fałszywych wniosków wynutnych na podstawie psychologicznych założeń”<sup>3</sup>. Tymczasem racjonalizm, prakseologia i ekonomia nie zajmują się najgłębszymi побudkami działania i jego ostatecznymi celami, lecz środkami, których należy użyć do osiągnięcia określonego celu. Bez względu na to, z jak głębokich pokładów wypływa odruchowa potrzeba lub instynkt, środki służące ich zaspokojeniu są wynikiem racjonalnego namysłu nad nakładami i oczekiwany rezultatami<sup>4</sup>.

Czynności wykonywane pod wpływem emocjonalnego impulsu to też działanie. Działanie pod wpływem emocji różni się od innych rodzajów działania oceną nakładów i rezultatów. Emocje zakłócają ocenę. Człowiekowi, który kieruje się namiętnościami, a nie chłodną rozwiągą, cele wydają się bardziej pożąданie, a związane z nimi nakłady mniejsze. Z pewnością nawet w stanie pobudzenia emocjonalnego uwzględnia się środki i cele, co może unaocznić, że koszty zachowań emocjonalnych są wyższe. Zlagodzenie kary za przestępstwo ze względu na to, że zostało popełnione w afekcie lub pod wpływem środków odurzających, oznacza zachętę do jego popełnienia. Groźba surowej kary

<sup>2</sup> Zob. Ludwig Feuerbach, *Sämmliche Werke*, red. Bolin i Jodl, Stuttgart 1907, t. 10, s. 231.

<sup>3</sup> Zob. William McDougall, *An Introduction to Social Psychology*, wyd. 14, Boston 1921, s. 11.

<sup>4</sup> Zob. Ludwig von Mises, *Epistemological Problems of Economics*, tłum. Georg Reisman, New York 1960, s. 52 i n.

natomiast może niekiedy powstrzymać ludzi o na pozór niepohamowanych namętnościach.

Kiedy tłumaczymy zachowanie zwierząt, zakładamy, że zwierzę ulega impulsowi, który w danym momencie przeważa. Mówimy, że jeśli zwierzę się pożywi, spółkuje z innymi zwierzętami, atakuje je lub zachowuje się agresywnie wobec człowieka, to przejawia instynkt zaspokajania głodu, rozrodu i agresji. Przyjmujemy, że instynkty te są wrodzone i domagają się bezwarunkowego zaspokojenia.

W wypadku człowieka jest jednak inaczej. Człowiek to istota, która może się oprzeć impulsom, i to nawet tym bardzo gwałtownie domagającym się zaspokojenia. Człowiek potrafi opanować swoje instynkty, emocje i odruchy, może zracjonalizować swoje zachowania. Rezygnuje z zaspokojenia silnej instynktowej potrzeby, żeby móc zrealizować inne pragnienia. Nie jest marionetką swoich żądz. Mężczyzna nie rzuca się na każdą kobietę, która działa na jego zmysły. Ludzie nie pożerają każdego kęsa żywności, na który poczują apetyt, nie atakują każdego, kogo mieliby ochotę zabić. Porządkują swoje życzenia i potrzeby według pewnej skali, dokonują wyborów, po prostu działają. Człowiek różni się od zwierząt właśnie tym, że potrafi świadomie kierować swoim zachowaniem. Może pohamować się i zapanować nad swoimi odruchami i pragnieniami, jest też w stanie je stłumić.

Zdarza się niekiedy, że jakieś instynktowne pragnienie pojawi się z taką siłą, iż nie liczą się żadne koszty związane z jego zaspokojeniem. W takiej sytuacji człowiek ma jeszcze wybór. Decyduje się jednak ulec pragnieniu<sup>5</sup>.

### 3. Ludzkie działanie jako coś danego ostatecznie (as an ultimate given)

Od niepamiętnych czasów człowiek usiłuje ustalić, kto lub co jest pierwszym poruszczykiem, jaka jest przyczyna wszelkich rzeczy i zmian, co stanowi substancję, która jest źródłem wszystkiego i przyczyną siebie samej. Nauka jest w tym względzie skromniejsza. Ma świadomość ograniczeń umysłu człowieka i niedoskonałości, jakimi skażone jest ludzkie poznanie. Stara się ona odkryć przyczyny wszystkich zjawisk, jednak naukowcy zdają sobie sprawę z tego, że zdarzają się przeszkody nie do pokonania. Istnieją takie zjawiska, które nie dają się zanalizować i wytlumaczyć innymi zjawiskami. Są one danymi ostatecznymi. Dzięki postępowi badań naukowych możliwe jest niekiedy wykazanie, że coś, co dotychczas uchodziło za ostatecznie dane, można sprowadzić do czynników składowych. Zawsze jednak będą istniały zjawiska, których nie da się zredukować do innych zjawisk i poddać analizie. Niektóre z nich to dane ostateczne.

Według monizmu istnieje tylko jedna podstawowa substancja, według dualizmu dwie substancje, pluralizm zakłada istnienie ich wielu. Nie ma sensu kłócić

<sup>5</sup> W takich wypadkach istotną rolę odgrywa to, że dwa sposoby osiągnięcia satysfakcji – ten, który wiąże się z zaspokojeniem instynktowej potrzeby, oraz ten, który wiąże się z uniknięciem niepożądanych konsekwencji pójścia za instynktem – nie są realizowane w tym samym czasie. Zob. też s. 409–417.

się o to, która z tych koncepcji jest słuszna. Tego rodzaju dyskusje metafizyczne można toczyć bez końca. Obecny stan wiedzy nie pozwala na ich rozstrzygnięcie i znalezienie jednoznacznej odpowiedzi zgodnej ze zdrowym rozsądkiem.

Monizm materialistyczny twierdzi, że myślenie i akty woli człowieka są wynikiem funkcjonowania organów jego ciała, komórek mózgowych i nerwów. Myślenie, wola i działanie są wywoływanie wyłącznie przez procesy materialne, które kiedyś zostaną w całości wyjaśnione za pomocą metod badawczych stosowanych w fizyce i chemii. To jest również hipoteza metafizyczna, choć jej zwolennicy uważają ją za niewzruszoną i niepodważalną prawdę naukową.

Przedstawiano różne teorie, które miały wyjaśnić zależności między ciałem a umysłem. Owe teorie są zaledwie domysłami bez jakiegokolwiek oparcia w faktach. Jedyną rzeczą, co do której nie ma wątpliwości, jest to, że istnieje pewien związek między procesami umysłowymi a psychologicznymi. Jednak wiedza o naturze tych związków i o procesach, które im towarzyszą, jest znikoma bądź zgoła wcale nie istnieje.

Konkretnie sądy wartościujące i określone ludzkie działania nie poddają się dalszej analizie. Możemy z powodzeniem uznać lub przyjąć, że zależą one całkowicie od swoich przyczyn i są przez nie uwarunkowane. Dopóki jednak nie dowiemy się, w jaki sposób zewnętrzne zdarzenia – fizyczne i psychologiczne – powodują powstanie w ludzkim umyśle określonych myśli i aktów woli, których rezultatem są konkretne działania, dopóty nie przezwyciężymy *dualizmu metodologicznego*. W obecnym stanie wiedzy podstawowe twierdzenia pozatywizmu, monizmu i panfizykalizmu są tylko metafizycznymi postulatami pozbawionymi jakichkolwiek naukowych podstawa. Są pozbawione znaczenia i bezużyteczne dla badań naukowych. Rozum i doświadczenie wskazują na istnienie dwóch odrębnych sfer: zewnętrznego świata zjawisk fizycznych, chemicznych i fizjologicznych oraz wewnętrznego świata myśli, uczuć, ocen i celowego działania. W obecnym stanie wiedzy nie da się wskazać pomostu łączącego te dwie sfery. Zdarza się, że identyczne zdarzenia zewnętrzne wywołują różne reakcje człowieka; bywa też tak, że dwa różne zdarzenia zewnętrzne prowadzą do takiej samej reakcji. Nie wiemy, dlaczego tak się dzieje.

W tej sytuacji pozostaje nam jedynie powstrzymanie się od oceny podstawowych twierdzeń monizmu i materializmu. Możemy wierzyć lub nie, że pewnego dnia nauki przyrodnicze wyjaśnią powstanie określonych pojęć, sądów wartościujących i działań w taki sam sposób, w jaki wyjaśniają powstanie związku chemicznego jako koniecznego i nieuniknionego wyniku połączenia pierwiastków. Zanim to nastąpi, zmuszeni jesteśmy zaakceptować dualizm metodologiczny.

Ludzkie działanie jest jednym z czynników wywołujących zmiany. Jest elementem aktywności kosmosu i jego stawania się. Stanowi więc uprawniony przedmiot badań naukowych. Ze względu na to, że – przynajmniej w obecnych warunkach – nie można wskazać na jego przyczyny, trzeba je uznać za dane ostatecznie i jako takie badać.

Prawdą jest, że zmiany będące wynikiem ludzkiego działania są nieistotne w porównaniu ze skutkami oddziaływania potężnych sił kosmicznych. Z punktu widzenia wieczności i nieskończoności wszechświata człowiek jest nieskończonym

małą drobiną. Jednakże dla samego człowieka jego działanie i zmiany, jakie ono spowodowało, są czymś bardzo istotnym. Działanie należy do istoty jego natury i egzystencji, jest środkiem umożliwiającym przeżycie i wzruszenie się ponad poziom świata zwierząt i roślin. Choć ludzkie dokonania są nietrwałe i ulotne, to dla człowieka i uprawianej przez niego nauki mają pierwszorzędne znaczenie.

#### 4. Racjonalność i irracjonalność; subiektywizm i obiektywizm badań prakseologicznych

Ludzkie działanie jest z konieczności zawsze racjonalne. Wyrażenie „racjonalne działanie” jest więc pleonazmem i nie należy go używać. Określenia „racjonalny” i „irracjonalny” w odniesieniu do ostatecznych celów działania są nieodpowiednie i pozbawione treści. Ostatecznym celem działania jest zawsze zaspokojenie jakiejś potrzeby działającego. Ze względu na to, że nie da się zastosować własnych sądów wartościujących wobec działań podejmowanych przez innego człowieka, nie ma sensu wydawać sądów na temat celów i aktów woli innych osób. Nikt nie jest zdolny wskazać, co mogłoby uczynić innego człowieka bardziej szczęśliwym lub mniej niezadowolonym. Jeśli ktoś krytykuje nasze postępowanie, to albo mówi, do czego by dążył, gdyby był na naszym miejscu, albo z właściwą dyktatorom arogancją, nie licząc się z naszą wolą i aspiracjami, oświadcza, że mamy postępować tak, jak jemu się podoba.

Zazwyczaj działanie nazywane jest irracjonalnym, jeśli za cenę pewnych korzyści „materialnych”, namacalnych zmierza się do realizacji celów „idealnych”, „wyższych”. Taki sens ma na przykład stwierdzenie – wypowiadane czasami z aprobatą, a czasami z dezaprobatą – że człowiek, który poświęca życie, zdrowie lub majątek dla zrealizowania „wyższych” celów, takich jak wierność swojemu wyznaniu, filozofii lub przekonaniom politycznym albo wolności i rozwitki swojego narodu, kieruje się motywami irracjonalnymi. Jednakże dążenie do tych wyższych celów nie jest ani bardziej, ani mniej racjonalne lub irracjonalne niż realizacja innych celów. Błędem byłoby sądzić, że chęć zaspokojenia podstawowych potrzeb życiowych i zapewnienia sobie zdrowia jest bardziej racjonalna, naturalna lub uzasadniona niż dążenie do osiągnięcia innych dóbr i wartości. To prawda, że potrzeba zaspokojenia głodu i utrzymania odpowiedniej temperatury ciała jest wspólna człowiekowi i innym ssakom i że człowiek, któremu brakuje pozywienia lub dachu nad głową, zwykle koncentruje się na zaspokojeniu tych pilnych potrzeb, odsuwając na dalszy plan inne cele. Instynkt życia, dążenie do przetrwania i wykorzystania wszystkich możliwości dla wzmacnienia sił życiowych jest podstawową cechą życia, charakterystyczną dla wszystkich istot żywych. Jednakże uleganie temu instynktowi nie jest w wypadku człowieka nieuchronną koniecznością.

Zwierzęta kierują się instynktem przetrwania i przedłużenia gatunku, człowiek natomiast może powiększyć nawet te popędy. Może panować nad pożądaniem seksualnym i wolą życia. Może przerwać swoje życie, gdy warunki umożliwiające przetrwanie wydają mu się nie do przyjęcia. Człowiek potrafi umrzeć za

sprawę lub popełnić samobójstwo. Życie to dla człowieka konsekwencja wyboru, wynik sądu wartościującego.

Podobnie jest z potrzebą życia w dobrobycie. Już sam fakt istnienia ascetów, a także ludzi, którzy rezygnują z korzyści materialnych w imię wierności ideałom, zachowania godności i szacunku do siebie, świadczy o tym, że dążenie do zaspokojenia potrzeb materialnych nie jest wcale koniecznością, lecz rezultatem wyboru. Oczywiście przeważająca większość ludzi woli żyć niż umrzeć i przedkłada dobrobyt nad ubóstwo.

Jeśli za „naturalne” i „racjonalne” ktoś uznaje wyłącznie zaspokajanie potrzeb fizjologicznych, a inne cele uważa za „sztuczne” i „irracjonalne”, to dokonuje rozstrzygnięcia arbitralnego. Cechą specyficznie ludzką jest to, że człowiek dąży nie tylko do zaspokojenia głodu, zapewnienia sobie schronienia i przedłużenia gatunku – gdyż te cele są wspólnie wszystkim zwierzętom – lecz realizuje także potrzeby innego rodzaju. Człowiek ma specyficzne ludzkie potrzeby, które możemy nazwać „wyższymi”, inne niż te, które dzieli z pozostałymi ssakami<sup>6</sup>.

Jeśli terminy „racjonalny” i „irracjonalny” mają służyć opisowi środków wybranych do realizacji celów, to wyrażają ocenę przydatności i trafności wyboru określonej metody. Osoba oceniająca czyjeś postępowanie uznaje metodę za właściwą lub niewłaściwą w zależności od tego, czy dobrze się ona nadaje do osiągnięcia zamierzzonego celu. Człowiek nie jest nieomylny, bardzo często popełnia błędy przy wyborze i zastosowaniu metod. Działanie niedostosowane do zamierzzonego celu nie doprowadzi do jego realizacji. Jest niezgodne z celem, ale racjonalne, to znaczy stanowi wynik rozumnego – choć obciążonego błędem – namysłu i próby (wprawdzie nieudanej) osiągnięcia założonego celu. Lekarze, którzy sto lat temu stosowali zarzucone obecnie metody leczenia raka, mieli – z punktu widzenia współczesnej patologii – za mało wiedzy i dlatego ich metody były nieskuteczne. Nie postępowali jednak nieracjonalnie, lecz robili, co było w ich mocy. Prawdopodobnie za sto lat lekarze będą dysponowali znacznie skuteczniejszymi metodami leczenia tej choroby niż dziś. Będą działały skuteczniej, ale nie będą bardziej racjonalni niż dzisiaj lekarze.

Przeciwieństwem działania nie jest *zachowanie irracjonalne*, lecz automatyczna reakcja organów ciała na bodziec lub instynktowną potrzebę, nad którą człowiek nie może zapanować aktem woli. W określonych okolicznościach na ten sam bodziec można odpowiedzieć mimowolną reakcją i działaniem. Jeśli człowiek spożyje truciznę, ciało zareaguje obronnie, mobilizując siły do zneutralizowania szkodliwej substancji. Jednocześnie można też zastosować odpowiednie antidotum.

Jeśli chodzi o problem przeciwstawienia racjonalności i irracjonalności, między naukami przyrodniczymi i społecznymi nie ma różnicy. Nauka jest i musi być racjonalna. Nauka to próba zrozumienia zjawisk zachodzących we wszechświecie za pomocą systematycznego porządkowania całej dostępnej wiedzy. Jednakże, jak zaznaczyliśmy wcześniej, analiza przedmiotu badań i rozkładanie go na poszczególne czynniki musi wcześniej czy później dojść do punktu, którego nie da się przekroczyć. Umysł ludzki nie jest w stanie wyobrazić sobie wiedzy, która nie

<sup>6</sup> Na temat błędów związanych ze spijowym prawem płacy patrz s. 512 i n. Na temat nieporozumień wokół teorii Malthusa zob. s. 566–570.

byłaby ograniczona przez ostateczne dane niedostępne dalszej analizie i redukcji. Metoda naukowa, która prowadzi umysł do tego punktu, jest całkowicie racjonalna. To, co dane ostatecznie, można nazwać irracjonalnym faktem.

Modne jest teraz obwinianie nauk społecznych o to, że są czysto racjonalne. Najczęstszym zarzutem pod adresem ekonomii jest to, że lekceważy irracjonalną stronę życia i rzeczywistości oraz próbuje zamknąć nieskończone bogactwo zjawisk w suchych, racjonalnych schematach i martwych abstrakcjach. Trudno o bardziej absurdalną krytykę. Ekonomia, podobnie jak pozostałe dziedziny wiedzy, posuwa się tak daleko, jak pozwalały na to racjonalne metody. W tym miejscu zatrzymuje się, ustaliwszy, że właśnie napotkała coś, co jest dane ostatecznie, to znaczy zjawisko, które – przynajmniej w dzisiejszym stanie wiedzy – nie daje się już analizować<sup>7</sup>.

Twierdzenia prakseologii i ekonomii są ważne dla każdego ludzkiego działania, i to bez względu na jego motywy, przyczyny i cel. Ostateczne sądy wartościujące i cele ludzkiego działania stanowią dane dla wszystkich rodzajów badań naukowych. Nie można ich dalej analizować. Prakseologia zajmuje się metodami i środkami służącymi do realizacji takich ostatecznych celów. Jej przedmiotem są środki, a nie cele.

To właśnie mamy na myśli, mówiąc o subiektywizmie ogólnej nauki o ludzkim działaniu. Ostateczne cele wybrane przez działającego człowieka traktuje ona jako dane. Jest wobec nich neutralna i powstrzymuje się od wygłaszanego sądów wartościujących. Ocenia jedynie to, czy wybrane środki są właściwe z punktu widzenia zamierzzonego celu. Jeśli dla eudajmonizmu tym celem jest szczęście, a dla utylitaryzmu i ekonomii użyteczność, to musimy interpretować te terminy w sposób subiektywistyczny, jaki nadaje im działający człowiek, ponieważ to z jego punktu widzenia cele te są pożądane. Za sprawą tego formalizmu współczesne rozumienie eudajmonizmu, hedonizmu i utylitaryzmu pozostaje w sprzeczności z dawnymi materialnymi znaczeniami tych kierunków, a nowoczesna subiektywistyczna teoria wartości rozwija się w opozycji do obiektywistycznej teorii wartości rozwijanej przez klasyczną ekonomię polityczną. Jednocześnie dzięki temu subiektywizmowi nasza nauka nabiera obiektywizmu. Dzięki temu, że jest subiektywistyczna i traktuje sądy wartościujące działającego człowieka jako ostateczne dane, których nie można poddać dalszej analizie, sytuuje się ponad sporami partii i walkami stronnictw. Pozostaje obojętna wobec konfliktów między różnymi dogmatycznymi teoriami i szkołami etyki, jest wolna od wartościowań, ukrytych założeń i sądów. Charakteryzuje się uniwersalizmem, jest całkowicie i niezaprzeczalnie ludzka.

## 5. Przyczynowość jako warunek działania

Człowiek jest w stanie działać, ponieważ ma zdolność odkrywania związków przyczynowych, którym podlegają zmiany i stawanie się we wszechświecie.

---

<sup>7</sup> W dalszej części (s. 42–50) zobaczymy, jakie stanowisko wobec ostatecznych danych empirycznych zajmują nauki społeczne.

Działanie wymaga kategorii przyczynowości i zakłada jej istnienie. Działać może tylko ten, kto patrzy na świat w kategoriach przyczyn i skutków. Można więc powiedzieć, że przyczynowość jest kategorią działania. Kategoria *środków i celów* zakłada istnienie kategorii *przyczyny i skutku*. W świecie, w którym nie istniałaby przyczynowość ani powtarzalność zjawisk, nie byłoby miejsca dla ludzkiego rozumowania i działania. Taki świat byłby istnym chaosem, w którym człowiek nie miałby żadnych punktów orientacyjnych ani wskazówek. Nie sposób nawet wyobrazić sobie tak chaotycznego świata.

Gdy człowiek nie dostrzega związków przyczynowych, nie może działać. Tego twierdzenia nie można odwrócić. Nawet jeśli człowiek wie o związkach przyczynowych łączących określone zjawiska, nie może działać, o ile nie jest w stanie wpływać na przyczynę tych zjawisk.

Wzorcem badania przyczynowości było postawienie sobie pytania: w którym miejscu i w jaki sposób mam zadziałać, żeby zmienić bieg zdarzeń i sprawić, by wypadki potoczyły się inaczej, niż gdybym nie podjął działania, by zmierzały w pożądanym przeze mnie kierunku? Człowiek stawia więc sobie pytanie: kto lub co ma zasadniczy wpływ na bieg rzeczy? Poszukuje powtarzalności i „praw”, ponieważ chce interweniować. Dopiero w późniejszym okresie metafizyka rozszerzyła te badania, przekształcając je w poszukiwanie ostatecznej przyczyny bytu i istnienia. Musiały upływać stulecia, żeby te zbyt ambitne założenia i za daleko posunięte plany zostały ponownie sprowadzone do skromniejszego pytania o to, w którym miejscu należy zadziałać, żeby osiągnąć określony cel, lub w jakich okolicznościach jest to możliwe.

Z powodu zamieszania wywołanego przez niektórych wybitnych fizyków problem przyczynowości przez ostatnie kilkadziesiąt lat ujmowano niewłaściwie. Można mieć nadzieję, że ten niechlubny rozdział historii filozofii stanie się przestrogą dla przyszłych pokoleń filozofów.

Przyczyny niektórych zmian są – przynajmniej do tej pory – nieznane. Czasami udaje się uzyskać częściową wiedzę na temat jakiegoś zjawiska i możemy na przykład powiedzieć: w 70 procentach przypadków A pociąga za sobą B, w pozostałych przypadkach C, a nawet D, E, F itd. Jeśli chcemy zastąpić tę fragmentarną wiedzę precyzyjniejszymi danymi, musimy rozłożyć A na bardziej podstawowe czynniki. Dopóki nie zdołamy tego zrobić, dopóty będziemy zmuszeni zadowolić się tak zwanym prawem statystycznym. To jednak nie dotyczy prakseologicznego znaczenia przyczynowości. Całkowita lub częściowa niewiedza w niektórych dziedzinach nie podważa zasad przyczynowości.

Filozoficzne, epistemologiczne i metafizyczne zagadnienia dotyczące przyczynowości i niepełnej indukcji wykraczają poza zakres prakseologii. Musimy po prostu przyjąć, że jeśli człowiek ma działać, to musi znać związki przyczynowe łączące poszczególne zdarzenia, procesy lub stany rzeczy. Człowiek osiąga zamierzane cele tylko dzięki działaniu opartemu na znajomości tych związków. Zdajemy sobie sprawę z tego, że to stwierdzenie oznacza poruszanie się w błędny kole. Jedynym dowodem, że prawidłowo odczytaliśmy związki przyczynowe, jest bowiem to, iż działanie, w którym kierowaliśmy się wiedzą o tych związkach, doprowadziło do oczekiwanej rezultatu. Nie możemy jednak uniknąć tego błędu.

nego koła w dowodzeniu właśnie dlatego, że przyczynowość jest kategorią działania. Ze względu na tę rolę kategorii przyczynowości prakseologia musi poświęcić nieco uwagi temu podstawowemu zagadnieniu filozoficznemu.

## 6. Ja i inni

Jeśli terminu „przyczynowość” użyjemy w najszerzym sensie, to teleologię możemy nazwać rodzajem badania przyczynowości. Przyczyny ostateczne są przede wszystkim przyczynami. Przyczynę zdarzenia spostrzegamy jako działanie lub quasi-działanie zmierzające do pewnego celu.

Zarówno człowiek pierwotny, jak i dziecko, przejawiając naiwną postawę antropocentryczną, uważają za prawdopodobne, że wszelkie zmiany i zdarzenia są wynikiem aktywności jakiejś istoty, która działa podobnie do nich samych. Wierzą, że zwierzęta, rośliny, góry, rzeki i źródła, a nawet kamienie i ciała niebieskie są również istotami, które czują, mają wolę i działają. Dopiero w późniejszym stadium rozwoju kultury człowiek pozbywa się tych animistycznych przekonań i następuje je światopoglądem mechanistycznym. Mechanicyzm okazał sięasadą tak poręczną, że w końcu ludzie uznali, iż może on służyć do wyjaśnienia wszystkich zagadnień teoretycznych i naukowych. Materializm i panfizykalizm głoszą, że mechanicyzm jest istotą wszelkiej wiedzy, a używana przez nauki przyrodnicze metoda eksperymentalna i matematyczna jest jedynym naukowym sposobem myślenia. Wszelkie zmiany należy uznać za ruchy podlegające prawom mechaniki.

Zwolennicy mechanicyzmu lekceważą to, że wciąż istnieją nieroziwiązane problemy dotyczące logicznej i epistemologicznej podstawy, na której opierają się zasady przyczynowości i niepełnej indukcji. Z ich punktu widzenia zasady te są poprawne, ponieważ się sprawdzają. To, że eksperymenty przeprowadzane w laboratorium potwierdzają hipotezy, oraz to, że maszyny w fabrykach działają zgodnie z oczekiwaniemi technologii, dowodzi ich zdaniem poprawności metod i odkryć współczesnych nauk przyrodniczych. Jeśli przyjmiemy, że nauka nie może odkryć prawdy – zresztą kto wie, co właściwie oznacza prawda? – to przy najmniej mamy pewność, że sprawdza się w działaniu i zapewnia powodzenie naszym przedsięwzięciom.

Jednakże właśnie przyjęcie tego pragmatycznego punktu widzenia pozwala dostrzec z całą wyrazistością pustkę dogmatu panfizykalizmu. Jak zauważylismy wcześniej, nauka nie rozwiązała problemu związków między umysłem a ciałem. Panfizykalisci z pewnością nie mogą twierdzić, że zalecane przez nich procedury sprawdziły się w dziedzinie stosunków międzyludzkich i w naukach społecznych. A przecież nie ma wątpliwości co do tego, że zasada, wedle której *ja* traktuje innych ludzi tak, jakby byli istotami myślącymi i działającymi podobnie do niego, okazała się użyteczna zarówno w życiu codziennym, jak i w nauce. Nie sposób zaprzeczyć, że się sprawdziła.

Nie ulega wątpliwości, że traktowanie innych ludzi jako istot, które myślą i działają tak jak ja – ego – jest czymś prawidłowym. Jednocześnie jednak wyda-

je się, że trudno byłoby praktycznie zweryfikować postulat traktowania innych ludzi na równi z pozostałymi przedmiotami badań nauk przyrodniczych. Epistemologiczne problemy związane z interpretacją zachowań innych ludzi są równe złożone jak problem przyczynowości i niepełna indukcja. Można się zgodzić, że brak jest przekonujących dowodów na to, by twierdzić, iż moja logika jest logiką wszystkich innych ludzi i w ogóle jedyną ludzką logiką oraz że kategorie mojego działania są kategoriami działania wszystkich innych ludzi i człowieka w ogóle. Jednakże pragmatyk musi pamiętać, że te twierdzenia sprawdzają się zarówno w praktyce, jak i w nauce, a pozytywista nie może przeoczyć faktu, że kierując swoje twierdzenia do innych, zakłada – milcząco i pośrednio – intersubiektywność logiki i realność sfery myśli i działania drugiego ja, realność jego specyficznie ludzkiego charakteru<sup>8</sup>.

Myślenie i działanie to cechy specyficznie ludzkie. Są one charakterystyczne dla wszystkich istot ludzkich. Wyróżniają ludzi na tle świata zwierzęcego w mniejszym stopniu niż to, że człowiek należy do odrębnego gatunku *homo sapiens*. Związek między myśleniem i działaniem nie należy do przedmiotu prakseologii. Dla potrzeb prakseologii wystarczy stwierdzenie faktu, że istnieje tylko jedna logika zrozumiała dla ludzkiego umysłu i że istnieje tylko jeden rodzaj ludzkiego działania zrozumiały dla umysłu człowieka. Odpowiedź na pytanie, czy gdzieś istnieją lub mogą istnieć inne byty – nadludzkie lub stojące niżej od człowieka – które myślą i działają w inny sposób, pozostaje poza zasięgiem ludzkiego umysłu. Musimy ograniczyć nasze pole badań do ludzkiego działania.

Owo ludzkie działanie, które jest nierozerwalnie związane z ludzkim myśleniem, przebiega według zasad logicznej konieczności. Umysł ludzki nie jest w stanie pojąć relacji logicznej, która nie byłaby zgodna z jego własną strukturą. Nie może też pojąć takiego działania, którego kategorie różniłyby się od kategorii rządzących naszym działaniem.

Istnieją tylko dwie zasady, według których człowiek pojmuje rozumowo rzeczywistość, a mianowicie celowość i przyczynowość. To, co nie mieści się w tych kategoriach, jest całkowicie niedostępne ludzkiemu umysłowi. Zdarzenie, którego nie można zinterpretować według jednej z tych zasad, pozostaje dla człowieka niezrozumiałe i tajemnicze. Zmianę można rozumieć albo jako wynik działania mechanicznej przyczyny, albo jako rezultat celowego działania. Dla ludzkiego umysłu nie istnieje trzecia możliwość<sup>9</sup>. Jak już zostało powiedziane, celowość można uważać za rodzaj przyczynowości. Stwierdzenie tej prawdy nie likwiduje jednak zasadniczych różnic między tymi dwiema kategoriami.

Światopogląd panmechanistyczny jest związany z metodologicznym monizmem. Zwolennicy tego światopoglądu uznają wyłącznie mechanistyczną przyczynowość, ponieważ tylko z nią wiążą wartość poznawczą, a w każdym razie uważają, że takie poznanie jest bardziej wartościowe niż poznanie w kategoriach celowości. Jest to metafizyczny przesąd. Ze względu na ograniczenia ludzkiego rozumu obie zasady poznania – przyczynowość i celowość – są niedoskonałe i nie

<sup>8</sup> Zob. Alfred Schütz, *Der sinnhafte Aufbau der sozialen Welt*, Wien 1932, s. 18.

<sup>9</sup> Zob. Karel Engliš, *Begründung der Teleologie als Form des empirischen Erkennens*, Brünn 1930, s. 15 i n.

umożliwiają dotarcia do ostatecznej prawdy. Przyczynowość prowadzi do *regressus in infinitum*, którego rozum nie może nigdy wyczerpać. Celowość okazuje się ułomna, gdy zadamy pytanie, co porusza pierwszego poruszyciela. Każda z metod zatrzymuje się na ostatecznych danych, które nie mogą być dalej analizowane i wyjaśniane. Rozumowanie i badania naukowe nigdy nie dadzą umysłowi pełnego ukojenia, całkowitej pewności ani doskonałego poznania wszystkich rzeczy. Jeśli ktoś poszukuje tego rodzaju wiedzy, powinien zwrócić się ku wierze i próbować uspokoić swoje sumienie tym, że przyjmie jedno z wyznań religijnych lub stanie się zwolennikiem jakiejś doktryny metafizycznej.

Jeśli nie chcemy wyjść poza sferę rozumu i doświadczenia, musimy uznać, że ludzie działają. Nie możemy lekceważyć tego faktu, kierując się panującą modą i arbitralnymi opiniami. Doświadczenie potoczne nie tylko dowodzi, że odpowiednią metodą badania naszego zewnętrznego otoczenia zapewnia kategoria przyczynowości, lecz także wskazuje – nie mniej przekonująco – że inni ludzie są istotami działającymi, podobnie jak my sami. Dla zrozumienia działania możemy się posłużyć tylko jednym schematem interpretacji i analizy, a mianowicie takim, który wynika z poznania i analizy naszych własnych celowych zachowań.

Zagadnienie badania i analizy działania innych ludzi nie jest w żaden sposób związane z problemem istnienia duszy lub duszy nieśmiertelnej. Empiryzm, behawioryzm i pozytywizm kwestionują wszelkie teorie dotyczące duszy; tymczasem dla nas zagadnienie to nie ma znaczenia. Nas interesuje odpowiedź na pytanie, czy możliwe jest intelektualne uchwycenie ludzkiego działania, gdybyśmy nie uznali go za sensowne i zaplanowane zachowanie zmierzające do określonego celu. Behawioryzm i pozytywizm chciałyby zastosować empiryczne metody nauk przyrodniczych do badania ludzkiego działania, rozumianego jako reakcja na bodźce. Jednak za pomocą metod nauk przyrodniczych nie da się opisać samych bodźców. Każda próba ich opisu musi odwoływać się do znaczenia, jakie nadaje im działający człowiek. „Bodźcem” możemy nazwać ofertę sprzedaży jakiegoś towaru. Jednakże nie możemy opisać istoty takiej oferty, cech wyróżniających ją spośród innych, jeśli nie wkroczymy w sferę znaczenia przypisywanego tej sytuacji przez osoby biorące w niej udział. Żadne dialektyczne sztuczki nie zmienią tego, że człowiek kieruje się w swoim działaniu chęcią osiągnięcia celu. Właśnie to celowe zachowanie – działanie – jest przedmiotem naszej nauki. Nie możemy zająć się naszym przedmiotem, jeśli pominimy znaczenie, które działający człowiek przywiązuje do tej sytuacji, to znaczy do zastanego stanu rzeczy i do swojego zachowania wobec tej sytuacji.

Fizyk nie powinien poszukiwać ostatecznych przyczyn, ponieważ nic nie wskazuje na to, żeby zdarzenia, które są przedmiotem badań fizyki, należało interpretować jako rezultat działań jakiejś istoty zmierzającej do celu na sposób ludzki. Z kolei prakseolog nie powinien lekceważyć znaczenia aktów woli i intencji działającego podmiotu; są one niewątpliwie faktami. Gdyby je pominął w swoich badaniach, nie zajmowałby się już ludzkim działaniem. Bardzo często – ale nie zawsze – można badać jakieś zdarzenie zarówno z punktu widzenia prakseologii, jak i nauk przyrodniczych. Jeśli jednak ktoś analizuje wystrzał z pi-

stoletu z fizycznego i chemicznego punktu widzenia, nie jest prakseologiem. Pomija bowiem zagadnienia, których wyjaśnienie jest zadaniem nauki o celowym zachowaniu człowieka.

### O pozyteczności instynktów

Dowodem na to, że człowiek może badać rzeczywistość tylko na jeden z dwóch sposobów – w kategoriach przyczyn lub skutków – mogą być problemy związane z pozytecznością instynktów. Istnieją takie rodzaje zachowań, które można interpretować za pomocą metod przyczynowych stosowanych w naukach przyrodniczych, choć nie da się ich uznać za celowe ludzkie działanie. Żeby zrozumieć ten rodzaj działania, posłużmy się pomocniczym pojęciem quasi-działania, którym są pozyteczne instynkty.

U organizmów żywych obserwujemy, po pierwsze, wrodzoną skłonność do reagowania na bodźce według pewnego wzorca oraz, po drugie, korzystny wpływ takich reakcji na wzmocnienie lub podtrzymanie sił życiowych organizmu. Gdybyśmy mogli zinterpretować takie zachowania jako rezultat działania zmierzającego do celu, to nazwalibyśmy je działaniem i badali teleologicznymi metodami prakseologii. Ponieważ jednak w tych zachowaniach nie wykryliśmy żadnych oznak świadomości, przypuszczamy, że istotną rolę odegrał tu jakiś nieznany czynnik – nazwijmy go *instynktem*. Mówimy, że instynkty zawiadują quasi-zwierzętym zachowaniami i nieświadomymi, ale pożądanymi reakcjami mięśni i nerwów człowieka. Jednak to, że hipostazujemy występujący w tym zachowaniu niewyjaśniony czynnik, uznając go za pewną siłę i nazywając instynktem, nie poszerza naszej wiedzy. Musimy pamiętać, że słowo „instynkt” jest tylko oznaczeniem punktu, poza który – przynajmniej na razie – nie możemy wykroczyć w badaniach naukowych.

W biologii odkryto „naturalne”, a więc mechanistyczne przyczyny wielu procesów, które dawniej przypisywano działaniu instynktów. Jest jednak wiele zjawisk, których nie można uznać za mechaniczne ani chemiczne reakcje na mechaniczne lub chemiczne bodźce. Niektóre zachowania zwierząt da się zrozumieć, jeśli założy się, że istnieje czynnik, który nimi kieruje.

Behawioryści łądzą się, że ludzkie działanie można badać z zewnątrz za pomocą metod psychologii zwierząt. Wszystkie zwierzęce zachowania wykraczające poza prosty fizjologiczny proces, taki jak oddychanie lub metabolizm, powinno się badać wykorzystując wypracowane przez prakseologię pojęcia dotyczące znaczenia zachowań. Behawiorysta przystępuje do badań wyposażony we właściwe ludziom pojęcia celu i jego realizacji. Chcąc nie chcąc posługuje się specyficznie ludzkimi pojęciami pozytku i szkodliwości. Oszukuje się, wykluczając wszystkie werbalne odniesienia do świadomości i celowości. W rzeczywistości jego umysł ciągle poszukuje celów i ocenia każde zachowanie z punktu widzenia zniekształconego pojęcia pozyteczności. Nauka dotycząca ludzkiego zachowania – o ile zachowanie to nie sprowadza się do fizjologii – nie może uniknąć odwołań do znaczenia i celu. Nie może posiłkować się wiedzą, której dostarcza psychologia zwierząt i obserwacja noworodków. Przeciwnie: to psychologia zwierząt i psychologia dziecięca nie mogą się obejść bez pomocy nauki o ludzkim działaniu. Bez

kategorii prakseologicznych nie moglibyśmy wyobrazić sobie i zrozumieć zachowania zwierząt ani niemowląt.

Obserwacja instynktownych zachowań zwierząt zadziwia człowieka i skłania go do zadawania sobie pytań, na które nie ma zadowalających odpowiedzi. Tymczasem to, że zwierzęta, a nawet rośliny reagują w sposób quasi-celowy, jest równie niezwykłe jak to, że człowiek myśli i działa, że w świecie nieorganicznym przeważają związki funkcjonalne, a w świecie organicznym występują procesy biologiczne. Wszystko to jest cudem w tym sensie, że dla naszego badającego umysłu ma status danych ostatecznych.

Takim podstawowym faktem jest również instynkt zwierząt. Pojęcie instynktu, podobnie jak pojęcia ruchu, siły, życia i świadomości, jest tylko terminem określającym zjawisko należące do ostatecznych danych. Należy zaznaczyć, że niczego ono nie „wyjaśnia”, nie wskazuje też żadnej przyczyny ani przyczyny ostatecznej<sup>10</sup>.

#### *Cel ostateczny*

Aby uniknąć nieporozumień dotyczących kategorii prakseologicznych, warto zwrócić uwagę na pewien truizm.

Prakseologia, podobnie jak nauki historyczne zajmujące się ludzkim działaniem, bada celowe działanie *człowieka*. Jeśli mówi o *celach*, to ma na uwadze cele, które stawia sobie działający człowiek. Jeśli mówi o *znaczeniu*, to chodzi tu o znaczenie, które działający człowiek przypisuje swoim działaniom.

Prakseologia i historia jako przejawy ludzkiego umysłu podlegają uwarunkowaniom związanym ze zdolnościami intelektualnymi śmiertelnej istoty, jaką jest człowiek. Nie pretendują do wyczerpującej wiedzy na temat intencji absolutnego i obiektywnego umysłu, na temat obiektywnego znaczenia zdarzeń i sensu rozwoju w historii; nie wypowiadają się o planach, które Bóg, Natura, Weltgeist\* lub Objawione Przeznaczenie próbują realizować, kierując losami świata i człowieka. Nie mają nic wspólnego z tak zwaną filozofią historii. W przeciwnieństwie do dzieł Hegla, Comte'a, Marksa i wielu innych autorów nie twierdzą, że ustaliły, jakie jest prawdziwe, obiektywne i absolutne znaczenie życia i historii<sup>11</sup>.

#### *Człowiek wegetatywny*

Według niektórych filozofów ostatecznym celem człowieka powinno być powstrzymanie się od wszelkiego działania. Postrzegają oni życie jako pełne bólu, cierpienia i udręck absolutne зло. Arbitralnie wyrokują, że żadne celowe działania człowieka nie mogą sprawić, żeby życie stało się znośne. Szczęście można według

\* Duch świata (niem.)

<sup>10</sup> „La vie est une cause première qui nous échappe comme toutes les causes premières et dont la science expérimentale n'a pas à se préoccuper”. Claude Bernard, *La Science expérimentale*, Paris 1878, s. 137.

<sup>11</sup> Na temat filozofii historii zob. Ludwig von Mises, *Theory and History*, New Haven 1957, s. 159 i n.

nich osiągnąć tylko dzięki całkowitej rezygnacji ze świadomości, woli i wycofaniu się z życia. Do szczęścia i zbawienia można dążyć tylko w jeden sposób – należy stać się biernym, obojętnym i bezwładnym jak roślina. Absolutnym dobrem jest porzucenie myślenia i działania.

Tego rodzaju nauki należą do istoty różnych nurtów filozofii indyjskiej, zwłaszcza buddyzmu, oraz filozofii Schopenhauera. Prakseologia nie zajmuje wobec nich stanowiska. Pozostaje neutralna w stosunku do wszelkich sądów wartościujących i wyboru ostatecznych celów. Jej zadaniem nie jest wydawanie pozytywnych lub negatywnych ocen, lecz opisywanie tego, co jest.

Przedmiotem prakseologii jest ludzkie działanie. Prakseologia zajmuje się działającym człowiekiem, a nie człowiekiem zamienionym w roślinę i sprowadzonym do egzystencji czysto wegetatywnej.

## II. EPISTEMOLOGICZNE ZAGADNIENIA NAUK O LUDZKIM DZIAŁANIU

### 1. Prakseologia a historia

Istnieją dwie gałęzie nauki o ludzkim działaniu: prakseologia i historia.

Historia zajmuje się gromadzeniem i porządkowaniem wszystkich płynących z doświadczenia danych dotyczących ludzkiego działania. Jej badania skupiają się na konkretnych działańach i obejmują nieskończone bogactwo ludzkich dążeń oraz aktywności poszczególnych ludzi wraz z ich przypadkowymi, specyficznymi lub wyjątkowymi konsekwencjami. Historia koncentruje się na ideach kierujących ludzkimi działaniami i rezultatach tych działań. W polu jej zainteresowań mieszczą się wszelkie aspekty ludzkich działań. Obok historii ogólnej istnieje historia dotycząca poszczególnych zagadnień, takich jak polityka, wojskowość, idee, filozofia, gospodarka, technika, literatura, nauka, religia, moralność i obyczaje oraz wiele innych dziedzin życia. Za badania historyczne należy też uznać te działy etnologii i antropologii, które wykraczają poza zakres biologii, te obszary psychologii, które nie dotyczą fizjologii, epistemologii ani filozofii, oraz te dociekania lingwistyki, które nie mieszczą się w zakresie logiki ani fizjologii narządów mowy<sup>1</sup>.

Przedmiotem wszystkich nauk historycznych jest przeszłość. Nauki te nie mówią o wszelkich działańach ludzi, na przykład o działańach przyszłych. Badania historyczne dają człowiekowi mądrość i pewne rozeznanie, ale nie dają mu wiedzy ani umiejętności, które mogłyby wykorzystać, wykonując konkretne zadanie.

Nauki przyrodnicze zajmują się również zdarzeniami przeszłymi. Każde doświadczenie jest doświadczeniem czegoś, co już przeminęło; nie istnieją doświadczenia zdarzeń przyszłych. Jednak doświadczenie, któremu nauki przyrodnicze

---

<sup>1</sup> Historia gospodarcza, ekonomia opisowa i statystyka ekonomiczna są oczywiście naukami historycznymi. Termin *socjologia* jest używany w dwóch różnych znaczeniach. Socjologia opisowa zajmuje się tymi historycznymi zjawiskami z zakresu ludzkiego działania, które nie są przedmiotem badania ekonomii opisowej. Zakres jej badań częściowo pokrywa się z polem badań etnologii i antropologii. Socjologia ogólna zajmuje się z kolei doświadczeniem historycznym z bardziej uniwersalnego punktu widzenia niż inne nauki historyczne. Właściwa historia bada np. dzieje poszczególnych narodów lub obszarów geograficznych. Max Weber natomiast w swoim najważniejszym dziele (*Gospodarka i społeczeństwo*, tłum. Dorota Lachowska, Warszawa 2002, s. 905–1114) zajmuje się miastem w ogóle, tzn. ogólnym doświadczeniem historycznym dotyczącym miast, nie ograniczając się do jakiegoś okresu, rejonu geograficznego lub poszczególnych ludów, narodów, ras i cywilizacji.

zawdzięczają swoje osiągnięcia, to doświadczenie polegające na eksperymencie. W eksperymencie poszczególne elementy składające się na zmianę mogą być obserwowane w izolacji. Zgromadzone w ten sposób dane mogą być wykorzystane w indukcji, specyficznej procedurze wnioskowania, która okazała się przydatna ze względów pragmatycznych, mimo że jej status epistemologiczny stanowi wciąż nieroziwiązany problem.

Doświadczenie, z którym mają do czynienia nauki dotyczące ludzkiego działania, jest zawsze doświadczeniem złożonych zjawisk. Ludzkiego działania nie da się poddać eksperimentom laboratoryjnym. Nie jesteśmy w stanie obserwować zmiany w obrębie jednego tylko elementu zdarzenia, gdy inne jego elementy pozostają niezmienione. Doświadczenie historyczne jako doświadczenie złożonych zjawisk nie dostarcza wiedzy o faktach w takim sensie, w jakim nauki przyrodnicze używają tego terminu na określenie izolowanych zdarzeń badanych w eksperimentach. Wiedza, której dostarcza doświadczenie historyczne, nie może być wykorzystana jako materiał do budowy teorii i przewidywań dotyczących przyszłych zdarzeń. Każde doświadczenie historyczne może być interpretowane na wiele sposobów, stąd też zazwyczaj obrasta różnymi interpretacjami.

Postulaty pozytywizmu i podobnych mu szkół metafizycznych są więc złudne. Nie jest możliwe zreformowanie nauk dotyczących ludzkiego działania zgodnie z wzorcem obowiązującym w fizyce i innych naukach przyrodniczych. Nie istnieje metoda zbudowania aposteriorycznej teorii postępowania człowieka i zdarzeń społecznych. Historia nie może ani udowodnić, ani podważyć żadnego ogólnego twierdzenia w taki sposób, w jaki nauki przyrodnicze przyjmują lub odrzucają hipotezę na podstawie eksperimentów laboratoryjnych. Nie jest możliwa ani eksperimentalna weryfikacja, ani eksperimentalna falsyfikacja ogólnego twierdzenia z dziedziny historii.

Złożone zjawiska, zaistniałe w następstwie łańcucha przyczyn, nie mogą służyć za sprawdzian poprawności jakiegokolwiek teorii. Przeciwnie, zjawiska takie stają się zrozumiałe tylko dzięki ich interpretacji w świetle teorii, które już wypracowały inne dziedziny. W wypadku zjawisk naturalnych interpretacja zdarzenia nie może być sprzeczna z teoriami pozytywnie zweryfikowanymi przez eksperymenty. W wypadku zdarzeń historycznych nie istnieje takie ograniczenie. Komentatorzy mogą podawać dowolne, arbitralne wyjaśnienia. Kiedy trzeba coś wyjaśnić, umysł ludzki bez trudu stwarza wymyślone *ad hoc* teorie, które nie mają żadnego logicznego uzasadnienia.

W dziedzinie historii prakseologia odgrywa rolę ograniczenia podobnego do rygorów, które teorie weryfikowane eksperimentalnie nakładają na interpretacje dotyczące poszczególnych zdarzeń fizycznych, chemicznych i fizjologicznych. Prakseologia jest nauką teoretyczną i systematyczną, a nie historyczną. Dziedziną jej badań jest ludzkie działanie jako takie; wszelkie zewnętrzne, przypadkowe i jednostkowe okoliczności towarzyszące konkretnym działaniom nie mają dla niej znaczenia. Poznanie prakseologiczne ma charakter czysto formalny i ogólny, nie dotyczy treści ani specyficznych cech określonego przypadku. Prakseologia dąży do poznania ważnego we wszystkich tych sytuacjach, w których warunki odpowiadają dokładnie warunkom podanym w jej założeniach i wnioskowa-

niach. Jej twierdzenia i ustalenia nie wynikają z doświadczenia. Podobnie jak twierdzenia logiczne i matematyczne, są one zdaniami apriorycznymi. Nie podlegają weryfikacji ani falsyfikacji na gruncie doświadczenia i faktów. Zarówno pod względem logicznym, jak i chronologicznym poprzedzają wszelkie zrozumienie faktów historycznych. Stanowią warunek konieczny intelektualnego uchwycenia zdarzeń historycznych. Bez twierdzeń prakseologii nie bylibyśmy w stanie dojrzeć w zdarzeniach niczego poza zmieniającymi się jak w kalejdoskopie sytuacjami i ogólnym chaosem.

## 2. Formalny i aprioryczny charakter prakseologii

We współczesnej filozofii modny jest pogląd, że wiedza aprioryczna nie istnieje. Wszelką wiedzę – twierdzą filozofowie – człowiek czerpie z doświadczenia. Tę postawę można rozumieć jako przesadną reakcję na wybujałe ambicje teologii oraz błędy filozofii dziejów i filozofii przyrody. Metafizycy chcieli za pomocą intuicji odkryć zasady moralne, sens historycznej ewolucji, właściwości duszy i materii, a także prawa rzążące zdarzeniami fizycznymi, chemicznymi i fizjologicznymi. Dowolność ich spekulacji przejawiała się zwłaszcza w beztroskim lekceważeniu wiedzy dotyczącej suchych faktów. Byli przekonani, że rozum, nie odwołując się do doświadczenia, może wyjaśniać wszelkie zjawiska i odpowiedzieć na wszystkie pytania.

Współczesne nauki przyrodnicze zawiązują swoje osiągnięcia metodzie obserwacji i eksperymentu. Nie ulega wątpliwości, że empiryzm i pragmatyzm trafnie opisują procedury stosowane w naukach przyrodniczych. Jednak na pewno kierunki te całkowicie się mylą, gdy usiłują odrzucić wszelką wiedzę aprioryczną, traktując logikę, matematykę i prakseologię jako nauki empiryczne i korzystające z eksperymentu bądź też jako dziedziny operujące wyłącznie tautologiami.

Błędna ocena prakseologii ma swoje źródło w całkowitej nieznajomości ekonomii<sup>2</sup> wśród filozofów, a często także w ich zaskakująco skromnej wiedzy historycznej. Filozofowi wydaje się, że zgłębianie zagadnień filozoficznych jest zajęciem tak wzniósłym i szlachetnym, że nie wolno go traktować na równi z jakąkolwiek inną pracą zarobkową. Profesor czuje się dotknięty tym, że za swoje filozofowanie otrzymuje wynagrodzenie; za obraźliwe uważa przypuszczenie, że zarabia pieniądze jak rzemieślnik czy wyrobnik. Sprawy finansowe są dla niego zbyt przyziemne; filozof badający doniosłe zagadnienia prawdy i absolutnych wiecznych wartości nie powinien zaprzatać sobie główny problemami ekonomicznymi.

<sup>2</sup> Niewielu jest filozofów, którzy mieliby większą znajomość różnych dziedzin współczesnej nauki niż Bergson. Jednak w jego ostatniej wspaniałej książce pojawia się luźna uwaga, która świadczy o jego zupełnej niewiedzy na temat podstawowego twierdzenia współczesnej teorii wartości i wymiany. W swoich rozważaniach dotyczących wymiany Bergson umieszcza takie zdanie: „Nawet w najbardziej pierwotnych społeczeństwach taka wymiana była praktykowana; byłaby ona jednak niemożliwa, gdyby wpierw nie sptytano, czy oba wymieniane przedmioty mają na pewno tę samą wartość, tzn., czy można by je wymienić na trzeci taki sam przedmiot” (Henri Bergson, *Dwa źródła moralności i religii*, tłum. Tadeusz Gadacz, Kraków 1993, s. 73).

Pytanie o to, czy w myśleniu istnieją aprioryczne elementy, to znaczy konieczne i nieuchronne intelektualne warunki rozumowania, każdorazowo poprzedzające pojmowanie i doświadczenie, trzeba odróżnić od pytania o to, w jaki sposób człowiek drogą dziedziczenia nabył specyficzne ludzkie zdolności umysłowe. Przodkami człowieka były istoty nieposiadające tych umiejętności. Owi przodkowie byli obdarzeni pewnym potencjałem, który po wielu wiekach ewolucji uczyał z nich stworzenia rozumne. Przemiana ta dokonała się pod wpływem zmian w środowisku, które oddziaływały na kolejne pokolenia naszych przodków. Empiryści wyciągają stąd wniosek, że podstawowe prawidła rozumowania to rezultat doświadczenia i przejaw adaptacji człowieka do warunków otoczenia.

Konsekwencją tego rozumowania jest wniosek, że między przodkami człowieka a *homo sapiens* istniały różne stadia pośrednie – istoty, które wprawdzie nie były obdarzone ludzką zdolnością rozumowania, ale posiadały podstawowe umiejętności dokonywania racjonalnych wnioskowań. Ich umysł nie był jeszcze logiczny, lecz by tak rzec prelogiczny (lub raczej nie w pełni logiczny). Dokonywane przez nie chaotyczne i niedoskonałe pod względem logicznym operacje myślowe ewoluowały krok po kroku ze stadium prelogicznego do logicznego. Rozum, intelekt i logika są zjawiskami historycznymi. Logika ma swoją historię, podobnie jak technologia. Nic nie wskazuje na to, żeby logika, którą znamy, stanowiła ostatni etap ewolucji intelektualnej. Ludzka logika jest historycznym stadium przejściowym pomiędzy praludzkim stadium alogicznym a stadium logiki nadludzkiej. Rozum i umysł, najskuteczniejsze narzędzia przetrwania, jakimi dysponuje człowiek, są związane z ciągiem wydarzeń rozgrywających się w świecie zwierzęcym. Nie są ani wieczne, ani niezmienne, lecz przejściowe.

Ponadto nie ulega wątpliwości, że w rozwoju osobniczym każdego człowieka powtarzane są nie tylko przemiany fizjologiczne od prostej komórki do złożonego organizmu ssaka, lecz także kolejne etapy rozwoju duchowego – od stadium czysto wegetatywnego i zwierzęcego do rozumności. Przeobrażenia te nie kończą się w okresie prenatalnym, lecz dopiero wtedy, gdy człowiek osiągnie poziom ludzkiej świadomości. Każdy człowiek wydobywa się więc stopniowo z mroków wczesnego dzieciństwa i osiąga kolejne stadia logicznej struktury umysłu.

Rozważmy teraz przypadek zwierząt. Zdajemy sobie sprawę, że między naszym rozumem a zachodzącymi w mózgu i nerwach zwierząt procesami, które sterują ich reakcjami, istnieje przepaść. Jednocześnie jednak możemy się domyślać, że w zwierzęciu istnieją siły rozpaczałiwie dążące do świadomego rozumienia. Zwierzęta są niczym więźniowie, którzy chcą wyrwać się z pułapki wiecznej ciemności i automatyzmu reakcji. Potrafimy wczuć się w ich sytuację, ponieważ sami znajdujemy się w podobnym położeniu: bezskutecznie próbujemy walczyć z ograniczeniami naszego aparatu intelektualnego, usiłując uzyskać nieosiągalne, doskonałe poznanie.

Nie na tym jednak polega zagadnienie aprioryczności. Problemem nie jest to, w jaki sposób powstała świadomość i rozumność, lecz to, co stanowi istotę logicznej struktury ludzkiego umysłu, i jakie są jej niezbędne cechy.

Podstawowych relacji logicznych nie da się udowodnić ani obalić. Każda próba ich dowiedzenia musi zakładać ich ważność. Niemożliwe jest wyłożenie tych

związków komuś, kto sam się nimi nie posługuje. Nie powiodą się także próby opisania ich za pomocą reguł definiowania. Są to twierdzenia pierwotne, które poprzedzają wszelkie nominalne i realne definicje. Stanowią kategorie ostateczne, niepoddające się analizie. Umysł człowieka już ze swojej natury nie jest w stanie wyobrazić sobie kategorii logicznych niezgodnych z tymi podstawowymi relacjami. Bez względu na to, jak postrzegają owe relacje istoty nadludzkie, człowiek nie może od nich uciec i musi się nimi posługiwać. Są koniecznym warunkiem percepcji, apercepcji i doświadczenia.

Są one również koniecznym warunkiem pamięci. Nauki przyrodnicze mają skłonność do opisywania pamięci jako zjawiska należącego do szerszej kategorii funkcji organizmów żywych. Każdy żywy organizm zachowuje ślady dawniejszych bodźców, a obecny stan materii nieorganicznej został ukształtowany w wyniku oddziaływania wszystkich czynników, którym podlegał w przeszłości. Obecny stan wszechświata jest wytworem jego przeszłości. Możemy więc powiedzieć, posługując się metaforą, że struktura geologiczna ziemi przechowuje w swojej pamięci informacje o wszystkich wcześniejszych zmianach w kosmosie, a ciało człowieka zostało ukształtowane w wyniku zmiennych kolejnościa losu i przemian, których doznali jego przodkowie i on sam. Pamięć jest jednak czymś innym niż strukturalna jedność i ciągłość ewolucji wszechświata. Pamięć jest zjawiskiem należącym do sfery świadomości i jako taka podlega uwarunkowaniom logicznej aprioryczności. Psychologowie mają trudności z wyjaśnieniem, dlaczego człowiek nie pamięta niczego z okresu prenatalnego i niemowlęcego. Freud próbował wytłumaczyć tę niemożność przypomnienia sobie zdarzeń z wczesnych okresów życia jako wynik wyparcia niepożądanych wspomnień. W rzeczywistości chodzi o to, że w wypadku stanów nieświadomych nie ma czego zapamiętywać. Zwierzęcy automatyzm i nieświadoma reakcja na bodziec fizjologiczny nie są materiałem, który mógłby zapamiętać płód, noworodek albo dorosły człowiek. Zapamiętywać można tylko stany świadome.

Umysł człowieka nie jest czystą kartą, na której wydarzenia zewnętrzne jedynie odiskują swoje ślady. Jest wyposażony w zestaw narzędzi do rozumienia rzeczywistości. Człowiek zdobył te narzędzia, to znaczy logiczną strukturę swojego umysłu, w toku ewolucji od ameby do postaci, którą ma obecnie. Narzędzia te są jednak pod względem logicznym wcześniejsze niż doświadczenie.

Człowiek nie jest wyłącznie zwierzęciem całkowicie zależnym od bodźców, które nieuchronnie kształtołyby jego życie. Jest również istotą działającą. A kategoria działania poprzedza logicznie każde konkretne działanie.

To, że człowiek nie jest w stanie wyobrazić sobie kategorii niezgodnych z podstawowymi związkami logicznymi i zasadami przyczynowości i celowości, wymaga od niego stosowania się do czegoś, co można by nazwać *metodologicznym aprioryzmem*.

W naszych codziennych zachowaniach mamy nieustannie do czynienia z niezmiennością i powszechnością kategorii myślenia i działania. Gdy zwracamy się do innych ludzi, gdy chcemy przekazać im jakąś informację lub przekonać ich do czegoś, gdy pytamy i udzielamy odpowiedzi, to wykonujemy te czynności tylko dzięki temu, że możemy się odwołać do czegoś wspólnego

wszystkim ludziom, a mianowicie logicznej struktury ludzkiego rozumu. Myśl, że A mogłoby być jednocześnie *nie-A*, lub że ktoś mógłby jednocześnie woleć A od B i B od A, jest dla ludzkiego umysłu po prostu niepojęta i absurdalna. Nie jesteśmy w stanie wyobrazić sobie myślenia prelogicznego ani metalogicznego. Nie możemy myśleć o świecie nie posługując się kategoriami przyczynowości i celowości.

Dla człowieka nie ma znaczenia, czy poza sferą dostępną ludzkiemu umysłowi istnieją inne dziedziny, w których tkwi coś, co sprawia, że różnią się one pod względem kategorii od ludzkiego myślenia i działania. Żadna wiedza z tych sfer nie przenika do ludzkiego umysłu. Pytania o to, czy rzeczy same w sobie są różne od tego, jakimi je spostrzegamy, o to, czy istnieją światy, których istnienia nawet nie przewidujemy, i pojęcia, których nie moglibyśmy pojąć, są jałowe. Problemy te znajdują się poza zasięgiem ludzkiego poznania. Poznanie zależy od struktury ludzkiego umysłu. Jeśli jego przedmiotem ma być ludzkie działanie, to badania dotyczące działania muszą być prowadzone w kategoriach właściwych ludzkiemu umysłowi. Wiedza na temat działania jest wynikiem projekcji umysłu na zewnętrzny świat stawania się i przemiany. Wszystkie twierdzenia prakseologii dotyczą wyłącznie tych kategorii działania i są ważne tylko w granicach, w których one obowiązują. Prakseologia nie usiłuje zdobyć wiedzy na temat światów i związków, o których nikomu się nie śniło i których nie można sobie wyobrazić.

Prakseologia jest więc nauką ludzką w dwojakim sensie. Jest ludzka, ponieważ w granicach precyzyjnie określonych przez przyjęte założenia dochodzi do powszechnie obowiązujących twierdzeń na temat wszelkiego ludzkiego działania. Jest ludzka również dlatego, że zajmuje się wyłącznie ludzkim działaniem i nie próbuje zdobyć wiedzy o działaniu istot innych od człowieka – nadludzkich lub podludzkich.

### *Rzekoma odmienność logiki człowieka pierwotnego*

Panuje powszechnie przekonanie, że prace Luciena Lévy-Bruhla świadczą o słuszności poglądu, iż struktura logiczna umysłu człowieka pierwotnego była i jest różna pod względem kategorii od struktury umysłu człowieka cywilizowanego. Przeciwne: Lévy-Bruhl na podstawie szczegółowych badań dotyczących całego dostępnego materiału etnologicznego wykazuje, że związki logiczne oraz kategorie rozumowania i działania odgrywają w życiu intelektualnym człowieka pierwotnego taką samą rolę jak w naszym życiu. Treść myśli człowieka pierwotnego różni się od treści naszych myśli, ale struktura formalna i logiczna myślenia jest w obu wypadkach taka sama.

Lévy-Bruhl rzeczywiście utrzymuje, że umysłowość ludów pierwotnych ma charakter „mistyczny i prelogiczny”, a wyobrażenia zbiorowe podlegają „prawu partycipacji” i z tego względu nie dotyczy ich prawo sprzeczności. Jednakże poczynione przez Lévy-Bruhla rozróżnienie między myśleniem prelogicznym i logicznym dotyczy treści, a nie formy i struktury kategorialnej myślenia. Utrzymuje on bowiem, że idee i związki między ideami, które podlegają „prawu party-

cypacji”, występują również u ludzi takich jak my. Mają one formę szczałkową, ale nieodłącznie towarzyszą rozumowaniu. „Elementy prelogiczne i elementy mistyczne współistnieją tu z elementami logicznymi”<sup>3</sup>.

Lévy-Bruhl sprowadza podstawowe zasady głoszone w chrześcijaństwie do sfery umysłu prelogicznego<sup>4</sup>. Zapewne można podawać w wątpliwość wiele twierdzeń religii chrześcijańskiej i podważać ich interpretacje dokonywane przez teologię chrześcijańską. Nikt jednak nigdy nie usiłował wykazać, że Ojcowie Kościoła – a wśród nich św. Augustyn i św. Tomasz – mieli umysły o strukturze logicznej różniącej się pod względem kategorii od struktur charakterystycznych dla naszych czasów. Spór między kimś, kto wierzy w cuda, i kimś, kto w nie nie wierzy, dotyczy treści, a nie logicznej formy myślenia. Człowiek, który wykazuje możliwość istnienia cudów, może się mylić, ale wykazanie tego, że się myli, jest – jak pokazują to w swoich znakomitych esejach Hume i Mill – z logicznego punktu widzenia nie mniej skomplikowane niż podważenie jakiegokolwiek błędu w filozofii lub ekonomii.

Jak relacjonują podróżnicy i misjonarze, w Afryce i na wyspach Polinezji człowiek pierwotny poprzestaje na najwcześniejszym etapie percepcji i nigdy nie rozważa możliwości głębszego poznania otaczającego go świata<sup>5</sup>. Nauczyciele w Europie i Ameryce mówią czasem o podobnej cesze swoich uczniów. Lévy-Bruhl przytacza wypowiedź misjonarza dotyczącą plemienia Mossi nad Nigru: „Tematy ich rozmów obracają się wyłącznie wokół kobiet, jedzenia i (w sezonie deszczowym) zbiorów”<sup>6</sup>. A czyż inne tematy zaprzatały umysły wielu rodaków Newtona, Kanta i Lévy-Bruhla w czasach, gdy oni żyli?

Wniosek z badań Lévy-Bruhla najlepiej oddają jego własne słowa: „Umysł pierwotny, podobnie jak nasz, chciałby poznać przyczyny zdarzeń, ale nie dąży do tego w taki sposób jak nasz”<sup>7</sup>.

Rolnik, który chciałby uzyskać wysokie plony, może zastosować jedną z wielu metod. Jego wybór zależy od poziomu jego umysłowości. Może odprawić magiczne obrzędy, może udać się na pielgrzymkę, może zapalić świeczkę przed obrazem swojego świętego patrona, lecz może też zastosować odpowiednią ilość lepszego nawozu. Cokolwiek zrobi, zawsze będzie to jakieś działanie, to znaczy zastosowanie środków, które mają służyć osiągnięciu określonych celów. Magia jest w szerokim sensie rodzajem technologii. Odprawianie egzorcyzmów jest świadomym i celowym działaniem, które większość ludzi uważa obecnie za przesąd i zabieg nieskuteczny. Jednakże z pojęcia działania nie wynika, że działanie opiera się na poprawnej teorii i technologii zapewniającej powodzenie oraz że musi prowadzić do realizacji celu. Wynika z niego tylko to, że osoba podejmująca działanie jest przekonana, iż zastosowane środki doprowadzą do pożdanego rezultatu.

<sup>3</sup> Lucien Lévy-Bruhl, *Czynności umysłowe w społeczeństwach pierwotnych*, tłum. Bella Szwarcman-Czarnota, Warszawa 1992, s. 450.

<sup>4</sup> Ibid., s. 440.

<sup>5</sup> Lucien Lévy-Bruhl, *Primitive Mentality*, New York 1923, s. 27–29.

<sup>6</sup> Ibid., s. 27.

<sup>7</sup> Ibid., s. 437.

Żadne dane, których dostarcza etnologia lub historia, nie stoją w sprzeczności z twierdzeniem, że logiczna struktura umysłu jest jednakowa dla wszystkich ludzi bez względu na rasę, wiek i kraj pochodzenia<sup>8</sup>.

### 3. Podejście *a priori* a rzeczywistość

Rozumowanie aprioryczne ma charakter czysto pojęciowy i dedukcyjny. Jego wnioski mogą być tylko tautologiami lub sądami analitycznymi, logicznie wynikającymi z założeń i już zawartymi w tych założeniach. W związku z tym po-wszechnie się sądzi, że rozumowanie aprioryczne nie może wnieść niczego nowego do naszej wiedzy o świecie.

Wszystkie twierdzenia geometrii są wnioskami z jej aksjomatów. Pojęcie trójkąta prostokątnego zawiera już w sobie twierdzenie Pitagorasa. Twierdzenie to jest tautologią, z której na drodze dedukcji można wyprowadzić sądy analityczne. Mimo to nikt nie uważa, że geometria w ogóle, a twierdzenie Pitagorasa w szczególności nie poszerza naszej wiedzy. Poznanie płynące z rozumowania czysto dedukcyjnych jest również twórcze i otwiera naszemu umysłowi dostęp do sfer uprzednio zakrytych. Istotna rola rozumowania apriorycznego polega z jednej strony na uwydatnieniu wszystkiego, co zawiera się w kategoriach, pojęciach i założeniach, a z drugiej na wskazaniu, co z nich nie wynika. Służy ono temu, żeby prawdy ukryte i nieznane stały się widoczne i oczywiste<sup>9</sup>.

Wszystkie twierdzenia teorii monetarnej zawierają się już w pojęciu pieniądza. Ilościowa teoria [ pieniądza] nie poszerza naszej wiedzy o żadne informacje, które nie byłyby ukryte w samym pojęciu pieniądza. Może ona tylko przekształcać, rozwijać i wydobywać te informacje, dokonując analizy i zachowując swój tautologiczny charakter, podobnie jak twierdzenie Pitagorasa pozostaje tautologicznym przekształceniem pojęcia trójkąta prostokątnego. Nikt jednak nie odmawia wartości poznawczych ilościowej teorii [ pieniądza]. Dla umysłów nieobeznanych z ekoniemią pozostaje ona nieznana. Długa historia bezowocnych wysiłków mających na celu rozwiązywanie poruszanych przez nią problemów świadczy o tym, jak trudno było osiągnąć obecny stan wiedzy w tej dziedzinie.

To, że system nauki apriorycznej nie zapewnia poznania całej rzeczywistości, nie jest jego wadą. Pojęcia i twierdzenia nauk apriorycznych są umysłowymi narzędziami otwierającymi dostęp do pełnego pojmowania rzeczywistości; oczywiście one same nie są jeszcze całą opisową wiedzą o świecie. Teoria i zrozumienie żywej, zmiennej rzeczywistości nie są sprzeczne ze sobą. Bez teorii, bez ogólnej nauki o ludzkim działaniu, nie byłoby możliwe zrozumienie rzeczywistości ludzkiego działania.

<sup>8</sup> Zob. znakomite sformułowania w: Ernst Cassirer, *Philosophie der symbolischen Formen*, Berlin 1925, t. 2, s. 78.

<sup>9</sup> Nauka, twierdzi Émile Meyerson, jest „l’acte par lequel nous ramenons à l’identique ce qui nous a, tout d’abord, paru n’être pas tel”. (Nauka to „działanie, przez które przywracamy tożsamość temu, co pierwotnie ją przed nami skrywało” [tłum. WF]. *De L’Explication dans les sciences*, Paris 1927, s. 154). Zob. też: Morris R. Cohen, *A Preface to Logic*, New York 1944, s. 11–14.

Relacja między rozumem a doświadczeniem była od zawsze jednym z podstawowych problemów filozoficznych. Podobnie jak w wypadku wszystkich innych problemów dotyczących krytyki poznania, filozofowie badali tę relację wyłącznie na gruncie nauk przyrodniczych. Pominęły nauki dotyczące ludzkiego działania. Dla prakseologii wyniki ich dociekań są bezużyteczne.

Gdy rozważane są epistemologiczne zagadnienia ekonomii, przyjmuje się zwykle jedno z rozwiązań zalecanych w naukach przyrodniczych. Niektórzy sugerują, by skorzystać z konwencjonalizmu Poincarégo<sup>10</sup>. Przesłanki rozumowań ekonomicznych uważają oni za językowe lub aksjomatyczne konwencje<sup>11</sup>. Inni wolą przyjąć rozwiązania proponowane przez Einsteina. Einstein stawia pytanie: „Jak to możliwe, aby matematyka, będąca przecież produktem ludzkiego myślenia niezależnym od wszelkiego doświadczenia, tak doskonale pasowała do przedmiotów rzeczywistości? Czy rozum ludzki jest w stanie dokonywać odkryć bez pomocy doświadczenia, dzięki czystemu rozważaniu cech realnych przedmiotów?”. Jego odpowiedź brzmi: „O ile twierdzenia matematyki odnoszą się do rzeczywistości, to nie są pewne, a jeśli są pewne, to nie odnoszą się do rzeczywistości”<sup>12</sup>.

Jednak nauki dotyczące ludzkiego działania różnią się zasadniczo od nauk przyrodniczych. Wszyscy autorzy, którzy chcą zbudować epistemologiczny system nauk o ludzkim działaniu, wzorowany na naukach przyrodniczych, popełniają poważny błąd.

Zasadniczy przedmiot prakseologii, ludzkie działanie, bierze swój początek z tego samego źródła co rozumowanie. Działanie i rozum są pokrewne i jednorodne; można je nawet nazwać dwoma różnymi aspektami tej samej rzeczy. Rozum ma możliwość wyjaśniania za pomocą operacji czysto racjonalnych podstawowych zagadnień związanych z działaniem, ponieważ działanie bierze w nim swój początek. Twierdzenia, do których prowadzą prawidłowe rozumowania prakseologiczne, są nie tylko całkowicie pewne i niepodważalne jak poprawnie sformułowane twierdzenia matematyczne, lecz także w sposób niepodważalny i z apodyktyczną pewnością odnoszą się do rzeczywistości działania, z jakim mamy do czynienia na co dzień i o którym dowiadujemy się z historii. Prakseologia dostarcza precyzyjnej wiedzy o rzeczywistości.

Punktem wyjścia prakseologii nie jest wybór aksjomatów ani decyzje dotyczące metod i procedury, lecz refleksja na temat istoty działania. Nie istnieje działanie, w którym prakseologiczne kategorie nie przejawiałyby się w sposób pełny i doskonały. Nie do pomyślenia jest takie działanie, w którym nie można by wyraźnie odróżnić i oddzielić od siebie środków od celów lub kosztów od przychodów. Niemożliwa jest przybliżona lub niepełna zgodność jakiegoś zjawiska z ekonomiczną kategorią wymiany. Albo wymiana zachodzi, albo nie zachodzi. Ogólne twierdzenia dotyczące wymian obowiązują w takim samym stopniu

---

<sup>10</sup> Henri Poincaré, *Nauka i hipoteza*, tłum. M. H. Horwitz, Warszawa-Lwów 1908, s. 95.

<sup>11</sup> Feliks Kaufmann, *Methodology of the Social Sciences*, London 1944, s. 46–47.

<sup>12</sup> Albert Einstein, *Geometrie und Erfahrung*, Berlin 1923, s. 3. W tłum. polskim: Albert Einstein, *Pisma filozoficzne*, wybrał, przedmową i przypisami opatrzył Stanisław Butrym, tłum. Kazimierz Napiórkowski, Warszawa 2001, s. 81–82.

i z wszystkimi swoimi konsekwencjami dla każdej wymiany. Nie istnieją formy pośrednie między wymianą a jej brakiem lub wymianą bezpośrednią i pośrednią. Żadne doświadczenie nigdy nie podważy tych twierdzeń.

Doświadczenie takie jest niemożliwe przede wszystkim dlatego, że wszelkie doświadczenie dotyczące ludzkiego działania jest uwarunkowane kategoriami prakseologicznymi i staje się możliwe dzięki ich zastosowaniu. Gdyby nasz umysł nie dysponował schematami prakseologicznego rozumowania, nigdy nie moglibyśmy rozpoznać i pojąć żadnego działania. Zauważalibyśmy jakieś ruchy, ale nie dostrzegalibyśmy kupowania i sprzedawania, cen, płac, procentów itd. Tylko dzięki odwołaniu się do prakseologicznego schematu jesteśmy w stanie doświadczać działań polegających na kupowaniu i sprzedawaniu, i to bez względu na to, czy w tym samym momencie nasze zmysły rejestrują jakieś ruchy ludzi lub innych elementów świata zewnętrznego. Gdybyśmy nie posiadali wiedzy prakseologicznej, nie wiedzielibyśmy nic o środkach wymiany. Monety byłyby dla nas jedynie krążkami metalu. Doświadczenie dotyczące pieniądza wymaga znamości prakseologicznej kategorii *środka wymiany*.

Doświadczenie związane z ludzkim działaniem tym różni się od doświadczenia zjawisk przyrody, że wymaga wiedzy prakseologicznej i zakłada tę wiedzę. Dlatego właśnie metody nauk przyrodniczych nie są odpowiednie do prowadzenia badań w dziedzinie prakseologii, ekonomii i historii.

Gdy twierdzimy, że prakseologia ma charakter aprioryczny, to nie postulujemy budowania nauki przyszłości, która różniłaby się od tradycyjnych nauk dotyczących ludzkiego działania. Nie uważamy, że teoretyczna nauka o ludzkim działaniu powinna być aprioryczna, lecz że zawsze taka była. Każda próba refleksji na temat zagadnień dotyczących ludzkiego działania jest z koniecznością związana z apriorycznym rozumowaniem. Nie ma przy tym znaczenia, czy osoby dyskutujące o tych zagadnieniach są teoretykami dającymi do czystego poznania, czy przywódcami, politykami lub zwykłymi obywatełami, którzy chcą zrozumieć zachodzące zmiany i znaleźć najlepszy wariant pokierowania sprawami publicznymi lub najkorzystniejszy dla siebie sposób postępowania. Można się spierać na temat znaczenia poszczególnych doświadczeń, ale dyskutanci nieuchronnie porzucą rozważanie przypadkowych, zewnętrznych okoliczności określonego zdarzenia, by przejść do analizy podstawowych zasad, zapominając o konkretnym zdarzeniu, które wywołało cały spór. Historia nauk przyrodniczych jest zapisem teorii i hipotez, które zostały odrzucone, ponieważ doświadczenie wykazało, że były one błędne. Pamiętamy na przykład błędne twierdzenia mechaniki obalone przez Galileusza albo losy teorii flogistonu. W historii ekonomii nie ma takich przypadków. Zwolennicy teorii logicznie ze sobą sprzecznych uważają to samo zdarzenie za dowód na to, że ich pogląd został potwierdzony przez doświadczenie. W rzeczywistości doświadczenie jakiegoś złożonego zjawiska – a w sferze ludzkiego działania nie ma innych zjawisk – może być zawsze interpretowane na gruncie różnych sprzecznych ze sobą teorii. Uznanie którejś interpretacji za poprawną lub błędną zależy od oceny tych teorii dokonanej uprzednio za pomocą apriorycznego rozumowania<sup>13</sup>.

<sup>13</sup> Zob. Edward Potts Cheyney, *Law in History and Other Essays*, New York 1927, s. 27.

Historia nie może nas nauczyć żadnej ogólnej reguły, zasady ani prawa. Nie istnieje metoda pozwalająca wyprowadzić a posteriori z doświadczenia historycznego jakichkolwiek teorii lub twierdzeń dotyczących postępowania człowieka i jego postaw. Gdyby historycznych danych nie dało się wyjaśnić, uporządkować i zinterpretować w świetle wiedzy prakseologicznej, to stanowiłyby one tylko chaotyczną zbieraninę niepowiązanych ze sobą zdarzeń.

#### 4. Zasada indywidualizmu metodologicznego

Prakseologia zajmuje się działaniami jednostek. Dopiero na późniejszym etapie badań pojawiają się w niej zagadnienia związane ze współpracą i działaniem społecznym, które stanowią szczególny przypadek ogólnej kategorii ludzkiego działania.

Przedstawiony tu indywidualizm metodologiczny spotyka się z gwałtownymi atakami różnych szkół metafizycznych i jest traktowany z lekceważeniem jako błąd nominalizmu. Pojęcie jednostki – twierdzą krytycy – to pusta abstrakcja. W rzeczywistości człowiek jest zawsze członkiem społecznego organizmu. Nie sposób sobie nawet wyobrazić istnienie człowieka odizolowanego od reszty ludzkości i nieutrzymującego kontaktów ze społeczeństwem. Człowiek jako taki jest wynikiem ewolucji społecznej. Jego najbardziej godna uwagi cecha – rozum – wyłoniła się dzięki wzajemnym relacjom społecznym. Myślenie jest zawsze związane z koncepcjami i pojęciami wyrażanymi w języku. A język jest przecież zjawiskiem o charakterze zdecydowanie społecznym. Człowiek jest zawsze członkiem wspólnoty. Ze względu na to, że całość poprzedza swoje części lub elementy, zarówno logicznie, jak i chronologicznie, badanie jednostki następuje po analizie społeczeństwa. Jedyną właściwą metodą naukowego badania zagadnień związanych z człowiekiem jest metoda uniwersalizmu lub kolektywizmu.

Spór o to, czy za wcześniejszą należy uznać część, czy całość, jest jałowy. Z logicznego punktu widzenia pojęcie całości oraz pojęcie części są wzorzeczne. Jako pojęcia logiczne obydwa pozostają też poza czasem.

Równie nieistotny dla naszych rozważań jest spór między realizmem a nominalizmem, rozumianymi w takim znaczeniu, jakie nadawała im średniowieczna scholastyka. Nie ulega wątpliwości, że w sferze ludzkiego działania bytom społecznym przysługuje realne istnienie. Nikt nie przeczy, że narody, państwa, samorządy, partie, wspólnoty religijne to czynniki mające realny wpływ na ludzkie życie. Indywidualizm metodologiczny wcale nie odmawia znaczenia żadnej z tych wspólnotowych całości; za jedno ze swoich najważniejszych zadań uważa opis i analizę ich powstawania i zanikania, ich zmiennych struktur i funkcjonowania. I w tym celu wybiera jedyną metodę odpowiednią do zadowalającej realizacji tego zadania.

Przede wszystkim musimy zauważyc, że wszelkie działania są działaniami jednostek. Wspólnota realizuje swoje zadania wyłącznie za pośrednictwem jednej lub kilku jednostek, których działania są z nią związane w sposób wtórny. Charakter działania zależy od znaczenia, jakie nadają mu działające jednostki

oraz osoby, których działanie to dotyczy. Od tego znaczenia zależy, czy jakieś działanie należy uznać za działanie jednostki, państwa, czy samorządu. Egzekucji dokonuje kat, a nie państwo. Dopiero znaczenie, jakie działaniu kata nadają zainteresowane nim osoby, pozwala je uznać za działanie państwa. Jeśli grupa uzbrojonych mężczyzn zajmuje jakiś teren, to dopiero znaczenie, które nadają tej okupacji zainteresowane osoby, pozwala stwierdzić, że nie jest ona działaniem żołnierzy i oficerów, lecz ich państwa. Gdy poddamy analizie znaczenie różnych działań podejmowanych przez jednostki, to dowiemy się wszystkiego na temat wspólnotowych działań całości. Kolektywny byt społeczny nie istnieje realnie poza działaniami należącymi do niego jednostek. Życie wspólnoty wyraża się w działaniach jego członków. Nie można sobie wyobrazić wspólnoty, której działania nie wyrażałyby się działaniami jednostek. Realność organizmu społecznego polega na kierowaniu działaniami jednostek i powodowaniu, że wykonują one określone zadania. A zatem droga do poznania kolejtywnych całości wiedzie przez analizę działań jednostek.

Człowiek jako istota myśląca i działająca wyłania się z przedludzkiego stadium ewolucyjnego już jako istota społeczna. Wykształcenie się rozumu, języka i form współpracy to wynik tego samego procesu ewolucyjnego. Każdy z wymienionych aspektów ewolucji był nieroźłącznie związany z pozostałymi. Sam proces dotyczył jednak poszczególnych jednostek. Polegał on na zmianach w zachowaniu pojedynczych osobników. Oprócz jednostek nie ma innej substancji, w której by się urzeczywistniał. Podstawą społeczeństwa może być tylko działanie jednostek.

Tylko dzięki działaniom określonych jednostek wiemy, że istnieją narody, państwa, kościoły i że ludzie współpracują ze sobą na zasadzie podziału pracy. Nikomu jeszcze nie udało się poznać narodu bez uprzedniego poznania jednostek, które do niego należą. Można by powiedzieć, że wspólnota społeczna powstaje przez działania jej członków. Nie znaczy to, że jednostka jest czymś wcześniejszym niż wspólnota, lecz tylko tyle, że określone działania jednostek konstytuują wspólnotę.

Nie ma potrzeby spierać się o to, czy wspólnota jest sumą elementów, z których się składa, czy czymś więcej; czy jest bytem *sui generis* i czy rozsądnie jest mówić, że ma wolę, plany, cele i podejmuje działania; czy można jej przypisywać odrębną „duszę”. Takie drobiazgowe dociekania są jałowe. Wspólnotowa całość jest szczególnym aspektem działań poszczególnych jednostek i jako taka realnie wpływa na bieg zdarzeń.

Nie łudźmy się, że można zobaczyć kolejtywną całość, gdyż nie jest to byt wiadzialny. Jej poznanie jest zawsze wynikiem zrozumienia znaczenia, które działające jednostki nadają swoim działaniom. Możemy obserwować tłum, a więc dużą liczbę ludzi. Kwestia, czy jest to przypadkowe zgromadzenie lub masa ludzka (w znaczeniu, w jakim tego terminu używa współczesna psychologia), czy organizowane ciało bądź jakiś jeszcze inny rodzaj bytu społecznego, może być rozstrzygnięta wyłącznie dzięki zrozumieniu, jakie znaczenie nadają swojemu udziałowi w zgromadzeniu ludzie tworzący ten tłum. A owo znaczenie jest zawsze znaczeniem nadawanym przez jednostki. Poznanie bytów społecznych osiągamy dzięki zrozumieniu, które jest procesem myślowym, a nie dzięki zmysłom.

Ten, kto chciałby rozpocząć badanie ludzkiego działania od bytów zbiorowych, natknie się na przeszkodę nie do pokonania – oto jednostka może jednocześnie należeć i – z wyjątkiem najbardziej prymitywnych plemion – należy do różnych bytów zbiorowych. Problemy wynikające z wielości współistniejących bytów społecznych oraz z ich wzajemnych antagonizmów można rozwiązać tylko dzięki metodologicznemu indywidualizmowi<sup>14</sup>.

### *Ja i My*

*Ego* to pojedyncza działająca osoba. *Ego* jest dane w sposób niepodważalny; nie można go rozmyć ani pozbyć się go za pomocą rozumowań lub sztuczek słownych.

*My* stanowi zawsze wynik dodawania, którego składnikami są dwa lub więcej *Ego*. Jeśli ktoś mówi *Ja*, to do ustalenia sensu tej wypowiedzi nie są potrzebne dalsze pytania. To samo dotyczy pojęcia *Ty*, a także – o ile dokładnie wiadomo, o jaką osobę chodzi – pojęcia *On*. Gdy jednak ktoś mówi *My*, to potrzebujemy więcej informacji, by ustalić, kim są *Ego* tworzące *Nas*. Słowo *My* wypowiadają zawsze jednostki; nawet gdy mówią chórem, to na takie chóralne oświadczenie składają się głosy pojedynczych osób.

Osoby tworzące *My* nie mogą działać inaczej niż we własnym imieniu. Mogą albo działać wspólnie, albo jedna z nich może działać za pozostałe. W tym ostatnim wypadku współpraca pozostałych osób polega na doprowadzeniu do tego, że działania jednego z członków grupy są skuteczne w odniesieniu do całej grupy. Tylko w takim sensie można mówić, że przedstawiciel określonej grupy podejmuje działania za całą tę grupę. Poszczególni członkowie zbiorowego ciała sprawiają, żeby działanie jednego człowieka dotyczyło także ich, lub się na to zgadzają.

Nadaremnie psychologia próbuje rozmyć *Ego* i sprowadzić je do iluzji. Nie ma wątpliwości, że prakseologiczne *Ego* istnieje. Bez względu na to, kim człowiek był i kim zostanie w przyszłości, w samym akcie wyboru i działaniu jest on *Ego*.

Musimy odróżnić *pluralis gloriosus* od *pluralis logicus* (oraz od *pluralis maiestaticus*, które jest tylko formą uroczystą). Jeśli Kanadyjczyk, który nigdy nie jeździł na łyżwach, wypowiada zdanie: „Jesteśmy najlepszymi hokeistami świata” lub jeśli włoski chłop stwierdza z dumą: „Jesteśmy najwspanialszymi malarzami na świecie”, to nikt nie przyjmuje tych wypowiedzi dosłownie. Tymczasem w sferze polityki i ekonomii *pluralis gloriosus* przekształca się w *pluralis imperialis*, przyczyniając się w istotnym stopniu do akceptacji doktryn decydujących o międzynarodowej polityce gospodarczej.

## 5. Zasada metodologicznej pojedynczości (*methodological singularism*)

Prakseologia w swoich badaniach zajmuje się najpierw ludzkim działaniem, a co ważniejsze – pojedynczym działaniem. Nie interesuje się nieokreślonym

---

<sup>14</sup> Krytyczne omówienie kolektywistycznej teorii społeczeństwa – zob. s. 125–132.

działaniem ludzkim w ogóle, lecz konkretnym działaniem, które określona osoba podjęła w określonym dniu i miejscu. Nie oznacza to oczywiście, że prakseologia bierze pod uwagę czynniki przypadkowe, związane z okolicznościami towarzyszącymi działaniu i wyróżniającymi je spośród wszystkich innych działań. Prakseologia zajmuje się tylko tym, co w działaniu konieczne i powszechnie.

Filozofia uniwersalizmu od niepamiętnych czasów uniemożliwiała zadowalające ujęcie problemów prakseologicznych, a dzisiejsi zwolennicy uniwersalizmu nadal nie są w stanie wypracować odpowiedniego podejścia do tych zagadnień. Uniwersalizm, koletywizm i realizm pojęciowy dostrzegają w świecie jedynie całości i powszechniki. Przedstawiciele tych kierunków prowadzą spekulacje na temat ludzkości, narodów, państw, klas, cnoty i występu, dobra i zła, a także całych kategorii potrzeb i towarów. Stawiają na przykład pytanie: dlaczego wartość „złota” jest wyższa niż wartość „żelaza”? Nigdy nie dochodzą do odpowiedzi, lecz antynomii i paradoksów. Najlepiej znany ich przykładem jest paradoks wartości, który uniemożliwił postęp badań nawet klasycznych ekonomistów.

Prakseologia zadaje sobie pytania: Co wydarza się podczas działania? Co to znaczy, gdy mówimy, że jednostka działała w określonym czasie i miejscu, tu i teraz, kiedykolwiek i gdziekolwiek? Co się dzieje, gdy ktoś wybiera jedną możliwość, a odrzuca inną?

Akt decyzji oznacza zawsze wybór spomiędzy różnych możliwości dostępnych jednostce. Człowiek nigdy nie wybiera między cnotą a wystękiem, lecz między dwiema możliwościami działania, które w zależności od przyjętego punktu widzenia nazywamy cnotliwym lub występnym. Człowiek nigdy nie wybiera między „złotem” a „żelazem” w ogóle, lecz tylko między określona ilością złota i określona ilością żelaza. Bezpośrednie skutki każdego działania są ściśle ograniczone. Jeśli chcemy dojść do poprawnych wniosków, musimy najpierw przyjrzeć się tym ograniczeniom.

Życie ludzkie składa się z nieprzerwanego ciągu pojedynczych działań. Jednak nie są one od siebie odizolowane. Są połączone w łańcuch działań, które współtworzą wyższy poziom działania skierowanego na bardziej odległy cel. Każde działanie ma dwa aspekty. Z jednej strony stanowi częstkę łańcucha działań rozciągniętych w czasie, realizację ułamka celów związanych z dalekosiężnymi zamierzeniami, z drugiej zaś ono samo jest pewną całością w stosunku do działań, które się na nie składają.

To, czy człowiek podejmuje działanie o dalekosiężnych skutkach, czy działanie nakierowane na bardziej bezpośredni cel, zależy wyłącznie od zakresu przedsięwzięć planowanych przez działającego człowieka. Prakseologia nie musi stawać sobie pytań w rodzaju tych, które interesują psychologię postaci. Wielkie cele realizuje się zawsze drogą wykonywania zadań częstkowych. Katedra nie jest tym samym co stos kamieni połączonych zaprawą, mimo że jedyną metodą zbudowania katedry jest układanie na sobie kolejnych warstw kamieni. Dla architekta liczy się przede wszystkim projekt ogólny. Dla majstra najważniejsza jest pojedyncza ściana, a dla murarza pojedyncze kamienie. Dla prakseologii istotne jest to, że jedynym sposobem realizacji większych zadań jest budowanie od podstaw, krok po kroku, kawałek po kawałku.

## 6. Indywidualne i zmienne cechy ludzkiego działania

Treść ludzkiego działania, to znaczy jego cele i środki wybrane i zastosowane do ich realizacji, zależy od indywidualnych cech działającego człowieka. Jednostka ludzka jest wytworem długiego łańcucha różnych zwierzęcych etapów ewolucji, które ukształtowały fizjologię człowieka. Człowiek przychodzi na świat jako potomek i spadkobierca swoich przodków, przejmując w biologicznym dziedzictwie ślady wszystkich doświadczeń antenatów. Nie przychodzi na świat w ogóle, lecz rodzi się w określonych warunkach. Na to, kim jest w określonym momencie swojej ziemskiej pielgrzymki, mają wpływ dziedziczne cechy biologiczne oraz wszystko, czego w życiu doświadczył. Są one jego losem i przeznaczeniem. Wola człowieka w sensie metafizycznym nie jest „wolna”. Zależy od środowiska, w którym żyje, i wszystkich czynników, które mają wpływ na niego samego i miały wpływ na jego przodków.

Dziedziczenie i środowisko warunkują działania człowieka. Podsuwają mu cele i środki. Jednostka nie żyje jako człowiek *in abstracto*, lecz jako dziecko swojej rodziny, rasy, narodu, epoki; jest obywatelem swojego kraju, członkiem określonej grupy społecznej i zawodowej; wyznaje określone poglądy religijne, metafizyczne, filozoficzne i polityczne; uczestniczy w wielu kłótniach i sporach. Nie tworzy samodzielnie pojęć i norm wartości. Zapozycza je od innych. Otoczenie narzuca mu również ideologię. Tylko nieliczni mają dar myślenia w nowy, oryginalny sposób i potrafią zmienić zastany system tradycyjnych wierzeń i doktryn.

Przeciętnego człowieka nie zajmują rozważania takich wielkich zagadnień. W tych sprawach polega on na autorytecie innych, postępuje tak „jak każdy porządnego człowieka powinien postępować”, żyje niczym owca w stadzie. Właśnie ze względu na ten intelektualny bezwład nazymamy go przeciętnym. Jednak przeciętny człowiek też wybiera. Decyduje się na tradycyjne wzorce lub takie, jakimi kierują się inni, ponieważ jest przekonany, że to najlepszy sposób na zapewnienie sobie pomyślności. Jest ponadto gotów do zmiany ideologii i sposobu postępowania, gdy tylko uzna, że będzie to lepiej służyło jego interesom.

Większość codziennych czynności to zajęcia rutynowe. Człowiek wykonuje pewne działania, nie poświęcając im szczególnej uwagi. Robi różne rzeczy, ponieważ w dzieciństwie nauczono go je robić, ponieważ to samo robią inni ludzie i dlatego, że w jego środowisku panują takie a nie inne zwyczaje. Nabywa przyzwyczajeń, a pewne jego reakcje stają się automatyczne. Jednak akceptuje u siebie te nawyki tylko dlatego, że ich skutki uważa za korzystne. Jeśli tylko stwierdzi, że postępowanie zgodne z nawykami może utrudnić mu osiągnięcie celu uznanego za bardziej pożądany, to zmienia poglądy. Ktoś, kto wychował się w okolicy obfitującej w czystą wodę, jest przyzwyczajony do tego, że używa się jej bezetrosko do picia, mycia i kąpieli. Kiedy jednak przeprowadzi się do miejsca, w którym woda jest skażona bakteriami chorobotwórczymi, będzie skrupulatnie przestrzegał procedur, którymi nigdy wcześniej nie zaprzątał sobie głowy. Będzie się starał nie ulegać starym nawykom i powstrzymywać odruchy, żeby nie zrobić sobie krzywdy. To, że w normalnej sytuacji określone działanie jest podejmowa-

ne spontanicznie, nie oznacza jeszcze, że nie podlega świadomym aktom woli i decyzjom. Poleganie na rutynie, którą można zmienić, jest działaniem.

Prakseologia nie zajmuje się zmienną treścią działania, lecz jego czystą formą i strukturą kategorialną. Badanie przypadkowych właściwości ludzkiego działania, które są związane z okolicznościami, to zadanie historii.

## 7. Zakres i specyficzna metoda historii

Przedmiotem historii są wszelkie dane pochodzące z doświadczenia, które dotyczą ludzkiego działania. Historyk gromadzi wszystkie dostępne dokumenty i poddaje je krytycznej analizie. Mając do dyspozycji taki materiał, przystępuje do właściwych badań.

Panuje przekonanie, że zadanie historii polega na pokazaniu, jak przebiegały zdarzenia, bez formułowania domysłów i ocen (historia powinna być *wertfrei*, to znaczy neutralna wobec wszelkich sądów wartościujących). Relacja historyka powinna być wiernym obrazem przeszłości, jakby intelektualną fotografią, która przedstawałaby pełny, bezstronny obraz zdarzeń. Musi roztoczyć przed oczami naszej wyobraźni obraz dziejów w całej ich różnorodności.

Wierne odnowienie przeszłości wymagałoby od człowieka umiejętności, których nie posiada. Historia nie jest intelektualnym odtwarzaniem, lecz przedstawieniem przeszłości w skondensowanej formie pojęciowej. Historyk nie pozwala na to, żeby fakty mówią same za siebie, lecz porządkuje je według kryteriów służących formulowaniu ogólnych pojęć, których używa do prezentacji tych faktów. Nie opowiada o tym, jakie zdarzenia następowały po sobie, lecz przedstawia tylko *istotne* zdarzenia. Do badania dokumentów przystępuje z pewnymi założeniami, z całym aparatem dostępnej w jego epoce wiedzy naukowej, to znaczy dysponując najnowszymi osiągnięciami logiki, matematyki, prakseologii i nauk przyrodniczych.

Jest oczywiste, że historyk nie może być stronniczy, nie wolno mu kierować się uprzedzeniami ani poglądami głoszonymi przez jakąkolwiek partię polityczną. Autorzy, którzy uważają, że zdarzenia historyczne można wykorzystać jako broń w walkach partyjnych, nie są historykami, lecz propagandystami i apologetami. Nie dążą do poznania prawdy, lecz chcą wykazać słuszności programu ich partii. Walczą w imię dogmatów zawartych w jakiejś doktrynie metafizycznej, religijnej, narodowej, politycznej czy społecznej. Używają bezprawnie nazwy „historia” dla swoich dzieł, co ma zmylić łatwociernych odbiorców. Historyk musi dążyć przed wszystkim do poznania prawdy. Musi uwolnić się od stronniczości. Musi powstrzymać się od sądów wartościujących.

Postulat *Wertfreiheit* można bez trudu spełnić w naukach apriorycznych – logicie, matematyce, prakseologii – oraz w eksperymentalnych naukach przyrodniczych. Z punktu widzenia logiki nietrudno jest przeprowadzić wyraźną granicę między naukowym, bezstronnym uprawianiem tych dyscyplin a uprawianiem ich w sposób stronniczy, emocjonalny, z dopuszczeniem nieuprawnionych założień. Znacznie trudniej jest spełnić warunek bezstronności w historii, ponieważ

jej przedmiotem jest konkretna, przypadkowa i związana z okolicznościami treści ludzkiego działania, a więc sądy wartościujące oraz ich odbicie w rzeczywistych zmianach. Na każdym etapie swoich badań historyk ma do czynienia z sądami wartościującymi. Sądy wartościujące ludzi, których działania relacjonuje, są substratem jego badań.

Uważa się, że historyk nie może uniknąć formułowania sądów wartościujących. Żaden historyk – nawet naiwny kronikarz albo reporter – nie rejestruje wszystkich następujących po sobie zdarzeń. Musi je traktować niejednakowo, musi wybrać te zdarzenia, które uzna za warte zarejestrowania, a pozostałe pominać milczeniem. Takie postępowanie jest równoznaczne – jak się sądzi – z formułowaniem sądów wartościujących. Zależy ono z konieczności od światopoglądu historyka, nie jest więc bezstronne, lecz wynika z przyjętych z góry założeń. Historia jest skazana na to, żeby znieksztalcać fakty; nigdy nie będzie prawdziwą nauką, to znaczy nauką neutralną wobec wartości i skoncentrowaną wyłącznie na poszukiwaniu prawdy.

Historyk, decydując o doborze badanych faktów, może oczywiście popełniać nadużycia. Zdarza się, że dobiera je w sposób tendencyjny. Mamy tu jednak do czynienia z problemami znacznie bardziej złożonymi, niż się wydaje. Ich rozwiązania należy upatrywać w pogłębieniu analizy metod historii.

Historyk wykorzystuje w swoich badaniach wiedzę, której dostarcza logika, matematyka, nauki przyrodnicze, a zwłaszcza prakseologia. Jednak narzędzia intelektualne proponowane przez te niehistoryczne dyscypliny nie są dla niego wystarczające. Stanowią niezbędną pomoc w pracy historyka, ale na ich podstawie nie można sformułować odpowiedzi na pytania, które sobie zadaje.

O biegu historii decydują działania jednostek i skutki tych działań. Działania te są wyznaczane przez sądy wartościujące działających jednostek, to znaczy cele, do których dążą poszczególni ludzie, oraz środki użyte do osiągnięcia tych celów. Dobór środków zależy od całego systemu wiedzy technologicznej, którą dysponują działające jednostki. W wielu wypadkach skuteczność środków możemy ocenić z punktu widzenia prakseologii lub nauk przyrodniczych. Pozostaje jednak wiele zagadnień, w których wyjaśnianiu nie będziemy mogli skorzystać z takiej pomocy.

Specyficznym zadaniem historii, do którego nauka ta używa specyficznej metody, jest badanie sądów wartościujących i skutków działań w takich aspektach, których nie mogą analizować inne dyscypliny. Właściwym problemem historyka jest zawsze interpretowanie zdarzeń. Nie może jednak rozwiązać tego problemu posługując się wyłącznie twierdzeniami innych nauk. Na dnie badanych przez niego zagadnień zostanie zawsze coś, co nie podda się analizie za pomocą metod innych nauk. Te indywidualne, wyjątkowe właściwości każdego zdarzenia poznajemy dzięki *zrozumieniu* (*understanding*).

Każdy fakt historyczny cechuje się czymś wyjątkowym, co po wyczerpaniu wszystkich środków interpretacji, jakimi dysponuje logika, matematyka, prakseologia i nauki przyrodnicze, stanowi ostateczny punkt odniesienia (*ultimate datum*). Nauki przyrodnicze nic nie mówią na temat swoich ostatecznych danych oprócz tego, że dane te istnieją; tymczasem historia może podejmować próby

poznania swoich ostatecznych danych. Chociaż nie da się ich sprowadzić do ich przyczyn – gdyby taka redukcja była możliwa, to nie byłyby one danymi ostatecznymi – historyk może je rozumieć, ponieważ sam jest człowiekiem. W filozofii Bergsona rozumienie to jest nazywane intuicją, to znaczy „la sympathie par laquelle on se transporte a l'intérieur d'un objet pour coincider avec ce qu'il a d'unique et par conséquent d'inexprimable”<sup>15</sup>. Niemiecka epistemologia nazywa ten akt *das spezifische Verstehen der Geisteswissenschaften* lub po prostu *Verstehen*. Jest to metoda, którą stosują wszyscy historycy, a także ci, których zajmują przeszłe i przyszłe dzieje ludzkości. Odkrycie rozumienia i nakreślenie jego granic było jednym z największych osiągnięć współczesnej epistemologii. Oczywiście nie oznacza to powstania nowej, nieistniejącej jeszcze nauki czy też stworzenia nowej metody badań, którą powinny stosować istniejące już nauki.

Nie wolno mylić rozumienia z aprobatą – nawet warunkową i pośrednią. Historyk, etnolog i psycholog opisują często działania, które budzą w nich odrazę i obrzydzenie; rozumieją je wyłącznie jako działania, to znaczy ustalają, jakie przyświecały im cele i jakich technicznych i prakseologicznych środków użyto do ich realizacji. Zrozumienie konkretnego działania nie oznacza jego usprawiedliwienia ani przebaczenia jego sprawcom.

Rozumienia nie należy też mylić z przyjemnością estetyczną towarzyszącą obcowaniu z jakimś zjawiskiem. Empatia (*Einfühlung*) i zrozumienie są dwiema zupełnie różnymi postawami. Czym innym jest rozumieć dzieło sztuki z historycznego punktu widzenia, określić miejsce jego powstania, znaczenie i rolę, jaką odegrało w historii, a czym innym odczuć jego piękno jako dzieła sztuki. Na tę samą katedrę można patrzeć chłodnym okiem historyka lub oglądać ją z uczuciem zachwytu albo obojętności. Możliwe jest też jednocośnie reagowanie na oba sposoby: ocenianie zjawiska w aspekcie estetycznym oraz dążenie do jego naukowego zrozumienia.

Rozumienie pozwala stwierdzić, że jednostka lub grupa podjęła określone działanie wynikające z konkretnych sądów wartościujących i wyborów, które zmierzają do określonych celów, oraz że do realizacji tych celów używa określonych środków podsuwanych przez konkretne teorie z dziedziny technologii, terapii i prakseologii. Ponadto zrozumienie zmierza do oceny skutków i stopnia skuteczności działania; dąży do określenia znaczenia danego działania, czyli jego wpływu na bieg zdarzeń.

Rozumienie to pojmowanie zjawisk, które nie mogą być do końca wyjaśnione przez logikę, matematykę, prakseologię i nauki przyrodnicze bądź tych aspektów zjawisk, których nauki te nie są w stanie wy tłumaczyć. Rozumienie jednak nigdy nie może być sprzeczne z innymi rodzajami poznania<sup>16</sup>. O prawdziwym, materialnym istnieniu diabła mówią niezliczone dokumenty historyczne, które

<sup>15</sup> Henri Bergson, *La Pensée et le mouvant*, wyd. 4, Paris 1934, s. 205. W przekładzie polskim: „Intuicją zwiemy ten rodzaj współdzierżawy, za pomocą którego przenikamy wewnątrz jakiegoś przedmiotu, aby utożsamić się z tym, co ma on w sobie jedynego, a więc niewyrażalnego” (*Myśl i ruch. Dusza i ciało*, tłum. Paweł Beylin, Kraków 1983, s. 19).

<sup>16</sup> Zob. Charles V. Langlois i Charles Seignobos, *Introduction to the Study of History*, tłum. G. G. Berry, London 1925, s. 205–208.

w innych sprawach na ogół są wiarygodne. Wiele prawomocnych sądów stwierdzało na podstawie zeznań świadków i samych oskarżonych, że diabeł spółkował z czarownicami. Jednakże żadna próba odwołania się do rozumienia nie może usprawiedliwić wysiłków historyka, który by obstawał przy tym, że diabeł rzeczywiście istniał i wpływał na życie ludzkie, przybierając postać inną niż wtywór nadmiernie pobudzonego mózgu człowieka.

Na ogół takie podejście uznaje się za słuszne w naukach przyrodniczych. Niektórzy historycy przyjmują jednak odmienne stanowisko wobec teorii ekonomicznej. Próbuja podważać twierdzenia ekonomii, odwołując się do dokumentów, które rzekomo wskazują na zjawiska przeciędające tym twierdzeniom. Nie rozumieją oni, że złożone zjawiska nie mogą ani potwierdzić, ani podważyć żadnego twierdzenia, a więc nie są w stanie wykazać fałszywości jakiegokolwiek zdania należącego do teorii. Historia gospodarcza jest możliwa tylko dzięki temu, że istnieje teoria ekonomiczna, która rzuca światło na działania gospodarcze. Gdyby nie było teorii ekonomicznej, relacje na temat faktów gospodarczych byłyby tylko zbiorem niepowiązanych ze sobą danych, co pozwalałoby na dowolne interpretacje.

## 8. Konceptualizacja i rozumienie

Zadaniem nauk dotyczących ludzkiego działania jest zrozumienie sensu i roli ludzkiego działania. W tym celu posługują się dwiema różnymi procedurami epistemologicznymi: konceptualizacją i rozumieniem. Konceptualizacja jest narzędziem prakseologii; rozumienie jest specyficzny narzędziem historii.

Poznanie prakseologiczne jest poznaniem pojęciowym. Dotyczy tego, co konieczne w ludzkim działaniu. Jest poznaniem powszechników i kategorii.

Poznanie historyczne dotyczy tego, co unikatowe i indywidualne w każdym zdarzeniu lub w klasie zdarzeń. Najpierw historyk analizuje każdy przedmiot swoich badań za pomocą intelektualnych narzędzi, których dostarczają pozostałe nauki. Po wykonaniu tego wstępnego zadania przechodzi do właściwych badań historycznych, które mają na celu wyjaśnienie wyjątkowych, indywidualnych właściwości danego przypadku za pomocą rozumienia.

Jak powiedzieliśmy wcześniej, uznaje się, że historia nie może być nauką, ponieważ historyczne zrozumienie zależy od subiektywnych sądów wartościujących historyka. Uważa się, że rozumienie jest tylko eufemistycznym określeniem na arbitralność. Opracowania historyków są zawsze stronnicze, nieobiektywne; nie zdają relacji z faktów, lecz je wypaczają.

Dzieła historyczne są pisane oczywiście z różnych punktów widzenia. Pewne książki na temat reformacji napisano z katolickiego punktu widzenia, inne zaś z protestanckiego punktu widzenia. Są historycy „proletariacci” i „burżuazyjni”, sympatyzujący z torysami i wigami; każdy naród, każda partia i grupa językowa ma własnych historyków i własną wizję historii.

Problemu, jaki natręcają różne interpretacje, nie należy jednak mylić z celowym znieksztalcaniem faktów przez propagandystów i apologetów podających

się za historyków. Niezbite fakty, które można ustalić na podstawie dostępnych materiałów źródłowych, to obiekt wstępny badań historyka. Na tym etapie nie ma miejsca dla posłużenia się rozumieniem. Ustalenie tych faktów odbywa się za pomocą narzędzi, których dostarczają wszystkie nauki pozahistoryczne. Wiedzę na temat zjawisk gromadzi się na podstawie uważnego badania dostępnych materiałów. Jeśli teorie nauk niehistorycznych, które służą historykowi do krytycznego badania materiałów źródłowych, są solidne i pewne, to w ustalenach dotyczących faktów nie pojawią się rozbieżności między historykami wypowiadającymi arbitralne sądy. To, co stwierdzi historyk, będzie albo poprawne, albo sprzeczne z faktami, albo zostanie udowodnione, albo podważone przez dostępne dokumenty lub też nie do końca sprecyzowane ze względu na niewystarczające informacje zawarte w źródłach. Specjaliści mogą się nie zgadzać, ale tylko co do interpretacji dostępnych danych. Taka dyskusja nie pozwala na wygłaszanie arbitralnych twierdzeń.

Bardzo często jednak historycy nie zgadzają się co do twierdzeń nauk pozahistorycznych. W takiej sytuacji może się pojawić różnica zdań dotycząca krytycznego badania źródeł oraz tego, jakie wnioski należy wyciągnąć z tych badań. Powstaje nierozwiązywalny konflikt. Jego przyczyną nie jest jednak arbitralność sądów dotyczących konkretnego zjawiska historycznego, lecz niejasności dotyczące nauk niehistorycznych.

Starożytny chiński historyk odnotował, że grzech cesarza sprowadził katastrofalną suszę i że deszcz spadł dopiero wtedy, kiedy monarcha odbył pokutę. Żaden współczesny historyk nie potraktowałby tego opisu poważnie. W opisie tym są zawarte koncepcje meteorologiczne sprzeczne z niekwestionowanymi ustaleniami współczesnych nauk przyrodniczych. W dziedzinie teologii, biologii i ekonomii nie ma już takiej jednomyślności i dlatego historycy toczą spory.

Zwolennik poglądu o wyższości rasy nordycko-aryjskiej z lekceważeniem i niedowierzaniem potraktuje każdą informację na temat dorobku intelektualnego i poziomu moralnego „niższych” ras. Zdyskredytuje je tak samo jak współczesni historycy relacje wspomnianego tu Chińczyka. Nigdy nie osiągnie się porozumienia co do jakichkolwiek zdarzeń z dziejów chrześcijaństwa, jeśli po jednej stronie sporu znajdą się ci, dla których ewangelie są częścią Pisma Świętego, a po drugiej ci, którzy uważają je za zwykłe dokumenty sporzązone ludzką ręką. Historycy katoliccy i protestanccy nie zgadzają się w wielu sprawach, ponieważ wychodzą z różnych założeń teologicznych. Merkantyliści i neomerkantyliści nigdy nie znajdą wspólnego języka z żadnym ekonomistą. Sposób relacjonowania wydarzeń z historii monetarnej Niemiec w latach 1914–1923 zależy od poglądów autora dotyczących pieniądza. Przebieg rewolucji francuskiej jest przedstawiany w zupełnie inny sposób przez tych, którzy są zwolennikami świętych praw króla-pomazańca bożego, a w inny przez tych, którzy mają odmienne poglądy na ten temat.

Historycy mają w tych sprawach odmienne zdanie nie ze względu na występujące między nimi różnice w wiedzy historycznej, lecz dlatego, że do swoich badań historycznych przystępują z różnymi założeniami zaczerpniętymi z nauk pozahistorycznych. Kwestionują wzajemnie swoje ustalenia, tak jak lekarze agnostycy

nie przyjmują do wiadomości ustaleń komisji medycznej gromadzącej dokumentację na temat cudownych uzdrowień w Lourdes. Tylko ten może zganić historyków za takie różnice zdań, kto uważa, że fakty odciskają swoje ślady na niezapisanej karcie ludzkiego umysłu. Ktoś taki nie rozumie, że historię można uprawiać jedynie pod warunkiem przyjęcia określonych założeń, a więc tego, że ustalenie faktów historycznych zależy od całej wiedzy nauk niehistorycznych.

Owe założenia wstępne mają też istotny wpływ na decyzje historyka dotyczące wyboru faktów, które zostaną omówione, oraz faktów, które będą pominięte milczeniem jako mało znaczące. Kiedy współczesny weterynarz próbuje ustalić, dlaczego krowa nie daje mleka, nie będzie brał pod uwagę opowieści o urokach rzucanych przez czarownice; trzysta lat temu myślałby jednak inaczej. Również historyk z całej masy zdarzeń poprzedzających badany fakt wybiera jedynie te, które mogły się przyczynić do jego wystąpienia – lub mogły go opóźnić – a pomija te, które w świetle jego wiedzy pozahistorycznej nie mogły mieć wpływu na ten fakt.

Zmiany w naukach niehistorycznych wymuszają więc konieczność pisania historii od nowa. Każde pokolenie musi na nowo zajmować się tymi samymi zagadnieniami historycznymi, ponieważ ogląda je w innym świetle. Panujący w dawnych czasach światopogląd teocentryczny kształtował inne podejście do historii niż ustalenia współczesnych nauk przyrodniczych. Pod wpływem ekonomii subiektywnej powstają zupełnie inne dzieła historyczne niż pod wpływem doktryn merkantystycznych. Wynikające z tych różnic rozbieżności w dziełach historyków nie są rezultatem rzekomej niejasności i dowolności badań historycznych, lecz skutkiem braku jednoznaczności w innych naukach, zwanych powszechnie pewnymi i ścisłymi.

W celu uniknięcia ewentualnych nieporozumień należy zwrócić uwagę na jeszcze kilka zagadnień. Wspomnianych tu rozbieżności nie należy mylić z:

1. Celowym, wynikającym ze złej woli wypaczaniem faktów.
2. Próbami usprawiedliwienia lub potępienia jakichś działań z punktu widzenia prawa albo moralności.
3. Umieszczaniem w obiektywnym opisie uwag wyrażających sądy wartościujące. Traktat z dziedziny bakteriologii nie straci nic na swoim obiektywizmie, jeśli jego autor, który siłą rzeczy obiera ludzki punkt widzenia, za nadzwyczajny cel uzna ochronę życia ludzkiego i zgodnie z tą normą uzna za dobre skuteczne metody zwalczania bakterii chorobotwórczych, a za złe – nieefektywne metody ich zwalczania. Gdyby książkę pisała bakteria, wyraziłaby w tej sprawie przeciwne stanowisko, ale poza tym treść jej książki nie różniłaby się od treści zawartej w dziele napisanym przez bakteriologa. Na podobnej zasadzie europejski historyk piszący o najazdach mongolskich w XIII wieku może nazywać je „pomyślnymi” lub „niepomyślnymi”, ponieważ przyjmuje punkt widzenia europejskich obrońców cywilizacji Zachodu. Jednakże ocena zgodna z kryteriami wartości jednej ze stron konfliktu nie musi oznaczać zniekształcenia zasadniczej treści badań. W świetle istniejącej wiedzy mogą one być całkowicie obiektywne. Mongolski historyk może się zgodzić z wszystkimi zawartymi w nich twierdzeniami oprócz ocen dodanych przez historyka europejskiego.

4. Przedstawieniem działania którejś strony podjętego w warunkach sporu dyplomatycznego lub militarnego. Starcie zwalczających się grup może być ukażane w kontekście idei, motywów i celów, które doprowadziły do działań każdej strony. Dla pełnego zrozumienia wydarzeń konieczne jest w tym wypadku zrelacjonowanie działań podjętych przez każdą grupę. Ich skutki były bowiem rezultatem zachodzącej między nimi interakcji. Żeby zrozumieć kroki poczynione przez jedną i drugą stronę konfliktu, historyk musi starać się spojrzeć na sytuację oczami ludzi działających w badanym okresie historycznym, a nie patrzeć na nią wyłącznie z punktu widzenia dzisiejszego stanu wiedzy. Badania dotyczące polityki Lincolna w ostatnich tygodniach i miesiącach przed wybuchem wojny secesyjnej nie dają oczywiście pełnej wiedzy na ten temat, bo żadne badania historyczne nie dają takiej wiedzy. Bez względu na to, czy historyk sympatyzuje z Unią, czy z Konfederacją, czy też jest całkowicie neutralny, może zajmować się polityką Lincolna prowadzoną wiosną 1861 roku w sposób obiektywny. Takie badania są niezbędnym warunkiem umożliwiającym sformułowanie odpowiedzi na ogólniejsze pytanie o to, jak doszło do wybuchu wojny secesyjnej.

Po wyjaśnieniu tych zagadnień możemy przejść do pytania zasadniczego: Czy w historycznym rozumieniu istnieje element subiektywny, a jeśli tak, to w jaki sposób wpływa on na wyniki badań historycznych?

Jeśli celem rozumienia ma być ustalenie faktu, że ludzie kierowali się w swoich działaniach określonymi sądami wartościującymi i używali określonych środków, to między prawdziwymi historykami, a więc ludźmi dążącymi do poznania wypadków z przeszłości, nie może wystąpić różnica zdań. Niejasności mogą się pojawić w związku z niepełnymi danymi zawartymi w materiałach źródłowych. One jednak nie mają nic wspólnego ze zrozumieniem, lecz stanowią rezultat wstępnych ustaleń historyka.

Rozumienie ma jeszcze jeden cel. Musi ocenić skutki działania i ich istotność, a także znaczenie każdego motywu i każdego działania.

Mamy tu do czynienia z zasadniczą różnicą między fizyką i chemią z jednej strony a naukami dotyczącymi ludzkiego działania z drugiej. W sferze zjawisk fizycznych i chemicznych istnieją (lub przynajmniej powszechnie się zakłada, że istnieją) stałe relacje między wielkościami. Człowiek może z dużą precyzją ustalać wartości tych stałych relacji za pomocą eksperymentów laboratoryjnych. Takie stałe zależności nie istnieją w sferze ludzkiego działania poza technologią fizyczną i chemiczną oraz medycyną. Przez pewien czas ekonomiści sądzili, że udało im się odkryć stałą zależność między ilością pieniądza a cenami towarów. Twierdzili, że zwiększenie lub zmniejszenie ilości pieniądza w obiegu musi powodować proporcjonalne zmiany cen towarów. Współczesna ekonomia wykazała bezdyskusyjnie, że twierdzenie to jest fałszywe<sup>17</sup>. Ekonomiści, którzy chcą zastąpić „ekonomię jakościową” „ekonomią ilościową”, popełniają poważny błąd. W ekonomii nie istnieją stałe relacje, toteż nie jest możliwy ich pomiar. Badania statystyczne, które wykażą, że po 10-procentowym wzroście podaży ziemniaków w Atlantis w określonym czasie nastąpił spadek ich ceny o 8 procent, nie wnoszą niczego do naszej wiedzy o tym, co nastąpiło lub co może nastąpić, jeśli podaż

<sup>17</sup> Zob. s. 350–353.

ziemniaków zmieni się w innym kraju lub w innym czasie. Statystyk nie „zmierzył” „elastyczności popytu” na ziemniaki. Ustalił jednostkowy fakt historyczny. Nikt rozsądny nie wątpi, że ludzie zachowują się różnie w reakcji na wahania podaży ziemniaków lub jakiegoś innego produktu. Każdy przypisuje tym samym przedmiotom inną wartość, a wartość przypisywana jakiejś rzeczy przez tę samą jednostkę może ulegać zmianom w zależności od sytuacji<sup>18</sup>.

Oprócz naukowców zajmujących się historią gospodarczą nikt nie zaryzykował twierdzenia, że w dziejach ludzkości występują jakieś stałe zależności. Prawdzią jest, że w konfliktach zbrojnych między Europejczykami a zacofanymi ludami innych ras jeden Europejczyk mógł się zwykle mierzyć z kilkoma wojownikami tubylców. Nikt jednak nie był na tyle nierozsądny, żeby „mierzyć” wielkość przewagi Europejczyków.

Niemogość dokonania pomiaru nie wynika z braku technicznych środków służących ustaleniu poszukiwanej wartości, lecz z braku stałych zależności. Gdyby przyczyną tego była niedoskonałość techniczna, to w niektórych sytuacjach można by uzyskać przynajmniej przybliżony wynik. Tymczasem główną przyczyną jest to, że nie istnieją stałe zależności. Ekonomia nie jest – jak wciąż powtarzają niedouczeni pozytywiści – zacofana, ponieważ nie posługuje się metodami „ilościowymi”. Ekonomia nie jest ilościowa i nie zajmuje się mierzeniem, ponieważ nie bada wielkości stałych. Dane statystyczne na temat zdarzeń gospodarczych są danymi historycznymi. Mówią o tym, co się wydarzyło w niepowtarzalnym momencie historii. Zdarzenia fizyczne można interpretować na podstawie wiedzy o stałych zależnościach, którą uzyskuje się za pomocą eksperymentów. Zdarzeń historycznych nie da się w ten sposób interpretować.

Historyk może wymienić wszystkie czynniki, które złożyły się na znany skutek, oraz wszystkie czynniki, które przeciwdziałały zaistnieniu tego skutku i mogły go opóźnić lub złagodzić. Nie może on jednak ustalić metodą ilościową relacji między różnymi czynnikami składającymi się na określony skutek a ich ostatecznymi rezultatami. Tego może dokonać tylko dzięki rozumieniu. Tylko za pomocą rozumienia może przypisać każdemu z  $n$  czynników określony udział w powstaniu skutku  $P$ . Można powiedzieć, że zrozumienie jest w historii tym, czym analiza ilościowa i pomiar w innych naukach.

Technologia potrafi określić, jaka musi być grubość stalowej blachy, żeby nie przebił jej pocisk wystrzelony z winczestera z odległości 100 metrów. Może więc dać odpowiedź na pytanie, dlaczego ktoś, kto ukrył się za blaszaną zasłoną o znanej grubości, został ranny wskutek postrzału. Historia nie potrafi z podobną pewnością odpowiedzieć na pytanie, dlaczego mleko zdrożało o 10 procent lub dlaczego w wyborach 1944 roku prezydent Roosevelt wygrał z gubernatorem Deweyem albo dlaczego Francja miała w latach 1870–1940 konstytucję republikańską. Tego rodzaju zagadnień nie można rozstrzygnąć w żaden inny sposób niż przez zrozumienie.

Rozumienie dąży do tego, by każdemu faktowi historycznemu przypisać znaczenie w dziejach. W posługiwaniu się rozumieniem nie ma miejsca na arbitralność i dowolność. Swobodę historyka ogranicza dążenie do zadowalającego wyjaśnienia

---

<sup>18</sup> Zob. s. 300–301.

rzeczywistości. Jego drogowskazem musi być poszukiwanie prawdy. W zrozumieniu tkwi jednak nieuchronnie element subiektywności. Zrozumienie historyka jest zawsze naznaczone jego osobowością i odzwierciedla jego umysłowość.

Nauki aprioryczne – logika, matematyka i prakseologia – dążą do wiedzy bezwzględnie poprawnej w mniemaniu wszystkich istot wyposażonych w logiczną strukturę, jaką jest ludzki umysł. Nauki przyrodnicze dążą do poznania prawdziwego w odbiorze wszystkich istot, które dysponują nie tylko ludzkim rozumem, lecz także ludzkimi zmysłami. Jednorodność ludzkiej logiki i doznań zmysłowych nadaje tym gałęziom wiedzy charakter poznania powszechnie uznawanego za poprawne. Właśnie takimi zasadami kierują się w swoich badaniach fizycy. Dopiero w ostatnich latach zauważali oni, że ich możliwości są ograniczone, i porzuciwszy wybijały aspiracje dawniejszych fizyków, odkryli „zasadę nieokreśloności”. Dzisiejsi fizycy przyznają, że istnieją obiekty, których nie da się obserwować i że ich obserwacja jest niemożliwa ze względów epistemologicznych<sup>19</sup>.

Historyczne rozumienie nigdy nie dochodzi do rozstrzygnięć, które musiałyby być przyjęte przez wszystkich. Dwaj historycy, którzy całkowicie zgadzają się w sprawach dotyczących nauk pozahistorycznych oraz przyjmują za prawdziwe te same fakty, które można ustalić nie uciekając się do zrozumienia istotności, mogą się różnić w rozumieniu doniosłości tych faktów. Mogą się zgadzać, że zdarzenia *a*, *b* i *c* przyczyniły się do skutku *P*; jednocześnie jednak mogą się całkowicie różnić w ocenie roli, jaką poszczególne czynniki *a*, *b* i *c* odegrały w pojawienniu się rezultatu. Jeśli rozumienie ma się przyczynić do ustalenia roli każdego czynnika, musi się w nim przejawić wpływ subiektywnych sądów. Oczywiście nie chodzi tu o sądy wartościujące, wyrażające preferencje historyka, lecz o sądy dotyczące istotności<sup>20</sup>.

Historycy mogą się nie zgadzać z różnych powodów. Mogą mieć odmienne poglądy dotyczące twierdzeń nauk pozahistorycznych; w swoim rozumowaniu mogą się opierać na lepszej lub gorszej znajomości źródeł; mogą się różnić co do rozumienia motywów i celów działających ludzi oraz stosowanych przez nich środków. Wszystkie te rozbieżności dają się uzgodnić za pomocą „obiektywnego” rozumowania; możliwe jest osiągnięcie w ich sprawie uniwersalnego porozumienia. Jeśli jednak historycy nie zgadzają się co do sądów o istotności, znalezienie rozwiązania, które mogliby przyjąć wszyscy rozsądni ludzie, jest niemożliwe.

Metody naukowe nie różnią się co do swojej istoty od metod stosowanych na co dzień przez zwykłych ludzi. Naukowiec korzysta z tych samych narzędzi intelektualnych co laik. Posługuje się nimi jednak z większą wprawą i ostrożniej. Rozumienie nie jest przywilejem historyków; stosują je wszyscy. Każdy jest historykiem, gdy obserwuje swoje otoczenie. Rozumieniem posługuje się każdy, kto zmaga się z niepewnością przyszłych zdarzeń, do których musi dostosować swoje

<sup>19</sup> Zob. Arthur Eddington, *The Philosophy of Physical Science*, New York 1939, s. 28–48.

<sup>20</sup> Nie jest to rozprawa na temat ogólnej teorii poznania, lecz konieczny wstęp do traktatu ekonomicznego, toteż nie ma potrzeby podkreślania tu analogii między zrozumieniem historycznej istotności a diagnozą lekarską. Epistemologia biologii jest poza obszarem naszych zainteresowań.

działania. Rozumowanie spekulanta\* to rozumienie istotności różnych czynników mających wpływ na przyszłe zdarzenia. A działanie – powiedzmy to już teraz, na wstępie naszych rozważań – z koniecznością zawsze jest nakierowane na sytuację przyszłą, a więc niepewną, toteż jest zawsze spekulacją. Można powiedzieć, że działający człowiek patrzy w przyszłość oczami historyka.

### *Historia naturalna i historia człowieka*

Kosmogonia, geologia i historia przemian w świecie przyrody są dyscyplinami historycznymi, ponieważ zajmują się pojedynczymi zdarzeniami z przeszłości. Mimo to posługują się one wyłącznie metodami nauk przyrodniczych i nie muszą odwoływać się do rozumienia. Czasami muszą poprzestać na przybliżonej ocenie wielkości. Takie szacunki nie są jednak sądami o istotności. Są metodą określania relacji ilościowych charakteryzującą się mniejszą precyzją niż „dokładny” pomiar. Nie należy ich mylić z sytuacją, z jaką mamy do czynienia w naukach o ludzkim działaniu, gdzie nie istnieją stałe zależności.

Gdy mówimy o historii, mamy na myśli wyłącznie historię ludzkiego działania. Jej specyficzny narzędziem poznawczym jest rozumienie.

Niekiedy na przykładzie astronomii, próbuje się podważyć twierdzenie, że współczesne nauki przyrodnicze zawdzięczają swoje osiągnięcia metodzie eksperymentalnej. Tymczasem dzisiejsza astronomia stosuje do badania ciał niebieskich prawa fizyki, odkryte za pomocą eksperymentów na Ziemi. Dawniej astronomia opierała się głównie na założeniu, że ruchy ciał niebieskich nie podlegają zmianom. Kopernik i Kepler próbowali tylko odgadnąć, po jakiej krzywej Ziemia porusza się wokół Słońca. Za „najdoskonalszą” figurę uważano koło, toteż Kopernik umieścił je w swojej teorii. Później Kepler, stosując tę samą technikę zgadywania, zastąpił koło elipsą. Dopiero od czasów Newtona astronomia stała się nauką przyrodniczą w ścisłym znaczeniu.

## 9. O typach idealnych

Historia zajmuje się pojedynczymi niepowtarzalnymi zdarzeniami, nieodwracalnym biegiem ludzkich spraw. Nie można opisać zdarzenia historycznego bez wskazania konkretnych osób, które brały w nim udział, oraz miejsca i czasu,

\* Mises używa słów „spekulacja” i „spekulant” (od łac. *speculatio* – wypatrywanie, badanie, *speculari* – wypatrywać, badać) w sensie odmiennym od potocznego, które w języku angielskim (także w polskim) ma wydźwięk pejoratywny. Chce im przywrócić neutralne znaczenie związane z analizowaniem niepewnej przyszłości, oceną ryzyka i dążeniem spekulującego (spekulanta) do poprawy warunków życia. W szczególności spekulacja to dążenie do zysku i związane z tym myślowe operacje. Neutralne konotacje słów „spekulacja” i „spekulant” można znaleźć w starszych słownikach. *Słownik języka polskiego* Karłowicza, Kryńskiego, Niedźwiedzkiego (Warszawa 1915) podaje, że „spekulacja” to m.in. „kupno przedmiotu, kiedy jest tańszy, w przewidywaniu zysków ze sprzedaży, kiedy podrożeje”, a więc czynność, która z istoty jest przedmiotem działania przedsiębiorcy i kapitalisty. Zob. też s. 734 i przyp. s. 495 oraz s. 218–219, 288.

w którym się rozgrywało. Jeśli o czymś można opowiedzieć nie podając takich informacji, oznacza to, że opis nie dotyczy zdarzenia historycznego, lecz faktu będącego przedmiotem nauk przyrodniczych. Informacja o tym, że profesor X przeprowadził 20 lutego 1945 roku pewien eksperiment w swoim laboratorium, stanowi opis historycznego wydarzenia. Fizyk uważa, że nie powinno się brać pod uwagę osoby eksperymentatora, daty i miejsca eksperimentu. Wymienia tylko takie okoliczności, które jego zdaniem mają znaczenie dla rezultatu eksperimentu, a w wypadku jego powtórzenia wywołają ten sam skutek. Fizyk przekształca zdarzenie historyczne w *fakt empirycznej nauki przyrodniczej*. Pomija wpływ eksperymentatora na przebieg doświadczenia, próbując go sobie wyobrazić jako obojętnego obserwatora i wiernego sprawozdawcę rzeczywistości. Zajmowanie się epistemologicznymi zagadnieniami tego stanowiska nie jest zadaniem prakseologii.

Każde zdarzenie historyczne jest wprawdzie wyjątkowe i niepowtarzalne, ale ma jedną cechę wspólną z wszystkimi innymi zdarzeniami historycznymi: każde jest ludzkim działaniem. Historia traktuje zdarzenia historyczne jako dokonania człowieka; odkrywa ich znaczenie za pomocą narzędzia, jakim jest poznanie prakseologiczne, i dochodzi do zrozumienia ich znaczenia dzięki analizie ich indywidualnych, niepowtarzalnych właściwości. Dla historii istotne zawsze jest również znaczenie nadawane zdarzeniom przez ludzi, którzy brali w nim udział – znaczenie stanu rzeczy, który chcieli odmienić, znaczenie, które przypisywali swoim działaniom, oraz znaczenie, jakie nadają rezultatom swoich działań.

Historia porządkuje nieskończoną ilość zdarzeń pod względem ich znaczenia. Jedyną zasadą, jaką posługuje się przy systematyzowaniu obiektów swoich badań – ludzi, idei, instytucji, bytów społecznych i zabytków – jest podobieństwo znaczenia. Kryterium podobieństwa znaczenia pozwala jej pogrupować elementy w typy idealne.

Typy idealne to specyficzne pojęcia, których używa się w badaniach historycznych i przy prezentacji ich wyników. Są to koncepcje rozumienia. Jako takie różnią się zdecydowanie od kategorii i pojęć prakseologicznych oraz od pojęć nauk przyrodniczych. Typ idealny nie jest tożsam z pojęciem klasy, ponieważ jego opis nie wskazuje na cechy, których posiadanie rozstrzyga jednoznacznie o przynależności do określonej klasy obiektów. Typu idealnego nie da się zdefiniować wprost: trzeba go scharakteryzować przez wyliczenie właściwości, których obecność na ogół decyduje o tym, czy w określonym wypadku mamy do czynienia z okresem reprezentującym badany typ idealny. Cechą charakterystyczną typu idealnego jest to, że określony okaz nie musi posiadać wszystkich właściwości danego typu. To, czy brak pewnej właściwości powinien przesądzić o wykluczeniu jakiegoś okazu z badanego typu idealnego, zależy od sądu o istotności uzyskanego dzięki rozumieniu. Sam typ idealny stanowi rezultat zrozumienia motywów, pojęć i celów działających jednostek oraz znaczeń nadawanych im przez jednostki.

Typ idealny nie ma nic wspólnego ze statystyczną średnią. Właściwości typów idealnych zwykle nie dają się określić liczbowo i choćby dlatego nie mogłyby służyć za podstawę wyliczenia ich średniej. Zasadnicza przyczyna tkwi jednak

gdzie indziej. Średnie statystyczne opisują zachowanie członków klasy lub typu określonego już za pomocą definicji lub charakterystyki odwołującej się do innych cech, których definicja lub charakterystyka nie opisuje. Przynależność do klasy lub typu musi być stwierdzona, zanim statystyk przystąpi do badania konkretnych własności i na podstawie ich wyników określi średnią. Możemy ustalić średni wiek senatorów USA, możemy wyliczyć średnią dotyczącą reakcji jakiejś grupy wiekowej na określony problem. Jest jednak logicznie niemożliwe, żeby o przynależności do klasy lub typu decydowała średnia statystyczna.

Żadnego zagadnienia historycznego nie można badać bez odwołania się do typów idealnych. Nawet gdy historyk zajmuje się pojedynczą osobą lub jednostkowym zdarzeniem, nie może uniknąć odwoływanego się do typów idealnych. Jeśli mówi o Napoleonie, musi posłużyć się typami idealnymi, takimi jak: dowódca, dyktator, przywódca rewolucji. Jeśli zaś zajmuje się rewolucją francuską, musi odwołać się do typów idealnych, takich jak: rewolucja, upadek poprzedniego systemu władzy, anarchia. Może się zdarzyć, że powołanie się na typ idealny będzie się sprowadzało wyłącznie do stwierdzenia, że w określonym wypadku nie ma on zastosowania. Jednak wszystkie zdarzenia historyczne są opisywane i interpretowane za pomocą typów idealnych. Laik też zawsze korzysta z typów idealnych, gdy zastanawia się nad przeszłością lub przyszłością, choć często nie jest tego świadom.

Tylko dzięki rozumieniu można rozstrzygnąć, czy posłużenie się pewnym typem idealnym będzie pomocne w odpowiednim uchwyceniu zjawisk. Typ idealny nie określa sposobu rozumienia, aczkolwiek rozumienie wymaga stworzenia odpowiednich typów idealnych i ich odpowiedniego wykorzystania.

Do tworzenia typów idealnych wykorzystuje się koncepcje i pojęcia wypracowane przez pozahistoryczne dziedziny wiedzy. Każde odkrycie historyczne jest oczywiście uwarunkowane wynikami innych nauk, zależy od tych nauk i nie może być z nimi sprzeczne. Poznanie historyczne zajmuje się jednak innym przedmiotem i posługuje się innymi metodami niż te nauki, a one z kolei są bezużyteczne dla zrozumienia. Typów idealnych nie można więc mylić z pojęciami nauk pozahistorycznych. Zasada ta odnosi się również do kategorii i pojęć prakseologicznych. Stanowią one bezsprzecznie niezastąpione narzędzie poznawcze w badaniach historycznych, ale nie dotyczą zrozumienia wyjątkowych, jednostkowych zdarzeń, które są przedmiotem historii. Typ idealny nie może więc być nigdy wynikiem zwykłego zastosowania pojęcia prakseologicznego.

Często bywa tak, że jakiś termin używany w prakseologii dla wyrażenia prakseologicznej koncepcji służy zarazem za typ idealny dla historyka. Wówczas historyk używa jednego słowa na wyrażenie dwóch różnych rzeczy. Czasami stosuje taki termin w sensie prakseologicznym, zwykle jednak ma na myśli typ idealny i używa go w innym znaczeniu niż prakseologiczne. Zmienia jego znaczenie, przenosząc do innej dziedziny badań. Ekonomiczne pojęcie „przedsiębiorcy” leży na innej płaszczyźnie niż typ idealny „przedsiębiorca” w znaczeniu stosowanym w historii gospodarczej i ekonomii opisowej. (Na trzecim poziomie znajduje się termin „przedsiębiorca” w znaczeniu prawniczym). Ekonomiczny termin „przedsiębiorca” oznacza ściśle określone pojęcie, które w teorii gospodarki rynkowej

pełni zintegrowaną funkcję<sup>21</sup>. Historyczny typ idealny „przedsiębiorca” nie obejmuje tych samych elementów. Używając go w tym znaczeniu, nie ma się na myśli czystobutów, taksówkarzy, którzy są właścicielami swoich taksówek, właścicielami małych firm i drobnych farmerów. To, co ekonomia mówi o przedsiębiorcach, dotyczy w równym stopniu wszystkich przedstawicieli tej klasy, bez względu na okoliczności, takie jak czas, miejsce i branża. To, co historia gospodarcza mówi o typach idealnych, ma różną treść w zależności od czasu, kraju, branży przedsiębiorstwa i wielu innych okoliczności. Ogólny typ idealny „przedsiębiorca” nie jest szczególnie przydatny w historii. Większe zastosowanie mają typy bardziej szczegółowe: amerykański przedsiębiorca żyjący w czasach Jeffersona, niemiecki przemysł ciężki za czasów Wilhelma II, przemysł tekstylny w Nowej Anglii w ostatnich dziesięcioleciach przed I wojną światową, protestancka finansjera w Paryżu, człowiek, który sam do wszystkiego doszedł itd.

To, czy użycie określonego typu idealnego jest pożądane, czy nie, zależy wyłącznie od sposobu rozumienia. W dzisiejszych czasach w powszechnym użyciu są dwa typy idealne: partie lewicowe (postępowe) i partie prawicowe (faszystowskie). Pierwszy typ obejmuje zachodnie demokracje, niektóre dyktatury w Ameryce Łacińskiej oraz rosyjski komunizm. Do drugiego typu należą: włoski faszyzm i niemiecki nazizm. Taka typologia wynika z określonego sposobu rozumienia. Inne rozumienie prowadziłoby do podziału na demokrację i dyktaturę. Wówczas rosyjski komunizm, włoski faszyzm i niemiecki nazizm reprezentowałby typ idealny rządu dyktatorskiego, a systemy zachodnie typ idealny rządu demokratycznego.

Poważnym błędem szkoły historycznej *Wirtschaftliche Staatswissenschaften* w Niemczech i instytucjonalizmu w Ameryce było interpretowanie ekonomii jako opisu zachowania pewnego typu idealnego, a mianowicie *homo oeconomicus*. Zgodnie z tą doktryną tradycyjną bądź ortodoksyjna ekonomia nie zajmuje się zachowaniami człowieka, tym, jaki on jest, i jak działa, lecz fikcyjnym, hipotetycznym wyobrażeniem na jego temat. Przedstawia człowieka jako istotę działającą wyłącznie z побudek „ekonomicznych”, to znaczy kierującą się tylko chęcią jak największych korzyści materialnych lub finansowych. Taka istota – twierdząowi krytycy – nie ma i nigdy nie miała odpowiednika w rzeczywistości, jest poronionym tworem fałszywej wyobraźni kanapowych filozofów. Nikt nie kieruje się wyłącznie pragnieniem zdobycia jak największego bogactwa. Wielu ludzi w ogóle nie odczuwa takich małostkowych potrzeb. Zajmowanie się takim homunkulusem w badaniach dotyczących życia i historii jest zajęciem jałowym.

Nawet jeśli klasyczna ekonomia sprowadzała się do takich rozważań, to *homo oeconomicus* z pewnością nie byłby typem idealnym. Typ idealny nie uosabia tylko jednej strony człowieka lub pojedynczego aspektu różnych jego celów i pragnień. Typ idealny zawsze odnosi się do złożonych zjawisk świata rzeczywistego – człowieka, instytucji, ideologii.

Klasyczni ekonomiści usiłowali wyjaśnić proces kształtowania się cen. Do skonale rozumieli, że ceny nie są wynikiem działań jakiejś grupy ludzi, lecz tworzą się wskutek wzajemnego oddziaływanego wszystkich członków społeczeństwa rynkowego. Taki sens miało ich twierdzenie, że popyt i podaż decydują o cenach.

<sup>21</sup> Zob. s. 218–221.

Jednak klasyczni ekonomiści nie zdołali rozwinać zadowalającej teorii wartości. Nie mogli sobie poradzić z rzekomym paradoksem wartości. Nie potrafili wyjaśnić, dlaczego „złoto” ceni się wyżej niż „żelazo”, chociaż żelazo jest bardziej „użyteczne”. Nie mogli więc stworzyć ogólnej teorii wartości, a w analizie wymiany rynkowej i produkcji nie byli w stanie dotrzeć do pierwotnego źródła tych zjawisk, jakim jest zachowanie się konsumentów. Z powodu braku teorii wartości byli zmuszeni porzucić ambitny plan zbudowania ogólnej teorii ludzkiego działania. Musieli się zadowolić teorią wyjaśniającą tylko działania ludzi interesu i pominąć badanie wyborów dokonywanych przez każdego człowieka jako czynników o decydującym znaczeniu. Zajmowali się wyłącznie działaniami ludzi interesu, którzy chcą jak najtaniej kupić i jak najdrożej sprzedać. Konsument został wyłączony z rozważań. Później epigoni klasycznej ekonomii wyjaśniali i usprawiedliwiali ten brak, utrzymując, że był on w istocie procedurą celową i niezbędną z punktu widzenia metodologii. Dowodzili, że ekonomiści świadomie zawęzili pole swoich badań do jednego aspektu ludzkich dążeń, a mianowicie do aspektu „ekonomicznego”. Celowo posłużyli się fikcyjną koncepcją człowieka kierującego się wyłącznie „ekonomicznymi” motywami i z rozmysłem pominęli jego inne aspekty, mimo że w pełni uświadamiali sobie istnienie wielu innych „nieekonomicznych” motywów ludzkiego działania. Niektórzy utrzymywali, że zajmowanie się tymi pozaekonomicznymi motywami nie jest zadaniem ekonomii, lecz innych gałęzi nauki. Inni z kolei przyznawali, że badanie tych „nieekonomicznych” побudek i ich wpływu na kształtowanie się cen należy do zadań ekonomii, ale uważali, iż badania te trzeba odłożyć na później. W dalszej części wykażemy, że podział na „ekonomiczne” i „nieekonomiczne” motywy ludzkiego działania jest nie do utrzymania<sup>22</sup>. W tym miejscu należy tylko podkreślić, że teoria „ekonomicznej” strony ludzkiego działania całkowicie wypacza myśl klasycznych ekonomistów, którzy nigdy nie dążyli do tego, co im się w związku z tą teorią przypisuje. W rzeczywistości chcieli oni zrozumieć, jak kształtują się prawdziwe ceny, a nie fikcyjne ceny, które tworzyłyby się, gdyby ludzie działały w hipotetycznych warunkach, odmiennych od tych, z którymi mają do czynienia na co dzień. Ceny, których tworzenie się próbują wyjaśnić i wyjaśniają – nie sięgając co prawda do podstawowych wyborów konsumenta – są rzeczywistymi cenami rynkowymi. Popyt i podaż, o których mówią, są realnymi czynnikami zależnymi od motywów skłaniających ludzi do kupowania lub sprzedawania. Wada teorii klasycznej polega na tym, że nie zawiera konsekwentnej analizy wyborów konsumenta, brakuje w niej zadowalającej teorii popytu. Jednak to nie oni sformułowali koncepcję, że popyt wynika wyłącznie z motywów „ekonomicznych” przeciwstawionych motywom „nieekonomicznym”. Ekonomiści klasyczni ograniczyli się w swoich dociekaniach do działania ludzi interesu, toteż nie zajmowali się ostatecznymi motywami konsumentów. Mimo to ich teoria cen miała jednak na celu wyjaśnienie realnych cen bez względu na motywy i poglądy, którymi kierują się konsumenti.

Współczesna subiektywistyczna ekonomia zaczyna od rozwiązania rzekomego paradoksu wartości. Nie ogranicza się do formułowania twierdzeń dotyczących

---

<sup>22</sup> Zob. s. 201–203 i 207–211.

działań ludzi interesu ani nie rozprawia o fikcyjnym *homo oeconomicus*. Zajmuje się koniecznymi kategoriami każdego ludzkiego działania. Jej teorie dotyczące cen towarów, płac i stóp procentowych opisują wszystkie te zjawiska z pominięciem motywacji skłaniającej ludzi do kupowania, sprzedawania lub do powstrzymywania się od kupowania i sprzedawania. Nadszedł czas, by całkowicie poniechać wszelkich bezowocnych prób uzasadniania braków dawnej ekonomii przez odwoływanie się do wyimaginowanego *homo oeconomicus*.

## 10. Metoda ekonomii

Przedmiotem prakseologii jest wyjaśnienie kategorii ludzkiego działania. Do udowodnienia twierdzeń prakseologicznych wystarczy jedynie znajomość istoty ludzkiego działania. Taką wiedzę ma każdy z nas, ponieważ wszyscy jesteśmy ludźmi. Do wyjątków należą tylko ci, którzy wskutek choroby egzystują na poziomie wegetatywnym. Do zrozumienia tych twierdzeń nie jest konieczne jakieś szczególne doświadczenie, bo żadne doświadczenie, nawet najbogatsze, nie pomogłoby ich zrozumieć komuś, kto nie miałby apriorycznej wiedzy o tym, czym jest ludzkie działanie. Jedynym sposobem poznania tych twierdzeń jest logiczna analiza wrodzonej wiedzy na temat kategorii działania. Musimy wniknąć w siebie i zastanowić się nad strukturą ludzkiego działania. Wiedza prakseologiczna, podobnie jak logika i matematyka, nie pochodzi z zewnątrz, lecz istnieje w nas.

Wszystkie pojęcia i twierdzenia prakseologii zawierają się w kategorii ludzkiego działania. Najpierw trzeba je wydobyć i dedukcyjnie wywnioskować, wskazać ich konsekwencje oraz określić powszechnie obowiązujące warunki działania jako takiego. Gdy określmy, jakie warunki musi spełniać każde действие, musimy wykonać następny krok i zdefiniować – oczywiście w aspekcie pojęciowym i formalnym – mniej ogólne warunki, które muszą spełnić poszczególne rodzaje działania. To drugie zadanie można wykonać wskazując wszystkie dające się pomyśleć warunki i wyprowadzając z nich logicznie dopuszczalne wnioski. Taki wyczerpujący system pozwalałby zbudować teorię opisującą nie tylko ludzkie działanie, z jakim mamy do czynienia w warunkach znanego nam świata, lecz także hipotetyczne działanie odbywające się w innych, wyimaginowanych warunkach, które nie mogą być spełnione na ziemi.

Celem nauki jest jednak poznanie świata rzeczywistego. Uprawianie nauki nie jest gimnastyką umysłu ani zabawą logiczną, toteż prakseologia ogranicza pole swoich badań do działania w warunkach, które występują w rzeczywistości. Tylko w dwóch przypadkach prakseologia zajmuje się działaniem w warunkach, które nie istnieją i nie dają się spełnić. Bada mianowicie sytuacje, które nie zaistniały w przeszłości i nie istnieją w obecnych warunkach, ale mogą zaistnieć w przyszłości. Analizuje również warunki nierealne i takie, które nie zaistnieją w przyszłości, o ile taka analiza może pomóc w uchwyceniu tego, co się dzieje w warunkach świata rzeczywistego.

Związek prakseologii i ekonomii z doświadczeniem nie umniejsza apriorycznego charakteru tych nauk. Doświadczenie jedynie kieruje naszą uwagę na okre-

słone zagadnienia, odwracając ją od innych. Podpowiada nam, co powinniśmy badać, ale nie rozstrzyga, w jaki sposób mamy poszukiwać wiedzy. Co więcej, to myślenie, a nie doświadczenie decyduje o tym, że aby poznać rzeczywistość, trzeba analizować nieistniejące, hipotetyczne warunki; to dzięki myśleniu wiemy, w jakich sytuacjach trzeba przeprowadzać taką analizę.

Przykrość pracy nie jest pojęciem o charakterze kategorialnym i apriorycznym. Bez popadania w sprzeczność możemy wyobrazić sobie świat, w którym praca nie jest czymś przykrym. Jesteśmy w stanie opisać warunki, jakie panowałyby w takim świecie<sup>23</sup>. W świecie rzeczywistym mamy jednak do czynienia z przykrością pracy. Do zrozumienia tego, co dzieje się w świecie rzeczywistym, przydatne są wyłącznie te twierdzenia, które zakładają, że praca jest źródłem uciążliwości.

Jak uczy doświadczenie, praca jest związana z przykrością. Nie dowiadujemy się jednak o tym w sposób bezpośredni. Nie istnieje zjawisko, które samo przez się byłoby przykrością pracy. Istnieją jedynie dane doświadczalne, które interpretujemy za pomocą wiedzy apriorycznej. Interpretacja zaś prowadzi nas do wniosku, że wypoczynek – czyli stan, w którym praca nie występuje – w pozostałych warunkach niezmienionych jest uznawany przez człowieka za bardziej pożądany niż podejmowanie wysiłku. Niekiedy ludzie rezygnują z korzyści, które mogliby osiągnąć pracując więcej. Oznacza to, że są gotowi do poświęceń, by móc wypoczywać. Wyciągamy stąd wniosek, że wypoczynek jest oceniany jako dobro, a pracę postrzega się jako ciężar. Do takiego wniosku nie moglibyśmy dojść dysponując jedynie wcześniejszymi spostrzeżeniami prakseologicznymi.

Teoria wymiany pośredniej oraz wszystkie teorie zbudowane na jej podstawie – jak na przykład teoria kredytu fiduciarnego – mają zastosowanie wyłącznie do interpretacji zdarzeń występujących w świecie, w którym praktykuje się wymianę pośrednią. W świecie, w którym występuje tylko barter, teoria ta byłaby czystą zabawą intelektualną. Jest mało prawdopodobne, żeby ekonomiści z owego świata – o ile w ogóle pojawiłyby się w nim ekonomia – zastanawiali się nad takimi zagadnieniami jak wymiana pośrednia, pieniądz itd. Tymczasem w świecie realnym zagadnienia te są istotnym elementem teorii ekonomicznej.

To, że prakseologia koncentruje się na zrozumieniu świata realnego i badaniu pojawiających się w nim problemów, nie oznacza, iż jej wnioskowania tracą charakter aprioryczny. Ma to znaczenie wyłącznie dla sposobu, w jaki ekonomia – jak dotychczas jedyna rozwinięta część prakseologii – przedstawia wyniki swoich dociekań.

Ekonomia nie stosuje metod logiki i matematyki. Nie buduje całościowego systemu czysto apriorycznych rozumowań pozbawionych odniesień do rzeczywistości. Jeśli wprowadza do swoich rozumowań założenia, to wystarczy jej, że pomagają one zrozumieć rzeczywistość. W swoich traktatach i rozprawach nie wprowadza wyraźnego podziału na czystą naukę oraz zastosowania jej twierdzeń do rozwiązywania konkretnych problemów historycznych i politycznych. W celu przedstawienia rezultatów swoich badań przybiera formę, w której aprioryczna teoria i interpretacja zdarzeń historycznych są ze sobą powiązane.

---

<sup>23</sup> Zob. też s. 112–113.

Ten sposób postępowania wynika oczywiście z samej natury przedmiotu ekonomii i sprawdził się w praktyce. Nie wolno jednak zapominać, że posługiwanie się tą wyjątkową procedurą, dość dziwną z punktu widzenia logiki, wymaga ostrożności i precyzji. Osoby bezkrytyczne i powierzchowne wciąż popełniają błędy, które są konsekwencją beztroskiego mylenia dwóch epistemologicznie odmiennych metod poznawczych.

Nie istnieje coś takiego jak historyczna metoda ekonomii albo ekonomia instytucjonalna. Istnieje natomiast ekonomia i historia gospodarcza. Nie wolno mylić ze sobą tych dwóch dyscyplin. Twierdzenia ekonomii obowiązują w każdej sytuacji, w której spełnione są wszystkie ich założenia. Oczywiście nie mają one praktycznego znaczenia w sytuacji, w której warunki opisane w założeniach nie występują. Twierdzenia dotyczące wymiany pośredniej nie mają zastosowania wtedy, kiedy nie dochodzi do takiej wymiany. Nie oznacza to jednak, że tracą one swoją ważność<sup>24</sup>.

Rządy i różne grupy nacisku dążą do zdyskredytowania ekonomii i ekonomistów, co sprawia, że owo zagadnienie jest przedstawiane w fałszywym świetle. Despoci i większości demokratyczne upajają się władzą. Niechętnie przyznają, że podlegają prawom natury. Zaprzeczają jednak istnieniu praw ekonomii. Czyż nie są najwyższymi prawodawcami? Czyż nie dysponują mocą, która pozwala zniszczyć każdego przeciwnika? Wódz nie uznaje żadnych ograniczeń poza tymi, które narzuca mu ktoś dysponujący większą siłą zbrojną. Zawsze znajdą się usłużni pismacy gotowi utwierdzać rządzących w ich samozadowoleniu i głosić stosowne doktryny. Swoje bezwartościowe enuncjacje nazywają oni „ekoniemią historyczną”. Historia gospodarcza to w istocie dzieje przedsięwzięć rządów, które zakończyły się niepowodzeniem, gdyż zaplanowano je z całkowitym lekceważeniem praw ekonomii.

Nie sposób zrozumieć historii myśli ekonomicznej, jeśli się przeoczy to, że ekonomia jako taka stanowi wyzwanie wobec próżności rządzących. Ekonomista nigdy nie stanie się ulubieńcem autokratów i demagogów. W ich oczach zawsze będzie intrygantem, a im bardziej są przekonani o słuszności jego obiekcji, tym bardziej go nienawidzą.

Wobec tak zacieklej ataków warto zwrócić uwagę na to, że kategoria ludzkiego działania, która stanowi punkt wyjścia wszelkich rozważań z dziedziny prakseologii i ekonomii, jest odporna na wszelką krytykę i sprzeciw. Żadne wydarzenia historyczne ani dane doświadczalne nie mogą podważyć twierdzenia, że ludzie świadomie zmierzają do określonych celów. Żadne dywagacje na temat irracjonalności, niezgłębionych zagadek duszy ludzkiej, spontaniczności fenomenu życia, automatyzmów, odruchów i tropizmów nie są w stanie obalić twierdzenia, że człowiek używa rozumu w celu spełnienia swoich potrzeb i pragnień. Prakseologia i ekonomia, opierając się na niewzruszonym fundamencie kategorii ludzkiego działania, drogą dyskursywnego rozumowania dochodzą stopniowo do kolejnych odkryć. Formułują precyzyjnie założenia i opisują warunki, by zbudować system pojęć i wyprowadzić z nich wnioski za pomocą niepodważalnych logicznie operacji myślowych. Wobec osiągniętych w ten sposób wyników można

<sup>24</sup> Zob. Frank H. Knight, *The Ethics of Competition and Other Essays*, New York 1935, s. 139.

przyjąć tylko dwie postawy: albo wskazać błędy logiczne w ciągu dedukcyjnych rozumowań, które doprowadziły do tych rezultatów, albo uznać, że rozumowania są poprawne i zasadne.

Wykazywanie, że życie i rzeczywistość są nielogiczne, byłoby bezcelowe. Życie i rzeczywistość nie są ani logiczne, ani nielogiczne; są po prostu dane. Jednakże logika jest jedynym dostępnym człowiekowi narzędziem umożliwiającym ich poznawanie. Nie ma sensu wykazywanie, że życie i historia nie dadzą się pojąć i opisać, a ludzki rozum nigdy nie pojmie ich istoty. Krytycy popadają w sprzeczność, gdy wypowiadają twierdzenia o tym, co nie da się opisać, a jednocześnie rozwijają teorie – oczywiście fałszywe – na temat tego, co niezgłębione. Wiele zjawisk pozostaje poza zasięgiem ludzkiego umysłu. Jeśli jednak człowiek jest zdolny zdobywać jakąś wiedzę, choćby ograniczoną, to osiąga ją wyłącznie dzięki rozumowi.

Nie mniej jałowe są próby przeciwstawienia rozumienia i twierdzeń ekonomii. Sfera rozumienia historycznego obejmuje tylko te zagadnienia, których inne nauki nie mogą do końca wyjaśnić. Rozumienie nigdy nie może być sprzeczne z teoriami wypracowanymi przez nauki pozahistoryczne. Rozumienie może służyć tylko po pierwsze ustaleniu, że ludzie byli motywowani do działania przez określone idee oraz dążyli do określonych celów i stosowali do ich realizacji określone środki, a po drugie pokazaniu doniosłości różnych czynników historycznych tam, gdzie nie mogą tego uczynić nauki pozahistoryczne. Rozumienie nie uprawnia współczesnego historyka do twierdzenia, że egzorczyzmy były odpowiednią metodą leczenia królów, ani do utrzymywania, iż prawa ekonomii nie obowiązywały w starożytnym Rzymie albo w imperium Inków.

Człowiek jest istotąomylną. Poszukuje prawdy, to znaczy najodpowiedniejszego sposobu pojmowania rzeczywistości, na jaki pozwala mu struktura jego umysłu i rozumu. Nie jest wszechwiedzący. Nigdy nie może być całkowicie pewien, że nie pobłdził w swoich dociekaniach i że to, co uważa za niepodważalną prawdę, nie jest fałszem. Jedyną rzeczą, którą człowiek może w tej sytuacji zrobić, jest nieustanne weryfikowanie swoich teorii. Dla ekonomisty oznacza to prześledzenie wszystkich twierdzeń aż do ich niepodważalnej i pewnej podstawy – kategorii ludzkiego działania – i skrupulatne zbadanie wszystkich założeń, a także wnioskowań prowadzących od tej podstawy do analizowanego twierdzenia. Owa procedura nie gwarantuje, że uniknie się błędu. Bez wątpienia jednak jest najskuteczniejszą metodą pozwalającą się go ustrzec.

Prakseologia, a więc również ekonomia, jest systemem dedukcyjnym. Swoją siłę czerpie z kategorii działania – podstawy swoich rozumowań dedukcyjnych. Żadne twierdzenie ekonomii nie może być uznane za poprawne, jeśli nie wiąże go z tym fundamentem ciąg niepodważalnych wnioskowań. Twierdzenie pozabawione takiego powiązania jest arbitralne i osadzone w próżni. Nie sposób jest zajmować się jakimś działem ekonomii, jeśli nie traktuje się go jako części systemu wiedzy o działaniu.

Nauki empiryczne zajmują się najpierw zdarzeniami, a potem przechodzą od tego, co wyjątkowe i jednostkowe, do tego, co bardziej ogólne. Takie podejście pozwala na specjalizację bez konieczności pamiętać o całej dziedzinie badań.

Ekonomista nie może być specjalistą. Rozpatrując każdy problem musi mieć zawsze na uwadze cały system.

Historycy często grzeszą przeciwko tej zasadzie. Z łatwością wygłaszają twierdzenia *ad hoc*. Niekiedy nie zauważają, że związek przyczynowy jest częścią całego kompleksu zjawisk. Daremne są ich wysiłki, by zbadać rzeczywistość, nie nawiązując w ogóle do tego, co lekceważą jako z góry założone poglądy. W istocie zaś nieświadomie przyjmują popularne doktryny od dawna zdemaskowane jako błędne i wewnętrznie sprzeczne.

## 11. Ograniczenia pojęć prakseologicznych

Kategorie i pojęcia prakseologiczne mają służyć zrozumieniu ludzkiego działania. Stają się one wewnętrznie sprzeczne i tracą sens, jeśli próbuje się je zastosować do warunków innych niż te, które dotyczą ludzkiego życia. Naiwny antropomorfizm pierwotnych religii jest czymś nie do przyjęcia dla umysłu filozoficznego. Równie nieprzekonujące są wysiłki filozofów zmierzające do opisania za pomocą pojęć prakseologii właściwości bytu absolutnego, wolnego od wszelkich ograniczeń i słabości ludzkiego istnienia.

Filozofowie i teologowie scholastyczni, a także oświeceniowi teści i deści wyobrażali sobie byt absolutny jako istotę doskonałą, niezmienną, wszechmocną i wszechwiedzącą, a mimo to planującą i działającą, realizującą cele i używającą środków do ich osiągnięcia. Tymczasem działanie można przypisać jedynie istocie, która odczuwa niezadowolenie, a powtarzane działanie tylko takiej istocie, która nie dysponuje środkami pozwalającymi raz na zawsze usunąć dyskomfort. Byt działający jest z czegoś niezadowolony, nie jest więc wszechmocny. Gdyby był zadowolony, nie działałby, a gdyby był wszechmocny, to dawno już usunąłby przyczynę swojego dyskomfortu. Istota wszechpotężna nie musi wybierać między różnymi stopniami dyskomfortu. Nie musi się godzić na mniejsze зло. Wszechmoc oznaczałaby możliwość realizowania wszystkich potrzeb i osiągania pełnego zadowolenia bez konieczności respektowania jakichś ograniczeń. Takie cechy kłócą się jednak z samym pojęciem działania. Dla istoty wszechmocnej nie istnieją kategorie celu i środków. Człowiek jej nie ogarnia, nie rozumie. Każdy „środek” daje istocie wszechmocnej nieograniczone możliwości, może być przez nią użyty do osiągnięcia dowolnego celu. Każdy cel może być osiągnięty bez użycia jakichkolwiek środków. Konsekwentne rozważanie wszechmocy i wyprowadzanie z tego pojęcia ostatecznych logicznych wniosków przekracza możliwości ludzkiego umysłu. Pojawiają się nierozwiązywalne paradoksy. Czy istota wszechmocna może zrealizować coś, na co później nie będzie miała wpływu? Jeśli tak, to jej wszechmoc byłaby ograniczona, a więc nie byłaby to istota wszechmocna. Jeśli z kolei nie może czegoś takiego zrealizować, to tym samym nie jest wszechmocna.

Czy wszechmoc i wszechwiedza dają się pogodzić? Wszechwiedza oznacza, że wszystkie przyszłe zdarzenia są już nieodwoalnie ustalone. Jeśli istnieje wszechwiedza, to niemożliwa jest wszechmoc. Niemożność odmienienia z góry ustalonego biegu rzeczy ograniczałaby moc wszystkich działających podmiotów.

Działanie jest przejawem siły i zdolności kierowania, które mają swoje ograniczenia. Podejmuje je człowiek podlegający ograniczeniom związanym z możliwościami umysłu, fizjologią ciała, zmiennością otoczenia oraz niedoborem zasobów, od których zależy jego pomyślność. Nie ma sensu odwoływać się do niedoskonałości i słabości człowieka, jeśli chcemy osiągnąć coś absolutnie doskonałego. Już samo pojęcie absolutnej doskonałości jest sprzeczne wewnętrznie. Stan absolutnej doskonałości musi się charakteryzować kompletnością, skończonością i nie może podlegać zmianom. Zmiana mogłaby tylko naruszyć jego doskonałość i przekształcić w stan mniej doskonały. Sama możliwość pojawiienia się zmiany pozostaje w sprzeczności z pojęciem absolutnej doskonałości. Tymczasem brak zmiany – a więc doskonała niezmienność, trwałość i bezruch – jest równoznaczny z brakiem życia. Życie i doskonałość, podobnie jak śmierć i doskonałość, nie dają się pogodzić.

Ten, kto żyje, jest niedoskonały, ponieważ podlega zmianom; zmarły jest niedoskonały, ponieważ nie żyje.

Ludzie żyjący i działający stosują w swoim języku stopniowanie, które wyrażają przez stopień wyższy i najwyższy. Tymczasem absolutność nie jest stopniem. Jest pojęciem ograniczającym. Absolut nie daje się określić, pomyśleć, wyrazić. Jest koncepcją utopijną. Nie ma doskonałej radości, doskonałych ludzi, wiecznej szczęśliwości. Każda próba opisu krainy obfitości lub życia aniołów prowadzi do paradoksów. Tam gdzie panują jakieś warunki, muszą też istnieć pewne ograniczenia, a więc nie ma tam doskonałości; pojawia się dążenie do pokonania trudności, pojawia się zawód, niezadowolenie.

Gdy filozofowie zaniechali poszukiwań absolutu, podjęli je utopiści snujący marzenia o państwie doskonałym. Nie rozumieli oni, że państwo, społeczny aparat przymusu i przemocy, jest instytucją, która ma zajmować się ludzką niedoskonałością, a jej głównym zadaniem jest karanie mniejszości w imię ochrony większości przed niekorzystnymi skutkami określonych działań. Gdyby ludzie byli „doskonali”, nie byłoby potrzeby stosowania przymusu. Jednakże utopiści nie biorą pod uwagę ludzkiej natury i nie uwzględniają warunków, w jakich przyszło żyć człowiekowi. Godwin uważał, że po zniesieniu prywatnej własności człowiek osiągnie nieśmiertelność<sup>25</sup>. Charles Fourier plótł coś o oceanie pełnym lemoniady zamiast słonej wody<sup>26</sup>. System ekonomii Marksza bezetrosko pomijał fakt ograniczoneści materialnych czynników produkcji. Trocki głosił, że w robotniczym raju „przeciętny człowiek będzie dorównywał poziomem Arystotelesowi, Goethe'emu lub Marksowi. A ponad tym poziomem wyłonią się kolejne szczyty”<sup>27</sup>.

Dziś największą popularnością cieszą się utopie stabilizacji i bezpieczeństwa. Przyjrzymy się tym fantazjom w dalszej części książki.

---

<sup>25</sup> William Godwin, *An Enquiry Concerning Political Justice and Its Influence on General Virtue and Happiness*, Dublin 1793, t. 2, s. 393–403.

<sup>26</sup> Charles Fourier, *Théorie de quatre mouvements*, w: *Oeuvres complètes*, wyd. 3, Paris 1846, t. 1, s. 43.

<sup>27</sup> Lew Trocki, *Literatura i rewolucja*, Moskwa 1991 (reprint wyd. z 1923), s. 197.

### III. EKONOMIA I BUNT PRZECIW ROZUMOWI

#### 1. Bunt przeciw rozumowi

Niektórzy filozofowie przeceniali możliwości ludzkiego umysłu. Uważali, że człowiek może przez poznanie rozumowe dotrzeć do ostatecznych przyczyn zdarzeń w kosmosie, odkryć zamiary pierwszego poruszyciela kryjące się za jego decyzją o stworzeniu świata i nadaniu mu kierunku rozwoju. Rozprawiali o „Absolucie” tak jak się rozmawia o zegarku kieszonkowym. Nie zawahali się orzec, jakie wartości są wieczne i absolutne oraz jakie zasady moralne obowiązują bezwarunkowo wszystkich ludzi.

Wielu autorów tworzyło wizje utopijne. Kreślili plany stworzenia raju na ziemi, w którym rządziły niepodzielnie czysty rozum. Nie zauważali, że to, co nazywali absolutnym rozumem i oczywistą prawdą, stanowiło jedynie wytwarzanie wyobraźni. Przypisywali sobie beztrosko nieomylność i nawoływali do nietolerancji, tępienia osób o odmiennych poglądach i heretyków. Dążyli do ustanowienia rządów dyktatorskich, w których główną rolę odgrywałiby oni sami lub ludzie gotowi skrupulatnie wcielać w życie ich plany. Według nich dla cierpiącej ludzkości nie było innego ratunku.

Z kolei Hegel – głęboki filozof, którego dzieła są skarbnicą inspirujących idei – tworzył w przekonaniu, że przemawia przez niego *Geist*, Absolut. Heglowi wydawało się, że świat nie ma przed nim tajemnic. Szkoda, że opisywał go językiem tak nieprecyzyjnym, iż jego myśli można interpretować na wiele sposobów. Prawicowi hegliści uważali, że jego filozofia stanowi aprobatę dla pruskiego systemu rządów autokratycznych i dogmatów głoszonych przez pruski Kościół. Lewicowi hegliści znaleźli natomiast w dziełach swojego mistrza ateizm, nieprzejętnany rewolucyjny radykalizm oraz doktryny anarchistyczne.

Auguste Comte wiedział dokładnie, jaka przyszłość czeka ludzi. Oczywiście uważał się za najwyższego prawodawcę. Uznał na przykład niektóre badania astronomiczne za bezużyteczne i chciał ich zakazać. Zamierzał zastąpić chrześcijaństwo nową religią i wyznaczył nawet kobietę, która miała zająć miejsce Dziewicy. Comte’owi można wybaczyć, ponieważ był chory umysłowo – w ściśle medycznym znaczeniu tego słowa. Jak jednak potraktować jego zwolenników?

Można by przytoczyć więcej podobnych przykładów. Nie stanowią one argumentu przeciwko rozumowi, racjonalizmowi i racjonalności. To tylko mrzonki, które nie przybliżają nas w żaden sposób do odpowiedzi na pytanie, czy rozum jest właściwym i jedynym narzędziem, jakie człowiek ma do dyspozycji, gdy po-

stawi sobie za cel zdobycie możliwie jak największej wiedzy. Uczciwi i sumienni poszukiwacze prawdy nigdy nie kazali ludziom wierzyć, że rozum i badania naukowe potrafią odpowiedzieć na wszystkie pytania. Byli oni całkowicie świadomi ograniczeń ludzkiego umysłu. Nie można obarczać ich odpowiedzialnością za prymitywizm filozofii Haeckla i prostactwo różnych szkół materialistycznych.

Filozofowie racjonalści podkreślali zawsze istnienie granic apriorycznej teorii i badań empirycznych<sup>1</sup>. Pierwszych przedstawicieli brytyjskiej ekonomii politycznej, Davida Hume'a, utylitarystów oraz amerykańskich pragmatyków z pewnością nie należy winić za to, że przeceniali możliwości ludzkiego rozumu na polu odkrywania prawdy. Bardziej uprawnione byłoby postawienie filozofom ostatnich dwustu lat zarzutu nadmiaru agnostycyzmu i sceptycyzmu niż zbytniej wiary w możliwości ludzkiego umysłu.

Bunt przeciw rozumowi – postawa charakterystyczna dla naszych czasów – nie jest wynikiem braku skromności, rozwagi ani samokrytycyzmu filozofów. Nie jest też skutkiem błędów w rozwoju współczesnych nauk przyrodniczych. Wspaniałe osiągnięcia techniki i medycyny są świadectwem, którego nie da się zlekceważyć. Próby atakowania współczesnej nauki ze stanowiska intuicjonizmu, mistycyzmu lub jakiegokolwiek innego punktu widzenia są bezskuteczne. Bunt przeciw rozumowi jest wymierzony w inny cel. Nie są nim nauki przyrodnicze, lecz ekonomia. Atak na nauki przyrodnicze był tylko rezultatem ataków na ekonomię, nieuniknionym ze względów logicznych. Nie można było zdetronizować władzy rozumu w jednej dziedzinie, nie podważając jego znaczenia w innych dyscyplinach wiedzy.

Ten wielki przewrót był następstwem sytuacji, jaka wytworzyła się w połowie XIX wieku. Ekonomiści całkowicie unicestwili fantastyczne rojenia socjalistycznych utopistów. Z powodu niedostatków klasycznej ekonomii nie potrafili zrozumieć, dlaczego nie można zrealizować żadnego socjalistycznego planu; wiedzieli jednak wystarczająco dużo, by wykazać bezsensowność wszystkich socjalistycznych programów, które już powstały. W ten sposób rozprawili się z komunizmem. Socjaliści nie byli w stanie odeprzeć miażdżącej krytyki swoich pomysłów ani przedstawić żadnych argumentów na ich obronę. Wydawało się, że socjalizm został na dobre pogrzebany.

Socjaliści mogli się wydostać z tej ślepej uliczki tylko w jeden sposób. Mogli przypuścić atak na logikę i rozum, by zastąpić racjonalne myślenie mistyką. Autorem tego rozwiązania był Karol Marks. Przyjawszy za podstawę dialektyczny mistycyzm Hegla, przypisał sobie niefrasobliwie umiejętność przewidywania przyszłości. Hegel rzekomo wiedział, że Duch (*Geist*), tworząc wszechświat, chciał doprowadzić do powstania monarchii pruskiej Fryderyka Wilhelma III. Marks jeszcze lepiej znał plany Ducha. Wiedział mianowicie, że ostatecznym celem rozwoju historii jest zapanowanie socjalistycznego raju. Socjalizm miał się pojawić „z nieuchronnością właściwą prawom natury”, a ponieważ – jak utrzymywał Hegel – każdy kolejny etap historii jest lepszym i wyższym stadium rozwoju, nie ulegało wątpliwości, że socjalizm, jako ostatni i ostateczny etap ewolucji ludzkości, będzie doskonalały pod każdym względem. Wobec tego nie ma sensu

---

<sup>1</sup> Zob. np. Louis Rougier, *Les Paralogismes du rationalisme*, Paris 1920.

zastanawiać się nad szczegółami funkcjonowania społeczności socjalistycznej. W odpowiednim czasie historia pokieruje wszystkim w najlepszy sposób. Niepotrzebne jej są rady śmiertelników.

Pozostała do pokonania jeszcze jedna poważna przeszkoda: druzgocąca krytyka ekonomistów. Marks bez trudu znalazł rozwiązanie tego problemu: ludzki rozum – twierdził – jest z natury niezdolny do poznania prawdy. Logiczna struktura umysłu jest różna u różnych klas społecznych. Nie istnieje powszechnie obowiązująca logika. Umysł może tworzyć wyłącznie „ideologię”, to znaczy – w terminologii Marks'a – zbiór idei skrywających egoistyczne interesy klasy społecznej, do której należy podmiot myślący. A zatem „burżuazyjny” umysł ekonomisty nie jest w stanie wytworzyć niczego oprócz apologii kapitalizmu. Twierdzenia „burżuazyjnej” nauki, będącej płodem „burżuazyjnej” logiki, są bezużyteczne dla proletariatu, rosnącej w potęgu klasy, której przeznaczeniem jest zniesienie wszystkich klas i stworzenie raju na ziemi.

Oczywiście logika proletariatu nie była jedyną klasową logiką. „Idee logiki proletariatu nie są ideami partii, lecz emanacjami czystej i prostej logiki”<sup>2</sup>. Ponadto, dzięki szczególnemu przywilejowi, niektórzy wybrani przedstawiciele burżuazji posługują się logiką nieskażoną pierworodnym grzechem burżuazyjności. Karol Marks – syn zamożnego prawnika, zięć pruskiego szlachcica – oraz jego współpracownik Fryderyk Engels – bogaty fabrykant tekstyliów – nie mieli wątpliwości, że sami nie podlegają temu prawu i że pomimo swojego burżuazyjnego pochodzenia obdarzeni są zdolnością odkrywania prawdy absolutnej.

Pozostawiam historykom dociekania na temat przyczyn, które sprawiły, że tak prostaka doktryna zyskała popularność. Przed ekoniemi stoi inne zadanie. Musi ona zanalizować polilogizm Marks'a oraz inne odmiany polilogizmu wzorujące się na marksizmie. Musi wskazać błędy i sprzeczności, które w nich tkwią.

## 2. Logiczny aspekt polilogizmu

Z punktu widzenia Marksowskiego polilogizmu logiczna struktura umysłu jest różna u przedstawicieli różnych klas społecznych. Polilogizm rasistowski różni się od Marksowskiego tylko tym, że specyficzną strukturę logiczną umysłu przypisuje poszczególnym rasom. W świetle tego stanowiska wszyscy ludzie należący do określonej rasy, bez względu na przynależność klasową, są wyposażeni w specyficzną strukturę logiczną.

Nie ma potrzeby zajmować się w tym miejscu krytyką pojęć *klasa społeczna* i *rasa*, stosowanych przez te doktryny. Nie musimy pytać marksistów, w którym momencie i w jaki sposób u proletariusza, któremu udaje się wejść do klasy burżuazyjnej, umysł proletariacki zamienia się w burżuazyjny. Nie warto również prosić rasistów, żeby wyjaśnili, jaką logiką posługują się osoby, których przodkowie należeli do różnych ras. Musimy się zająć znacznie poważniejszymi trudnościami.

<sup>2</sup> Joseph Dietzgen, *Briefe über Logik, speziell demokratisch-proletarische Logik*, wyd. 2, Stuttgart 1903, s. 112.

Ani marksści, ani rasiści, ani zwolennicy jakiejkolwiek innej odmiany polilogizmu nigdy nie wyszli poza konstatację, że logiczna struktura umysłu jest różna w zależności od klasy, rasy lub narodowości. Nigdy nie zadali sobie trudu, żeby przedstawić, na czym dokładnie polegają różnice między logiką proletariuszy a logiką przedstawicieli burżuazji lub czym różni się logika Aryjczyków od logiki innych ras, logika niemiecka od francuskiej albo brytyjskiej. Z punktu widzenia marksisty prawo kosztów komparatywnych Ricarda jest fałszywe, ponieważ Ricardo należał do burżuazji. Niemiecki rasista potępi tę teorię, bo Ricardo był Żydem, a niemiecki nacjonalista uzna ją za bezwartościową, gdyż jej autor był Anglikiem. Niektórzy niemieccy profesorowie używali wszystkich trzech argumentów jako dowodu przeciwko teorii Ricarda. Do odrzucenia całej teorii nie wystarczy jednak ujawnienie pochodzenia jej autora. Najpierw należałoby przedstawić system logiki odmiennej od logiki stosowanej przez krytykowanego autora. Następnie trzeba by zbadać punkt po punkcie krytykowaną teorię i pokazać, w których momentach jej wnioskowania – choć poprawne z punktu widzenia logiki ich autora – są błędne w świetle logiki proletariackiej, aryjskiej, niemieckiej. Na koniec powinno się wskazać, do jakich wniosków muszą prowadzić rozumowania badanej teorii po zastąpieniu błędnych wnioskowań autora wnioskowaniami słuszonymi z punktu widzenia logiki krytykującego. Jak wiadomo, taka próba nigdy nie była podjęta i nigdy by się nie powiodła.

Kolejna trudność polega na tym, że wśród osób należących do tej samej klasy, rasy lub narodu występują rozbieżności dotyczące zasadniczych zagadnień. Niestety – przyznają naziści – są Niemcy, którzy nie myślą zgodnie z poprawną logiką niemiecką. Jeśli jednak niektórzy Niemcy nie zawsze myślą tak, jak powinni myśleć Niemcy, lecz posługują się logiką charakterystyczną dla jakiejś innej nacji, to kto miałby decydować, którzy Niemcy myślą prawdziwie po niemiecku, a którzy nie? Jak powiedział profesor Franz Oppenheimer: „Jednostka często myli się, zabiegając o swoje interesy; klasa w dłuższej perspektywie czasu nigdy się nie myli”<sup>3</sup>. Oznaczałoby to nieomyłość większości. Tymczasem naziści odrzucili zasadę podejmowania decyzji większością głosów jako zdecydowanie sprzeczną z duchem niemieckim. Z kolei marksści mają usta pełne frazesów o demokratycznej zasadzie większości<sup>4</sup>. W praktyce jednak wybierają zasadę rządów mniejszości, o ile rządzi ich partia. Wystarczy przypomnieć, jak Lenin rozpedził siłą Zgromadzenie Ustawodawcze – wybrane pod auspicjami jego własnego rządu przez większość dorosłych wyborców – ponieważ bolszewicy stanowili w nim tylko około jednej piątej.

Konsekwentny zwolennik polilogizmu musiałby utrzymywać, że prawdziwość pewnych idei wynika z tego, iż ich autor należy do właściwej klasy społecznej, narodu lub rasy. Jednak konsekwencja nie jest najsilniejszą stroną tego rodzaju doktryn. Marksści przyznają tytuł „proletariackiego myśliciela” każdej osobie, której poglądy uznają za słuszne. Wszystkich pozostałych dyskredytują jako wro-

<sup>3</sup> Zob. Franz Oppenheimer, *System der Soziologie*, Jena 1926, t. 2, s. 559.

<sup>4</sup> Należy podkreślić, że argumentacja przemawiająca za demokracją nie opiera się na założeniu, iż większość ma zawsze rację, a tym bardziej na przekonaniu o jej nieomyłości. Zob. też s. 128–130.

gów klasowych albo zdrajców społeczeństwa. Hitler stwierdził nawet otwarcie, że jedyną metodą oddzielenia prawdziwych Niemców od mieszkańców i obcych jest ogłoszenie prawdziwie niemieckiego programu i sprawdzenie, kto wyraża gotowość jego poparcia<sup>5</sup>. Ów ciemnowłosy mężczyzna, którego zewnętrzne cechy zupełnie nie pasowały do wzorca jasnowłosej aryjskiej rasy panów, przypisał sobie dar rozpoznania jedynej doktryny odpowiedniej dla niemieckiej mentalności oraz prawo do wykluczania z narodu Niemców wszystkich tych, którzy nie akceptowali tej doktryny, bez względu na to, jakie mieli cechy fizyczne. Nie potrzeba więcej dowodów, by wykazać jej nieuczciwość.

### 3. Prakseologiczny aspekt polilogizmu

Ideologia, w marksistowskim znaczeniu tego słowa, to doktryna, która jest wprawdzie błędna z punktu widzenia logiki proletariackiej, ale daje korzyści klasie, która ją wypracowała. Ideologia jest z obiektywnego punktu widzenia błędna, lecz sprzyja interesom klasy, do której należy jej zwolennik, właśnie dlatego że jest błędna. Wielu marksistów uważa, że dowiodło tej tezy, wskazując na to, że ludzie nie dążą do zdobycia wiedzy ze względu na nią samą. Celem naukowca jest utorowanie drogi skutecznym działaniom. Teorie buduje się zawsze z myślą o ich praktycznym zastosowaniu. Nie istnieje czysta nauka ani bezinteresowne poszukiwanie prawdy.

Dla ułatwienia dyskusji możemy przyjąć, że każda próba poznania prawdy jest motywowana zamiarem praktycznego wykorzystania wiedzy do realizacji jakichś celów. To jednak nie wyjaśnia, dlaczego teoria „ideologiczna” – a więc fałszywa – miałyby lepiej służyć osiągnięciu tych celów niż teoria poprawna. Powszechnie się uważa, że jeśli praktyczne zastosowanie teorii prowadzi do rezultatów, które można na jej podstawie przewidzieć, to stanowi to potwierdzenie jej poprawności. Niedorzecznością byłoby twierdzić, że błędna teoria jest z jakiegokolwiek punktu widzenia bardziej użyteczna niż poprawna.

Człowiek używa broni palnej. W celu udoskonalenia tej broni stworzył balistykę. Oczywiście balistykę poprawną, ponieważ chodziło mu o to, żeby celniej strzelać podczas polowań i walki z przeciwnikiem. Balistyka „ideologiczna” byłaby bezużyteczna.

Marksści uważają pogląd, że naukowcy dążą do pozyskania wiedzy dla niej samej, za ich „arogancki wykręt”. Głoszą więc, że Maxwell wypracował swoją teorię fal elektromagnetycznych, ponieważ pragnął zarobić na bezprzewodowym telegrafie<sup>6</sup>. Dla rozważań dotyczących ideologii nie ma znaczenia, czy teza ta jest prawdziwa, czy nie. Istotne jest natomiast pytanie, czy do skonstruowania trafnej teorii skłoniło Maxwella to, że dziewiętnastowieczni przemysłowcy rzekomo uważali bezprzewodowy telegraf za „kamień filozoficzny i eliksir młodości”<sup>7</sup>, czy

<sup>5</sup> Zob. przemówienie na zjeździe partii w Norymberdze 3 września 1933 roku („Frankfurter Zeitung”, 4 września 1933, s. 2).

<sup>6</sup> Zob. Lancelot Hogben, *Science for the Citizen*, New York 1938, s. 726–728.

<sup>7</sup> Ibid., s. 726.

też decydującą rolę odegrała w jego odkryciu ideologiczna nadbudowa służąca egoistycznym interesom klasowym burżuazji. Nie ulega wątpliwości, że do badań bakteriologicznych skłaniała naukowców nie tylko chęć zwalczania chorób zakaźnych, lecz także zapotrzebowanie producentów win i serów, którzy chcieli udoskonalić metody ich wytwarzania. Nie można jednak powiedzieć, że wyniki tych badań były „ideologiczne” w sensie marksistowskim.

Marks wymyślił swoją doktrynę dotyczącą ideologii, ponieważ chciał podkopać prestiż ekonomii. Doskonale zdawał sobie sprawę z tego, że nie jest w stanie odeprzeć zarzutów ekonomistów, które dotyczyły możliwości realizacji postulatów socjalizmu. Był tak zafascynowany teoretycznym systemem klasycznej ekonomii brytyjskiej, że był całkowicie przekonany o jego niepodważalności. Albo więc nigdy nie słyszał o wątpliwościach, które dociekliwi uczeni zgłaszały wobec klasycznej teorii wartości, albo – jeśli o nich słyszał – nie zdawał sobie sprawy z ich doniosłości. Jego własne poglądy ekonomiczne to tylko zniekształcona wersja ricardianizmu. Kiedy Jevons i Menger otworzyli nową epokę w dziejach myśli ekonomicznej, kariera Marksza jako autora dzieł ekonomicznych dobiegła końca; pierwszy tom *Kapitału* został wydany kilka lat wcześniej. Jedyną reakcją Marksza na teorię użyteczności krańcowej było opóźnienie wydania kolejnych tomów jego najważniejszego dzieła. Czytelnicy zapoznali się z nimi dopiero po śmierci autora.

Opracowanie doktryny dotyczącej ideologii miało służyć Marksowi wyłącznie do rozprawienia się z ekonomią i filozofią utylitaryzmu. Jego jedynym celem było poderwanie zaufania do ekonomii, której twierdzeń nie był w stanie zakwestionować za pomocą logiki i racjonalnego rozumowania. Swojej doktrynie nadał formę powszechnie obowiązującego prawa, obejmującego całość dziejów klas społecznych, ponieważ twierdzenie, które odnosiłoby się tylko do jednego historycznego zdarzenia, nie mogłoby uchodzić za prawo. Z tego samego powodu nie ograniczył zakresu swojej teorii wyłącznie do myśli ekonomicznej, lecz objął nią wszystkie dyscypliny wiedzy.

Burżuazyjna ekonomia spełniała według Marksza podwójną rolę. Najpierw pomagała burżuazji w walce z feudalizmem i despotyzmem monarchów, a później w walce przeciwko rosnącej w siłę klasie robotniczej. Dostarczała racjonalnego i moralnego uzasadnienia kapitalistycznego wyzysku. Była – jeśli użyć określenia, które powstało po śmierci Marksza – racjonalizacją roszczeń kapitalistów<sup>8</sup>. Kapitaliści, podświadomy wstydząc się niskiej chciwości będącej motywacją ich działań i chcąc uniknąć społecznej dezaprobaty, naklonili posłusznych im ekonomistów do głoszenia doktryny, które by ich zrehabilitowała w oczach społeczeństwa.

Odwołanie się do pojęcia racjonalizacji daje psychologiczne uzasadnienie – informuje o motywach, które skłoniły człowieka lub grupę ludzi do sformułowania jakiegoś twierdzenia lub teorii. Nie upoważnia jednak do tego, żebyśmy wygłaśszali jakiekolwiek sądy na temat poprawności lub niepoprawności tej teorii. Jeśli

<sup>8</sup> Chociaż termin „racjonalizacja” jest nowy, samo zjawisko było znane już od dawna. Zwróćmy na przykład uwagę na wypowiedź Benjamina Franklina: „Wygodnie jest być istotą rozumną, ponieważ pozwala to człowiekowi znaleźć racjonalne uzasadnienie wszystkiego, co zamierza uczynić” (*Autobiography*, New York 1944, s. 41).

udowodnimy, że określona teoria jest błędna, to pojęcie racjonalizacji może posłużyć do psychologicznego wyjaśnienia przyczyn, które sprawiły, że jej autorzy popełnili błąd. Jeżeli jednak nie potrafimy znaleźć żadnego błędu w teorii, to powołanie się na to, że powstała ona w wyniku racjonalizacji, w żaden sposób jej nie podważy. Nawet jeśli byłoby prawdą, że podświadomym celem ekonomistów było wyłącznie uzasadnienie nieusprawiedliwionych roszczeń kapitalistów, to ich teorie mimo wszystko mogłyby być zupełnie poprawne. Nie istnieje inna metoda wykazania, że teoria jest błędna, niż podważenie jej za pomocą dyskursywnego rozumowania i zaproponowanie lepszego rozwiązania problemu. Kiedy zajmujemy się twierdzeniem Pitagorasa lub prawem kosztów komparatywnych, nie interesują nas psychologiczne czynniki, które skłoniły Pitagorasa i Ricarda do ich skonstruowania, choć owe zagadnienia mogą być istotne dla historyka lub biografa. Dla nauki jedynym istotnym pytaniem jest to, czy twierdzenia te wytrzymają próbę racjonalnej weryfikacji. Pochodzenie społeczne albo rasowe ich autorów nie ma dla nauki znaczenia.

To prawda, że dając do osiągnięcia swoich egoistycznych celów, ludzie próbują wykorzystywać doktryny akceptowane przez dużą część opinii publicznej. Ponadto chętnie opracowują i rozpowszechniają doktryny, które mogą im posłużyć do realizacji własnych interesów. Nie wyjaśnia to jednak, dlaczego takie doktryny, korzystne dla mniejszości społeczeństwa i sprzeczne z interesami reszty, znajdują uznanie w oczach opinii publicznej. Bez względu na to, czy takie „ideologiczne” doktryny są produktem „fałszywej świadomości” i zmuszają człowieka do tego, żeby nieświadomie przejął sposób myślenia, który służy interesom jego klasy, czy są produktem celowego zniekształcenia prawdy, muszą zatrzeć się z doktrynami innych klas i dążyć do ich wyparcia. Marksści tłumaczą, że zwycięstwa i upadki poszczególnych doktryn są wynikiem działania koniecznościowej. Duch [Geist], mistyczny pierwszy poruszyciel, działa zgodnie z pewnym planem. Przewodzi ludzkości przez kolejne etapy rozwoju aż do najwyższego szczęścia w socjalizmie. Każdy etap jest wynikiem określonego stanu technologii; pozostałe cechy charakterystyczne każdego stadium stanowią konieczną ideologiczną nadbudowę tego stanu technologii. Duch sprawia, że człowiek w odpowiednim czasie wymyśla i wprowadza w życie nowe rozwiązania technologiczne, odpowiednie do stadium, w którym żyje. Wszystko inne jest wynikiem stanu technologii. Kamień młyński dał początek społeczeństwu feudalnemu; młyn parowy dał początek kapitalizmowi<sup>9</sup>. Wola i rozum odgrywają w tych przemianach drugorzędową rolę. Nieuchronne prawo historycznego rozwoju zmusza ludzi – niezależnie od ich woli – do myślenia i postępowania w sposób zgodny z bazą materialną właściwą dla czasów, w których żyją. Człowiek ludzi się, że może swobodnie wybierać między różnymi ideami i między tym, co nazywa prawdą, a tym, co określa mianem fałsu. Człowiek samodzielnie nie myśli; w jego myślach przejawia się tylko konieczność dziejowa.

<sup>9</sup> „Żarna dają nam społeczeństwo, któremu przewodzi pan feudalny, młyn parowy – społeczeństwo, w którym wysuwa się na czoło przemysłowy kapitalista”. (Karol Marks, *Nędza filozofii*, tłum. Kazimierz Błeszczyński, w: Karol Marks, Fryderyk Engels, *Dzieła zebrane*, Warszawa 1962, t. 4, s. 141).

Jest to doktryna czysto mistyczna. Jednym dowodem, na którym się wspiera, jest odwołanie do dialektyki Hegla. Kapitalistyczna własność prywatna jest pierwszym zaprzeczeniem indywidualnej własności prywatnej. Zapoczątkowuje ona – z koniecznością właściwą prawu natury – swoje własne zaprzeczenie, mianowicie wspólną własność środków produkcji<sup>10</sup>. Mistyczna doktryna oparta na intuicji nie przestaje być mistyczna tylko dlatego, że powołuje się na inną, nie mniej mistyczną teorię. Zabieg ten w żaden sposób nie przybliża nas do odpowiedzi, dlaczego myśliciel musi koniecznie opracować ideologię zgodną z interesami swojej klasy. Przyjmijmy tutaj, że rezultatem myślenia człowieka są zawsze doktryny korzystne dla realizacji jego własnych interesów. Czy jednak interesy jednostki muszą być identyczne z interesami całej klasy? Marks przyznawał, że zorganizowanie robotników w klasę społeczną i w partię polityczną napotyka nieustanne trudności z powodu konkurencji, która istnieje wśród samych robotników<sup>11</sup>. Nie da się zaprzeczyć, że istnieje nieroziwiązywalny konflikt między robotnikami, którzy otrzymują wynagrodzenie zgodne z postulatami związków zawodowych, a robotnikami, którzy pozostają bez pracy, ponieważ narzucenie związkowych stawek płac przeciwodziła ukształtowaniu się ceny pracy na poziomie, który zapewniałby równowagę między jej podażą a popytem na nią. Nie mniej oczywiste jest, że interesy robotników w krajach o względnie dużej gęstości zaludnienia i robotników mieszkających w krajach o względnie małym zaludnieniu są sprzeczne, kiedy przychodzi do ustanowienia ograniczeń w przepisach migracyjnych. Twierdzenie, że interesy wszystkich robotników w jednakowym stopniu wymagają zastąpienia kapitalizmu socjalizmem, to arbitralny postulat Marksа i innych socjalistów. Wygłoszenie oświadczenia, że idea socjalistyczna jest emanacją myśli proletariackiej, a w związku z tym z pewnością sprzyja interesom proletariatu, nie może być uznane za dowód prawdziwości takiego twierdzenia.

Często podawane wyjaśnienie zmian w brytyjskiej polityce dotyczącej handlu zagranicznego opiera się na poglądach Sismondiego, Fredericka Lista, Marksа oraz niemieckiej szkoły historycznej. Brzmi ono tak: w drugiej połowie XVIII wieku i przez większą część XIX wieku interesy klasowe brytyjskiej burżuazji wymagały zapewnienia wolnego handlu. Z tego względu brytyjska ekonomia polityczna wypracowała doktrynę wolnego handlu, a brytyjscy fabrykanci zorganizowali powszechny ruch poparcia, dzięki czemu udało im się doprowadzić do cel ochronnych. Później sytuacja uległa zmianie. Brytyjska burżuazja nie była w stanie konkurować z zagranicznymi producentami i potrzebowała pilnego wprowadzenia ochrony celnej. Wobec tego ekonomiści zastąpili przestarzałą ideologię wolnego handlu teorią ochrony rynku wewnętrznego. Wielka Brytania powróciła do protekcjonizmu.

Pierwszy błąd tej interpretacji polega na tym, że traktuje ona „burżuazję” jako jednolitą klasę złożoną z osób, które kierują się takim samym interesem. Człowiek interesu zawsze stoi wobec konieczności dostosowywania sposobu prowadzenia swojego przedsiębiorstwa do instytucjonalnych uwarunkowań panujących w jego

---

<sup>10</sup> Karol Marks, *Kapitał*, Warszawa 1951, t. 1, s. 360 [w tym tłumaczeniu mowa jest o „wspólnym władaniu środkami produkcji”].

<sup>11</sup> *Manifest komunistyczny*, r. 1.

kraju. W dłuższej perspektywie ani cła, ani ich brak nie dadzą mu korzyści i nie spowodują strat, które odczuwałby jako przedsiębiorca i kapitalista. Podejmie on taką produkcję, która w istniejących warunkach przyniesie mu największe zyski. Krótkookresowe korzyści lub straty w prowadzeniu interesów mogą być spowodowane wyłącznie *zmianami instytucjonalnymi*. Jednakże wpływ tych zmian na różne gałęzie przemysłu i poszczególne przedsiębiorstwa nie będzie jednakowy co do rodzaju i zakresu. Przepis korzystny dla jednej gałęzi może być niekorzystny dla innych rodzajów działalności lub innych przedsiębiorstw. Dla człowieka interesu istotna jest tylko ograniczona liczba produktów podlegających oceniu. Z tego powodu interesy różnych branż i firm związane z tymi produktami są zazwyczaj przeciwnie.

Interesom każdej branży przemysłu lub firmy mogą sprzyjać najróżniejsze przywileje przyznawane im przez rząd. Jeśli jednak przywileje zostaną rozdzielone równo między wszystkie gałęzie i firmy, to każdy człowiek interesu – nie tylko jako konsument, lecz także jako nabywca surowców, półproduktów, maszyn i innego wyposażenia – straci tyle samo, ile zyska. Egoistyczne interesy grupowe mogą kogoś skłonić do ubiegania się o ochronę celną dla własnej gałęzi produkcji lub własnego przedsiębiorstwa. Nigdy jednak nie staną się one dla tej osoby motywacją do żądania powszechniej ochrony dla wszystkich branż i firm, o ile nie oznacza to większej ochrony dla niej samej niż dla pozostałych branż lub przedsiębiorstw.

Brytyjscy przemysłowcy nie byli też – z punktu widzenia ich celów klasowych – bardziej zainteresowani zniesieniem ustaw zbożowych niż pozostali obywatele brytyjscy. Właściciele ziemscy sprzeciwiali się zniesieniu tych praw, ponieważ obniżenie cen produktów rolnych zmniejszało ich rentę gruntową. Partykularny interes grupowy przemysłowców można zrozumieć tylko wtedy, gdy się uwzględnii dawno już zarzucone spiżowe prawo płacy oraz równe błędnią doktrynę mówiącą, że zysk powstaje w wyniku wyzysku robotników.

W świecie, którego organizacja opiera się na podziale pracy, każda zmiana musi w jakiś sposób wpływać na krótkookresowe interesy wielu grup. Bez trudu więc można oskarżać każdą doktrynę opowiadającą się za zmianą istniejących warunków o to, że stanowi „ideologiczną” maskę skrywającą egoistyczne interesy wybranej grupy ludzi. Wielu współczesnych autorów zajmuje się przede wszystkim demaskowaniem takich ideologii. To nie Marks wymyślił tę demaskatorską procedurę; była ona znana na długo przed nim. Oddawano się temu już znacznie wcześniej. Najbardziej kuriozalnym przykładem są tu podejmowane przez osiemnastowiecznych pisarzy próby ukazania wierzeń religijnych jako podstawnego zabiegu stosowanego przez duchownych w celu zagarnięcia władzy i bogactwa dla siebie i swoich sprzymierzeńców, wyzyskiwaczy. Taki pogląd głosili marksisiści, którzy określali religię jako „opium dla mas”<sup>12</sup>. Zwolennicy tego poglądu nie zauważali, że tam gdzie istnieją egoistyczne interesy, muszą się po-

<sup>12</sup> W interpretacji współczesnych marksistów wyrażenie to oznacza, że narkotyk religii zaplikowano ludziom celowo. Niewykluczone, że takie samo znaczenie przypisywał temu wyrażeniu również sam Marks. Nie wynika to jednak z fragmentu, w którym – w 1843 r. – Marks użył go po raz pierwszy. Zob. Robert Pierce Casey, *Religion in Russia*, New York 1946, s. 67–69.

jawić również egoistyczne interesy o charakterze przeciwnym. Wyjaśnienie jakiegoś zdarzenia polegające na wskazaniu, że było ono korzystne dla określonej klasy, z pewnością nie jest wyjaśnieniem zadowalającym. Trzeba odpowiedzieć na pytanie, dlaczego reszta społeczeństwa, którego interesy ucierpiały w wyniku tego zdarzenia, nie udaremniła wysiłków tych, którzy na nim skorzystali.

Każda firma i każda gałąź gospodarki w krótkim okresie dąży do zwiększenia sprzedaży swoich produktów. Jednakże w dłuższym okresie zyski z różnych rodzajów produkcji stają się podobne. Gdy popyt na produkty wytwarzane przez jakąś branżę wzrasta i rosną zyski tej gałęzi przemysłu, to napływa do niej więcej kapitału; zwiększoną konkurencja powoduje zmniejszenie zysków. Zyski ze sprzedaży produktów szkodliwych dla społeczeństwa nie są wcale większe od zysków ze sprzedaży artykułów pożytecznych dla niego. Jeśli zakazuje się jakiegoś rodzaju produkcji i osoby działające w tej branży muszą się liczyć z ryzykiem, że będą ścigane, poniosą karę, zostaną uwięzione, to ich zysk brutto musi być na tyle wysoki, by skompensować niebezpieczeństwa związane z taką produkcją. Nie wpływa to jednak na zysk netto.

Bogaci, właściciele dobrze prosperujących fabryk, nie mają szczególnego interesu klasowego, który skłaniałby ich do utrzymywania wolnej konkurencji. Sprzeciwiają się konfiskowaniu i odbieraniu im fortun, ale w ich żywotnym interesie jest raczej niedopuszczenie do pojawienia się na rynku nowych konkurentów, którzy mogliby zagrozić ich pozycji. Jeśli ktoś walczy o wolny rynek i wolną konkurencję, nie staje w obronie tych, którzy są już bogaci, lecz zabiega o swobodę działania dla anonimowych ludzi, którzy niebawem zostaną przedsiębiorcami, a ich pomysłowość sprawi, że życie przyszłych pokoleń stanie się lżejsze. Chce, żeby droga dla dalszego rozwoju gospodarczego pozostawała otwarta. Jest rzecznikiem postępu materialnego.

Sukces, jaki w XIX wieku odniosły idee wolnego handlu, był owocem teorematów klasycznej ekonomii. Idee te cieszyły się tak dużym uznaniem, że ci, których klasowe interesy ucierpiały, nie byli w stanie przeszkodzić ich powszechniej akceptacji ani temu, by znalazły one swój wyraz w ustawodawstwie. To idee tworzą historię, a nie historia idee.

Prowadzenie sporu z mistykami i jasnowidzami nie ma sensu. Swoje twierdzenia opierają oni na intuicji i nie zamierzają poddawać ich racjonalnej analizie. Marksici stwarzają pozory, jakoby przemawiał przez nich głos historii. Jeśli inni ludzie nie słyszą tego głosu, oznacza to tylko, że nie są wybrańcami. Byłoby bezczelnością, gdyby błędzący w ciemnościach ośmieliли się sprzeciwiać ludziom natchnionym. Przez wzgląd na przyzwoitość powinni skulić się w kącie i nie zabiierać głosu.

Jednakże nauka nie może uchylić się od myślenia, nawet jeśli jest oczywiste, że nigdy nie przekona tych, którzy kwestionują wyższość rozumu. Nauka musi kłaść nacisk na to, że powołanie się na intuicję nie może rozstrzygać, która z kilku sprzecznych doktryn jest prawdziwa, a które są fałszywe. Oczywiście w naszych czasach oprócz marksizmu istnieją i rozwijają się inne „ideologie”. Marksici twierdzą, że wcielenie ich w życie zaszkodziłoby interesom większości. Jednocześnie zwolennicy tych doktryn mówią dokładnie to samo o marksizmie.

Naturalnie marksściści uważają doktrynę za fałszywą, jeśli jej autor nie ma pochodzenia robotniczego. Kto jednak jest robotnikiem? Doktor Marks, fabrykant i „wyzyskiwacz” Engels, potomek szlacheckiej rodziny rosyjskiej Lenin z pewnością nie należeli do klasy robotniczej. Jednak Hitler i Mussolini byli prawdziwymi proletariuszami, a w dzieciństwie cierpieli niedostatek. Konfliktu między bolszewikami a mienszewikami, między Stalinem a Trockim nie można uznać za konflikt klasowy. Były to konflikty różnych sekt fanatyków, którzy oskarżali się wzajemnie o zdradę.

Istota filozofii marksizmu jest następująca: mamy rację, ponieważ jesteśmy rzecznikami rosnącej w potęgę klasy robotniczej. Dyskursywne rozumowanie nie może unieważnić naszych teorii, ponieważ są one inspirowane wyższą siłą, która decyduje o losie ludzkości. Nasi przeciwnicy są w błędzie, gdyż nie mają intuicji, która kieruje nami umysłami. Oczywiście nie są oni winni temu, że z powodu swojej przynależności klasowej nie posługują się prawdziwie proletariacką logiką i są zaślepieni ideologią. Niezgłębione wyroki historii wybrały nas, a ich skazały na potępienie. Przyszłość należy do nas.

#### 4. Polilogizm rasowy

Marksistowski polilogizm to bezowocna próba ocalenia niemożliwych do utrzymania idei socjalizmu. Dążenie marksistów do zastąpienia racjonalnego rozumowania intuicją odwołuje się do powszechnie panujących przesądów. Właśnie dlatego marksistowski polilogizm i jego pochodna, tzw. socjologia wiedzy, nie dają się pogodzić z nauką i rozumem.

Inaczej jest w wypadku polilogizmu rasistów. Ten rodzaj polilogizmu jest zgodny z modnymi, chociaż błędymi prądami we współczesnym empiryzmie. Nie da się zaprzeczyć, że ludzkość dzieli się na różne rasy. Poszczególne rasy charakteryzują się odmienną budową ciała. Filozofowie materialistyczni utrzymują, że myśli są wydzieliną mózgu, tak jak żółć jest wydzieliną woreczka żółciowego. Wykażaliby się brakiem konsekwencji, gdyby z góry odrzucili hipotezę, że wydzielenie myśli różni się zasadniczo u poszczególnych ras. To, że anatomia nie wykryła jak dotąd anatomicznych różnic między komórkami mózgowymi różnych ras, nie podważa tezy, iż poszczególne rasy mają różną strukturę umysłu. Nie wyklucza ona przypuszczenia, że dalsze badania mogą doprowadzić do odkrycia takich anatomicznych odmienności.

Niektórzy etnologowie są zdania, że błędem jest mówienie o wyższych i niższych cywilizacjach oraz o rzekomym zacofaniu innych ras. Cywilizacje stworzone przez inne rasy niż ludy kaukaskie różnią się od cywilizacji zachodniej, ale nie są gorsze od niej. Każda rasa ma własną mentalność. Nieporozumieniem jest ocenianie którejkolwiek z tych cywilizacji za pomocą kryteriów charakterystycznych dla osiągnięć innych ras. Przedstawiciel kultury zachodniej uważa, że cywilizacja chińska zatrzymała się w rozwoju, a cywilizacja mieszkańców Nowej Gwinei jest na poziomie prymitywnego barbarzyństwa. Tymczasem Chińczycy i ludy Nowej Gwinei gardzą naszą cywilizacją co najmniej tak jak my ich osiągnięciami. Takie

oceny to przykład sądów wartościujących, a więc arbitralnych. Inne rasy mają odmienną strukturę umysłu. Ich cywilizacje odpowiadają ich umysłowości, a nasza naszej. Nie jesteśmy w stanie pojąć, że to, co my nazywamy zacofaniem, w ich oczach nim nie jest, gdyż kierując się własną logiką dzięki owemu „zacofaniu” mogą lepiej zorganizować sobie życie w zgodzie z warunkami naturalnymi, niż gdyby korzystali z postępowych metod naszej rasy.

Etnologowie owi słusznie podkreślają, że do historyków – wszak etnolog jest historykiem – nie należy formułowanie sądów wartościujących. Popełniają jednak poważny błąd, gdy utrzymują, że inne rasy kierują się w swoich działaniach motywami odmiennymi od tych, które powodują białą rasą. Mieszkańcy Azji i Afryki starali się nie mniej usilnie niż ludzie o rodowodzie europejskim zapewnić sobie warunki przetrwania, a najważniejszym narzędziem służącym im do osiągnięcia tego celu był rozum. Bronili się przed drapieżnikami, walczyli z chorobami, głodem i dążyli do zwiększenia wydajności pracy. Nie ulega wątpliwości, że odnieśli mniejsze sukcesy niż biali, czego dowodem jest to, że chcą korzystać ze zdobyczy Zachodu. Etnologom należałoby przyznać rację, gdyby Mongoł lub Afrykańczyk mając poważne dolegliwości, odmówił przyjęcia pomocy z rąk europejskiego lekarza ze względu na to, że jego mentalność lub światopogląd każe mu raczej cierpieć niż uwolnić się od bólu. Mahatma Gandhi zarzucił całą swoją filozofię, gdy przekroczył próg nowoczesnego szpitala, w którym miał przejść operację wyrostka robaczkowego.

Północnoamerykańscy Indianie nie byli na tyle pomysłowi, by wynaleźć koło. Górale alpejscy nie wpadli na to, jak skonstruować narty, które znacznie ułatwiałyby im życie w trudnym środowisku. Nieznajomość tych wynalazków nie wynikała z tego, że mieszkańcy Ameryki i Alp mieli odmienną mentalność niż rasy, które od dawna знаły już koło i narty. Były to porażki, nawet jeśli je oceniać z punktu widzenia Indian lub górali alpejskich.

Rozważania te odnoszą się jednak tylko do motywów konkretnych działań, a nie do zasadniczego pytania o to, czy poszczególne rasy różnią się między sobą strukturą umysłu. Rasista odpowie na nie twierdząco<sup>13</sup>.

Odwołajmy się do tego, co powiedzieliśmy w poprzednich rozdziałach na temat podstawowych zagadnień dotyczących struktury umysłu oraz zasad kierujących myśleniem i działaniem. Kilka dodatkowych uwag wystarczy, by zadać ostateczny cios polilogizmowi rasowemu i wszelkim innym odmianom polilogizmu.

Kategorie myślenia i działania człowieka nie są ani arbitralnym wytworem ludzkiego umysłu, ani konwencją. Nie znajdują się poza wszechświatem i biegiem zdarzeń rozgrywających się w kosmosie. Są faktami biologicznymi i pełnią określzoną funkcję w życiu i w świecie. Stanowią narzędzia pomagające człowiekowi w walce o przetrwanie oraz służą jak najlepszemu przystosowaniu się do warunków panujących w świecie, a także wyeliminowaniu dyskomfortu w takim stopniu, w jakim jest to możliwe. A zatem odpowiadają strukturze świata zewnętrznego i odzwierciedlają jego właściwości. Sprawdzają się w życiu i w tym sensie są prawdziwe i poprawne.

---

<sup>13</sup> Zob. Lothar G. Tirala, *Rasse, Geist und Seele*, München 1935, s. 190 i n.

Błędne jest zatem twierdzenie, że wgląd aprioryczny i czyste rozumowanie nie zawierają żadnej informacji o rzeczywistości i strukturze wszechświata. Podstawowe stosunki logiczne, a także kategorie myślenia i działania stanowią ostateczne źródło wszelkiej wiedzy, którą człowiek posiada. Odpowiadają one strukturze rzeczywistości, odkrywają tę strukturę przed ludzkim umysłem i w tym znaczeniu są dla człowieka podstawowymi faktami ontologicznymi<sup>14</sup>. Nie wiemy, co może myśleć i rozumieć intelekt o ponadludzkich możliwościach. Każdy akt poznawczy człowieka jest uwarunkowany logiczną strukturą jego umysłu i osadzony w tej strukturze. Dowodem tego są sukcesy nauk empirycznych i ich praktycznego zastosowania. W sferze, w której działanie ludzkie może prowadzić do osiągnięcia zamierzonych celów, nie ma miejsca na agnostycyzm.

Gdyby istniały kiedykolwiek rasy, u których rozwinęła się inna struktura logiczna umysłu, to nie mogłyby używać rozumu jako narzędzia pomocnego w walce o przetrwanie. Jedyny rodzaj zachowań, który mógłby chronić taką rasę przed wyginięciem, to instynktowne reakcje jej przedstawicieli. Naturalna selekcja w obrębie tej rasy spowodowałaby eliminację tych jednostek, które próbowałyby kierować się w swoim postępowaniu rozumem. Przetrwałyby tylko te osobniki, które polegałyby wyłącznie na instynktach. Oznacza to, że szansę na przetrwanie mieliby tylko ci, którzy nie przekroczyli zwierzęcego poziomu umysłowego.

Zachodni uczeni zgromadzili olbrzymią ilość materiału dotyczącego rozwiniętych cywilizacji Chin i Indii oraz prymitywnych kultur tubylczych z Azji, Ameryki, Australii i Afryki. Z pewnością nie popełnimy błędu, jeśli stwierdzimy, że o ideach tych ludów wiemy już wszystko, co było warte poznania. Nigdy jednak żaden zwolennik polilogizmu nie próbował wykorzystać tych danych do wykazania, na czym polega rzekoma odmienność ich logiki i cywilizacji.

## 5. Polilogizm i rozumienie

Niektórzy zwolennicy dogmatów marksizmu i rasizmu interpretują epistemologiczne założenia swoich teoretyków w osobliwy sposób. Gotowi są uznać, że struktura logiczna umysłu jest taka sama u wszystkich ras, narodów i klas. Twierdzą, że ani marksizm, ani rasizm nigdy nie próbowały podważyć tej niezbitej prawdy, lecz głosiły, że historyczne rozumienie, estetyczna empatia i sądy wartościujące są uwarunkowane przez pochodzenie człowieka. Oczywiście tej interpretacji nie da się uzasadnić na podstawie dzieł zwolenników polilogizmu. Trzeba ją jednak poddać analizie jako samodzielną doktrynę.

Nie ma potrzeby ponownie podkreślać, że sądy wartościujące oraz dokonywany przez człowieka wybór celów są odzwierciedleniem jego cech wrodzonych i kolej życia<sup>15</sup>. Jednak daleka droga dzieli uznanie tej prawdy od poglądu, że pochodzenie rasowe lub przynależność klasowa bez reszty decydują o sądach war-

<sup>14</sup> Zob. Morris R. Cohen, *Reason and Nature*, New York 1931, s. 202–205; A Preface to Logic, New York 1944, s. 42–44, 54–56, 92, 180–187.

<sup>15</sup> Zob. s. 40–41.

tościujących i wyborze celów. Istotne rozbieżności w światopoglądzie i sposobie zachowania nie pokrywają się z różnicami w pochodzeniu rasowym, narodowym lub społecznym.

Trudno jest wyobrazić sobie większą rozbieżność w sądach wartościujących niż tę, która dzieli ascetów od ludzi beztrosko używających życia. Między gorliwymi mnichami i mniszkami a resztą ludzi istnieje prawdziwa przepaść. Tymczasem zwolenników idei klasztornego życia można znaleźć wśród wszystkich ras, narodów, klas i kast. Niektórzy z nich byli synami i córkami królów i bogatej szlachty, inni przyszli na świat w rodzinach żebraków. Święty Franciszek, święta Klara oraz wielu ich żarliwych wyznawców to Włosi, a więc przedstawiciele narodu, któremu trudno przypisać szczególną pogardę dla świata doczesnego. Anglosaski był zarówno purytanizm, jak i rozwiązłość Brytyjczyków w czasach Tudorów, Stuartów i dynastii hanowerskiej. Wybitnym dziewiętnastowiecznym zwolennikiem ascetyzmu był hrabia Lew Tołstoj, bogaty przedstawiciel rozwiazłej arystokracji rosyjskiej. Tołstoj uważały, że istotę filozofii, której był przeciwnikiem, uosabia *Sonata Kreutzerowska* Beethovena, mistrzowskie dzieło czółwieka pochodzącego z bardzo biednej rodziny.

Tak samo jest w wypadku wartości estetycznych. Wszystkie rasy i narody mają w swoim dorobku sztukę klasyczną i romantyczną. Marksici mimo usilnej propagandy nie zdołali stworzyć odrębnej robotniczej sztuki ani literatury. „Proletariacy” pisarze, malarze i muzycy nie zapoczątkowali nowych stylów w swoich dziedzinach i nie wnieśli do nich nowych wartości estetycznych. Wyróżnia ich jedynie to, że wszystko, co im się nie podoba, opatrują przymiotnikiem „burżuazyjny”, a wszystko, co im się podoba, określają mianem „proletariacki”.

Historyczne rozumienie, zarówno w wypadku historyka, jak i działającego człowieka, zawsze odzwierciedla osobowość podmiotu<sup>16</sup>. Jeśli jednak historyk bądź polityk kierują się pragnieniem prawdy, to nigdy nie ulegną partyjnej stronniczości, pod warunkiem, że nie brak im zdolności i kompetencji. Nie ma znaczenia, czy historyk bądź polityk uważają, że zaistnienie pewnego czynnika jest korzystne, czy też szkodliwe. Nie mogą oni czerpać żadnych korzyści z tego, że nie doceniają jakiegoś zdarzenia lub je przecenią. Tylko nieporadni niby-historycy uważają, że wypaczając prawdę, mogą przysłużyć się swojej sprawie.

To, co powiedzieliśmy, dotyczy także rozumienia u męża stanu. Jaką korzyść miałyby odnieść obrońca protestantyzmu z niewłaściwego rozumienia potęgi i prestiżu, jakimi cieszy się katolicyzm? A jaką liberał z niezrozumienia doniosłości idei socjalistycznych? Jeśli polityk chce być skuteczny, musi widzieć rzeczy takimi, jakimi są. Polityk, który oddaje się myśleniu życzeniowemu, jest skazany na porażkę. Sądy dotyczące doniosłości różnią się od sądów wartościujących tym, że mają na celu ocenę stanu rzeczy niezależną od arbitralnych sądów oceniającego. Osobowość autora zawsze odciska na nich piętno, toteż nie podzielają ich wszyscy ludzie. Musimy jednak ponownie zadać sobie pytanie: jaką korzyść mogłyby odnieść rasa lub klasa z „ideologicznego” wypaczenia rozumienia?

---

<sup>16</sup> Zob. s. 49–50.

Jak już zaznaczyliśmy, istotne rozbieżności w wynikach badań historycznych są wynikiem różnic na polu nauk pozahistorycznych, a nie różnych sposobów rozumienia.

Wielu dzisiejszych historyków i pisarzy hołduje dogmatowi marksizmu, który mówi, że wcielenie w życie programu socjalistycznego jest nieuniknione i będzie oznaczało realizację najwyższego dobra, oraz że ruch robotniczy ma do wypełnienia historyczną misję osiągnięcia tego celu przez obalenie systemu kapitalistycznego. Na tej podstawie uznają oni za oczywiste, że partie „lewicy”, wybrąńcy dzieciów, powinny dla realizacji swoich celów politycznych uciec się do aktów przemocy i mordów. Rewolucji nie da się przeprowadzić metodami pokojowymi. Nie warto rozwodzić się nad takimi błahostkami jak zmasakrowanie czterech córek ostatniego cara, zabójstwo Lwa Trockiego, wymordowanie dziesiątek tysięcy przedstawicieli rosyjskiej burżuazji itd. „Gdzie drwa rąbią, tam wióry lecą” – po co koncentrować się na wiórach? Sytuacja oczywiście ulega zmianie, gdy któraś z zaatakowanych osób odważy się stawić opór lub nawet przypuścić kontratak. Rzadko mówi się o aktach sabotażu, dewastowaniu i przemocy, których dopuszczają się strajkujący. Wszyscy za to rozwodzą się o tym, jak firmy próbują chronić swoją własność oraz bezpieczeństwo pracowników i klientów przed takimi aktami.

Rozbieżności te nie mają związku z różnicami w sądach wartościujących ani w rozumieniu. Są one wynikiem przyjęcia odmiennych teorii rozwoju gospodarki i dziejów. Jeśli nadejście socjalizmu jest nieuniknione i jeśli może być on wprowadzony w życie wyłącznie przez rewolucję, to morderstwa popełnione przez „postępowców” są drobnymi incydentami bez większego znaczenia. Jednakże wypadki samoobrony i kontraktu „reakcji”, które mogą opóźnić ostateczne zwycięstwo socjalizmu, mają ogromne znaczenie. Są wydarzeniami wyjątkowymi, podczas gdy akty rewolucyjne należą do codzienności.

## 6. W obronie rozumu

Rozsądni racjonalisci nie utrzymują, że dzięki rozumowi człowiek może osiągnąć wszechwiedzę. Doskonale zdają sobie sprawę z tego, że choć wiedzę można poszerzać, to zawsze pozostaną pewne dane ostateczne, których nie da się wyjaśnić. Jednak – powiadają – w takim zakresie, w jakim człowiek może osiągnąć poznanie, musi polegać na rozumie. Dane ostateczne znajdują się poza racjonalnością. To, co poznawalne, o ile już zostało poznane, jest z koniecznością racjonalne. Nie istnieje ani nieracjonalna metoda poznania, ani nauka dotycząca irracjonalności.

W wypadku pytań, na które nie znaleziono jeszcze odpowiedzi, dopuszczalne jest stawianie różnych hipotez, o ile nie są one sprzeczne z logiką i niepodważalnymi danymi empirycznymi. To jednak są tylko hipotezy.

Nie wiemy, co sprawia, że ludzie mają różne wrodzone zdolności. Nauka nie potrafi odpowiedzieć na pytanie, dlaczego Newton i Mozart byli obdarzeni twórczym geniuszem, którego większości ludzi brak. Z pewnością jednak nie można uznać za wystarczające wyjaśnienia, że człowiek genialny zawdzięcza swoje

niezwykłe uzdolnienia przodkom lub pochodzeniu rasowemu. Problem polega właśnie na tym, żeby odpowiedzieć na pytanie, dlaczego taki człowiek różni się od swoich braci i innych przedstawicieli swojej rasy.

Nieco mniejszym błędem obarczony jest pogląd, że wielkie osiągnięcia białej rasy należy przypisać jej wyższości nad innymi rasami. Jest to jednak tylko niejasna hipoteza, która nie bierze pod uwagę, że podwaliny cywilizacji zbudowały ludy należące do innych ras. Nie możemy przewidzieć, czy w przyszłości inne rasy nie przejmą roli, którą teraz odgrywa cywilizacja Zachodu.

Hipotezę tę trzeba jednak ocenić w świetle jej własnych założeń. Nie wolno jej z góry odrzucać tylko dlatego, że rasiści wyprowadzają z niej wniosek, iż między różnymi grupami ras istnieje nieroziwiązywalny konflikt i niższe rasy muszą być niewolnikami wyższych. Prawo asocjacji Ricarda dawno już podważyło tę błędą interpretację nierówności między ludźmi<sup>17</sup>. Absurdem byłoby zwalczanie rasistowskich hipotez przez zaprzeczanie oczywistym faktom. A jest niezaprzeczalnym faktem, że jak dotąd do rozwoju cywilizacji niektóre rasy nie wniosły nic lub wniosły niewiele i że z tego względu można je nazywać gorszymi.

Gdyby ktoś koniecznie chciał doszukać się jakiegoś ziarna prawdy w tym, co pisze Marks, mógłby powiedzieć, że emocje mają olbrzymi wpływ na rozumowanie człowieka. Nikt nigdy temu nie przeczytał, a marksizmowi nie można przypisywać zasługi odkrycia tej prawdy. Jednakże dla epistemologii nie ma to żadnego znaczenia. Zarówno sukcesy, jak i porażki mogą mieć wiele różnych przyczyn. Sporządzaniem ich wykazu i klasyfikowaniem zajmuje się psychologia.

Zawiść jest powszechną słabością. Nie ulega wątpliwości, że wielu intelektualistów zazdrości wyższych dochodów ludziom interesu, którym dobrze się powodzi, i że te emocje popychają ich w kierunku socjalizmu. Sądzą oni, że w państwie socjalistycznym otrzymają od rządzących wyższe wynagrodzenia niż te, które uzyskują w kapitalizmie. Jednakże wykazanie istnienia takiej zawiści nie zwalnia nauki z obowiązku skrupulatnej analizy doktryn socjalistycznych. Naukowcy muszą traktować każdą doktrynę tak, jakby jej zwolennicy głosili ją, kierując się wyłącznie czystym pragnieniem poznania prawdy. Różne odmiany polilogizmu zamiast poddać doktryny przeciwników teoretycznej analizie, zajmują się demaskowaniem pochodzenia autorów i ich motywów. Jest to metoda sprzeczna z podstawowymi zasadami racjonalnego rozumowania.

Rozprawianie się z teorią przez odwoływanie się do jej historycznego tła, „ducha” jej czasów, warunków materialnych panujących w kraju jej pochodzenia i jakichkolwiek cech osobistych jej autorów jest tanim chwytem. Teoria podlega wyłącznie osądowi rozumu. Jedynym miernikiem jej wartości jest kryterium rozumu. Teoria jest albo prawdziwa, albo fałszywa. Może się zdarzyć, że przy obecnym stanie wiedzy nie będziemy mogli orzec, czy jest ona prawdziwa, czy fałszywa. Nie jest jednak możliwe, żeby teoria była prawdziwa w stosunku do przedstawiciela burżuazji lub Amerykanina, jeśli nie jest prawdziwa w odniesieniu do robotnika lub Chińczyka.

Gdyby marksści i rasiści mieli rację, to nie sposób byłoby wyjaśnić, dlaczego rządzący z taką determinacją zwalczają odmienne teorie i prześladują ich zwolenn-

---

<sup>17</sup> Zob. s. 136–141.

ników. To, że istnieją nietolerancyjne rządy i partie polityczne, które dążą do zdelegalizowania i eliminacji przeciwników, stanowi właśnie dowód potęgi rozumu. Jeśli przeciwnicy jakiejś teorii uciekają się do pomocy policji, kata czy bojówek w celu jej zwalczenia, nie stanowi to jeszcze rozstrzygającego dowodu jej poprawności. Dowodzi to jednak, że ci, którzy posługują się prześladowaniami, są podświadomie przekonani o bezpodstawności głoszonych przez siebie doktryn.

Nie da się wykazać poprawności apriorycznych podstaw logiki i prakseologii, nie odwołując się do tychże podstaw. Rozum należy do danych ostatecznych i nie może analizować ani kwestionować sam siebie. Samo istnienie ludzkiego rozumu jest faktem wykraczającym poza racjonalność. O rozumie można powiedzieć jedynie to, że stanowi cechę odróżniającą człowieka od zwierząt i że przyczynił się do powstania niemal wszystkiego, co specyficzne ludzkie.

Tym, którzy uważają, że człowiek byłby szczęśliwszy, gdyby przestał używać rozumu i zdał się wyłącznie na intuicję oraz instynkty, warto uprzytomnić, jakie są osiągnięcia ludzkości. Ekonomia, opisując pochodzenie i funkcjonowanie współpracy społecznej, dostarcza wszystkich informacji niezbędnych do opowiedzenia się za rozumem lub przeciwko niemu. Jeśli człowiek rozważa, czy ma wyzwolić się spod panowania rozumu, to musi pamiętać, z jakimi stratami wiążałby się taki krok.

## IV. PIERWSZA ANALIZA KATEGORII DZIAŁANIA

### 1. Cele i środki

Rezultat, do którego prowadzi działanie, nazywamy celem, realizacją zamiaru lub planu. Na co dzień określamy tak również pośrednie cele, zamary lub plany, do których działający człowiek dąży i które realizuje tylko dlatego, ponieważ jest przekonany, że wtedy będzie mógł osiągnąć swój ostateczny cel, urzeczywistnić zasadniczy zamiar, plan. Ścisłe mówiąc, osiągnięcie celu, realizacja zamiaru, planu oznacza zawsze uwolnienie się od uczucia dyskomfortu.

Środek jest tym, co służy urzeczywistnieniu dowolnego celu, zamiaru, planu. Środki nie należą do świata zastanego. W zastanym świecie istnieją tylko przedmioty. Przedmiot staje się środkiem, gdy w ludzkim umyśle powstanie plan jego wykorzystania w określonym celu, a potem w działaniu zostanie on rzeczywiście użyty do osiągnięcia tego celu. Myślący człowiek dostrzega w rzeczach ich pozytyczność, to znaczy przydatność do osiągnięcia swoich celów, a działający człowiek przekształca je w środki. Bardzo ważne jest, by uświadomić sobie, że elementy zewnętrznego świata stają się środkami tylko wtedy, gdy są przedmiotem operacji myślowych i wynikającego z nich ludzkiego działania. Jako takie obiekty świata zewnętrznego są zjawiskami należącymi do sfery fizycznej i stanowią przedmiot nauk przyrodniczych. Dopiero zamiar człowieka i działanie czynią z nich środki. Prakseologia nie zajmuje się światem zewnętrznym, lecz zachowaniami człowieka w stosunku do tego świata. Rzeczywistość prakseologiczna to nie świat zewnętrznny, lecz świadoma reakcja człowieka na zastany stan świata. Ekonomia nie zajmuje się rzecząmi i konkretnymi obiektami materialnymi, lecz ludźmi, ich zamysłami i działaniami. Dobra, towary i bogactwo oraz wszystkie inne pojęcia związane z działalnością człowieka nie są elementami przyrody, lecz należą do sfery zamysłu i działania. Ten, kto chce je badać, nie powinien ich szukać w świecie zewnętrznym, lecz musi je umieścić w kontekście zamysłu działającego człowieka.

Prakseologia i ekonomia nie zajmują się takimi zamysłami i działaniami ludzi, jakimi byłyby one, gdyby wszyscy działały z побudek wynikających z absolutnie niepodważalnej filozofii i dysponowali doskonałą wiedzą technologiczną. W obrębie nauk, których przedmiotem jestomylny człowiek, nie może być miejsca dla takich pojęć jak absolutna poprawność i wszechwiedza. Celem jest wszystko to, do czego człowiek dąży. Środkiem jest wszystko, co uzna on za środek.

Zadaniem nauk technicznych i medycyny jest demaskowanie błędów popełnianych w dziedzinach, którymi się zajmują. Zadaniem ekonomii jest wskazy-

wanie błędów w doktrynach dotyczących działania ludzi w społeczeństwie. Jeśli jednak ludzie nie korzystają ze wskazówek nauki, lecz pozostają przy swoich przesądach, to błędy te stają się faktem, którym należy się zająć. Ekonomiści uważają, że regulacje w wymianie międzynarodowej są niewłaściwym środkiem do osiągnięcia celu założonego przez tych, którzy je wprowadzają. Dopóki jednak opinia publiczna nie wyzbędzie się swoich iluzji, a w konsekwencji rządy będą stosować regulacje w handlu zagranicznym, bieg wypadków będzie zdeterminowany przez takie błędne stanowisko. Dzisiejsza medycyna uważa, że teorie na temat leczniczych właściwości mandragory są zwykłą budzą. Jak długo jednak ludzie uważali tę bajkę za prawdę, tak długo mandragora była dobrem ekonomicznym, za które można było żądać zapłaty. Gdy ekonomia zajmuje się zagadnieniem cen, nie pyta o to, czym są rzeczy w opinii innych ludzi; pyta się tylko, jakie mają one znaczenie dla tych, którzy chcą je nabyć. Przedmiotem jej zainteresowania są bowiem rzeczywiste ceny, płacone i uzyskiwane w rzeczywistych transakcjach. Ekonomia nie zajmuje się hipotetycznymi cenami, które ludzie płaciliby, gdyby byli inni, niż są.

Środki są z konieczności zawsze ograniczone, to znaczy niewystarczające w porównaniu z zastosowaniami, które człowiek mógłby dla nich znaleźć. Gdyby było inaczej, nie podejmowano by żadnych działań z nimi związanych. Jeśli człowieka nie krepuje zbyt mała ilość dostępnych rzeczy, nie musi podejmować żadnych działań.

Zwykle cel określa się mianem dobra ostatecznego (*ultimate good*), a środki nazywa się dobrami (*goods*). Gdy ekonomiści wprowadzili te terminy, myśleli jak technicy, a nie jak prakseolodzy. Przeprowadzili podział na *dobra wolne (free goods)* i *dobra ekonomiczne (economic goods)*. Dobrami wolnymi nazwali te rzeczy, które występują w obfitości, co sprawia, że nie trzeba ich oszczędzać. Takie dobra nie są obiektem żadnych działań, lecz stanowią ogólne warunki ludzkiego dobrobytu. Składają się na środowisko naturalne, w którym człowiek żyje i działa. Tylko dobra ekonomiczne są podłożem, z którego wyrasta działanie. Ekonomia zajmuje się jedynie tymi dobrami.

Dobra ekonomiczne, które same w sobie służą bezpośredniemu zaspokojeniu potrzeb człowieka, a których pożyteczność nie zależy od współdziałania z innymi dobrami ekonomicznymi, noszą nazwę dóbr konsumpcyjnych (*consumers' goods*) lub dóbr pierwszego rzędu (*goods of the first order*). Środki, które mogą zaspokoić potrzeby tylko w sposób pośredni, gdy towarzyszy im współdziałanie innych dóbr ekonomicznych, nazwano dobrami produkcyjnymi (*producers' goods*) lub czynnikami produkcji (*factors of production*) albo dobrami dalszego, wyższego rzędu (*goods of remoter, higher order*). Pożyteczność dóbr produkcyjnych polega na tym, że – przy współudziale komplementarnych dóbr produkcyjnych (*complementary producers' goods*) – umożliwiają wytworzenie produktu. Może on być dobrem konsumpcyjnym; może też być dobrem produkcyjnym, które w połączeniu z innymi dobrami produkcyjnymi umożliwi wytworzenie dobra konsumpcyjnego. Dobra produkcyjne dzieli się według rzędów, w zależności od ich bliskości względem dobra konsumpcyjnego, do którego wytworzenia mogą służyć. Dobra produkcyjne, które znajdują się najbliżej wyprodukowania dobra

konsumpcyjnego, są nazywane dobrami drugiego rzędu, z kolei te, które służą do wyprodukowania dóbr drugiego rzędu – dobrami trzeciego rzędu i tak dalej.

Celem takiego podziału dóbr na poszczególne rzędy jest stworzenie podstaw teorii wartości i cen czynników produkcji. W dalszej części książki wyjaśnimy, w jaki sposób ocena wartości i ceny dóbr wyższych rzędów zależą od oceny wartości i od cen dóbr niższych rzędów, które zostały wyprodukowane przy ich użyciu. Pierwsza i ostateczna ocena wartości przedmiotów świata zewnętrznego odnosi się wyłącznie do dóbr konsumpcyjnych. Wszystkie inne rzeczy są oceniane w zależności od tego, jaką rolę odgrywają w produkcji dóbr konsumpcyjnych.

W istocie nie ma więc konieczności dokonywania podziału dóbr produkcyjnych na poszczególne rzędy od drugiego do  $n$ . Zbędne są także drobiazgowe rozważania dotyczące tego, czy określone dobro należy uznać za dobro najniższego rzędu, czy też zaliczyć do któregoś z wyższych rzędów. To, czy dobrem konsumpcyjnym gotowym do konsumpcji nazwiemy nieprzetworzone ziarno kawy, palone ziarno, kawę mieloną, kawę zaparzoną i przygotowaną do wypicia, czy kawę podaną w filiżance z dodatkiem mleczka i cukru, nie ma znaczenia. Nieistotne jest, jakie przyjmie zasady użycia języka, ponieważ wszystko, co mówimy o dobrach konsumpcyjnych w związku z zagadnieniem oceny wartości, można zastosować do każdego dobra wyższego rzędu (z wyjątkiem dóbr najwyższego rzędu), o ile traktujemy je jako produkt.

Dobro ekonomiczne niekoniecznie przybiera postać konkretnego przedmiotu. Niematerialne dobra ekonomiczne nazywamy usługami.

## 2. Skala wartości

Działający człowiek wybiera spośród różnych dostępnych mu możliwości. Jeden z nich uznaje za lepszą od pozostałych.

Przyjęło się mówić, że działający człowiek ma w wyobraźni skalę potrzeb lub skalę wartości, z której korzysta, gdy planuje działania. Na podstawie takiej skali przystępuje do realizacji potrzeb, które mają dla niego większą wartość, a więc są pilniejsze; pozostawia zaś niezaspokojone potrzeby o mniejszej wartości, czyli mniej pilne. Nie można nic zarzucić takiemu opisowi. Trzeba jednak pamiętać, że skala wartości lub potrzeb przejawia się wyłącznie w działaniu. Skale te nie istnieją niezależnie, poza rzeczywistym działaniem jednostek. Jedynym źródłem wiedzy o tych skalach jest obserwacja działań człowieka. Każde działanie zawsześciłe odpowiada skalom wartości lub potrzeb, ponieważ skale te są jedynie narzędziem interpretacji działań podejmowanych przez człowieka.

W doktrynach etycznych ustala się skale wartości, którymi człowiek powinien się kierować w swoim postępowaniu, choć nie zawsze tak robi. Ich autorzy przypisują sobie prawo decydowania o tym, co jest dobre, a co złe, i wskazywanie ludziom, do jakiego dobra najwyższego powinni dążyć. Etyka jest dyscypliną normatywną, jej celem jest poznanie dotyczące tego, jak powinno być. Nie jest neutralna wobec faktów, lecz ocenia je z punktu widzenia arbitralnie przyjętych norm.

W prakseologii i ekonomii mamy do czynienia z innym ujęciem. Naukowcy zajmujący się tymi dyscyplinami są całkowicie świadomi tego, że ostatecznych celów ludzkiego działania nie da się analizować z punktu widzenia jakichś absolutnych norm. Ostateczne cele są ostatecznymi danymi; są one czysto subiektywne. Różne osoby mają różne cele, a u tej samej osoby cele zmieniają się w czasie. Prakseologia i ekonomia zajmują się środkami służącymi osiągnięciu celów wybranych przez działającego człowieka. Nie zajmują żadnego stanowiska wobec takich zagadnień, jak to, czy sybarytyzm jest czymś lepszym od ascetyzmu, czy nie. Oceniają środki, posługując się tylko jednym kryterium, a mianowicie odpowiadając na pytanie, czy zapewniają one osiągnięcie celów, do których dążą działające jednostki.

W ekonomii pojęcia nienormalności i wynaturzenia nie mają racji bytu. Ekonomia nie mówi o żadnym człowieku, że jest nienormalny, ponieważ woli to, co nieprzyjemne, szkodliwe i bolesne, od tego, co przyjemne, korzystne i kojące. Mówi tylko, że jest on inny niż pozostali ludzie, że lubi to, czego inni nie znoszą, że uważa za pożyteczne to, czego inni unikają, że czerpie przyjemność z doświadczania bólu, przed którym inni starają się uchronić, bo wywołuje cierpienie. Przeciwstawne pojęcia normalności i wynaturzenia mogą być użyte w znaczeniu antropologicznym dla odróżnienia tych osób, które zachowują się tak jak większość ludzi, oraz outsiderów i osób o nietypowych upodobaniach. Można im również nadać sens biologiczny i stosować wobec tych, których postępowanie służy zachowaniu sił życiowych, oraz tych, którzy działają w sposób autodestrukcyjny. Można używać tych pojęć w znaczeniu etycznym, przeprowadzając podział na tych, którzy postępują właściwie, oraz tych, którzy zachowują się nie tak, jak powinni. Jednakże w teoretycznej nauce o ludzkim działaniu nie ma miejsca na takie rozróżnienia. Każda analiza ostatecznych celów musi być czysto subiektywna, a więc arbitralna.

Wartość to znaczenie, jakie działający człowiek przypisuje ostatecznym celom. Zasadnicza, pierwotna wartość jest przypisywana tylko celom ostatecznym. Środki są oceniane wtórnio w zależności od ich przydatności w dążeniu do ostatecznych celów. Ocena ich wartości wynika z oceny celów, którym służą. Środki mają dla człowieka znaczenie tylko ze względu na to, że umożliwiają mu osiągnięcie określonych celów.

Wartość nie należy do istoty rzeczy, nie tkwi w ich wnętrzu. Jest w nas; jest sposobem, w jaki człowiek reaguje na warunki swojego otoczenia.

Wartość nie tkwi też w słowach ani doktrynach. Wyraża się w postępowaniu człowieka. Nie jest istotne to, co ludzie lub grupy ludzi mówią na temat wartości, lecz to, jak postępują. Krasomówstwo moralistów i pompatyczny styl programów partyjnych mają jako takie pewne znaczenie. Wpływają one jednak na wydarzenia rozgrywające się w świecie ludzi tylko w takim stopniu, w jakim rzeczywiście kształtują działania jednostek.

### 3. Skala potrzeb

Ludzie najczęściej – wbrew własnym deklaracjom – dążą przede wszystkim do poprawy materialnych warunków życia. Chcą więcej i lepiej jeść, chcą lepszych

domów, ubrań i mnóstwa rozmaitych udogodnień. Chcą być bogaci i zdrowi. Psychologia stosowana, traktując te cele jako dane ostateczne, próbuje wskazać, jakie najlepiej zastosować środki do osiągnięcia możliwie największej satysfakcji. Z tego punktu widzenia dokonuje ona rozróżnienia między „prawdziwymi” potrzebami człowieka a wyimaginowanymi lub fałszywymi zachciankami. Poucza ludzi o tym, jak powinni postępować i z jakich korzystać środków.

Znaczenie takich doktryn jest oczywiste. Psycholog czyni – ze swojego punktu widzenia – słusznie, dokonując podziału na działania sensowne oraz działania, które nie doprowadzą do celu. Ma rację, gdy rozsądne metody odżywiania się przeciwstawia dietom szkodliwym. Może potępić pewne rodzaje zachowań jako absurdalne i sprzeczne z „prawdziwymi” potrzebami. Takie oceny nie mają jednak sensu w nauce zajmującej się ludzkim działaniem. Dla prakseologii i ekonomii nie ma znaczenia to, co człowiek powinien robić, lecz to, co robi. Higiena być może słusznie nazywa alkohol i nikotynę truciznami, ale ekonomia musi wyjaśnić, dlaczego ceny tytoniu i wódek są takie, jakie są, a nie jakie byłyby w innych okolicznościach. Ekonomia nie zajmuje się tym, jakie byłyby ceny tych produktów w innej sytuacji.

W ekonomii nie ma miejsca na skalę potrzeb inną niż skala wartości przejawiającej się w postępowaniu człowieka. Ekonomia zajmuje się człowiekiem takim, jakim on jest, słabym, popełniającym błędy – a nie idealnymi istotami, o wiedzy i doskonałości przysługującej tylko bogom.

#### 4. Działanie jako wymiana

Działanie to próba zastąpienia mniej satysfakcjonującego stanu rzeczy bardziej satysfakcjonującym. Taką dobrowolnie podjętą próbę poprawy sytuacji nazywamy wymianą. Sytuacja mniej pożądana zostaje zmieniona na bardziej pożądaną. Rezygnujemy z czegoś, co daje nam mniejszą gratyfikację, żeby otrzymać coś, co daje większe zadowolenie. To, z czego rezygnujemy, nazywamy ceną, jaką trzeba zapłacić za osiągnięcie pożądanego celu. Wartość płaconej ceny nazywa się kosztami. Koszty są równe wartości, jaką przypisujemy satysfakcji, której trzeba się wyrzec, żeby osiągnąć upragniony cel.

Różnica między wartością płaconej ceny (poniesionymi kosztami) a wartością osiągniętego celu nazywa się zarobkiem, zyskiem lub przychodem netto. Zysk w tym podstawowym znaczeniu jest czysto subiektywny, stanowi wzrost zadowolenia działającego człowieka, jest zjawiskiem psychicznym, którego nie da się ani zmierzyć, ani zważyć. Można mówić, że pozbyliśmy się odczuwanego dyskomfortu w większym lub mniejszym stopniu; ale to, jak duże musi być zadowolenie, żeby przewyższyło intensywnością inny stan zadowolenia, wiemy tylko za sprawą naszych odczuć; nie da się tego ustalić i określić w sposób obiektywny. Ocena wartości nie oznacza mierzenia, lecz porządkowanie według pewnej skali, ustalanie względnego położenia. Ocena ta odzwierciedla porządek naszych upodobań i ich kolejność, ale nie jest pomiarem wielkości ani wagi. Można do niej stosować wyłącznie liczby porządkowe, a nie kardynalne.

Mówienie o kalkulacji wartości jest jałowe. Kalkulacja jest możliwa wyłącznie w wypadku liczb kardynalnych. Różnica między oceną wartości dwóch stanów rzeczy należy całkowicie do sfery psychicznej i osobistej. Nie da się jej rzutować na świat zewnętrzny. Może ją odczuwać tylko jednostka. Nie można jej wyrazić ani się nią podzielić z drugim człowiekiem. Jest stopniem intensywności.

Fizjologowie i psychologowie opracowali różne metody, które według nich mają zastępować niewykonalny pomiar intensywności. Ekonomia nie musi zajmować się tymi kontrowersyjnymi półśrodkami. Nawet ich zwolennicy zdają sobie sprawę, że nie da się tych metod zastosować do sądów wartościujących. A choćby się dało zastosować, to nie miałyby to żadnego znaczenia dla zagadnień ekonomicznych. Ekonomia zajmuje się bowiem działaniem jako takim, a nie psychicznymi faktami, których skutkiem są określone działania.

Bardzo często się zdarza, że jakieś działanie nie doprowadza do osiągnięcia zamierzonego celu. Czasami rezultat działania jest wprawdzie gorszy od oczekiwanej, ale mimo to stanowi postęp w porównaniu z poprzednim stanem rzeczy; wtedy nadal możemy mówić o zysku, choć jest on mniejszy od oczekiwanej. Może się jednak zdarzyć, że działanie doprowadzi do powstania sytuacji mniej pożądanej niż stan rzeczy, który miała zastąpić. Wówczas różnica między oceną wartości rezultatu a poniesionymi kosztami nazywa się stratą.

## v. Czas

### 1. Czas jako czynnik prakseologiczny

Pojęcie zmiany zakłada pojęcie następstwa czasowego. Nieruchomy, wiecznie niezmienny świat istniałby poza czasem, ale byłby martwy. Pojęcia zmiany i czasu są ze sobą nierozerwalnie związane. Działanie ma na celu zmianę i dlatego jest podporządkowane czasowi. Ludzki rozum nie jest nawet w stanie wyobrazić sobie idei pozaczasowego istnienia i działania.

Ten, kto działa, dzieli czas na okresy: przed działaniem, w trakcie działania i po jego zakończeniu. Nie może on pozostawać obojętny na upływ czasu.

Logika i matematyka zajmują się idealnym systemem myśli. Relacje między jego elementami i wyniki przeprowadzanych w nim operacji myślowych występują jednocześnie i są wzajemnie od siebie zależne. Możemy powiedzieć, że są one synchroniczne lub pozaczasowe. Doskonały umysł mógłby je wszystkie uchwycić jednocześnie w jednej myśli. Niezdolność człowieka do wykonania takiej czynności sprawia, że samo myślenie jest również działaniem, w którym następuje stopniowe przechodzenie od mniej zadowalającego stanu niewystarczającego poznania do bardziej satysfakcjonującego stanu pogłębionej wiedzy. Nie należy jednak mylić czasowego porządku, w którym nabiera się wiedzy, z logiczną jednoczesnością wszystkich części apriorycznego systemu dedukcyjnego. W takim systemie pojęcia uprzedniości i następstwa są używane tylko metaforycznie. Nie odnoszą się one do systemu, lecz do czynności związanej z jego zrozumieniem. Sam system nie zakłada kategorii czasu ani przyczynowości. Między jego poszczególnymi elementami występuje związek funkcjonalny, nie występują natomiast przyczyny ani skutki.

W sensie epistemologicznym różnica między systemem prakseologii a systemem logiki polega właśnie na tym, że prakseologia zakłada kategorie czasu i przyczynowości. Prakseologia jest również systemem apriorycznym i dedukcyjnym. Jako system jest poza czasem. Jednak zmiana stanowi jeden z jego elementów. Pojęcia „wcześniej” i „poźniej” oraz kategorie przyczyny i skutku należą do jego istotnych składników. Uprzedniość i następstwo są ważnymi pojęciami rozumowania prakseologicznych. Równie ważna jest nieodwracalność zdarzeń. W systemie prakseologicznym każda wzmianka o zależności funkcjonalnej między jego elementami jest równie metaforyczna i myląca, jak nawiązania do uprzedniości i następstwa w systemie logicznym<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Nie ma potrzeby, żebyśmy w traktacie ekonomicznym zastanawiali się nad możliwością skon-

## 2. Przeszłość, teraźniejszość i przyszłość

Człowiek wyrabia sobie pojęcie czasu i uzyskuje świadomość jego upływu dzięki działaniu. Pojęcie czasu jest kategorią prakseologiczną.

Działanie jest zawsze skierowane ku przyszłości. Z zasady i z koniecznością oznacza ono zawsze planowanie i wykonywanie czynności w celu zapewnienia sobie lepszej przyszłości. Każde działanie zmierza do stworzenia w przyszłości warunków bardziej zadowalających niż warunki, które by zaistniały, gdyby działanie nie zostało podjęte. Dyskomfort, który skłania człowieka do podjęcia działania, wynika z przewidywania, że przyszłe warunki będą prawdopodobnie niezadowalające, o ile nie zostanie podjęte żadne działanie mające na celu ich zmianę. W każdym razie działanie może mieć wpływ wyłącznie na przyszłość, nigdy na teraźniejszość, która z każdym najmniejszym ułamkiem sekundy odchodzi w przeszłość. Człowiek zaczyna mieć świadomość czasu, gdy planuje przeobrazić mniej zadowalający obecny stan rzeczy w przeszły stan, bardziej satysfakcjonujący.

Z punktu widzenia kontemplacyjnej medytacji czas to tylko trwanie, „la durée pure, dont l'écoulement est continu, et où l'on passe, par gradations insensibles, d'un état à l'autre: Continuité réellement vécue”<sup>2</sup>. „Teraz” chwili obecnej jest niestannie przesuwane w przeszłość i zostaje tylko w pamięci. Człowiek, jak mówią filozofowie, uświadamia sobie czas<sup>3</sup>, myśląc o przeszłości. Kategorie zmiany i czasu nie powstają jednak dzięki wspomnieniom; człowiek uzmysławia je sobie, gdy chce polepszyć warunki, w jakich żyje.

Czas, który mierzymy za pomocą różnych przyrządów mechanicznych, jest zawsze czasem przeszłym. Czas, który mają na myśli filozofowie, jest albo czasem przeszłym, albo przyszłym. W wypadku każdego z tych kontekstów teraźniejszość jest pewną idealną linią graniczną, oddzielającą przeszłość od przyszłości. Tymczasem z punktu widzenia prakseologii między przeszłością a przyszłością istnieje rzeczywista, trwająca przez pewien okres teraźniejszość. Działanie jako takie rozgrywa się w takiej rzeczywistej teraźniejszości, ponieważ wykorzystuje chwilę obecną i ucielesnia jej realność<sup>4</sup>. W późniejszej retrospekcji zauważamy w minionej chwili przede wszystkim działanie oraz warunki, jakie ta chwila stworzyła dla działania. To, co nie może już być zrealizowane

struowania mechaniki jako systemu aksjomatycznego, w którym pojęcie funkcji zostało zastąpione pojęciem przyczyny i skutku. W dalszej części wykażemy, że aksjomatyczna mechanika nie może służyć jako wzorzec przy omawianiu systemu ekonomicznego. Zob. s. 303–305.

<sup>2</sup> Henri Bergson, *Materia i pamięć*, tłum. Romuald Weksler-Waskinel, Kraków 2006, s. 147: „czyste trwanie, którego płynięcie jest ciągłe i w którym, poprzez nieodczuwalne stopnie, przechodzi się od jednego stanu do drugiego: ciągłość faktycznie przeżywana”.

<sup>3</sup> Edmund Husserl, *Vorlesungen zur Phänomenologie des inneren Zeitbewusstseins*, „Jahrbuch für Philosophie und Phänomenologische Forschung” IX (1928), s. 391 i n. Polskie wydanie: *Wykłady z fenomenologii wewnętrznej świadomości czasu*, tłum. Janusz Sidorek, Warszawa 1989, s. 46–47. Alfred Schütz, loc. cit., s. 45 i n.

<sup>4</sup> „Ce que j'appelle mon présent, c'est mon attitude vis-à-vis de l'avenir immédiat, c'est mon action imminente”. Bergson, op. cit., s. 152. W polskim tłumaczeniu (op. cit., s. 113): „To co nazywam moją teraźniejszością, jest moją postawą wobec bezpośredniej przyszłości, czekającym mnie natychmiastowym działaniem”.

lub skonsumowane, ponieważ taka możliwość przeminęła, stanowi o różnicę między przeszłością a teraźniejszością. To, co nie może być jeszcze zrealizowane lub skonsumowane, ponieważ nie wystąpiły jeszcze warunki umożliwiające tę realizację lub nie nadszedł jeszcze odpowiedni czas, stanowi o różnicę między przyszłością a teraźniejszością\*. Teraźniejszość daje działaniu możliwości i zadania, na które do tej pory było za wcześnie i na które za chwilę będzie za późno.

Teraźniejszość pojmowana jako trwanie stanowi kontynuację warunków i możliwości stworzonych dla działania. Każdy rodzaj działania wymaga szczególnych warunków, do których trzeba go dostosować w zależności od celu, jaki ma być osiągnięty. Pojęcie teraźniejszości jest więc różne dla poszczególnych sfer działania. Nie ma ono nic wspólnego z różnymi metodami mierzenia upływu czasu za pomocą obserwacji ruchu w przestrzeni. Czas, który już przeminął, zawiera się w teraźniejszości w takim stopniu, w jakim jest on wciąż aktualny, to znaczy ma istotne znaczenie dla działania. Teraźniejszość można porównać, w zależności od tego, jakie działanie się podejmuje, ze średniowieczem, z XIX wiekiem, zeszłym rokiem, minionym miesiącem, wczorajszym dniem, ale także z godziną, minutą lub sekundą, która właśnie upłynęła. Kiedy ktoś mówi: „Teraz nie oddaje się już czci Zeusowi”, to ma na myśli inną teraźniejszość niż teraźniejszość, o której mówi kierowca w zdaniu: „Teraz jest jeszcze za wcześnie, żeby skrącić”.

Przyszłość jest niepewna, toteż nigdy dokładnie nie wiadomo, jak dużą jej część możemy uważać za *teraz*, za to, co dzieje się obecnie. Jeśli w 1913 roku ktoś powiedział: „Obecnie – teraz – w Europie wolność myśli nie podlega dyskusji”, to nie przewidział, że to „teraz” w krótkim czasie stanie się przeszłością.

### 3. Oszczędzanie czasu

Człowiek podlega upływowi czasu. Przychodzi na świat, dojrzewa, starzeje się i umiera. Ma mało czasu. Musi go oszczędzać, tak jak oszczędza wszystkie inne rzadkie zasoby.

Oszczędzanie czasu ma charakter szczególny ze względu na wyjątkowość i nieodwracalność porządku czasowego. Każda część teorii działania potwierdza znaczenie tej prawdy.

Jedno trzeba z naciskiem podkreślić. Oszczędzanie czasu jest niezależne od oszczędzania dóbr i usług ekonomicznych. Nawet w Kukani, legendarnej krainie dobrobytu, człowiek musiałby oszczędzać czas, gdyby nie był nieśmiertelny, wiecznie młody ani obdarzony niezniszczalnym zdrowiem i energią. Mimo że zaspokajałby natychmiast każdą potrzebę, nie wkładając w to żadnego wysiłku, musiałby planować swój czas, ponieważ istnieją stany zadowolenia, których

\* W oryginale angielskim: „contrasts the future with the past”. W niemieckim pierwowzorze *Human Action, Nationalökonomie*, Genewa 1940, fragment ten brzmi następująco: „und das, was noch nicht getan oder genossen werden kann, [...] hebt die Zukunft von der Gegenwart ab [...]” (s. 79). Z kontekstu wynika, że trzeba oprzeć się na wersji niemieckiej.

nie da się ze sobą pogodzić i nie można ich przezywać jednocześnie. Również dla mieszkańców Kukanii czas byłby dobrem występującym w ograniczonej ilości, posiadającym aspekty „wcześniej” oraz „poźniej”.

#### 4. Związki czasowe między działaniami

Dwa działania tej samej osoby nigdy nie są synchroniczne. Ich wzajemna relacja w czasie ma charakter „wcześniej–poźniej”. Działania różnych osób można uważać za synchroniczne wyłącznie z punktu widzenia fizycznych metod pomiaru czasu. Jednoczesność jest pojęciem prakseologicznym tylko w odniesieniu do uzgodnionych działań różnych jednostek<sup>5</sup>.

Poszczególne działania jednego człowieka następują jedno po drugim. Nigdy nie mogą być wykonywane w tej samej chwili; zawsze występują w kolejności, w mniejszych lub większych odstępach czasowych. Istnieją działania, które służą osiągnięciu kilku celów naraz. Byłoby błędem, gdybyśmy uznali je za przykład jednoczesności różnych działań.

Ludzie często nie rozumieją znaczenia terminu „skala wartości” i lekceważą znaczenie czynników, które sprawiają, że nie można mówić o jednoczesności różnych działań tego samego człowieka. Uważają, że różne działania tej samej osoby są odzwierciedleniem pewnej skali wartości, bez względu na to, o jakie działania chodzi i jakie działania je poprzedzały oraz według jakiego planu miały przebiegać. Skala wartości i plan, którym przypisano trwałość i niezmienność w pewnym okresie, zostały błędnie zinterpretowane jako przyczyna i motyw różnych pojedynczych działań. Jednoczesność, której nie można było stwierdzić w wypadku różnych działań, wykryto bez trudu w skali wartości i w planie. Przeoczono jednak to, że skala wartości jest tylko pewną myślową konstrukcją. Skala wartości przejawia się jedynie w działaniu. Można ją wykryć tylko na postawie obserwacji rzeczywistych działań. Stąd też nie wolno jej zestawiać z rzeczywistym działaniem i używać jako kryterium oceny rzeczywistych działań.

Niedopuszczalne jest również dokonywanie podziału na działania racjonalne i rzekomo nieracjonalne na podstawie porównania rzeczywistego działania z wcześniejszymi planami i zamierzeniami dotyczącymi przeszłych działań. To, że cele, które wczoraj zaplanowałem na dzisiaj, odbiegają od celów, do których rzeczywiście dziś zmierzam, może być interesujące. Wczorajsze plany nie stanowią jednak bardziej obiektywnego i niearbitralnego kryterium oceny dzisiejszych rzeczywistych działań niż jakiekolwiek inne pojęcia i normy.

Próbowano wyjaśnić pojęcie działania nieracjonalnego, posługując się następującym rozumowaniem: jeśli ktoś woli *a* od *b* oraz *b* od *c*, to z logicznego punktu widzenia powinien woleć *a* od *c*. Jeśli jednak w rzeczywistości woli *c* od *a*, to mamy do czynienia z działaniem, któremu nie możemy przypisać spój-

<sup>5</sup> Dla uniknięcia nieporozumieństw dodajmy, że to twierdzenie nie ma nic wspólnego z twierdzeniem Einsteina dotyczącym związków czasowych między zdarzeniami odległymi w przestrzeni.

ności ani racjonalności<sup>6</sup>. Rozumowanie to nie uwzględnia tego, że dwa działania tego samego człowieka nigdy nie mogą być jednocześnie. Jeśli w jednym działaniu ktoś woli *a* od *b*, a w innym woli *b* od *c*, to choćby odstęp czasowy między tymi działaniami był bardzo mały, nie wolno konstruować jednej skali wartości, na której *a* stoi wyżej niż *b*, a *b* wyżej niż *c*. Niedopuszczalne jest także traktowanie kolejnego, trzeciego działania jako równoczesnego z dwoma poprzednimi. Przytoczone rozumowanie dowodzi tylko, że sądy wartościujące nie są niezmienne i w związku z tym skala wartości, która powstaje na podstawie różnych, z koniecznością niejednoczesnych działań jednostki, może być wewnętrznie sprzeczna<sup>7</sup>.

Nie należy mylić logicznego pojęcia spójności (tzn. braku sprzeczności) z prakseologicznym pojęciem spójności (tzn. stałością lub wiernością tym samym zasadom). Spójność logiczna istnieje tylko w myśleniu, stałość zaś tylko w działaniu.

Stałosć i racjonalność to dwa zupełnie różne pojęcia. Jeśli czyjeś oceny dotyczące wartości zmieniły się, to niezłomne trwanie przy dotychczasowych zasadach działania tylko po to, żeby zachować ich spójność, nie byłoby przejawem racjonalności, lecz uporu. Działanie może być stałe tylko w jednym znaczeniu: zawsze oznacza wybór czegoś, co uważa się za bardziej wartościowe, kosztem czegoś, co uznaje się za mniej wartościowe. Gdy ocena wartości ulegnie zmianie, działanie również musi się zmienić. W zmienionych okolicznościach wierność staremu planowi nie będzie miała sensu. System logiczny musi być spójny i wolny od sprzeczności, ponieważ zakłada on współistnienie wszystkich jego elementów i twierdzeń. Tymczasem w działaniu, które z koniecznością należy do porządku czasowego, nie może być mowy o tego rodzaju spójności. Działanie musi być dostosowane do celu, a celowość wymaga, żeby modyfikować sposób działania w zależności od zmieniających się warunków.

Rozumność jest uznawana za zaletę człowieka. Człowiek ma rozum, jeśli jest zdolny do myślenia i na tyle szybkiego modyfikowania swoich działań, żeby czas, jaki upływa między pojawiением się nowych okoliczności a modyfikacją, był jak najkrótszy. Jeśli przez stałość rozumielibyśmy wierność raz powiętremu planowi, bez względu na zmiany warunków, to rozumność i szybkość reakcji byłaby jej dokładnym przeciwnieństwem.

Spekulant giełdowy może opracować dokładny plan swoich operacji finansowych. Bez względu na to, czy będzie się trzymał tego planu, jego działania są racjonalne także w znaczeniu, jakie przypisują określeniu „racjonalny” ci, którzy chcą dzielić działania na racjonalne i nieracjonalne. Spekulant może w ciągu jednego dnia dokonać transakcji, których postronny obserwator – niebiorący pod uwagę zmian zachodzących na rynku – nie będzie w stanie uznać za rezultat spójnego zachowania. Jednak spekulant stale dąży do osiągnięcia zysku i uniknięcia straty. Musi więc dostosować sposób postępowania do zmian wa-

<sup>6</sup> Zob. Feliks Kaufmann, *On the Subject Matter of Economic Science*, „Economica”, R. 13, s. 390.

<sup>7</sup> Zob. Philip H. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, red. Robbins, London 1933, t. 1, s. 32 i n.; Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, wyd. 2, London 1935, s. 91 i n.

runków na rynku oraz do zmian we własnych ocenach dotyczących przyszłych ruchów cen<sup>8</sup>.

Choćbyśmy nie wiem jak się starali, nie uda nam się stworzyć takiego pojęcia „irracjonalnego” działania, w którym „irracjonalność” nie byłaby związana z jakąś arbitralną oceną wartości. Przypuśćmy, że ktoś postanowił działać w sposób niestały tylko po to, żeby obalić prakseologiczne twierdzenie, że nie istnieje działanie irracjonalne. Człowiek ten dąży do specyficznego celu, a mianowicie do podważenia twierdzenia prakseologicznego, i działa inaczej, niż działałby, gdyby takiego celu sobie nie postawił. Wybrał niewłaściwe środki mające służyć obaleniu prakseologii. I nic ponad to.

---

<sup>8</sup> Oczywiście, plany mogą być również wewnętrznie sprzeczne. Czasami ich niespójność może wynikać z niewłaściwego osiądu. Zdarza się jednak, że sprzeczności te są wynikiem rozmyślnych działań i służą określonemu celowi. Jeśli na przykład podany do wiadomości publicznej program rządu lub partii politycznej obiecuje wysokie ceny dla producentów a jednocześnie niskie ceny dla konsumentów, to cel połączenia takich niedających się pogodzić projektów jest zapewne demagogiczny. Wówczas program, czyli podany do wiadomości plan, jest wewnętrznie sprzeczny, ale w zamiarach jego autorów, którzy głoszą sprzeczne hasła po to, żeby osiągnąć określony cel, nie ma żadnej sprzeczności.

## VI. NIEPEWNOŚĆ

### 1. Niepewność i działanie

Niepewność przyszłości zawiera się w samym pojęciu działania. Te dwa fakty – że człowiek działa oraz że przyszłość jest niepewna – nie są od siebie niezależne, lecz stanowią dwa różne aspekty tego samego zagadnienia.

Można przyjąć, że o rezultacie wszystkich działań i zmian decydują wyłącznie odwieczne, niezmienne prawa rządzące przemianami i rozwojem we wszechświecie. Można traktować konieczne związki i współzależności między wszystkimi zjawiskami, to znaczy ich powiązania przyczynowe, jako podstawowy i ostateczny fakt. Można odrzucić możliwość istnienia przypadku. Jednakże bez względu na to, jak jest w rzeczywistości, lub jak ta rzeczywistość przedstawia się umysłowi jakiejś doskonalej inteligencji, nie ulega wątpliwości, że przed działającym człowiekiem przyszłość jest zakryta. Gdyby człowiek znał przyszłość, nie musiałby dokonywać wyborów i nie podejmowałby działania. Byłby podobny do automatu: reagowałby na bodźce bez udziału własnej woli.

Niektórzy filozofowie są gotowi zaprzeczać istnieniu ludzkiej woli, uzając ją za iluzję i oszukiwanie się, ponieważ człowiek musi nieświadomie zachowywać się zgodnie z nieubłaganymi prawami przyczynowości. Z punktu widzenia pierwszego poruszyciela lub praprzyczyny może to być prawda lub nie. Jednakże z ludzkiego punktu widzenia działanie jest czymś ostatecznie danym. Nie twierdzimy, że człowiek ma „wolność” wyboru i działania. Stwierdzamy tylko, że wybiera i działa oraz że przy użyciu metod nauk przyrodniczych trudno jest znaleźć odpowiedź na pytanie o to, dlaczego działa tak, a nie inaczej.

Nauki przyrodnicze nie sprawiają, że przyszłość staje się przewidywalna. Umożliwiają przewidywanie rezultatów określonych działań, ale nie umożliwiają przewidywania w dwóch sferach: tej, którą tworzą niewystarczająco poznane zjawiska naturalne, oraz tej, do której należą akty wyborów dokonywanych przez człowieka. Brak wiedzy o zjawiskach należących do tych dwóch dziedzin powoduje, że każde ludzkie działanie skażone jest niepewnością. Apodyktyczna pewność jest osiągalna jedynie w obrębie dedukcyjnego systemu apriorycznej teorii. W sferze wiedzy o rzeczywistości można osiągnąć najwyższą prawdopodobieństwo.

Poszukiwanie odpowiedzi na pytanie, czy dopuszczalne jest uznawanie niektórych twierdzeń nauk empirycznych za pewniaki, nie należy do zadań prakseologii. Dla rozwiazań prakseologicznych zagadnienie to nie ma praktycznego znaczenia. W każdym razie twierdzenia fizyki i chemii charakteryzują się tak

dużym stopniem prawdopodobieństwa, że mamy prawo traktować je jak pewniki we wszystkich ich praktycznych zastosowaniach. Możemy przewidzieć, w jaki sposób będzie funkcjonowała maszyna, którą skonstruowano zgodnie z regułami nauk technicznych. Skonstruowanie maszyny jest jednak tylko częścią większego planu, którego celem jest zapewnienie konsumentom wytwarzanych przez nią produktów. To, czy ów plan okaże się najodpowiedniejszy, zależy od rozwoju wypadków, którego w chwili przystąpienia do realizacji planu nie można z całą pewnością przewidzieć. Pewność, z jaką można przewidzieć technologiczny rezultat konstruowania maszyny, nie eliminuje niepewności nierozerwalnie związanej z całym działaniem. Przyszłe potrzeby i oceny wartości, reakcje ludzi na zmieniające się warunki, przyszłą wiedzę naukową i techniczną, przyszłe ideologie i decyzje polityczne można przepowiedzieć jedynie z pewnym – większym lub mniejszym – prawdopodobieństwem. Każde działanie odnosi się do nieznanej przeszłości i w tym sensie opiera się na obarczonych ryzykiem domysłach.

Zagadnienia prawdy i pewności dotyczą ogólnej teorii wiedzy. Problem prawdopodobieństwa natomiast znajduje się w centrum zainteresowania prakseologii.

## 2. Znaczenie prawdopodobieństwa

Pojęcie prawdopodobieństwa zostało zaciemnione przez matematyków. Od początku istniała niejasność dotycząca posługiwania się rachunkiem prawdopodobieństwa. Kiedy kawaler de Méré radził się Pascala w sprawach dotyczących gry w kości, wielki matematyk powinien zgodnie z prawdą odpowiedzieć przyjacielowi, że matematyka jest bezużyteczna dla hazardistów oddających się grom losowym. Tymczasem Pascal użył w odpowiedzi symbolicznego języka matematyki. To, co można, używając powszechnie znanych zwrotów, wyjaśnić bez trudu w kilku zdaniach, wyraził w języku nieznanym ogólnowi i z tego względem traktowanym z nabożną czcią. Podejrzewano, że zagadkowe wzory zawierają jakieś ważne prawdy zakryte przed niewtajemniczonymi. Ludziom wydawało się, że musi istnieć naukowa metoda hazardu, a ezoteryczna wiedza matematyczna stanowi klucz do wygranej. Pogrążony w mistycznych rozważaniach Pascal stał się mimowolnie patronem hazardistów. Podręczniki rachunku prawdopodobieństwa są darmową reklamą kasyn właśnie dlatego, że laicy nic z nich nie rozumieją.

Niejednoznaczność rachunku prawdopodobieństwa wywołała też duże spustoszenie w sferze badań naukowych. Historia każdej dyscypliny naukowej odnotowuje przykłady niewłaściwego zastosowania rachunku prawdopodobieństwa, co uczyniło go – jak zauważał John Stuart Mill, „zakałą matematyki”<sup>1</sup>.

Zagadnienie prawdopodobieństwa we wnioskowaniu jest znacznie szersze niż problemy, którymi zajmuje się rachunek prawdopodobieństwa. Nadmierna koncentracja na matematycznym aspekcie rachunku prawdopodobieństwa doprowadziła do niesłusznego przekonania, że prawdopodobieństwo oznacza zawszeczęstość.

<sup>1</sup> John Stuart Mill, *System logiki dedukcyjnej i indukcyjnej*, tłum. Czesław Znamierowski, Warszawa 1962, t. 2, s. 92.

Pomyłono również problem prawdopodobieństwa z zagadnieniem rozumowania indukcyjnego stosowanego w naukach przyrodniczych. Próba zastąpienia kategorii przyczynowości powszechną teorią prawdopodobieństwa jest czymś charakterystycznym dla nieudolnej metody filozofowania, która jeszcze do niedawna była bardzo modna.

Twierdzenie jest prawdopodobne, jeśli mamy niewystarczającą wiedzę na temat przedmiotu, którego dotyczy. Nie mamy całej wiedzy niezbędnej do ostatecznego rozstrzygnięcia, co jest prawdą, a co fałszem. Jednocześnie jednak jakąś wiedzę o tym przedmiocie posiadamy. Możemy o nim powiedzieć coś więcej niż tylko *non liquet* albo *ignoramus*.

Istnieją dwa zupełnie różne rodzaje prawdopodobieństwa. Jeden z nich możemy nazwać prawdopodobieństwem klas (*class probability*) (lub prawdopodobieństwem częstości), a drugi prawdopodobieństwem zdarzeń jednostkowych (*case probability*) (lub specyficzny rozumieniem stosowanym w naukach dotyczących ludzkiego działania). Pierwszy rodzaj prawdopodobieństwa znajduje zastosowanie w naukach przyrodniczych, w których panuje niepodzielnie zasada przyczynowości. Drugi jest wykorzystywany w naukach o ludzkim działaniu, w których rządzi teleologia.

### 3. Prawdopodobieństwo klas

O prawdopodobieństwie klas mówimy wtedy, gdy wiemy lub sądzimy, że wieemy wszystko na temat przebiegu zdarzeń lub zjawisk należących do danej klasy. Nie wiemy natomiast nic o rzeczywistych pojedynczych zdarzeniach lub zjawiskach poza tym, że są one elementami tej klasy.

Wiemy na przykład, że w loterii jest 90 kuponów, z których 5 zostanie wylosowanych. Wiemy więc wszystko na temat całej klasy kuponów, nie wiemy natomiast nic o pojedynczych kuponach, poza tym, że są one elementami klasy kuponów.

Dysponujemy pełnymi danymi na temat śmiertelności w określonym czasie w przeszłości i na określonym terenie. Jeśli założymy, że śmiertelność nie zmieni się, to będziemy mogli powiedzieć, że wiemy wszystko o śmiertelności całej populacji, której dotyczą dane. Jeśli jednak chodzi o długość życia poszczególnych osób, nie będziemy wiedzieli nic oprócz tego, że osoby te należą do klasy ludzi o takiej a nie innej średniej długości życia.

Tę niedoskonałą wiedzę rachunek prawdopodobieństwa przedstawia za pomocą symboli matematycznych, co jej nie poszerza, nie pogłębia ani nie wzbogaca. Przekłada ją tylko na język matematyki. W postaci algebraicznych wzorów zostaje jeszcze raz wyrażone to, co już wiedzieliśmy. Formuły matematyczne nie dają nam żadnych informacji o pojedynczych zdarzeniach. Nie dodają też oczywiście niczego do wiedzy dotyczącej zachowania się całej klasy, ponieważ tę wiedzę posiadaliśmy w stopniu doskonałym od samego początku – lub tak nam się wydawało.

Poważnym błędem jest przekonanie, że rachunek prawdopodobieństwa zapewnia hazardziście informacje, dzięki którym może on wyeliminować lub

zmnieszyć ryzyko związane z grą. Wbrew powszechniej opinii rachunek prawdopodobieństwa, podobnie jak inne rodzaje rozumowań logicznych i matematycznych, jest w hazardzie nieprzydatny. Cechą charakterystyczną hazardu jest to, że ci, którzy go uprawiają, mają do czynienia z czymś nieznanym, z czystym przypadkiem. Nadzieja gracza na to, że wygra, nie wynika z głębokich przemyśleń. Gracz, który nie kieruje się przesadami, myśli: „Istnieje niewielka szansa [lub inaczej mówiąc, nie jest niemożliwe], że wygram. Jestem gotów zaryzykować. Doskonale wiem, że ponosząc to ryzyko, zachowuję się jak dureń. Jednak najwięksi durnie mają najwięcej szczęścia. Zaryzykuję!”.

Chłodne rozumowanie musi doprowadzić hazardzystę do wniosku, że nie zwiększy swojej szansy na wygraną, jeśli kupi dwa losy zamiast jednego na loterię, w której suma wygranych jest mniejsza niż wpływy ze sprzedaży losów. Gdyby gracz kupił wszystkie losy, na pewno straciłby część swoich pieniędzy. Mimo to każdy gracz jest święcie przekonany o tym, że lepiej kupić więcej losów niż mniej. Bywalczy kasyn i miejsc wyposażonych w automaty do gry nigdy się nie oddają. Nie zastanawiają się nad tym, że skoro reguły gry dają większe szanse trzymającemu bank niż graczowi, to prawdopodobieństwo przegranej będzie tym większe, im dłużej będą grali. Urok hazardu polega właśnie na jego nieprzewidywalności i nagłych zmianach.

Założymy, że do pudełka wrzucono 10 kartek z różnymi nazwiskami. Jedna z nich zostanie wylosowana i osoba, której nazwisko będzie na niej widniało, zapłaci 100 dolarów. Następnie ubezpieczający może obiecać, że wypłaci przegranemu pełne odszkodowanie, jeśli od każdego z dziesięciu uczestników otrzyma składkę w wysokości 10 dolarów. W ten sposób zbierze 100 dolarów i taką kwotę będzie musiał wypłacić jednemu z graczy. Gdyby jednak miał ubezpieczyć tylko jednego z graczy za składkę w wysokości wynikającej z rachunku prawdopodobieństwa, to jego przedsięwzięcie nie byłoby biznesem ubezpieczeniowym, lecz hazardem. Przejmowałby wówczas rolę gracza. Otrzymałby 10 dolarów i po losowaniu albo by je zatrzymał, albo tracił wraz z dodatkowymi dziewięćdziesięcioma dolarami.

Jeśli ktoś obiecuje wypłatę określonej sumy pieniędzy w wypadku czegoś śmiertelnego i pobiera za to opłatę w wysokości odpowiedniej do średniej długości życia wyliczonej na podstawie rachunku prawdopodobieństwa, nie jest ubezpieczającym, lecz hazardistą. Ubezpieczenie, zarówno w formie komercyjnej, jak i oparte na zasadzie wzajemności, wymaga, żeby obejmowało całą klasę lub grupę osób, którą można za taką klasę uznać. Opiera się ono na koncepcji rozłożenia ryzyka na wiele osób, a nie na rachunku prawdopodobieństwa. Ubezpieczanie wymaga znajomości czterech podstawowych działań arytmetycznych. Rachunek prawdopodobieństwa odgrywa tu marginalną rolę.

Dowodzi tego fakt, że wyeliminowanie groźby ryzyka za pomocą jego rozłożenia można również osiągnąć bez uciekania się do metod stosowanych w ubezpieczeniach. Przekonuje o tym codzienne doświadczenie. Każdy właściciel firmy uwzględnia w rachunku kosztów konieczność pokrycia strat, które regularnie pojawiają się w trakcie realizacji różnych przedsięwzięć. „Regularnie” oznacza w tym wypadku, że wielkość tych strat jest znana, o ile uwzględnili się całą klasę

różnych zdarzeń. Na przykład sprzedawca owoców może wiedzieć, że w jego magazynie zgnije co pięćdziesiąte jabłko, ale nie wie, które to będzie jabłko. Traktuje tego rodzaju straty tak samo jak każdą inną pozycję w zestawieniu kosztów.

Podana tu definicja istoty prawdopodobieństwa klas jest jedną poprawną logicznie. Unika ona błędного koła, które występuje we wszystkich definicjach odwołujących się do jednakowego prawdopodobieństwa (*equiprobability*) możliwych zdarzeń. Jeśli mówimy, że nie wiemy nic o pojedynczych zdarzeniach oprócz tego, iż są one elementami klasy, której zachowanie doskonale znamy, to wykluczamy wystąpienie w definicji błędного koła. Nie trzeba dodawać, że w sekwencji pojedynczych zdarzeń nie występuje żadna regularność.

Cechą charakterystyczną ubezpieczenia jest to, że dotyczy ono całej klasy zdarzeń. Jeśli uważamy, że wiemy wszystko o zachowaniu się tej klasy jako całości, to w naszym przedsięwzięciu raczej nie ma szczególnego ryzyka.

Osoba trzymająca bank w kasynie bądź właściciel loterii też nie ponoszą szczególnego ryzyka. Z punktu widzenia właściciela loterii rezultat jest do przewidzenia, o ile wszystkie losy zostaną sprzedane. Jeśli część losów nie zostanie sprzedana, to dla właściciela kasyna będą one tym samym, czym dla uczestników loterii wykupione przez nich losy.

#### 4. Prawdopodobieństwo zdarzeń jednostkowych

O prawdopodobieństwie zdarzeń jednostkowych mówimy wtedy, gdy zajmujemy się konkretnym zdarzeniem i znamy niektóre czynniki decydujące o tym, jaki będzie jego rezultat, o innych natomiast nic nie wiemy.

Jedyną cechą wspólną prawdopodobieństwa zdarzeń jednostkowych i prawdopodobieństwa klas jest niekompletność naszej wiedzy. Poza tym oba te rodzaje prawdopodobieństwa są całkowicie odmienne.

Istnieje oczywiście wiele sytuacji, w których ludzie próbują przewidzieć konkretne zdarzenie na podstawie wiedzy, którą mają o zachowaniu całej klasy. Lekarz może określić szanse całkowitego wyzdrowienia pacjenta, o ile wie, że na przykład 70 procent osób cierpiących na tę samą chorobę powraca do zdrowia. Jeśli poprawnie sformułuje swoje orzeczenie, to nie będzie ono zawierało żadnej informacji, oprócz stwierdzenia, że prawdopodobieństwo wyzdrowienia pacjenta wynosi 0,7, to znaczy że na dziesięciu pacjentów umiera przeciętnie co najwyżej trzech. Podobny charakter mają wszystkie przewidywania dotyczące zdarzeń świata zewnętrznego, to znaczy zdarzeń, którymi zajmują się nauki ścisłe. W istocie nie są one prognozami dotyczącymi rozpatrywanego zdarzenia, lecz stwierdzeniami na temat częstości różnych możliwych rezultatów. Opierają się na danych statystycznych lub po prostu na przybliżonym określeniu częstości wynikającym z doświadczenia, w którym nie bierze się pod uwagę danych statystycznych.

Takie stwierdzenia na temat prawdopodobieństwa nie odnoszą się do zdarzeń jednostkowych. O rozważanym pojedynczym zdarzeniu nie wiemy nic, oprócz tego, że jest ono przypadkiem należącym do pewnej klasy, której zachowanie znamy albo tak nam się przynajmniej wydaje.

Chirurg informuje pacjenta, który rozważa poddanie się operacji, że 30 osób z każdych 100 operowanych umiera. Jeśli pacjent zapyta, czy ta liczba przypadków śmiertelnych została już osiągnięta, będzie to oznaczało, że niewłaściwie zrozumiał sens wypowiedzi lekarza. Padnie ofiarą błędu, który nosi nazwę „złudzenia hazardzysty” (*gambler's fallacy*). Pomyli prawdopodobieństwo zdarzeń jednostkowych z prawdopodobieństwem klas, podobnie jak myli je ktoś grający w ruletkę, gdy z tego, że w kolejnych 10 zakładach wygrana padła na czerwone, wnioskuje, iż w następnym zakładzie prawdopodobieństwo wygrania czarnych będzie większe niż przed tymi dziesięcioma zakładami.

Wszelkie rokowania medyczne, które opierają się wyłącznie na wiedzy z zakresu fizjologii, odnoszą się do prawdopodobieństwa klas. Lekarz, dowiedziawszy się, że mężczyzna, którego nie zna, zachorował na określoną chorobę, na podstawie ogólnej wiedzy medycznej orzeknie, że szanse pacjenta na wyzdrowienie są jak 7 do 3. Gdy zbada pacjenta osobiście, być może wyda inną opinię. Jeśli pacjent jest młody, pełen energii i dotychczas nie chorował, lekarz może stwierdzić, że w jego wypadku ryzyko śmierci jest mniejsze, a szanse na wyzdrowienie wynoszą nie 7 do 3, lecz 9 do 1. Rozumowanie pozostaje takie samo, z tym że opiera się nie na zestawie danych statystycznych, lecz na bardziej lub mniej dokładnym przeglądzie przypadków tej choroby, z którymi zetknął się lekarz. Wiedza, którą ma lekarz, dotyczy zawsze wyłącznie zachowania się klas. W omawianym tu przykładzie taką klasą jest zbiór młodych, pełnych życia mężczyzn, którzy padli ofiarą określonej choroby.

Prawdopodobieństwo zdarzeń jednostkowych jest cechą szczególną badań dotyczących ludzkiego działania. W tej dziedzinie jakiekolwiek odniesienie do częstotliwości jest niewłaściwe, ponieważ nasze twierdzenia mówią zawsze o zdarzeniach unikatowych, które jako takie – to znaczy ze względu na badane zagadnienie – nie należą do żadnej klasy. Możemy utworzyć klasę „wybory prezydenta w Ameryce”. Taka klasa może się okazać przydatna, a nawet niezbędna w różnych rozważaniach, na przykład gdybyśmy rozpatrywali to zagadnienie z punktu widzenia prawa konstytucyjnego. Jeśli jednak zajmujemy się wyborami w 1944 roku – albo zastanawiając się w momencie poprzedzającym wybory nad ich przeszłym wynikiem, albo analizując po ogłoszeniu wyników czynniki, które zdecydowały o takim, a nie innym ich rezultacie – to mamy do czynienia z jednostkowym, unikatowym i niepowtarzalnym przypadkiem. Przypadek ten charakteryzuje się specyficznymi cechami, jest sam w sobie klasą. Wszystkie jego właściwości, które upoważniałyby do zaliczenia go do jakiejś klasy, są nieistotne z punktu widzenia rozważanego zagadnienia.

Dwie drużyny piłkarskie, Niebiescy i Żółci, rozegrają jutro mecz. Dotychczas Niebiescy zawsze wygrywali z Żółtymi. Ta wiedza nie jest wiedzą o klasie zdarzeń. Gdybyśmy uznali, że dotyczy ona klas, to musielibyśmy dojść do wniosku, że Niebiescy zawsze wygrywają, a Żółci zawsze przegrywają. Nie mielibyśmy wątpliwości co do wyniku meczu. Mielibyśmy pewność, że Niebiescy znów wygrają. Skoro przewidywanie dotyczące wyniku jutrzejszego meczu uważamy tylko za prawdopodobne, to dowodzi, że nasze rozumowanie nie przebiega w ten sposób.

Jednocześnie jesteśmy przekonani, że to, iż w przeszłości Niebiescy wygrali, nie jest bez znaczenia dla wyniku jutrzejszego meczu. Sądzimy, że historia dotychczasowych wyników rozgrywek przemawia na korzyść prognozy przewidującej kolejną wygraną Niebieskich. Gdybyśmy poprawnie przeprowadzili rozumowanie zgodne z zasadami prawdopodobieństwa klasowego, uznalibyśmy jednak, że nie ma to żadnego znaczenia. Gdybyśmy nie mogli natomiast oprzeć się błędному wnioskowaniu zawartemu w „złudzeniu hazardzysty”, to oczekiwaliibyśmy, że w jutrzejszym meczu zwyciężą Żółci.

Jeśli stawiamy pewną sumę pieniędzy na wygraną jednej z drużyn, to prawnicy nazwaliby nasze działanie zakładem. Gdyby chodziło o prawdopodobieństwo klas, nazwaliby to działanie grą hazardową.

Wszystko to, co nie należy do zakresu pojęcia prawdopodobieństwa klasowego, a w powszechnym odczuciu wiąże się z terminem „prawdopodobieństwo”, odnosi się do szczególnego sposobu rozumowania stosowanego przy rozpatrywaniu unikatowych lub pojedynczych zdarzeń historycznych, do specyficznego rozumienia w naukach historycznych.

Rozumienie opiera się zawsze na niepełnej wiedzy. Jesteśmy przeświadczeni, że znamy motywy działających ludzi, cele, do których dążą, i wiemy, jakich środków zamierzają użyć do ich osiągnięcia. Mamy określone zdanie na temat oczekiwanych skutków działania tych czynników. Jest to jednak wiedza ułomna. Nie możemy z góry wykluczyć możliwości, że popełniliśmy błąd w ocenie roli, jaką odgrywają te czynniki, lub że niektórych czynników nie wzięliśmy pod uwagę, gdyż w ogóle ich nie przewidzieliśmy albo przewidzieliśmy je nietrafnie.

Hazard, inżynieria i spekulacja to trzy różne sposoby zachowania się wobec przyszłości.

Hazardzista nie wie nic o zdarzeniu, od którego zależy wynik jego gry. Zna jedynieczęstość występowania pożądanego wyniku w serii takich zdarzeń, a jest to wiedza w jego wypadku bezużyteczna. Wierzy w swoje szczęście. To jest jego jedyny plan.

Życie nieodłącznie wiąże się z ryzykiem. W każdej chwili może zdarzyć się tragiczny wypadek, któremu nie da się zapobiec lub nad którym nie można zapa-nować w zadowalającym stopniu. Wszyscy liczą na szczęście. Liczą na to, że nie trafi ich piorun i nie ukąsi żmija. W życiu człowieka jest obecny element hazardu. Niektóre materialne konsekwencje takich katastrof i wypadków można zneutralizować wykupując polisę ubezpieczeniową. Ubezpieczenie się oznacza postawienie na zdarzenia przeciwne do tych, na które zazwyczaj ludzie liczą. Z punktu widzenia ubezpieczonego ubezpieczenie jest grą hazardową. Jego składki przepadną, jeśli nie wydarzy się katastrofa<sup>2</sup>. W stosunku do zjawisk przyrody, nad którymi nie da się zapanować, człowiek zawsze odgrywa rolę hazardzysty.

Tymczasem inżynier wie wszystko, co jest niezbędne do znalezienia satysfak-cjonującego rozwiązania jego problemu, a mianowicie do zbudowania maszyny. Jeśli jest w stanie zapanować nad istniejącymi obszarami niepewności, próbuje je wyeliminować, ustalając pewien margines bezpieczeństwa. Inżynier zna wyłącz-

---

<sup>2</sup> W wypadku ubezpieczenia na życie na próżno wpłacona suma jest równa różnicy między wniesionymi składkami a kwotą, którą można by uzbiereć w postaci oszczędności.

nie problemy dające się rozwiązać oraz problemy, których nie można rozwiązać przy obecnym stanie wiedzy. Niepowodzenia mogą mu niekiedy uprzytomnić, że jego wiedza jest mniej doskonała niż przypuszczał oraz że nie wziął pod uwagę czynnika nieokreśloności występującego w pewnych zjawiskach, nad którymi zamierzał zapanować. Wówczas będzie dążył do uzupełnienia wiedzy. Oczywiście nigdy nie wyeliminuje elementu hazardu obecnego w ludzkim życiu. Będzie się jednak kierował zasadą, żeby działać wyłącznie w obszarze pewności. Jego celem jest całkowite zapanowanie nad elementami swojego działania.

Ostatnio często się mówi o „inżynierii społecznej”. Termin ten, podobnie jak „planowanie”, jest synonimem dyktatury i totalitarnej tyranii. Koncepcja inżynierii społecznej opiera się na przeświadczeniu, że ludzi można traktować w taki sam sposób, w jaki inżynier traktuje budulec do konstruowania mostów, dróg i maszyn. Wola inżyniera społecznego ma zastąpić wolę poszczególnych ludzi, których planuje on użyć do budowania swojej utopii. Ludzkość należy podzielić na dwie klasy: wszechmocnego dyktatora oraz poddanych, których sprowadza się do roli pionków w jego planach i trybików w sterowanej przez niego maszynierii. Gdyby taki plan był możliwy do zrealizowania, to oczywiście inżynier społeczny nie musiałby się troszczyć o to, by rozumieć działania innych ludzi. Mógłby postępować z innymi tak, jak technik postępuje z drewnem czy żelazem.

W rzeczywistym świecie działający człowiek ma do czynienia z innymi ludźmi, którzy działają samodzielnie, tak jak on sam. Konieczność dostosowania swoich działań do działań innych ludzi zmusza go do spekulowania, a jego sukces lub porażka zależy od większej lub mniejszej umiejętności zrozumienia przyszłości. Każde działanie jest spekulacją. Życiu człowieka brak jest stałości, a więc również bezpieczeństwa.

## 5. Liczbowe przedstawienie prawdopodobieństwa zdarzeń jednostkowych

Prawdopodobieństwa zdarzeń jednostkowych nie da się wyrazić liczbowo. To, co powszechnie uważa się za takie przedstawienie, w rzeczywistości nim nie jest, o czym można się przekonać po dokładniejszej analizie.

W przeddzień wyborów prezydenckich w 1944 roku ludzie mogli powiedzieć:

a) Gotów jestem postawić trzy dolary przeciwko jednemu na to, że zwycięży Roosevelt.

b) Przypuszczam, że 45 milionów ludzi spośród wszystkich wyborców skorzysta ze swojego prawa do głosowania, a 25 milionów z nich odda głos na Roosevelta.

c) Szanse Roosevelta oceniam na 9 do 1.

d) Jestem pewien, że zwycięży Roosevelt.

Wypowiedź d) jest oczywiście nieprecyzyjna. Gdyby jej autora zapytać pod przysięgą, czy wygranej Roosevelta jest tak pewien, jak tego, że bryła lodu stopi się w temperaturze 65°C, człowiek ten zaprzeczyłby. Skorygowałby swoje oświadczenie, mówiąc: „Osobiście jestem przekonany, że Roosevelt zostanie prezyden-

tem na kolejną kadencję. Taka jest moja opinia, ale nie ma ona charakteru pewnika; wyraża tylko mój sposób rozumienia zaistniałej sytuacji”.

Stwierdzenie b) to ocena rezultatu zdarzenia, które ma nastąpić. Zawarte w nim liczby nie odnoszą się do większego lub mniejszego prawdopodobieństwa, lecz do oczekiwanej wyniku wyborów. Taka opinia może się opierać na solidnym badaniu, takim jak sondaże Gallupa, lub po prostu na ocenie szacunkowej.

W wypadku c) mamy do czynienia z odmienną sytuacją. Jest to wypowiedź na temat spodziewanego rezultatu wyrażona za pomocą symboli arytmetycznych. Nie oznacza ona oczywiście, że z dziesięciu zdarzeń tego samego typu dziewięć będzie oznaczało wygraną Roosevelta, a jedno jego przegrana. Nie ma ona nic wspólnego z prawdopodobieństwem klas. W takim razie co ona oznacza?

Jest to przenośnia. Większość używanych na co dzień metafor polega na tym, że pewien abstrakcyjny obiekt utożsamiamy w wyobraźni z innym obiektem, którego można doświadczać w sposób bezpośredni za pomocą zmysłów. Nie jest to jednak konieczna właściwość języka metaforycznego, lecz jedynie konsekwencja tego, że rzeczy konkretne są z zasady lepiej nam znane niż obiekty abstrakcyjne. Celem metafory jest wyjaśnienie czegoś, co słabiej znamy, przez coś, co znamy lepiej, toteż najczęściej utożsamia ona pewien abstrakt z lepiej znanym okretem. Specyfika omawianego przypadku polega na tym, że mamy tu do czynienia z próbą wyjaśnienia skomplikowanej sytuacji przez odwołanie się do analogii zapożyczonej z jednego z działów wyższej matematyki, a mianowicie rachunku prawdopodobieństwa. Tak się składa, że rachunek prawdopodobieństwa cieszy się większą popularnością niż analiza epistemologicznej natury rozumienia.

Nie ma sensu posługiwanie się kryteriami logiki w krytyce języka metaforycznego. Analogie i metafory są zawsze niedoskonałe i niezadowalające z logicznego punktu widzenia. Zazwyczaj poszukuje się znajdującego się u podstawy metafory *tertium comparationis*. Jednakże nawet tego nie wolno nam zrobić w wypadku metafory, którą się zajmujemy, ponieważ opiera się ona na rozumowaniu błędym z punktu widzenia rachunku prawdopodobieństwa, a mianowicie na złudzeniu hazardysty. Stwierdzenie, że szanse Roosevelta są jak 9 do 1, zawiera myśl, iż Roosevelt znajduje się w przeddzień wyborów w sytuacji analogicznej do kogoś, kto wszedł w posiadanie 90 procent wszystkich losów na loterii. Istnieje domniemanie, że ów stosunek 9 do 1 mówi nam coś istotnego na temat rezultatu wyjątkowego wypadku, którym się zajmujemy. Nie ma potrzeby powtarzać, że jest to pogląd błędny.

Niedopuszczalne jest również posługiwanie się rachunkiem prawdopodobieństwa przy ocenie hipotez w naukach przyrodniczych. Hipotezy są tymczasowo przyjętymi wyjaśnieniami, którym brak zadowalającej podstawy logicznej. Na ich temat można sformułować jedynie następujące twierdzenie: hipoteza jest lub nie jest sprzeczna z prawami logiki albo faktami ustalonymi drogą eksperymentu i uznanymi za prawdziwe. W pierwszym wypadku hipoteza jest nie do utrzymania, w drugim natomiast – w danym stanie wiedzy eksperimentalnej – da się ją utrzymać. (Stopień osobistego przekonania jest czysto subiektywny). Ani prawdopodobieństwo częstości, ani rozumienie historyczne nie mają związku z tym zagadnieniem.

Użycie terminu „hipoteza” na określenie różnych sposobów rozumienia zdarzeń historycznych jest niewłaściwe. Jeśli historyk twierdzi, że w upadku dynastii Romanowów istotną rolę odegrało jej niemieckie pochodzenie, to nie wysuwa hipotezy. Fakty, na których opiera swoją hipotezę, są bezsporne. W Rosji panowała powszechna niechęć do Niemców, a ród Romanowów, który dzierżył rządy, od dwustu lat wchodził w związki małżeńskie wyłącznie z potomkami rodzin o korzeniach niemieckich, toteż Rosjanie uważali go za rodzinę zgermanizowaną, nawet ci, którzy byli przekonani, że car Paweł nie był synem Piotra III. Pozostaże jednak pytanie, jaką rolę odegrały te czynniki w łańcuchu wydarzeń, które doprowadziły do detronizacji tej dynastii. Tego rodzaju zagadnień nie da się wyjaśnić w żaden inny sposób, jak tylko z pomocą rozumienia.

## 6. Zakład, hazard, gra

Zakład to zobowiązanie do przekazania komuś pieniędzy lub innych dóbr w związku z rezultatem zdarzenia, o którym mamy tylko taką wiedzę, jaką można zdobyć na podstawie rozumienia. Można więc zakładać się o wynik wyborów lub meczu tenisowego albo o to, czyje twierdzenie dotyczące pewnych faktów jest prawdziwe, a czyje fałszywe.

Hazard to zobowiązanie do przekazania komuś pieniędzy lub innych dóbr w związku z rezultatem zdarzenia, o którym nie wiemy nic ponad to, co wynika z informacji, jakie mamy o zachowaniu całej klasy.

Czasami zakład jest połączony z hazardem. Rezultat wyścigów konnych zależy zarówno od działania ludzi – właściciela konia, trenera i dżokeja – jak i od czynnika pozaludzkiego – sprawności konia. Większość ludzi grających na wyścigach to po prostu hazardiści. Jednak eksperci uważają, że mają jakąś wiedzę dzięki rozumieniu tych, którzy biorą udział w zawodach; w takim stopniu, w jakim ten czynnik wpływa na ich decyzję, należy uznać, że ludzie ci zakładają się. Ponadto eksperci rzekomo znają się na koniach; przewidują rezultat gonitywy na podstawie wiedzy o zachowaniu się klas koni, do których przypisują poszczególne zwierzęta biorące udział w wyścigach. W tym sensie są hazardistami.

W dalszych rozdziałach opiszemy, jak przedsiębiorcy radzą sobie z problemem niepewnej przyszłości. W tym miejscu trzeba jeszcze poruszyć tylko jedno zagadnienie.

Gra może być celem lub środkiem. Dla osób, które potrzebują stymulacji i podnieć związanych z grą albo tych, które lubią popisywać się swoimi umiejętnościemi i zwyciężać w grach wymagających zręczności i wprawy, granie jest celem. Dla profesjonalistów, którzy grają dla zarobku, jest środkiem.

Granie można więc nazwać działaniem. Nie wolno jednak odwracać tego stwierdzenia i nazywać każdego działania grą lub zajmować się wszystkimi działaniami tak, jakby były one rodzajami gry. Bezpośrednim celem gry jest pokonanie partnera przy zachowaniu obowiązujących w tej grze reguł. Jest to nietypowy i szczególny rodzaj działania. Cel większości działań nie polega na pokonaniu kogoś lub spowodowaniu jego strat. Zazwyczaj działanie ma na celu poprawę

warunków. Może się zdarzyć, że osiągnięcie takiej poprawy dokonuje się czymś kosztem. Z pewnością jednak nie jest to reguła. Mówiąc ostrożnie, z pewnością nie dzieje się tak w normalnie funkcjonującym systemie społecznym opartym na podziale pracy.

Nie istnieje żadna analogia między graniem a prowadzeniem przedsiębiorstwa w społeczeństwie rynkowym. Grający w karty wygrywa pieniędze dzięki temu, że przechytrzył swoich przeciwników. Człowiek interesu zarabia pieniędze, dostarczając klientom dóbr, które chcą nabyć. Można by doszukiwać się analogii między strategią grającego w karty a strategią blagiera. Nie ma potrzeby zajmować się tutaj tym problemem. Ten, kto interpretuje prowadzenie przedsiębiorstwa jako umiejętność oszukiwania, jest na niewłaściwym tropie.

Cechą charakterystyczną gry jest to, że uczestniczą w niej co najmniej dwie osoby lub dwie grupy<sup>3</sup>. Cechą charakterystyczną biznesu w społeczeństwie, a więc w systemie opartym na podziale pracy, jest zgodność dążeń jego członków. Gdy tylko zaczynają oni występować przeciwko sobie, pojawiają się oznaki rozpadu społeczeństwa.

W gospodarce rynkowej konkurencja nie prowadzi do antagonizmu w takim znaczeniu, w jakim stosuje się ten termin, by opisać wrogi konflikt sprzecznych interesów. Konkurencja rzeczywiście może niekiedy, a nawet często, wywoływać u konkurujących ze sobą osób silne emocje, takie jak nienawiść i złość, które zwykle towarzyszą chęci wyrządzenia krzywdy innym. Z tego powodu psychologowie często mylą walkę z konkurencją. Prakseologowie muszą jednak uzmysławiać sobie różnicę między katalaktyczną konkurencją a walką. Konkurenci dążą do jak najlepszych wyników i osiągnięcia przewagi nad innymi w systemie współpracy. Konkurencja służy temu, żeby każdy uczestnik systemu społecznego zajął w nim takie miejsce, w którym będzie mógł najlepiej służyć społeczeństwu jako całości i wszystkim jego członkom. Jest to metoda dobierania do poszczególnych zadań osób najlepiej predysponowanych do ich wykonania. Tam, gdzie istnieje współpraca, konieczny jest również jakiś dobór. Konkurencji nie ma tylko w takich systemach, w których dyktator decyduje o tym, kto będzie wykonywał poszczególne zadania, a jednostki nie mogą mu w tym pomóc, gdyż nie mają szansy zaprezentowania własnych umiejętności i zalet w możliwie najlepszym świetle.

Rolą konkurencji zajmiemy się jeszcze w dalszej części naszych rozoważań<sup>4</sup>. Tu wystarczy tylko podkreślić, że stosowanie terminologii opisującej proces wzajemnego wyniszczania się, gdy omawia się zagadnienia dotyczące wzajemnej pomocy i współpracy w społeczeństwie, prowadzi do nieporozumień. Terminologia wojskowa nie nadaje się do opisu funkcjonowania przedsiębiorstw. Do takich nietrafnych metafor należy na przykład sformułowanie „podbój rynku”. To, że jedna firma oferuje lepsze i tańsze produkty niż konkurenci, nie ma

<sup>3</sup> Pasjans ani samotnik nie są grami jednoosobowymi, lecz rozrywką, sposobem na zabicie czasu. Z pewnością nie stanowią one modelu funkcjonowania społeczeństwa komunistycznego, jak twierdzą John von Neumann i Oscar Morgenstern (*Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton 1944, s. 86).

<sup>4</sup> Zob. s. 237–242.

znamion podboju, a o strategii w interesach można mówić wyłącznie w sensie metaforycznym.

## 7. Przewidywanie prakseologiczne

Wiedza prakseologiczna pozwala na przewidywanie z absolutną pewnością rezultatów różnych rodzajów działań. Jednakże przewidywanie to nigdy nie dotyczy aspektów ilościowych. Zagadnienia ilościowe, które pojawiają się w rozważaniach dotyczących ludzkiego działania, mogą być wyjaśniane wyłącznie za pomocą rozumienia.

Jak pokażemy w dalszej części książki, można przewidzieć, że w pozostałych warunkach niezmienionych zmniejszenie popytu na  $a$  spowoduje spadek ceny  $a$ . Nie możemy jednak przewidzieć skali tego spadku. Jedynie zrozumienie może nam dać odpowiedź na pytanie o zakres tego spadku.

Podstawową wadą wszelkich prób rozważania zagadnień ekonomicznych z ilościowego punktu widzenia jest to, że nie uwzględniają one tego, iż między tak zwymi wielkościami ekonomicznymi nie istnieją stałe relacje. W ocenach wartości oraz w kształtowaniu się proporcji wymiany między różnymi towarami nie ma ani stałości, ani ciągłości. Każda nowa informacja powoduje przetasowanie w całej strukturze cen. Rozumienie, które jest próbą poznania tego, co dzieje się w umysłach ludzi, pozwala przewidywać przyszłe warunki. Można je uważać za metodę niedoskonałą, a pozytywiści mogą nim pogardzać. Takie arbitralne sądy nie zmienią jednak faktu, że rozumienie jest jedyną metodą właściwą przy rozważaniu niepewnych warunków przyszłości.

## VII. DZIAŁANIE W ŚWIECIE

### 1. Prawo użyteczności krańcowej

Działanie porządkuje i stopniuje. Z początku zna tylko liczby porządkowe, a nie zna kardynalnych. Jednakże świat zewnętrzny, do którego człowiek musi dostosować swoje postępowanie, to świat określony ilościowo. W świecie tym istnieją stosunki ilościowe między przyczyną a skutkiem. Gdyby tak nie było, gdyby istniały rzeczy oferujące nieskończone możliwości zastosowań, to nigdy by nie odczuwano ich niedostatku i nie można byłoby traktować ich jako środków.

Działający człowiek nadaje wartość rzeczom jako środkom, które służą do usunięcia odczuwanego dyskomfortu. Z punktu widzenia nauk przyrodniczych poszczególne zdarzenia, które skutkują zaspokojeniem ludzkich potrzeb, wyraźnie różnią się między sobą. Działający człowiek dostrzega w nich tylko większy lub mniejszy stopień tego samego. Oceniając bardzo różne stany satysfakcji oraz środki służące do ich osiągnięcia, porządkuje wszystkie rzeczy według jednej skali i dostrzega w nich wyłącznie to, co decyduje o zwiększeniu jego satysfakcji. Satysfakcja wynikająca z zaspokojenia głodu oraz zadowolenie, jakie daje obcowanie z dziełem sztuki, są z jego punktu widzenia bardziej lub mniej pilną potrzebą. Ocena wartości i działanie umieszczały żyworność i dzieło sztuki na jednej skali rzeczy bardziej lub mniej pożądanych. Z punktu widzenia działającego człowieka pierwotnie istnieją wyłącznie różne stopnie ważności i pilności potrzeb ze względu na jego własny dobrobyt.

Iłość i jakość to kategorie świata zewnętrznego. W odniesieniu do działania stają się istotne i nabierają sensu tylko w sposób pośredni. Ze względu na to, że za pomocą każdej rzeczy można osiągnąć jedynie ograniczone rezultaty, niektóre rzeczy są uważane za rzadkie i traktuje się je jako środki. Rezultaty, które można osiągnąć za pomocą poszczególnych rzeczy, są różne, toteż działający człowiek dzieli przedmioty na klasy. Przy użyciu środków występujących w tej samej ilości i cechujących się taką samą jakością można otrzymać zawsze taką samą ilość produktu o takiej samej jakości, dlatego w działaniu nie czyni się rozróżnienia między konkretnymi, określonymi ilosciami jednorodnego środka. Nie oznacza to jednak, że taką samą wartość przypisuje się różnym porcjom jednorodnego środka. Każda porcja jest oceniana odrębnie. Każda porcja ma inną rangę w skali wartości, ale różne porcje tej samej wielkości mogą być uporządkowane w dowolnej kolejności.

Jeśli działający człowiek musi dokonać wyboru spomiędzy dwóch lub kilku środków należących do różnych klas, poddaje ocenie każdą ich porcję oddzielnie.

Każdej porcji przypisuje specyficzną pozycję. Różnym porcjom tego samego środka nie musi przypisywać miejsc na skali, które bezpośrednio po sobie następują.

Ustalanie miejsca na skali za pomocą oceny wartości odbywa się wyłącznie w trakcie działania i przez działanie. Wielkość porcji, której zostaje przypisana jednostka wartości, zależy od specyficznych warunków, w jakich przyszło działać człowiekowi w konkretnej sytuacji. W działaniu nie mamy do czynienia z fizycznymi lub metafizycznymi jednostkami, których wartość oceniamy w sposób abstrakcyjny, akademicki, lecz z koniecznością wyboru. Wybór dotyczy zawsze określonych ilości środków. Najmniejszą ilość środka, która jest przedmiotem takiej decyzji, można nazwać jednostką. Trzeba jednak uważać, żeby nie popełnić błędu polegającego na założeniu, że ocena wartości sumy takich jednostek wynika z oceny wartości poszczególnych jednostek, lub że wyraża ona sumę ocen dotyczących poszczególnych jednostek.

Ktoś ma pięć jednostek towaru *a* oraz trzy jednostki towaru *b*. Jednostkom *a* przypisuje następujące pozycje w skali wartości: 1, 2, 4, 7 i 8; jednostkom *b* natomiast: 3, 5 i 6. Oznacza to, że jeśli ten ktoś będzie musiał wybrać między dwiema jednostkami *a* i dwiema jednostkami *b*, to będzie wolał stracić dwie jednostki *a* niż dwie jednostki *b*. Jeśli jednak musiałby wybierać między trzema jednostkami *a* i dwiema jednostkami *b*, to wolałby stracić dwie jednostki *b* niż trzy jednostki *a*. W ocenie wartości zespołu jednostek istotna jest wyłącznie użyteczność tego zespołu jako całości, to znaczy wzrost dobrobytu, który wiąże się z jego posiadaniem lub – co sprowadza się do tego samego – zmniejszenie dobrobytu, które musiałaby spowodować jego utrata. Nie ma tu miejsca na operacje arytmetyczne, dodawanie i mnożenie, lecz jedynie na ocenę wartości użyteczności, na którą wpływ ma posiadanie porcji, zespołu jednostek lub zasobu danego dobra.

*Użyteczność (utility)* w tym kontekście oznacza po prostu zdolność usunięcia odczuwanego dyskomfortu. Działający człowiek oczekuje, że pożytek związany z posiadaniem jakieś rzeczy zwiększy jego dobrobyt, co nazywa użytecznością tej rzeczy. Z punktu widzenia prakseologii termin „użyteczność” odnosi się do znaczenia, jakie przywiązujemy do rzeczy ze względu na przekonanie, że może ona usunąć dyskomfort. Prakseologiczne pojęcie użyteczności (dawniej nazywanej przez ekonomistów austriackich subiektywną wartością użytkową – *subjective use-value*) należy wyraźnie odróżnić od technicznego pojęcia użyteczności (nazywanej przez tych samych ekonomistów obiektywną wartością użytkową – *objective use-value*). Wartość użytkowa w sensie obiektywnym to stosunek między rzeczą a skutkiem, który jest ona zdolna wywołać. Obiektywnej wartości użytkowej dotyczą takie terminy, jak „wartość opałowa” lub „moc grzewcza” węgla. Subiektywna wartość użytkowa nie zawsze ma związek z rzeczywistą obiektywną wartością użytkową. Niektórym rzeczom ludzie przypisują subiektywną wartość użytkową, ponieważ niesłusznie sądzą, że są one w stanie przynieść pożądany efekt. Istnieją też przedmioty, które mogą przynieść pożądane skutki, a mimo to nie przypisuje im się subiektywnej wartości użytkowej, ponieważ nikt nie dostrzega tkwiących w nich możliwości.

Przyjrzymy się, jakie poglądy ekonomiczne dominowały, zanim powstała współczesna teoria wartości autorstwa Carla Menger, Williama Stanleya Jevon-

sa i Léona Walrasa. Jeśli ktoś chce zbudować choćby najprostszą teorię wartości i cen, najpierw musi zająć się zagadnieniem użyteczności. W istocie nie ma nic bardziej oczywistego niż założenie, że rzeczy są oceniane ze względu na ich użyteczność. Zaraz jednak pojawia się trudność, której dawniejsi ekonomiści nie potrafili przezwyciężyć. Zauważali oni, że rzeczy, których „użyteczność” jest większa, są cenione mniej niż przedmioty o niższej użyteczności. Żelazo jest cenione niżej niż złoto, co wydaje się sprzeczne z teorią wartości i cen opartą na pojęciach użyteczności i wartości użytkowej. Ekonomiści uznali, że trzeba zrezygnować z takiej teorii, i podjęli próbę wyjaśnienia zjawisk wartości i wymiany rynkowej za pomocą innych teorii.

Dopiero później odkryli, że rzekomy paradoks był wynikiem błędnego postawienia problemu. Oceny wartości i wybory, od których zależą rynkowe proporcje wymiany, nie dotyczą złota i żelaza. Działający człowiek nie jest postawiony w sytuacji, w której musi wybierać między całym złotem i całym żelazem. Jego wybór dokonuje się w konkretnym czasie i miejscu, w konkretnych warunkach i dotyczy ściśle określonej ilości złota oraz ściśle określonej ilości żelaza. Decyzja o tym, czy wybrać 100 uncji złota, czy 100 ton żelaza, nie ma nic wspólnego z mało prawdopodobną sytuacją, w której trzeba by wybierać między całym złotem na świecie a wszystkim żelazem na ziemi. Dla wyboru istotne jest jedynie to, czy w istniejących warunkach uzna się, że bezpośrednia i pośrednia satysfakcja związana z posiadaniem 100 uncji złota będzie większa czy mniejsza niż satysfakcja, którą dałoby wejście w posiadanie 100 ton żelaza. Ktoś, kto dokonuje takiego wyboru, nie zajmuje się akademickimi, filozoficznymi rozważaniami na temat „absolutnej” wartości złota i żelaza; nie próbuje rozstrzygnąć, czy złoto lub żelazo jest ważniejsze dla ludzkości; nie konstruuje wywodów, tak jak czynią to autorzy książek dotyczących filozofii historii lub zasad etycznych. Po prostu wybiera między dwoma rodzajami satysfakcji, których nie może osiągnąć jednocześnie.

Jeśli ktoś woli jedną rzeczą drugiej, rezygnuje z jakiejś rzeczy, dokonuje wyborów i podejmuje na ich podstawie decyzje, to nie oznacza, że dokonuje jakiegokolwiek pomiaru. Działanie nie mierzy użyteczności ani wartości. Działanie oznacza wybór między różnymi możliwościami<sup>1</sup>. Nie istnieje racjonalna operacja, dzięki której na podstawie oceny wartości określonej ilości jakiejś substancji lub przedmiotów moglibyśmy określić wartość większą lub mniejszą ilości tej substancji bądź tych rzeczy. Nie ma metody, która pozwalałaby wyliczyć całkowitą wartość zasobu jakiegoś dobra na podstawie samej wiedzy o tym, jaka jest wartość jego części. Nie ma również metody określania wartości części zasobu jakiegoś dobra, kiedy znana jest wyłącznie wartość jego całości. W sferze wartości i jej oceny nie ma miejsca dla operacji arytmetycznych; nie ma czegoś takiego jak kalkulacja wartości. Ocena wartości całego zapasu przedmiotów dwóch rodzajów może się różnić od oceny wartości części tych zapasów. Ktoś, kto ma siedem krów i siedem koni, może wyżej cenić jednego konia niż jedną krowę i postawiony przed koniecznością wyboru zrezygnuje z krowy, a nie z konia. Jeśli jednak ten

---

<sup>1</sup> Należy zaznaczyć, że w tym rozdziale nie zajmujemy się cenami lub wartościami rynkowymi, lecz subiektywną wartością użytkową. Ceny są pochodnymi subiektywnej wartości rynkowej. Zob. też r. XVI.

sam człowiek stanie przed koniecznością wyboru między wszystkimi posiadanymi końmi a wszystkimi posiadanymi krowami, to niewykluczone, że zdecyduje się zatrzymać wszystkie krowy i oddać wszystkie konie. Pojęcia całkowitej użyteczności i całkowitej wartości mają sens tylko w takich sytuacjach, w których ludzie muszą dokonywać wyboru między całkowitymi zasobami. Pytanie o to, czy złoto jako taki lub żelazo jako takie jest bardziej użyteczne i ma większą wartość, nabiera sensu wyłącznie w sytuacji, w której ludzkość lub wyizolowana grupa ludzi musi wybrać między całym dostępnym złotem a całym dostępnym żelazem.

Ocena wartości dotyczy jedynie zasobu będącego przedmiotem konkretnego aktu wyboru. Zasób *ex definitione* składa się zawsze z jednorodnych części, z których każda może być użыта tak samo jak inna i każda może być przez dowolną inną zastąpiona. Dla aktu wyboru nie ma więc znaczenia, która konkretna część zasobu jest przedmiotem wyboru. Wszystkie części – jednostki – dostępnego zasobu są uważane za jednakowo użyteczne i wartościowe, gdy powstaje konieczność zrezygnowania z jednej z nich. Jeśli zasób zostanie uszczuplony o jednostkę, to działający człowiek musi ponownie podjąć decyzję o tym, jak użyć pozostałych jednostek. Jest oczywiste, że mniejszy zasób nie może pełnić wszystkich funkcji, które pełnił większy zasób. To zastosowanie poszczególnych jednostek, które w nowej sytuacji nie jest już praktykowane, było z punktu widzenia działającego człowieka najmniej pilne spośród wszystkich zastosowań, do których wcześniej służyły mu różne jednostki większego zasobu. Satysfakcja, którą człowiek czerpał z korzystania z jednostki służącej temu zastosowaniu, była najmniejszą spośród różnych rodzajów satysfakcji, które zapewniały mu jednostki większego zasobu. Kiedy pojawia się konieczność zrezygnowania z jednostki całego zasobu, to decyzja dotyczy wyłącznie wartości tej krańcowej satysfakcji. Człowiek postawiony wobec zagadnienia oceny wartości jednostki jednorodnego zasobu podejmuje decyzję na podstawie znajomości wartości najmniej ważnego zastosowania jednostek całego zasobu. W swojej decyzji kieruje się oceną użyteczności krańcowej.

Jeśli ktoś musi zdecydować, czy zrezygnować z jednostki zasobu *a*, czy z jednostki zasobu *b*, to nie porównuje całkowitej wartości zasobu *a* z całkowitą wartością zasobu *b*, lecz jedynie krańcowe wartości *a* i *b*. Chociaż może cenić wyżej cały zasób *a* niż cały zasób *b*, to krańcowa wartość *b* może być większa niż krańcowa wartość *a*.

Rozumowanie to zachowuje swoją moc w wypadku zagadnienia zwiększenia dostępnego zasobu dowolnego towaru przez nabycie określonej liczby dodatkowych jednostek.

Przedstawiając te prawdy, ekonomia nie musi posługiwać się terminologią psychologiczną. Nie musi też sięgać po stosowane w psychologii rozumowania i argumenty, żeby je udowodnić. Jeśli mówimy, że akty wyboru nie zależą od wartości przypisywanej całej klasie potrzeb, lecz od wartości przypisywanej konkretnie rozpatrywanym potrzebom, bez względu na to, do jakiej klasy należą, to nie dodajemy niczego do posiadanej wiedzy ani nie wyjaśniamy niczego w świetle lepiej znanych faktów lub bardziej ogólnej wiedzy. Operowanie kategorią klasy potrzeb staje się zrozumiałe jedynie wtedy, gdy pamiętamy, jaką rolę odegrał w historii myśli ekonomicznej rzekomy paradoks wartości. Carl Menger i Böhm-Bawerk

musieli użyć terminu „klaśa potrzeb”, by odeprzeć zarzuty stawiane przez tych, którzy uważali, że *chleb* jest cenniejszy od *jedwabię*, ponieważ klaśa „potrzeba odżywiania się” jest ważniejsza niż klaśa „potrzeba luksusowego ubierania się”<sup>2</sup>. Dziś pojęcie „klaśy potrzeb” jest zupełnie zbędne. Nie ma znaczenia dla rozważań dotyczących działania, a zatem także dla teorii wartości. Ponadto może prowadzić do błędów i wywoływać zamieszanie. Tworzenie pojęć i klasyfikacja to narzędzia intelektualne. Nabierają znaczenia i sensu jedynie w kontekście teorii, które się nimi posługują<sup>3</sup>. Nie ma sensu porządkować różnych potrzeb w „klaśy potrzeb” jedynie po to, żeby dojść do wniosku, że taka klasyfikacja jest nieprzydatna w teorii wartości.

Prawo użyteczności krańcowej i malejącej wartości krańcowej jest niezależne od pierwszego prawa Gossena (prawa zaspokojenia potrzeb). Mówiąc o użyteczności krańcowej, nie mamy na myśli zmysłowego zaspokojenia ani nasycenia czy przesytu. Nie wykroczymy poza sferę rozważań prakseologicznych, jeśli sformułujemy następującą definicję: najmniej pilnym zastosowaniem lub zastosowaniem krańcowym jednostki jednorodnego zasobu nazywamy takie jej zastosowanie, które człowiek realizuje, gdy dysponuje  $n$  jednostkami zasobu, a którego w pozostałych warunkach niezmienionych nie realizuje, gdy dysponuje  $n - 1$  jednostkami tego zasobu; użyteczność wynikającą z zastosowania tej ostatniej jednostki jednorodnego zasobu nazywamy użytecznością krańcową. Do sformułowania tej definicji nie potrzebujemy żadnych doświadczeń z dziedziny psychologii lub fizjologii ani wiedzy czy sposobów rozumowania, w których specjalizują się te dyscypliny. Wynika ona w sposób konieczny z założenia, że ludzie działają (wybierają) i że w jednym wypadku działający człowiek ma  $n$  jednostek jednorodnego zasobu, w innym zaś  $n - 1$  jednostek. Przy tych założeniach inny rezultat jest nie do pomyślenia. Nasze twierdzenie ma charakter formalny i aprioryczny; nie zależy od jakiegokolwiek doświadczenia.

Są tylko dwie możliwości. Albo mogą istnieć stany pośrednie między odczuwanym dyskomfortem popychającym człowieka do działania a stanem, w którym działanie jest niemożliwe (ponieważ został osiągnięty stan doskonałego zadowolenia lub człowiek nie jest zdolny do wprowadzenia dalszych udoskonalień), albo nie mogą. Gdybyśmy przyjęli, że nie ma takich stanów, to możliwe byłoby tylko jedno działanie; z chwilą wykonania tego działania osiąałoby się stan, w którym dalsze działanie byłoby niemożliwe. Jest to w sposób oczywisty sprzeczne z założeniem, że działanie istnieje. Taki przypadek nie spełniałby ogólnych warunków przyjętych dla kategorii działania. Pozostaje więc tylko możliwość, że istnieją stany pośrednie. Wówczas jednak mamy do czynienia z różnymi stopniami asymptotycznego zbliżania się do stanu, w którym dalsze działanie jest niemożliwe. A zatem prawo użyteczności krańcowej zawiera się już w kategorii działania. Jest ono tylko odwróconym twierdzeniem mówiącym, że człowiek

<sup>2</sup> Zob. Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien 1871, s. 88 i n.; Eugen Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, wyd. 3, Innsbruck 1909, cz. 2, s. 237 i n.

<sup>3</sup> Klaśy w rzeczywistości nie istnieją. To nasz umysł klasyfikuje zjawiska w celu uporządkowania wiedzy. Pytanie o to, czy określony sposób klasyfikowania zjawisk służy temu celowi, czy nie, różni się od pytania o to, czy jest on logicznie dopuszczalny, czy nie.

woli to, co daje większą satysfakcję, od tego, co daje mniejszą satysfakcję. Jeśli dostępny zasób zwiększy się z  $n - 1$  jednostek do  $n$  jednostek, to ta jego dodatkowa ilość może być spożytkowana jedynie w celu wyeliminowania mniej pilnych lub mniej doskwiąających potrzeb niż najmniej pilna lub najmniej doskwiąjąca potrzeba spośród tych, które mogły być wyeliminowane za pomocą zasobu składającego się z  $n - 1$  jednostek.

Prawo użyteczności krańcowej nie odnosi się do obiektywnej wartości użytkowej. Nie dotyczy fizycznych ani chemicznych właściwości przedmiotów, które sprawiają, że mogą one służyć określonym celom w ogóle, lecz przydatności tych rzeczy do osiągnięcia przez człowieka stanu zadowolenia zgodnego z jego wyobrażeniami w określonych warunkach i czasie. Nie chodzi w nim o wartość rzeczy, lecz o wartość zastosowań, których spodziewa się po nich człowiek.

Gdybyśmy przyjęli, że krańcowa użyteczność odnosi się do rzeczy i ich obiektywnej wartości użytkowej, musielibyśmy również uznać, iż wzrostowi liczby jednostek zasobu może towarzyszyć zarówno wzrost, jak i spadek użyteczności krańcowej. Może się zdarzyć, że użycie pewnej minimalnej ilości –  $n$  jednostek – jakiegoś dobra  $a$  przyniesie większą satysfakcję niż satysfakcja wynikająca z zastosowania jednostki dobra  $b$ . Jeśli jednak dostępna ilość zasobu  $a$  jest mniejsza od  $n$ , to  $a$  może być użyte jedynie w innym charakterze, który jest ceniony niżej niż zastosowanie  $b$ . Wówczas wzrost ilości  $a$  z  $n - 1$  do  $n$  jednostek spowoduje wzrost wartości przypisywanej jednostce  $a$ . Właściciel 100 belek drewna może zbudować chatę, która da mu lepszą ochronę przed deszczem niż płaszcz. Jeśli jednak ma do dyspozycji mniej niż 100 belek, będzie mógł zbudować z nich pryczę, która zapewni izolację od wilgotnego podłoża. Gdyby miał na przykład 95 belek, chętnie oddałby swój płaszcz za 5 dodatkowych belek. Mając 10 belek, nie oddałby płaszcza nawet za 10 belek. Ktoś, kto ma 100 dolarów oszczędności, może nie przyjąć oferty pracy za 200 dolarów. Jeśli jednak jego oszczędności wynosiłyby 2000 dolarów, a zależały mu na nabyciu niepodzielnego dobra, którego nie można kupić za cenę niższą niż 2100 dolarów, to byłby gotów wykonać tę samą pracę za 100 dolarów. Jest to całkowicie zgodne z poprawnie sformułowanym prawem użyteczności krańcowej, które mówi, że wartość zależy od użyteczności spodziewanych zastosowań. Nie istnieje nic takiego jak prawo rosnącej użyteczności krańcowej.

Prawa użyteczności krańcowej nie wolno mylić ani z teorią *de mensura sortis* Bernoulliego, ani z prawem Webera-Fechnera. U podłożu odkryć Bernoulliego leżały powszechnie znane i niekwestionowane fakty, a mianowicie to, że ludzie dążą do zaspokojenia pilniejszych potrzeb, zanim zaspokoją mniej pilne, oraz to, że człowiekowi bogatemu łatwiej jest zaspokoić swoje potrzeby niż biednemu. Jednak wnioski, które Bernoulli wprowadził z tych oczywistych prawd, są całkowicie błędne. Zbudował teorię matematyczną, według której wzrost gratyfikacji zmniejsza się wraz ze wzrostem ogólnej zamożności. Jego twierdzenie mówiące, że istnieje wysokie prawdopodobieństwo, iż dla kogoś, kto ma dochód w wysokości 5000 dukatów, jeden dukat znaczy mniej niż pół dukata dla kogoś, kto zarabia 2500 dukatów, to zwykły wymysł. Pomińmy zarzut, że porównanie ocen wartości dokonywanych przez różne osoby jest niemożliwe. Metoda Ber-

noulliego jest równie nieodpowiednia w odniesieniu do sytuacji, w której jedna osoba dokonuje oceny wartości różnych dochodów. Jeśli idzie o poruszane zagadnienie, to można jedynie zauważyc, że gdy wzrasta dochód, każdy jego przyrost jest wykorzystywany na zaspokojenie potrzeb odczuwanych jako mniej pilne niż najmniej pilna potrzeba zaspokojona, zanim nastąpił przyrost dochodu, czego Bernoulli nie dostrzegł. Uszło jego uwagi, że ocena wartości, wybór i działanie nie zawierają elementów pomiaru ani ustalania równoważności, lecz szeregowanie, to znaczy przedkładanie czegoś nad coś i rezygnowanie z czegoś innego<sup>4</sup>. Jak widać, ani Bernoulli, ani matematycy i ekonomiści, którzy przyjęli jego sposób rozumowania, nie mogli rozwiązać paradoksu wartości.

Błędy wynikające z pomieszania psychofizycznego prawa Webera-Fechnera i subiektywistycznej teorii wartości dostrzegł już Max Weber. Weber nie miał wprawdzie wystarczającej wiedzy ekonomicznej i był pod zbyt silnym wpływem historyczmu, co nie pozwoliło mu na właściwe zrozumienie podstaw myśli ekonomicznej, a jednak genialna intuicja podpowiadała mu kierunek poszukiwania prawidłowego rozwiązania. Według niego teoria użyteczności krańcowej „nie jest osadzona w psychologii, lecz – by użyć terminu zapożyczonego z epistemologii – ma uzasadnienie pragmatyczne, to znaczy wynika z zastosowania kategorii celów i środków”<sup>5</sup>.

Chorobę można wyleczyć określona dозą leku. Jej zwielokrotnienie nie przyniesie lepszych efektów. Dodatkowe dawki albo nie wywołają innego skutku niż ta właściwa, optymalna dозa, albo będą miały niekorzystny wpływ na stan chorego. Ta sama zasada odnosi się do wszystkich rodzajów satysfakcji, chociaż często optimum osiąga się dopiero po zaaplikowaniu dużej dawki, a punkt, w którym przyjęcie kolejnej wywołuje niekorzystne skutki, jest w wielu przypadkach odległy. Dzieje się tak dlatego, że świat, w którym żyjemy, to świat przyczynowości i ilościowych relacji między przyczyną a skutkiem. Jeśli ktoś chce usunąć dyskomfort związany z tym, że w pokoju, w którym przebywa, panuje temperatura 2°C, to będzie się starał ogrzać pomieszczenie do temperatury 18 lub 21 stopni. To, że nie dążyłby do uzyskania temperatury 80 lub 150 stopni, nie ma nic wspólnego z prawem Webera-Fechnera ani z psychologią. Rola psychologii w wyjaśnieniu tego faktu sprowadza się do uznania za coś ostatecznie danego, że człowiek z reguły woli życie od śmierci i zdrowie od choroby. Dla prakseologii istotne jest jedynie to, że działający człowiek wybiera spośród różnych możliwości. To, że człowiek znajduje się na rozstaju dróg, że musi wybierać i wybiera, wynika z tego, iż – pomijając inne jeszcze okoliczności – żyje w świecie relacji ilościowych, a nie w świecie pozabawionym tych relacji, a więc takim, jakiego nawet nie można sobie wyobrazić.

Pomieszanie prawa użyteczności krańcowej z prawem Webera-Fechnera było wynikiem błędu polegającego na tym, że koncentrowano się wyłącznie na środ-

<sup>4</sup> Zob. Daniel Bernoulli, *Specimen theoriae novae de mensura sortis*, w: *Commentarii Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae*, t. 5, Petersburg 1738, s. 175–192.

<sup>5</sup> Zob. Max Weber, *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre*, Tübingen 1922, s. 372 oraz 149. Termin „pragmatyczny”, którego używa Weber, może być oczywiście mylący. Niewskazane jest używanie go w jakiekolwiek innej dziedzinie niż filozofia pragmatyzmu. Gdyby Weber znał termin „prakseologia”, to prawdopodobnie wolałby go od „pragmatyki”.

kach prowadzących do osiągnięcia satysfakcji, a nie na samej satysfakcji. Gdyby wzięto pod uwagę satysfakcję, nie pojawiłby się absurdalny pomysł, żeby dążenie do uzyskania odpowiedniej temperatury w pomieszczeniu wyjaśniać za pomocą malejącej intensywności doznań towarzyszącej zwiększaniu intensywności bodźców. To, że normalny człowiek nie chce zwiększać temperatury w sypialni do 35 stopni, nie ma nic wspólnego z intensywnością odczuwania bodźców cieplnych. Za pomocą metod stosowanych przez nauki przyrodnicze nie da się wyjaśnić, dlaczego ktoś nie ogrzewa swojego pokoju do takiej temperatury jak inni i do jakiej prawdopodobnie sam by go ogrzał, gdyby nie to, że bardziej mu zależy na kupnie nowego garnituru albo biletu na koncert, zawierający w programie symfonię Beethovena. Jedynie problem obiektywnej wartości użytkowej ma charakter obiektywny i może być badany metodami nauk przyrodniczych. Ocena obiektywnej wartości użytkowej przez działającego człowieka to inne zagadnienie.

## 2. Prawo przychodów

Ilościowy charakter skutków wywołanych przez dobro ekonomiczne oznacza w wypadku dóbr pierwszego rzędu (dóbr konsumpcyjnych), że przyczyna, która występuje w ilości  $a$ , wywołuje – albo jednorazowo, albo stopniowo przez pewien okres – skutek w ilości  $\alpha$ . W odniesieniu do dóbr wyższego rzędu (dób produkcyjnych) oznacza to, że przyczyna występująca w ilości  $b$  wywołuje skutek w ilości  $\beta$ , o ile komplementarna przyczyna  $c$  powoduje pojawienie się skutku w ilości  $\gamma$ . Tylko połączone skutki  $\beta$  i  $\gamma$  zapewniają tworzenie dobra pierwszego rzędu  $D$  w ilości  $p$ . W tym wypadku mamy do czynienia z trzema ilościami:  $b$  i  $c$  dóbr komplementarnych  $B$  i  $C$  oraz ilością  $p$  produktu  $D$ .

Jeśli  $b$  pozostanie niezmienione, to wartość  $c$ , przy której wartość  $p/c$  jest najwyższa, nazywamy optimum. Jeżeli  $p/c$  osiąga najwyższą wartość dla kilku różnych wartości  $c$ , to optimum nazywamy taką wartość  $c$ , przy której najwyższa jest również wartość  $p$ . Jeżeli dwa dobra komplementarne zostaną użyte w optymalnym stosunku, to wywołają razem największy skutek. Ich możliwości produkcyjne, obiektywna wartość użytkowa, zostają w całości wykorzystane. Żadna ich część, nawet najmniejsza, nie zmarnuje się. Jeżeli odejdziemy od tej optymalnej kombinacji i zwiększymy ilość  $C$ , nie zwiększąc ilości  $B$ , to przychód nadal będzie z reguły rósł, ale w innym stosunku niż wzrost ilości  $C$ . Jeżeli w ogóle możliwe jest zwiększenie przychodu z  $p$  do  $p_1$  dzięki zwiększeniu ilości **jednego** czynnika komplementarnego, a mianowicie przez zastąpienie  $c$  przez  $cx$ , gdzie  $x$  jest większe od 1, to i tak mamy:  $p_1 > p$  i  $p_1 c < p c x$ . Gdyby każde zmniejszenie wartości  $b$  można było skompensować zwiększeniem wartości  $c$  w taki sposób, że  $p$  pozostawałoby niezmienione, to fizyczne możliwości produkcyjne właściwe dla  $B$  byłyby nieograniczone i  $B$  nie byłoby traktowane jako dobro rzadkie, czyli ekonomiczne. Dla działającego człowieka nie miałoby znaczenia to, czy dostępny zasób  $B$  byłby większy, czy mniejszy. Nawet nieskończonymała ilość  $B$  wystarczałaby do wyprodukowania dowolnej ilości  $D$ , o ile zasób  $C$  byłby wystarczająco duży. Jednocześnie jednak zwiększenie ilości dostępnego  $B$  nie mogłoby spowodować

dować zwiększenia produkcji  $D$ , o ile nie wzrosłaby ilość zasobu  $C$ . Przychód związany z procesem zależałby wyłącznie od  $C$ ;  $B$  nie byłoby dobrem ekonomicznym. Takie nieograniczone zastosowanie ma na przykład wiedza o istnieniu związku przyczynowego. Przepis parzenia kawy, przy założeniu, że go znamy, daje nieograniczone możliwości stosowania. Bez względu na to, jak często go stosujemy, nie traci nic ze swoich zdolności produkcyjnych. Jego moce produkcyjne są niewyczerpane. Nie jest więc dobrem ekonomicznym. Działający człowiek nigdy nie ma do czynienia z sytuacją, w której musiałby wybierać między wartością użytkową znanej receptury a jakąś inną użyteczną rzeczą.

Prawo malejących przychodów głosi, że istnieje pewne optimum dla danej kombinacji dóbr ekonomicznych wyższego rzędu (czynników produkcji). Jeśli się odejdzie od tego optimum, zwiększając ilość tylko jednego czynnika, fizyczny produkt albo nie zwiększy się wcale, albo nie zwiększy się proporcjonalnie do wzrostu nakładów. Prawo to wynika z faktu, że ilościowy charakter skutków zastosowania dowolnego dobra ekonomicznego jest warunkiem koniecznym tego, żeby było ono dobrem ekonomicznym.

Prawo przychodów, powszechnie nazywane prawem malejących przychodów, mówi jedynie, że takie optimum istnieje. Jest wiele innych zagadnień, których prawo to nie rozstrzyga, a które muszą być rozstrzygnięte a posteriori na podstawie doświadczenia.

Jeżeli skutek wywołyany przez jeden z czynników komplementarnych jest niepodzielny, to jedyną kombinacją, która spowoduje wytworzenie pożądanego produktu, jest optimum. W celu ufarbowania pewnej ilości wełny na określony kolor trzeba użyć ściśle odmierzonej ilości barwnika. Zwiększenie lub zmniejszenie tej ilości uniemożliwiłoby osiągnięcie oczekiwanej skutku. Jeśli ktoś ma więcej barwnika, niż to konieczne, musi odłożyć ją nadmiar. Jeśli ktoś ma za mało barwnika, może go użyć do ufarbowania mniejszej tkaniny. W tym wypadku malejący przychód oznacza zupełną nieprzydatność nadwyżki, której nie można nawet użyć, ponieważ uniemożliwiłoby to uzyskanie pożądanej barwy.

W innych sytuacjach do wywołania minimalnego skutku konieczne jest pewne minimum środków. Między tym minimalnym a optymalnym skutkiem istnieje pewien przedział, a zwiększenie dawek w jego zakresie spowoduje proporcjonalny przyrost skutku albo nawet większy niż proporcjonalny. Żeby maszyna prawidłowo działała, konieczna jest pewna minimalna ilość smaru. Tylko na podstawie praktyki można stwierdzić, czy zwiększenie ilości smaru ponad niezbędne minimum usprawni działanie maszyny w stosunku proporcjonalnym do ilości użytego smaru, czy jeszcze bardziej.

Prawo przychodów nie odpowiada na następujące pytania: 1. Czy optymalna porcja jest jedyną ilością, która umożliwia wytworzenie pożądanego skutku? 2. Czy istnieje ustalona granica, po której przekroczeniu każdy wzrost ilości czynnika zmiennego nie daje żadnych efektów? 3. Czy zmniejszenie produktu spowodowane coraz większym odchyleniem od optimum oraz zwiększenie produktu wskutek stopniowego zbliżania się do optimum przyczyniają się do proporcjonalnych czy nieproporcjonalnych zmian wielkości produktu na jednostkę czynnika zmiennego? Wszystkie te kwestie trzeba rozstrzygnąć na podstawie do-

świadczenie. Samo jednak prawo przychodów, to znaczy to, że musi istnieć taka optymalna kombinacja, jest ważne a priori.

Teoria ludnościowa Malthusa, a także powstałe na jej podstawie koncepcje mówiące o bezwzględnym przeludnieniu, zbyt małym zaludnieniu oraz optymalnym zaludnieniu, stanowią zastosowanie prawa przychodów do konkretnego przypadku. Dotyczą one zmian w podaży siły roboczej w pozostałych warunkach niezmienionych. Teorię Malthusa ze względów politycznych zaciekle zwalczano. Używano przy tym fałszywych argumentów przeciwko prawu przychodów, które nota bene utożsamiano z prawem malejących przychodów z kapitału i pracy w rolnictwie. Dziś możemy się już nie zajmować tą krytyką. Prawo przychodów nie ogranicza się do użycia czynników komplementarnych w produkcji rolnej. Próby podważenia lub udowodnienia ważności tego prawa na podstawie badań historycznych i eksperymentów dotyczących produkcji rolnej są zbędne i bezowocne. Jeśli ktoś chciałby podważyć prawo przychodów, musiałby wyjaśnić, dlaczego ludzie są w ogóle gotowi płacić za ziemię. Gdyby to prawo nie obowiązywało, rolnik nigdy nie dążyłby do powiększenia obszaru swojego gospodarstwa. Zwiększąc nakłady kapitału i pracy, mógłby pomagać bez ograniczeń dochód z każdej piedzi ziemi.

Niektoří uważali, že w wypadku produkcji rolniczej obowiązuje prawo malejących przychodów, w przemyśle przetwórczym natomiast najczęściej ma zastosowanie prawo wzrastających przychodów. Dopiero po dłuższym czasie zauważali, że prawo przychodów odnosi się w równym stopniu do wszystkich gałęzi produkcji. Przeciwstawianie sobie rolnictwa i przemysłu przetwórczego w kontekście tego prawa jest błędem. To, co jest nazywane – w bardzo nieporadny, a nawet mylący sposób – prawem wzrastających przychodów, jest jedynie odwrotnością prawa malejących przychodów, które stanowi niepoprawnie sformułowaną wersję prawa przychodów. Jeżeli ktoś chce osiągnąć optymalną kombinację czynników za pomocą zwiększania ilości tylko jednego czynnika, pozostawiając ilość innych czynników na niezmienionym poziomie, to przychody w stosunku do jednostki czynnika zmennego zwiększą się albo proporcjonalnie do wzrostu jego ilości, albo nawet w jeszcze większym stopniu. Jeżeli maszynę obsługuje dwóch robotników, można wytworzyć za jej pomocą  $p$ . Jeżeli obsługuje ją trzech robotników, produkcja może wynieść  $3p$ , gdy czterech –  $6p$ , gdy  $5 - 7p$ , gdy  $6$  – też najwyższej  $7p$ . A zatem zatrudnienie czterech robotników daje optymalny przychód na jednego pracownika, a mianowicie  $6/4p$ , przy innych natomiast kombinacjach przychody na pracownika wynoszą odpowiednio:  $1/2p$ ,  $7/5p$ ,  $7/6p$ . Jeżeli zamiast dwóch robotników zatrudnimy trzech lub czterech, to przychody wzrosną w większym stopniu niż prosty proporcjonalnie do wzrostu liczby robotników. Nie będą wzrastały w stosunku  $2:3:4$ , lecz w stosunku  $1:3:6$ . Mamy tu do czynienia ze wzrostem przychodów na robotnika. Nie jest to jednak nic innego jak odwrócenie prawa malejących przychodów.

Jeśli fabryka lub przedsiębiorstwo odchodzi od optymalnej kombinacji czynników biorących udział w produkcji, staje się mniej wydajna niż fabryka lub przedsiębiorstwo, w których odchylenie od tego optimum jest mniejsze. Zarówno w rolnictwie, jak i w przemyśle przetwórczym istnieje wiele czynników pro-

dukcji, które nie dają się podzielić w sposób doskonały. Zazwyczaj – zwłaszcza w przemyśle przetwórczym – łatwiej jest osiągnąć optymalną kombinację przez zwiększenie rozmiarów fabryki lub przedsiębiorstwa niż przez ich zmniejszanie. Jeżeli najmniejsza jednostka jednego lub kilku czynników produkcji jest zbyt duża na to, żeby spożytkować ją w optymalny sposób w małej albo średniej fabryce lub przedsiębiorstwie, to jedynym sposobem na osiągnięcie optimum jest zwiększenie rozmiarów zakładu. Właśnie stąd wynikają korzyści produkowania na dużą skalę. Znaczenie tego zagadnienia zostanie wyjaśnione w dalszej części książki, kiedy będzie mowa o rachunku kosztów.

### 3. Praca jako środek

Wykorzystanie w charakterze środka produkcji fizjologicznych funkcji i przejawów życia człowieka nazywa się pracą. Nie są pracą te przejawy możliwości człowieka i zachodzących w jego ciele procesów życiowych, które służą mu wyłącznie do podtrzymania tych procesów i zapewnienia im wpływu na biologiczny rozwój własnej gospodarki życiowej. Przejawy te to po prostu życie. Z pracą mamy do czynienia wtedy, kiedy człowiek używa swoich sił i zdolności jako środka do wyeliminowania dyskomfortu i swoją energię życiową wykorzystuje celowo, zamiast w sposób spontaniczny i beztroski eksponować swoje możliwości i wyładowywać napięcia nerwowe. Praca jest środkiem, a nie celem samym w sobie.

Człowiek dysponuje jedynie ograniczoną ilością energii, którą może wydatkować, a każda jednostka pracy może przynieść tylko ograniczony skutek. W przeciwnym razie praca ludzka występowałaby w obfitości, nie byłaby czymś rzadkim, nie traktowano by jej jako sposobu eliminowania dyskomfortu i nie oszczędzano by jej.

W świecie, w którym pracę oszczędzałoby się jedynie ze względu na to, że jej dostępna ilość jest niewystarczająca do osiągnięcia wszystkich celów, do których może być wykorzystana jako środek, podaż dostępnej pracy byłaby równa całkowitej ilości pracy, którą wszyscy ludzie są w stanie łącznie wykonać. W takim świecie każdy człowiek pracowałby aż do zupełnego wyczerpania. Każdą chwilę, której nie wykorzystywałby na konieczny odpoczynek i odnowienie sił do dalszej pracy, poświęcałby wyłącznie na pracę. Każdy przypadek niepełnego wykorzystania zdolności do pracy byłby uważany za stratę. Im więcej człowiek wykonywałby pracy, tym lepiej by się czuł. Niewykorzystaną część pozostającego do dyspozycji potencjału traktowano by jako uszczuplenie dobrobytu, którego nie można by w żaden sposób zrekompensować. Nie istniałoby nawet pojęcie lenistwa. Nikt nie myślałby: „Mogłbym zrobić to lub tamto, ale nie warto, nie opłaci mi się, wolę odpoczywać”. Każdy traktowałby swój całkowity potencjał wykonywania pracy jako zasób czynników produkcji, który chciałby do końca wykorzystać. Każdą możliwość najmniejszej nawet poprawy dobrobytu uważano by za wystarczającą motywację do wykonania większej ilości pracy, o ile tylko w danej chwili nie można by wykorzystać tej samej ilości pracy do bardziej opłacalnych zastosowań.

W rzeczywistym świecie sprawy mają się inaczej. Pracę uważa się za coś przykrego. Stan, w którym nie trzeba pracować, uchodzi za bardziej satysfakcjonujący niż wykonywanie pracy. Ludzie w pozostałych warunkach niezmienionych wolą wypoczywać niż pracować. Pracują tylko wtedy, gdy cenią bardziej przychód, jaki daje praca, niż zmniejszenie zadowolenia spowodowane skróceniem wypoczynku. Wykonywanie pracy wiąże się z przykrością.

Fizjologia i psychologia mogą poszukiwać wyjaśnień tego stanu rzeczy. Prakseologia nie musi się zastanawiać, czy podejmowane przez te nauki wysiłki zostaną uwieńczone sukcesem. Dla prakseologii jest faktem, że ludzie pragną wypoczynku i z tego względu swoją zdolność do powodowania skutków postrzegają inaczej niż możliwości tkwiące w materialnych czynnikach produkcji. Kiedy człowiek rozważa wydatkowanie własnej pracy, to zastanawia się nie tylko nad tym, czy tej samej ilości pracy nie mógłby wydatkować z większym pozykiem, lecz także nad tym, czy nie byłoby korzystniejsze powstrzymanie się od dalszego wykonywania pracy. Możemy to również wyrazić inaczej, nazywając zażywanie wypoczynku celem świadomego działania lub dobrem ekonomicznym pierwszego rzędu. Wypoczynek musimy traktować – by nadal trzymać się tej nieco wyszukanej terminologii – tak samo jak wszystkie inne dobra ekonomiczne i rozpatrywać go w aspekcie użyteczności krańcowej. Dojdziemy wówczas do wniosku, że pierwsza jednostka wypoczynku zaspokaja pilniejszą potrzebę niż druga, druga – pilniejszą niż trzecia itd. Odwracając to twierdzenie, powiemy, że odczuwana przez robotnika przykrość pracy rośnie szybciej niż ilość wydatkowanej pracy.

Dla prakseologii byłoby jednak bezcelowe zajmowanie się zagadnieniem, czy przykrość pracy wzrasta wprost proporcjonalnie do wzrostu ilości wykonywanej pracy, czy w większym stopniu. (Nie będziemy w tym miejscu rozstrzygali, czy problem ten jest istotny dla fizjologii i psychologii oraz czy nauki te mogą go wyjaśnić). W każdym razie robotnik przestaje pracować w chwili, w której stwierdzi, że użyteczność związana z dalszą pracą nie będzie stanowiła wystarczającej rekompensaty za przykrość wynikającą z konieczności wykonania dodatkowej pracy. Przy formułowaniu tej oceny porównuje on – jeśli pominiemy zmniejszenie wydajności spowodowane zmęczeniem – każdy kolejny przedział czasu pracy z taką samą ilością produktu, jaką brał pod uwagę, porównując inne przedziały czasu pracy z ilością produktu. Jednak użyteczność kolejnych jednostek wytwarzonego produktu zmniejsza się w miarę trwania pracy i wzrostu ilości wytwarzonego produktu. Produkty wytworzone we wcześniejszych jednostkach czasu pracy zaspokajały ważniejsze potrzeby niż produkty pracy wykonywanej później. Zaspokojenie tych mniej pilnych potrzeb może być uznane za niewystarczającą nagrodę za kontynuację pracy, chociaż porównuje się je z tymi samymi ilościami fizycznego produktu.

Z punktu widzenia prakseologii nie ma więc znaczenia, czy przykrość pracy jest proporcjonalna do całkowitej ilości pracy, czy też rośnie ona w większym stopniu niż wskazywałaby na to ilość czasu poświęconego pracy. W każdym razie skłonność do wydatkowania niewykorzystanych jeszcze porcji całkowitego potencjału pracy zmniejsza się w pozostałych warunkach niezmienionych wraz ze wzrostem liczby porcji już wydatkowanych. To, czy ów spadek gotowości do

kontynuowania pracy następuje z większym, czy mniejszym przyspieszeniem, zależy zawsze od danych ekonomicznych, nie dotyczy zaś zasad odnoszących się do kategorii.

Przykrość związana z pracą tłumaczy, dlaczego w dziejach ludzkości stopniowemu wzrostowi fizycznej produktywności pracy, którą umożliwiał postęp technologiczny i coraz większa podaż kapitału, towarzyszyło na ogół dążenie do skracania czasu pracy. Wśród dobrodziejstw, których człowiek żyjący w świecie cywilizowanym może doświadczać w większej obfitości niż jego przodkowie żyjący w prymitywnych warunkach, należy także wymienić przyjemność korzystania z większej ilości wolnego czasu. Pozwala to odpowiedzieć na pytanie, często zadawane przez filozofów i filantropów, czy dzięki postępowi gospodarczemu człowiek jest szczęśliwszy. Gdyby wydajność pracy była mniejsza niż jest w dzisiejszym świecie kapitalistycznym, człowiek musiałby albo więcej pracować, albo zrezygnować z wielu udogodnień. Konstatując tak, ekonomiści nie chcą przez to powiedzieć, że jedyną metodą osiągnięcia szczęścia jest korzystanie z większego komfortu materialnego, życie w luksusie i zapewnienie sobie większej ilości czasu wolnego. Stwierdzają jedynie, że ludzie mają większe możliwości zaspokojenia tego, co uważają za swoje potrzeby.

Podstawowa teza prakseologii mówiąca, że ludzie wolą to, co daje im większą satysfakcję, od tego, co daje im mniejszą satysfakcję, oraz że oceniają wartość rzeczy na podstawie ich użyteczności, nie musi być korygowana ani uzupełniana żadnym dodatkowym stwierdzeniem dotyczącym przykrości pracy. W tezie tej zawiera się już twierdzenie, że człowiek woli pracę jedynie w takiej sytuacji, w której korzyści z niej płynące są pożądane bardziej niż przyjemność czerpana z wypoczynku.

Wyjątkowość czynnika pracy w świecie wynika z jej niespecyficznego charakteru. Wszystkie pierwotne czynniki produkcji występujące w przyroście – a więc wszystkie te przedmioty i siły, które człowiek może wykorzystać w celu poprawy swojego dobrobytu – mają specyficzne możliwości i oznaczają się właściwymi tylko sobie zaletami. Do realizacji jednych celów nadają się lepiej, do innych gorzej, a do jeszcze innych są w ogóle nieprzydatne. Ludzka praca jest zarówno odpowiednia, jak i niezbędna do wykonania wszystkich procesów i rodzajów produkcji, które można sobie wyobrazić.

Oczywiście niedopuszczalne jest zajmowanie się pracą ludzką jako taką w kategoriach ogólnych. Jeśli ktoś nie dostrzega, że ludzie są różni i mają różne możliwości wykonywania pracy, to popełnia podstawowy błąd. Praca, którą może wykonać dana osoba, nadaje się lepiej do realizacji jednych celów, gorzej do realizacji innych, a do jeszcze innych może być zupełnie nieprzydatna. Jedną z ułomności ekonomii klasycznej było to, że nie przywiązywała do tej prawdy wystarczająco dużo wagi i pomijała ją przy budowaniu teorii wartości, cen i płac. Ludzie nie oszczędzają pracy w ogóle, lecz konkretne rodzaje dostępnej pracy. Pracownik nie otrzymuje płacy za wkład pracy, lecz za jej efekty, które mogą być bardzo różne co do jakości i ilości. Wytworzenie każdego konkretnego produktu wymaga zatrudnienia robotników zdolnych do wykonania określonego rodzaju pracy. Absurdalny jest pogląd mówiący, że nieuwzględnienie tego zagadnienia jest związane z tym,

iz rzekomo największy jest popyt na pracę robotników niewykwalifikowanych, którą może wykonać każdy zdrowy człowiek, a praca wymagająca kwalifikacji, wykonywana przez osoby o szczególnych wrodzonych umiejętnościach i po odpowiednim przeszkoleniu, jest wyjątkiem. Nie ma potrzeby dociekać, czy takie warunki panowały w odległej przeszłości, czy też nawet w wypadku prymitywnych plemion głównym czynnikiem wpływającym na oszczędzanie pracy były różnice we wrodzonych zdolnościach i nabytych kwalifikacjach. Kiedy zajmujemy się społeczeństwami cywilizowanymi, nie wolno nam pomijać różnic w jakości wykonywanej pracy. Praca, którą różni ludzie są w stanie wykonywać, ma różną jakość, ponieważ ludzie rodzą się nierówni, a ich umiejętności i doświadczenie nabywane w ciągu życia jeszcze pogłębiają wrodzone różnice.

Kiedy mówimy o niespecyficznym charakterze ludzkiej pracy, oczywiście nie chcemy przez to powiedzieć, że wszelka praca człowieka jest tej samej jakości, lecz że różnice między poszczególnymi rodzajami pracy potrzebnymi do produkcji różnych towarów są większe niż wrodzone różnice między uzdolnieniami poszczególnych osób. (Stwierdzenie to nie dotyczy twórczej pracy człowieka genialnego; praca geniusza znajduje się poza obszarem zwykłego działania ludzkiego i stanowi coś w rodzaju daru od przeznaczenia, który pewnego dnia otrzymuje ludzkość<sup>6</sup>. Pomijamy także przeskody instytucjonalne, które pewnym grupom ludzi zamknięte dostępu do określonych zawodów i niezbędnego szkolenia). Wrodzona nierówność występująca między ludźmi nie zakłóca biologicznej jedności i jednorodności gatunku ludzkiego do tego stopnia, żeby podaż pracy dzielić na odrębne części. Z tego względu potencjalna podaż pracy dostępna do wykonania każdego określonego rodzaju pracy przewyższa rzeczywisty popyt na taką siłę roboczą. Podaż każdego rodzaju wyspecjalizowanej siły roboczej mogłaby być zwiększena przez wycofanie robotników z innych branż i ich przeszkolenie. W żadnej branży ilość zaspokojonych potrzeb nie jest trwale ograniczona zbyt małą liczbą osób zdolnych do wykonywania specjalnych zadań. Głód specjalistów może wystąpić jedynie w krótkim okresie. W długim okresie ich niedostatek można wyeliminować dzięki przeszkoleniu osób, które wykazują się wymaganymi wrodzonymi uzdolnieniami.

Praca jest najrzadszym ze wszystkich pierwotnych czynników produkcji, ponieważ w tym konkretnym znaczeniu jest niespecyficzna i w każdej dziedzinie produkcji potrzebny jest jej nakład. Rzadkość pozostałych pierwotnych czynników produkcji – to znaczy środków produkcji, które zapewnia przyroda – staje się więc dla działającego człowieka rzadkością tych materialnych środków produkcji, których użycie wymaga najmniejszego nakładu pracy<sup>7</sup>. Podaż dostępnej siły roboczej określa, do jakiego stopnia czynnik przyrody w każdej z jej odmian może być wykorzystany do zaspokojenia potrzeb.

Gdy wzrasta ilość pracy, którą ludzie mogą i chcą wykonywać, zwiększa się również produkcja. Siła robocza nie może pozostać niewykorzystana z powodu jej rzekomej nieprzydatności do dalszego zaspokajania potrzeb. Izolowany, samowystarczalny człowiek zawsze ma możliwość poprawienia swojej sytuacji

<sup>6</sup> Zob. s. 119–120.

<sup>7</sup> Oczywiście niektóre zasoby naturalne są tak rzadkie, że wykorzystuje się je w całości.

dzięki nakładowi pracy. W gospodarce rynkowej na rynku pracy można zawsze znaleźć nabywców dowolnej ilości oferowanej pracy. Jej obfitość lub nadmiar może występować jedynie w niektórych segmentach rynku pracy. Powoduje ona wypieranie siły roboczej do innych segmentów oraz rozwój produkcji w innych dziedzinach systemu gospodarczego. Jednocześnie wzrost powierzchni dostępnej ziemi w pozostałych warunkach niezmienionych mógłby spowodować wzrost produkcji, lecz jedynie pod warunkiem, że dodatkowa ziemia byłaby żyźniejsza od krańcowej jednostki ziemi uprawianej wcześniej<sup>8</sup>. To samo odnosi się do zakumulowanego wyposażenia materialnego przeznaczonego do przyszłej produkcji. Przydatność dóbr kapitałowych zależy również od podaży dostępnej siły roboczej. Byłoby marnotrawstwem wykorzystywanie istniejących urządzeń, gdyby potrzebna do ich obsługi siła robocza mogła być zatrudniona w celu zaspokojenia pilniejszych potrzeb.

Komplementarne czynniki produkcji mogą być wykorzystane jedynie w stopniu określonym przez dostępność najrzadszego z nich. Przypuśćmy, że wytwarzanie jednostki produktu  $p$  wymaga wydatkowania 7 jednostek  $a$  i 3 jednostek  $b$  oraz że ani  $a$ , ani  $b$  nie może być użyte do wytworzenia czegokolwiek innego niż  $p$ . Jeśli mamy do dyspozycji 49a i 2000b, to możemy wyprodukować najwyższej 7p. Wielkość dostępnego zasobu  $a$  decyduje o tym, w jakim stopniu może być wykorzystane  $b$ . Jedynie  $a$  jest traktowane jako dobro ekonomiczne. Tylko za  $a$  ludzie są skłonni płacić. W całkowitej cenie  $p$  jest uwzględniona cena 7 jednostek  $a$ , natomiast  $b$  nie jest dobrem ekonomicznym i nie ma żadnej ceny. Pewna ilość  $b$  pozostaje niewykorzystana.

Możemy próbować wyobrazić sobie, jak wyglądałby świat, w którym wszystkie materialne czynniki produkcji byłyby wykorzystane w tak wysokim stopniu, że nie istniałaby możliwość zatrudnienia wszystkich ludzi lub wszystkich ludzi chętnych do pracy. W takim świecie siły roboczej byłoby pod dostatkiem. Wzrost podaży siły roboczej nie mógłby w żaden sposób przyczynić się do zwiększenia produkcji. Jeżeli założymy, że wszyscy ludzie mają te same zdolności i pracują z takim samym zaangażowaniem, oraz jeśli pominiemy przykrość pracy, to w takim świecie praca nie byłaby dobrem ekonomicznym. Gdyby ten świat był gospodarką socjalistyczną, to wzrost liczby mieszkańców oznaczałby powiększenie grupy bezczynnych konsumentów. Gdyby to była gospodarka rynkowa, to płace nie wystarczałyby na to, żeby uchronić się przed głodem. Ludzie poszukujący pracy byliby gotowi pracować za każde wynagrodzenie, nawet tak niskie, że niewystarczające na utrzymanie się przy życiu. Byliby szczęśliwi, że mogą choć trochę opóźnić swoją śmierć głodową.

Nie ma potrzeby zajmować się paradoksami zawartymi w tej hipotezie i omawiać problemów takiego świata. Nasz świat jest inny. Praca jest rzadsza niż materialne czynniki produkcji. Nie zajmujemy się w tym miejscu zagadnieniem optymalnego zaludnienia, lecz jedynie tym, że istnieją materialne czynniki produkcji, które pozostają niewykorzystane, ponieważ konieczna do ich wykorzystania

---

<sup>8</sup> W warunkach swobodnego przepływu siły roboczej podnoszenie jakości jałowej ziemi byłoby marnotrawstwem, gdyby dany obszar ziemi nie był na tyle żyzny, żeby zrekompensować całkowity koszt takiej operacji.

praca potrzebna jest do zaspokojenia pilniejszych potrzeb. W naszym świecie nie ma obfitości siły roboczej, lecz jej niedostatek. Istnieją w nim niewykorzystane materialne czynniki produkcji, to znaczy ziemia, złoża mineralne, a nawet fabryki i wyposażenie.

Ten stan rzeczy mógłby ulec zmianie, gdyby liczba ludności tak wzrosła, że wszystkie materialne czynniki potrzebne do produkcji żywności niezbędnej – w ścisłym znaczeniu tego słowa – do przeżycia człowieka byłyby w pełni wykorzystane. Dopóki jednak tak się nie stanie, żadne udoskonalenia technologii produkcji nie mogą zmienić tej sytuacji. Zastąpienie mniej wydajnych metod produkcji bardziej wydajnymi nie sprawia, że występuje obfitość pracy, o ile nadal istnieją dostępne czynniki materialne, których wykorzystanie może zwiększyć dobrobyt ludzi. Przeciwnie, rezultatem takiego zwiększenia wydajności jest wzrost produkcji, a więc również zwiększenie ilości dóbr konsumpcyjnych. Metody pozwalające na „oszczędność pracy” zwiększają podaż. Nie wywołują „bezrobocia technologicznego”<sup>9</sup>.

Każdy produkt jest wynikiem zastosowania pracy i czynników materialnych. Człowiek oszczędza zarówno pracę, jak i czynniki materialne.

#### *Praca dająca gratyfikację bezpośrednią i praca dająca gratyfikację pośrednią*

Praca z zasady daje wykonawcy gratyfikację jedynie pośrednio, a mianowicie usuwa dyskomfort dzięki temu, że cel zostaje osiągnięty. Robotnik rezygnuje z wypoczynku i godzi się znosić przykrość pracy, by móc cieszyć się albo produktem, albo tym, co inni ludzie są gotowi mu za niego dać. Nakład pracy jest dla niego środkiem do osiągnięcia określonych celów, ceną, którą musi zapłacić, i kosztem, który musi ponieść.

Zdarza się jednak, że wykonanie pracy daje robotnikowi bezpośrednią gratyfikację. Bezpośrednią satysfakcję czerpie on z wydatkowania pracy. Korzyść jest dwojakiego rodzaju. Z jednej strony polega ona na tym, że dzięki pracy otrzymuje się produkt, a z drugiej na zadowoleniu, jakie daje robotnikowi samo wykonywanie pracy.

Na podstawie błędnej interpretacji tego faktu ludzie snuli fantastyczne plany reform społecznych. Jednym z dogmatów socjalizmu jest pogląd, że pracy towarzyszy przykrość jedynie w kapitalistycznym systemie produkcji, w socjalizmie natomiast praca będzie czystą przyjemnością. Można by zlekceważyć uniesienia nieszczęsnego szaleńca, którym był Charles Fourier. Marksistowski socjalizm „naukowy” nie różni się jednak pod tym względem od poglądów utopistów. Niektórzy jego najwybitniejsi zwolennicy, tacy jak Fryderyk Engels i Karl Kautsky, otwarcie głosili, że najważniejszym skutkiem wprowadzenia rządów socjalistycznych będzie przekształcenie pracy z cierpienia w przyjemność<sup>10</sup>.

Często lekceważy się fakt, że te działania, które dają natychmiastową gratyfikację i są z tego względu bezpośrednim źródłem przyjemności oraz zadowolenia,

<sup>9</sup> Zob. też s. 649–658.

<sup>10</sup> Karl Kautsky, *Die soziale Revolution*, wyd. 3, Berlin 1911, t. 2, s. 16 i n., wyd. pol.: Karl Kautsky, *Rewolucja socjalna*, PPS „Proletaryat”, Kraków 1903, s. 99 i n. Na temat Engelsa zob. s. 502.

różnią się zasadniczo od pracy i wysisku. Gdy się zbyt powierzchownie potraktuje te zagadnienia, można nie zauważyc występujących tu różnic. Wiosłowanie w trakcie niedzielnej przejażdżki kajakiem po stawie w parku można porównać do wiosłowania przewoźników lub galerników tylko z punktu widzenia hydro-mechaniki. Jeśli jednak porównamy te dwa rodzaje wiosłowania jako środki do osiągnięcia celu, to zobaczymy, że różnią się one tak jak nucenie arii przez turystę różni się od jej wykonania przez śpiewaka w operze. Beztroski niedzielny wioślarz i podspiewujący turysta czerpią ze swoich działań gratyfikację bezpośrednią, a nie pośrednią. To, co robią, nie jest więc pracą, nie jest wykorzystaniem fizjologicznych funkcji do osiągnięcia innych celów niż trening tychże funkcji. Jest to wyłącznie przyjemność, cel sam w sobie. Czynności te są wykonywane dla nich samych i niczemu innemu nie służą. Skoro nie są pracą, to nie wolno ich nazywać pracą dającą bezpośrednią gratyfikację<sup>11</sup>.

Czasami powierzchownemu obserwatorowi może się wydawać, że praca wykonywana przez innych ludzi daje im bezpośrednią gratyfikację, ponieważ on sam chciałby wziąć udział w zabawie, która przypominałaby ten rodzaj pracy. Podobnie jak dzieci bawią się w szkołę, wojsko lub pociąg, tak dorosli mają ochotę pobawić się w taki czy inny sposób. Sądzą, że motorniczy pociągu musi czerpać taką samą przyjemność z obsługiwanego i kierowania lokomotywą, jaką oni odczuwaliby, gdyby mogli się tą lokomotywą pobawić. Księgowy, który spieszy się rano do pracy, zazdrości patrolującemu policjantowi, bo myśli, że ów stróż prawa otrzymuje pieniądze za przyjemną przechadzkę po swoim rewirze. Z kolei policjant zazdrości księgowemu spędzającemu cały dzień w wygodnym fotelu w dobrze ogrzewanym pokoju i wykonującemu za pieniądze jakąś papierkową robotę, której nie można nazwać poważną pracą. Tyle że opinii ludzi, którzy nie rozumieją, na czym polega praca innych, i uważają ją po prostu za rodzaj wypoczynku, nie można traktować poważnie.

Zdarza się jednak, że praca rzeczywiście daje bezpośrednią gratyfikację. Niektóre rodzaje pracy spełniającej szczególnie warunki i wykonywanej w ograniczonych ilościach przynoszą bezpośrednią gratyfikację. Ilości te są jednak tak niewielkie, że nie odgrywają żadnej roli w strukturze ludzkiego działania i produkcji służącej zaspokojeniu potrzeb. Zjawiskiem charakterystycznym dla naszego świata jest przykrość pracy. Ludzie wymieniają przykrość pracy na produkty pracy. Praca jest dla nich źródłem pośredniej gratyfikacji.

W tym zakresie, w którym szczególny rodzaj pracy przynosi pewną przyjemność, a nie cierplenie, bezpośrednią gratyfikację, a nie przykrość pracy, nie jest ona wynagradzana. Przeciwnie, wykonawca takiej pracy, „robotnik”, musi kupić tę przyjemność i zapłacić za nią. Dla wielu ludzi polowanie było i nadal jest zwykłą pracą, której towarzyszy przykrość. Dla innych jednak jest ono czystą przyjemnością. W Europie amatorzy myślistwa kupują od właściciela terenu łowieckiego prawo do odstrzału uzgodnionej liczby zwierząt określonych gatunków. Opłata za przyznanie tego prawa jest pobierana niezależnie od ceny, którą trzeba zapłacić za sam łup. Jeśli zakup prawa do odstrzału i zakup zwierzęcia są połą-

---

<sup>11</sup> Solidny, sportowy trening wioślarski i regularne ćwiczenia wokalistyczne wykonywane przez śpiewaka amatora to praca introwersyjna. Zob. s. 498–499.

czone, cena jest znacznie wyższa od tej, którą można uzyskać za łup na rynku. Kozioł, który skacze po skalnych urwiskach, ma więc wyższą wartość pieniężną niż ten sam kozioł później, kiedy zostanie zabity, przetransportowany do doliny, a jego mięso, skóra i rogi zostaną przygotowane do przetworzenia, chociaż by go zabić, trzeba było podjąć wyczerpującą wspinaczkę i ponieść pewne koszty. Można powiedzieć, że jednym z pozytków, które można mieć z kozła, jest przyjemność, jaką myśliwemu daje jego zabicie.

### *Twórczy geniusz*

Ponad poziom milionów ludzi, którzy rodzą się i umierają, wyrastają pionierzy, jednostki, których dokonania i myśl wytyczają ludzkości nowe drogi. Dla pionierskiego geniusza<sup>12</sup> tworzenie jest istotą życia. Żyć znaczy dla niego tworzyć.

Zajęcia wykonywane przez tych nieprzeciętnych ludzi niezupełnie odpowiadają prakseologicznemu pojęciu pracy. Nie są pracą, ponieważ dla geniusza nie stanowią środków do celu, lecz cele same w sobie. Życie geniusza upływa na tworzeniu i dokonywaniu wynalazków. Nie istnieje dla niego wypoczynek, doznaje jedynie przejściowych okresów twórczej niemocy i zwątpienia. Motywacją jego działań nie jest chęć osiągnięcia jakiegoś rezultatu, lecz sam akt dochodzenia do niego. Realizacja planu nie daje mu ani pośredniej, ani bezpośredniej gratyfikacji. Nie przynosi nagrody pośredniej, ponieważ inni ludzie są w najlepszym wypadku obojętni na jego dokonania, a jeszcze częściej reagują szyderstwem, kpiną i prześladowaniami. Wielu genialnych ludzi mogło dzięki swoim zdolnościom zapewnić sobie beztroskie, pełne radości życie, ale wcale nie rozważali takiej możliwości, wybierając bez wahania ciernistą drogę. Geniusz chce wypełnić swoją misję, nawet jeśli wie, że oznacza to dla niego osobistą klęskę.

Geniusz nie czerpie też ze swoich twórczych zajęć gratyfikacji bezpośrednio. Tworzenie oznacza dla niego mękę i niepokój, straszliwą walkę ze sobą i trudnościami zewnętrznymi. Pochłania go i przytłacza. Austriacki poeta Grillparzer opisał ten stan w poruszającym wierszu *Abschied van Gastein*<sup>13</sup>. Można przypuszczać, że pisząc ten utwór, myślał nie tylko o własnych smutkach i trudnych doświadczeniach, lecz także o większych cierpieniach znacznie wybitniejszego człowieka, Beethovena. Jego los przypominał mu własne życie i rozumiał go lepiej niż ktokolwiek z jemu współczesnych dzięki podziwowi i głębi współczucia. Nietzsche porównał się do „nienasyconego płomienia”, który sam siebie trawi i zwęglą<sup>14</sup>. Tego rodzaju niepokój to zjawisko, które nie ma nic wspólnego z ko-

<sup>12</sup> Przywódcy (*Führers*) nie są pionierami. Prowadzą ludzi po ścieżkach wytyczonych przez pionierów. Pionier wytycza drogę przez niedostępne wcześniej obszary i nie zwraca uwagi na to, czy ktoś chce podążać nowym szlakiem, czy nie. Przywódca prowadzi ludzi do celu, który chcą osiągnąć.

<sup>13</sup> Wydaje się, że nie istnieje angielski przekład tego wiersza. W książce Douglaса Yatesa *Franz Grillparzer, a Critical Biography*, Oxford 1946, t. 1, s. 57, można znaleźć krótkie omówienie. [Oryginał niemiecki w: Franz Grillparzer, *Grillparzers Sämtliche Werke*, red. J. G. Cotta, Stuttgart 1887, ks. 1, s. 26–27].

<sup>14</sup> Przekład [angielski] wiersza Nietzscha znajduje się w M. A. Mügge, *Friedrich Nietzsche*, New York 1911, s. 275. (Polski przekład wiersza *Ecce Homo*, dokonany przez Leopolda Staffa, w: Fryderyk Nietzsche, *Wiedza radosna*, Warszawa 1991, s. 28 – przyp. tłum.).

notacjami towarzyszącymi zwykle pojęciom pracy, produkcji i sukcesu, a także zarabianiu na utrzymanie i radości życia.

Dokonania twórczej jednostki, jej odkrycia, myśli i teorie, wiersze, obrazy i kompozycje muzyczne nie mogą być uznane w sensie prakseologicznym za pracę. Nie są one wynikiem takiej pracy, którą można by wykonać w celu wyprodukowania innych przedmiotów zamiast „wyprodukowania” arcydzieła filozoficznego, malarskiego lub literackiego. Myśliciele, poeci i artyści często nie potrafią wykonywać innej pracy. W każdym razie czasu i energii, jaką poświęcają na pracę twórczą, nie zyskują dzięki powstrzymaniu się od wykonywania innych zajęć. Niekiedy okoliczności sprawiają, że talent osoby, która mogłaby stworzyć niezwykłe rzeczy, zostaje zmarnowany. Taki człowiek będzie przymierał głodem albo poświęci całą energię na walkę o przetrwanie. Jeśli jednak geniuszowi uda się osiągnąć cele, które sobie postawił, nikt oprócz niego samego nie płaci związań z tym „kosztów”. Goethego być może pod pewnymi względami ograniczały urzędowe obowiązki pełnione na dworze w Weimarze. Z pewnością jednak nie osiągnąłby więcej na stanowiskach ministra stanu, dyrektora teatru i zarządcy kopalń, gdyby nie napisał swoich dramatów, wierszy i powieści. Pracy twórców nie da się zastąpić pracą innych ludzi. Gdyby nie było Dantego i Beethovena, to nikt inny nie mógłby stworzyć *Boskiej Komedii* ani *Dziewiątej Symfonii*. Ani społeczeństwo, ani poszczególni ludzie nie są w stanie w istotny sposób pomóc geniuszowi w jego pracy. Tu nie zdadzą się na nic ani największe nawet „zapotrzebowanie”, ani najbardziej stanowcze nakazy rządu. Geniusz nie tworzy na rozkaz. Nie da się sprawić przez udoskonalenie naturalnych i społecznych warunków, żeby na świecie pojawił się twórca i jego dzieło. Nie można wyhodować geniusza za pomocą eugeniki, nie da się go wyszkolić ani zorganizować mu zajęć, choć oczywiście można ustanowić taki system społeczny, że nie będzie w nim miejsca dla pionierów i ich przełomowych odkryć.

Twórcze dokonania geniusza są dla prakseologii ostatecznym faktem. Pojawiają się jako dar losu. Z pewnością nie są one wynikiem produkcji w takim znaczeniu, w jakim posługuje się tym terminem ekonomia.

#### 4. Produkcja

Działanie, jeśli jest skuteczne, prowadzi do osiągnięcia zaplanowanego celu. Dzięki niemu powstaje produkt.

Produkcja nie jest aktem stwarzania; nie powołuje do istnienia czegoś, czego wcześniej nie było, lecz oznacza przekształcenie danych elementów przez ich porządkowanie i łączenie. Producent nie jest stwórcą. Człowiek może coś stworzyć jedynie w sferze myśli i wyobrażeń. W świecie zjawisk zewnętrznych może dokonywać wyłącznie przekształceń. Może tylko w taki sposób łączyć ze sobą dostępne mu środki, żeby – zgodnie z prawami natury – pojawiły się oczekiwane rezultaty.

Dawniej stosowano zazwyczaj podział na produkcję dóbr rzeczowych oraz osobiste świadczenie usług. O stolarzu, który wytwarzał stoły, mówiło się, że jest produktywny; odmawiano jednak tego miana lekarzowi, który przywracał cho-

remu stolarzowi zdrowie, a tym samym możliwość wytwarzania stołów i krzesel. Czyniono rozróżnienie między związkiem łączącym lekarza ze stolarzem a związkiem stolarza z krawcem. Lekarz, twierdzono, sam nie produkuje. Żyje z tego, co produkują inni ludzie, jest utrzymywany przez stolarzy i krawców. Jeszcze dawniej francuscy fizjokraci utrzymywali, że praca jest jałowa, jeśli nie wydobywa czegoś z ziemi. Zgodnie z ich poglądami jedynie uprawa roli, rybołówstwo, łowiectwo oraz praca w kopalni i kamieniołomach były zajęciami produktywnymi. Przemysł przetwórczy nie dodawał żadnej wartości do wykorzystywanego surowca, oprócz wartości rzeczy zużywanych przez robotników.

Dzisiejsi ekonomiści śmieją się ze swoich poprzedników i przeprowadzonych przez nich nieuzasadnionych rozróżnień. Nie dostrzegają jednak własnych błędów. Wielu współczesnych autorów traktuje różne zagadnienia – na przykład reklamę i marketing – w sposób, który wyraźnie świadczy o tym, że popadają w poważne błędy, które dawno już powinny być wypłonione.

Według innego szeroko rozpowszechnionego poglądu istnieje różnica między wykorzystaniem pracy a wykorzystaniem materialnych czynników produkcji. Przyroda, jak głoszą zwolennicy tego poglądu, dostarcza swoich bogactw za darmo. Tymczasem pracę trzeba opłacać, biorąc pod uwagę jej przykrość. Wysiłek, jaki człowiek wkłada w pracę, i konieczność przezwyciężenia przykrości, która towarzyszy pracy, oznacza, że robotnik wnosi do świata coś, co wcześniej nie istniało. W tym sensie pracę uznano za stwarzanie. To także jest błęd. Zdolność człowieka do pracy jest tak samo dana we wszechświecie jak pierwotne i naturalne możliwości tkwiące w ziemi i ciele zwierząt. Również to, że praca może być niewykorzystana, nie odróżnia jej od pozaludzkich czynników produkcji. Owe czynniki też mogą pozostawać niewykorzystane. Gotowość ludzi do podejmowania pracy pomimo związanego z nią przykrości wynika z tego, że wolą oni produkt pracy od przyjemności, jaką mogłyby im dać dodatkowa ilość wolnego czasu.

Jedynie umysł ludzki, który kieruje działaniem i produkcją, ma zdolność stwarzania. Umysł również należy do wszechświata i przyrody. Jest częścią danego i istniejącego świata. Jeśli mówimy, że umysł ma zdolność stwarzania, to nie oddajemy się metafizycznym spekulacjom. Mówimy tak, ponieważ nie jesteśmy w stanie prześledzić zmian wywołanych przez ludzkie działanie poza granicę, którą napotykamy, kiedy dochodzimy do interwencji rozumu kierującego działaniami człowieka. Produkcja nie jest czymś fizycznym, materialnym i zewnętrznym; jest zjawiskiem o charakterze duchowym i intelektualnym. Jej istotnym atrybutem nie jest ludzka praca ani zewnętrzne, naturalne siły tkwiące w rzeczach, lecz decyzja umysłu, żeby użyć tych czynników jako środków do osiągnięcia celów. Produkt nie powstaje z wysiłku i trudności jako takich, lecz dzięki temu, że owym wysiłkiem kieruje rozum. Tylko umysł ludzki jest w stanie wyeliminować odczuwany przez człowieka dyskomfort.

Materialistyczna metafizyka marksistów całkowicie błędnie przedstawia te zagadnienia. „Siły produkcyjne” nie są siłami materialnymi. Produkcja jest zjawiskiem o charakterze duchowym, intelektualnym i ideologicznym. Jest to metoda, którą człowiek, kierując się rozumem, stosuje w celu jak najskuteczniejszej eliminacji dyskomfortu. Różnica między warunkami, w których żyjemy, a wa-

runkami, w których żyli nasi przodkowie tysiąc lub dwadzieścia tysięcy lat temu, nie ma charakteru materialnego, lecz duchowy. Zmiany materialne są wynikiem zmian duchowych.

Produkcja to dokonanie zmian w czymś, co jest dane, zgodnie z planem rozumu. Te plany – przepisy, wzory, ideologie – są rzeczą najważniejszą; przekształcają pierwotne czynniki, zarówno ludzkie, jak i inne, w środki. Człowiek produkuje dzięki swojemu rozumowi. Wybiera cele i stosuje środki do ich realizacji. Potoczna opinia, wedle której ekonomia zajmuje się materialnymi warunkami życia człowieka, jest całkowicie błędna. W tym sensie prakseologię można nazwać nauką moralną (*Geisteswissenschaft*).

Nie wiemy oczywiście, czym umysł *jest*, podobnie jak nie wiemy, czym *są* ruch, życie, elektryczność. „Umysł” to po prostu słowo wskazujące na nieznany czynnik, który umożliwił ludziom realizację wszystkich ich dokonań: teorii i poematów, katedr i symfonii, samochodów i samolotów.

## Część druga

### *Działanie w społeczeństwie*

#### VIII. SPOŁECZEŃSTWO

##### 1. Współpraca między ludźmi

Społeczeństwo to zgodne współdziałanie, współpraca.

Społeczeństwo jest wynikiem świadomego i celowego zachowania się. Nie znaczy to, że społeczeństwo zbudowano na podstawie umów zawartych między poszczególnymi osobami. Działania, które doprowadziły do społecznej współpracy, wskutek czego jest ona możliwa na co dzień, służą wyłącznie współpracy i zgodnemu współdziałaniu z innymi dla osiągnięcia określonych pojedynczych celów. System wzajemnych relacji, które powstały w następstwie takich przejawów zgodnego współdziałania, nazywa się społeczeństwem. Dzięki temu systemowi życie jednostek w izolacji – co można sobie wyobrazić – zostaje zastąpione współpracą. Społeczeństwo to podział pracy i zespoły wysiłki różnych osób. Człowiek – działające zwierzę – staje się w rezultacie zwierzęciem społecznym.

Człowiek rodzi się w środowisku społecznym zorganizowanym. Jedynie przy tym założeniu można zaaprobować stanowisko, że społeczeństwo jest – pod względem logicznym i historycznym – wcześniejsze od jednostki. W każdym innym sensie wypowiedź taka jest albo pusta, albo bezsensowna. Jednostka żyje i działa w społeczeństwie, ale społeczeństwo to tylko zespół jednostek, który ma służyć wspólnemu wykonaniu pewnych zadań. Społeczeństwo istnieje wyłącznie w działaniu poszczególnych ludzi. Błędne jest doszukiwanie się jego istnienia poza działaniami jednostek. Mówienie o autonomicznym, niezależnym istnieniu społeczeństwa, o jego życiu, duszy i działaniach, to metafora, która może łatwo doprowadzić do popełnienia poważnych błędów.

Pytanie, czy za ostateczny cel należy uznać społeczeństwo, czy jednostkę, oraz pytanie, czy interesy społeczeństwa powinny być podporządkowane interesom jednostek, czy też interesy jednostek powinny być podporządkowane interesom społeczeństwa, są niewłaściwie postawione. Działanie jest zawsze działaniem pojedynczych ludzi. Aspekt społeczny to określone ukierunkowanie działań jednostek. Kategoria *celu* ma sens jedynie w odniesieniu do działania. Teologia

i metafizyka historii mogą omawiać cele społeczeństwa i plany, które ma wobec niego Bóg, w taki sam sposób, w jaki omawiają one cel istnienia pozostałych elementów stworzonego świata. Dla nauki, której nie da się oddzielić od rozumu – narzędzi zdecydowanie nieodpowiedniego do analizowania takich zagadnień – snucie spekulacji na te tematy byłoby zajęciem jałowym.

W systemie współpracy społecznej mogą pojawić się między członkami społeczeństwa uczucia sympatii i przyjaźni oraz poczucie wspólnoty. Emocje te są źródłem najwspanialszych i najwznióslejszych doznań człowieka. Stanowią najpiękniejszą ozdobę życia; dzięki nim „człowiek”, gatunek należący do świata zwierzęcego, wznosi się do poziomu egzystencji prawdziwie ludzkiej. Nie są one jednak – jak niektórzy twierdzili – czynnikami, które przyczyniły się do powstania relacji społecznych. Stanowią wynik współpracy społecznej i rozwijają się jedynie w systemie tej współpracy. Nie pojawiły się przed powstaniem relacji społecznych i nie z nich wyrastają.

W wykształceniu się współpracy, społeczeństwa i cywilizacji oraz w przemianie człowieka ze zwierzęcia w istotę ludzką podstawową rolę odegrało to, że praca zorganizowana według zasad podziału pracy jest wydajniejsza niż praca w pojedynkę, a także to, że rozum ludzki jest w stanie tę prawdę dostrzec. Gdyby nie te dwa czynniki, ludzie pozostaliby na zawsze śmiertelnymi wrogami swoich bliźnich, nieprzejednanymi rywalami w walce o zapewnienie sobie dostępu do rzadkich zasobów przyrody umożliwiających przetrwanie. Człowiek musiałby traktować innych jak wrogów; dając do zaspokojenia własnych potrzeb, nieuchronnie popadałby w konflikt ze wszystkimi sąsiadami. W takiej sytuacji nie mógłoby się pojawić wzajemne zrozumienie.

Niektórzy socjologowie utrzymują, że pierwotnym i podstawowym subiektywnym faktem w społeczeństwie jest „świadomość pokrewieństwa”<sup>1</sup>. Inni uważają, że systemy społeczne nie pojawiłyby się, gdyby nie istniało „poczucie wspólnoty lub przynależności do grupy”<sup>2</sup>. Można by się z takim stanowiskiem zgodzić, gdyby te dość mgle i niejednoznaczne określenia zostały odpowiednio zinterpretowane. Świadomością pokrewieństwa, poczuciem wspólnoty lub przynależności do grupy możemy nazywać to, że inne istoty ludzkie są potencjalnymi współpracownikami w walce o przetrwanie, ponieważ są w stanie dostrzec wzajemne korzyści współpracy, podczas gdy zwierzęta nie wykazują tej zdolności. Nie wolno jednak zapominać, że pierwotnymi przyczynami pojawienia się takiej świadomości lub takiego poczucia są dwa opisane tu czynniki. W hipotetycznym świecie, w którym podział pracy nie prowadziłby do zwiększenia wydajności, nie pojawiłoby się społeczeństwo. W takim świecie nie istniałoby uczucie życzliwości, nie byłoby miejsca na dobrą wolę.

Zasada podziału pracy jest jedną z podstawowych zasad rozwoju i ewolucyjnych zmian w przyrodzie. Biologowie słusznie zapożyczyli od filozofów społecznych koncepcję podziału pracy i przystosowali ją do swojej dziedziny badań. Podział pracy występuje między poszczególnymi organami każdego żywego organizmu, a także między organicznymi całościami składającymi się ze współpracujących ze

---

<sup>1</sup> Franklin Henry Giddings, *The Principles of Sociology*, New York 1926, s. 17.

<sup>2</sup> Robert M. MacIver, *Society*, New York 1937, s. 6–7.

sobą zwierząt. Zbiorowiska mrówek i ppszczół zwykło się metaforycznie nazywać „społecznościami zwierzęcymi”. Należy jednak zawsze pamiętać, że cechą charakterystyczną społeczeństwa ludzkiego jest celowa współpraca. Społeczeństwo jest wynikiem ludzkiego działania, to znaczy świadomego realizowania celów. Na podstawie dotychczasowej wiedzy możemy stwierdzić, że element ten nie występuje w procesach, które doprowadziły do powstania systemów strukturalno-funkcjonalnych organizmów roślinnych i zwierzęcych, oraz w funkcjonowaniu społeczności mrówek, ppszczół i szerszeni. Społeczeństwo ludzi jest zjawiskiem intelektualnym i duchowym. Jest ono wynikiem celowego zastosowania powszechnego prawa rządzącego rozwojem w przyrodzie, a mianowicie zasady mówiącej o tym, że podział pracy zwiększa wydajność. Podobnie jak w każdym rodzaju działania, tak i tu znajomość praw natury zostaje wykorzystana przez człowieka w celu poprawienia warunków życia.

## 2. Krytyka holistycznej i metafizycznej koncepcji społeczeństwa

W świetle poglądów uniwersalizmu, realizmu pojęciowego, holizmu, kolektywizmu i niektórych nurtów psychologii postaci społeczeństwo jest bytem wiodącym własne życie, niezależne i odrębne od życia poszczególnych osób, podmiotem działającym we własnym imieniu i dążącym do własnych celów, które nie pokrywają się z celami jednostek. Stąd też może oczywiście wystąpić konflikt między celami społeczeństwa a celami jego członków. Żeby zapewnić społeczeństwu możliwości rozwoju, niezbędne jest zapanowanie nad samolubnością jednostek i zmuszenie ich do poświęcenia własnych egoistycznych celów dla dobra społeczeństwa. I tutaj wszystkie te holistyczne doktryny muszą porzucić świeckie metody nauki i logicznego rozumowania, by zwrócić się ku religijnym lub metafizycznym systemom wiary. Muszą one przyjąć, że Opatrzność, działając za pośrednictwem proroków, apostołów i charyzmatycznych przywódców, zmusza ludzi, którzy są z natury grzeszni, czyli kierują się własnymi celami, by weszli na drogę cnoty, tak jak oczekuje tego od nich Bóg bądź *Weltgeist* czy historia.

Jest to filozofia, która od niepamiętnych czasów charakteryzowała wierzenia ludów pierwotnych. Stanowi ona element wszystkich systemów religijnych. Człowiek musi przestrzegać prawa nadanego przez instancję nadludzką i okazywać posłuszeństwo wobec autorytetów, którym powierzyła ona rolę egzekutora orego prawa. Porządek ustanowiony przez to prawo, to znaczy społeczeństwo ludzkie, jest zatem dziełem bóstwa, a nie człowieka. Gdyby Bóg nie zadziałał i nie oświecił błędzącej ludzkości, społeczeństwo nigdy by się nie pojawiło. Prawdę jest, że współpraca społeczna jest dla człowieka błogosławieństwem; prawdę jest i to, że człowiek mógł dźwignąć się z barbarzyństwa oraz moralnej i materialnej nędzy swego pierwotnego stanu jedynie dzięki przynależności do systemu społecznego. W każdym razie pozostawiony samemu sobie nigdy by nie zdołał się wydzwignąć, ponieważ dostosowanie się do wymagań związanych ze współpracą społeczną i podporządkowanie się nakazom prawa moralnego nakłada na

niego poważne ograniczenia. Jego marny intelekt mógłby uznać, że rezygnacja z pewnych spodziewanych korzyści jest złem i oznacza utratę. Nie zauważałby korzyści nieporównanie większych, choć znacznie odległszych w czasie, które przyniosłoby wyrzeczenie się teraźniejszych, łatwo dostrzegalnych przyjemności. Gdyby nie nadprzyrodzone objawienie, nigdy by się nie dowiedział, co zgodnie z wyrokami przeznaczenia powinien robić zarówno dla własnego dobra, jak i dla dobra potomności.

Naukowa teoria, którą wypracowała filozofia społeczna osiemnastowiecznego racjonalizmu i liberalizmu oraz współczesna ekonomia, nie odwołują się do cudownej interwencji sił nadprzyrodzonych. Każdy krok człowieka poczyniony w celu zastąpienia działań wykonywanych w pojedynkę współdziałaniem z innymi skutkuje natychmiastową, widoczną poprawą jego sytuacji. Korzyści wynikające z pokojowej współpracy i podziału pracy są powszechnie. Odczuwa je natychmiast każde pokolenie, a nie dopiero następne generacje. Poświęcenia, które jednostka musi ponosić dla dobra społeczeństwa, są jej wynagradzane z nawiązką. Wyrzeczenia jednostki są pozorne i tymczasowe. Poświęca ona mniejszą korzyść po to, żeby zyskać więcej w przyszłości. Jest to oczywiste dla każdego rozsądniego człowieka. Kiedy współpraca społeczna rozwija się dzięki poszerzeniu sfery objętej podziałem pracy lub kiedy wzmacnia się ochronę prawną i gwarancję pokoju, wtedy wszyscy zainteresowani przejawiają chęć poprawy własnej sytuacji. Zabiegając o własny dobrze pojęty interes, jednostka pracuje na rzecz rozwoju współpracy społecznej i pokojowego współistnienia. Społeczeństwo to wytwór ludzkiego działania, rezultat dążenia człowieka do usunięcia ze swego życia dyskomfortu. W celu wyjaśnienia początków i ewolucji społeczeństwa nie musimy się odwoływać do tej doktryny – z pewnością obrażającej prawdziwie religijny umysł – według której pierwotnie stworzony świat był tak niedoskonały, że wymagał ponownej nadprzyrodzonej interwencji, by nie doszło do jego upadku.

Historyczna rola teorii podziału pracy prezentowanej przez brytyjską ekonomiczność polityczną od Hume'a do Ricarda polegała na doszczętnym rozprawieniu się ze wszystkimi metafizycznymi doktrynami dotyczącymi powstania i funkcjonowania współpracy społecznej. Teoria ta była ukoronowaniem dzieła duchowego, moralnego i intelektualnego wyzwalania się ludzkości zainicjowanego przez filozofię epikurejską. W miejsce dawnej etyki heteronomicznej i intuicyjistycznej teoria ta wprowadzała moralność autonomiczną i racjonalną. Odtąd prawo i praworządność, zasady moralne i instytucje społeczne przestały być czczone jako niezbadane wyroki niebios. Uważano teraz, że są one wytworami człowieka i że jedynym kryterium, jakie powinny spełnić, jest ich celowość ze względu na dobrobyt społeczeństwa. Ekonomista o nastawieniu utylitarystycznym nie mówi: „*Fiat iustitia, pereat mundus*”, lecz: „*Fiat iustitia, ne pereat mundus*”\*. Nie żąda od człowieka, żeby wyrzekł się swojej pomyślności dla dobra społeczeństwa, lecz pokazuje mu, na czym polega jego dobrze pojęty interes. Według niego wspaniałosć Boga nie przejawia się w ciągłym mieszaniu się do rozmaitych spraw książąt

---

\* *Fiat iustitia, pereat mundus* (łac.) – sprawiedliwości musi stać się zadość, nawet gdyby świat miał zginąć; *Fiat iustitia, ne pereat mundus* – sprawiedliwości musi stać się zadość, żeby świat nie zginął.

i polityków, lecz w tym, że wyposażył on stworzonego przez siebie człowieka w rozum i chęć dążenia do szczęścia<sup>3</sup>. Zasadniczą trudność związaną ze wszystkimi odmianami uniwersalistycznej, kolektywistycznej i holistycznej filozofii społecznej stanowi pytanie: po czym poznajemy prawdziwe prawo, autentycznego apostoła słowa bożego i prawowitą władzę? Wielu ludzi utrzymuje, że przysłała ich Opatrzność, a każdy z tych proroków głosi inną ewangelię. Gorliwy wyznawca nie ma żadnej wątpliwości; jest święcie przekonany, że prawdziwa jest jego jedyna wiara. Tymczasem to właśnie silne ugruntowanie takich przekonań sprawia, że nie da się załagodzić antagonizmów. Każda strona sporu dąży do tego, żeby zwyciężyły dogmaty jej wiary, a ponieważ za pomocą logicznych argumentów nie można dowieść ich słuszności, jedyną metodą rozstrzygnięcia takich sporów pozostaje konflikt zbrojny. Nieracjonalne, nieutylitarystyczne i nieliberalne doktryny społeczne muszą prowadzić do wojen, także wojen domowych, które trwają aż do zniszczenia lub podporządkowania adwersarzy. Dzieje wielkich religii są kroniką bitew i wojen, podobnie jak dzisiejsze namiastki religii – socjalizm, statolatria i nacjonalizm.

Nietolerancja i propaganda z mieczem w ręku kata lub żołnierza są nieodłącznymi cechami każdego systemu etyki heteronomicznej. Prawa ustanowione przez Boga lub wyroki Przeznaczenia powinny mieć moc powszechnie obowiązującą, a wszyscy ludzie powinni podporządkować się władzy, która wedle tych praw uchodzi za prawowitą. Dopóki heteronomiczne systemy moralne oraz ich filozoficzna konsekwencja – realizm pojawiowy – pozostawały nietykalne, dopóty nie mogło być mowy o tolerancji ani trwałym pokoju. Walki przerywano tylko po to, żeby zebrać siły do następnych wojen. Idea tolerancji wobec odmiennych przekonań mogła się zakorzenić w ludzkich umysłach dopiero wtedy, gdy liberalne doktryny rozwijały złudę uniwersalizmu. W świetle filozofii utylitaryzmu społeczeństwo i państwo przestają być instytucjami służącymi podtrzymaniu porządku świata, który to porządek z przyczyn niedostępnych ludzkiemu rozumowi podoba się bóstwu, mimo że w oczywisty sposób narusza on przyziemne interesy wielu ludzi, a być może nawet ogromnej większości mieszkańców ziemi. Społeczeństwo i państwo stają się – w przeciwnieństwie do funkcji, jaką pełniły wcześniej – najważniejszymi środkami służącymi ludziom do osiągnięcia celów zgodnych z ich potrzebami. Są one tworami człowieka, a ich utrzymanie oraz możliwie jak najlepsza organizacja to zadania, które nie różnią się zasadniczo od innych celów ludzkiego działania. Zwolennicy moralności heteronomicznej

<sup>3</sup> Ekonomiści, m.in. Adam Smith i Frédéric Bastiat, byli na ogół ludźmi wierzącymi i w swych odkryciach podziwiali celowy zamysł „wielkiego Reżysera Natury”. Krytykujący ich ateści czynią im z tego zarzut, jednak nie dostrzegają oni, że szydzenie z każdej wzmianki dotyczącej „niewidzialnej ręki” w żaden sposób nie osłabia zasadniczego przesłania zawartego w poglądach głoszonych przez racjonalistyczną i utylitarystyczną filozofię społeczną. Trzeba zrozumieć, że wybór jest następujący: albo łączenie się z innymi jest procesem ludzkim, ponieważ doskonale służy zainteresowanym jednostkom i jednostki te potrafią docenić korzyści płynące z przystosowania się do warunków współpracy w społeczeństwie, albo istota wyższa nakazuje opornym ludziom posłuszeństwo prawu i autorytetom społecznym. Bez większego znaczenia jest to, czy ową istotą wyższą będzie Bóg, Weltgeist, Przeznaczenie, Wotan, czy Materialne Siły Produkci, i jaki tytuł nada się jej dyktatorom, którzy są jej apostołami.

i doktryny kolektywistycznej nie mają szans, by racjonalnie dowieść poprawności specyfiki swoich zasad etycznych, wyższości swoich ideałów społecznych ani tego, że jedynie ich ideały są słuszne. Zmuszeni są apelować do ludzi, żeby na wiarę przyjęli ich system ideologiczny i podporządkowali się władzy, którą uważają za prawowitą. Gotowi są uciszyć przeciwników lub zmusić ich siłą do posłuszeństwa.

Oczywiście zawsze będą na świecie jednostki i zbiorowości, którym ciasna umysłowość nie pozwoli zrozumieć korzyści, jakie daje współpraca społeczna. Jeszcze inni, o słabym kościku moralnym i woli, nie zdołają się oprzeć pukusie krótkookresowych zysków osiąganych za pomocą działań szkodliwych dla sprawnego funkcjonowania systemu społecznego. Dostosowanie się jednostki do wymagań współpracy społecznej wiąże się z koniecznością poświęceń. Są to w istocie tylko przejściowe i pozorne poświęcenia, ponieważ życie w społeczeństwie wynagradza je z nawiązką, zapewniając bez porównania większe korzyści. Jednakże kiedy trzeba zrezygnować z jakiejś spodziewanej przyjemności, poświęcenia te mogą wywołać uczucie przykrości, gdyż nie zawsze pamięta się, że wyrzeczenia służą przyszłym korzyściom. Stąd nie wiadomo, jak należy w takiej sytuacji postępować. Anarchiści uważają, że dzięki edukacji wszyscy mogliby zrozumieć, jak powinni postępować w zgodzie z własnym interesem. Gdyby ludzie uzyskali odpowiednie informacje, to z własnej woli zawsze przestrzegaliby zasad postępowania warunkujących przetrwanie społeczeństwa. Anarchiści utrzymują, że porządek społeczny, w którym nie występuje zjawisko uprzywilejowania jednych obywateli kosztem innych, mógłby istnieć bez konieczności zapobiegania działaniom społecznie szkodliwym za pomocą siły. Takie idealne społeczeństwo mogłoby się obyć bez państwa i rządu rozumianego jako policja, społeczny aparat przymusu i przemocy.

Anarchiści nie uwzględniają niezaprzeczalnego faktu, że niektórzy ludzie są zbyt ograniczeni albo za słabi, żeby móc dostosować się samorzutnie do warunków życia w społeczeństwie. Nawet jeśli przyjęlibyśmy, że każdy zdrowo myślący dorosły jest w stanie zrozumieć dobrodziejstwa społecznej współpracy i swoim działaniem potrafi respektować zasady życia społecznego, to wciąż pozostało problem dzieci, osób w podeszłym wieku i chorych. Możemy się zgodzić, że ktoś, kto postępuje aspołecznie, powinien być uznany za niepoczytalnego i że wymaga leczenia. Jednak dopóki wszyscy nie zostaną wyleczeni, dopóki na świecie są dzieci i starcy, konieczne jest przedsięwzięcie pewnych środków, które chroniłyby społeczeństwo przed zagrożeniami. Społeczeństwo anarchistyczne byłoby zdane na łaskę każdej jednostki. Społeczeństwo nie może istnieć, jeśli większość nie jest gotowa za pomocą siły lub groźby jej użycia powstrzymać mniejszości od zburzenia ładu społecznego. Tego rodzaju uprawnienia powierza się państwu lub rządowi.

Państwo lub rząd to społeczny aparat przymusu i przemocy. Ma monopol na przemoc. Jednostce nie wolno użyć przemocy ani grozić jej użyciem, o ile rząd nie przyznał jej takiego prawa. Państwo jest zasadniczo instytucją powołaną do ochrony pokojowych relacji międzyludzkich. W celu ich zachowania, musi jednak być gotowe do przeciwstawienia się zamachom na pokój.

Liberalna doktryna społeczna, opierająca się na zasadach utylitarnej etyki i ekonomii, podchodzi do problemu stosunków między rządem a rządonymi inaczej niż uniwersalizm i kolektywizm. Liberałowie rozumieją, że rządzący, którzy stanowią zawsze mniejszość, nie mogą pozostawać bezterminowo na swoich stanowiskach, jeśli nie będą mieli poparcia większości rządzących. Podstawą, na której wspiera się rząd i dzięki której trwa, niezależnie od panującego systemu władzy, jest przekonanie rządzących, że posłuszeństwo i lojalność wobec tego rządu zawsze lepiej służą ich własnym interesom niż rewolucja i zmiana władzy. Większość ma możliwość obalenia niepopularnego rządu i korzysta z niej, kiedy jest przekonana, że należy tak zrobić dla własnego dobra. Wojna domowa i rewolucja to środki, za pomocą których niezadowolona większość usuwa rządzących i eliminuje nieakceptowane przez nią metody rządzenia. Ze względu na zachowanie pokoju wewnętrznego liberalizm dąży do utworzenia rządu demokratycznego. Demokracja nie jest więc instytucją rewolucyjną. Przeciwnie – jest środkiem zapobiegania rewolucjom i wojnom domowym, metodą pokojowego dostosowywania się rządu do woli większości. Kiedy większość społeczeństwa przestaje akceptować osoby zajmujące stanowiska rządowe i ich politykę, to – w wyniku najbliższych wyborów – zastąpi ich innymi ludźmi, którzy będą realizowali odmienną politykę.

Zasada rządów większości lub władzy sprawowanej w imieniu narodu, którą postuluje liberalizm, nie ma na celu ustanowienia rządów ludzi miernych, źle wychowanych, barbarzyńców. Liberałowie uważają, że narodem powinny rządzić osoby najlepiej przygotowane do tego zadania. Są jednak przekonani, że o czymżej zdolności rządzenia świadczy raczej umiejętność przekonywania obywateli do swoich racji niż użycie wobec nich przemocy. Oczywiście nie ma gwarancji, że wyborcy powierzą urząd najbardziej kompetentnemu kandydatowi. Takiej gwarancji nie daje jednak żaden system. Jeśli większość społeczeństwa hołduje niezdrowym zasadom i woli widzieć na wysokich stanowiskach osoby mało wartościowe, to nie ma innego sposobu naprawy tej sytuacji, jak tylko próba zmiany sposobu myślenia owej większości za pomocą wskazywania rozsądniejszych zasad oraz godniejszych ludzi. W innym razie mniejszość nigdy nie odniesie trwałego sukcesu.

Uniwersalizm i kolektywizm nie mogą zaakceptować takiego demokratycznego rozwiązania problemu rządu. W świetle ich stanowiska jednostka, która stosuje się do zasad określonego systemu etycznego, nie dąży wprost do realizacji swoich doczesnych celów, lecz przeciwnie – rezygnuje z nich na rzecz realizacji planów bóstwa lub kolektywu. Ponadto sam rozum nie jest w stanie pojąć wyższości wartości absolutnych oraz bezwarunkowej słuszności świętego prawa ani właściwie interpretować norm i przykazań. A zatem, zgodnie z tymi doktrynami, próby przekonywania większości metodą perswazji i nakłanianie do prawości za pomocą łagodnych napomnień są skazane na niepowodzenie. Ci, których natchnął Bóg, ci, którzy doznali łaski oświecenia, mają obowiązek przekazywać dobrą nowinę posłusznym i siłą łamać opór krągów. Charyzmatyczny przywódca to namiestnik bóstwa, pełnomocnik kolektywu, narzędzie historii. Jest on nieomylny, zawsze ma rację. Jego nakazy stanowią nadzorską normę.

Uniwersalizm i kolektywizm są z natury systemami rządów teokratycznych. Cechą wspólną wszystkich odmian tych systemów jest to, że przyjmują one ist-

nienie bytu wyższego, któremu jednostka musi się podporządkować. Różni je tylko nazwa nadawana owemu bytowi oraz prawa stanowione w jego imieniu. Dyktatorskie rządy mniejszości nie mogą legitymizować swojej władzy inaczej niż przez powołanie się na rzekomy mandat otrzymany od wyższej władzy absolutnej. Nie ma znaczenia to, czy autokrata uzasadnia swoje roszczenia przez odwoływanie się do boskich praw namaszczonej królów, czy do historycznej misji awangardy klasy robotniczej; ani też to, czy nadprzyrodzona istota nosi nazwę *Geist* (Hegel), czy *Humanité* (Comte). Terminy „społeczeństwo” i „państwo” w znaczeniu, jakie nadają im dzisiejsi zwolennicy socjalizmu, planowania i społecznej kontroli wszystkich działań jednostek, wskazują na bóstwo. Kapłani tej nowej wiary przypisują swojemu idolowi te same cechy, które teologowie przypisują Bogu – wszechmoc, wszechwiedzę, nieskończoną dobroć itd.

Jeśli ktoś zakłada, że ponad działaniami jednostki i poza nimi istnieje niezniszczalny byt kierujący się własnymi celami, odmiennymi od celów zwykłych śmiertelników, to tym samym stworzył pojęcie istoty nadludzkiej. A wtedy nie da się uniknąć pytania o to, czyje cele są nadrzędne, jeśli występuje między nimi konflikt: cele państwa, społeczeństwa czy jednostki. Odpowiedź na to pytanie jest już zawarta w definicjach pojęć państwa i społeczeństwa, jakie sformułował kolektywizm i uniwersalizm. Jeśli ktoś postuluje istnienie bytu, który jest *ex definitione* wyższy, szlachetniejszy i lepszy niż pojedynczy ludzie, to nie ulega wątpliwości, że cele tego bytu muszą przewyższać cele nędznych jednostek. (Należy dodać, że miłośnicy paradoksów – tacy jak na przykład Max Stirner<sup>4</sup> – z zadowoleniem odwracali tę sytuację i wychodząc z tych samych założeń, wykazywali wyższość jednostki). Jeśli społeczeństwo lub państwo są bytami cechującymi się wolą, chęcią działania i innymi właściwościami przypisywanymi im przez doktrynę kolektywistyczną, to nie ma sensu porównywać celów nędznej jednostki z ich wznowionymi planami.

Quasi-teologiczny charakter wszystkich doktryn kolektywistycznych widoczny jest w sprzecznościach, które między nimi występują. Doktryna kolektywistyczna nie głosi wyższości abstrakcyjnego kolektywu, lecz zawsze przekonuje o niezwykłych zaletach konkretnego bożka kolektywistycznego i albo otwarcie zaprzecza istnieniu innych takich bożków, albo umieszcza je na podrdzonym miejscu, niższym w stosunku do własnego idola. Wyznawcy państwa przekonują o niezwykłości konkretnego kraju, to znaczy własnego, a narodowiści zachwalają zalety swojego narodu. Jeśli znajdą się odszczepieńcy, którzy kwestionują określony program, głosząc wyższość innego kolektywistycznego bożka, to nie kierują przeciw nim żadnych zarzutów, tylko wielokrotnie ponawiają deklarację, że słuszność jest po ich stronie, ponieważ wewnętrzny głos mówi im, że mają rację, a ich przeciwnicy się mylą. Konfliktów między zwalczającymi się kolektywistycznymi ideologiami i sektami nie da się rozstrzygnąć racjonalnie, lecz jedynie zbrojnie. Przeciwieństwem liberalnej i demokratycznej zasad rządów większości są militarystyczne reguły zbrojnego konfliktu i dyktatorskiego ucisku.

---

<sup>4</sup> Zob. Max Stirner (Johan Kaspar Schmidt), *Jedyny i jego własność*, tłum. Joanna i Adam Gajlewiczowie, Warszawa 1995.

Wszystkie rodzaje ideologii kolektywistycznych łączy nieubłagana nienawiść do podstawowych instytucji politycznych systemu liberalnego: rządów większości, tolerancji dla odmiennych poglądów, wolności myśli, słowa i prasy oraz równości wobec prawa. To wspólnie wszystkim ideologiom kolektywistycznym dążenie do zniszczenia wolności doprowadziło do błędного przekonania, że w dzisiejszych sporach politycznych chodzi o walkę między indywidualizmem a kolektywizmem. Tymczasem jest to wojna między indywidualizmem a wieloma sektami kolektywistycznymi. Wzajemna wrogość między tymi sektami jest równie silna, jak ich odraza do systemu liberalnego. Kapitalizm nie jest obiektem ataku jednej sekty marksistowskiej, lecz licznych odłamów marksistów. Odłamy te – na przykład staliniści, trockiści, mienszewicy, zwolennicy II Międzynarodówki itd. – zwalczają się nawzajem z niezwykłą brutalnością i okrucieństwem. Istnieją ponadto sektы niemarksistowskie, które w walkach między sobą stosują tak samo straszliwe metody. Zastąpienie liberalizmu kolektywizmem doprowadziły do niekończących się krwawych walk.

Używana zwykle terminologia przedstawia te problemy w zupełnie niewłaściwy sposób. Filozofia, którą powszechnie nazywa się indywidualizmem, jest filozofią społecznej współpracy i stopniowego zacieśniania społecznych więzi. Tymczasem wprowadzenie w życie podstawowych idei kolektywizmu musiało by się skończyć rozkładem społeczeństwa i nawrotami zbrojnych konfliktów. Każda odmiana ideologii kolektywistycznej obiecuje wprawdzie, że gdy tylko odniesie rozstrzygające zwycięstwo, to dokona ostatecznego przewrotu i zwalczy wszelkie inne ideologie, a wtedy na świecie zapanuje wieczny pokój; urzeczywistnienie tych planów zależy jednak od radykalnej przemiany ludzkości. Ludzi trzeba podzielić na dwie klasy: wszechpotężnego, boskiego dyktatora, oraz masy, które muszą mu podporządkować wolę i rozum, żeby stać się zwykłymi pionkami w planach wodza. Konieczne jest odczłowieczenie mas, żeby jeden człowiek został ich boskim panem. Myślenie i działanie, najbardziej charakterystyczne cechy człowieka jako takiego, stałyby się przywilejem wyłącznie *jednej* osoby. Nie ma potrzeby dowodzić, że nie da się zrealizować takich pomysłów. Chiliańskie imperia rządzone przez dyktatorów są skazane na upadek. Żadne z nich nie trwało dłużej niż kilka lat. Dopiero co byliśmy świadkami załamania się kilku takich „tysiącletnich” systemów. Te, które wciąż istnieją, wkrótce spotka podobny los.

Dzisiejsze odrodzenie idei kolektywizmu, główna przyczyna wszystkich cierpień i katastrof naszych czasów, ma tak duży zasięg, że spowodowało to zepchnięcie w niepamięć podstawowych idei liberalnej filozofii społecznej. Nawet wielu zwolenników instytucji demokratycznych nie zna obecnie tych idei. Przytaczane przez nich argumenty na rzecz wolności i demokracji są skażone błędami kolektywizmu. Ich doktryny są raczej zniekształceniem prawdziwego liberalizmu niż wyrazem jego poparcia. Według nich większość ma zawsze rację po prostu dlatego, że dysponuje siłą zdolną złamać każdy opór. Rządy większości są dyktatorskimi rządami najliczniejszej partii, toteż rządząca większość może bez ograniczeń korzystać ze swojej władzy i uprawiać własną politykę. Kiedy jakieś ugrupowanie zdobędzie poparcie większości obywateli i dzięki temu zawładnie maszyną rządo-

wą, może wtedy odmówić mniejszości wszystkich demokratycznych praw, które wcześniej umożliwiły mu walkę o przejęcie władzy.

Ten pseudoliberalizm jest oczywiście przeciwieństwem doktryny liberalnej. Liberałowie nie głośzą, że większość jest święta i nieomylna; nie utrzymują, że spore poparcie dla określonej polityki dowodzi, że jest ona korzystna dla dobra ogólnego. Nie postulują dyktatury większości i silowego rozprawienia się z opozycją mniejszości. Liberalizm dąży do zbudowania takiego systemu politycznego, który zapewniałby sprawną współpracę społeczną i stopniowe zacieśnianie więzi społecznych. Głównym jego celem jest uniknięcie konfliktów zbrojnych, wojen i rewolucji, które nieuchronnie prowadzą do rozpadu społecznej współpracy i cofają człowieka do czasów prymitywnego barbarzyństwa, kiedy to wszystkie plemiona i podmioty polityczne toczyły między sobą niekończące się walki. Podział pracy wymaga niezakłóconego pokoju, toteż liberalizm dąży do ustanowienia takiego systemu rządów, który jest w stanie utrzymać pokój, czyli do demokracji.

### *Prakseologia i liberalizm*

Liberalizm w znaczeniu dziesiętnastowiecznym jest doktryną polityczną. Nie jest teorią, lecz zastosowaniem teorii wypracowanych przez prakseologię, a zwłaszcza ekonomię, do konkretnych zagadnień związanych z ludzkim działaniem w społeczeństwie.

Jako doktryna polityczna liberalizm nie jest neutralny wobec wartości i ostatecznych celów, do których prowadzi działanie. Liberalizm przyjmuje, że wszyscy ludzie, a przynajmniej ich większość jest zajęta dążeniem do określonych celów. Dostarcza on informacji na temat środków, które umożliwiają realizację tych celów. Zwolennicy doktryny liberalnych doskonale wiedzą, że ich poglądy sprawdzają się wyłącznie w odniesieniu do osób, które kierują się tymi zasadami w ocenach wartości.

Prakseologia, a więc również ekonomia, używa terminów „szczęście” i „usuńcie dyskomfortu” w znaczeniu czysto formalnym, liberalizm natomiast nadaje im konkretne znaczenie. Liberalizm przyjmuje, że ludzie wolą życie od śmierci, zdrowie od choroby, dobre odżywianie się od głodu, dostatek od nędzy. Uczy, jak działać zgodnie z tymi ocenami wartości.

Przyjęło się określać te zagadnienia mianem materialistycznych i oskarżać liberalizm o rzekomy prymitywny materializm i lekceważenie „wyższych” i „szlachetniejszych” celów ludzkości. Człowiek nie żyje samym chlebem, mówią krytycy, wyrażając w ten sposób pogardę dla małości i przyziemności filozofii utylitaryzmu. Te żarliwe diatriby chybią jednak celu, ponieważ w istotny sposób wypaczają myśl liberalizmu.

Po pierwsze, liberałowie nie twierdzą, że ludzie powinni dążyć do wymienionych tutaj celów. Utrzymują jedynie, że ogromna większość ludzi woli życie w dostatku i zdrowiu niż nędzę, głód i śmierć. Nie sposób kwestionować po prawności tego twierdzenia. Wystarczy zauważyc, że wszystkie doktryny antyliberalne – teokratyczne dogmaty różnych religijnych, etatystycznych, nacjonalistycznych i socjalistycznych partii – zajmują takie samo stanowisko co do tych

zagadnień. Wszystkie one obiecują swoim zwolennikom życie w dostatku. Nigdy nie odważyły się głosić, że realizacja ich programu wpłynie niekorzystnie na sytuację materialną społeczeństwa. Przeciwnie, podkreślają, że realizacja planów formułowanych przez konkurencyjne partie przyniesie większości społeczeństwa nędzę, one same natomiast chcą zapewnić swoim zwolennikom dostatek. Partie chrześcijańskie obiecują masom wzrost poziomu życia z nie mniejszym zapałem niż nacjonalisci i socjaliści. Dzisiaj w kościołach często więcej słyszy się na temat podwyżek płac czy zwiększenia dochodów rolników niż na temat dogmatów wiary chrześcijańskiej.

Po drugie, liberałowie nie lekceważą intelektualnych i duchowych aspiracji człowieka. Przeciwnie – ożywia ich intelektualny zapał i dążenie do moralnej doskonałości, mądrości i piękna. Ich poglądy na te wzniosłe i szlachetne zagadnienia różnią się jednak znacznie od prymitywnych wyobrażeń ich przeciwników. Nie podzielają naiwnej wiary, że jakiś system społeczny mógłby bezpośrednio zachęcić ludzi do rozważań filozoficznych lub naukowych, tworzenia arcydzieł sztuki i literatury oraz przyczynić się do tego, żeby masy były bardziej oświecone. Rozumieją, że w tej sferze społeczeństwo może jedynie stworzyć takie warunki, w których geniusza nie ograniczałyby zbyt wielkie przeszkody, a zwykły człowiek byłby na tyle wolny od trosk materialnych, żeby zainteresować się innymi sprawami niż wyłącznie tym, jak zarobić na chleb. Uważają, że zwalczenie biedy to najlepszy sposób sprawienia, by człowiek żył pełnią człowieczeństwa. Mądrość, nauka i sztuka rozwijają się lepiej w świecie dobrobytu niż w społeczeństwach nędzy.

Oskarżanie liberalizmu o materializm jest bezpodstawne. Wiek XIX zaznaczył się nie tylko bezprecedensowym postępem w dziedzinie technicznych metod produkcji i wzrostem dobrobytu mas. Przyniósł znacznie więcej niż tylko wydłużenie średniej długości życia. Stworzył sztukę o nieprzemijających wartościach. Był to wiek muzyków, pisarzy, poetów, malarzy i rzeźbiarzy, którzy zostawili po sobie nieśmiertelne dzieła. Ponadto XIX wiek zrewolucjonizował filozofię, ekonomię, matematykę, fizykę, chemię i biologię. I po raz pierwszy w dziejach zwykły człowiek miał dostęp do tych wspaniałych dzieł sztuki i intelektu.

### *Liberalizm i religia*

Liberalizm opiera się na czysto racjonalnej i naukowej teorii współpracy społecznej. Rozwiązań, jakie sugeruje, wykorzystują system wiedzy, która w żaden sposób nie odwołuje się do emocji, intuicyjnych przekonań niepopartych logicznym dowodem, doświadczeń mistycznych oraz osobistego kontaktu ze zjawiskami nadprzyrodzonymi. W tym sensie można o nim powiedzieć – używając określeń często niewłaściwie rozumianych i błędnie interpretowanych – że jest doktryną ateistyczną i agnostyczną. Byłyby jednak poważnym błędem, gdybyśmy wyciągnęli stąd wniosek, że nauki dotyczące ludzkiego działania oraz oparta na nich doktryna polityczna – liberalizm – są antyteistyczne i nastawione wrogo do religii. Są one zdecydowanie przeciwne wszelkim systemom teokratycznym. Zachowują jednak całkowitą neutralność w stosunku do przekonań religijnych, które nie próbują ingerować w sferę spraw społecznych, politykę i gospodarkę.

Teokracja jest systemem społecznym, który swojej legitymizacji szuka w siłach nadprzyrodzonych. Podstaw władzy teokratycznej nie da się dowieść racjonalnie metodami logicznymi. Ostateczną normą jest tu intuicja zapewniająca umysłowi subiektywną pewność dotyczącą spraw, których nie można pojąć za pomocą rozumu i rozumowania. Jeśli intuicja ta odwołuje się do jednego z tradycyjnych systemów światopoglądowych, w których przyjmuje się istnienie Boskiego Stwórcy i Władcy wszechświata, to nazwiemy ją wiarą religijną. Jeśli odwołuje się do innego systemu, nazwiemy ją wiarą metafizyczną. A zatem system rządów teokratycznych nie musi się opierać na którejś z wielkich światowych religii. Może wypływać z założeń metafizycznych, które odrzucają wszelkie tradycyjne kościoły i wyznania i z upodobaniem podkreślają swój charakter antyteistyczny i antymetafizyczny. W dzisiejszych czasach najpotężniejsze partie teokratyczne są nastawione wrogo do chrześcijaństwa i innych religii wywodzących się z żydowskiego monoteizmu. O ich charakterze teokratycznym przesądza to, że chcą zorganizować doczesne sprawy ludzkości zgodnie z przesłaniem zawartym w systemie idei, których poprawności nie można wykazać na drodze rozumowej. Partie te utrzymują, że ich przywódcy są obdarzeni wiedzą niedostępną innym ludziom i sprzeczną z wyobrażeniami tych, którzy nie dostąpili łaski oświecenia. Charyzmatyczni przywódcy otrzymali od mistycznej wyższej instancji misję kierowania sprawami błędzącej ludzkości. Jedynie oni dostąpili oświecenia; a reszta to ślepcy, głusi albo złoczyńcy.

W wielu odłamach wielkich religii pojawiały się skłonności do teokracji. Ich apostołami kierowało pragnienie władzy; chcieli oni pognębić i wyeliminować wszelkie odszczepieńcze grupy. Nie wolno jednak mylić dwóch rzeczy: religii i teokracji.

William James jako religijne określa „takie uczucia, czyny i doświadczenia odosobnionej jednostki ludzkiej, o których jednostka ta mniema, że odnoszą się one do czegoś, co ona sama uzna za boskie”<sup>5</sup>. Wymienia następujące przekonania charakterystyczne dla życia religijnego: świat widzialny jest częścią innego, bardziej duchowego świata, który nadaje mu istotne znaczenie; zjednoczenie lub harmonijna relacja z owym wyższym światem jest naszym prawdziwym celem; modlitwa lub zjednoczenie z owym duchem – „Bogiem” czy „prawem” – jest procesem, w którym odbywa się realna praca, przepływa energia duchowa i wywołuje w świecie zjawiskowym psychologiczne lub materialne skutki. Z religią, kontynuuje James, wiążą się również następujące zjawiska psychiczne: „życie ludzkie nabiera jakby smaku nowego, przybywa mu coś, co przybiera postać bądź zachwyceń lirycznego, bądź odwołania się do dostojeństwa i bohaterstwa”; „zjawia się poczucie bezpieczeństwa, usposobienie pokojowe, a w stosunku do bliźnich przewaga uczuć miłosnych”<sup>6</sup>.

Przedstawiona tu charakterystyka doświadczenia religijnego i uczuć religijnych jednostki nie dotyczy organizacji współpracy społecznej. Według Jamesa religia to wyłącznie indywidualna relacja między człowiekiem a sferą świętej, tajemniczej, budzącej lęk i podziw rzeczywistości boskiej. Narzuca ona człowie-

---

<sup>5</sup> William James, *Doświadczenie religijne*, tłum. Jan Hempel, Kraków 2001, s. 30.

<sup>6</sup> Ibid., s. 373.

kowi określony sposób postępowania w życiu. Nie rozstrzyga jednak zagadnień związanych z organizacją społeczeństwa. Św. Franciszek z Asyżu, największy geniusz religijny Zachodu, nie zajmował się polityką ani ekonomią. Chciał nauczyć swoich uczniów pobożnego życia; nie planował organizacji produkcji ani nie nakłaniał swoich zwolenników do stosowania przemocy wobec osób o odmiennych poglądach. Nie odpowiada jednak za interpretację swoich nauk przez zakon, który założył.

Liberalizm nie stawia człowieku przeszkód w wyborze drogi życiowej zgodnej z tym, jak on sam, jego kościół lub religia interpretuje Ewangelie. Sprzeciwia się natomiast zdecydowanie wszelkim tym próbom uniemożliwiania racjonalnej dyskusji na temat zagadnień związanych z dobrobytem społeczeństwa, które odwołują się do intuicji i objawienia o charakterze religijnym. Nikogo nie nakłania do rozwodu ani regulacji urodzeń, jednak walczy z tymi, którzy chcą uniemożliwić swobodną dyskusję na ten temat, z użyciem argumentów przemawiających za tymi rozwiązaniami i przeciw nim.

Z liberalnego punktu widzenia celem prawa moralnego jest skłonienie jednostek do tego, żeby dostosowały swoje postępowanie do wymogów życia w społeczeństwie, powstrzymały się od wszelkich zachowań godzących w pokojową współpracę społeczną i relacje międzyludzkie. Liberałowie doceniają wkład religii we wspieranie przekonań moralnych, których sami są zwolennikami, sprzeciwiają się jednak wszelkim wzorcom przyczyniającym się do rozpadu społeczeństwa, bez względu na ich źródło.

Jeśli ktoś utrzymuje – jak czyni to wielu zwolenników teokracji religijnej – że liberalizm zwalcza religię, to mija się z prawdą. Tam gdzie obowiązuje zasada, że Kościół ingeruje w sprawy życia świeckiego, rozmaite kościoły, wyznania i sekt zwalczają się nawzajem. Postulując rozdział Kościoła od państwa, liberalizm chce zapewnić pokój między nimi i dać każdej religii możliwość swobodnego głoszenia swojej wersji dobrej nowiny.

Liberalizm jest racjonalistyczny. Utrzymuje, że można przekonać znakomitą większość ludzi o tym, iż pokojowa współpraca w społeczeństwie służy lepiej ich dobrze pojętym interesom niż wzajemne walki i rozpad społeczeństwa. Ma pełne zaufanie do rozumu człowieka. Być może ten optymizm jest nieuzasadniony i liberałowie się myślą, wtedy jednak ludzkość nie może mieć żadnej nadziei na przyszłość.

### 3. Podział pracy

Podstawowym zjawiskiem społecznym jest podział pracy i związana z nim współpraca między ludźmi.

Doświadczenie uczy, że działanie oparte na współpracy przebiega sprawniej i jest wydajniejsze niż osobne działanie samowystarczalnych jednostek. Warunki naturalne, w których człowiek żyje i pracuje, sprawiają, że podział pracy zwiększa wielkość produkcji przypadającej na jednostkę wydatkowanej pracy. Do tych czynników naturalnych należą:

Po pierwsze, wrodzona nierówność ludzi pod względem ich zdolności do wykonywania różnych rodzajów pracy. Po drugie, nierównomierny rozkład możliwości produkcji na ziemi dany przez naturę. Te dwa czynniki można też uznać za jeden i ten sam i nazwać je różnorodnością przyrody, która przyczynia się do tego, że wszechświat jest nieskończonym różnorodnym. Gdyby na całej ziemi fizyczne warunki produkcji były wszędzie takie same, i gdyby każdy człowiek był tak podobny do innych jak w geometrii euklidesowej koło jest podobne do wszystkich innych kół o tej samej średnicy, toby ludzie nie stosowali podziału pracy.

Jest jeszcze trzeci czynnik; istnieją mianowicie zadania, które przekraczają możliwości pojedynczego człowieka i wymagają połączenia wysiłku wielu osób. Niektóre wymagają takich nakładów pracy, którym by jeden człowiek nie podobał z braku sił. Inne można by wprawdzie wykonać w pojedynkę, ale ich realizacja zajęłaby tyle czasu, że cel byłby osiągnięty znacznie później i nie rekompensowałby wkładu pracy. W obu wypadkach jedynie połączenie wysiłków umożliwia realizację założonego celu.

Nawet gdyby istniał jedynie ten trzeci czynnik, dochodziłoby z pewnością do okresowej współpracy między ludźmi. Jednak takie przejściowe przymierza zawiązywane w celu wykonania określonych zadań przekraczających siły jednostki nie doprowadziłyby do trwałej współpracy społecznej. W początkowym okresie cywilizacji przedsięwzięcia, które wymagały takiego połączenia sił, były niezbyt liczne. Ponadto zainteresowane osoby mogły częstokroć zdecydować, że tego rodzaju zadanie jest mniej potrzebne i pilne niż wykonanie innych zadań, które wymagały zaangażowania tylko jednej osoby. Wspaniała ludzka społeczność, obejmująca wszystkich ludzi we wszystkich ich działaniach nie zrodziła się z przejściowych przymierzy. Społeczeństwo jest czymś znacznie więcej niż przemijającym sojuszem zawiązanym w konkretnym celu i wygasającym wraz z jego osiągnięciem, nawet jeśli się przyjmie, że partnerzy są gotowi odnowić go przy nadarzającej się sposobności.

Wzrost wydajności związany z podziałem pracy jest czymś oczywistym, jeśli nierówność uczestniczących w nim elementów polega na tym, że każda jednostka lub każdy skrawek ziemi jest lepszy w porównaniu z innymi jednostkami lub skrawkami ziemi przynajmniej pod jednym względem. Jeśli A jest w stanie wyprodukować w jednostce czasu  $6p$  lub  $4q$ , a B tylko  $2p$ , ale  $8q$ , to gdy obaj będą pracowali osobno, wytworzą w sumie  $4p + 6q$ . Jeśli będą pracowali z uwzględnieniem podziału pracy i każdy z nich wyprodukuje tylko ten towar, który potrafi wytwarzać wydajniej niż jego partner, to wytworzą  $6p + 8q$ . Co się jednak stanie, jeśli A jest wydajniejszy od B nie tylko w produkcji  $p$ , lecz także przy wytwarzaniu  $q$ ? Ten problem postawił Ricardo i natychmiast go rozwiązał.

#### 4. Prawo asocjacji Ricarda

Żeby pokazać, jakie są konsekwencje podziału pracy w sytuacji, gdy jednostka lub grupa pod każdym względem bardziej wydajna współpracuje z jednostką lub grupą pod każdym względem mniej wydajną, Ricardo opracował prawo asocja-

cji. Badał, do czego prowadzi handel między dwoma rejonami o różnych warunkach naturalnych, przyjawszy założenie, że towary mogą swobodnie przepływać z jednego obszaru do drugiego, a robotnicy i zgromadzone czynniki przyszzej produkcji (dobra kapitałowe) nie mogą się przemieszczać. Zgodnie z prawem Ricarda podział pracy między takimi dwoma obszarami spowoduje wzrost wydajności pracy, dając korzyści wszystkim zainteresowanym, nawet jeśli fizyczne warunki produkcji wszystkich towarów są bardziej sprzyjające w jednym rejonie niż w drugim. Dla obszaru lepiej wyposażonego korzystniej jest skoncentrować wysiłki na produkcji tych towarów, przy których wytwarzaniu jego przewaga jest większa, a produkcję innych towarów, przy których wytwarzaniu jego przewaga jest mniejsza, pozostawić regionowi gorzej wyposażonemu. Paradoks polegający na tym, że lepiej jest nie wykorzystać bardziej sprzyjających warunków swojego rejonu i sprowadzić towary, które można by wytworzyć u siebie, z obszarów, gdzie panują gorsze warunki ich wytwarzania, jest skutkiem braku mobilności pracy i kapitału, dla których lepiej wyposażone rejony są niedostępne.

Ricardo doskonale wiedział, że jego prawo kosztów komparatywnych, które opracował przede wszystkim po to, żeby rozwiązać pewien problem dotyczący handlu międzynarodowego, stanowi szczególny przypadek bardziej ogólnego prawa asocjacji.

Jeśli  $A$  jest bardziej wydajny niż  $B$  w taki sposób, że do wyprodukowania jednostki towaru  $p$  potrzebuje 3 godzin, a nie 5 godzin, których potrzebuje  $B$ , do wyprodukowania zaś jednostki towaru  $q$  potrzebuje 2 godzin, a nie 4 godzin, których potrzebuje  $B$ , to obydwa zyskają, jeśli  $A$  zajmie się produkowaniem  $q$ , pozostawiając  $B$  produkowanie  $p$ . Jeżeli każdy z nich zużywałby 60 godzin na wyprodukowanie  $p$  i 60 godzin na wyprodukowanie  $q$ , to rezultatem pracy  $A$  byłoby  $20p + 30q$ ; rezultatem pracy  $B$  natomiast  $12p + 15q$ ; w sumie wytworzyliby  $32p + 45q$ . Jeśli jednak  $A$  ograniczy się do produkowania samego  $q$ , to wytworzy  $60q$  w ciągu 120 godzin,  $B$  natomiast – ograniczywszy się do produkowania samego  $p$  – wytworzy w tym czasie  $24p$ . Ich działania przyniosą w sumie  $24p + 60q$ . Wobec tego, że dla  $A$   $p$  jest odpowiednikiem  $3/2q$ , a dla  $B$  odpowiednikiem  $5/4q$ , oznacza to produkt większy niż  $32p + 45q$ . Widzimy więc, że podział pracy daje korzyści wszystkim, którzy w nim uczestniczą. Współpraca ludzi zdolniejszych, bardziej przedsiębiorczych z mniej utalentowanymi i mniej przedsiębiorczymi przynosi zyski i jednym, i drugim. Korzyści wynikające z podziału pracy są zawsze wzajemne.

Prawo asocjacji pozwala nam zrozumieć zmiany, które doprowadziły do poступającej intensyfikacji współpracy społecznej. Widzimy, jakie motywy skłoniły ludzi do tego, żeby nie traktować siebie po prostu jako rywali w walce o przywłaszczenie ograniczonych, pozwalających na przetrwanie zasobów, które są dostępne w przyrodzie. Rozumiemy, co skłoniło ich i stale skłania do łączenia się z innymi w celu współpracy. Każdy krok na drodze ku bardziej zaawansowanej formie podziału pracy służy interesom wszystkich, którzy biorą w nim udział. Jeśli chcemy pojąć, dlaczego człowiek nie wybrał życia w samotności, by poszukiwać jak zwierzęta pożywienia i schronienia wyłącznie dla siebie, a w najlepszym razie również dla swoich bliskich oraz małych dzieci, to w naszych próbach

wyjaśnienia nie musimy uciekać się do cudownej interwencji bóstwa ani czczej teorii o wrodzonym popędzie do łączenia się z innymi. Nie musimy też zakładać, że pewnego dnia odosobnione jednostki lub prymitywne gromady zawarły ze sobą umowę w celu ustanowienia więzi społecznej. Czynnikiem, który sprawił, że prymitywne społeczeństwo i organizacja codziennej pracy podlegały stalementu rozwojowi, było ludzkie działanie ze świadomością, że dzięki podziałowi pracy uzyskuje się większą wydajność.

Ani historia, ani etnologia, ani żadna inna dyscyplina wiedzy nie wyjaśnia, jak przebiegała ewolucja prowadząca od hord i gromad, w których żyli zwierzęcy przodkowie człowieka, do prymitywnych, ale już bardzo zróżnicowanych grup społecznych. O grupach tych dowiadujemy się dzięki wykopaliskom, najstarszym dokumentom historycznym oraz relacjom badaczy i podróżników, którzy zetknęli się z plemionami pierwotnymi. Zadanie, jakie stoi przed nauką w związku z potrzebą wyjaśnienia początków społeczeństwa, sprowadza się z konieczności do wskazania tych czynników, które mogą i muszą prowadzić do łączenia się ludzi i stopniowego nasilania się tego zjawiska. Prakseologia rozwiązuje ten problem. Jeśli (i w takim stopniu, w jakim) praca w systemie podziału pracy jest wydajniejsza od pracy izolowanej, oraz jeśli (i w takim stopniu, w jakim) człowiek jest zdolny zauważyc ten fakt, samo ludzkie działanie dąży do współpracy i asocjacji. Człowiek staje się istotą społeczną nie dlatego, że poświęca własne potrzeby w imię mitycznego Molocha, społeczeństwa, lecz dlatego, że kieruje się chęcią poprawy własnej sytuacji. Jak uczy doświadczenie, ów stan – wyższa wydajność uzyskana dzięki podziałowi pracy – jest możliwy, gdyż jego przyczyna – wrodnego nierówności ludzi oraz nierównomierny rozkład geograficzny naturalnych czynników produkcji – jest realna. Dzięki temu można zrozumieć przebieg ewolucji społecznej.

#### *Częste błędy wiążące się z prawem asocjacji*

Wobec prawa asocjacji Ricarda, bardziej znanego pod nazwą *prawa kosztów komparatywnych*, wysuwa się wiele zarzutów. Przyczyny tego są oczywiste. Prawo Ricarda jest niewygodne dla tych, którzy woleliby uzasadnić protekcjonizm i izolację gospodarczą kraju innymi argumentami niż egoistyczne interesy niektórych producentów lub potrzeby związane z przygotowaniami do wojny.

Ricardo sformułował tę teorię głównie w celu odparcia argumentów przeciw wolności handlu międzynarodowego. Protekcjonista stawia pytanie: „Jaki los czeka w warunkach wolnego handlu takie państwo, które we wszystkich dziedzinach ma słabsze warunki produkcji niż pozostałe kraje?”. Dopuszczenie swobodnego przepływu zarówno produktów, jak i dóbr kapitałowych oraz pracy spowodowałoby, że w kraju będącym w tak niekorzystnym położeniu nie rozwijałby się żaden przemysł. Jeśli ludzie mogą liczyć na lepsze warunki życia gdzie indziej niż w kraju o niesprzyjających – w porównaniu z innymi rejonami – warunkach produkcji, nie będą się w nim osiedlać i jego terytorium pozostanie bezludne jak obszary podbiegunowe, tundra i pustynie. Ricardo jednak opisuje świat, w którym panujące warunki są konsekwencją zasiedlenia w przeszłości,

świat, w którym dobra kapitałowe i praca są związane z ziemią przez określone instytucje. W takich warunkach wolny handel, to znaczy swobodny przepływ towarów, nie może doprowadzić do sytuacji, w której kapitał i praca są rozdzielone między poszczególne rejony, w zależności od panujących tam lepszych lub gorszych warunków umożliwiających osiągnięcie wyższej wydajności pracy. I tu zaczyna działać prawo kosztów komparatywnych. Każdy kraj podejmuje produkcję w tych branżach, którym może zaoferować stosunkowo, choć nie bezwzględnie, najlepsze warunki. Mieszkańcy danego kraju zyskają, jeśli powstrzymają się od wykorzystania pewnych możliwości – bardziej sprzyjających w sensie bezwzględnym oraz z punktu widzenia technologii – i zdecydują się na import towarów produkowanych za granicą w warunkach, które – w sensie bezwzględnym oraz z punktu widzenia technologii – są mniej sprzyjające od warunków panujących w ich kraju. Opisany przypadek jest podobny do sytuacji chirurga, który uważa, że do sprzątania sali operacyjnej i przygotowywania narzędzi należy zatrudnić kogoś, kogo przewyższa również pod względem umiejętności wykonania tych zadań, a sam powinien poświęcić się wyłącznie przeprowadzaniu operacji, w czym wyższość jego umiejętności jest jeszcze wyraźniejsza.

Twierdzenie o kosztach komparatywnych nie ma żadnego związku z teorią wartości w ekonomii klasycznej. Nie dotyczy wartości ani cen. Jest ono sądem analitycznym; wniosek zawiera się w dwóch założeniach, z których jedno mówi, że czynniki produkcji technicznie możliwe do przemieszczenia charakteryzują się różną produktywnością w różnych miejscach; a drugie – że mobilność tych czynników jest instytucjonalnie ograniczona. Twierdzenie to, niezależnie od osądu o poprawności wynikających z niego wniosków, może pomijać zagadnienia związane z oceną wartości, ponieważ może się odwołać do zestawu prostych założeń, a mianowicie: mają być wytwarzane tylko dwa produkty; produkty te mogą być swobodnie przemieszczone; do wyprodukowania każdego z nich niezbędne są dwa czynniki; jeden z tych czynników (albo praca, albo dobra kapitałowe) jest identyczny w obu procesach produkcyjnych, a drugi (własność określonego gruntu) jest inny w każdym z tych procesów; mniejsza dostępność czynnika potrzebnego w obydwu procesach decyduje o stopniu wykorzystania czynnika, który jest w każdym z nich różny. Posługując się tymi założeniami, które umożliwiają ustalenie współczynnika substytucji między nakładami czynnika wspólnego a produktem, twierdzenie odpowiada na postawione pytanie.

Prawo kosztów komparatywnych jest tak samo niezależne od klasycznej teorii wartości jak prawo przychodów, które przypomina ze względu na sposób rozumowania. W obydwu wypadkach możemy zadowolić się porównaniem jedynie fizycznych nakładów z fizycznym produktem. Gdy posługujemy się prawem przychodów, porównujemy różne ilości tego samego produktu. Stosując zaś prawo kosztów komparatywnych, porównujemy ilości dwóch różnych produktów. Takie porównanie jest możliwe, gdyż przyjmujemy, że do wytwarzania każdego produktu oprócz czynnika specyficznego potrzebne są wyłącznie czynniki jednorodne.

Niektórzy krytykują prawo kosztów komparatywnych za to uproszczenie założeń, uważając, że współczesna teoria wartości wymagałaby sformułowania go na nowo, zgodnie z zasadami subiektywnej oceny wartości. Jedynie taka nowa

formuła teorii pozwalałaby na zadowalające przeprowadzenie rozstrzygającego dowodu. Krytycy owi nie chcą jednak posługiwać się kalkulacją pieniężną. Wolą stosować takie metody analizy użyteczności, które uważają za odpowiednie do określania wartości w kategoriach użyteczności. W dalszej części pokażemy, że te próby wyeliminowania czynnika pieniężnego z ekonomii prowadzą donikąd. Podstawowe założenia, na których się opierają, są nie do utrzymania i zawierają sprzeczności, a wyprowadzone z nich wzory są błędne. Nie istnieje inna metoda kalkulacji ekonomicznej niż metoda oparta na cenach pieniężnych określonych przez rynek<sup>7</sup>.

Proste założenia leżące u podłoża prawa kosztów komparatywnych nie mają dla ekonomistów współczesnych takiego samego znaczenia, jakie miały dla ekonomistów klasycznych. Niektórzy zwolennicy szkoły klasycznej uważali je za punkt wyjścia teorii wartości w handlu międzynarodowym. Teraz wiemy, że byli w błędzie. Ponadto wiemy, że jeśli chodzi o ustalanie wartości i cen, nie ma różnic między handlem wewnętrznym i zagranicznym. Jedynym powodem, dla którego ludzie dokonują rozróżnienia między rynkiem krajowym a zagranicznym, jest różnica w sferze danych, to znaczy odmienne warunki instytucjonalne ograniczające mobilność czynników produkcji i produktów.

Jeśli nie chcemy rozpatrywać prawa kosztów komparatywnych z uwzględnieniem uproszczonych założeń przyjętych przez Ricarda, musimy włączyć do naszych rozważań kalkulację pieniężną. Nie wolno ulegać złudzeniu, że bez takiej kalkulacji da się porównać nakłady związane z różnego rodzaju czynnikami produkcji oraz wielkość produkcji różnego rodzaju produktów. Przypadek chirurga i jego pracownika fizycznego musimy skomentować następująco: jeśli chirurg może spożytkować swój ograniczony czas pracy na przeprowadzenie operacji, za co dostaje 50 dolarów za godzinę, to w jego interesie będzie zatrudnienie pracownika, który utrzymywałby narzędzia w należytym stanie, ze stawką godzinową 2 dolary, mimo że potrzebuje on 3 godzin na pracę, która chirurgowi zajęłaby godzinę. Jeśli porównanie dotyczy warunków panujących w dwóch krajach, komentarz będzie następujący: jeżeli istniejące warunki sprawiają, że w Anglii wytwórzanie jednostki każdego z dwóch towarów *a* i *b* wymaga nakładu jednego dnia roboczego tego samego rodzaju pracy, podczas gdy w Indiach przy zainwestowaniu takiego samego kapitału w przypadku *a* potrzeba 2 dni, a w przypadku *b* 3 dni, oraz jeśli dobra kapitałowe *a* i *b* mogą być swobodnie przemieszczone z Anglii do Indii i odwrotnie, siła robocza natomiast nie może się przemieszczać, to płace za pracę przy produkcji *a* muszą dążyć w Indiach do 50 procent ich poziomu w Anglii, a przy produkcji *b* do 33⅓ procent. Jeśli w Anglii stawka wynagrodzenia za pracę wynosi 6 szyllingów, to w Indiach przy produkcji *a* wyniesie ona równowartość 3 szyllingów, a przy produkcji *b* wyniesie równowartość 2 szyllingów. Takie różnice w wynagrodzeniu za pracę tego samego rodzaju nie mogłyby się utrzymać, gdyby na wewnętrznym rynku indyjskim była możliwa mobilność siły roboczej. Robotnicy przeszliby z produkcji *b* do produkcji *a*; ich migracja spowodowałaby obniżenie płac w branży *a* oraz podwyższenie płac w branży *b*. Po pewnym czasie płace w obydwu tych rodzajach przemysłu w In-

---

<sup>7</sup> Zob. s. 174–182.

diach zrównałby się. Produkcja *a* rosłaby i powoli zastępowałaby angielską konkurencję. Jednocześnie produkcja *b* stałaby się w Indiach nieopłacalna i trzeba by jej zaprzestać, podczas gdy w Anglii rosłaby. To samo rozumowanie będzie słusze również wtedy, gdy przyjmiemy, że różnica w warunkach produkcji dotyczy także lub wyłącznie wielkości koniecznych inwestycji kapitałowych.

Twierdzi się, że prawo Ricarda obowiązywało jedynie w jego czasach, a dziś, kiedy panują inne warunki, nie sprawdza się ono. Ricardo uważał, że handel wewnętrzny i zagraniczny różni mobilność kapitału i siły roboczej. Jeśli założy się, że kapitał, praca i produkty mogą się przemieszczać, to różnica między regionalnym a ponadregionalnym handlem dotyczy tylko kosztów transportu. Zbędne jest wówczas opracowywanie odrębnej teorii handlu międzynarodowego. Rozlokowanie kapitału i pracy jest zależne od warunków produkcji w poszczególnych rejonach. Jedne obszary są gęściej zaludnione i lepiej wyposażone w kapitał, inne mają mniejszą gęstość zaludnienia i skromniejsze zasoby kapitałowe. Na całym świecie przeważa skłonność do wyrównywania poziomu płac za ten sam rodzaj pracy.

Ricardo przyjmuje jednak założenie, że mobilność kapitału i siły roboczej występuje wyłącznie w granicach danego kraju, a nie pomiędzy różnymi państwami. Stawia pytanie, jakie muszą być skutki swobodnego przemieszczania się produktów w takich warunkach. (Jeśli również produkty nie mogą się przemieszczać, to każdy kraj jest gospodarczo izolowany, a następstwem autarkii jest całkowity brak handlu międzynarodowego). Prawo kosztów komparatywnych daje odpowiedź na to pytanie. Większość założeń Ricarda była aktualna w czasach, gdy tworzył. W późniejszych latach XIX wieku warunki zmieniły się. Ustępujące ograniczenia mobilności kapitału i pracy. Międzynarodowy transfer kapitału i pracy stawał się coraz powszechniejszy. Potem nastąpiła reakcja. Teraz kapitał i praca znów podlegają ograniczeniom dotyczącym ich mobilności. Rzeczywistość znów przystaje do założeń Ricarda.

Jednakże ustalenia klasycznej teorii handlu międzyregionalnego są niezależne od zmian warunków instytucjonalnych. Umożliwiają badanie problemów występujących przy dowolnych założeniach.

## 5. Skutki podziału pracy

Podział pracy jest wynikiem świadomej reakcji człowieka na różnorodność warunków naturalnych. Jednocześnie on sam może wpływać na zwiększenie tej różnorodności. Poszczególnym regionom geograficznym wyznacza specyficzne funkcje w całokształcie procesów produkcji. Sprawia, że jedne obszary przekształcają się w miasta, a inne w tereny wiejskie; w różnych miejscowościach lokuje rozmaite branże produkcji, kopalnie i rolnictwo. Jeszcze ważniejsze jest to, że potęguje wrodzoną nierówność między ludźmi. Doświadczenie i praktyka w wykonywaniu określonych zajęć sprawiają, że poszczególni ludzie są lepiej przystosowani do wykonywania swoich zadań. Niektóre wrodzone zdolności człowiek rozwija, a innym nie poświęca zbyt wiele uwagi. Powstaje podział na grupy zawodowe, ludzie stają się specjalistami.

Podział pracy przyczynia się do rozbicia różnych procesów produkcji na szczegółowe zadania. Wiele z nich mogą wykonywać urządzenia mechaniczne. Właśnie dzięki temu było możliwe zastosowanie maszyn i wprowadzenie wspaniałych ulepszeń w technicznych metodach produkcji. Mechanizacja nie jest przyczyną podziału pracy, lecz jego konsekwencją, z którą wiążąły się największe korzyści. Napędzane silnikami, wyspecjalizowane urządzenia mogły się pojawić wyłącznie w środowisku społecznym, w którym funkcjonuje podział pracy. Każdy krok na drodze ku bardziej wyspecjalizowanym, bardziej skomplikowanym i wydajnym maszynom wymaga dalszej specjalizacji zadań.

## 6. Jednostka w społeczeństwie

Jeśli prakseologia zajmuje się pojedynczym człowiekiem działającym wyłącznie na swój rachunek i niezależnym od innych ludzi, to czyni tak w celu lepszego zrozumienia zagadnień współpracy społecznej. Nie twierdzimy, że kiedykolwiek żyły na ziemi takie wyizolowane, odseparowane od innych istoty ludzkie ani że społeczne stadium rozwoju człowieka poprzedzał czas, kiedy pojedyncze osobniki wędrowały w poszukiwaniu pożywienia. Biologiczne uczłowieczenie zwierzęcych przodków człowieka oraz pojawienie się pierwotnych więzi społecznych to wynik tego samego procesu. Człowiek pojawił się na scenie wydarzeń rozgrywających się na ziemi jako istota społeczna. Człowiek wyizolowany, aspołeczny jest zmyśloną konstrukcją.

Z punktu widzenia jednostki społeczeństwo jest znakomitym środkiem realizacji wszystkich jego celów. Przetrwanie społeczeństwa stanowi istotny warunek, który jednostka musi uwzględnić we wszystkich swoich planach, które zamierza zrealizować. Nawet notoryczny przestępca, który nie chce podporządkować się wymogom życia w systemie społecznej współpracy, korzysta ze sposobności, jakie daje podział pracy. Nie dąży świadomie do zniszczenia społeczeństwa. Chce przejąć większą część wspólnie wytworzonego bogactwa niż pozwala mu na to porządek społeczny. Byłby nieszczęśliwy, gdyby antyspołeczne zachowanie miało się upowszechnić, gdyż oznaczałoby to nieuchronny powrót prymitywnych warunków życia i niedzy.

Błędem byłoby przypuszczać, że jednostki, rezygnując z rzekomych dobrodziesztw mitycznego stanu natury i włączając się do społeczeństwa, utraciły pewne korzyści i z tego tytułu mają prawo domagać się rekompensaty. Pogląd, że każdemu powodziłoby się lepiej, gdyby ludzkość funkcjonowała bez społeczeństwa, i że samo istnienie społeczeństwa przynosi wszystkim krzywdę, trzeba uznać za absurdalny. Dzięki większej wydajności związanego ze społeczną współpracą gatunku ludzkiego rozmnożył się znacznie powyżej poziomu zapewniającego przetrwanie, co było niemożliwe w czasach, kiedy podział pracy miał postać szcątkową. Mamy znacznie wyższy standard życia niż nasi dzicy przodkowie. Naturalnym położeniem człowieka jest skrajne ubóstwo i brak bezpieczeństwa. Tęsknota za minionym szczęśliwym okresem barbarzyństwa to romantyczny nonsens. Ci, którzy ją wyrażają, w stanie dzikości nigdy nie doczekali by epoki człowieczeń-

stwa, a jeśli nawet by nastąpiła, nie mieiliby tych możliwości i udogodnień, które zapewnia cywilizacja. Gdyby Jean Jacques Rousseau i Fryderyk Engels żyli w prymitywnym stanie, który opisują z takim nostalgicznym rozrzenieniem, nie mieiliby czasu niezbędnego na studia i pisanie książek.

Jednym z przywilejów, które społeczeństwo zapewnia jednostce, jest przywilej życia pomimo choroby lub fizycznego kalectwa. Chore zwierzę jest skazane na śmierć. Jego słabość uniemożliwia mu poszukiwanie pożywienia i obronę przed atakami innych zwierząt. W stanie dzikim jednostki głuche, niedowidzące, upośledzone muszą zginąć. Takie ułomności nie pozbawiają jednak człowieka możliwości dostosowania się do życia w społeczeństwie. Większość żyjących teraz ludzi ma jakieś fizyczne wady, które z biologicznego punktu widzenia stanowią patologie. Nasza cywilizacja w dużym stopniu zawdzięcza swoje istnienie właśnie takim ludziom. Eliminujące siły naturalnej selekcji są w społeczeństwie znacznie osłabione. Z tego względu niektórzy uważają, że cywilizacja powoduje pogorszenie cech dziedzicznych członków społeczeństwa.

Tego rodzaju sądy mają sens, jeśli na społeczeństwo patrzy się oczami hodowcy, który chce doprowadzić do powstania rasy ludzi wyposażonych w określone cechy. Społeczeństwo nie jest jednak hodowlą zarodową służącą produkowaniu ludzi określonego typu. Nie istnieje „naturalna” norma, która pozwalałaby stwierdzić, co jest pożądane, a co niepożądane w ewolucji biologicznej człowieka. Każda norma jest arbitralna, całkowicie subiektywna, krótko mówiąc, stanowi sąd wartościujący. Określenia „doskonalenie rasy” i „degeneracja rasy” nie mają sensu, jeśli nie wiążą się z określonymi planami dotyczącymi przyszłości człowieka na ziemi.

Człowiek cywilizowany jest oczywiście przystosowany do życia w społeczeństwie, a nie uprawiania myślistwa w dziewczęcej dżungli.

### Bajka o mistycznej wspólnocie

Prakseologiczną teorię społeczeństwa atakują zwolennicy mitu o mistycznej wspólnotie.

Społeczeństwo, jak twierdzą, nie jest wynikiem celowego działania człowieka; nie polega na współpracy i podziale zadań. Społeczeństwo zrodziło się z niezbadań głębin, z impulsu tkwiącego w ludzkiej naturze. Stanowi ono, jak twierdzą niektórzy przedstawiciele tego poglądu, przejaw Ducha, który jest Boską Rzeczywistością i uczestnictwem – za pośrednictwem *unio mystica* – w mocy i miłości Boga. Inni zaś utrzymują, że jest ono zjawiskiem biologicznym, dziełem głosu krwi, więzią łączącą potomków wspólnych przodków z tymi przodkami i ze sobą nawzajem, a także mistyczną harmonią między oraczem a ziemią, którą uprawia.

Istotnie, niektórzy odczuwają takie psychiczne zjawiska. Są tacy ludzie, którzy doznają *unio mystica* i stawiają to doświadczenie ponad wszystko inne; inni z kolei są przekonani, że słyszą głos krwi i wyczuwają sercem i duszą niepowtarzalny zapach ukochanej ziemi w swojej ojczyźnie. Doświadczenie mistyczne i ekstatyczne uniesienie to zjawiska, które psychologia musi traktować jako realne, podobnie jak każde inne zjawisko psychiczne. Błąd doktryn wspólnotowych

nie polega na twierdzeniu, że zjawiska takie istnieją, lecz na tym, że uważają je za coś pierwotnie danego, co nie podlega żadnemu racjonalnemu badaniu.

Głosu krwi, który sprawia, że ojciec czuje więź ze swoim dzieckiem, nie mogli słyszeć dzikusi, gdyż nie rozumieli związku przyczynowego między spółkowaniem a ciążą. Dziś, kiedy jest on oczywisty dla wszystkich, usłyszy go mężczyzna, który jest całkowicie przekonany o wierności swojej żony. Jeśli jednak istnieją co do tego jakieś wątpliwości, nie ma mowy o głosie krwi. Nikt nie próbował dochodzić ojcostwa posługując się kryterium głosu krwi. Głos krwi może słyszeć matka, która opiekowała się dzieckiem od jego urodzenia. Jeśli we wczesnym stadium jego życia straci kontakt z niemowlęciem, może je później rozpoznać po znakach szczególnych, takich jak pieprzyki i blizny, o czym często czyta się w dawnych powieściach. I wtedy odezwie się w niej głos krwi. W razie braku takich znaków będzie jednak milczał. Niemieccy rasiści uważali, że głos krwi w tajemniczy sposób jednoczy wszystkich członków narodu niemieckiego. Tymczasem z danych antropologicznych wynika, że naród niemiecki jest mieszkanką potomków różnych ras, grup etnicznych i narodowości, a nie jednorodną rasą pochodzączą od wspólnych przodków. Niedawno zgermanizowany Słowianin, który dopiero co przybrał niemiecko brzmiące nazwisko, jest przekonany, że łączą go ze wszystkimi Niemcami szczególne więzy. Nie odczuwa jednak żadnego wewnętrznego impulsu nakazującego przyłączenie się do krewnych, którzy pozostali Czechami lub Polakami.

Głos krwi nie jest zjawiskiem pierwotnym ani zasadniczym. Jest wynikiem racjonalnego namysłu. Człowiek myśli, że jest spokrewniony z innymi przez wspólnych przodków, i dlatego budzą się w nim uczucia i nastroje, które poetycko nazywa się glosem krwi.

Te same uwagi odnoszą się do ekstazy religijnej i mistycyzmu ziemi. Warunkiem mistycznego zjednoczenia z Bogiem (*unio mystica*) żarliwego mistyka jest znajomość podstawowych zasad jego religii. Jedynie ktoś, kto poznał wielkość i chwałę Boga, może doświadczyć bezpośredniej jedności z nim. Mistyczny ziemianie wiążą się z rozwojem określonych idei geopolitycznych, dlatego może się zdaryć, że mieszkańcy nizin lub obszarów położonych nad morzem do wyobrażeń o ziemi, z którą uważają się mocno związanymi i zjednoczeni, włączając również rejony górskie, chociaż ich nie znają i nie umieliby się przystosować do życia w górach. Jedynym tego powodem byłoby to, że góry leżą w granicach organizmu politycznego, do którego należą lub chcieliby należeć. Jednocześnie ci sami mieszkańcy w pojęciu ziemi, której głos rzekomo słyszczą, często nie uwzględniają sąsiednich rejonów o bardzo podobnej strukturze geograficznej, jeśli rejony te są położone w granicach innego państwa.

Różni członkowie narodu lub grupy językowej oraz wspólnoty, które tworzą, nie zawsze żyją ze sobą w przyjaznych, serdecznych stosunkach. Historia każdego narodu obfituje w przypadki niechęci, a nawet wrogości między jego odłamami. Można tu przywołać przykłady Anglików i Szkotów, Janków i mieszkańców Południa USA, Prusaków i Bawarczyków. Tego rodzaju animozje zostały przewztyżone za pomocą ideologii, która wszystkim członkom narodu lub grupy językowej dała asumpt do poczucia wspólnoty i jedności, uważanego przez dzisiejszych nacjonalistów za zjawisko naturalne i pierwotne.

Wzajemny pociąg seksualny między kobietą a mężczyzną tkwi w zwierzęcej naturze człowieka i jest niezależny od myślenia czy teoretyzowania. Można go nazwać pierwotnym, biologicznym, instynktownym lub tajemniczym; nie ma nic złego w metaforycznym stwierdzeniu, że dzięki niemu dwie istoty stają się jednią. Możemy to nazwać mistycznym zjednoczeniem dwóch ciał, wspólnotą. Jednakże ani spółkowanie, ani to, co je poprzedza i następuje po nim, nie prowadzi do współpracy społecznej i nie tworzy innych wzorców relacji społecznych. Zwierzęta również łączą się w akcie kopulacji, a mimo to nie wytworzyły relacji społecznych. Życie rodzinne nie jest wyłącznie rezultatem stosunku płciowego. Bynajmniej nie jest naturalne i konieczne, żeby rodzice i dzieci żyły razem w taki sposób, w jaki żyje rodzina. Związek polegający na spółkowaniu nie musi przerodzić się w strukturę rodzinną. Rodzina ludzka jest konsekwencją myślenia, planowania i działania. I właśnie to zdecydowanie odróżnia ją od grup zwierzących, które nazywamy *per analogiam* rodzinami.

Mistyczne doświadczenie zjednoczenia lub wspólnoty nie jest źródłem relacji społecznych, lecz ich wytworem.

Przeciwieństwem bajki o mistycznej wspólnocie jest bajka o naturalnej i pierwotnej niechęci między rasami i narodami. Uważa się, że to instynkt podpowiada człowiekowi, by dzielił innych ludzi na swoich i obcych, oraz nienawidził tych ostatnich. Potomków szlachetnych ras brzydzi kontakt z członkami niższych ras. W celu obalenia tego twierdzenia wystarczy wspomnieć o mieszańcach rasowych. Skoro w dzisiejszej Europie nie ma ludzi czystej rasy, to musimy wyciągnąć z tego wniosek, że między członkami różnych ras, którzy osiedlili się kiedyś na tym kontynencie, występował pociąg seksualny, a nie odraza. Miliony mulatów i przedstawicieli innych krzyżówek rasowych są żywym dowodem na nieprawdziwość twierdzenia, że między różnymi rasami istnieje naturalna niechęć.

Nienawiść rasowa, podobnie jak mistyczne poczucie wspólnoty, nie jest zjawiskiem naturalnym, wrodzonym człowieku. Jest wytworem ideologii. Jednak nawet gdyby istniało coś takiego jak naturalna i wrodzona nienawiść między rasami, wcale by z tego nie wynikało, że współpraca społeczna jest zbędna, i nie podważyłoby to prawa asocjacji Ricarda. Współpraca społeczna nie ma nic wspólnego z miłością między dwojgiem ludzi ani z ogólnym przykazaniem miłości bliźniego. Ludzie nie dlatego współpracują ze sobą w systemie podziału pracy, że kochają się lub powinni się kochać. Współpracują, ponieważ służy to najlepiej ich własnym interesom. Pierwotnym powodem tego, że człowiek dostosował się do warunków życia w społeczeństwie, przestrzegał praw i wolności innych ludzi oraz zastąpił wrogość i konflikty pokojową współpracą, nie była miłość, miłosierdzie czy inne pozytywne uczucia wobec bliźnich, lecz dobrze pojęty egoizm.

## 7. Wielkie Społeczeństwo

Nie każda relacja międzyludzka jest relacją społeczną. Kiedy grupy ludzi napadają na siebie, tocząc wyniszczające wojny, kiedy ludzie walczą ze sobą z taką zaciekleścią, jakby tępili śmiertelnie niebezpieczne zwierzęta czy rośliny, między

walczącymi stronami dochodzi do swoistych zależności i związków, ale nie można tu mówić o pojawienniu się cech charakterystycznych dla społeczeństwa. Społeczeństwo oznacza wspólne działanie i współpracę, w których każdy uczestnik postrzega sukces partnera jako środek umożliwiający jemu samemu osiągnięcie sukcesu.

Walki, które prymitywne hordy i plemiona toczyły ze sobą o dostęp do wody, terenów łowieckich i miejsc połówu ryb, pastwisk, a także o łupy, były to bezlitośnie wyniszczające wojny o charakterze totalnym. Podobny charakter miały pierwsze kontakty Europejczyków z tubylcami na nowo odkrytych terenach w XIX wieku. Jednakże już w najdawniejszych czasach, na długo nim pojawiły się dokumenty historyczne, zaczął się rozwijać inny wzorzec postępowania. Nawet w czasie wojny ludzie zachowywali pewne relacje społeczne o zasadniczym znaczeniu. Walcząc przeciw plemionom, z którymi nigdy dotąd nie mieli styczności, zaczęli pojmować, że między istotami ludzkimi pomimo początkowej wrogości może z czasem dojść do porozumienia i współpracy. Wojny miały na celu zadanie przeciwnikowi strat, ale wrogie działania nie przybierały aż tak morderczej i bezlitosnej postaci jak ongiś. Walczący zaczęli przestrzegać pewnych zasad, których w walce z ludźmi – w przeciwnieństwie do walki ze zwierzętami – nie wolno było przekraczać. Nad bezwzględną wrogością oraz żądzą niszczenia i mordowania począł przeważać aspekt społeczny. Pojawiła się myśl, że każdego człowieka będącego przeciwnikiem powinno się traktować jak potencjalnego partnera przyszzej współpracy i że nie należy zapominać o tym w trakcie działań wojennych. Wojna przestała być traktowana jako normalny stan stosunków międzyludzkich. Ludzie zrozumieli, że pokojowa współpraca jest najlepszym środkiem prowadzenia walki o biologiczne przetrwanie. Możemy nawet powiedzieć, że kiedy ludzie zrozumieli, iż bardziej się opłaca zamienić pokonanych w niewolników, niż ich zabić, wojujący już w czasie bitwy wybiegali myślą ku temu, co będzie po zawarciu pokoju. Niewolnictwo było najczęściej pierwszym krokiem ku współpracy.

Dominacja poglądu, który głosił, że nie każde działanie można uznać za dopuszczalne, że pewne działania wojenne są dozwolone, a inne bezprawne, że istnieją prawa, to znaczy zasady współżycia społecznego o zasięgu ponadnarodowym, obowiązujące nawet doraźnie walczące ze sobą strony, doprowadziła ostatecznie do powstania Wielkiego Społeczeństwa obejmującego wszystkich ludzi i wszystkie narody. Różne mniejsze społeczności połączyły się w jedno powszechne społeczeństwo.

Walczące strony, które nie prowadzą wojny w sposób barbarzyński, zwierzęcy, lecz zgodnie z „ludzkimi” i społecznymi zasadami wojowania, wyrzekają się stosowania niektórych metod walki po to, żeby strona przeciwna również tego zaniechała. Dopóki przestrzega takich zasad, dopóty pomiędzy walczącymi stronami zachodzą relacje społeczne. Same akty wrogości są nie tylko aspołeczne, lecz także antyspołeczne. Jeśli miały objąć działania zmierzające do uśmiercania ludzi i niwecczenia ich dokonań, określanie ich terminem „relacje społeczne” straci rację bytu<sup>8</sup>. Nie może być mowy ani o społeczeństwie, ani o relacjach

<sup>8</sup> Takiego określenia używa Leopold von Wiese w *Allgemeine Soziologie*, München 1924, t. 1, s. 10 i n.

społecznych tam, gdzie wszystkie relacje między ludźmi wiążą się ze wzajemnym wyrządzaniem sobie szkody.

Społeczeństwo nie sprowadza się do wzajemnego oddziaływania. Wzajemne oddziaływanie – obustronny wpływ – istnieje przecież między wszystkimi elementami wszechświata: między wilkiem i pożeraną przezeń owcą, między bakterią i człowiekiem, który ją zabija, między kamieniem i przedmiotem, w który uderza. Tymczasem społeczeństwo oznacza zawsze ludzi działających we współpracy z innymi po to, żeby wszyscy jego członkowie mogli osiągnąć swoje cele.

## 8. Instynkt agresji i niszczenia

Niektórzy twierdzą, że człowiek jest drapieżnikiem wyposażonym w naturalne, wrodzone instynkty, które popychają go do walki, zabijania i niszczenia. Cywilizacja, która rozluźniła więzy między człowiekiem a naturą i oderwała go od jego zwierzęcego pochodzenia, próbuje zdusić te instynkty i pragnienia. Za jej sprawą człowiek stał się słabeuszem, który wstydzi się swojej zwierzęcości, a swój upadek nazywa dumnie człowieczeństwem. Aby zapobiec całkowitej degeneracji gatunku ludzkiego, konieczne jest uwolnienie go od zgubnego wpływu cywilizacji. Cywilizacja to tylko sprytny wynalazek ludzi miernych. Są oni zbyt słabi, by zmierzyć się z pełnymi vigoru bohaterami, zbyt tchórzliwi, by poddać się zasłużonej karze polegającej na unicestwieniu, oraz zbyt leniwi i butni, aby służyć panom w roli niewolników. Z tych to powodów uciekli się do sprytnego wybiegu. Odwróciły odwieczne normy wartości, ustanowione w sposób absolutny przez niezmienne prawa wszechświata. Głoszą moralność, która ich własną słabość nazywa cnotą, a bohaterstwo ludzi szlachetnych uważa za coś złego. Trzeba unieważnić tę rewolucję moralną niewolników przez przewartościowanie wszystkich wartości. Należy całkowicie odrzucić moralność niewolników, ów haniebny produkt zawiści miernot, i zastąpić ją etyką ludzi silnych lub, mówiąc ściśle, anulować wszelkie ograniczenia moralne. Człowiek musi stać się godnym potomkiem swych przodków, szlachetnych istot zwierzęcych, które żyły w minionych epokach.

Zwykle takie doktryny określa się mianem darwinizmu społecznego lub socjologicznego. Nie musimy w tym miejscu rozstrzygać o trafności tych określeń. Z pewnością błędem jest nazywanie ewolucyjnymi czy biologicznymi tych poglądów, które dyskredytują beztrosko całą historię ludzkości od czasów, gdy człowiek wydzwignął się z czysto zwierzęcej egzystencji swoich przodków, i nazywają ją nieustannym pogrążaniem się w degeneracji i rozkładzie. Jedynym kryterium, które pozwala ocenić z biologicznego punktu widzenia zmiany zachodzące w organizmach żywych, jest to, czy owe zmiany pozwalają przystosować się organizmowi do warunków panujących w ich środowisku i tym samym zwiększyć szanse na przeżycie. Gdyby z tego punktu widzenia oceniać cywilizację, to trzeba by ją uznać za zjawisko korzystne, a nie szkodliwe. Dzięki cywilizacji człowiek mógł zwyciężać w walce o przetrwanie z innymi żywymi istotami, zarówno z wielkimi drapieżnikami, jak i jeszcze groźniejszymi maleńkimi bakteriami.

Cywylizacja pomnożyła środki umożliwiające człowiekowi przetrwanie. Dzięki niej przecienny człowiek jest wyższy, zwinniejszy, bardziej wszechstronny, dłużej żyje. To cywilizacja umożliwiła człowiekowi niezaprzeczalne panowanie nad światem. Przyczyniła się do zwiększenia ludzkiej populacji oraz takiego wzrostu poziomu życia, o jakim prehistoryczni, dzicy mieszkańców jaskiń nie mogli nawet marzyć. Prawdę jest, że te przemiany zahamowały rozwój niektórych umiejętności i talentów, które ongiś były przydatne człowiekowi w walce o przetrwanie, a w zmienionych warunkach straciły swoje znaczenie. Jednocześnie jednak wykształciła inne talenty i umiejętności, które są niezbędne jednostce żyjącej w społeczeństwie. Nie wolno jednak krytykować tych zmian, posługując się argumentami ewolucyjnymi lub biologicznymi. Twarde pięści i wojoowniczość człowieka pierwotnego były dla niego równie pożyteczne jak dla współczesnego człowieka przydatna jest biegłość w arytmetycie i umiejętność poprawnego pisania. Nazywanie naturalnymi i właściwymi ludzkiej naturze tylko tych umiejętności, które były użyteczne dla człowieka pierwotnego, a potępianie talentów i umiejętności tak bardzo potrzebnych człowiekowi cywilizowanemu – jako oznak degeneracji i biologicznego upadku – jest czymś zupełnie arbitralnym i niewątpliwie sprzecznym ze wszelkimi kryteriami biologicznymi. Postulowanie, aby człowiek powrócił do fizycznych i intelektualnych cech swoich przodków, jest tak samo nierozsądne jak żądanie, żeby zaniechał wyprostowanej postawy i odzyskał ogon.

Warto zauważyć, że ci, którzy szczególnie głośno wychwalali zalety dzikich popędów naszych barbarzyńskich przodków, byli tak słabego zdrowia, iż ich organizmy nie zniosłyby trudów „niebezpiecznego życia”. Nietzsche, jeszcze zanim zapadł na chorobę umysłową, był tak chory, że nie szkodził mu jedynie klimat Engadyny i niektórych rejonów Włoch. Nie byłby w stanie stworzyć swoich dzieł, gdyby cywilizowane społeczeństwo nie zapewniło jego delikatnym nerwom ochrony przed brutalnością życia. Głosiciele przemocy pisali swoje książki w zaciszu „burżuazijnego bezpieczeństwa”, którym gardzili i które wyszydzali. Mogli publikować różne agitatorskie teksty, ponieważ liberalizm, którym pogardzali, zapewniał wolność prasy. Znaleźliby się w rozpacznym położeniu, gdyby musieli zrezygnować z dobrodziejstw cywilizacji wyśmiewanej przez ich filozofię. Przypomnijmy choćby nieśmialego Georges'a Sorela, który tak daleko posunął się w swojej pochwale brutalności, że oskarżył nowoczesny system szkolnictwa o osłabianie w człowieku jego wrodzonych skłonności do przemocy!<sup>9</sup>

Można uznać, że cechami wrodzonymi człowieka pierwotnego były jego inklinacje do zabijania, niszczenia oraz skłonność do okrucieństwa. Możemy też założyć, że w warunkach, jakie panowały za jego czasów, skłonność do agresji i mordowania sprzyjała zachowaniu życia. Kiedyś człowiek był brutalnym zwierzęciem. (Nie ma tu potrzeby dociekać, czy człowiek prehistoryczny był mięsożercą, czy roślinożercą). Nie zapominajmy jednak, że był on zwierzęciem fizycznie słabym. Nie mógłby sprostać wielkim drapieżnikom, gdyby nie dysponował specyficzną bronią – rozumem. Człowiek jest istotą rozumną, dzięki czemu nie ulega od razu każdemu impulsowi, lecz postępuje zgodnie z rozsądkiem; trudno to nazwać czymś nienaturalnym z zoologicznego punktu widzenia. Zachowanie

---

<sup>9</sup> Georges Sorel, *Réflexions sur la violence*, wyd. 3, Paris 1912, s. 269.

racjonalne oznacza, że jeśli człowiek znajdzie się w sytuacji, w której nie będzie mógł zaspokoić wszystkich swoich popędów, pragnień i potrzeb, to zrezygnuje z zaspokojenia tych, które uzna za najmniej pilne. Żeby nie zagrozić funkcjonowaniu współpracy społecznej, człowiek musi powstrzymywać się od zaspokajania tych pragnień, których spełnienie przeszkodziłoby w ustanowieniu społecznych instytucji. Nie ulega wątpliwości, że takie wyrzeczenie jest przykro. Jednakże człowiek dokonał wyboru. Zrezygnował z zaspokajania pragnień, które były nie do pogodzenia z życiem społecznym, i dał pierwszeństwo tym pragnieniom, które nie mogą być zrealizowane poza systemem podziału pracy lub są w tym systemie realizowane z lepszym rezultatem. Wkroczył na drogę cywilizacji, współpracy społecznej i bogactwa.

Nie jest to decyzja nieodwoalna i ostateczna. Wybór dokonany przez ojców nie ogranicza możliwości wyboru synów, którzy mogą zmienić przyjęte przez nich rozwiązania. W dowolnym momencie mogą dokonać przewartościowania wartości i wybrać barbarzyństwo zamiast cywilizacji lub, jak mówią niektórzy autorzy, duszę zamiast intelektu, mity zamiast rozumu, przemoc zamiast pokoju. Muszą jednak wybierać. Niemożliwa jest jednaczesna realizacja dwóch sprzecznych ze sobą modeli postępowania.

Nauka, ze względem na swoją neutralność wobec wartości, nie potępia zwolenników wiary w przemoc za to, że aprobowają straszliwe, zbrodnicze metody i okrucieństwa sadystyzmu. Sądy wartościujące są subiektywne, a społeczeństwo liberalne zapewnia każdemu prawo do swobodnego wyrażania przekonań. Cywilizacja nie wykorzeniła pierwotnej skłonności do agresji, żądzy krwi i okrucieństwa, które charakteryzowały człowieka w czasach prehistorycznych. U wielu cywilizowanych ludzi skłonności te są uśpione i eksplodują, gdy tylko wyzbędą się hamulców nakładanych przez cywilizację. Pamiętamy niesłychane okrucieństwa, których dopuszczali się naziści w obozach koncentracyjnych. W gazetach czytamy o odrażających zbrodniach świadczących o ukrytym popędzie do bestialstwa. Największe powodzenie mają te powieści i filmy, które opowiadają o krwawych aktach przemocy. Walki byków i kogutów przyciągają tłumy.

Jeżeli ktoś mówi, że motłoch jest żądny krwi (co i jego dotyczy), to pewno tak jest, podobnie jak wtedy, gdy utrzymuje, że człowiek pierwotny czerpał rozkosz z zabijania. Popełnia jednak błąd, polegający na lekceważeniu tego, że zaspokajanie takich sadystycznych pragnień zagraża istnieniu społeczeństwa. Myli się także, kiedy twierdzi, że „prawdziwą” cywilizację i „dobre” społeczeństwo zawiadamiamy ludziom, którzy bez zahamowań oddawali się pasji przemocy, zabijania i okrucieństwa. Nie ma też racji, głosząc, że tłumienie instynktowej potrzeby brutalności zagraża ewolucji ludzkości i że zastąpienie humanitaryzmu barbarzyństwem uratowałoby człowieka przed degeneracją. Społeczny podział pracy i współpraca opierają się na ugodowym sposobie rozstrzygania sporów. Nie jest tak, jak powiedział Heraklit, że „walka jest ojcem wszystkich rzeczy”; to pokój jest źródłem wszystkich relacji społecznych. Oprócz żądzy krwi człowiek ma jeszcze inne wrodzone pragnienia. Jeśli chce je zaspokoić, musi zrezygnować z zaspokajania popędów zabijania. Aby jak najlepiej zadbać o swoje życie i zdrowie i cieszyć się nimi jak najdłużej, musi zrozumieć, że poszanowanie dla życia i zdro-

wia innych jest skuteczniejszą metodą osiągnięcia tego celu niż postępowanie nacechowane lekceważeniem tych wartości. Można ubolewać nad tym stanem rzeczy, nie odmieni to jednak twardej rzeczywistości.

Bezcelowe jest zaprzeczanie tym faktom za pomocą argumentów odwołujących się do irracjonalności. Instynktowne popędy nie poddają się badaniu rozumowemu, ponieważ rozum zajmuje się wyłącznie środkami prowadzącymi do celu, a nie ostatecznymi celami. Człowiek różni się od zwierząt właśnie tym, że nie ulega bezwolnie każdemu popędowi. Człowiek używa rozumu, żeby dokonać wyboru między sprzecznymi pragnieniami i zdecydować, które z nich ma być zaspokojone.

Nie wolno mówić masom: „Folgujcie swemu popędowi zabijania. Jest ono rzeczą prawdziwie ludzką i zapewni wam dobrobyt”. Należy tak mówić: „Jeśli zaspokocicie żądze krwi, będziecie musieli zrezygnować z zaspokojenia wielu innych potrzeb. Chcacie jeść, pić, mieszkać w ładnych domach, ubierać się i robić mnóstwo innych rzeczy, które są możliwe wyłącznie dzięki społeczeństwu. Nie możecie mieć wszystkiego. Musicie wybierać. Niebezpieczeństwa życia i szaleństwa sadyzmu mogą was sprawiać przyjemność, ale są nie do pogodzenia z bezpieczeństwem i dostatkiem, których też nie chcielibyście utracić”.

Prakseologia jako nauka nie może wkracać w sferę prawa jednostki do wyboru i działania. Ostateczne decyzje należą do działających ludzi, nie do teoretyków. Znaczenie tej nauki dla życia i działania nie polega na ustalaniu treści sądów wartościujących, lecz na poznaniu warunków, w których człowiek musi działać, oraz wyjaśnieniu skutków różnych rodzajów działania. Prakseologia daje działającemu człowiekowi do dyspozycji wszelkie informacje, których potrzebuje, żeby móc dokonywać wyborów z pełną świadomością ich skutków. Można powiedzieć, że przygotowuje zestawienie kosztów i zysków. Nie podołałaby temu zadaniu, gdyby miała pominąć w swoich rozważaniach któryś z elementów mających wpływ na wybory i decyzje człowieka.

*Błędy popełniane we współczesnych naukach przyrodniczych,  
zwłaszcza przez darwinizm*

Niektórzy dzisiejsi antyliberałowie, zarówno prawicowi, jak i lewicowi, budują swoje teorie na niewłaściwej interpretacji wyników współczesnej biologii.

1. *Ludzie nie są równi.* Osiemnastowieczny liberalizm, a także dzisiejszy egalitaryzm wychodzą od stwierdzenia „oczywistej prawdy”, że „wszyscy ludzie rodzą się równi i mają nadane im przez Stwórcę niezbywalne Prawa”. Zwolennicy biologicznej filozofii społeczeństwa utrzymują jednak, że nauki przyrodnicze dowiodły niezbudzie, iż ludzie są różni. W naukach opartych na doświadczeniu i obserwacji zjawisk przyrodniczych nie ma miejsca na takie pojęcia jak prawa naturalne. Natura nie ma uczuć i jest obojętna wobec życia i szczęścia wszystkich istot. Natura to nieubłagana konieczność i prawidłowość. Z punktu widzenia metafizyki nonsensowne jest łączenie „śliskiego” i mgilistego pojęcia wolności z niezmiennymi absolutnymi prawami dotyczącymi porządku wszechświata. W ten sposób podstawowa myśl liberalizmu zostaje zdemaskowana jako błędna.

To prawda, że ruch liberalny i demokratyczny w XVIII i XIX wieku czerpał znaczną część swojej siły z doktryny prawa naturalnego oraz wrodzonych, nienaruszalnych praw jednostki. Koncepcje te, pierwotnie wypracowane przez filozofię starożytną i żydowską teologię, przeniknęły do myśli chrześcijańskiej. Niektóre sekty antykatolickie uczyniły z nich główny punkt swojego programu politycznego. Popierało je wielu wybitnych filozofów. Zyskały popularność i stały się potężną siłą napędową ewolucji zmierzającej do demokracji. Do dziś cieszą się poparciem. Ich zwolennicy nie przejmują się tym, że Bóg lub natura nie uczyniły ludzi równymi, ponieważ niektórzy są od urodzenia zdrowi i pełni życia, a inni słabi i ułomni. Według nich wszelkie różnice między ludźmi biorą się z różnic w wykształceniu i możliwościach, wynikają także z niejednakowego dostępu do instytucji społecznych.

Filozofia utylitaryzmu i ekonomia klasyczna nie mają jednak nic wspólnego z doktryną prawa naturalnego. Liczy się dla nich jedynie zagadnienie użyteczności społecznej. Postulują one demokratyczny rząd, prywatną własność, tolerancję i wolność nie ze względu na naturalność i sprawiedliwość tych rozwiązań, lecz ze względu na korzyści, jakie dają. Istotą filozofii Ricarda jest wykazanie, że współpraca społeczna i podział pracy między tymi ludzi, którzy są pod każdym względem zdolniejsi i sprawniejsi, oraz tymi, którzy są pod każdym względem mniej zdolni i sprawni, jest korzystny dla obu tych grup. Radykał Bentham wykrzykiwał: „*Prawa naturalne* to zwykły nonsens; prawa naturalne i nienaruszalne to nonsens retoryczny”<sup>10</sup>. Według niego „jedynym celem rządu powinno być jak największe szczęście możliwie jak największej liczby członków społeczeństwa”<sup>11</sup>. Zastanawiając się nad tym, co powinno się uznać słuszne, Bentham nie bierze więc pod uwagę z góry założonych idei dotyczących planów i zamiarów Boga lub natury, niedostępnych dla zwykłego śmiertelnika. Dąży do ustalenia, co najlepiej służy wzrostowi dobrobytu i szczęścia człowieka. Malthus wykazał, że skoro natura ograniczyła środki do życia, to nie dała wszystkim istotom żywym prawa do istnienia, wykazał też, że nierozważne uleganie popędowi rozmnażania sprawiłyby, że człowiek nigdy nie wzniósłby się ponad poziom egzystowania na granicy śmierci głodowej. Utrzymywał, że cywilizacja i dobrobyt mogą się rozwijać jedynie o tyle, o ile człowiek zdoła powiągnąć swoje potrzeby seksualne za pomocą hamulców moralnych. Utylitaryści sprzeciwiają się samowolnemu rządowi i przywilejom nie dlatego że są one sprzeczne z prawem naturalnym, lecz dlatego że instytucje te są przeszkodą na drodze do dobrobytu. Postulują równość wobec prawa cywilnego nie dlatego że ludzie są równi, lecz dlatego że jest to rozwiązanie korzystne dla wspólnego dobra. Odrzucając złudne pojęcia prawa naturalnego i równości ludzi, współczesna biologia powtarza jedynie myśl utylitarystycznych zwolenników liberalizmu i demokracji, którą wyrazili oni o wiele wcześniej w znacznie bardziej przekonującej formie. Jest oczywiste, że żadna doktryna biologiczna nie jest w stanie podważyć tego, co filozofia utylitarna mówi na temat

<sup>10</sup> Jeremy Bentham, *Anarchical Fallacies; being an Examination of the Declaration of Rights issued during the French Revolution*, w: *Works*, red. Bowring, Edinburgh 1843, t. 2, s. 501.

<sup>11</sup> Jeremy Bentham, *Principles of the Civil Code*, w: *Works*, red. Bowring, Edinburgh 1843, t. 1, s. 301.

użyteczności społecznej demokratycznego rządu, prywatnej własności, wolności i równości wobec prawa.

Dzisiejsza dominacja doktryn aprobowujących dezintegrację społeczną i konflikt siłowy nie jest wynikiem rzekomego przystosowania się filozofii społecznej do odkryć biologii, lecz następstwem niemal powszechnego odrzucenia filozofii utylitarystycznej i teorii ekonomicznej. „Ortodoksyjna” ideologia harmonii dobrze pojętych, to znaczy długofalowych, interesów wszystkich jednostek, grup społecznych i narodów została zastąpiona przez ideologię nieroziwiązalnych konfliktów, klasowego i międzynarodowego. Ludzie zwalczają się nawzajem, ponieważ są przekonani, że prześladowanie i likwidacja przeciwników to jedyne środki służące budowaniu własnej pomyślności.

2. *Społeczne skutki darwinizmu.* Teoria ewolucji wyłożona przez Darwina wykazała dobrze, jak głoszą przedstawiciele szkoły darwinizmu społecznego, że w przyroście nie istnieje coś takiego jak pokój i szacunek dla życia i pomyślności innych. W przyroście obserwuje się nieustanną walkę i bezlitosną eliminację istot słabych, które nie potrafią się obronić. Liberalna wizja wiecznego pokoju – zarówno na arenie krajowej, jak i międzynarodowej – to następstwo złudnego racjonalizmu, sprzecznego z prawem naturalnym.

Jednakże pojęcie walki o byt, które Darwin zapożyczył od Malthusa i zastosował w swojej teorii, należy rozumieć w sensie metaforecznym. Oznacza ono, że żywa istota aktywnie przeciwstawia się siłom zagrażającym jej istnieniu. Jeśli ten opór ma być skuteczny, musi odpowiadać warunkom środowiska, w którym przyszło żyć tej istocie. Nie zawsze musi to oznaczać walkę na śmierć i życie, na przykład taką, jaką prowadzi człowiek z bakteriami. Rozsądek wskazuje, że najodpowiedniejszym środkiem służącym człowiekowi do poprawy jego sytuacji jest współpraca społeczna i podział pracy. Są to najważniejsze narzędzia człowieka w walce o przetrwanie. Jednak są one skuteczne jedynie w czasie pokoju. Wojny, także wojny domowe oraz rewolucje są przeszkodą w walce o przetrwanie toczącej przez człowieka, ponieważ przyczyniają się do rozpadu systemu współpracy społecznej.

3. *Rozum i racjonalne zachowanie określane jako nienaturalne.* Teologia chrześcijańska potępiała zwierzęce funkcje ciała ludzkiego i wskazywała na „duszę” jako element znajdujący się poza wszelkimi zjawiskami biologicznymi. Niektórzy współcześni myśliciele w przesadnej reakcji przeciwko tej filozofii są skłonni lekceważyć wszystkie różnice dzielące człowieka od innych zwierząt. Według nich rozum ludzki jest mniej doskonały od zwierzęcych instynktów i popędów. Jest nienaturalny, a więc zły. Określenia „racjonalizm” i „zachowanie racjonalne” mają w ich mniemaniu haniebną konotację. Człowiek doskonały, prawdziwy człowiek to istota bardziej posłuszna swoim pierwotnym instynktom niż rozumowi.

Oczywistą prawdą jest, że rozum, najbardziej charakterystyczna cecha człowieka, to również zjawisko biologiczne. Nie jest on ani bardziej, ani mniej naturalny niż którakolwiek inna cecha gatunku *homo sapiens*, jak choćby wyprostowana postawa czy brak owłosienia ciała.

## IX. ROLA IDEI

### 1. Ludzki rozum

Rozum to specyficzna, charakterystyczna cecha człowieka. Prakseologia nie musi zajmować się pytaniem, czy rozum jest odpowiednim narzędziem do poznania ostatecznej i absolutnej prawdy. Rozum stanowi przedmiot jej zainteresowania tylko w tym zakresie, w jakim umożliwia człowiekowi działanie.

Wszystkie obiekty stanowiące substrat ludzkich wrażeń, spostrzeżeń i obserwacji są również odbierane przez zmysły zwierząt, ale wyłącznie człowiek ma zdolność przetwarzania bodźców zmysłowych w obserwację i doświadczenie. Jedynie człowiek potrafi porządkować różne obserwacje i doświadczenia w spójny system.

Działanie jest poprzedzone myśleniem. Myślenie to rozważanie dotyczące przeszłego działania i refleksja na temat działania z przeszłości. Myślenie i działanie są nierozdzielne. Każde действие zawsze opiera się na określonej idei dotyczącej związków przyczynowych. Jeśli się myśli o związku przyczynowym, to rozważa się twierdzenie pewnej teorii. Nie można sobie wyobrazić działania bez myślenia, a praktyki bez teorii. Zarówno rozumowanie, jak i teoria mogą być błędne czy niepoprawne; jednak żadne действие nie może się odbyć bez myślenia i teoretyzowania. Jednocześnie myślenie jest zawsze myśleniem o potencjalnym działaniu. Jeżeli nawet rozważa się coś czysto teoretycznie, to teorię na określony temat uznaje się za poprawną, o ile działanie zgodne z jej warunkami może doprowadzić do przewidywanego przez nią skutku. I nieistotne jest, czy logicznie rzecz biorąc, takie действие jest realne, czy nie.

Tylko jednostka myśli. Społeczeństwo nie myśli, tak samo jak nie je i nie pije. Ewolucja racjonalnego myślenia – od naiwnego myślenia człowieka pierwotnego po bardziej subtelne rozumowania współczesnej nauki – dokonywała się w społeczeństwie. Mimo to samo myślenie jest zawsze dokonaniem jednostek. Istnieje wspólne działanie, ale nie ma wspólnego myślenia. Istnieje jedynie tradycja, która przechowuje myśli i przekazuje je innym jako bodziec, który pobudza ich myślenie. Człowiek nie dysponuje jednak inną możliwością przejęcia myśli swoich poprzedników jak przemyślenie ich od nowa. A wtedy ma oczywiście możliwość kontynuowania dokonań intelektualnych swoich poprzedników. Najważniejszy nośnik tradycji to słowo. Myślenie jest powiązane z językiem i na odwrót. Pojęcia wyrażają się w terminach. Język stanowi zarówno narzędzie myślenia, jak i narzędzie społecznego działania.

Historia myśli i idei odzwierciedla międzypokoleniowy dyskurs. Myślenie charakterystyczne dla późniejszych czasów wyrasta z myślenia poprzednich epok. Bez tej stymulacji intelektualny postęp byłby niemożliwy. Ciągłość ewolucji człowieka, zasiew dokonany z myślą o potomnych i zbieranie plonów z ziemi zaoranej i uprawianej przez przodków, przejawia się również w historii nauki i idei. Po przodkach odziedziczyliśmy nie tylko pewien zasób różnego rodzaju produktów, które stanowią źródło naszego bogactwa materialnego. Odziedziczyliśmy po nich także myśli, teorie i technologie, dzięki którym nasze myślenie jest produktywne.

Myślenie jest jednak zawsze przejawem aktywności jednostek.

## 2. Światopogląd i ideologia

Teorie kierujące działaniem są często niedoskonałe i niezadowalające. Mogą też zawierać sprzeczności i dlatego nie da się z nich stworzyć całościowego, spójnego systemu.

Jeśli potraktujemy wszystkie twierdzenia i teorie kierujące postępowaniem określonych jednostek i grup jako spójną całość i spróbujemy uporządkować je w miarę możliwości w pewien układ, a więc w całościowy system wiedzy, to będziemy mogli je nazwać światopoglądem. Światopogląd jest, podobnie jak teoria, pewną interpretacją wszystkich rzeczy, a jako wskazówka dotycząca działania – opinią na temat najlepszych sposobów służących możliwie najsukcesznieszemu usunięciu dyskomfortu. Światopogląd zatem jest z jednej strony wyjaśnieniem wszystkich zjawisk, a z drugiej pewną technologią – w najszerzym znaczeniu obu tych terminów. Religia, metafizyka i filozofia dążą do zbudowania światopoglądu. Interpretują świat i wskazują człowiekowi, jak ma postępować.

Pojęcie ideologii jest węższe niż pojęcie światopoglądu. Kiedy mówimy o ideologii, mamy na myśli wyłącznie ludzkie działanie i współpracę społeczną, a pomijamy zagadnienia metafizyczne, dogmaty religijne, nauki przyrodnicze oraz opracowane na ich podstawie technologie. Ideologia to całokształt naszych poglądów dotyczących postępowania jednostek i relacji społecznych. Zarówno światopogląd, jak i ideologia wykraczają poza granice wyznaczone czysto neutralnemu, akademickiemu badaniu rzeczy jako takich. Są one nie tylko teoriemi naukowymi, lecz także doktrynami dotyczącymi tego, co powinno być, to znaczy mówiącymi o ostatecznych celach, do których człowiek powinien dążyć w swojej ziemskiej wędrówce.

Asceci uważają, że jedynym dostępnym człowiekowi sposobem wyzbycia się cierpienia i osiągnięcia doskonałego spokoju, zadowolenia i szczęścia jest odwrócenie się od doczesnych trosk i prowadzenie życia niezakłóconego sprawami codziennymi. Nie ma dlań innego ratunku niż rezygnacja z dążenia do dobrobytu materialnego, pokorne znoszenie trudów ziemskiej pielgrzymki i skupienie się wyłącznie na przygotowaniach do szczęścia w życiu wiecznym. Jednak liczba osób, które konsekwentnie i bez reszty przestrzegają zasad ascetyzmu, jest tak znikoma, że można podać zaledwie kilka takich nazwisk. Wydaje się, że całko-

wita bierność postulowana przez filozofię ascezy jest przeciwna naturze. Zwyciężą uroki życia. Ascetyczne zasady są łamane. Nawet najbardziej święci pustelnicy czynili ustępstwa na rzecz życia i spraw doczesnych, co było sprzeczne z obranymi przez nich surowymi regułami. Z chwilą gdy asceta skupia się na jakichś przyziemnych, doczesnych sprawach bądź ulega czystej biologii, staje się jednym ze zwykłych ludzi, i to niezależnie od rodzaju i zakresu odstępstwa od ideałów ascezy.

Ludzkie wyobrażenia o rzeczach, o których nic nie mówi ani czyste rozumowanie, ani doświadczenie, mogą różnić się tak bardzo, że niemożliwe jest jakiekolwiek porozumienie w sprawach, których dotyczą. W sferze, w której swoboda wyobraźni nie jest ograniczona ani przez zasady logicznego myślenia, ani przez doświadczenie zmysłowe, człowiek może dać upust swojemu indywidualizmowi i subiektywizmowi. Nie ma nic bardziej osobistego niż pojęcia i wyobrażenia związane z tym, co transcendentne. Słowa nie są w stanie oddać tego, co chce się powiedzieć na temat transcendencji. Nigdy nie można mieć pewności, czy intencje osoby mówiącej zostaną zrozumiane przez słuchacza. Nie da się porozumieć w sprawach dotyczących innego świata. Przykładem tego są wojny religijne, kiedy wojujące strony nie mają żadnych szans na porozumienie.

Jednak w sprawach doczesnych istotne jest podobieństwo natury wszystkich ludzi i takie same uwarunkowania biologiczne. Wyższa wydajność kooperacji osiągana w systemie podziału pracy sprawia, że przynależność do społeczeństwa jest najlepszym środkiem służącym jednostce do osiągania jej własnych, dowolnie wybranych celów. Utrzymanie i rozwijanie społecznej współpracy leży w interesie wszystkich. Każdy światopogląd i każda ideologia, która nie postuluje bezwzględnej ascezy i pustelniczego odosobnienia, musi brać pod uwagę to, że instytucja społeczeństwa jest wspaniałym środkiem do osiągania doczesnych celów. Istnieje więc wspólna płaszczyzna, dzięki której można osiągnąć porozumienie dotyczące mniejszych problemów społecznych i szczegółów związanych z organizacją społeczeństwa. Chociaż rozmaite ideologie mogą być ze sobą sprzeczne, to w jednej sprawie są zgodne: wszystkie akceptują życie w społeczeństwie.

Ludzie czasami tego nie dostrzegają, ponieważ mając do czynienia z różnymi poglądami filozoficznymi i ideologiami, poświęcają więcej uwagi temu, co głoszą one na temat transcendencji i spraw pozazmysłowych, niż temu, co mają do powiedzenia na temat działania w tym świecie. Między różnymi częściami systemu ideologicznego często istnieje przepaść, której nie da się zlikwidować. Dla działającego człowieka istotne są tylko te pouczenia, które zawierają wskazówki dotyczące działania, a nie doktryny, które mają znaczenie czysto akademickie i nie dotyczą sposobu postępowania w systemie współpracy społecznej. Możemy nie zajmować się filozofią skrajnego, konsekwentnego ascetyzmu, ponieważ surowy ascetyzm musi ostatecznie prowadzić do wyginięcia jego zwolenników. Wszystkie inne ideologie, akceptując dążenie do zaspokojenia życiowych potrzeb, muszą brać pod uwagę to, że system podziału pracy jest wydajniejszy niż praca w pojedynkę. Przyznają w ten sposób, że istnieje potrzeba współpracy społecznej.

Prakseologia i ekonomia nie są uprawnione do zajmowania się zagadnieniami transcendencji i metafizycznymi aspektami jakiekolwiek doktryny. Jednocześnie jednak powoływanie się na dogmaty i wierzenia religijne lub metafizykę nigdy

nie podważa twierdzeń i teorii dotyczących społecznej współpracy, na przykład tych, które zostały sformułowane dzięki poprawnym logicznie rozumowaniom prakseologicznym. Jeśli jakąś filozofia uznaje konieczność istnienia społecznych więzów między ludźmi, to w sferze zagadnień dotyczących działania w społeczeństwie zajmuje stanowisko, które nie pozwala na ucieczkę w osobiste przekonania i dogmaty wiary niepoddające się racjonalnemu badaniu.

Często lekceważy się tę istotną prawdę. Ludzie sądzą, że różnice światopoglądowe prowadzą do nieroziwiązywalnych konfliktów. Wydaje im się, że zasadnicza różnica zdań między partiami o odmiennym światopoglądzie uniemożliwia jakikolwiek kompromis. Różnice te rzekomo wypływają z najgłębszych pokładów duszy ludzkiej i odzwierciedlają wrodzoną łączność człowieka z siłami nadprzyrodzonymi i wiecznymi. Ludzie, których dzielą różnice światopoglądowe, nigdy nie będą ze sobą współpracować.

Jeśli jednak przyjrzymy się programom wszystkich partii – zarówno tym publikowanym, ubranym w piękne słowa, jak i tym, które partie rzeczywiście realizują po dojściu do władzy – szybko się okaże, że pogląd ten jest błędny. Wszystkie dzisiejsze partie polityczne zabiegają o szczęście doczesne i dobrobyt swoich zwolenników. Wszystkie obiecują im poprawę sytuacji gospodarczej. Pod tym względem nie istnieje różnica między Kościołem katolickim a rozmaitymi wyznaniami protestanckimi, kiedy wypowiadają się one w sprawach politycznych i społecznych; między chrześcijaństwem a religiami niechrześcijańskimi; między zwolennikami wolności gospodarczej a różnymi odmianami marksistowskiego materializmu; między nacjonalistami a internacjonalistami; między rasistami a miłośnikami zgodnego współżycia ras. Wiele tych partii uważa, że ich własne ugrupowanie może dobrze funkcjonować tylko kosztem innych grup, a nawet posuwa się do tego, żeby rozważyć ich całkowitą eliminację albo podporządkowanie sobie, co ma być rzekomo niezbędnym warunkiem pomyślności własnej grupy. Wymordowanie lub zniewolenie innych nie jest jednak ich celem ostatecznym, lecz środkiem do osiągnięcia ostatecznego celu, za który uważają rozwój własnej grupy. Gdyby przywódcy tych ugrupowań zrozumieli, że ich plany opierają się na fałszywych teoriach i nie mogą przynieść spodziewanych rezultatów, to zmieniliby swoje programy.

Górnotłońskie stwierdzenia wygłasiane na temat rzeczy niepoznawalnych i niedostępnych dla ludzkiego umysłu, kosmologie, światopoglądy, religie, koncepcje mistyczne i metafizyczne oraz pojęciowe fantazje znacznie różnią się między sobą. W wymiarze praktycznym istota tych ideologii, to znaczy zawarte w nich wskaźówki dotyczące celów człowieka w życiu doczesnym oraz środków służących do osiągnięcia tych celów, wykazują wiele podobieństw. Oczywiście występują między nimi różnice i sprzeczności – zarówno w sferze celów, jak i środków. Jednakże różnice dotyczące celów dają się pogodzić; nie przeszkadzają we współpracy i przyjaznych stosunkach w sferze społecznego działania. Z kolei różnice w sferze samych środków i dróg mają charakter czysto techniczny i jako takie mogą być weryfikowane racjonalnymi metodami. Jeśli w ogniu walki partyjnej któraś frakcja wygłosi deklarację: „Nie możemy kontynuować negocjacji z wami, bo oznaczałoby to konieczność poruszania spraw związanych z naszym światopoglądem.

W tych sprawach musimy pozostać niewzruszeni, musimy niezmiennie trwać przy swoich zasadach, bez względu na możliwe konsekwencje”, to wystarczy uważniej zbadać taki przypadek, by dojść do wniosku, że w takich deklaracjach niezgodność przedstawia się w bardziej jaskrawym świetle niż to jest w rzeczywistości. W rzeczywistości dla wszystkich partii dążących do dobrobytu społeczeństwa, a zatem dostrzegających korzyści współpracy społecznej, zagadnienia organizacji społecznej i działania w społeczeństwie nie są problemami dotyczącymi ostatecznych zasad i światopoglądów, lecz kwestiami ideologicznymi. Są to problemy techniczne, które zawsze da się w jakiś sposób rozwiązać. Żadna partia nie wybierze świadomie dezintegracji społecznej, anarchii i powrotu do pierwotnego barbarzyństwa kosztem poświęcenia niektórych przekonań ideologicznych.

Oczywiście w programach partyjnych wszelkie zagadnienia techniczne mają podstawowe znaczenie. Partia jest przywiązana do określonych metod, postuluje określone sposoby działania w polityce i zdecydowanie odrzuca wszelkie inne metody i sposoby działania jako niewłaściwe. Partia to organizacja skupiąca wszystkich tych, którzy chcą stosować te same środki we wspólnym działaniu. Zasadą, która dzieli ludzi, i jednocześnie stanowi czynnik integrujący w poszczególnych partiach, jest wybór środków. Dla partii jako takiej dobór środków jest więc sprawą bardzo istotną. Kiedy nieskuteczność środków proponowanych przez partię staje się oczywista, jej los jest przesądzony. Przywódcy partyjni, których prestiż i kariera polityczna wiążą się z programem partii, mogą mieć wiele powodów, by unikać otwartej dyskusji na temat wyznawanych przez siebie zasad; mogą przypisać im funkcję celów ostatecznych, które nie podlegają dyskusji, gdyż opierają się na światopoglądzie. Jednakże ludzie, w imieniu których szefowie partii rzekomo działają, wyborcy, których chcą pozyskać i zabiegają o ich głosy, dostrzegają inne aspekty tych zagadnień. Nie widzą przeciwnskazań, żeby analizować każdy punkt programu partii. Patrzą na taki program wyłącznie jak na zalecenie stosowania pewnych środków do osiągnięcia swojego celu, a mianowicie dobrobytu materialnego.

Partie, które nazywa się dzisiaj partiami światopoglądowymi, są to partie opowiadające się za określonymi podstawowymi rozstrzygnięciami filozoficznymi w sprawie ostatecznych celów, co do których różnią się jedynie pozornie. Spory między nimi dotyczą poglądów religijnych, stosunków międzynarodowych, problemów związanych z własnością środków produkcji lub zagadnień organizacji politycznej. Przedmiotem wszystkich tych kontrowersji są środki, a nie ostateczne cele.

Zaczniemy od zagadnień związanych z polityczną organizacją narodu. Istnieją zwolennicy rządów demokratycznych, monarchii dziedzicznej, rządów samozwańczej elity i czaryzmu<sup>1</sup>. To prawda, że programy te odwołują się często do instytucji boskich, odwiecznych praw rządzących światem, ładu naturalnego, koniecznej ewolucji dziejowej oraz innych przedmiotów poznania transcendentnego. Takie stwierdzenia to jednak wyłącznie nieistotne ozdobniki. W celu pozyskania wyborców partie sięgają po inne argumenty. Z zapałem wskazują, że system, za którym się opowiadają, będzie lepiej służył realizacji celów poszczególnych

<sup>1</sup> Przykładem współczesnego czaryzmu są dyktatury bolszewików, faszystów i nazistów.

jednostek niż systemy proponowane przez inne partie. Powołują się na korzystne wyniki osiągnięte w przeszłości lub w innych krajach. Wskazują na niedoskonałości programów innych partii i przypominają ich porażki. Aby dowieść wyższości swoich propozycji i jałowości rozwiązań głoszonych przez konkurentów, stosują zarówno czysto racjonalne metody perswazji, jak i interpretację zdarzeń historycznych. Ich główny argument brzmi zawsze następująco: system polityczny, który postulujemy, przyniesie wam dostańjsze, szczęśliwsze życie.

Ze względu na poglądy dotyczące gospodarczej organizacji społeczeństwa można wyróżnić liberałów opowiadających się za prywatną własnością środków produkcji, socjalistów, którzy głoszą konieczność publicznej własności środków produkcji, oraz zwolenników interwenencjonizmu, systemu, który rzekomo nie ma nic wspólnego zarówno z socjalizmem, jak i kapitalizmem. Konflikty między partiami głoszącymi te poglądy ujawniają się przede wszystkim w dyskusjach na temat podstawowych zagadnień filozoficznych. Mówią o prawdziwej wolności, równości, sprawiedliwości społecznej, prawach jednostki, wspólnocie, solidarności i humanitarianizmie. Każda partia usiłuje dowieść, stosując racjonalne argumenty i odwołując się do danych historycznych, że jedynie system przez nią postulowany zapewni ludziom dostatek i szczęście. Przekonuje, że realizacja jej programu spowoduje większy wzrost poziomu życia niż realizacja programu kolejnej innej partii. Twierdzi, że jej projekty są pragmatyczne i realistyczne. Jest oczywiste, że partie te nie różnią się między sobą co do celów, lecz jedynie co do środków. Wszystkie deklarują, że ich celem jest jak największy dobrobyt ogółu obywateli.

Nacjonalisci podkreślają, że między różnymi narodami występują nieroziwiązywalne konflikty, ale dobrze pojęty interes wszystkich członków jednego narodu jest zgodny. Naród może rozwijać się pomyślnie jedynie kosztem innych narodów; pojedynczemu obywateleowi dobrze się powodzi tylko wtedy, gdy rozwita jego naród. Liberałowie są innego zdania. Uważają, że między interesami poszczególnych narodów występuje podobna zgodność jak między interesami różnych grup, klas i warstw należących do jednego narodu. Utrzymują, że cel, który dzielą z nacjonalistami, a mianowicie dobrobyt narodu, można łatwiej osiągnąć dzięki pokojowej współpracy międzynarodowej niż na drodze konfliktu. Niewłaściwe są zarzuty nacjonalistów, że liberałowie opowiadając się za pokojem i wolnym handlem, jakoby zdradzają interesy własnego kraju w celu przysłużenia się innym państwom. Przeciwnie – uważają oni, że pokój i wolny handel są najlepszymi środkami zapewnienia bogactwa własnemu narodowi. Zwolenników wolnego handlu i nacjonalistów nie dzielą cele, lecz środki, które mają służyć do ich osiągnięcia.

Różnic w sferze poglądów religijnych nie da się rozstrzygnąć metodami racjonalnymi. Konflikty religijne są zasadniczo niemożliwe do przewyciężenia i rozstrzygnięcia. Kiedy jednak jakaś grupa religijna przystępuje do działań politycznych i próbuje rozwiązywać problemy dotyczące organizacji społeczeństwa, musi brać pod uwagę sprawy doczesne, bez względu na to, czy jest to zgodne z dogmatami i zasadami jej wiary. Żadna religia podejmująca działalność na rzecz ogółu nigdy nie odważyła się powiedzieć otwarcie: „Realizacja naszych

planów w sferze organizacji społeczeństwa sprowadzi na was nędzę i pozbawi doczesnej pomyślności". Wyznania, które głosiły potrzebę konsekwentnego życia w ubóstwie, wycofały się ze sceny politycznej i zamknęły w pustelniczym odosobnieniu. Tymczasem kościoły i wspólnoty religijne, które stawiały sobie za cel nawracanie oraz wywieranie wpływu na działalność polityczną i społeczną swoich wyznawców, przyjęły zasady postępowania obowiązujące w sferze świeckiej. Kiedy zajmują się zagadnieniami ziemskiej wędrówki człowieka, właściwie nie różnią się niczym od partii politycznych. Werbując wyznawców, kładą nacisk nie tyle na szczęście w przyszłym życiu, ile na korzyści materialne, które mogą zaoferować swoim braciom w wierze.

Jedynie taki światopogląd, którego zwolennicy wyrzekają się wszelkiej aktywności doczesnej, może lekceważyć racjonalne argumenty przemawiające za tym, że współpraca społeczna jest znakomitym środkiem służącym człowiekowi do osiągnięcia jego celów. Człowiek jest zwierzęciem społecznym, które może się w pełni rozwinąć wyłącznie w społeczeństwie. Z tego względu wszystkie ideologie są zmuszone uznać szczególnie znaczenie współpracy społecznej. Muszą dążyć do jak najlepszej organizacji społeczeństwa i zaakceptować to, że każdy człowiek chce poprawić swoją sytuację materialną. I to jest wspólna płaszczyzna, która je łączy. Tym, co je różni, nie jest światopogląd czy stanowisko wobec zagadnień transcendentnych, niepodlegających racjonalnej dyskusji, lecz poglądy na temat środków i metod działania. Takie różnice ideologiczne można szczegółowo zbadać za pomocą naukowych metod prakseologii i ekonomii.

### *Walka z błędami*

Krytyczna analiza systemów filozoficznych zbudowanych przez wybitnych myślicieli niejednokrotnie ujawnia szczeliny i pęknięcia we wspaniałej strukturze z pozoru konsekwentnych i spójnych systemów wiedzy. Nawet w światopoglądzie geniusza można znaleźć błędy, sprzeczności i fałszywe sylogizmy.

Ideologie przyjmowane przez opinię publiczną są jeszcze bardziej obciążone niedoskonałością ludzkiego umysłu. Na ogół stanowią one eklektyczne zestawienie idei, które są między sobą sprzeczne i nie wytrzymują logicznej analizy ich zawartości. Cechujący je brak spójności nie daje się wyeliminować i uniemożliwia wszelkie próby połączenia ich elementów składowych w system dających się ze sobą pogodzić idei.

Niektórzy autorzy próbują usprawiedliwić logiczne sprzeczności występujące w powszechnie akceptowanych ideologiach i twierdzą, że taki kompromis jest rzekomo korzystny dla podtrzymania relacji międzyludzkich, nawet jeśli przeczy logice. Powołują się oni na szeroko rozpowszechniony błędny pogląd mówiący, że życie i rzeczywistość są „nie logiczne”. Utrzymują, że system zawierający sprzeczności jest w stanie udowodnić swoją przydatność, a nawet prawdziwość przez to, że sprawdzi się w działaniu, w przeciwieństwie do logicznie spójnego systemu, który może doprowadzić do katastrofy. Nie ma potrzeby po raz kolejny wykazywać, że takie poglądy są błędne. Logiczne myślenie i życiowe realia nie należą do dwóch różnych światów. Jedynie logika umożliwia człowiekowi opa-

nowanie problemów, które stawia przed nim rzeczywistość. Logika jest dla człowieka jedynym środkiem do zapanowania nad problemami, które stawia przed nim rzeczywistość. To, co jest sprzeczne w teorii, jest w równym stopniu sprzeczne w rzeczywistości. Niespójna ideologia nie może zaoferować użytecznych sposobów rozwiązania problemów występujących w realnym świecie. Fałszywe ideologie przysłaniają tylko rzeczywiste problemy, uniemożliwiając ludziom znalezienie czasu i odpowiednich metod ich rozwiązania. Niespójne ideologie mogą się przyczynić do opóźnienia wybuchu nieuniknionego konfliktu. Niewątpliwie jednak potęgują one maskowane trudności i sprawiają, że ich ostateczne rozwiązanie staje się trudniejsze. Mnożą cierpienia, pogłębiają antagonizmy, uniemożliwiają pokojowe rozwiązania. Jeśli ktoś uważa, że sprzeczności ideologiczne są nieszkodliwe lub nawet korzystne, to popełnia poważny błąd.

Głównym celem prakseologii i ekonomii jest zastąpienie sprzecznych dogmatów popularnego eklektyzmu spójnymi, poprawnymi logicznie ideologiami. Nie ma innej metody zapobiegania dezintegracji społeczeństwa i zapewnienia mu stałej poprawy warunków życia niż wykorzystanie wszystkich możliwości, jakie daje rozum. Człowiek musi badać wszystkie istotne dla niego problemy, pamiętając jedynie o granicach, których jego umysł nie jest w stanie przekroczyć. Ludzie nie powinni przyjmować rozwiązań wypracowanych przez poprzednie pokolenia, lecz wszystkie teorie i twierdzenia badać rzetelnie od nowa, aby wyeliminować błędne poglądy i zdobyć możliwie najdoskonalszą wiedzę. Muszą walczyć z błędem przez demaskowanie fałszywych doktryn i eksponowanie prawdy.

Problemy, o których mówimy, mają charakter czysto intelektualny i tak należy je traktować. Przenoszenie ich na płaszczyznę moralną i rozprawianie się ze zwolennikami odmiennych ideologii przez piętnowanie ich jako przestępców to fatalne nieporozumienie. Nie ma sensu obstawać przy poglądzie, że nasze założenia są dobre, a cele naszych przeciwników złe. Na pytanie, co mamy uznać za dobre, a co za złe, zamierzamy dopiero odpowiedzieć. Niezłomny dogmatyzm cechujący wyznania religijne, a także marksizm prowadzi jedynie do nierożwiązywalnego konfliktu. Polega on na potępieniu już na wstępie wszystkich, którzy mają inne poglądy, i uznaniu ich za złoczyńców, zakwestionowaniu ich dobrej woli i wezwaniu do bezwarunkowej kapitulacji. Tam, gdzie dominuje taka postawa, niemożliwa jest współpraca społeczna.

Równie szkodliwy jest bardzo dziś rozpowszechniony zwyczaj nazywania zwolenników innych ideologii szaleńcami. Psychiatrizy nie mają pewności co do tego, gdzie przebiega granica między zdrowiem a chorobą psychiczną. Byłoby absurdem, jeśliby na temat tego podstawowego zagadnienia psychiatrii wypowiadali się laicy. Gdyby jednak już tylko to, że ktoś hołduje błędny przekonaniom i postępuje tak, jak nakazują mu owe fałszywe poglądy, przesądzało o uznaniu go za chorego psychicznie, mielibyśmy oczywiście spory kłopot ze wskazaniem kogoś, kogo można by określić jako człowieka zdrowego lub normalnego. Musielibyśmy wówczas uznać naszych przodków za szaleńców, ponieważ ich wyobrażenia na temat zagadnień, które są przedmiotem nauk przyrodniczych, a także stosowane przez nich rozwiązania techniczne różniły się od naszych. Z tego samego powodu przyszłe pokolenia powinny nas uznać za obłąkanych. Człowiek jest istotą

omylną. Gdyby popełnianie błędów było równoznaczne z chorobą psychiczną, to wszystkich ludzi musielibyśmy uznać za psychicznie chorych.

O czymś szaleństwie nie świadczy również to, że jego poglądy są odmienne od przekonań większości współczesnych mu ludzi. Czy Kopernik, Galileusz i La-voisier byli obłąkani? Zwykła to kolej rzeczy, że człowiek formułuje nowe idee sprzeczne z przekonaniami innych. Niektóre z tych idei zostają później włączone do systemu wiedzy powszechnie uznawanej za prawdziwą. Czy słuszne jest, żeby określenia „zdrowy” używać tylko w odniesieniu do prostaków, którzy nigdy nie wykazali się samodzielnością myślenia, a odmawiać go wszystkim odkrywczym umysłom?

Postępowanie niektórych psychiatrów jest doprawdy skandaliczne. Wykazują się całkowitą nieznajomością teorii prakseologii i ekonomii. Mają jedynie powierzchowne rozeznanie współczesnych ideologii i podchodzą do nich bezkrytycznie. A jednak mimo to beztrosko nazywają zwolenników określonych ideologii paranoikami.

Pewną grupę ludzi nazywa się powszechnie dziwakami monetarnymi (*monetary cranks*). Dziwak monetarny postuluje zapewnienie wszystkim dostatku za pomocą polityki pieniężnej. Postulat ten opiera się na złudzeniu. Stanowi on jednakowoż konsekwentne zastosowanie ideologii monetarnej, którą w pełni akceptuje dzisiejsza opinia publiczna, a także niemal wszystkie rządy, partie polityczne oraz prasa.

Wśród ludzi nieobeznanych z teorią ekonomii panuje powszechnie przekonanie, że ekspansja kredytowa i zwiększenie ilości pieniądza w obiegu to skuteczne metody stałego utrzymywania stopy procentowej poniżej poziomu, jaki osiągałaby na wolnym od interwencji rynku kapitałowym i kredytowym. Jest to teoria zdecydowanie fałszywa<sup>2</sup>. Decyduje ona jednak o polityce monetarnej i kredytowej niemal wszystkich dzisiejszych rządów. Na podstawie tej błędnej ideologii nie można wysunąć żadnych argumentów przeciwko projektom sformułowanym przez Pierre'a Josepha Proudhona, Ernesta Solvaya, Clifforda Hugh Douglasta i całej rzeszy innych niedoszłych reformatorów. Autorzy ci są jedynie bardziej konsekwenci od innych. Chcą zmniejszyć oprocentowanie do zera i w ten sposób całkowicie wyeliminować rzadkość „kapitału”. Ten, kto chce podważyć proponowane przez nich rozwiązania, musi poddać krytyce teorie, na których opiera się polityka monetarna i kredytowa wielkich państw.

Psychiatra może jednak utrzymywać, że o obłąkaniu człowieka świadczy właśnie to, iż nie zna on granic i popada w skrajności. Normalny człowiek jest na tyle rozsądny, że potrafi się ograniczać, szaleniec natomiast przekracza wszelkie granice. Ta replika nie ma jednak większej wartości. Wszystkie argumenty przemawiające na rzecz tezy, że stopę procentową można obniżyć za pomocą ekspansji kredytowej z 5 lub 4 procent do 3 lub 2 procent, zachowują swoją moc w odniesieniu do tezy, iż należy ją obniżyć do zera. „Dziwacy monetarni” mają niewątpliwie rację z punktu widzenia błędnych teorii monetarnych akceptowanych przez opinię publiczną.

Niektórzy psychiatrzy nazywają szaleńcami niemieckich nazistów. Chcieliby poddać ich leczeniu metodami terapeutycznymi. Tutaj ponownie mamy do czy-

<sup>2</sup> Zob. r. XX.

nienia z tym samym zagadnieniem. Nazistowskie doktryny są błędne, ale nie stoją w zasadniczej sprzeczności z ideologiami socjalizmu i nacjonalizmu aprobowanymi przez opinię publiczną. Naziści jedynie konsekwentnie wprowadzili te ideologie w życie w specyficznych warunkach Niemiec. Podobnie jak wszystkie inne dzisiejsze narody naziści chcieli, żeby rząd sprawował nadzór nad biznesem, i dążyli do samowystarczalności gospodarczej swojego państwa, to znaczy autarkii. Cechą szczególną ich polityki było to, że nie godzili się na straty, jakie mogliby ponieść w wyniku przyjęcia tego samego systemu przez inne państwa. Nie chcieli być na zawsze „uwięzieni”, jak mówili, na dość przeludnionym obszarze, gdzie wskutek warunków fizycznych wydajność pracy jest niższa niż w innych krajach. Byli przekonani, że dzięki dużej liczbie ludności Niemiec i ich korzystnemu pod względem strategicznym położeniu geograficznemu, a także dzięki wrodzonej tężyznie fizycznej i waleczności sił zbrojnych podbiją inne państwa, rozwiązuając w ten sposób problemy, nad którymi ubolewali.

Jeśli ktoś uznaje prawdziwość ideologii nacjonalizmu i socjalizmu oraz kieruje się tymi ideologiami w polityce swojego kraju, to nie może odrzucić wniosków, które wyciągnęły z nich naziści. Jedyną metodą odparcia nazizmu, którą miały do dyspozycji inne narody akceptujące te dwie zasady, było pokonanie nazistów w wojnie. Dopóki socjalizm i nacjonalizm będą się cieszyć wysoką oceną światowej opinii publicznej, dopóty Niemcy i inne narody będą przy każdej sposobności ponawiały próby poprawienia swojej sytuacji za pomocą napaści i podboju. Nie ma nadziei na wyeliminowanie agresywnej mentalności, jeśli nie obali się na dobre błędnych ideologii, z których się ona bierze<sup>3</sup>.

Człowiek ma tylko jedno narzędzie do walki z błędami: rozum.

### 3. Ideologia, władza, przemoc, rządzenie\*

Społeczeństwo jest wytworem ludzkiego działania. Ludzkim działaniem kierują ideologie. A zatem społeczeństwo i określony porządek społeczny to pochodzące ideologii. Wbrew temu, co głosi marksizm, ideologie nie są produktem określonych stosunków społecznych. Oczywiście myśli i idee nie są tworem wyizolowanych jednostek. Myślenie to również efekt współpracy osób myślących. Żadna jednostka nie poczynałaby postępów w myśleniu, gdyby musiała zaczynać wszystko od początku. Postępy te są możliwe jedynie dzięki poprzednim pokoleniom, które dopracowały się narzędzi myślenia – pojęć i terminów – oraz sformuływały określone problemy.

Każdy porządek społeczny został najpierw zaplanowany, a potem wprowadzony w życie. To, że czynnik ideologiczny jest pierwotny pod względem czasowym i logicznym, nie oznacza, że ludzie opracowują całosciowy plan systemu społecznego, jak czynią to utopiści. Przedmiotem wcześniejszych przemyśleń

\* W oryginale *Might*. Tu posłużyłem się jednak tytułem tego podrozdziału z *Nationalökonomie – Idee, Macht, Gewalt, Herrschaft*, gdyż trafniej oddaje jego zawartość.

<sup>3</sup> Zob. Ludwig von Mises, *Omnipotent Government*, New Haven 1944, s. 221–228, 129–131, 135–140.

nie jest sposób połączenia działań jednostek w zintegrowany system społecznej organizacji, lecz działania jednostek w stosunku do innych ludzi oraz już uformowanych grup jednostek w stosunku do innych grup. Zanim jeden człowiek pomoże drugiemu przy ścinaniu drzewa, trzeba obmyślić tę współpracę. Zanim dojdzie do transakcji barterowej, musi pojawić się pomysł wymiany towarów i usług. Jednostki biorące udział w takiej wymianie niekoniecznie są świadome tego, że ta wzajemność prowadzi do powstania więzów społecznych i pojawiienia się systemu społecznego. Jednostka nie planuje i nie wykonuje takich działań, które zmierzałyby do zbudowania społeczeństwa. To jej sposób postępowania oraz związany z nim sposób postępowania innych prowadzi do wytworzenia się więzi społecznych.

Każda sytuacja społeczna jest skutkiem uprzednio stworzonych ideologii. W społeczeństwie mogą się pojawiać nowe ideologie, aby zastąpić dawniejsze i przekształcić system społeczny. Jednakże społeczeństwo stanowi zawsze wytwór ideologii, które je poprzedzają w wymiarze czasowym i logicznym. Działanie jest sterowane ideami; wciela w życie plan opracowany i obmyślany wcześniej.

Hipostazując lub antropomorfizując pojęcie ideologii, moglibyśmy powiedzieć, że ideologie mają władzę nad ludźmi. Władza to zdolność lub moc kierowania działaniami. Z reguły mówi się tylko o władzy sprawowanej przez człowieka lub grupę ludzi. A zatem definicja władzy brzmi następująco: władza to możliwość kierowania działaniami innych ludzi. Władca zawiązcza swoje panowanie ideologii. Jedynie ideologie mogą dać człowiekowi moc wpływania na wybory i postępowanie innych ludzi. Przywódcą może zostać tylko ktoś, za kim stoi ideologia, która sprawia, że inni ludzie są ulegli i posłuszni. Władza nie jest więc czymś fizycznym i namacalnym, władza to zjawisko o charakterze moralnym i duchowym. Władza króla opiera się na akceptacji przez poddanych ideologii monarchicznej.

Ten, kto korzysta z władzy, by kierować państwem, czyli społecznym aparatem przymusu i przemocy, rządzi. Rządzenie to wykorzystanie władzy w sferze społecznej. Rządy zawsze opierają się na władzy, to znaczy mocy kierowania działaniami innych ludzi.

Możliwe jest oczywiście ustanowienie rządu opartego na wymuszaniu posłuszeństwa na nieprzychylnych mu ludziach. Cechą charakterystyczną państwa i rządu jest to, że stosują one przymus lub grozę jego użyciem wobec tych, którzy nie chcą mu ulec z własnej woli. Jednak rządy sprawowane za pomocą przymusu opierają się również na władzy ideologicznej. Temu, kto chce użyć siły, potrzebna jest dobrowolna współpraca niektórych osób. Jednostka, która całkowicie zależy od siebie, nie może rządzić wyłącznie za pomocą siły<sup>4</sup>. Potrzebuje ideologicznego poparcia określonej grupy, żeby podporządkować sobie inne grupy. Tyran musi mieć wokół siebie grupę popleczników, którzy są mu posłuszní z własnej woli. Ich spontaniczne posłuszeństwo stanowi narzędzie, którego potrzebuje do zawiadnienia innymi ludźmi. To, czy uda mu się narzucić swoją wolę, zależy od stosunku liczbowego między tymi dwiema grupami – grupą tych, którzy popierają

<sup>4</sup> Bandyta może sterroryzować kogoś słabszego i nieuzbrojonego. Nie ma to jednak nic wspólnego z życiem w społeczeństwie. Jest to odosobnione zdarzenie o charakterze antyspołecznym.

go z własnej woli, i grupą tych, których zmusza do posłuszeństwa siłą. Choć tyran może przez pewien czas rządzić za pomocą mniejszości, o ile mniejszość jest wyposażona w broń, a większość nią nie dysponuje, to w dłuższej perspektywie mniejszość nie zdoła utrzymać większości w posłuszeństwie. Uciskana większość wznieci w końcu bunt i zrzuci jarzmo tytanii.

Trwały system rządów musi się opierać na ideologii, którą akceptuje większość. „Realny” czynnik, „realne siły”, które są podstawą rządu i dają rządzącym możliwość stosowania przemocy wobec opornych grup mniejszościowych, mają w istocie charakter ideologiczny, moralny i duchowy. Rządzący, którzy nie rozumieli tej pierwszej zasady sprawowania władzy i polegali na rzekomo niepokonanych siłach zbrojnych, lekceważąc znaczenie ducha i idei, musieli ostatecznie oddać władzę w wyniku przewrota dokonanego przez przeciwników politycznych. W książkach politycznych i historycznych często pojawia się interpretacja władzy jako „realnego” czynnika, który nie zależy od ideologii. Jest to błąd. Termin *Realpolitik* ma rację bytu jedynie wtedy, gdy służy do określenia polityki, która uwzględnia ogólnie akceptowane ideologie, w odróżnieniu od polityki, która opiera się na ideologiach niedostatecznie akceptowanych, a więc niedających odpowiedniego oparcia dla systemu rządów.

Ten, kto przez władzę rozumie ciągłość dysponowania fizyczną lub „realną” siłą, a stosowanie przemocy uważa za fundament rządu, przyjmuje ograniczoną perspektywę niższego urzędnika odpowiedzialnego za pewien wycinek spraw związanych z wojskiem lub policją. Takim urzędnikom przydziela się określone zadania w systemie panującej ideologii. Ich przełożeni dają im do dyspozycji oddziały, które są nie tylko wyposażone, uzbrojone i przygotowane do walki, lecz także odpowiednio wdrożone do karnego wykonywania rozkazów. Dowódcy tych oddziałów traktują morale jako czynnik oczywisty, ponieważ sami działają również z takim nastawieniem i nawet nie potrafią wyobrazić sobie innej ideologii. Siła ideologii polega właśnie na tym, że ludzie podporządkowują się jej bez wahania i skrupułów.

Z punktu widzenia szefa rządu zagadnienia te wyglądają inaczej. Musi on starać się o utrzymanie odpowiedniego morale sił zbrojnych, a także zabiegać o lojalność pozostałej części społeczeństwa. Jedynie owe moralne czynniki stanowią „realne” podstawy, na których opiera się trwałość jego rządów. Jego władza kurczy się, gdy wspierająca ją ideologia traci siłę.

Niekiedy również mniejszości mogą zwyciężyć dzięki lepszym umiejętnościom wojskowym i ustanowić swoje rządy. Jednak taki porządek rzeczy nie może być trwały. Jeśli zwycięzcom nie uda się przekształcić z czasem systemu rządów opartego na sile w system zdobywany na poparciu ideologii przez rządzących, to kolejny przewrót zmusi ich do oddania władzy. Wszystkie zwycięskie mniejszości, które ustanowiły trwały system rządów, utrzymały się przy władzy dzięki temu, że po pewnym czasie zdobyły przewagę ideologiczną. Uprawomocniły swoją władzę dzięki przyjęciu ideologii pokonanych lub jej przekształceniu. Kiedy jednak tak się nie stało, uciskana większość obalała rządy uciskające mniejszości, wzniecając otwarty bunt lub stosując wytrwale opór ideologiczny<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Zob. s. 552–553.

Jeśli wielkie podboje kończyły się budową trwałego porządku społecznego, to najczęściej wskutek tego, że najeźdzy zawierali sojusz z tymi klasami podbitej narodów, które miały wsparcie panującej ideologii i z tego powodu były uznawane za uprawnione do rządzenia. Taki sposób postępowania przyjęli Tatarzy w Rosji, Turcy w księstwach naddunajskich oraz na Węgrzech i w Transylwanii, Brytyjczycy i Holendrzy w Indiach. Stosunkowo niewielka populacja Brytyjczyków mogła rządzić wieloma milionami Hindusów, ponieważ hinduscy książęta i arystokratyczni posiadacze ziemscy uważali, że brytyjskie rządy pozwolą im zachować dotychczasowe przywileje, i wspierali je w taki sam sposób, w jaki ogólnie akceptowana w Indiach ideologia wspierała wcześniej ich władzę. Angielskie imperium utrzymywało się w Indiach dopóty, dopóki opinia publiczna akceptowała tradycyjny system społeczny. Pax Britannica gwarantował zachowanie przywilejów książąt i właścicieli ziemskich oraz chronił masy od groźby wojen między księstwami i wewnętrznych wojen o sukcesję. Przenikające do Indii wywrotowe idee spowodowały upadek rządów brytyjskich i dziś zagrażają odwiecznemu porządkowi społecznemu tego kraju.

Zdarza się, że mniejszości odnoszą zwycięstwo dzięki swojej przewadze w dziedzinie technologii, co nie przeczy jednak ogólnej zasadzie. Uniemożliwienie większości dostępu do lepszej broni na dłuższą metę nie udaje się. Panowanie Brytyjczyków w Indiach było możliwe za sprawą czynników ideologicznych, a nie uzbrojenia<sup>6</sup>.

Opinia publiczna jakiegoś kraju może być podzielona w sprawie ideologii w taki sposób, że żadna grupa nie jest dość silna, by ustanowić trwały rząd. Wtedy pojawia się anarchia. Nie ustają rewolucje i walki wewnętrzne.

### *Tradycjonalizm jako ideologia*

Tradycjonalizm to ideologia uznająca za słuszne i celowe zachowanie wartości, obyczajów i sposobu postępowania, które zostały przekazane przez przodków, lub za takie są uważane. Dla tradycjonalistów nie jest istotne, czy owi przodkowie byli praojcamи w sensie biologicznym, ani czy istnieją podstawy do tego, żeby ich za takich uznać. Czasami za przodków uchodzą dawni mieszkańców danego kraju lub wyznawcy tej samej religii albo prekursorzy w jakiejś określonej dziedzinie działalności. O tym, kto ma być uznany za przodka i co składa się na tradycję przekazywaną z pokolenia na pokolenie, decydują zasady związane z poszczególnymi odmianami tradycjonalizmu. Ideologia decyduje o tym, że jednych przodków otacza się szczególnym szacunkiem, a innych skazuje na zapomnienie. Zdarza się, że przodkami nazywa ona ludzi, którzy nie mają nic wspólnego z rzekomymi potomkami. Często konstruuje się „tradycyjną” doktrynę, korzeniami sięgającą bardzo niedawnych czasów, która różni się od ideologii głoszonych w rzeczywistości przez owych przodków.

Tradycjonalizm stara się też uzasadnić swoje założenia przez powoływanie się na sukcesy odniesione w przeszłości. Czy odpowiadają one prawdziwie, to już

<sup>6</sup> Mówimy tu o utrzymywaniu władzy Europejczyków w krajach pozaeuropejskich. O możliwości agresji Azjatów na Zachód będzie mowa w dalszej części książki – zob. s. 568–569.

osobne zagadnienie. Niekiedy badania historyczne obnażały błędy twierdzeń tradycjonalistów. Nie zawsze jednak prowadziło to do obalenia tradycjonalistycznej doktryny, ponieważ o istocie tradycjonalizmu nie stanowi prawda o zdarzeniach historycznych, lecz osąd tych zdarzeń, także błędny, oraz skłonność do wierzenia w to, czemu przypisuje się powagę związaną ze starożytnym pochodzeniem.

#### 4. Melioryzm i idea postępu

Pojęcia postępu i regresji mają sens jedynie w teleologicznym systemie myślenia. W takim systemie uzasadnione jest nazywanie dążenia do pewnego obranego celu postępem, a dążenia w przeciwnym kierunku regresem. Bez odniesienia do określonego działania jakiegoś podmiotu i określonego celu obydwa te pojęcia są puste i pozbawione jakiegokolwiek znaczenia.

Jednym z błędów dziewiętnastowiecznej filozofii było nadanie niewłaściwego znaczenia pojęciu zmiany w świecie i przemycenie idei postępu do teorii przemiany biologicznej. Jeśli z punktu widzenia danego stanu rzeczy spojrzymy wstecz i przyjrzymy się minionym stanom rzeczy, to zasadne będzie użycie terminów „rozwój” i „ewolucja” w sensie neutralnym. Ewolucja wtedy oznacza proces, który prowadził od warunków panujących dawniej do panujących obecnie. Trzeba się jednak wystrzegać poważnego błędu polegającego na myleniu zmiany z doskonaleniem oraz ewolucji z ewoluowaniem ku wyższym formom życia. Niedopuszczalne jest także zastępowanie antropocentryzmu religijnego i dawniejszych doktryn metafizycznych antropocentryzmem pseudonaukowym.

Prakseologia nie musi podejmować krytyki tej filozofii. Jej zadaniem jest obnażenie błędów tkwiących we współczesnych ideologiach.

Osiemnastowieczni filozofowie społeczni byli przekonani, że ludzkość wkroczyła wreszcie w erę rozumu. Odeszły w przeszłość dawne błędy teologiczne i metafizyczne, odtąd najważniejszy miał być rozum. Ludzie będą się stopniowo uwalniali z więzów tradycji i przesądów, by całkowicie poświęcić się stałemu doskonaleniu instytucji społecznych. Każde nowe pokolenie weźmie udział w realizacji tego wspaniałego zadania. Z czasem społeczeństwo będzie się składało w coraz większym stopniu z wolnych jednostek, które za cel postawią sobie zapewnienie możliwie największego szczęścia jak największej liczbie ludzi. Oczywiście mogą wystąpić przejściowe trudności. Ostatecznie jednak słuszna sprawa zwycięży, ponieważ dotyczy rozumu. Ludzie uważały się za szczęśliwych, bo żyli w wieku oświecenia, które dzięki odkryciu praw racjonalnego postępowania wytyczyło drogę ku stałej poprawie warunków życia człowieka. Boleli jedynie nad tym, że oni sami są zbyt starzy, by móc oglądać dobrotczynne skutki nowej filozofii. „Chciałbym – mówił Bentham do Philarète'a Chasles'a – móc przeżyć lata, które mi jeszcze zostały, pod koniec każdego ze stuleci po mojej śmierci; dzięki temu mógłbym oglądać owoce moich dzieł”<sup>7</sup>.

Wszystkie te nadzieje opierały się na mocnym przeświadczenie, charakterystycznym dla epoki oświecenia, że masy są moralne i kierują się rozumem. Wyż-

<sup>7</sup> Philarète Chasles, *Études sur les hommes et les moeurs du XIX<sup>me</sup> siècle*, Paris 1849, s. 89.

sze warstwy, czyli uprzywilejowanych, opływających w dostatki arystokratów, uważano za zepsute. Zwykłych ludzi, zwłaszcza chłopów i robotników, gloryfikowano w romantycznym duchu jako szlachetnych i nieomylnych. Filozofowie byli przekonani, że demokracja, rządy ludu, umożliwi budowę społeczeństwa doskonałego.

Przesąd ten był brzemiennym w skutki błędem filantropów, filozofów i liberałów. Ludzie nie są nieomylni; mylą się bardzo często. Nie jest prawdą, że masy mają zawsze rację i znają środki prowadzące do obranych celów. „Wiara w prostego człowieka” jest równie bezzasadna, jak wiara w nadprzyrodzone zdolności królów, duchownych i szlachty. Demokracja zapewnia system rządzenia zgodny z wolą i planami większości. Nie może jednak ustrzec większości od tego, żeby padła ofiarą błędnych idei lub przyjęła rozwiązań, które nie tylko udaremniają realizację celu, lecz doprowadzą także do katastrofy. Większość również może się mylić i doprowadzić naszą cywilizację do upadku. Do zwycięstwa słusznej sprawy nie wystarczy tylko jej racjonalność i pożytek, jaki ma przynieść. Dopiero gdy ludzie zdecydują się na rozwiązania racjonalne, dające duże szanse osiągnięcia ostatecznych celów, nastąpi rozwój cywilizacji, a społeczeństwo i państwo da ludziom więcej szczęścia, choć nie w metafizycznym sensie tego słowa. Jedynie bliżej nieokreślona przyszłość może przynieść odpowiedź na pytanie, czy ten warunek da się w ogóle spełnić.

W systemie prakseologii nie ma miejsca na melioryzm ani optymistyczny fatalizm. Człowiek jest wolny w tym znaczeniu, że każdego dnia musi wybierać od nowa między rozwiązaniami, które prowadzą do sukcesu, a rozwiązaniami, które wiodą ku katastrofie, dezintegracji społecznej i barbarzyństwu.

Słowo „postęp” nie ma sensu w odniesieniu do zdarzeń we wszechświecie lub ogólnego światopoglądu. Nie mamy żadnych informacji o planach pierwszego poruszcyciela. Inaczej jest wtedy, kiedy używamy tego terminu w kontekście doktryny ideologicznej. Znaczna część ludzi dąży do zapewnienia sobie większej ilości pożywienia, ubrań, domów oraz innych udogodnień materialnych. Jeśli ekonomiści nazywają wzrost poziomu życia mas postępem i poprawą, to nie stają się tym samym zwolennikami płytkiego materializmu. Po prostu stwierdzają fakt, że ludzie kierują się dążeniem do poprawy warunków materialnych, w jakich żyją. Oceniają rozwiązania polityczne z punktu widzenia celów, które ludzie chcą osiągnąć. Ten, kto lekceważy spadek śmiertelności niemowląt oraz stopniową eliminację głodu i chorób, niech pierwszy rzuci kamieniem w materializm ekonomistów.

Istnieje tylko jedno kryterium oceny ludzkiego działania, a mianowicie to, czy umożliwia ono osiągnięcie celów, do których dążą działający ludzie.

## X. WYMIANA W SPOŁECZEŃSTWIE

### 1. Wymiana autystyczna i wymiana między ludźmi

Każde działanie w istocie polega na zamianie jednego stanu rzeczy na inny. Jeśli jednostka wykonuje jakieś działanie samodzielnie, bez współdziałania innych osób, można je nazwać wymianą autystyczną. Oto przykład takiego działania: myśliwy, działa sam i zabija zwierzę na użytek własnej konsumpcji. Wymienia wypoczynek i nabój na żywność.

W społeczeństwie współpraca społeczna sprawia, że wymiana autystyczna zostaje zastąpiona wymianą międzyludzką lub społeczną. Człowiek daje coś innym, żeby coś od nich dostać. Pojawia się wzajemność. Człowiek świadczy usługi, aby w zamian otrzymać inne usługi.

Relacja wymiany jest podstawową relacją społeczną. Wymiana dóbr i usług między ludźmi wytwarza więź, która łączy jednostki ze społeczeństwem. Reguła postępowania w społeczeństwie brzmi: *do, ut des\**. Jeśli brak celowej wzajemności, a działaniu nie towarzyszy oczekiwanie, że inni odwzajemnią się jakimś działaniem na naszą rzecz, nie można mówić o wymianie międzyludzkiej, lecz o wymianie autystycznej. Nie ma znaczenia, czy działanie autystyczne jest korzystne, czy szkodliwe dla innych ludzi, czy też w ogóle ich nie dotyczy. Geniusz może realizować swój plan dla siebie, a nie dla dobra ogólnego; mimo to zostanie uznany za dobroczyńcę ludzkości. Złodziej zabija ofiarę dla własnych korzyści. Zamordowanej ofiary w żadnym razie nie można uznać za kogoś, kto uczestniczy w tej zbrodni, lecz za obiekt zabójstwa. To, co się dokonało, było wymierzone przeciwko niej.

Wrogie napaści stanowiły powszechną praktykę wśród zwierzących przedków człowieka. Świadoma i celowa współpraca jest wynikiem długiego procesu ewolucyjnego. Etnologia i historia dostarczają interesujących danych na temat początków wymiany między ludźmi i jej prymitywnych form. Niektórzy uważają, że dawanie i odwzajemnianie prezentów oraz oczekiwanie określonego podarku jest pierwowzorem wymiany międzyludzkiej<sup>1</sup>. Inni sądzą, że prymitywną formą handlu był milczący barter. Wydaje się jednak, że wręczanie prezentów w nadziei, że samemu otrzyma się w zamian podarek, lub dla zaskarbiania sobie przychylności obdarowanego, gdyż jej brak mógłby mieć fatalne konsekwencje, już stanowi wymianę międzyludzką. To samo odnosi się do milczącego barteru,

\* daję, abyś (i ty mi) dawał (łac.)

<sup>1</sup> Gustav Cassel, *Theoretische Sozialökonomie*, Leipzig 1932, s. 331 i n.

który różni się od innych rodzajów barteru i handlu tylko tym, że nie towarzyszy mu rozmowa.

Istotną właściwością kategorii ludzkiego działania jest to, że są one logicznie konieczne, absolutne i nie podlegają stopniowaniu. Albo jest działanie, albo go nie ma; albo dochodzi do wymiany, albo nie. Wszystko, co dotyczy działania i wymiany jako takich, jest obecne lub nie w każdej sytuacji, w zależności od tego, czy dochodzi do działania i wymiany, czy nie. Na tej samej zasadzie możliwe jest wyraźne rozgraniczenie wymiany autystycznej od międzyludzkiej. Wręczanie bezinteresownych podarunków bez oczekiwania jakiekolwiek formy rewanżu od obdarowanego lub od osób trzecich stanowi wymianę autystyczną. Obdarowujący jest usatysfakcjonowany poprawą sytuacji obdarowanego. Obdarowany otrzymuje prezent jako dar niebios. Jeśli jednak prezenty są wręczane w celu wywarcia wpływu na postępowanie określonych osób, nie można mówić o bezinteresowności, wtedy stają się one rodzajem wymiany międzyludzkiej między dającym a osobą, na której postępowanie mają wywrzeć wpływ. Chociaż wymiana międzyludzka pojawiła się w toku długiej ewolucji, to nie można sobie wyobrazić stopniowego przejścia od wymiany autystycznej do międzyludzkiej. Nie istniały między nimi pośrednie formy wymiany. Od wymiany autystycznej do wymiany międzyludzkiej trzeba było poczynić milowy krok. Prowadził on do czegoś nowego i zasadniczo odmiennego. Pewną analogią może tu być przejście od automatycznych reakcji komórek i nerwów do świadomego i celowego zachowania, czyli działania.

## 2. Związki oparte na kontrakcie i związki oparte na hegemonii

Istnieją dwa różne rodzaje współpracy społecznej: współpraca wynikająca z umowy i koordynacji oraz współpraca polegająca na wykonywaniu poleceń i podporządkowaniu się lub hegemonii.

Gdy współpraca opiera się na umowie, logiczna relacja między współpracującymi jednostkami jest symetryczna. Wszystkie te osoby są stronami umów dotyczących wymiany międzyludzkiej. Relacja Johna wobec Toma jest taka sama jak Toma wobec Johna. Gdy współpraca opiera się na poleceniach i posłuszeństwie, jeden człowiek wydaje rozkazy, a inni je wykonują. Logiczna relacja między tymi dwiema klasami ludzi jest asymetryczna. Ktoś jest zarządcą, a pozostała mu podlegają. Jedynie zarządca dokonuje wyborów i kieruje. Inni – jego podopieczni – to tylko pionki, którymi posługuje się on w działaniu.

Siła, która powołuje do życia system społeczny i kieruje jego rozwojem, ma zawsze charakter władzy ideologicznej, a to, że jednostka staje się członkiem jakiejś grupy, jest zawsze wynikiem jej postępowania. Odnosi się to również do hegemonicznego związku społecznego. To prawda, że człowiek od urodzenia jest z reguły związany z najważniejszym systemem relacji hegemonicznych, rodziną i państwem. Również dawniej człowiek pozostawał od urodzenia w relacjach hegemonicznych starego typu – niewolniczych i feudalnych – które w świecie cywi-

lizacji zachodniej zanikły. Żadna fizyczna siła, żaden rodzaj przymusu nie może sprawić, by człowiek wbrew swej woli pozostawał poddanym w systemie hegemonicznym. Przemoc lub groźba jej użycia stwarzają jedynie sytuację, w której podporządkowanie się jest zazwyczaj uważane za stan bardziej pożądany niż bunt. Poddany, który musi wybierać między konsekwencjami posłuszeństwa a skutkami nieposłuszeństwa, wybiera uległość i tym samym wchodzi w relację typu hegemonicznego. Każdy nowy rozkaz stawia go ponownie wobec takiego wyboru. Jego kolejna zgoda na podporządkowanie się przyczynia się do podtrzymywania hegemonicznego systemu społecznego. Chociaż w takim systemie jest on tylko poddanym, nie przestaje być działającym człowiekiem, to znaczy istotą nie tylko ślepo ulegającą impulsom, lecz także używającą rozumu i wybierającą między różnymi możliwościami.

Związki oparte na hegemonii różnią się od związków opartych na kontrakcie zakresem wpływu jednostki na przebieg zdarzeń. Z chwilą gdy człowiek zdecyduje się na to, by podporządkować się hegemonicznemu systemowi, staje się – w działańach związanych z tym systemem i tak dugo, jak dugo w nim uczestniczy – pionkiem w rękach kierującego. W hegemonicznym systemie społecznym, w zakresie, w jakim system ten kieruje postępowaniem poddanych, działa tylko osoba zarządzająca nim. Jedynym działaniem poddanych jest wybór poddaństwa. Po dokonaniu tego wyboru poddani już nie działają samodzielnie, lecz znajdują się pod kuratelą.

W społeczeństwie opartym na kontrakcie jednostki wymieniają określone ilości dóbr i usług określonej jakości. W momencie wyboru poddaństwa człowiek w systemie hegemonicznym nie daje ani nie otrzymuje niczego określonego. Staje się uczestnikiem systemu, w którym będzie świadczył nieokreślone usługi i otrzyma to, co przydzieli mu zarządca. Jest zdany na łaskę zarządcy – jedynej osoby, która może dokonywać wyborów. Dla struktury systemu nie ma znaczenia to, czy zarząd jest sprawowany przez jedną osobę, czy przez zorganizowaną grupę ludzi, dyrekcję, ani to, czy zarządca jest egoistycznym maniakalnym tyranem, czy też dobrosusznym, paternalistycznym despotą.

Rozróżnienie na te dwa rodzaje społecznej współpracy dotyczy wszystkich teorii społeczeństwa. U Fergusona przybiera ono formę podziału na ludy wojskowików i kupców<sup>2</sup>; Saint Simon rozróżnia narody wojskowików i narody pokojowe czyli industrialne; Herbert Spencer dokonuje podziału na społeczeństwa, stojące na wolność jednostki i społeczeństwa o strukturze militarnej<sup>3</sup>; Sombart rozróżnia bohaterów i kupców<sup>4</sup>. Marksici wymieniają następujące rodzaje współpracy społecznej: po pierwsze, „organizację rodową” w legendarnym stadium społeczeństwa pierwotnego i wieczną szczęśliwość w ustroju socjalistycznym, po drugie, kapitalizm z jego niesłychaną degradacją<sup>5</sup>. Nazistowscy filozofowie wy-

<sup>2</sup> Zob. Adam Ferguson, *An Essay on the History of Civil Society*, nowe wyd. Basel 1789, s. 208.

<sup>3</sup> Zob. Herbert Spencer, *The Principles of Sociology*, New York 1914, t. 3, s. 575–611. Zob. też Herbert Spencer, *Zasady socjologii*, streścił Antoni Wróblewski, Warszawa 1907–1908, s. 130.

<sup>4</sup> Zob. Werner Sombart, *Haendler und Helden*, München 1915.

<sup>5</sup> Zob. Fryderyk Engels, *Pochodzenie rodziny, własności prywatnej i państwa*, tłum. Ryszard Panasiuk, Warszawa 1979, s. 226.

różniają fałszywy system burżuazyjnego bezpieczeństwa i heroicznego system autorytarnego *Führertum*. Poszczególni socjologowie różnie oceniają wartość obu tych systemów. Zgadzają się jednak co do istnienia takiego podziału i przyznają, że nie można sobie wyobrazić ani stworzyć systemu według jakiejś trzeciej zasady.

Cywylizacja zachodnia oraz cywilizacja bardziej rozwiniętych narodów Wschodu to twór ludzkiej współpracy – współdziałania opartego na kontrakcie. Należy zauważać, że cywilizacje te pod pewnymi względami przyjęły system związków hegemonicznych. Państwo jako aparat przemocy jest z konieczności organizacją hegemoniczną. Jest nią również rodzina i gospodarstwo domowe. Jednak charakterystyczną cechę tych cywilizacji stanowi kontraktowa struktura współpracy między poszczególnymi rodzinami. W przeszłości dominowały niemal całkowicie samowystarczalność i izolacja gospodarcza indywidualnych gospodarstw. Kiedy samowystarczalność rodziny została zastąpiona wymianą dóbr i usług między rodzinami, była to – we wszystkich krajach powszechnie uznawanych za cywilizowane – współpraca oparta na kontrakcie. Jak wynika z dotychczasowych doświadczeń historycznych, cywilizacja jest w głównej mierze wytworem relacji opartych na kontrakcie.

Każdy rodzaj współpracy i wzajemnych relacji między ludźmi jest w zasadzie równoznaczny z pokojem i ugodym rozwiązywaniem sporów. W relacjach wewnętrz każdej grupy społecznej, połączonej zarówno więzami o charakterze kontraktu, jak i związkami hegemonicznymi, musi panować pokój. Tam gdzie ewentualnie dochodzi do konfliktów z użyciem siły, nie może być mowy ani o współpracy, ani o więziach społecznych. Niektóre partie polityczne, dając do zastąpienia systemu kontraktowego systemem hegemonicznym, utrzymują, że pokój i burżuazyjne poczucie bezpieczeństwa to tyle co gnuność. Dokonują one tym samym moralnej nobilitacji przemocy i rozlewu krwi oraz głoszą pochwałę wojny i rewolucji jako zupełnie naturalnych rodzajów relacji międzyludzkich. Popadają przy tym w sprzeczność. One same tworzą bowiem utopię, których celem jest zaprowadzenie pokoju. Nazistowska Rzesza (*Reich*) i marksistowska wspólnota socjalistyczna są z założenia społeczeństwami, które będą żyć w niezmąconym pokoju. Zakłada się, że do ich powstania dojdzie drogą pacyfikacji, to znaczy wymuszenia siły posłuszeństwa tych obywateli, którzy nie chcą podporządkować się dobrowolnie. W świecie opartym na kontrakcie różne państwa mogą pokojowo współpracować. W świecie opartym na hegemonii może istnieć tylko jedna Rzesza lub wspólnota i tylko jeden dyktator. Socjalizm musi wybierać między rezygnacją z korzyści, jakie daje ogólnospołeczny podział pracy, obejmujący wszystkie narody, a ustanowieniem systemu ogólnospołecznej hegemonii. To właśnie stanowiło przyczynę tego, że rosyjski bolszewizm, niemiecki nazizm i włoski faszyzm były bardzo „dynamiczne”, to znaczy agresywne. Kiedy dominuje zasada kontraktu, imperia przekształcają się w luźną ligę autonomicznych narodów. System hegemoniczny musi dążyć do wchłonięcia wszystkich niezależnych państw.

Porządek społeczny oparty na zasadzie kontraktu to porządek prawa i praworządności; to państwo prawa (*Rechtstaat*) w odróżnieniu od państwa dobrobytu (*Wohlfahrtsstaat*) lub państwa paternalistycznego. Prawo lub prawodawstwo to system reguł określających granice, w których jednostki mają swobodę działania.

Poddani w systemie hegemonicznym w ogóle nie mają takich swobód. W państwie hegemonicznym nie ma ani prawa, ani prawodawstwa. Są jedynie dyrektywy i regulacje, które poddani muszą respektować, zarządzający zaś może je z dnia na dzień zmieniać lub stosować wybiórczo. Poddani mają wolność tylko w jednym: mogą podporządkować się bez szemrania.

### 3. Działanie oparte na kalkulacji

Wszystkie kategorie prakseologiczne są wieczne i niezmienne jako jednoznacznie określone przez logiczną strukturę ludzkiego umysłu i naturalne warunki, w których żyje człowiek. Zarówno w działaniu, jak i w teoretycznych rozważaniach dotyczących działania człowiek nie może się uwolnić od tych kategorii ani poza nie wykroczyć. Działanie, które byłoby różne od działania określonego tymi kategoriami, jest niemożliwe, i nie sposób go sobie nawet wyobrazić. Człowiek nie jest w stanie pojąć czegoś, co nie byłoby ani działaniem, ani jego brakiem. Nie istnieje historia działania; nie istnieje ewolucja, która wiodłaby od braku działania do działania; nie istnieją stany przejściowe między działaniem a jego brakiem. Jest tylko działanie i niedziałanie. A każde konkretne działanie w całości spełnia wszystkie ustalenia dotyczące kategorii działania w ogólnym sensie tego pojęcia.

Każde działanie może posługiwać się liczbami porządkowymi. Aby posłużyć się liczbami kardynalnymi i dokonać na ich podstawie arytmetycznego wyliczenia, muszą być spełnione szczególne warunki. Warunki te pojawiły się w trakcie ewolucji społeczeństwa opartego na kontrakcie. Tym samym stało się możliwe obliczanie i kalkulacja w planowaniu przyszłego działania oraz w ocenie jego rezultatów. Liczby kardynalne oraz ich wykorzystanie w działaniach arytmetycznych są również wiecznymi i niezmennymi kategoriami ludzkiego umysłu. Jednak ich przydatność w przewidywaniu i ocenie działania zależy od tego, czy są spełnione specyficzne warunki, które nie istniały we wcześniejszych etapach rozwoju człowieka. Okoliczności te pojawiły się dopiero z czasem i pewnego dnia znów mogą zniknąć.

Powstanie prakseologii i ekonomii było możliwe dzięki poznaniu tego, co dzieje się w świecie, w którym działanie daje się ująć w liczby i skalkulować. Ekonomia jest w istocie teorią dotyczącą tych działań, w których stosuje się kalkulację lub może się ją zastosować, o ile spełnione są określone warunki. Podział na działanie, w którym można zastosować kalkulację, oraz działanie, w którym nie można jej wykorzystać to rozróżnienie o kapitałnym znaczeniu zarówno w życiu człowieka, jak i w badaniach dotyczących ludzkiego działania. Cechą charakterystyczną współczesnej cywilizacji jest przede wszystkim to, że wypracowała ona metodę umożliwiającą wykorzystanie arytmetyki w licznych sferach działalności. I stąd niektórzy mówią o „racjonalności” cywilizacji, choć epitet ten jest niezbyt poręczny i często mylący.

Uchwycenie umysłem i analiza zagadnień systemu rynkowego opartego na kalkulacji stanowiły punkt wyjścia myślenia ekonomicznego, które ostatecznie

doprowadziło do stworzenia ogólnej wiedzy prakseologicznej. Jednakże konieczność rozpoczęcia wykładu ogólnego systemu wiedzy ekonomicznej od analizy gospodarki rynkowej, służącej zbadaniu problemu kalkulacji ekonomicznej, nie wynika z przesłanek związanych z tym historycznym faktem. Taka kolejność nie wynika z przesłanek historycznych ani heurystycznych, lecz jest wymogiem ścisłej logiki. Zagadnienia będące przedmiotem ekonomii nabierają wyrazistości i wymiaru praktycznego jedynie w kontekście gospodarki rynkowej opartej na kalkulacji. W badaniach dotyczących innych systemów gospodarczej organizacji społeczeństwa, takich, które nie dopuszczają jakiekolwiek kalkulacji, analizy te można zastosować wyłącznie jako hipotezy i metafory. Kalkulacja ekonomiczna ma podstawowe znaczenie w zrozumieniu problemów powszechnie nazywanych ekonomicznymi.

## Część trzecia

### *Kalkulacja ekonomiczna*

#### XI. OCENA WARTOŚCI BEZ KALKULACJI

##### 1. Gradacja środków

Działający człowiek przenosi ocenę wartości celów, do których dąży, na środki służące ich osiągnięciu. W pozostałych warunkach niezmienionych, nadaje sumie różnych środków wiodących do celu tę samą wartość, jaką ma dla niego cel. Na razie możemy pominąć czas konieczny do osiągnięcia celu oraz jego wpływ na relację między wartością celów a wartością środków.

Gradacja środków, podobnie jak gradacja celów, jest procesem preferowania *a* względem *b*. Jest wybieraniem i odrzucaniem. Wyraża ocenę, że *a* jest bardziej pożądane niż *b*. Otwiera pole do zastosowania liczb porządkowych, ale nie daje możliwości posłużenia się liczbami kardynalnymi ani wykonania działań arytmetycznych, które się na nich opierają. Jeśli ktoś daje mi do wyboru trzy bilety na przedstawienia operowe *Aidy*, *Falstaffa* i *Traviaty*, a ja biorę bilet na *Aidę*, przy założeniu, że mogę wziąć tylko jeden bilet, lub na *Aidę* i *Falstaffa*, przy założeniu, że mogę wziąć dwa, to dokonałem wyboru. Oznacza to, że w określonej sytuacji wolę *Aidę* i *Falstaffa* niż *Traviatę*. Gdybym mógł wziąć tylko jeden bilet, to wybrałbym *Aidę*, rezygnując z *Falstaffa*. Jeśli wstęp na *Aidę* nazwę *a*, wstęp na *Falstaffa* *b*, a na *Traviatę* *c*, to mogę powiedzieć: wolę *a* niż *b* oraz *b* niż *c*.

Bezpośrednim celem działania jest często nabycie policzalnych i mierzalnych zasobów konkretnych rzeczy. Działający człowiek musi wtedy wybierać między policzalnymi ilościami. Na przykład woli *15r* niż *7p*. Gdyby jednak miał wybierać między *15r* a *8p*, to być może wybrałby *8p*. Możemy wyrazić ten stan rzeczy, mówiąc, że ceni on *15r* mniej niż *8p*, ale bardziej niż *7p*. Jest to równoznaczne z twierdzeniem, że woli on *a* niż *b* oraz *b* niż *c*. Podstawienie *8p* w miejsce *a*, *15r* w miejsce *b* i *7p* w miejsce *c* nie zmienia ani znaczenia tego twierdzenia, ani opisywanego przez nie stanu rzeczy. Z pewnością nie daje ono możliwości dokonania oceny za pomocą liczb kardynalnych. Nie otwiera pola do kalkulacji ekonomicznej i operacji myślowych opartych na takiej kalkulacji.

## 2. Fikcja barteru w elementarnej teorii wartości i cen

Opracowanie teorii ekonomicznej jest w aspekcie heurystycznym tak dalece zależne od logicznego procesu liczenia, że ekonomiści nie zauważali podstawowego problemu związanego z metodami kalkulacji ekonomicznej. Kalkulację ekonomiczną traktowali jako coś oczywistego. Nie zauważali, że nie jest ona dana ostatecznie, lecz stanowi pochodną, która wymaga redukcji do bardziej podstawowych zjawisk. Błędnie rozumieli kalkulację ekonomiczną. Uznali ją za kategorię wszelkiego ludzkiego działania, nie zauważając, że jest ona wyłącznie kategorią przysługującą działaniu w specyficznych warunkach. Rozumieli doskonale, że wymiana międzyludzka, a zatem również wymiana rynkowa z użyciem powszechnego środka wymiany – pieniądza, a także ceny są szczególnymi cechami określonego stanu gospodarczej organizacji społeczeństwa; cechy te nie istniały w prymitywnych cywilizacjach i być może zanikną w trakcie przyszłych zmian historycznych<sup>1</sup>. Nie pojmowali oni jednak, że ceny pieniężne są jedynym środkiem umożliwiającym kalkulację ekonomiczną. Z tego powodu większość ich badań jest bezwartościowa. Nawet dzieła najwybitniejszych ekonomistów są do pewnego stopnia skażone błędami związanymi z poglądami autorów dotyczącymi kalkulacji ekonomicznej.

Współczesna teoria wartości i cen pokazuje, jak wybory poszczególnych ludzi, a więc to, że wolą oni jedne rzeczy, a rezygnują z innych, wpływają na sferę wymiany międzyludzkiej. Owe wybory powodują mianowicie pojawienie się cen rynkowych<sup>2</sup>. Te niezwykle trafne spostrzeżenia zawierają niewielkie błędy i zniekształcenia wynikające z nieodpowiedniego doboru słów. Zasadniczo jednak są niepodważalne. Nie należy odrzucać rozumowania ich autorów, lecz skorygować je i konsekwentnie doprecyzować.

W celu prześledzenia zjawisk rynkowych od ich źródeł, czyli powszechnej kategorii wyboru *a* kosztem *b*, podstawowa teoria wartości i cen musi posłużyć się pewnymi konstrukcjami myślowymi. Konstrukcje myślowe, które nie mają odpowiedników w rzeczywistości, stanowią niezbędne narzędzie myślenia i niezastąpioną pomoc w interpretacji rzeczywistości. Jednakże jedną z największych trudności, z jaką ma do czynienia nauka, jest uniknięcie błędów wynikających z ich niewłaściwego użycia.

Podstawowa teoria wartości i cen posługuje się – poza innymi konstrukcjami myślowymi, o których będzie mowa w dalszej części tej książki<sup>3</sup> – konstrukcją rynku, na którym wszystkie transakcje mają postać wymiany bezpośredniej. Nie istnieje pieniądz; dobra i usługi są wymieniane barterem na inne dobra i usługi. Ta konstrukcja myślowa jest niezbędna. W celu zrozumienia, że ostatecznie wymianie podlegają zawsze jedne dobra ekonomiczne pierwszego rzędu na inne dobra tego rodzaju, konieczne jest pominięcie pośredniczącej roli pieniądza.

<sup>1</sup> Niemiecka szkoła historyczna wyraziła to w sformułowaniu, że prywatna własność środków produkcji, wymiana rynkowa oraz pieniądz są „kategoriemi historycznymi”.

<sup>2</sup> Zob. zwł.: Eugen Böhm-Bawerk, *Kapital und Kapitalzins*, wyd. 3, Innsbruck 1909, cz. 2, ks. 3.

<sup>3</sup> Zob. s. 204–222.

Pieniądz jest jedynie środkiem wymiany międzyludzkiej. Trzeba jednak bardzo uważać, żeby nie ulec złudzeniu, które może łatwo wywołać ten model rynku opartego na wymianie bezpośredniej.

Niewłaściwe rozumienie tej konstrukcji myślowej stało się przyczyną uporczywie powtarzanego błędного poglądu, że środek wymiany jest wyłącznie czynnikiem neutralnym, to znaczy różnica między wymianą bezpośrednią a pośrednią polega jedynie na tym, że w wymianie pośredniej korzysta się ze środka wymiany. Włączenie pieniądza do wymiany, twierdzono, nie ma wpływu na najważniejsze aspekty biznesu. Pamiętano o tym, że w przeszłości dochodziło do olbrzymich zmian siły nabywczej pieniądza i że te wahania wywoływały często wstrząsy w całym systemie wymiany. Sądzono jednak, że były to odosobnione przypadki spowodowane niewłaściwą polityką. Uważano, że wyłącznie „zły” pieniądz może wywołać takie niepokoje. W dodatku mylono przyczyny tych wydarzeń z ich skutkami. Przyjmowano ukryte założenie, że zmiany w sile nabywczej zachodzą jednocześnie wobec wszystkich towarów i usług oraz dotyczą ich wszystkich w tym samym stopniu. Założenie to wynika oczywiście z mitu o neutralności pieniądza. Całą teorię katalaktyki, mówiono, można rozwijać przy założeniu, że istnieje wyłącznie wymiana bezpośrednią. Zbudowawszy taką teorię, wystarczy już tylko „po prostu” dodać terminy pieniężne do zestawu twierdzeń na temat wymiany bezpośrednią. Uważano przy tym, że ten końcowy zabieg uzupełniający system katalaktyczny nie ma większego znaczenia. Nie podejrzewano, że może on zmienić coś istotnego w strukturze wiedzy ekonomicznej. Za główne zadanie ekonomii uważano badanie wymiany bezpośrednią. Oprócz tego pozostawało zająć się jeszcze co najwyżej problemem „złego” pieniądza.

W konsekwencji takiego stanowiska ekonomiści nie kładli w swoich badaniach odpowiedniego nacisku na zagadnienia związane z wymianą pośrednią. Problemy monetarne traktowali powierzchownie, łącząc je tylko luźno z zasadniczą częścią badań procesu rynkowego. Na początku XX wieku zagadnienia dotyczące wymiany pośredniej były na ogół odsuwane na dalszy plan. Powstawały traktaty na temat katalaktyki, w których o problemach monetarnych wspomiano jedynie marginesowo i pobieżnie, publikowano książki na temat obiegu pieniężnego i bankowości, które nawet nie próbowaly włączać tych zagadnień do struktury systemu katalaktycznego. Na uniwersytetach w krajach anglosaskich istniały oddzielne katedry ekonomii oraz obiegu pieniężnego i bankowości, a na większości uniwersytetów niemieckich zagadnienia monetarne niemal całkowicie pomijano<sup>4</sup>. Dopiero z czasem ekonomiści zrozumieli, że niektóre skomplikowane problemy katalaktyki wiążą się ze sferą wymiany pośredniej i że teoria ekono-

---

<sup>4</sup> Do lekceważenia zagadnień wymiany pośredniej z pewnością przyczyniły się uprzedzenia natury politycznej. Nie chciano odstąpić od tezy, według której depresje gospodarcze są złem nieroźłącznie związanym z kapitalistycznym systemem produkcji i w żaden sposób nie wynikają z dążenia do obniżenia stóp procentowych za pomocą ekspansji kredytowej. Wzięci nauczyciele ekonomii uważały, że przedstawianie depresji jako skutku „wyłącznie” zdarzeń ze sfery pieniądza i kredytu jest „nienaukowe”. Powstały nawet prace z dziedziny historii teorii cyklu koniunkturalnego, w których w ogóle nie omawiano tezy monetarnej. Zob. np.: Eugen von Bergmann, *Geschichte der nationalökonomischen Krisentheorien*, Stuttgart 1895.

miczna, która nie poświęca im należytej uwagi, jest żałosnie ułomna. Pojawienie się mody na badania dotyczące związków między „naturalną stopą procentową” a „pieniężną stopą procentową”, wzrost znaczenia monetarnej teorii cyklu koniunkturalnego oraz obalenie doktryny, według której zmiany w sile nabywczej pieniądza występują jednocześnie i rozkładają się równomiernie, to oznaki nowych prądów w ekonomii. Oczywiście te nowe idee były w istocie kontynuacją wspaniałego dzieła rozpoczętego przez Davida Hume'a, brytyjską szkołę obiegu pieniężnego (Currency School), Johna Stuarta Milla i Cairnesa.

Jeszcze więcej szkód wyrządził drugi błąd, będący konsekwencją nieodpowiedzialnego posługiwania się konstrukcją myślową rynku opartego na wymianie bezpośredniej.

Zgodnie z utrwalonym błędym poglądem wymieniane towary i usługi mają tę samą wartość. Wartość uważano za czynnik obiektywny, cechę tkwiącą nieodłącznie w rzeczach, a nie jedynie odzwierciedlenie tego, jak silną potrzebę posiadania tych rzeczy odczuwają różne osoby. Sądzono, że najpierw ludzie ustalili, jaka jest wartość poszczególnych towarów i usług, dokonując jej pomiaru, następnie zaczęli je wymieniać na inne towary i usługi o tej samej wartości. Ten błąd przesądził o niepowodzeniu aristotelesowskiego ujęcia zagadnień ekonomicznych i sprawił, że wszyscy, którzy traktowali poglądy Arystotelesa jako niepodważalne, przez prawie dwa tysiące lat tkwili w ślepym załku. Ów błąd zaciążył poważnie na wspaniałych osiągnięciach ekonomistów klasycznych i sprawił, że dzieła epigonów ekonomii klasycznej, zwłaszcza Marks'a i marksistów, były zupełnie bezwartościowe. Fundamentem współczesnej ekonomii jest idea, że do wymiany przedmiotów dochodzi właśnie z tego powodu, iż przypisuje się im różną wartość. Ludzie kupują i sprzedają wyłącznie dlatego, że rzeczy, które oddają, cenią mniej niż rzeczy, które otrzymują w zamian. Pojęcie pomiaru wartości nie ma zatem sensu. Żaden proces, który można by nazwać pomiarem, nie poprzedza aktu wymiany ani temu aktowi nie towarzyszy. Człowiek może przypisywać dwóm rzeczom tę samą wartość, jednak wtedy nie może dojść do wymiany. Tymczasem jeśli pojawią się różnice w ocenie wartości, to można o nich powiedzieć jedynie tyle, że jedno *a* jest cennie wyżej niż jedno *b*, że ktoś je woli od *b*. Wartości i oceny wartości to wielkości intensywne, a nie ekstensywne. Nie można ich uchwycić umysłem za pomocą liczb kardynalnych.

Fałszywe przekonanie, że wartości są mierzalne i że rzeczywiście są mierzone w trakcie dokonywania transakcji gospodarczych, było tak głęboko zakorzenione, że nawet wybitni ekonomiści padali ofiarą tego błędu. Nawet Friedrich von Wieser i Irving Fisher uważali za oczywiste, że musi istnieć coś takiego jak pomiar wartości i że ekonomia musi umieć wskazać i objaśnić metodę dokonywania takiego pomiaru<sup>5</sup>. Większość pomniejszych ekonomistów utrzymywała po prostu, że pieniądz służy „jako miernik wartości”.

Musimy pamiętać, że ocena wartości oznacza preferencję *a* względem *b*. W sensie logicznym, epistemologicznym, psychologicznym i prakseologicznym istnieje tylko jeden wzorzec preferencji. Nie ma znaczenia, czy chodzi o to, że zakochany

<sup>5</sup> Krytyczną analizę i odrzucenie argumentów Fishera można znaleźć w: Ludwig von Mises, *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*, München-Leipzig 1912, s. 19–23.

woli jedną dziewczynę od innych, czy że ktoś lubi jednego przyjaciela bardziej niż innych ludzi lub że miłośnik sztuki woli jeden obraz od innych bądź że konsument woli bochenek chleba od ciasta. Preferencja zawsze oznacza, że ktoś lubi lub pożąda *a* bardziej niż *b*. Nie istnieje norma ani możliwość pomiaru miłości seksualnej albo przyjaźni czy sympatii lub przyjemności estetycznej, nie ma również możliwości pomiaru wartości towarów. Jeśli ktoś wymienia kilogram masła na koszulę, to możemy o tej transakcji powiedzieć tylko tyle, że – w chwili zawierania transakcji i w sytuacji, w jakich ów człowiek wtedy się znajduje – woli on jedną koszulę od kilograma masła. Nie ulega wątpliwości, że każdy akt preferowania czegoś charakteryzuje się określona intensywnością odczuć psychicznych, które mu towarzyszą. Są różne stopnie intensywności, z jaką chce się osiągnąć jakiś cel, a intensywność ta wyznacza psychiczne korzyści, które jednostka odniesie dzięki skutecznemu działaniu. Wielkości psychiczne można jednak wyłącznie odczuwać. Mają one charakter całkowicie osobisty i właściwie nie da się wyrazić słowami ich intensywności ani powiedzieć tego innym ludziom.

Nie ma sposobu na stworzenie jednostki wartości. Pamiętajmy, że dwóm jednostkom jednorodnego zasobu zawsze przypisuje się różną wartość. Wartość przypisywana jednostce *n* jest mniejsza niż wartość przypisywana jednostce (*n* – 1).

W systemie rynkowym istnieją ceny pieniężne. Kalkulacja ekonomiczna to kalkulacja w kategoriach cen pieniężnych. W kalkulacji tej bierze się pod uwagę różne ilości dóbr i usług wraz z sumami pieniędzy, za które są kupowane lub sprzedawane na rynku lub które przekazano by za nie w razie ewentualnej sprzedaży lub kupna w przyszłości. Nierealistyczne jest przypuszczenie, że izolowana, samowystarczalna jednostka lub generalny zarządca pewnego systemu socjalistycznego, to znaczy systemu, w którym nie istnieje rynek środków produkcji, mogliby dokonywać kalkulacji. Nie ma drogi wiodącej od obliczeń pieniężnych w gospodarce rynkowej do jakiejkolwiek postaci obliczeń w systemie nierynkowym.

### *Teoria wartości i socjalizm*

Socjaliści, instytucjonalniści i szkoła historyczna potępiali ekonomistów za to, że stosowali konstrukcję myślową, w której podmiotem myślenia i działania była izolowana jednostka. Twierdzili oni, że ów wzorzec Robinsona Crusoe jest nieprzydatny w badaniach nad warunkami gospodarki rynkowej. Zarzut ten jest do pewnego stopnia usprawiedliwiony. Konstrukcje myślowe izolowanej jednostki i gospodarki planowej bez wymiany rynkowej stają się użyteczne jedynie przy fikcyjnym, wewnętrznie sprzecznym i nieprzystającym do rzeczywistości założeniu, że kalkulacja ekonomiczna jest możliwa również w systemie, w którym nie istnieje rynek środków produkcji.

Niewątpliwie poważnym błędem ekonomistów było to, że nie uświadamiali sobie różnicę między warunkami gospodarki rynkowej a warunkami gospodarki nierynkowej. Socjaliści nie mieli jednak powodu, by poddawać krytyce ten błąd. Wynikał on bowiem z przyjęcia przez ekonomistów milczącego założenia, że socjalistyczny system społeczny również może się posłużyć kalkulacją ekonomiczną i że stanowi to dowód, iż realizacja socjalistycznych postulatów jest możliwa.

Ekonomiści szkoły klasycznej oraz epigoni tego kierunku nie mogli oczywiście zauważać problemów, które się z tym wiązały. Gdyby było prawdą, że wartość rzeczy określa ilość pracy konieczna do ich wytworzenia lub odtworzenia, to problem kalkulacji ekonomicznej w ogóle by się nie pojawił. Zwolenników teorii wartości opartej na pracy nie można winić za niewłaściwe rozumienie zagadnień systemu socjalistycznego. Ich fatalnym błędem była bezzasadna teoria wartości. To, że niektórzy z nich byli gotowi uznać, iż konstrukcja myślowa gospodarki socjalistycznej jest użyteczna, a na jej podstawie można przeprowadzić program gruntownej reformy systemu społecznego, nie stało w sprzeczności z istotą ich teoretycznych analiz. Inaczej jednak było w wypadku subiektywnej katalaktyki. To, że współcześni ekonomiści nie zauważali problemów, o których tu mowa, należy uznać za niewybaczalny błąd.

Wieser miał rację, kiedy zauważył, że często ekonomiści nieświadomie zajmowali się komunistyczną teorią wartości, zaniedbując opracowanie teorii wartości, która odpowiadałaby istniejącej sytuacji społecznej<sup>6</sup>. Tragiczne jest to, że on sam nie ustrzegł się tego błędu.

Złudzenie, że racjonalna organizacja zarządzania gospodarką jest możliwa w systemie społecznym opartym na publicznej własności środków produkcji, ma swoje źródło w teorii wartości ekonomistów klasycznych. Uporczywość tego złudzenia wynika z tego, że wielu współczesnych ekonomistów nie potrafiło konsekwentnie przemyśleć podstawowego twierdzenia teorii subiektywistycznej i wyciągnąć z niego ostatecznych wniosków. Socjalistyczne utopie powstawały i trwały w następstwie błędów tych szkół myślenia, które marksiści odrzucają jako „ideologiczną maskę skrywającą egoistyczne interesy burżuazyjnych wyzyskiwaczy”. W gruncie rzeczy właśnie te błędy spowodowały rozwitk idei socjalistycznych. Wskazuje to wyraźnie, że marksistowskie teorie na temat „ideologii” oraz ich nowoczesna forma, socjologia wiedzy, są jałowe.

### 3. Problem kalkulacji ekonomicznej

Działający człowiek wykorzystuje wiedzę zaczerpniętą z nauk przyrodniczych w rozwijaniu technologii, nauki stosowanej, zajmującej się działaniami możliwymi w sferze zdarzeń zewnętrznych. Technologia pokazuje, co można by osiągnąć, gdyby ktoś chciał to osiągnąć, oraz w jaki sposób można to osiągnąć przy założeniu, że ludzie są przygotowani, by skorzystać ze środków, które proponuje. Wraz z rozwojem nauk przyrodniczych następował również rozwój technologii; często uważa się, że potrzeba udoskonalenia metod technologii stymulowała postęp w naukach przyrodniczych. Aspekt ilościowy nauk przyrodniczych zdecydował o tym, że technologia ma również charakter ilościowy. Współczesna technologia jest w istocie praktyczną sztuką precyzyjnego przewidywania rezultatu potencjalnego działania. Kalkulacji dokonuje się po to, aby móc przewidzieć z odpowiednią dokładnością rezultat planowanych działań, a także po to, by przeprowadzić działanie w taki sposób, który zapewni określony wynik.

<sup>6</sup> Zob. Friedrich von Wieser, *Der natürliche Wert*, Wien 1889, s. 60, przyp. 3.

Już sama informacja dostarczana przez technologię wystarczyłaby do przeprowadzenia kalkulacji, jednak przy założeniu, że wszystkie czynniki produkcji – zarówno materialne, jak i ludzkie – można by zamieniać między sobą w określonych proporcjach lub że wszystkie byłyby całkowicie specyficzne. W pierwszym przypadku wszystkie czynniki produkcji byłyby odpowiednie – choć w różnych proporcjach – do osiągnięcia wszelkich możliwych celów; rzeczy miałyby takie właściwości, jakby istniał wyłącznie jeden rodzaj produkcji – jeden rodzaj dóbr ekonomicznych wyższego rzędu. W drugim przypadku każdy czynnik mógłby być wykorzystywany wyłącznie w jednym celu. Każdej grupie komplementarnych czynników produkcji przypisywano by wartość odpowiedniego dobra pierwszego rzędu. (Tymczasem znów pomijamy tutaj zmiany, które spowodowałyby uwzględnienie czynnika czasu). Z żadną z tych dwóch sytuacji człowiek nie spotyka się w świecie rzeczywistym. Czynniki mogą być stosowane zamiennie jedynie w wąskim zakresie. Są one w mniejszym lub większym stopniu specyficznymi środkami osiągania różnych celów. Jednocześnie jednak większość środków nie jest całkowicie specyficzna; najczęściej każdy z nich może służyć różnym celom. Ze względu na to, że istnieją różne klasy środków i na ogół określony czynnik nadaje się lepiej do osiągnięcia jednych celów, gorzej zaś do innych, a do osiągnięcia jeszcze innych nie nadaje się w ogóle – czyli różne środki służą różnym zastosowaniom – człowiek musi tak je alokować, żeby każdy z nich był wykorzystany jak najlepiej. Obliczenia w naturze – takie, jakich dokonuje się w technologii – są w tym wypadku nieprzydatne. Technologia ma do czynienia z policzalnymi i mierzalnymi ilościami rzeczy i skutków zewnętrznych. Zna łączące je związki przyczynowe, ale nie wie, jakie mają znaczenie dla pragnień i potrzeb człowieka. Domeną technologii jest wyłącznie sfera obiektywnej wartości użytkowej. Ocenia ona wszystkie problemy z niezaangażowanej pozycji neutralnego obserwatora zdarzeń świata fizyki, chemii i biologii. W technologii nie ma miejsca dla pojęcia subiektywnej wartości użytkowej, dla specyficznie ludzkiego punktu widzenia ani dla dylematów działającego człowieka. Pomija się w niej aspekt ekonomiczny: kwestię wykorzystania środków w taki sposób, który gwarantowałby, że żadna bardziej pilna potrzeba nie pozostanie niezaspokojona, ponieważ środki odpowiednie do jej zaspokojenia wykorzystano – zmarnowano – by osiągnąć inny, mniej pilny cel. Technologia oraz jej metody obliczeń i pomiarów nie nadają się do rozwiązywania takich problemów. Odpowiada ona na pytanie, jak konkretny cel można osiągnąć za pomocą różnych środków użytych w różnych kombinacjach lub jak rozmaite dostępne środki mogą być wykorzystane w określonych celach. Nie potrafi jednak wskazać człowiekowi, jakie procedury powinien wybrać z nieskończonej liczby dających się wyobrazić ewentualnych sposobów produkcji. Działający człowiek chce wiedzieć, jak ma wykorzystać dostępne środki w celu możliwie najskuteczniejszego – najbardziej ekonomicznego – usunięcia odczuwanego dyskomfortu. Tymczasem technologia informuje go jedynie o relacjach przyczynowych między obiektami zewnętrznymi. Oznajmia na przykład, że  $7a + 3b + 5c + \dots + xn$  dadzą prawdopodobnie  $8P$ , lecz nie może rozstrzygnąć, czy to równanie lub jakkolwiek inne spośród nieskończonej ilości równań o podobnej postaci nadaje się najlepiej do realizacji celów,

do których dąży działający człowiek, mimo że technologia potrafi określić wartość przypisywaną przez człowieka poszczególnym dobrrom pierwszego rzędu. Z pomocą inżynierii można wskazać, w jaki sposób należy zbudować most o określonej nośności, który połączy brzegi rzeki w konkretnym miejscu. Inżynieria nie może jednak odpowiedzieć na pytanie, czy budowa takiego mostu spowoduje wycofanie materialnych czynników produkcji oraz siły roboczej z zastosowań, w których mogłyby zaspokajać pilnejsze potrzeby. Nie może odpowiedzieć na pytanie, czy most w ogóle powinien być budowany, gdzie powinno się go zbudować, jaką powinien mieć nośność i który z wielu możliwych projektów należy wybrać. Dzięki obliczeniom technologicznym można ustalić relacje między różnymi klasami środków w granicach pozwalających jedynie na zastępowanie jednych środków innymi, aby osiągnąć określony cel. Tymczasem działanie musi odkrywać relacje między wszystkimi środkami, bez względu na to, jak wielkie są między nimi różnice, i nie uwzględniając tego, czy można je stosować zamiennie w dochodzeniu do tego samego celu.

Technologia i oparte na niej rozważania byłyby mało przydatne dla działającego człowieka, gdyby nie uwzględniały cen pieniężnych towarów i usług. Projekty i plany inżynierów miałyby wartość czysto akademicką, gdyby nie służyły do porównania nakładów i wyników względem pewnego wspólnego punktu odniesienia. Oderwany od codzienności teoretyk, który pracuje w zaciszu swego laboratorium, nie zastanawia się nad takimi drobnostkami. Jego badania dotyczą związków przyczynowych między różnymi elementami wszechświata. Pragmatyk natomiast chce poprawić warunki bytowe ludzi przez możliwie najdalej idącą eliminację dyskomfortu z ich życia. Musi więc wiedzieć, czy w danych okolicznościach to, co zamierza zrobić, najskuteczniej doprowadzi do zmniejszenia odczuwanej przez ludzi niewygody. Musi też wiedzieć, czy to, co chce osiągnąć, będzie czymś lepszym niż obecny stan rzeczy. Musi rozważyć, czy realizacja jakichś innych, technicznie możliwości przedsięwzięć nie przyniosłaby jeszcze większych korzyści. Musi przy tym pamiętać, że realizacja owych przedsięwzięć będzie niemożliwa, jeśli dostępne środki zostaną przeznaczone na wykonanie jego zamierzenia. Takich porównań może dokonywać jedynie z zastosowaniem cen pieniężnych.

Jak więc widzimy, pieniądz to narzędzie kalkulacji ekonomicznej. Nie jest to jego odrębna funkcja. Pieniądz to powszechny środek wymiany, i nic ponad to. Jednak ludzie mogą posługiwać się w kalkulacji cenami pieniężnymi tylko dzięki temu, że pieniądz odgrywa rolę powszechnego środka wymiany, a większość towarów i usług można sprzedać lub kupić na rynku za pieniądze. Stosunki wymiany między pieniądem a różnymi dobrami i usługami, jakie ustaliły się na rynku w przeszłości i – zgodnie z przewidywaniami – ustalają się na rynku w przyszłości, to intelektualne narzędzia planowania ekonomicznego. Gdzie nie istnieją ceny pieniężne, tam nie ma czegoś takiego jak wielkości ekonomiczne. Są jedynie różne relacje ilościowe między różnymi przyczynami i skutkami w świecie zewnętrznym. Nie istnieje natomiast metoda, która pozwalałaby człowiekowi na ustalenie, jaki rodzaj działania najlepiej posłuży możliwie najskuteczniejszemu usunięciu dyskomfortu.

Nie ma potrzeby zajmować się prymitywnymi warunkami panującymi w gospodarce samowystarczalnych rolników. Ludzie ci mieli do czynienia jedynie z bardzo prostymi procesami produkcji. Nie była im potrzebna kalkulacja, ponieważ mogli bezpośrednio porównywać nakłady z wynikami. Jeśli potrzebowali koszul, uprawiali konopie, przedli, tkali i szyli. Nie dokonując żadnej kalkulacji, mogli łatwo ocenić, czy otrzymany produkt usprawiedliwiał włożony wysiłek i poniesione koszty. Powrót cywilizowanych społeczeństw do takiego sposobu życia nie jest jednak możliwy.

#### 4. Kalkulacja ekonomiczna i rynek

Ilościowego podejścia do zagadnień ekonomicznych nie wolno mylić z metodami ilościowymi stosowanymi w badaniu problemów związanych ze zdarzeniami fizycznymi i chemicznymi w świecie zewnętrznym. Specyficzną cechą kalkulacji ekonomicznej jest to, że nie jest ona oparta na mierzeniu ani w żaden sposób związana z niczym, co można by nazwać mierzeniem.

Proces mierzenia polega na ustaleniu liczbowego stosunku przedmiotu do innego obiektu, a mianowicie jednostki miary. Ostateczną podstawą pomiaru są stosunki przestrzenne. Za pomocą jednostki zdefiniowanej w odniesieniu do rozciągłości można mierzyć energię oraz potencjał, tkwiące w czymś możliwości wywołania zmian w innych rzeczach i relacjach, a także upływ czasu. Wskazówka urządzenia pomiarowego wskazuje bezpośrednio pewną relację przestrzenną, a tylko pośrednio inne wielkości. Pomiar zakłada niezmienność jednostki. Jednostka długości jest niczym skała, na której opiera się wszelki pomiar. Przyjmuje się, że człowiek nie może nie uznać jej za niezmienną.

W ostatnich dziesięcioleciach nastąpiła rewolucja w tradycyjnym systemie epistemologii fizyki, chemii i matematyki. Jesteśmy w przededniu zmian, których zakresu nie możemy przewidzieć. Niewykluczone, że przyszłe pokolenia fizyków będą musiały zająć się problemami w pewnym sensie podobnymi do zagadnień, którymi musi zajmować się prakseologia. Być może naukowcy ci będą zmuszeni porzucić koncepcję, że istnieje w świecie jakaś rzecz niepodlegająca wpływom kosmicznych zmian, której obserwator może użyć jako standardowej miary. Bez względu na to, co przyniesie przyszłość, logiczna struktura pomiaru obiektów ziemskich w sferze fizyki makroskopowej lub molarnej nie ulegnie zmianie. Pomiary w fizyce małych cząsteczek są wykonywane również za pomocą mierników, mikrometrów, spektrografów – a ostatecznie za pośrednictwem narzędziów zmysłów człowieka, obserwatora i eksperymentatora, który sam jest obiektem molarnym<sup>7</sup>. W mierzeniu nie da się uciec od geometrii euklidesowej i pojęcia niezmiennego standardu.

Istnieją jednostki monetarne oraz mierzalne fizyczne jednostki różnych dóbr ekonomicznych, a także wielu usług, które można kupić lub sprzedać, choć oczywiście nie wszystkich. Stosunki wymiany, z którymi mamy do czynienia, nieustannie wahają się. Są całkowicie pozbawione stałości i niezmienności. Nie

---

<sup>7</sup> Zob. A. Eddington, *The Philosophy of Physical Science*, New York 1939, s. 70–79, 168–169.

poddają się żadnej próbie pomiaru. Nie są faktami w takim sensie, w jakim fizyk nazywa faktem ustalenie ciężaru pewnej ilości miedzi. Są to zdarzenia historyczne, przykłady tego, co wydarzyło się kiedyś, w określonym czasie i określonych warunkach. Ta sama wartość liczbową stosunku wymiany może się powtórzyć, ale nie mamy żadnej pewności, czy rzeczywiście tak się stanie, a jeśli się stanie, to pozostaje otwartą kwestią, czy ten identyczny wynik należy wiązać z zachowaniem lub przywróceniem tych samych warunków, czy z wzajemnym oddziaływaniem na siebie bardzo zróżnicowanej konstelacji czynników wpływających na cenę. Liczby używane przez działającego człowieka w kalkulacji ekonomicznej nie odnoszą się do mierzonych wielkości, lecz do stosunków wymiany, które wystąpią na rynkach w przyszłości. Owe przyszłe stosunki ocenia się dzięki rozumieniu, a wszelkie działanie jest przecież nakierowane wyłącznie na przyszłość. Dla działającego człowieka liczy się tylko przyszłość.

W tym miejscu naszych rozważań nie zajmujemy się problemem „ilościowej nauki ekonomii”, lecz analizą operacji umysłowych dokonywanych przez działającego człowieka, polegających na zastosowaniu ilościowych rozróżnień w planowaniu sposobu postępowania. Ponieważ działanie jest zawsze nakierowane na to, żeby wpływać na przyszły stan rzeczy, kalkulacja ekonomiczna dotyczy zawsze przyszłości. Jeśli bierze pod uwagę przeszłe zdarzenia i stosunki wymiany, to wyłącznie po to, żeby zaplanować przyszłe działania.

Zadanie, które działający człowiek chce wykonać za pomocą kalkulacji ekonomicznej, polega na ustaleniu rezultatu działania przez zestawienie nakładów i wyników. Kalkulacja ekonomiczna to albo szacowanie oczekiwanej rezultatu przyszłego działania, albo ustalenie rezultatu przeszłego działania. W tym drugim przypadku nie chodzi wyłącznie o osiągnięcie celów związanych z badaniem historycznym lub dydaktyką. Praktyczne znaczenie oceny rezultatów przeszłych działań polega na uzyskaniu informacji o tym, ile można konsumować bez uszczuplania przyszłej zdolności produkowania. Opracowanie podstawowych pojęć kalkulacji ekonomicznej – takich jak kapitał i dochód, zysk i strata, wydatki i oszczędności, koszty i przychody – służy rozwiązaniu tego właśnie problemu. Praktyczne zastosowanie tych pojęć oraz wszystkich pojęć pochodnych jest nieodłącznie związane z funkcjonowaniem rynku, na którym towary i usługi wszystkich rzędów są przedmiotem wymiany na powszechnie używany środek wymiany, to znaczy pieniądz. W świecie o odmiennej strukturze działania pojęcia te miałyby charakter czysto akademicki i byłyby pozbowione odniesienia do działania.

## XII. SFERA KALKULACJI EKONOMICZNEJ

### 1. Charakter zapisów księgowych

Kalkulacja ekonomiczna może dotyczyć wszystkiego, co jest wymieniane na pieniądzach.

Ceny towarów i usług są albo danymi historycznymi odzwierciedlającymi przeszłe zdarzenia, albo przewidywaniami dotyczącymi prawdopodobnych zdarzeń przyszłych. Dzięki informacji o jakiejś cenie z przeszłości dowiadujemy się, że doszło do jednego lub kilku aktów wymiany według określonego stosunku. Taka informacja nie daje jednak żadnej wiedzy na temat przyszłych cen. Często można założyć, że warunki rynku, które zdecydowały o ukształtowaniu się cen w niedalekiej przeszłości, w najbliższej przeszłości nie zmienią się w ogóle lub zmienią się tylko nieznacznie, a zatem ceny również pozostaną niezmienione lub zmienią się nieznacznie. Takie przewidywania są uzasadnione jedynie wtedy, gdy ceny, których dotyczą, ukształtowały się w wyniku wzajemnego oddziaływania wielu osób gotowych do kupna lub sprzedaży, i to pod warunkiem, że uważały one proporcje wymiany za korzystne, oraz wtedy gdy na sytuację rynkową nie miały wpływu czynniki o charakterze przypadkowym, niecodziennym i nai prawdopodobniej jednorazowym. Głównym zadaniem kalkulacji ekonomicznej nie jest jednak zajmowanie się zagadnieniami niezmienionymi lub zmieniającymi się zaledwie nieznacznie sytuacji rynkowych i cen, lecz badanie zmian. Działająca jednostka albo przewiduje zmiany, które wystąpią niezależnie od jej postępowania i do których chciałaby się dostosować, albo poczyni kroki, które wpłyną na zmianę warunków, nawet jeśli inne czynniki nie przyniosą zmiany. Ceny z przeszłości są dla niej wyłącznie punktem wyjścia do prób przewidywania przyszłych cen.

Historycy i statystycy zadowalają się znajomością cen z przeszłości. Człowiek praktyczny interesuje się cenami w przyszłości, nawet jeśli jest to najbliższa przyszłość, która nastąpi za godzinę, dzień, miesiąc. Ceny przeszłe pomagają mu jedynie w przewidywaniu cen przyszłych. Koncentracja na cenach przyszłych uwiadacznia się nie tylko we wstępnej kalkulacji spodziewanego rezultatu planowanego działania, lecz także w dążeniu do ustalenia rezultatów działań z przeszłości.

W bilansie oraz w sprawozdaniach dotyczących zysków i strat rezultat przeszłego działania zostaje ukazany w postaci różnicy między pieniężnym odpowiednikiem funduszy posiadanych (suma aktywów minus suma pasywów) na początku i pod koniec okresu, którego dotyczy sprawozdanie, oraz w postaci

różnicy między pieniężnym odpowiednikiem poniesionych kosztów a ogółem wpływów. W takich sprawozdaniach trzeba uwzględnić szacunkowy pieniężny odpowiednik wszystkich aktywów i pasywów niebędących gotówką. Ich cenę należy oszacować na podstawie cen, za które prawdopodobnie można by je sprzedać w przeszłości lub – zwłaszcza jeśli wchodzi w grę wyposażenie niezbędne w procesie produkcji – w powiązaniu z cenami, za które prawdopodobnie można będzie sprzedać towar wyprodukowany za pomocą tego wyposażenia. Stare przyzwyczajenia oraz klauzule prawne dotyczące obrotu gospodarczego i przepisy podatkowe doprowadziły do wypaczenia zdrowych zasad prowadzenia księgowości, których celem jest tylko możliwie jak największa poprawność. W tych przyzwyczajeniach i przepisach nie chodzi o poprawność bilansów i rachunku zysków i strat, lecz o realizację innych celów. Ustawodawstwo gospodarcze dąży do wypracowania metody księgowania, która pośrednio chroniłaby kredytodawców przed stratą. W mniejszym lub większym stopniu skłania ono do tego, żeby aktywa wyceniać poniżej ich szacunkowej wartości rynkowej, ażeby wydawało się, że zysk netto i suma posiadanych funduszy są mniejsze niż w rzeczywistości. Tworzy się w ten sposób margines bezpieczeństwa, który zmniejsza ryzyko tego, że – jak obawiają się kredytodawcy – zyski firmy mogłyby zostać zawyżone oraz że firma, która już jest niewypłacalna, mogłaby nadal działać aż do wyczerpania środków potrzebnych do spłacenia kredytodawców. Jednocześnie prawo podatkowe narzuca często taki sposób prowadzenia ksiąg, który powoduje, że dochody wydają się wyższe od dochodów, jakie mogłyby wykazać obiektywna metoda rachunkowa. Celem tych uregulowań jest podniesienie efektywnej stopy podatku w taki sposób, żeby podwyżka ta była niewidoczna w wykazach nominalnych stóp podatkowych. Musimy zatem odróżnić kalkulację ekonomiczną, którą posługują się ludzie interesu planujący przyszłe transakcje, od rozliczeń dotyczących zdarzeń gospodarczych, które służą innym celom. Jeśli przepis nakładający podatek od służby mówi, że jeden służący powinien być liczony za dwie służące, to daje się to zinterpretować jedynie jako pewna metoda określania należnej stawki podatku. I podobny przykład: jeśli przepisy o podatku spadkowym mówią, że obligacje powinny być wycenione według cen ustalonych na giełdzie w dniu śmierci zmarłego, to mamy do czynienia ze sposobem ustalania wysokości podatku.

Należycie prowadzone księgi w systemie poprawnej księgowości rejestrują dokładnie sumy w dolarach i centach. Charakteryzują się niezwykłą precyzją, a rachunkowa skrupulatność poszczególnych zapisów nie pozostawia miejsca na wątpliwości. W istocie najważniejszymi liczbami w nich zawartymi są teoretyczne przewidywanie dotyczące przyszłych sytuacji na rynku. Błędem jest porównywanie pozycji w rachunkach handlowych z zapisami używanymi w obliczeniach czysto technicznych, np. w planach skonstruowania maszyny. Inżynier – w zakresie, w jakim zajmuje się techniczną stroną swojej pracy – wykorzystuje jedynie liczbowe relacje ustalone metodami eksperymentalnych nauk przyrodniczych. Człowiek interesu nie może uniknąć liczbowych wyrażeń, które wynikają z jego rozumienia przyszłych zachowań ludzi. Najważniejszym elementem bilansu oraz rachunku zysków i strat jest wycena tych aktywów i pasywów, które nie występują w postaci gotówki. Wszelkie takie bilanse i sprawozdania są właściwie tym-

czasowymi bilansami i sprawozdaniami. Opisują możliwie najlepiej stan rzeczy w arbitralnie wybranym momencie, gdy tymczasem życie i działanie rozwijają się i ani na chwilę nie ustają. Można zlikwidować pojedynczą firmę, ale cały system społecznej produkcji nigdy nie ustanie. Aktywa i pasywa w pieniądzu również podlegają nieokreśloności charakterystycznej dla wszystkich danych ujętych w księgach rachunkowych. Zależą tak samo od przyszłej sytuacji na rynku jak dowolna pozycja księgowa lub element wyposażenia. Rachunkowa precyzja ksiąg i obliczeń handlowych nie powinna przesłaniać tego, że ujęte w nich pozycje oraz wszelkie obliczenia dokonywane na ich podstawie są niepewne i mają charakter spekulatywny.

Nie umniejsza to efektywności kalkulacji ekonomicznej. Kalkulacja ekonomiczna jest tak efektywna jak to możliwe. Żadna reforma nie mogłaby zwiększyć jej skuteczności. Kalkulacja ekonomiczna oddaje działającemu człowiekowi wszystkie te usługi, które można uzyskać dzięki obliczeniom. Oczywiście nie stanowi ona metody dającej pewność co do przyszłych warunków ani nie pozbawia działania elementu niepewności. Za ułomność mogą to uznać tylko ci, którzy nie rozumieją, że życie nie jest niezmienne, że wszystko podlega nieustannym wahaniom, a wiedza człowieka na temat przyszłości nie może być pewna.

Poszerzanie wiedzy człowieka o przyszłość nie należy do zadań kalkulacji ekonomicznej. Jej zadaniem jest możliwe jak najlepsze dostosowywanie jego działań do aktualnego poglądu na temat zaspokojenia potrzeb w przyszłości. Działający człowiek potrzebuje do tego celu metody dokonywania obliczeń, a obliczenia wymagają wspólnego mianownika, do którego można by odnieść wszystkie księgowane dane. Wspólnym mianownikiem kalkulacji ekonomicznej jest pieniądz.

## 2. Granice kalkulacji ekonomicznej

Kalkulacja ekonomiczna nie może dotyczyć rzeczy, które nie są sprzedawane lub kupowane za pieniądze.

Istnieją rzeczy nie na sprzedaż; ich nabycie wymaga poświęcenia innych środków niż pieniądze i wartości wyrażane w pieniądzu. Ten, kto chce się przygotować do wielkich zadań, musi użyć do tego różnorakich środków. Niektóre z nich mogą się wiązać z koniecznością nakładów pieniężnych, ale tego, co najważniejsze w realizacji takich przedsięwzięć, nie da się kupić. Honor, cnota, sława, a także energia, zdrowie i samo życie odgrywają w działaniu rolę środków i celów, ale nie mieszą się w kalkulacji ekonomicznej.

Niekterych rzeczy w ogóle nie da się przeliczyć na pieniądze; w wypadku innych w pieniądzu można wyrazić jedynie cząstkę ich ogólnej wartości. Wycenie starego budynku trzeba pominąć jego wartość artystyczną i historyczną, o ile te właściwości nie są źródłem dochodów w postaci pieniądza lub w dobrach zbywalnych. Obiekt, który chwyta za serce tylko jednego człowieka, podczas gdy innym ludziom nawet przez myśl nie przejdzie, że chcieliby go mieć na własność, pozostaje poza sferą kalkulacji ekonomicznej.

Wszystko to wcale nie umniejsza użyteczności kalkulacji ekonomicznej. Rzeczy, które nie mogą być zaksięgowane i nie podlegają kalkulacji, są albo celami, albo dobrami pierwszego rzędu. Nie potrzeba żadnej kalkulacji, żeby je w pełni docenić i zwrócić na nie uwagę. Aby dokonać wyboru, działający człowiek musi jedynie zestawić je z całkowitym kosztem ich nabycia lub zachowania. Przypuśćmy, że rada miejska musi zdecydować o wyborze jednego z dwóch projektów wodociągu. Pierwszy przewiduje rozebranie historycznego obiektu, drugi umożliwia jego zachowanie za cenę wzrostu kosztów przedsięwzięcia. To, że odczucia, które skłaniają do ochrony zabytku nie mogą być wyrażone w postaci określonej kwoty, wcale nie utrudnia radnym podjęcia decyzji. Przeciwnie, wartości, których nie opisuje żaden pieniężny stosunek wymiany, nabierają właśnie z tego względu szczególnego znaczenia, co powinno ułatwić taką decyzję. Trudno o bardziej bezpodstawnego zarzut niż uskarżanie się, że metody obliczeniowe rynku nie obejmują rzeczy niezbywalnych. Wartości moralne ani estetyczne nie doznają z tego powodu żadnego uszczerbku.

Pieniądz, ceny pieniężne, transakcje rynkowe i oparta na nich kalkulacja ekonomiczna są głównym celem ataków. Eloquentni krytykanci głoszą, że cywilizacja zachodnia to system opanowany przez handel. Samozadowolenie, obłuda, hipokryzja sięgają szczytu w pogardzie dla „filozofii dolara” wyznawanej w naszych czasach. Neurotyczni reformatorzy, niezrównoważeni emocjonalnie literaci i ambitni demagogodzy lubią się w oskarżaniu „racjonalności” i głoszeniu ewangelii „irracjonalizmu”. W mniemaniu tych pleciug pieniądz i kalkulacja są źródłem największego zła. Tymczasem to, że człowiek wypracował sposób możliwie najdokładniejszej oceny metod działania oraz eliminacji dyskomfortu za pomocą najbardziej praktycznych i oszczędnych środków, nie jest równoznaczne z zakazem organizowania sobie życia według zasad, które uznaje się za słuszne. „Materializm” giełdy i księgowości handlowej nie jest dla nikogo przeszkodą w dążeniu do doskonałości duchowej Tomasza à Kempis lub poświęceniu życia szlachetnej sprawie. To, że ogół woli czytać kryminały niż poezję i że w tej sytuacji bardziej opłaca się pisać kryminały niż wiersze, nie jest skutkiem używania pieniądz i prowadzenia ksiąg rachunkowych. Pieniądze nie są winne istnienia gangsterów, złodziei, morderców, prostytutek bądź przekupnych urzędników i sędziów. Nie jest prawdą, że uczciwość nie „opłaca się”. Opłaca się tym, którzy wolą być wierni swoim zasadom, niż czerpać korzyści z tego, że się im sprzeniewierzą.

Inni krytycy kalkulacji ekonomicznej nie rozumieją, że jest to metoda dostępna tylko dla ludzi działających w systemie gospodarczym opartym na podziale pracy i w ustroju społecznym zbudowanym na zasadzie prywatnej własności środków produkcji. Jest ona przydatna wyłącznie jednostkom lub grupom osób działającym w instytucjonalnym systemie właściwym dla takiego ustroju. Można ją zatem stosować do obliczania prywatnych zysków, a nie do oceny „społecznego dobrobytu”. Oznacza to, że ceny rynkowe są dla kalkulacji ekonomicznej ostatecznym faktem. Kalkulacja nie może być stosowana tam, gdzie jako kryterium wyceny nie traktuje się popytu konsumentów zgłaszanego na rynku, lecz hipotetyczne oceny wartości dokonywane przez dyktaturę zarządzającą wszelkimi sprawami państwa lub świata. Kalkulacja ekonomiczna nie będzie przydatna dla kogoś, kto

chce oceniać pewne działania z punktu widzenia rzekomej „wartości społecznej”, to znaczy z punktu widzenia „całego społeczeństwa”, i wskazać ich wady widoczne na tle tego, jak działa wyimaginowany system socjalistyczny, w którym on sam miałby decydujący głos. Kalkulacja ekonomiczna oparta na cenach pieniężnych to kalkulacja przedsiębiorców produkujących dla konsumentów, którzy żyją w ustroju rynkowym. Do innych celów jest nieprzydatna.

Jeśli ktoś chce się posłużyć kalkulacją ekonomiczną, nie powinien oceniać sytuacji w sposób właściwy dla mentalności despotycznej. Ceny mogą być użyte w kalkulacji dokonywanej przez przedsiębiorców, kapitalistów, właścicieli ziemskich i pracowników najemnych w społeczeństwie kapitalistycznym. Do spraw związanych z dążeniami innych kategorii kalkulacja jest nieprzydatna. Nie ma sensu pieniężna wycena obiektów, które nie są dostępne na rynku; bezcelowe jest również wycenianie dowolnie wybranych obiektów, które nie występują w rzeczywistości. Prawo stanowi, ile pieniędzy należy zapłacić jako odszkodowanie za spowodowanie czyjeś śmierci. Istnienie przepisu, który określa wysokość odszkodowania, nie oznacza jednak, że istnieje jakaś cena za życie ludzkie. Gdzie istnieje niewolnictwo, tam pojawiają się ceny niewolników. W krajach, w których nie ma niewolników, ludzkie życie i zdrowie są *res extra commercium*\*. W społeczeństwie wolnych ludzi ochrona życia i zdrowia jest celem, a nie środkiem. Nie jest obiektem operacji księgowych.

Możliwe jest określenie w cenach pieniężnych sumy dochodów lub stanu posiadania pewnej liczby ludzi. Nie ma jednak sensu obliczanie dochodu narodowego lub bogactwa narodowego. Z chwilą kiedy w rozważaniach przyjmujemy punkt widzenia inny niż perspektywa człowieka działającego w systemie społeczeństwa wolnorynkowego, to nie możemy posilić się metodami kalkulacji pieniężnej. Próby wyrażenia w pieniądzu bogactwa narodu lub całej ludzkości są równie naiwne, jak zajmowanie się wymiarami piramidy Cheopsa w celu rozwiązywania zagadki wszechświata. Jeśli jakieś przedsiębiorstwo wycenia pewną ilość ziemniaków na 100 dolarów, oznacza to, że za tę sumę można będzie je sprzedać lub kupić. Jeśli całe przedsiębiorstwo zostaje wycenione na milion dolarów, oznacza to, że ktoś ma nadzieję sprzedać je za taką sumę. Jakie jest jednak znaczenie poszczególnych pozycji zawartych w sprawozdaniu dotyczącym bogactwa całego narodu? Jakie znaczenie ma ostateczny wynik takich obliczeń? Co należy w nich uwzględnić, a czego nie? Czy powinno się wziąć pod uwagę „wartość” klimatu danego kraju, a także wrodzone zdolności oraz wyuczone umiejętności jego mieszkańców? Właściciel firmy może zamienić swoją własność na pieniądze, a naród nie może tego zrobić.

Kwoty, którymi operuje się w działaniu i kalkulacji ekonomicznej, to ceny pieniężne, czyli stosunki między pieniędzmi a innymi dobrami i usługami. Ceny nie są mierzone pieniądzem. One są wyrażane w pieniądzu. Ceny są albo cenami z przeszłości, albo cenami, których oczekuje się w przyszłości. Cena jest z koniecznością faktem historycznym należącym do przeszłości lub przyszłości. W cenach nie ma nic, co uprawniałoby do tego, by porównywać je do pomiaru zjawisk fizycznych i chemicznych.

---

\* rzeczy nie na sprzedaż (łac.)

### 3. Zmienna cen

Stosunki wymiany podlegają ciągłym zmianom, ponieważ są kształtowane przez nieustannie zmieniające się warunki. Wartość, którą jednostka przypisuje pieniądzowi, a także różnym dobrom i usługom, to rezultat wyboru dokonanego w danej chwili. Każdy następny moment może przynieść coś nowego, skłaniając do zmiany poglądów i ocen. Problemem wymagającym wyjaśnienia nie jest sama zmienność cen, lecz to, że nie zmieniają się one jeszcze szybciej.

Potoczne doświadczenie uczy, że stosunki wymiany na rynku są niestałe. Można by oczekiwać, że ludzie uwzględniają to w swoich wyobrażeniach na temat cen. A jednak wszystkie rozpowszechnione poglądy dotyczące produkcji, marketingu i cen są w większym lub mniejszym stopniu obciążone błędnym przekonaniem o sztywności cen. Laikowi wydaje się, że utrzymanie struktury cen z poprzedniego dnia jest tyleż naturalne co uczciwe; gotów jest protestować przeciw zmianom w stosunkach wymiany, uważając je za pogwałcenie praw natury i reguł sprawiedliwości.

Popełnilibyśmy błąd, gdybyśmy chcieli wyjaśnić te rozpowszechnione opinie jako pozostałość dawnych przekonań, powstały w czasach, kiedy warunki produkcji i handlu były stabilniejsze. Nie ma wcale pewności, że dawniej ceny podlegały mniejszym wahaniom. Przeciwnie, można by raczej wykazać, że takie zjawiska, jak połączenie lokalnych rynków w większe rynki ogólnokrajowe, a następnie powstanie rynku ogólnoświatowego i rozwój handlu zapewniającego ciągłość zaopatrzenia, przyczyniły się do zmniejszenia częstotliwości i gwałtowności ruchów cen. W czasach przedkapitalistycznych technologia produkcji odznaczała się większą stabilnością, ale zaopatrzenie różnych lokalnych rynków i dostosowanie go do zmiennego popytu miało charakter znacznie mniej regularny. Nawet gdyby uznać, że ceny były w odległej przeszłości bardziej stabilne, nie miałoby to większego znaczenia w dzisiejszych czasach. Obiegowe poglądy na temat pieniądza i cen pieniężnych nie biorą się z idei, które ukształtowały się w przeszłości. Interpretowanie ich jako atawizmu byłoby błędem. W dzisiejszych warunkach człowiek spotyka się na co dzień z tyloma sytuacjami związanymi z kupowaniem i sprzedawaniem, że należy przyjąć, iż jego poglądy na te zagadnienia nie wynikają z bezrefleksywnej recepcji tradycyjnych przekonań.

Nietrudno zrozumieć, dlaczego ci, których doraźne interesy cierpią z powodu zmian cen, oburzają się na te wahania, utrzymując, że dawniejsze ceny były nie tylko sprawiedliwsze, ale i normalniejsze, a ponadto twierdzą, iż stabilność cen jest zgodna z prawami natury i zasadami moralnymi. Jednocześnie jednak każda zmiana cen jest korzystna dla doraźnych interesów innych ludzi. Ci, którzy na tych zmianach korzystają, z pewnością nie będą rozprawiali o tym, że sztywność cen jest czymś sprawiedliwym i normalnym.

Popularności idei stabilnych cen nie da się wyjaśnić ani atawizmem, ani egoistycznymi interesami grupowymi. Genezy owych idei należy doszukiwać się w tym, że pojęcia dotyczące stosunków społecznych zostały zbudowane według wzorca zaczerpniętego z nauk przyrodniczych. Ekonomiści i socjologowie chcieli ukształtować nauki społeczne na podobieństwo fizyki lub fizjologii, lecz przyjęli

od nich tylko sposób myślenia, którym ongiś posługiwały się rozpowszechnione fałszywe teorie.

Nawet klasyczni ekonomiści nie od razu uwolnili się od tego błędu. Wartość potraktowali jako coś obiektywnego, to znaczy zjawisko świata zewnętrznego, nieodłączną właściwość rzeczy i z tego względu dającą się mierzyć. Zupełnie nie rozumieli, że sądy wartościujące mają charakter czysto ludzki i woluntarystyczny. Jak się obecnie wydaje, pierwszym autorem, który odkrył, na czym polega preferencja jednej rzeczy względem innej, był Samuel Bailey<sup>1</sup>. Jego książka została jednak niezauważona, podobnie jak dzieła innych prekursorów subiektywnej teorii wartości.

Nie tylko nauka ekonomii powinna porzucić błędne przekonanie o tym, że zjawiska ze sfery działania dają się mierzyć. Błędy te trzeba wyeliminować również z polityki gospodarczej, gdyż jej dzisiejsze niepowodzenia są do pewnego stopnia spowodowane godnym ubolewania chaosem związanym z przekonaniem, że w relacjach międzyludzkich jest coś stałego, a więc dającego się zmierzyć.

#### 4. Stabilizacja

Pochodną tych wszystkich błędów jest idea stabilizacji.

Niepowodzenia rządów w sferze polityki monetarnej wraz z katastrofalnymi skutkami rozwiązań mających na celu obniżenie stopy procentowej i pobudzenie aktywności gospodarczej za pomocą ekspansji kredytowej doprowadziły do narodzin idei, z których ostatecznie wyłoniło się hasło „stabilizacji”. Można uzasadnić jego powstanie i atrakcyjność, można je traktować jako wynik ostatnich 150 lat historii pieniądza i bankowości, można podać – że tak powiem – okoliczności łagodzące powstania związanych z nim błędów. Nawet najlagodniejsza ocena nie sprawi jednak, żeby tkwiący w nim fałsz dał się uzasadnić.

Stabilność, którą ma budować program stabilizacji, jest pojęciem pustym i wewnętrznie sprzecznym. Pragnienie działania, to znaczy chęć poprawy warunków życia, jest u człowieka czymś wrodzonym. Sam człowiek zmienia się z chwilą na chwilę, a wraz z nim zmieniają się jego oceny, pragnienia i działania. W sferze działania nie ma nic trwałego oprócz zmiany. W tej nieustannej zmienności jedynym stałym elementem są wieczne, aprioryczne kategorie działania. Nie sposób oddzielić wartościowania i działania od niestałości człowieka i zmienności jego postępowania; nie można dowodzić, że we wszechświecie istnieją wieczne wartości, niezależne od sądów wartościujących człowieka, które mogłyby służyć jako miara oceny rzeczywistego działania<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Samuel Bailey, *A Critical Dissertation on the Nature, Measures and Causes of Values*, London 1825. Książka ukazała się jako 7. tom serii *Reprints of Scarce Tracts in Economics and Political Science* wydanej przez London School of Economics, London 1931.

<sup>2</sup> Więcej na temat skłonności umysłu do traktowania stałości i niezmienności jako czegoś istotnego, a zmiany i ruchu jako czegoś przypadkowego zob. Henri Bergson, *Myśl i ruch. Dusza i ciało*, tłum. Paweł Beylin, Kraków 1983, s. 113 i n.

Wszelkie metody, które miałyby służyć mierzeniu zmian siły nabywczej jednostki monetarnej, są oparte na bardziej lub mniej uświadomionym złudnym wyobrażeniu człowieka jako wiecznej i niezmiennej istoty, która za pomocą stałego standardu określa ilość satysfakcji, jaką zapewnia jej jednostka pieniądza. Uzasadnienie tego błędного poglądu mówieniem, że chodzi tu jedynie o pomiar zmian w sile nabywczej jednostki pieniężnej, jest niewystarczające. Istota idei stabilności tkwi właśnie w *tej koncepcji siły nabywczej*. Ludzie niezorientowani w problematyce ekonomicznej i myślący w sposób charakterystyczny dla fizyków uważali kiedyś, że pieniądz jest miernikiem cen. Sądziły, że wahania stosunków wymiany dotyczą wyłącznie relacji między różnymi towarami i usługami, nie występują zaś w relacji między pieniądzem a „ogółem” towarów i usług. Później odwrócono to rozumowanie. Teraz stała wartość przysługiwała już nie pieniądzowi, lecz „ogółowi” rzeczy, które można sprzedać i kupić. Zaczęto opracowywać metody, za pomocą których ustalano kombinacje jednostek towarów i porównywano je z jednostką monetarną. Przemożna chęć wyznaczenia wskaźników pomiaru siły nabywczej odsuwała w cień wszelkie wątpliwości. Lekceważono także to, że dane dotyczące cen nie dają się porównywać; nie przejmowano się arbitralnością procedur stosowanych do obliczania średnich.

Irving Fisher, wybitny ekonomista, pionier amerykańskiego ruchu stabilizacji, zestawia dolara z koszykiem zawierającym wszystkie produkty, które gospodynia domowa kupuje na rynku, by zapewnić stałe zaopatrzenie rodziny. Siła nabywcza dolara zmienia się proporcjonalnie do zmian ilości pieniędzy potrzebnych do kupienia dóbr składających się na ten koszyk. Celem polityki stabilizacji jest zachowanie niezmienności tej sumy pieniędzy<sup>3</sup>. Byłoby to słuszne, gdyby gospodynia i jej wyimaginowany koszyk były elementami stałymi, gdyby koszyk zawierał zawsze te same dobra i zawsze taką samą ilość każdego z nich, a także gdyby rola tego zestawu dóbr w życiu rodziny była niezmienna. Żyjemy jednak w świecie, w którym żaden z tych warunków nie jest spełniony.

Przede wszystkim należy pamiętać, że jakość produkowanych i konsumowanych towarów ciągle się zmienia. Błądem jest przyjmowanie, że pszenica jest zawsze tą samą pszenicą, nie mówiąc o butach, kapeluszach i innych wyrobach. Oczywistość tę potwierdzają olbrzymie różnice cen towarów sprzedawanych w tym samym czasie, które zarówno w potocznym rozumieniu, jak i w statystykach są zaliczane do jednej klasy. W angielskim powiedzeniu dwie rzeczy są podobne do siebie jak ziarnka grochu, ale kupujący i sprzedający dzielą groch na różne kategorie ze względu na jakość i wielkość ziaren. Porównywanie cen płatonych w różnych miejscach lub w różnym czasie za towary, które technologia lub statystyka nazywa tak samo, jest bezcelowe, o ile nie ma pewności, że jakość tych towarów – niezależnie od miejsca – jest dokładnie taka sama. Jakość oznacza w tym kontekście: wszystkie cechy, na które zwracają uwagę klienci bądź potencjalni klienci. Już tylko to, że jakość wszystkich dóbr i usług pierwszego rzędu podlega zmianom, podważa jedno z podstawowych założeń wszystkich metod indeksowych. Nie ma znaczenia, że w wypadku niewielkiej grupy towarów wyższego rzędu – zwłaszcza metali i substancji chemicznych wytwarzanych

<sup>3</sup> Zob. Irving Fisher, *The Monetary Illusion*, New York 1928, s. 19–20.

według ścisłych receptur – można podać ich dokładną charakterystykę. Pomiar siły nabywczej musiałby się odwoływać do cen towarów i usług pierwszego rzędu, i to w dodatku do cen *wszystkich* takich towarów i usług. Wykorzystanie do tego celu cen dóbr produkcyjnych byłoby bezsensowne, ponieważ zmuszałoby do kilkakrotnego liczenia tego samego dobra konsumpcyjnego na różnych etapach jego produkcji, co znieksztalałoby wynik. Ograniczenie się do grupy wybranych dóbr byłoby całkowicie arbitralne, a więc również błędne.

Nawet gdyby świadomie pominąć te nieprzewidywalne trudności, to i tak nie dałoby się wykonać zadania, o którym mowa. Zmieniają się bowiem właściwości technologiczne towarów, pojawiają nowe rodzaje dóbr, a wiele starych znika z rynku. Zmieniają się również oceny wartości, powodując zmiany w popycie i produkcji. Procedury mierzenia wymagałyby założenia, że ludzie mają stałe pragnienia i niezmienne oceny wartości. Jedyne pod warunkiem, że ludzie ceniliby te same rzeczy zawsze w ten sam sposób, moglibyśmy uznać, że zmiany cen wyrażają zmiany siły nabywczej pieniądza.

Ponieważ niemożliwe jest ustalenie całkowitej ilości pieniądzy wydawanych w danym okresie na dobra konsumpcyjne, statystycy muszą polegać na cenach poszczególnych towarów. W związku z tym pojawiają się kolejne dwa problemy, których nie da się zadowalająco rozwiązać. Powstaje konieczność opatrzenia poszczególnych towarów współczynnikami wagowymi. Byłby to oczywisty błąd, gdyby przy obliczaniu wskaźników uwzględniać ceny różnych towarów, nie biorąc pod uwagę tego, że każdy z nich odgrywa inną rolę w gospodarstwie domowym. Określanie tych proporcji znaczeniowych byłoby działaniem arbitralnym. Ponadto trzeba by obliczać średnie na podstawie zebranych i opracowanych danych. Istnieją jednak różne metody obliczania średnich. Jest średnia arytmetyczna, geometryczna, harmoniczna; jest quasi-średnia nazywana medianą. Każda z nich daje inny wynik. Żadnej z nich nie można uznać za jedyną metodę uzyskania bezspornego rozstrzygnięcia. Decyzja o wyborze jednej z tych metod obliczania średniej jest decyzją arbitralną.

Żylibyśmy w świecie stabilności, gdyby wszystkie czynniki ludzkie były niezmienne i gdyby wszyscy ludzie zawsze powtarzali te same działania, ponieważ odczuvaliby stałe rodzaje dyskomfortu i ich pomysły na jego wyeliminowanie byłby stałe. Innym warunkiem życia w stabilnym świecie jest możliwość przyjęcia, że zmiany dotyczące działania i odczuwanego dyskomfortu, zachodzące u tych samych jednostek lub grup, są zawsze równoważone przez zmiany przeciwnie u innych jednostek lub grup, a więc nie mają wpływu na ogólny popyt i całkowitą podaż. Jednakże przypuszczenie, że w takim świecie siła nabywcza pieniądza mogłaby podlegać wahaniom, byłoby błędne. Jak wykażemy w dalszej części książki, zmiany w sile nabywczej pieniądza muszą wpływać na ceny różnych towarów i usług w różnym czasie i w niejednakowym stopniu. Muszą więc wywoływać zmiany w popycie i podaży, produkcji i konsumpcji<sup>4</sup>. Nie da się utrzymać niewłaściwego sformułowania: „poziom cen”, gdyż zawiera ono sugestię, że w pozostałych warunkach niezmienionych wszystkie ceny powinny rosnąć lub spadać równomiernie. Inne czynniki nie mogą pozostać niezmienione, jeśli zmienia się siła nabywcza pieniądza.

---

<sup>4</sup> Zob. s. 350–352.

W prakseologii i ekonomii pojęcie mierzenia nie ma żadnego sensu. W hipotetycznym stanie stabilności nie istnieją zmiany, które można by mierzyć. W rzeeczywistym świecie podlegającym zmianom nie ma stałych punktów, wymiarów lub relacji, które można by uznać za wzorzec. Siła nabywcza jednostki pieniężnej nigdy nie zmienia się jednakowo w stosunku do wszystkich sprzedawanych i kupowanych rzeczy. Pojęcia stabilności i stabilizacji są puste, jeśli nie odnoszą się do stanu niezmienności i jego zachowania. Jest to jednak stan, na którego temat nie można nawet przeprowadzić spójnego rozumowania prowadzącego do ostatecznych logicznych wniosków. Jeszcze trudniej taki stan sobie wyobrazić<sup>5</sup>. Gdzie jest działanie, tam jest również zmiana. Działanie jest dźwignią zmiany.

Nie na miejscu jest namaszczone powaga, z jaką statystycy i biura statystyczne wyliczają wskaźniki siły nabywczej i kosztów utrzymania. Wskaźniki te w najlepszym wypadku stanowią dość siermiężną i niedokładną ilustrację zmian, które już wystąpiły. W okresach powolnych zmian relacji między podażą pieniądza a popytem na niego nie zawierają w ogóle żadnej informacji. W okresach inflacji i związanych z nią gwałtownych zmian cen dają przybliżony opis zdarzeń, które każdy zna z codziennego doświadczenia. Roztropna gospodynia domowa wie znacznie więcej na temat ruchów cen, które mają znaczenie dla jej gospodarstwa, niż mogłyby jej powiedzieć średnie statystyczne. Nieprzydatne są dla niej obliczenia pomijające zmiany jakości i ilości dóbr, które może lub mogłaby kupić po cenach stanowiących podstawę tych wyliczeń. Jeśli gospodynia w celu wyrobienia sobie własnej opinii „mierzy” zmiany, przyjawszy jako wyznacznik ceny tylko dwóch lub trzech towarów, to nie jest mniej „naukowa” ani bardziej arbitralna niż wyrafinowani matematycy, którzy wybierają metody opracowywania danych dotyczących rynku.

W praktyce nikt nie da się omamić wskaźnikami. Nikt nie wierzy w bajki o tym, że wskaźniki coś mierzą. Jeśli pomiar dotyczy ilości, znikają wahania i milkną dyskusje na temat rozmiarów tego, co jest mierzone. Są to zagadnienia rozstrzygnięte. Nikt nie odważy się spierać z meteorologami na temat wykonywanych przez nich pomiarów temperatury, wilgotności i innych danych meteorologicznych. Jednocześnie jednak nikt nie zajmowałby się indeksami, gdyby nie oczekwał osobistych korzyści z tego, że opinia publiczna uzna je za wiarygodne. Wprowadzenie wskaźników nie rozstrzyga sporów, lecz jedynie przenosi je w obszar, w którym konflikt przeciwstawnych opinii i interesów nie daje się rozwiązać.

Ludzkie działanie wywołuje zmianę. Gdzie istnieje ludzkie działanie, tam nie ma stabilności, lecz ciągłe zmiany. Proces historyczny to sekwencja zmian. Zatrzymanie ich i spowodowanie nadejścia epoki stabilności, w której historia stanęłaby w miejscu, jest poza zasięgiem ludzkich możliwości. W naturze człowieka leży dążenie do udoskonaleń, nowych idei, zmiany warunków życia zgodnie z własnymi upodobaniami.

Ceny rynkowe są danymi historycznymi, które informują o stanie rzeczy panującym w określonym momencie nieodwracalnego procesu historycznego. W prakseologii pojęcie mierzenia nie ma żadnego sensu. W wyimaginowanym – i oczywiście niemożliwym – stanie niezmienności nie ma zmian, które można by

<sup>5</sup> Zob. s. 214–217.

mierzyć. W rzeczywistym świecie, podlegającym ciągłym zmianom, nie ma stałych punktów, wymiarów lub relacji, które mogłyby służyć za miernik zmian.

## 5. Korzenie idei stabilizacji

Kalkulacja ekonomiczna nie wymaga stabilności pieniężnej w sensie, w którym termin ten jest używany przez zwolenników ruchu stabilizacyjnego. To, że sztywności siły nabywczej jednostki pieniężnej nie sposób sobie wyobrazić i że nie da się jej zrealizować, nie ogranicza metod kalkulacji ekonomicznej. Kalkulacja ekonomiczna wymaga systemu pieniężnego, którego funkcjonowanie nie jest sabotowane przez interwencję państwa. Próby zwiększenia ilości pieniądza w obiegu, mające na celu zwiększenie możliwości jego wydawania przez rząd lub spowodowanie okresowej obniżki stóp procentowych, prowadzą do rozkładu systemu pieniężnego i zakłócenia kalkulacji ekonomicznej. Najważniejszym celem polityki pieniężnej powinno być powstrzymanie rządów od wywoływanego inflacji i stwarzania bankom warunków zachęcających je do ekspansji kredytowej. Jest to jednak program zupełnie odmienny od chaotycznego i wewnętrznie sprzecznego programu stabilizowania siły nabywczej.

Niezbędnym warunkiem kalkulacji ekonomicznej jest jedynie unikanie dużych i gwałtownych wahań podaży pieniądza. Złoto, a do połowy XIX wieku również srebro, doskonale służyło wszystkim celom kalkulacji ekonomicznej. Zmiany w stosunkach między podażą metali szlachetnych a popytem na nie oraz związane z tymi zmianami wahania siły nabywczej przebiegały w tak powolnym tempie, że przedsiębiorca mógł je pominąć w swojej kalkulacji ekonomicznej, nie doprowadzając do poważnych błędów. Precyza w kalkulacji ekonomicznej jest niemożliwa, nawet jeśli nie miałaby braków wynikających z niedostatecznego uwzględnienia zmian pieniężnych<sup>6</sup>. Zajmujący się planowaniem właściciel firmy musi korzystać z danych dotyczących nieznanej przeszłości. Ma do czynienia z przyszłymi cenami i przyszłymi kosztami produkcji. W tym samym położeniu jest księgowy, który próbując ustalić wyniki przeszłych działań opiera się na szacunkach dotyczących majątku trwałego, zapasów i wierzytelności. Kalkulacja ekonomiczna, niezależnie od istnienia tych wszystkich czynników przyczyniających się do niepewności, spełnia swoją funkcję, ponieważ owa niepewność nie wynika z braków w systemie kalkulacji. Należy ona nieodłącznie do istoty działania, w którym człowiek zawsze ma do czynienia z niepewną przeszłością.

Idea stabilizowania siły nabywczej pieniądza nie wynikała z dążenia do większej dokładności kalkulacji ekonomicznej. Jej źródłem jest dążenie do stworzenia sfery niezależnej od nieustannych zmian związanych z ludzkimi sprawami,

---

<sup>6</sup> W praktyce żadna kalkulacja nie może być dokładna. Przepis stanowiący podstawę procesu kalkulacji może być ścisły. Sama kalkulacja natomiast wykorzystuje wielkości, które ustalono z pewnym przybliżeniem, toteż siłą rzeczy musi być niedokładna. Jak wykazaliśmy (s. 34), ekonomia jest nauką ścisłą i zajmuje się realnymi obiekttami. Jednakowoż rozumowanie, w którym korzysta się z danych na temat cen, przestaje być ścisłe i nie należy do teorii ekonomii, lecz historii gospodarczej.

obszaru, który nie powstaje w procesie historycznym. Donacje, które miały na zawsze zapewniać dochody duchowieństwu, jakiejs instytucji charytatywnej lub rodzinie, wiązały się z posiadaniem ziemi lub dochodami w naturze w postaci produktów rolnych. Później doszła jeszcze renta pieniężna. Donatorzy i ich beneficjenci spodziewali się, że zmiany sytuacji gospodarczej nie będą miały wpływu na rentę zdefiniowaną jako określona ilość metali szlachetnych. Były to jednak złudne nadzieje. Następne pokolenia przekonały się, że przewidywania ich przodków nie sprawdziły się. Był to dla nich bodziec do poszukiwania innego sposobu realizacji celu. Podjęto więc próby zmierzenia zmian siły nabywczej pieniądza i wyeliminowania takich zmian.

Problem nabrał o wiele większego znaczenia, kiedy rządy zaczęły zaciągać długoterminowe, nieściągalne, wciąż odnawiane kredyty. Państwo, owo nowe bóstwo wschodzącej epoki statolatrii, ta wieczna i nadludzka instytucja, niepodlegająca ziemskim słabościom, dało obywatełowi możliwość bezpiecznego przechowania swojego bogactwa i otrzymywania stałego dochodu, niepodlegającego jakimkolwiek wahaniom. W ten sposób jednostka mogła się uwolnić od konieczności zdobywania co dzień od nowa bogactwa i dochodów na kapitalistycznym rynku. Ten, kto zainwestował w obligacje wystawione przez rząd i zależne od niego instytucje, nie podlegał już nieuchronnym prawom rynku ani władzy konsumentów. Odtąd nie musiał inwestować swoich funduszy w taki sposób, żeby służyły one jak najlepiej zaspokajaniu potrzeb i pragnień konsumentów. Był bezpieczny, nie zagrażała mu konkurencja rynkowa, która karze stratami za nieudolność. Wieczne państwo wzięło go pod swoje skrzydła, zapewniając mu możliwość spokojnego korzystania z jego własnych funduszy. Dochody obywateł przestały mieć związek z procesem jak najlepszego zaspokajania potrzeb konsumentów, stając się pochodną podatków nakładanych przez państwowego aparatu przymusu i przemocy. Obywatel nie był już sługą innych członków społeczeństwa, poddanym ich zwierzchnictwu, lecz partnerem rządu, który sprawował nad ludźmi władzę i wymuszał od nich daninę. Odsetki płacone przez rząd były niższe od stawek rynkowych. Różnicę tę neutralizowała związką niekwestionowana wypłacalność dłużnika, czyli państwa, którego dochody nie zależały od zaspokojenia potrzeb społeczeństwa, lecz od konsekwencji w ściąganiu podatków.

Mimo niedobrych doświadczeń z długiem publicznym w przeszłości, ludzie chętnie obdarzyli zaufaniem unowocześnione państwo dziewiętnastowieczne. Panowało powszechnie przekonanie, że to nowe państwo będzie skrupulatnie dotrzymywało dobrowolnie przez siebie złożonych obietnic. Kapitaliści i przedsiębiorcy doskonale rozumieli, że w społeczeństwie rynkowym nie istnieje inna możliwość utrzymania zdobytego bogactwa niż zdobywanie go co dzień od nowa w konkurencji ze wszystkimi innymi, z istniejącymi już firmami oraz z nowo powstającymi, zaczynającymi od zera. Przedsiębiorcy, którzy tymczasem postarzeli się i opadli z sił, nie chcieli ryzykować utratą ciężko zdobytych majątków, by znowu starać się spełniać oczekiwania konsumentów. Także spadkobiercy zysków wypracowanych przez innych, leniwi i świadomi własnej nieudolności, woleli inwestować w obligacje, ponieważ chcieli uwolnić się od praw rynku.

Nieściagalny, bezterminowy dług publiczny zakłada stałość siły nabywczej. Choć państwo i jego przymus mogą być wieczne, oprocentowanie dłużu publicznego będzie wieczne jedynie pod warunkiem, że jego podstawą stanie się standard niezmiennej wartości. W ten sposób inwestor, który w imię bezpieczeństwa chce uciec od rynku, przedsiębiorczości, inwestowania w wolną gospodarkę i wybiera obligacje rządowe, znowu musi zmierzyć się z problemem zmienności świata ludzkich spraw. Odkrywa, że w społeczeństwie rynkowym nie ma miejsca dla bogactwa, które byłoby niezależne od rynku. Jego próby znalezienia niewyczerpanego źródła dochodów okazują się daremne.

W świecie, w którym żyjemy, nie istnieje nic takiego jak stabilność i bezpieczeństwo. Żadna ludzka siła nie jest w stanie ich zapewnić. W wolnorynkowym systemie społecznym jedną metodą osiągania bogactwa i jego zachowywania jest skuteczne słuszenie konsumentom. Państwo ma oczywiście możliwość ściągania opłat od swoich obywateli i zapożyczania się. Jednak w dłuższej perspektywie nawet najbardziej bezwzględny rząd nie jest w stanie lekceważyć praw kierujących ludzkim życiem i działaniem. Jeżeli rząd wykorzystuje pożyczone sumy, by inwestować w taki sposób, który zapewnia całkowite zaspokojenie potrzeb konsumentów, a także gdy udaje mu się odnosić sukcesy gospodarcze w wolnej i równej konkurencji ze wszystkimi prywatnymi przedsiębiorcami, to znajduje się w takim samym położeniu jak każdy prywatny właściciel firmy. Wypłaca odsetki, ponieważ wypracował dochód. Jeśli jednak rząd inwestuje nietrafnie i nie osiąga zysków lub jeśli wydaje pieniądze na bieżące potrzeby, to pożyczony kapitał kurczy się albo całkiem znika, wysuszając źródło, z którego można by spłacić odsetki i dług. Wtedy jedynym sposobem dotrzymania obietnic zawartych w umowie kredytowej jest nałożenie podatków na obywateli. Domagając się tych opłat, rząd składa na barki obywateli odpowiedzialność za pieniądze roztrwionione w przeszłości. W zamian za płacone przez obywateli podatki aparat rządowy nie świadczy im w teraźniejszości żadnych usług. Rząd płaci odsetki od kapitału, który został skonsumowany i przestał istnieć. Skarb państwa jest obciążony niepożdanymi skutkami polityki poprzedników.

W szczególnych warunkach uzasadnione może być zaciągnięcie przez rząd krótkoterminowego dłużu. Oczywiście powszechnie spotykane usprawiedliwienie pożyczek wojennych nie ma sensu. Zaopatrzenie materiałowe niezbędne do prowadzenia wojny musi pochodzić z ograniczenia konsumpcji cywilnej, co jest równoznaczne z wykorzystaniem części istniejącego kapitału i z koniecznością bardziej wytężonej pracy. Cały ciężar prowadzenia wojny spada na barki współczesnych pokoleń. Następne pokolenia odczuja go jedynie o tyle, o ile – z powodu wydatków wojennych – mniejszy będzie ich spadek odziedziczony po obecnych pokoleniach od spadku, który odziedziczyłyby, gdyby nie doszło do wojny. Finansowanie wojny za pomocą kredytów nie przenosi ciężaru na barki dzieci i wnuków<sup>7</sup>. Stanowi jedynie metodę dystrybucji ciężarów wśród obywateli. Gdyby cały koszt wojny miał być pokryty z podatków, to środki można by uzyskać

---

<sup>7</sup> W tym kontekście kredyty oznaczają fundusze pożyczone od tych, którzy dysponują wolnymi środkami. Nie mówimy tu o ekspansji kredytowej, której w dzisiejszej Ameryce dokonuje się przede wszystkim za pomocą zaciągania pożyczek w bankach komercyjnych.

wyłącznie od tych, którzy posiadają płynny kapitał. Pozostali nie dołożyliby się do tych wydatków. Kredyty krótkoterminowe mogą być narzędziem pozwalającym usunąć takie nierówności, ponieważ umożliwiają sprawiedliwe opodatkowanie właścicieli kapitału trwałego.

Długoterminowy kredit publiczny i półpubliczny jest w strukturze społeczeństwa rynkowego elementem obcym i szkodliwym. Jego wprowadzenie było nie-skuteczną próbą przekroczenia granic ludzkiego działania i stworzenia obszaru bezpieczeństwa i wieczności, którego nie dotyczyłyby nietrwałość i zmienność ziemskich spraw. Cóż za buta i zuchwałość, żeby bez końca brać i dawać kredyty, zawierać umowy na wieczność, zaciągać zobowiązania na dowolnie odległą przyszłość! W tym kontekście to, czy z formalnego punktu widzenia zaciągane kredyty były możliwe do spłacenia, czy nie, miało drugorzędne znaczenie. W zamierzeniu i w praktyce z reguły takie właśnie były. W okresie rozkwitu liberalizmu niektóre zachodnie państwa rzeczywiście pozbłyły się części swoich długoterminowych długów, uczciwie je spłacając. Najczęściej jednak nowe długi dodawano do starych. Historia finansów w ostatnim stuleciu wskazuje na stały wzrost zadłużenia państw u obywateli. Nikt nie wierzy, że państwa będą w nieskończoność ponosić ciężar spłaty odsetek od tych pożyczek. Nie ulega wątpliwości, że przedżej czy później wszystkie te długi zostaną w taki czy inny sposób zlikwidowane. Wiadomo jednak, że nie będzie to polegało na spłacie odsetek i kapitału zgodnie z warunkami umowy. Zastępy mędrków już przygotowują moralne uzasadnienia ostatecznego rozwiązania tego problemu<sup>8</sup>.

Nie jest wadą pieniężnej kalkulacji ekonomicznej to, że służy ona czemuś innemu niż złudnym planom stworzenia utopijnego królestwa spokoju, w którym nie będzie nieuniknionych ograniczeń ludzkiego działania i które zapewni wieczne bezpieczeństwo. Nie ma czegoś takiego jak wieczne, absolutne, niezmienne wartości. Poszukiwanie wzorca takich wartości jest zajęciem z gruntu jałowym. Kalkulacja ekonomiczna nie jest niedoskonała z tego względu, że kłoci się z bezsensownymi pomysłami ludzi marzących o stałym dochodzie niezależnym od procesów wytwarzających uruchamianych przez ludzi.

<sup>8</sup> Najbardziej rozpowszechnione rozumowanie tego rodzaju zamyka się w powiedzeniu: „Dług publiczny nie jest ciężarem, skoro musimy go spłacić sobie”. Gdyby rzeczywiście tak było, to anulowanie całego dluwu publicznego sprowadzałoby się do jednego bezbolesnego zabiegu, zwykłej operacji z zakresu rachunkowości i księgowości. Tymczasem dług publiczny to roszczenia ludzi, którzy w przeszłości powierzyli fundusze rządowi, wobec tych wszystkich, którzy co dzień wytwarzają nowe bogactwo. Obciąża on warstwy produkujące, a daje korzyści innej grupie ludzi. Jedynym możliwym sposobem uwolnienia producentów nowego bogactwa od tego ciężaru byłoby ściągnięcie podatków potrzebnych na spłatę dluwu wyłącznie od posiadaczy obligacji. To jednak oznaczałoby otwarte zerwanie umowy.

### XIII. KALKULACJA PIENIĘŻNA JAKO NARZĘDZIE DZIAŁANIA

#### 1. Kalkulacja pieniężna jako metoda myślenia

Kalkulacja pieniężna jest gwiazdą przewodnią działania w społecznym systemie podziału pracy. Jest busolą w ręku człowieka, który podejmuje produkcję. Producent kalkuluje, żeby odróżnić od siebie te rodzaje produkcji, które przyniosą dochód, od tych, które są nieopłacalne; te, które suwerenni konsumenci prawdopodobnie przyjmą z aprobatą, od tych, które przypuszczalnie im się nie spodobażą. Każdy krok w działaniach przedsiębiorcy wiąże się ze szczegółową analizą dokonywaną za pomocą kalkulacji pieniężnej. Wstępne przemyślenie planowanego działania staje się wstępna handlową kalkulacją przewidywanych kosztów i przychodów. Retrospektywna ocena rezultatów przeszłych działań staje się rachunkiem zysków i strat.

Warunkiem istnienia systemu pieniężnej kalkulacji ekonomicznej są określone instytucje społeczne. System ten może funkcjonować jedynie w instytucjonalnym środowisku, jakie stwarza podział pracy i prywatna własność środków produkcji. W takim środowisku towary i usługi wszystkich rzędów są kupowane i sprzedawane za powszechnie używany środek wymiany, to znaczy pieniądz.

Kalkulacja ekonomiczna to metoda kalkulowania stosowana przez ludzi działających w systemie społecznym opartym na prywatnej własności środków produkcji. Jest to narzędzie działających jednostek; sposób wykonywania obliczeń przeznaczony do ustalania prywatnego bogactwa i dochodu oraz prywatnych zysków i strat jednostek działających we własnym imieniu w społeczeństwie wolnej przedsiębiorczości<sup>1</sup>. Wyniki tych obliczeń odnoszą się do działań jednostek. Kiedy statystycy sumują te wyniki, ostateczny rezultat odzwierciedla sumę autonomicznych działań wielu niezależnych jednostek, a nie skutek działania jakiegoś kolektywnego ciała, jakieś całości czy ogółu. Kalkulacji pieniężnej nie da się zastosować w analizach, które obierają inny punkt widzenia niż perspektywa jednostek; w takich rozważaniach jest ona całkowicie bezużyteczna. Jej zadanie polega na kalkulowaniu zysków jednostek, a nie wyimaginowanych „społecznych” wartości i „społecznego” dobrobytu.

---

<sup>1</sup> W spółkach i korporacjach działają zawsze jednostki, choć nie oznacza to, że spółka lub korporacja zatrudnia tylko jedną osobę.

Kalkulacja pieniężna jest głównym narzędziem planowania i działania w warunkach społeczeństwa wolnej przedsiębiorczości kierowanej oraz kontrolowanej przez rynek i jego ceny. Pojawiła się w tym systemie i była stopniowo ulepszana wraz z udoskonalaniem mechanizmu rynkowego oraz powiększaniem ilości rzeczy, które obejmuje sprzedaż za pieniądze. To właśnie kalkulacja ekonomiczna zdecydowała o tym, że mierzenie i obliczanie odgrywają taką rolę w naszej cywilizacji opartej na ilości i liczeniu. Pomiary w fizyce i chemii mają praktyczne znaczenie jedynie dlatego, że istnieje kalkulacja ekonomiczna. To kalkulacja pieniężna uczyniła z arytmetyki narzędzie w walce o poprawę warunków życia. Umożliwia ona wykorzystanie wyników uzyskanych w badaniach laboratoryjnych do możliwie najskuteczniejszego usunięcia dyskomfortu.

Kalkulacja pieniężna uzyskuje najdoskonalszą postać w księgowości kapitałowej. Ustala ceny pieniężne dostępnych środków i zestawia ich sumę ze zmianami wywołanymi przez działanie oraz inne czynniki. Zestawienie to pokazuje, jakie zmiany zaszły w sytuacji działającego człowieka, umożliwia ocenę rozmiarów tych zmian, a także unaocznia sukces lub porażkę, zysk lub stratę. System wolnej przedsiębiorczości nazwano kapitalizmem po to, żeby go zdeprecjonować i ocenić. Można jednak uznać tę nazwę za bardzo trafną. Wskazuje ona na najbardziej charakterystyczną cechę tego systemu, na to, co stanowi o jego specyfice, a mianowicie na rolę, jaką w jego funkcjonowaniu odgrywa pojęcie kapitału.

U niektórych ludzi kalkulacja pieniężna budzi odrazę. Nie chcą, żeby głos krytycznego rozumu wyrywał ich z marzeń na jawie. Rzeczywistość ich drażni, tęsknią do królestwa nieograniczonych możliwości. Nędza moralna systemu społecznego, w którym wszystko jest dokładnie wyliczone w dolarach i centach, wywołuje u nich wstręt. Swoje utyskiwania uważają za coś szlachetnego, godnego miłośników ducha, piękna i prawości, wyraz sprzeciwu wobec niegodliwości i nikczemności filistrów. A przecież racjonalność kalkulującego i rachującego umysłu nie przeszadza kultywowania piękna i prawości czy dążeniu do mądrości i prawdy. W środowisku trzeźwego krytycyzmu nie może rozwitkać jedynie romantyczna mrzonka. Chłodno kalkulujący umysł jest surowym krytykiem szałonego wizjonerstwa.

Nasza cywilizacja jest nierozerwalnie związana z metodami kalkulacji ekonomicznej. Upadłyby, gdybyśmy odrzucili to najcenniejsze narzędzie działania. Goethe miał rację, gdy nazwał podwójną księgowość „jednym z najwspanialszych wynalazków ludzkiego umysłu”<sup>2</sup>.

## 2. Kalkulacja ekonomiczna i nauka o ludzkim działaniu

Powstanie kapitalistycznej kalkulacji ekonomicznej było niezbędnym warunkiem stworzenia systematycznej i logicznie spójnej nauki o ludzkim działaniu. Prakseologia i ekonomia zajmują określone miejsce w dziejach ludzkości i procesie badań naukowych. Mogły się pojawić dopiero wtedy, kiedy działający czło-

<sup>2</sup> Zob. Johann Wolfgang Goethe, *Wilhelm Meister*, tłum. Piotr Chmielowski, Warszawa 1893, s. 25.

wiek wypracował metody myślenia, które umożliwiały kalkulację dotyczącą jego działań. Nauka o ludzkim działaniu była z początku jedynie dyscypliną zajmującą się tymi działaniami, które można badać za pomocą kalkulacji pieniężnej. Sferę jej zainteresowania stanowiło wyłącznie to, co moglibyśmy nazwać ekoniemią w ścisłej sensie, to znaczy te działania, które w społeczeństwie rynkowym realizuje się za pośrednictwem pieniądzy. Jej przekształcenie w bardziej ogólną dziedzinę wiedzy zapoczątkowały wyrywkowe badania dotyczące pieniądza, kredytu i cen różnych towarów. Wiedza zawarta w prawie Greshama, pierwsze nieporadne próby sformułowania ilościowej teorii pieniądza – na przykład autorstwa Bodinusa i Davanzatiego – oraz prawo Gregory'ego Kinga są oznakami przebłysku zrozumienia, że powtarzalność zjawisk i nieuchronna konieczność dominują w sferze działania. Pierwszy całosciowy system teorii ekonomicznej, błyskotliwe dzieło klasycznych ekonomistów, to w istocie teoria kalkulowanego działania. Wyznaczyła ona myślową granicę między tym, co należało uznać za dziedzinę ekonomii, i tym, co znajduje się poza ekoniemią, a więc między działaniem kalkulowanym w pieniądzu i działaniem innego rodzaju. Wychodząc od tej podstawowej wiedzy, ekonomiści musieli krok po kroku poszerzać obszar swoich badań, aż ostatecznie wypracowali system, którego przedmiotem są ludzkie wybory – ogólną teorię działania.

# Część czwarta

## *Katalaktyka lub ekonomia społeczeństwa rynkowego*

### XIV. PRZEDMIOT I METODA KATALAKTYKI

#### 1. Określenie granic problematyki katalaktycznej

Przedmiot ekonomii nigdy nie budził wątpliwości. Odkąd podjęto systematyczne badania z zakresu ekonomiki lub ekonomii politycznej, jednomyślnie przyjęto, że zadaniem tej gałęzi wiedzy jest rozpoznawanie zjawisk rynkowych, to znaczy badanie stosunków wymiany między towarami i usługami sprzedawanymi na rynkach, ich osadzenia w ludzkim działaniu oraz wpływu na dalsze działania. Jeśli istnieje jakaś trudność z dokładnym okresem przedmiotu ekonomii, to nie wynika ona z wątpliwości, jakie zjawiska ma badać ta nauka. Owe trudności biorą się z tego, że próby wyjaśnienia zjawisk będących jej przedmiotem muszą wykraczać poza sferę rynku i transakcji rynkowych. Jeśli chcemy dobrze zrozumieć, czym jest rynek, musimy z jednej strony badać działanie hipotetycznych wyizolowanych jednostek, z drugiej zaś porównywać system rynkowy z wyobrażeniem dotyczącym tego, jak funkcjonowałaby wspólnota socjalistyczna. Badając wymianę między ludźmi, nie można uniknąć analizy wymiany autystycznej. Stąd też nie da się precyzyjnie zdefiniować granicy dzielącej ten rodzaj działania, który jest właściwym przedmiotem ekonomii w węższym sensie, od jego innych rodzajów. Ekonomia poszerza obszar swoich zainteresowań i przekształca się w prakseologię, ogólną naukę dotyczącą wszystkich rodzajów działania. Powstaje pytanie, jak z prakseologii, szerszej dziedziny ogólnej, precyzyjnie wyodrębnić węższy zakres problemów ściśle ekonomicznych.

Bezowocne okazały się próby ścisłego określenia przedmiotu katalaktyki, które za kryterium jej wyodrębnienia obierały motywy lub cele działania. Wielość i różnorodność motywów ludzkiego działania nie ma znaczenia w ogólnej analizie działania. Motywem każdego działania jest chęć usunięcia odczuwanego dyskomfortu. Dla nauki o działaniu nie ma znaczenia, jak ludzie opisują ten dyskomfort z punktu widzenia fizjologii, psychologii lub etyki. Zadaniem ekonomii

jest zajmowanie się cenami towarów, jakich żądają sprzedawcy i jakie płacą strony dokonujące transakcji rynkowych. Ekonomia nie może ograniczać się do badania cen powstających w wyniku działań związanych z zachowaniami, które psychologia, etyka lub jakakolwiek inna dyscyplina zajmująca się ludzkim działaniem opatruje określoną etykietą. Klasyfikacja działań ze względu na ich różnorakie motywów może mieć doniosłe znaczenie w psychologii; może również stanowić wyznacznik ocen moralnych. Dla ekonomii nie ma jednak znaczenia. W zasadzie te same uwagi dotyczą prób ograniczenia przedmiotu ekonomii do tych działań, których celem jest zaopatrzenie ludzi w materialne przedmioty świata zewnętrznego. Ścisłe mówiąc, ludzie nie pożąдают przedmiotów ze względu na nie same, lecz ze względu na ich zastosowania. Chcą osiągnąć wzrost dobrobytu, co może im zapewnić posługiwanie się tymi przedmiotami. Skoro tak, to z zakresu działań „ekonomicznych” nie możemy wyłączyć działań pozwalających usunąć dyskomfort w sposób bezpośredni, niewymagający użycia żadnych konkretnych, materialnych obiektów. Porada medyczna, wiedza przekazana przez nauczyciela, występ muzyczny i inne świadczone osobie usługi są równie ważnym przedmiotem badań ekonomicznych, jak projekt budynku wykonany przez architekta, receptura związku chemicznego opracowana przez naukowca czy wkład autora w publikację książki.

Przedmiotem katalaktyki są wszystkie zjawiska rynkowe wraz z ich przyczynami, kontekstem i następstwami. Ludzie dokonujący wymian na rynku kierują się nie tylko chęcią zapewnienia sobie pożywienia, schronienia i osiągnięcia satysfakcji seksualnej, lecz także różnymi potrzebami o charakterze „idealistycznym”. Działający człowiek koncentruje się zawsze na sprawach należących zarówno do sfery „materii”, jak i „idei”. Wybiera spośród różnych celów, bez względu na to, czy uzna je za materialne czy idealne. W rzeczywistej skali wartości obiekty materialne i idealne są ze sobą przemieszane. Jeśliśmy nawet zdołali nakreślić wyraźną linię podziału między sprawami materii i idei, to musielibyśmy pamiętać o tym, że każde konkretne działanie albo zmierza do realizacji celów materialnych i idealnych, albo jest rezultatem wyboru między czymś materialnym a czymś idealnym.

Nie musimy tu rozstrzygać, czy możliwe jest wytyczenie precyzyjnej granicy między działaniami mającymi na celu jedynie zaspokojenie potrzeb uwarunkowanych fizjologią człowieka a działaniami zmierzającymi do realizacji innych, „wyższych” celów. Nie wolno nam jednak lekceważyć tego, że w świecie rzeczywistym pokarmu nie ceni się wyłącznie za jego wartości odżywcze, a ubrania i mieszkania jedynie ze względu na to, że chronią przed chłodem i deszczem. Nie sposób zaprzeczyć, że popyt na towary jest w dużym stopniu zależny od poglądów filozoficznych, religijnych, etycznych oraz upodobań estetycznych, zwyczajów, nawyków, przesądów, tradycji, zmiennych mód oraz wielu innych czynników. Gdyby ekonomista próbował ograniczyć swoje badania wyłącznie do aspektów „materialnych”, przedmiot jego dociekań stałby się nieuchwytny.

Można jedynie skonstatować, że ekonomia zajmuje się przede wszystkim analizą czynników decydujących o cenach pieniężnych towarów i usług wymienianych na rynku. Taką analizę trzeba rozpocząć od zbudowania ogólnej teorii ludzkiego działania. Ekonomia musi badać nie tylko zjawiska rynkowe, lecz także hi-

potetyczne zachowania izolowanej jednostki oraz wspólnoty socjalistycznej. Nie może ograniczać się w swoich dociekaniach do analizy tych rodzajów działania, które w języku potocznym są nazywane „ekonomicznymi”, ale powinna zajmować się również działaniami, które na ogólny sposób nazywa się „nieekonomicznymi”.

Przedmiot prakseologii, ogólnej teorii ludzkiego działania, można precyzyjnie zdefiniować i wyodrębnić. Zagadnienia ściśle ekonomiczne, dotyczące działania ekonomicznego w węższym sensie, można jedynie w zarysie wyodrębnić z ogólnej teorii prakseologicznej. W każdej próbie zdefiniowania przedmiotu „prawdziwej” ekonomii pewną rolę odgrywają przypadkowe fakty z historii nauki lub przyjęta konwencja.

Raczej ze względu na wygodę i tradycję, a nie nakazy logiki lub epistemologii jesteśmy skłonni uznać, że katalaktyka, czy ekonomia w ściślejszym sensie, jest analizą zjawisk rynkowych. Odpowiada to ściśle stwierdzeniu: katalaktyka to analiza tych działań, które podejmuje się na podstawie kalkulacji pieniężnej. Wymiana rynkowa i kalkulacja pieniężna są ze sobą nierozerwalnie związane. Rynek, na którym dochodzi wyłącznie do wymiany bezpośredniej, to jedynie konstrukcja myślова. Jednocześnie istnienie rynku warunkuje istnienie pieniądza i kalkulacji pieniężnej.

Do zadań ekonomii należy niewątpliwie analiza funkcjonowania hipotetycznego socjalistycznego systemu produkcji. I ona także jest możliwa jedynie w świetle katalaktyki, rozumianej jako wyjaśnienie działania systemu, w którym istnieją ceny pieniężne i kalkulacja ekonomiczna.

### *Negowanie ekonomii*

Niektóre teorie otwarcie negują możliwość istnienia takiej nauki jak ekonomia. To, co jest dziś wykładane na większości uniwersytetów pod nazwą ekonomia, stanowi właściwie zaprzeczenie tej nauki.

Jeśli zaprzeczy się istnieniu ekonomii, to w istocie przyjmuje się, że dobrobyt człowieka nie jest ograniczony rzadkością czynników zewnętrznych. Zakłada się tym samym, że każdy jest w stanie całkowicie zaspokoić wszystkie swoje pragnienia; wystarczy przeprowadzić reformę, która pozwoli ludziom pokonać określone przeszkody postawione przez nieodpowiednie instytucje. Przyroda jest szczodra i hojnie obdarowuje ludzkość. Rzadkość to sztuczny wytwór ustanowionych przez człowieka praktyk. Ich wyeliminowanie zapewni dostatek.

W doktrynie Karola Marks'a i jego zwolenników rzadkość jest kategorią wyłącznie historyczną, zjawiskiem związanym z pradziejami człowieka, które zostanie na zawsze zlikwidowane wskutek zniesienia własności prywatnej. Kiedy ludzkość dokona skoku z królestwa konieczności w królestwo wolności<sup>1</sup>, dzięki czemu osiągnie „wyższe stadium społeczeństwa komunistycznego”, nastąpi era obfitości i będzie można dać „każdemu według jego potrzeb”<sup>2</sup>. W olbrzymiej

<sup>1</sup> Zob. Fryderyk Engels, *Anty-Dühring*, tłum. Paweł Hoffman, w: Karol Marks, Fryderyk Engels, *Dzieła*, Warszawa 1972, t. 20, s. 316.

<sup>2</sup> Zob. Karol Marks, *Krytyka programu gotyjskiego*, tłum. Antoni Bal, w: Karol Marks, Fryderyk Engels, *Dzieła*, Warszawa 1972, t. 19, s. 24.

spuściznie pisarskiej marksistów nie ma najmniejszej aluzji wskazującej na możliwość, że społeczeństwo komunistyczne w swoim „wyższym stadium” mogłoby doświadczać niedoborów naturalnych czynników produkcji. Problem przykrości pracy znika jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki, ustępując miejsca twierdzeniu, że praca – oczywiście w komunizmie – nie będzie cierpieniem, lecz przyjemnością, „najważniejszą potrzebą życiową”<sup>3</sup>. Uważano, że niezadowalające wyniki „eksperymentu” rosyjskiego są spowodowane wrogością kapitalistów oraz tym, że socjalizm wprowadzony tylko w jednym kraju nie był jeszcze doskonały i nie mógł doprowadzić do przejścia w „wyższe stadium”. Ostatnio zaś mówi się, że do jego niepowodzenia przyczyniła się wojna.

Radykalni inflacjonisi, tacy jak Proudhon i Ernest Solvay, uważają, że rzadkość to rezultat sztucznego ograniczania ekspansji kredytowej oraz tworzenia barier dla innych metod zwiększania ilości pieniądza w obiegu. Ograniczenia te są narzucone naiwnemu społeczeństwu przez klasę egoistycznych bankierów. Panaceum na nie mają stanowić nieograniczone wydatki publiczne.

Tak przedstawia się mit potencjalnego dostałku i dobrobytu. Ekonomia może zostawić historykom i psychologom wyjaśnienie przyczyn popularności tego rodzaju myślenia życzeniowego, marzycielstwa i pustosławia. Od siebie może tylko dodać, że jej domeną są problemy, z którymi człowiek zmaga się dlatego, że jego życie jest uwarunkowane przez czynniki naturalne. Ekonomia zajmuje się działaniem, to znaczy świadomym dążeniem do możliwie jak najskuteczniejszego wyeliminowania dyskomfortu. Nie ma nic do powiedzenia na temat stanów rzeczy, które występują w nirealnym, a nawet niemożliwym do pojęcia przez ludzki umysł świecie nieograniczonych możliwości. W takim świecie oczywiście nie istniałoby prawo wartości, nie występowałaby rzadkość ani problemy ekonomiczne. Nie byłoby tych zjawisk, ponieważ nie istniałaby możliwość dokonywania wyborów, nie byłoby miejsca na działanie i pracę umysłu. U istot, które by dobrze prosperowały w takim świecie, nigdy nie rozwinęłaby się umiejętność rozumowania ani myślenia. Gdyby taki świat stał się siedliskiem potomków rodzaju ludzkiego, to owi szczęśliwcy zatraciłiby zdolność myślenia i przestali być ludźmi. Najważniejszym zadaniem rozumu jest przecież ciągłe zmaganie się z ograniczeniami, które nakłada na człowieka natura, nieustanna walka z rzadkością. Działający i myślący człowiek jest wytworem świata rzadkości, w którym dobrobyt można osiągnąć jedynie za cenę wysiłku i trudu, a więc postępowania powszechnie zwanego ekonomicznym.

## 2. Metoda konstrukcji myślowych

Specyficzną metodą ekonomii jest metoda tworzenia konstrukcji myślowych.

Jest to metoda prakseologii. Została starannie opracowana i udoskonalona w trakcie badań prowadzonych przez ekonomię w węższym sensie, ponieważ ekonomia, przynajmniej jak na razie, jest najlepiej rozwiniętą gałęzią prakseologii. Ci, którzy chcą wypowiedzieć się na temat zagadnień powszechnie nazywanych

---

<sup>3</sup> Ibid.

ekonomicznymi, odwołują się do tej właśnie metody. Należy zauważyc, że nie tylko nauka posługuje się konstrukcjami myślowymi do badania tych zagadnień. Tę samą metodę stosuje przy ich rozpatrywaniu laik. Konstrukcje laika są jednak do pewnego stopnia chaotyczne, ekonomia natomiast stara się opracować je możliwie jak najskrupulatniej, sumiennie i precyjnie, a także krytycznie ocenić ich uwarunkowania i założenia.

Konstrukcja myślowa to pojęciowe wyobrażenie sekwencji zdarzeń będących logicznym następstwem składników działania, które przyczyniły się do jego zapoczątkowania. Jest to wynik rozumowania dedukcyjnego, którego zasadniczą podstawę stanowi fundamentalna kategoria działania, a mianowicie akt wyboru i odrzucenia. Budując taką konstrukcję myślową, ekonomista nie zastanawia się, czy opisuje ona rzeczywiste warunki będące przedmiotem analizy. Nie interesuje go również to, czy system postulowany przez konstrukcję myślową może istnieć i funkcjonować. Nawet takie konstrukcje myślowe, które wydają się niewiarygodne, wewnętrznie sprzeczne lub niemożliwe do zrealizowania, mogą okazać się przydatne lub wręcz niezbędne do zrozumienia rzeczywistości, o ile ekonomista potrafi się nimi odpowiednio posługiwać.

Słuszność metody konstrukcji myślowych została potwierdzona jej sukcesem. Prakseologia, w przeciwieństwie do nauk przyrodniczych, nie może odwoływać się do eksperymentów laboratoryjnych i percepcji zmysłowej przedmiotów świata zewnętrznego. Musi więc wypracować metody całkowicie odmienne od metod stosowanych w fizyce i biologii. Poważnym błędem byłoby poszukiwanie odpowiednika konstrukcji myślowych w obszarze nauk przyrodniczych. Konstrukcje myślowe prakseologii nie dają się porównać z percepcją przedmiotów zewnętrznych ani ocenić z punktu widzenia takiego doświadczenia. Ich rola polega na tym, że mają pomóc w badaniu, w którym człowiek nie może polegać na swoich zmysłach. Zestawiając konstrukcje myślowe z rzeczywistością, nie możemy stawać pytania o to, czy są one zgodne z doświadczeniem i danymi empirycznymi. Musimy natomiast zapytać o to, czy założenia naszej konstrukcji są identyczne z okolicznościami działań, które chcemy zrozumieć.

Najczęściej stosowanym wzorcem budowania konstrukcji myślowych jest łączenie od działania pewnych okoliczności panujących w danej sytuacji. Dzięki temu zabiegowi możemy uchwycić hipotetyczne konsekwencje braku tych okoliczności i jesteśmy w stanie zrozumieć, jakie konsekwencje wiążąby się z ich zaistnieniem. Tak oto przez skonstruowanie wyobrażenia stanu, w którym brak jest działania – albo dlatego że jednostka jest całkowicie zadowolona i nie odczuwa żadnego dyskomfortu, albo dlatego że nie zna żadnego sposobu, aby zwiększyć swój dobrobyt (satysfakcję) – dochodzimy do zrozumienia kategorii działania. Dzięki temu osiągamy również zrozumienie pojęcia procentu pierwotnego, wyprowadzając je z konstrukcji myślowej, w której nie istnieje różnica między doznaniemi satysfakcji w okresach równych co do długości, lecz niejednakowych pod względem ich oddalenia w czasie od momentu działania.

Metoda konstrukcji myślowych, niezbędne narzędzie prakseologii, to jedyna metoda badań prakseologicznych i ekonomicznych. Jest ona niewątpliwie trudna, ponieważ może prowadzić do fałszywych sylogizmów. Można ją porównać

do stąpania po niebezpiecznej grani – po obu stronach prowadzącej przez nią ścieżki zieją przepaści absurdu i nonsensu. Jedynie bezwarunkowy samokrytyczm może uchronić człowieka przed ześliźnięciem się w otchłań.

### 3. Czysta gospodarka rynkowa

Konstrukcja myślowa czystej, nieskrępowanej gospodarki rynkowej zakłada, że istnieje podział pracy i prywatna własność (kontrola) środków produkcji, a w związku z tym wymiana towarów i usług dokonuje się na rynku. Zakłada też, że czynniki instytucjonalne nie utrudniają funkcjonowania rynku, a rząd, społeczny aparat przymusu i przemocy, mając na względzie ochronę funkcjonowania systemu rynkowego, nie utrudnia jego działania oraz powstrzymuje osoby trzecie od naruszania jego zasad. Rynek jest wolny. Czynniki zewnętrzne wobec rynku nie wpływają na ceny, płace i stopy procentowe. Przyjawszy te wstępne założenia, ekonomia próbuje wyjaśnić funkcjonowanie gospodarki czysto rynkowej. Dopiero w późniejszym stadium, po wykorzystaniu całej wiedzy, jakiej można nabyć dzięki badaniu tej konstrukcji myślowej, ekonomia przystępuje do analizy różnych problemów, które wywołuje na rynku interwencja rządów i innych podmiotów stosujących przymus i przemoc.

Jest rzeczą zdumiewającą, że ta bezspornie poprawna logicznie procedura, jedyna metoda odpowiednia do rozwiązywania poruszanych tu zagadnień, stała się celem zawziętych ataków. Piętnowano ją, utrzymując, że stanowi wyraz tendencjnie pozytywnego nastawienia do liberalnej polityki gospodarczej, którą należy uznać za przejaw reakcji, rojalizm ekonomiczny, manczesteryzm\*, negatywizm itd. Głoszono, że zajmowanie się konstrukcjami myślowymi nie wnosi nic nowego do wiedzy o rzeczywistości. Jednocześnie owi oburzeni krytycy popadają w wewnętrzną sprzeczność, kiedy stosują tę metodę, chcąc dowieść słuszności własnych twierdzeń. Kiedy domagają się ustanowienia płacy minimalnej, wskazują na rzekomo niezadowalające warunki istniejące na wolnym rynku pracy, a kiedy postulują wprowadzenie celu, mówią o rzekomych klęskach, których przyczyną ma być wolny handel. Oczywiście jedyną możliwą metodą wyjaśnienia, na czym miałyby polegać ograniczenia swobodnej gry czynników działających na nieskrępowanym rynku, jest przede wszystkim zbadanie warunków, które istnieją w wolnej gospodarce.

Ekonomiści doszli do wniosku, że cele, które większości wszyscy ludzie chcą osiągnąć dzięki pracy, wysiłkowi i polityce gospodarczej, można najłatwiej osiągnąć wtedy, gdy systemu wolnego rynku nie krępują rządowe dekrety. Nie jest to jednak z góry przyjęty pogląd wynikający z niewłaściwej oceny wpływu rządowej ingerencji na gospodarkę. Przeciwnie, jest to rezultat starannego badania wszystkich aspektów interwencjonizmu.

Ekonomiści klasyczni i kontynuatorzy ich myśli nazywali system nieskrępowanej gospodarki rynkowej „naturalnym”, a zjawiska związane z interwencją rządu w rynek „sztucznyimi” lub „zakłócającymi”. Jednakże terminologia ta również

\* Poglądy szkoły manczesterskiej, czyli grupy zwolenników leseferyzmu w Wielkiej Brytanii. Najważniejsi przedstawiciele: Richard Cobden (1804–1865), John Bright (1811–1889).

wynikała ze szczególnego badania zagadnień interwencjonizmu. Ekonomiści stosowali ją zgodnie z przyjętą ówcześnie praktyką, toteż niepożądaną sytuację panującą w społeczeństwie nazywali „przecijną naturze”.

W epoce oświecenia teści i deści uważali, że prawidłowości rządzące zjawiskami przyrody to wyraz woli Boga. Kiedy oświeceniowi filozofowie odkryli, że także zjawiska związane z ludzkim działaniem i ewolucją społeczeństwa cechują się regularnością, byli skłonni uznać tę prawidłowość za jeszcze jeden przejaw ojcowskiej opieki Stwórcy nad człowiekiem. Taki był w istocie sens teorii harmonii wprzód ustanowionej, którą głosili niektórzy ekonomiści<sup>4</sup>. Filozofia społeczna paternalistycznego despotyzmu kładła nacisk na boską misję królów i autokratów powołanych do rządzenia narodami. Liberałowie odpowiadali na to, że działanie nieskrępowanego rynku, na którym konsument – to znaczy każdy członek społeczeństwa – jest suwerenem, daje bardziej zadowalające rezultaty niż dekrety namaszczonej władców. Obserwujcie – powiadali – jak działa system rynkowy, bo tam również widać palec boży.

Oprócz konstrukcji myślowej czystej gospodarki rynkowej klasyczni ekonomiści opracowali również jej logiczne przeciwieństwo – konstrukcję myłową wspólnoty socjalistycznej. W procesie heurystycznym, który ostatecznie doprowadził do odkrycia sposobu działania gospodarki rynkowej, wyobrażenie to było nawet logicznie wcześniejsze. Ekonomiści postawili sobie pytanie, czy krawiec mógłby zaopatrzeć się w chleb i buty, gdyby nie istniał nakaz rządu zmuszający piekarza i szewca do zaspokojenia jego potrzeb. Początkowo sądzono, że ingerencja władcy jest niezbędna, aby każdy specjalista świadczył usługi na rzecz innych. Ekonomiści byli zdumieni, kiedy odkryli, że nie istnieje potrzeba takiego przymusu. Przeciwstawiając produktywność zyskowności, interes własny dobra publicznego i egoizm altruizmowi, ekonomiści nieświadomie odwoływali się do wyobrażenia systemu socjalistycznego. Ich zachwyt „automatyzmem”, jeśli można tak powiedzieć, w sterowaniu systemem rynkowym wynikał właśnie z tego, że zrozumieli, iż „anarchiczny” stan produkcji zapewnia ludziom lepsze zaopatrzenie niż nakazy scentralizowanego, wszechmocnego rządu. Idea socjalizmu – systemu podziału pracy podlegającego całkowitej kontroli i kierownictwu planującego autorytetu – nie powstała w głowach utopijnych reformatorów. Owi utopiści dążyli raczej do autarkicznej koegzystencji małych, samowystarczalnych podmiotów gospodarczych. Przykładem może tu być falanster Fourniera. Radykalizm reformatorów przekształcił się w socjalizm, kiedy wyobrażenie gospodarki, którą zawiaduje rząd narodowy lub ogólnoszczególny, zawarte w teoriach ekonomistów, obrali za model postulowanego przez siebie nowego porządku.

#### *Maksymalizacja zysków*

Panuje powszechnie przekonanie, że ekonomiści, którzy zajmują się zagadnieniami gospodarki rynkowej, przyjmują nierealistyczne założenie, jakoby wszy-

<sup>4</sup> Nie należy mylić doktryny harmonii wprzód ustanowionej w funkcjonowaniu systemu nieskrępowanego rynku z teorią harmonii dobrze pojętych interesów w systemie rynkowym, choć występują między nimi pewne podobieństwa. Zob. też: s. 571–579.

sco dążyli zawsze do osiągnięcia możliwie jak największych korzyści. Mówią się, że tworzą oni wyobrażenie istoty kierującej się wyłącznie egoistycznymi i racjonalnymi motywami, dla której liczy się tylko zysk. Taki *homo oeconomicus* przypomina być może graczy giełdowych lub spekulantów, ale olbrzymia większość ludzi wcale nie jest do niego podobna. Zajmowanie się tym fikcyjnym wyobrażeniem nie wnosi nic do wiedzy o rzeczywistości.

Nie ma potrzeby wracać do wszystkich nieporozumień, błędów i nieścisłości zawartych w tym poglądzie. Był to przedmiot pierwszych dwóch części tej książki. Wystarczy, jeśli w tym miejscu zajmiemy się zagadnieniem maksymalizacji zysków.

Prakseologia w ogóle, a ekonomia w zakresie swojej specyficznej dziedziny nie przyjmują żadnych założeń dotyczących źródeł ludzkiego działania, oprócz tego, że działający człowiek dąży do usunięcia dyskomfortu. W konkretnych warunkach rynku działanie oznacza kupowanie i sprzedawanie. To, co ekonomia twierdzi na temat popytu i podaży, odnosi się do każdego rodzaju popytu i podaży, a nie jedynie do popytu i podaży występujących w specyficznych warunkach, które wymagają osobnego opisu lub definicji. Nie potrzeba wprowadzać dodatkowych założeń, by stwierdzić, że człowiek, który stoi przed wyborem większego lub mniejszego zysku ze sprzedaży jakiegoś towaru, wybierze *ceteris paribus* ofertę wyższej ceny. Wyższa cena oznacza dla sprzedającego lepsze zaspokojenie jego potrzeb. To samo odnosi się – *mutatis mutandis* – do kupującego. Dzięki kwocie zaoszczędzonej na kupnie towaru może wydać więcej na zaspokojenie innych potrzeb. Kupowanie po jak najniższej cenie i sprzedawanie po jak najwyższej nie jest w pozostałych warunkach niezmienionych postępowaniem, którego wyjaśnienie wymagałoby przyjęcia jakichś szczególnych założeń dotyczących motywów i moralności działającego podmiotu. To jedynie przykład działania spełniającego wszystkie warunki wymiany rynkowej.

Przedsiębiorca jest sługą konsumentów, gdyż musi spełniać ich życzenia. Nie może ulegać własnym kaprysom i zachciankom, natomiast kaprysy i zachcianki jego klientów to dla niego najwyższe prawo, jednak pod warunkiem, że klienci są gotowi za nie zapłacić. Musi dostosowywać swoje działania do wymagań konsumentów. Gdy konsumenci są pozbawieni gustu i wolą rzeczy brzydkie lub pospolite, musi – wbrew własnym przekonaniom – dostarczać im takich przedmiotów<sup>5</sup>. Jeśli konsumenci nie chcą płacić za produkty krajowe wyższej ceny niż za towary produkowane za granicą, musi nabyć towary zagraniczne, jeżeli są tańsze. Pracodawca nie może być szczodry kosztem klientów. Nie może płacić wyższych wynagrodzeń niż dyktuje rynek, jeśli klienci nie zamierzają płacić proporcjonalnie wyższych cen za towary pochodzące z fabryk, w których płace są wyższe.

Inaczej jest w wypadku kogoś, kto wydaje zarobione przez siebie pieniądze. Może z nimi zrobić, co mu się podoba. Może je przeznaczyć na jałmużnę; może,

---

<sup>5</sup> Malarz jest przedsiębiorcą, jeśli chce tworzyć obrazy, które może sprzedać za jak najwyższą cenę. Malarz, który nie dostosowuje się do gustów kupujących i, lekceważąc związane z tym przykro konsekwencje, kieruje się wyłącznie własnymi ideałami artystycznymi, jest twórczym geniuszem. Zob. s. 119–120.

kierując się różnymi poglądami i uprzedzeniami, powstrzymywać się od zakupu towarów o określonym pochodzeniu, a także wybierać gorsze lub droższe produkty zamiast lepszych jakościowo i tańszych.

Kupujący z zasady nie robią prezentów sprzedającemu. Zdarzają się jednak wyjątki. Czasami trudno jest określić, gdzie przebiega granica między kupowaniem niezbędnych towarów i usług a dawaniem jałmużny. Gdy ktoś dokonuje zakupu na wyprzały, z której dochód jest przeznaczony na cele charytatywne, to płacąc za товар, ofiarowuje tym samym pewien datek. Jeśli ktoś rzuca 10 centów niewidomemu muzykowi na ulicy, to oczywiście nie płaci za wątpliwej jakości występ, lecz po prostu daje jałmużnę.

W działaniu człowiek jest jednością. W działaniach przedsiębiorcy, właściciela firmy, czasem może zacierać się różnica między interesem a dobrotą. Jeśli ktoś taki chce pomóc przyjacielowi będącemu w kłopotach, to z delikatności zrobi to w taki sposób, żeby oszczęścić beneficjentowi zażenowania związanego z przyjęciem jałmużny. Na przykład zaoferuje przyjacielowi posadę w swoim biurze, choć go tam nie potrzebuje lub mógłby zatrudnić na tym stanowisku za niższą płacę inną osobę o takich samych kwalifikacjach. Wynagrodzenie przyjaciela jest formalnie częścią wydatków firmy, w rzeczywistości zaś stanowi część wydatków pochodzących z dochodu przedsiębiorcy. Ścisłe mówiąc, jest to konsumpcja, a nie wydatek służący wzrostowi zysków firmy<sup>6</sup>.

Zwykle zauważa się to, co namacalne, widzialne i mierzalne, a pomija resztę zjawisk, co prowadzi do niefortunnych pomyłek. Konsument kupuje nie tylko żywność i kalorie. Chce jeść tak jak człowiek, a nie jak wilk. Pokarm zaspokaja apetyt tym lepiej, im bardziej smakowicie jest przyrządzone i podany, im wytworniejsze<sup>7</sup> jest nakrycie stołu i im przyjemniejsze jest otoczenie, w którym go się spożywa. W rozważaniach dotyczących wyłącznie chemicznych aspektów trawienia pomija się te czynniki. Jednak pogląd, że odgrywają one ważną rolę w kształtowaniu cen żywności, jest całkowicie zgodny z twierdzeniem, iż ludzie wolą *ceteris paribus* kupować na najtańszym rynku. Jeśli kupujący ma do wyboru dwie rzeczy, które w opinii chemików i technologów są dokładnie takie same, i wybiera droższą z nich, to nie czyni tak bez powodu. Przy założeniu, że nie popełnia błędu, płaci on za usługi, o których chemia czy technologia z ich specyficznymi metodami badawczymi nie mogą nic powiedzieć. Jeżeli ktoś decyduje się na drogi lokal dla tego, że lubi wypić koktail tam, gdzie bywają księżata, można mu zarzucić próżność. Nie sposób jednak zaprzeczyć, że jego postępowanie służy zwiększeniu zadowolenia.

To, co człowiek robi, zawsze ma na celu zwiększenie jego satysfakcji. Jedynie w tym sensie wolno nam posłużyć się określeniem „egoizm” i pokazać, że każde

<sup>6</sup> Do takiego zacierania granicy między wydatkami firmowymi a konsumpcyjnymi zachęcają często uwarunkowania instytucjonalne. Wydatek, który można zaliczyć do kosztów handlowych, zmniejsza dochód netto, a więc również obniża wysokość należnych podatków. Jeśli podatki stanowią 50 procent dochodu, to przedsiębiorca, dobrotę, który przeznacza jego część na prezenty, tylko 50 procent ich ceny pokrywa z własnej kieszeni. Drugą połowę płaci urząd skarbowy.

<sup>7</sup> Oczywiście w rozważaniach przyjmujących punkt widzenia fizjologii żywienia czynniki te nie będą traktowane jako nieistotne.

działanie jest z konieczności egoistyczne. Egoistyczne jest nawet działanie zmierzające bezpośrednio do poprawy sytuacji innych. Działający podmiot uznaje, że większą satysfakcję przyniesie mu nakarmienie innych niż zaspokojenie własnego głodu. Przyczyną jego dyskomfortu jest świadomość, że inni ludzie są w potrzebie.

Wprawdzie większość ludzi zachowuje się inaczej i woli napełnić własny żołądek niż cudzy, ale nie ma to nic wspólnego z ekonomią. Jest to prawda wynikająca z doświadczenia historycznego. W każdym razie ekonomia dotyczy każdego rodzaju działania, bez względu na to, czy jego motywem jest potrzeba zaspokojenia głodu, czy potrzeba nakarmienia innych.

Jeśli maksymalizacja zysków oznacza, że człowiek dokonując dowolnej transakcji rynkowej, dąży do osiągnięcia jak największej korzyści, to takie sformułowanie ma charakter pleonazmu czy peryfrazy. Stwierdza ono jedynie to, co zawiera się w samej kategorii działania. Gdyby miało oznaczać coś innego, wyrażałoby jakieś błędne pojęcie.

Niektórzy ekonomiści uważają, że zadaniem ekonomii jest ustalenie, w jaki sposób w skali całego społeczeństwa można zapewnić jak największe zadowolenie jak największej liczby ludzi. Nie rozumieją, że nie istnieje metoda, która pozwalałaby na zmierzenie poziomu zadowolenia osiąganego przez poszczególne jednostki. Błędnie rozumieją charakter sądów, które opierają się na porównaniu szczęścia odczuwanego przez różne osoby. Wygglaszają arbitralne sądy wartościujące, choć wydaje im się, że opisują jedynie fakty. Można wyznawać pogląd, że okradanie bogatych w celu obdarowania biednych jest sprawiedliwe. Jednak nazywanie czegoś sprawiedliwym lub niesprawiedliwym jest zawsze sądem wartościującym, a więc ma charakter osobisty i nie podlega weryfikacji ani falsyfikacji. Celem ekonomii nie jest formułowanie sądów wartościujących, lecz poznawanie skutków określonych sposobów działania.

Panuje przekonanie, że wszyscy ludzie mają podobne potrzeby fizjologiczne i że równość w tej sferze stanowi podstawę pomiaru stopnia ich subiektywnego zadowolenia. Ktoś, kto wyraża taki pogląd i postuluje stosowanie tego rodzaju kryteriów w polityce rządu, proponuje w istocie, ażeby ludzi traktować tak, jak hodowca bydła traktuje swoje stado. Ów reformator nie rozumie, że nie istnieje uniwersalna zasada odżywiania się, która obowiązywałaby wszystkich ludzi. To jednostka wybiera jedną z tych zasad, kierując się własnymi celami. Hodowca bydła nie karmi swoich krów po to, żeby były szczęśliwe, lecz po to, by osiągnąć cele, które sobie zaplanował. Może to być zwiększenie produkcji mleka, mięsa lub jeszcze coś innego. A jaki rodzaj człowieka chciałby uzyskać hodowcy ludzi? Sportowców czy matematyków? Żołnierzy czy pracowników fabryk? Ci, którzy pragnęliby uczynić z ludzi przedmiot planowego systemu hodowli i żywienia, przypisywałiby sobie prawo despotycznej władzy i używali współobywateli do własnych celów, które nie pokrywałyby się z ich celami.

W sądach wartościujących jednostka potrafi określić, co daje jej większe, a co mniejsze zadowolenie. Sądy wartościujące na temat zadowolenia innej osoby nie mówią nic na temat jej satysfakcji. Stwierdzają jedynie, jaki stan drugiej osoby sprawia większą satysfakcję temu, kto je wypowiada. Reformatorzy poszukujący

sposobu zapewnienia jak największego ogólnego zadowolenia informują nas jedynie o tym, jaki stan innych sprawi im największą przyjemność.

#### 4. Gospodarka autystyczna

Żadna inna konstrukcja myślowa nie wywołała takiego sprzeciwu jak konstrukcja izolowanego, całkowicie samowystarczalnego podmiotu gospodarczego. Tymczasem ekonomia nie może się bez niego obyć. W celu analizy wymiany międzyludzkiej musi porównać ją z warunkami, w której wymiana taka nie istnieje. Konstruuje więc dwie odmiany wyobrażenia gospodarki autystycznej, w której istnieją wyłącznie wymiany autystyczne: obraz gospodarki izolowanej jednostki oraz gospodarki społeczeństwa socjalistycznego. Stosując tę konstrukcję myślową, ekonomiści pomijają zagadnienie, czy taki system mógłby rzeczywiście istnieć<sup>8</sup>. Są całkowicie świadomi tego, że ich konstrukcja myślowa jest fikcją. Robinson Crusoe, który mimo wszystko mógł istnieć, oraz główny zarządcza doskonale izolowanej wspólnoty socjalistycznej, która nigdy nie istniała, nie byłby w stanie planować i działać tak, jak można planować i działać, posługując się kalkulacją ekonomiczną. Dla potrzeb naszej konstrukcji myślowej wolno nam jednak przyjąć, że mogli oni kalkulować, o ile taka fikcja będzie przydatna w dyskusji na temat specyficznego problemu wymagającego rozwiązania.

Konstrukcja myślowa gospodarki autystycznej leży u podłożu powszechnie stosowanego rozróżnienia między produktywnością a rentownością, które wypracowano jako kryterium sądów wartościujących. Ci, którzy stosują to rozróżnienie, uważają gospodarkę autystyczną, zwłaszcza w jej wariancie socjalistycznym, za najbardziej pożądaną i najdoskonalszy system zarządzania gospodarką. Każde zjawisko gospodarki rynkowej jest oceniane w kontekście pytania, czy można je usprawiedliwić z punktu widzenia systemu socjalistycznego. Za wartościowe i *produktywne* uważa się wyłącznie te działania, które za celowe uznałyby zarządzający takim systemem. Wszelkie inne działania podejmowane w gospodarce rynkowej uważa się za nieproduktywne, mimo że mogą przynosić zysk tym, którzy je podejmują, jak na przykład promocja sprzedaży, reklama, bankowość.

Ekonomia nie ma oczywiście nic do powiedzenia na temat takich arbitralnych sądów wartościujących.

#### 5. Stan spoczynku i gospodarka jednostajnie funkcjonująca

Jedyną metodą rozpatrywania problemu działania jest wyobrażenie sobie, że działanie ma ostatecznie na celu doprowadzenie do stanu, w którym wszelkie działanie ustaje – albo dlatego że został całkowicie usunięty dyskomfort, albo

<sup>8</sup> Zajmujemy się tu zagadnieniami teorii, a nie historii. Nie musimy więc odpierać zarzutów wobec koncepcji izolowanego podmiotu i odwoływać się do historycznej roli samowystarczalnej gospodarki rodzinnej.

dlatego że dalsza eliminacja odczuwanego dyskomfortu jest niemożliwa. Działanie zmierza ku stanowi spoczynku, brakowi działania.

Teoria cen analizuje zgodnie z takim podejściem wymianę międzyludzką. Ludzie dokonują wymian na rynku aż do momentu, kiedy dalsza wymiana jest niemożliwa, ponieważ strony uważają, że kolejny akt wymiany nie przyniesie poprawy ich sytuacji. Potencjalni kupujący uważają, że ceny, których żądają potencjalni sprzedający, są niezadowalające, i vice versa. Nie dochodzi do kolejnych transakcji. Pojawia się stan spoczynku. Ów stan spoczynku, który moglibyśmy nazwać *zwykłym stanem spoczynku*, nie jest konstrukcją myślową. Pojawia się wciąż na nowo. Giełda jest zamkana, kiedy brokerzy przeprowadzą wszystkie transakcje, których mogli dokonać po cenach rynkowych. Tylko ci potencjalni sprzedający lub kupujący, którzy uważali, że cena rynkowa jest zbyt niska lub zbyt wysoka, nie zdecydowali się na kupno albo sprzedaż<sup>9</sup>. To samo da się powiedzieć o wszelkich transakcjach. Można by rzec, że cała gospodarka rynkowa to wielka giełda lub rynek. W każdym momencie dochodzi do wszystkich tych transakcji, które uczestnicy są gotowi zatrzymać przy odpowiedniej cenie. Do kolejnych aktów sprzedaży może dojść jedynie wtedy, gdy zmienią się oceny wartości przynajmniej jednego z uczestników.

Panuje przekonanie, że pojęcie zwykłego stanu spoczynku jest niezadowalające, gdyż odnosi się wyłącznie do wyznaczania cen dóbr, których określona podaż jest już dostępna, a nie mówi nic o wpływie tych cen na produkcję. Zarzut ten nie ma uzasadnienia. Twierdzenia wynikające z pojęcia zwykłego stanu spoczynku obowiązują w odniesieniu do wszystkich transakcji. Istotnie, ci, którzy kupują czynniki produkcji, natychmiast przystąpią do wytwarzania i bardzo szybko powrócą na rynek, by sprzedać swoje produkty i kupić to, czego potrzebują do własnej konsumpcji i podtrzymywania procesów produkcji. Nie podważa to jednak tej argumentacji, gdyż nie zawiera ona stwierdzenia, że stan spoczynku będzie trwał. Bezruch z pewnością zniknie, kiedy tylko zmienią się doraźne warunki, które do niego doprowadziły.

Pojęcie zwykłego stanu spoczynku nie jest konstrukcją myślową, lecz wiernym opisem tego, co zachodzi wciąż od nowa na każdym rynku. Pod tym względem różni się zasadniczo od konstrukcji myślowej ostatecznego stanu spoczynku.

Kiedy zajmujemy się zwykłym stanem spoczynku, koncentrujemy się wyłącznie na tym, co dzieje się teraz. Całą uwagę kierujemy na to, co właśnie się wydarzyło, a pomijamy to, co wydarzy się później, za chwilę, jutro lub w dalszej przyszłości. Zajmujemy się wyłącznie cenami, które są rzeczywiście płacone przy transakcjach, to znaczy cenami z bezpośredniej przeszłości. Nie zastanawiamy się nad tym, czy przyszłe ceny będą takie same.

Przejdźmy do następnego etapu analizy. Skoncentrujmy się teraz na czynnikach, które z pewnością wywołają zmiany cen. Spróbujmy ustalić, w jakim kierunku będą musiały zmierzać te zmiany, zanim ich siła napędowa wyczerpie się i zapanuje kolejny stan spoczynku. Cena odpowiadająca temu przyszłemu stanowi spoczynku była dawniej nazywana przez ekonomistów *ceną naturalną*. Dziś często używa się określenia *cena statyczna*. Aby uniknąć błędnych skoja-

---

<sup>9</sup> Dla uproszczenia pomijamy wahania giełdowe w ciągu dnia.

rzeń, lepiej jest nazywać ją *ceną końcową* i mówić o *końcowym stanie spoczynku*. Ów końcowy stan spoczynku opiera się na konstrukcií myślowej, a nie na opisie rzeczywistości. Końcowy stan spoczynku nigdy nie zostanie osiągnięty, gdyż wciąż pojawiają się nowe czynniki wywołujące zakłócenia. Posłużenie się tą konstrukcją jest konieczne dlatego, że rynek w każdym momencie zmierza w kierunku końcowego stanu spoczynku. Każda kolejna chwila może przynieść nowe zdarzenia, które odmienią ten końcowy stan spoczynku. Rynek cechuje nieustanny niepokój spowodowany dążeniem do określonego końcowego stanu spoczynku.

Cena rynkowa jest zjawiskiem realnym; stanowi stosunek wymiany, który wyraził się w transakcji. Cena końcowa jest ceną hipotetyczną. Ceny rynkowe są faktami historycznymi i dlatego możemy je wyrazić z liczbową ścisłością w dolarach i centach. Cenę końcową można określić jedynie przez podanie warunków wymaganych do jej zaistnienia. Nie można jej przypisać żadnej wartości liczbowej wyrażonej w pieniądzu lub w pewnej ilości innych dóbr. Nigdy nie pojawi się ona na rynku. Cena rynkowa nigdy nie pokryje się z ceną końcową przypisaną momentowi, w którym zaistnieje dana struktura rynku. Katalaktyka nie spełniłaby swojego zadania polegającego na analizie zagadnień związanych z określaniem cen, gdyby nie zajęła się ceną końcową. W sytuacji rynkowej kształtującej cenę kryją się już siły, które będą wpływały na jej zmiany aż do momentu, kiedy – o ile nie wystąpią nowe czynniki – ustali się cena końcowa i końcowy stan spoczynku. Gdybyśmy skoncentrowali się wyłącznie na chwilowych cenach rynkowych i zwykłym stanie spoczynku, lekceważąc to, że rynek podlega w każdym momencie czynnikom, które muszą powodować dalsze zmiany cen i dążenie do kolejnego stanu spoczynku, ograniczylibyśmy w sposób nieuzasadniony obszar naszych badań.

Należy pamiętać o tym, że skutki zmian czynników decydujących o kształtowaniu się cen nie pojawiają się jednocześnie. Musi upłynąć pewien czas, zanim wszystkie staną się widoczne. Między wystąpieniem nowej informacji i całkowitym dostosowaniem się do niej rynku istnieje określony interwał. (Potem, oczywiście, pojawiają się nowe dane). Kiedy zajmujemy się skutkami jakiekolwiek zmian czynników oddziałujących na rynek, musimy pamiętać, że mamy do czynienia z pewnym ciągiem następujących po sobie skutków. Nie możemy z góry przewidzieć, ile czasu będzie musiało między nimi upłynąć. Wiemy jedynie z pewnością, że pewien czas musi upłynąć, choć niekiedy może to być tak krótka chwila, że prawie niezauważalna.

Częstym błędem ekonomistów było to, że nie doceniali elementu czasu. Przyjrzymy się na przykład kontrowersji dotyczącej skutków zmian ilości pieniądza. Niektórzy koncentrowali się wyłącznie na skutkach długookresowych, to znaczy końcowych cenach i końcowym stanie spoczynku. Inni dostrzegali jedynie skutki krótkookresowe, czyli ceny, które kształtowały się od razu po zmianie danych. I jedni, i drudzy popełniali błąd, toteż wnioski, do których dochodzili, były fałszywe. Można by przytoczyć wiele innych przykładów tego rodzaju błędów.

Konstrukcja myślowa końcowego stanu spoczynku charakteryzuje się tym, że w pełni docenia znaczenie zmiany w czasowym następstwie zdarzeń. Pod tym

względem różni się ona od konstrukcji myślowej *gospodarki jednostajnie funkcjonującej (evenly rotating economy)*, w której nie istnieją zmiany danych i czynnika czasu. (Niewskazane i mylące jest nazywanie tej konstrukcji myślowej tak, jak się ją zwykle nazywa, to znaczy gospodarką statyczną lub równowagą statyczną; poważnym błędem jest mylenie jej z konstrukcją myślową gospodarki stacjonarnej)<sup>10</sup>. Gospodarka jednostajnie funkcjonująca to fikcyjny system, w którym ceny rynkowe wszystkich towarów i usług pokrywają się z cenami końcowymi. W systemie tym nie istnieją w ogóle zmiany cen; panuje doskonała stabilność cenowa. Te same transakcje rynkowe nieustannie powtarzają się. Te same ilości dóbr wyższego rzędu przechodzą przez te same stadia przetwarzania, aż ostatecznie wyprodukowane dobra konsumpcyjne trafiają do rąk konsumentów i są konsumowane. Nie występują żadne zmiany danych dotyczących rynku. Dziś nie różni się od wczoraj, a jutro nie różni się od dziś. System jest w ciągłym ruchu, ale pozostaje zawsze w tym samym punkcie. Obraca się jednostajnie wokół nieruchomego środka. Zwykły stan spoczynku ulega ciągłym zaburzeniom, ale natychmiast powraca do poprzedniego poziomu. Wszystkie czynniki, włącznie z tymi, które wywołują nieustanne zaburzenia zwykłego stanu spoczynku, są stałe. Z tego powodu ceny – powszechnie nazywane cenami statycznymi lub cenami równowagi – pozostają również stałe.

Istotą tej konstrukcji myślowej jest eliminacja upływu czasu i ciągłej zmiany zjawisk rynkowych. Pojęcie zmiany dotyczącej podaży lub popytu jest sprzeczne z tą konstrukcją, gdyż dopuszcza ona jedynie takie zmiany, które nie wpływają na konfigurację czynników kształtujących ceny. Nie musimy zaludniać wyimaginowanego świata gospodarki jednostajnie funkcjonującej istotami nieśmiertelnymi, które nie starzeją się i nie rozmnażają. Możemy przyjąć, że w świecie tym ludzie rodzą się, starzeją, a w końcu umierają, jednak pod warunkiem, że całkowita liczba ludności oraz liczba ludzi w poszczególnych przedziałach wiekowych pozostaną niezmienione. Dzięki temu warunkowi popyt na dobra, których konsumpcja ogranicza się do określonych grup wiekowych, nie zmieni się, choć zmienia się jednostki zgłaszające ten popyt.

W rzeczywistości nie istnieje nic takiego jak jednostajnie funkcjonujący system gospodarczy. Jednak w celu przeprowadzenia analizy zagadnień zmiany w sferze danych oraz problemów związanych z niejednostajnym i nieregularnie zmieniającym się ruchem musimy odwołać się do wyobrażenia fikcyjnego stanu, w którym oba te zjawiska nie występują. Jest więc niedorzeczością utrzymywać, że konstrukcja gospodarki jednostajnie funkcjonującej nie wyjaśnia warunków panujących w zmieniającym się świecie. Absurdem jest żądać od ekonomistów, by zamiast zajmować się rzekomo wyłącznie „statyką”, zajęli się badaniem „dynamiki”. Tak zwana metoda statyczna jest odpowiednim narzędziem intelektualnym do badania zmiany. Nie istnieje inny sposób badania złożonych zjawisk związanych z działaniem, niż taki, w którym najpierw całkowicie pomija się zmianę, potem wprowadza izolowany czynnik wywołujący zmianę, a wreszcie analizuje jego skutki, przyjawszy założenie, że pozostałe czynniki pozostają niezmienione. Bezsensowny jest także pogląd, że przydatność konstrukcji gospodar-

---

<sup>10</sup> Zob. s. 217.

ki jednostajnie funkcjonującej jest tym większa, im bardziej przedmiot naszych badań, sfera rzeczywistego działania, odpowiada tej konstrukcji, to znaczy im mniejszym podlega zmianom. Metoda statyczna, to znaczy zastosowanie konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej, jest jedną metodą analizowania interesujących nas zmian, bez względu na to, czy są to zmiany duże, małe, nagłe, czy powolne.

Wszystkie przedstawione dotąd zarzuty wobec stosowania konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej są całkowicie chybione. Ich autorzy nie zrozumieli na czym polegają trudności związane z tą konstrukcją i stąd nie pojmują, dlaczego może ona łatwo doprowadzić do błędów i nieścisłości.

Działanie jest zmianą, a zmiana to czasowe następstwo. W gospodarce jednostajnie funkcjonującej nie ma zmian ani następstwa wydarzeń. Działanie to dokonywanie wyborów i radzenie sobie z niepewną przyszłością. W gospodarce jednostajnie funkcjonującej nie ma wyboru, a przyszłość nie jest niepewna, ponieważ nie różni się od znanego stanu obecnego. W takim niezmiennym systemie nie ma żywych ludzi dokonujących wyborów i popełniających pomyłki. Jest to świat bezdusznego, niemyślących automatów. Nie jest to społeczeństwo ludzkie, lecz mrowisko.

Te niedające się pogodzić sprzeczności nie mają jednak wpływu na przydatność omawianej konstrukcji myślowej w rozwiązywaniu problemu, do którego analizy jest ona narzędziem właściwym i niezbędnym. Chodzi tu o problem stosunku między cenami produktów i cenami czynników potrzebnych do ich produkcji, a także związane z tym zagadnienia przedsiębiorczości, zysku i straty. Aby zrozumieć rolę przedsiębiorczości oraz znaczenie zysku i straty, konstruujemy system, w którym zjawiska te nie istnieją. Wyobrażenie to jest jedynie narzędziem myślenia, a nie opisem możliwego stanu rzeczy, który można by stworzyć. Nie da się wyprowadzić logicznych wniosków z konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej, ponieważ z wyobrażenia gospodarki rynkowej nie da się usunąć przedsiębiorcy. Różne komplementarne czynniki produkcji nie spotykają się spontanicznie. Połączyć je musi celowy wysiłek ludzi dążących do określonych celów i powodowanych chęcią zwiększenia swego zadowolenia. Wyeliminowanie przedsiębiorcy oznacza wyłączenie siły napędowej całego systemu rynkowego.

Kolejną ułomnością konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej jest to, że tkwi w niej niewypowiedziane założenie o istnieniu wymiany pośredniej i posługiwaniu się pieniądzem. Nie wiadomo jednak, o jaki chodziłoby pieniądz. W systemie pozbawionym zmiany, w którym nie ma niepewności co do przyszłości, nie trzeba wcale trzymać gotówki. Każdy dokładnie wie, jakiej ilości pieniądza będzie potrzebował w dowolnym momencie przyszłości. Dzięki temu może ulokować wszystkie otrzymywane fundusze w taki sposób, że termin ich płatności przypadnie w tym dniu, w którym będzie ich potrzebował. Przypuśćmy, że istnieje wyłącznie pieniądz złoty oraz tylko jeden bank centralny. Wraz ze stopniowym przybliżaniem się do stanu gospodarki jednostajnie funkcjonującej wszyscy ludzie i wszystkie firmy coraz bardziej ograniczają zasoby pieniądza trzymanego w gotówce. Uwolnione dzięki temu złoto jest przeznaczane na cele nie pieniężne, przemysłowe. Kiedy ostatecznie zostaje osiągnięta równowaga

gospodarki jednostajnie funkcjonującej, nie istnieją już żadne zasoby gotówkowe. Złoto nie jest już wykorzystywane do celów pieniężnych. Jednostki i firmy dysponują wierzytelnościami w banku centralnym, a ich poszczególne elementy zapadają w terminach pokrywających się z datami, w których posiadacz roszczeń będzie potrzebował odpowiedniej kwoty na pokrycie swoich zobowiązań. Bank centralny nie potrzebuje rezerw, ponieważ suma dziennych wpłat jego klientów jest równa sumie wypłat. W istocie więc wszystkie transakcje mogą być dokonywane za pomocą transferów w księgach bankowych bez konieczności użycia gotówki. W takim systemie „pieniądz” nie jest więc środkiem wymiany; nie jest w ogóle pieniądem. Stanowi jedynie miernik (*numéraire*) – ulotną i nieuchwytną jednostkę rozrachunkową o niejasnym i nieokreślonym charakterze – który fantazja części ekonomistów oraz błędy wielu laików przypisały pieniądzowi. Użycie tych liczbowych wyrażeń przez sprzedającego lub kupującego nie wpływa na istotę transakcji, jest neutralne wobec działań gospodarczych podejmowanych przez ludzi. Jednak pojęcie neutralnego pieniądza jest nierealne i nieprawdopodobne<sup>11</sup>. Gdybyśmy mieli użyć niewłaściwej terminologii stosowanej w wielu dzisiejszych publikacjach ekonomicznych, powiedzielibyśmy, że pieniądz jest z konieczności czynnikiem „dynamicznym”. W systemie „statycznym” nie ma miejsca dla pieniądza. Tymczasem pojęcie gospodarki rynkowej bez pieniądza jest wewnętrznie sprzeczne.

Konstrukcja myślowa jednostajnie funkcjonującego systemu jest pojęciem ograniczającym. Pojęcie to w istocie wyklucza możliwość działania. W systemie, który je zakłada, świadome dążenie myślącego człowieka do usunięcia dyskomfortu zostaje zastąpione automatycznymi reakcjami. Tej problematycznej konstrukcji myślowej możemy używać jedynie pod warunkiem, że będziemy cały czas pamiętać, do jakich celów ma służyć. Po pierwsze, chcemy zanalizować wiadoczne w każdym działaniu dążenie do tego, by ustanowić gospodarkę jednostajnie funkcjonującą. Musimy przy tym pamiętać, że dążenie to nigdy nie doprowadzi do celu w świecie, który nie jest doskonale nieruchomy i niezmienny, a więc martwy, lecz w świecie żywym. Po drugie, musimy zrozumieć, na czym polegają różnice między warunkami panującymi w świecie żywym, w którym istnieje działanie, a warunkami w świecie nieruchomym. O tym możemy się przekonać jedynie stosując *argumentum a contrario*, którym jest wyobrażenie nieruchomej gospodarki. W ten sposób dochodzimy do wniosku, że zajmowanie się niepewną, nieznaną przyszłością – to znaczy konieczność spekulowania – jest nieodłącznie związane z każdym działaniem, a zysk i strata stanowią jego właściwości, których nie da się wyeliminować za pomocą jakiegoś cudownego zaklęcia. Jest to metoda stosowana przez ekonomistów, którzy dobrze rozumieją te podstawowe zagadnienia; można ją nazwać *metodą logiczną* ekonomii, w odróżnieniu od *metody matematycznej*.

Ekonomiści matematyczni pomijają w swoich badaniach działania, które – z nierealistycznym założeniem, że w przyszłości nie pojawią się żadne nowe dane – mają doprowadzić do powstania gospodarki jednostajnie funkcjonującej. Nie dostrzegają oni spekulującej jednostki, która nie dąży do ustanowienia gospodarki jednostajnie funkcjonującej, lecz chce – zastosowawszy środki bar-

---

<sup>11</sup> Zob. s. 355–357.

dziej odpowiednie do celu – osiągnąć zysk z działania pozwalającego możliwie najskuteczniej usunąć dyskomfort. Koncentrują się wyłącznie na wyimaginowanej równowadze, która miałaby zostać osiągnięta dzięki wszystkim działaniom tego rodzaju, gdyby w przeszłości nie pojawiły się żadne nowe dane. Opisują tę wyimaginowaną równowagę za pomocą systemu równań różniczkowych. Nie zauważają, że w opisywanym przez nich stanie rzeczy nie istnieje już żadne działanie, lecz wyłącznie ciąg zdarzeń wywołanych przez mistycznego pierwszego poruszyciela. Całą energię skupiają na przedstawieniu za pomocą symboli matematycznych różnych „stanów równowagi”, to znaczy stanów spoczynku i braku działania. Traktują równowagę tak, jakby była realnym bytem, a nie pojęciem ograniczającym, a więc wyłącznie narzędziem intelektualnym. Ich dokonania sprowadzają się do jałowej zabawy symbolami matematycznymi, rozrywki, która nie może przynieść żadnego poznania<sup>12</sup>.

## 6. Gospodarka stacjonarna

Niekiedy myli się konstrukcję myślową gospodarki stacjonarnej z konstrukcją gospodarki jednostajnie funkcjonującej, podczas gdy dzielą je pewne różnice.

Gospodarka stacjonarna to gospodarka, w której bogactwo i dochód jednostek są niezmienne. W przeciwnieństwie do gospodarki jednostajnie funkcjonującej – są w niej możliwe zmiany. Liczba ludności może się zwiększać lub zmniejszać, lecz pod warunkiem, że jednocześnie rośnie lub maleje łączny majątek i dochód. Zmianom może ulegać popyt na niektóre towary. Owe zmiany muszą być jednak na tyle powolne, żeby transfer kapitału z tych branż produkcji, które mają zostać ograniczone, do tych działów gospodarki, które mają zostać rozbudowane, polegał na nieodnawianiu zużytego wyposażenia kurczących się branż i kierowaniu inwestycji do branż rozwijanych.

Konstrukcja myślowa gospodarki stacjonarnej prowadzi do kolejnych dwóch konstrukcji: gospodarki rozwijającej się (rozszerzającej się) i regresywnej (kurczącej się). W gospodarce rozwijającej się bogactwo i dochód na jednego mieszkańców oraz liczba mieszkańców osiągają coraz wyższe wartości liczbowe, a w gospodarce regresywnej stale maleją.

W gospodarce stacjonarnej suma wszystkich zysków jest równa sumie wszystkich strat. W gospodarce rozwijającej się suma wszystkich zysków przewyższa sumę wszystkich strat. W gospodarce regresywnej suma wszystkich zysków jest mniejsza niż suma strat.

Nieścisłość tych trzech fikcyjnych konstrukcji wynika z tego, że dopuszczały one możliwość mierzenia bogactwa i dochodu. Ponieważ takiego pomiaru nie można dokonać ani nawet sobie wyobrazić, konstrukcje te nie nadają się do ścisłej klasyfikacji warunków panujących w świecie rzeczywistym. Kiedy historia gospodarcza próbuje klasyfikować przemiany ekonomiczne wybranego okresu i stosuje podział na gospodarkę stacjonarną, rozwijającą się i regresywną, to opiera się w istocie na rozumieniu historycznym, a nie na „mierzeniu”.

<sup>12</sup> Krytyczną analizę ekonomii matematycznej można znaleźć także na s. 300–305.

## 7. Integracja funkcji katalaktycznych

Określenia „przedsiębiorca”, „kapitalista”, „właściciel ziemi”, „robotnik”, „konsument” są używane zarówno przez tych, którzy zajmują się zagadnieniami dotyczącymi ich własnych działań, jak i przez naukowców w takich dziedzinach jak historia gospodarcza, ekonomia opisowa oraz statystyka ekonomiczna, które badają problemy związane z działaniami innych ludzi. Wszyscy oni jednak posługując się tymi terminami, mają na myśli typy idealne. Kiedy terminów tych używa ekonomia, oznaczają one kategorie katalaktyczne. Przedsiębiorcy, kapitaliści, właściciele ziemscy, robotnicy i konsumenti występujący w teorii ekonomicznej nie są konkretnymi ludźmi, jakich można spotkać w życiu i historii, lecz reprezentują odrębne funkcje operacji rynkowych. To, że zarówno działający ludzie, jak i nauki historyczne korzystają w swoich rozumowaniach z wyników badań ekonomicznych i że konstruują swoje typy idealne na podstawie kategorii wziętych z teorii prakseologicznej, nie narusza wyraźnego logicznego rozgraniczenia między typem idealnym a kategorią ekonomiczną. Kategorie ekonomiczne, którymi się zajmujemy, odnoszą się do całkowicie zintegrowanych funkcji, typy idealne zaś do wydarzeń historycznych. Żyjący i działający człowiek z konieczności łączy różne funkcje. Nigdy nie jest wyłącznie konsumentem, lecz także przedsiębiorcą, właścicielem ziemi, kapitalistą lub robotnikiem albo kimś utrzymującym się z pieniędzy zarobionych przez nich. Ponadto bardzo często jedna osoba łączy funkcje przedsiębiorcy, właściciela ziemi, kapitalisty, robotnika. Historia dąży do klasyfikowania ludzi według celów, do których zmierzają, i środków, których do tego używają. Ekonomia, badając strukturę działania w społeczeństwie rynkowym, dąży do wyodrębnienia kategorii i funkcji. Są to dwa różne zadania. Różnicę tę najłatwiej jest przedstawić, gdy omawia się pojęcie przedsiębiorcy w rozumieniu katalaktycznym.

W konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej nie ma miejsca na działania przedsiębiorcy, ponieważ konstrukcja ta wyklucza jakkolwiek zmianę danych, która mogłaby mieć wpływ na ceny. Jeśli tylko zrezygnujemy z założenia o niezmienności danych, to stwierdzimy, że każda zmiana informacji musi powodować zmiany w działaniu. Celem działania jest z istoty wpływanie na przyszły stan rzeczy, choćby czasami chodziło jedynie o bezpośrednią przyszłość, jaką jest następna chwila. Stąd też ma na nie wpływ każda błędnie antycypowana zmiana danych, która pojawi się między podjęciem działania a zakończeniem okresu objętego zabezpieczeniem (okresu zabezpieczenia<sup>13)</sup>). Wynik działania jest zawsze niepewny. Działanie jest zawsze spekulacją. Stwierdzenie to jest prawdziwe nie tylko w odniesieniu do gospodarki rynkowej, lecz także wyimaginowanego izolowanego podmiotu, takiego jak Robinson Crusoe, oraz warunków gospodarki socjalistycznej. W konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej nie istnieją przedsiębiorcy ani spekulanci. W realnie funkcjonującej gospodarce każdy jest zawsze przedsiębiorcą i każdy działający podmiot jest spekulantem. Ludzie będący pod opieką innych – niepełnoletni członkowie rodzin w społeczeństwie rynkowym i masy w społeczeństwie socja-

---

<sup>13</sup> Zob. s. 409.

listycznym – wprawdzie sami nie są działającymi podmiotami, a więc nie spekulują, ale doświadczają skutków spekulacji tych, którzy działają.

Mówiąc o przedsiębiorcach, ekonomia ma na uwadze nie konkretnych ludzi, lecz określona funkcję. Funkcja ta nie jest specyfczną cechą pewnej grupy lub klasy ludzi. Jest nieodłącznie związana z każdym działaniem i dotyczy każdego działającego podmiotu. Kiedy przedstawiamy tę funkcję w sposób metaforeczny, posługujemy się metodologicznym półrokiem. Termin „przedsiębiorca” w rozumieniu teorii katalaktycznej oznacza działającego człowieka widzianego jedynie w aspekcie niepewności nieodłącznie związanej z każdym działaniem. Używając tego terminu, trzeba pamiętać, że każde działanie jest osadzone w czasie i z tego względem ma charakter spekulacyjny. Kapitaliści, właściciele ziemi i robotnicy są z koniecznością spekulantami. Są nimi również konsumenci, którzy dążą do zaspokojenia przewidywanych przyszłych potrzeb. Wiele się może zdarzyć między ustami a brzegiem pucharu.

Wyobraźmy sobie konstrukcję myślową czystego przedsiębiorcy doprowadzoną do ostatecznych logicznych konsekwencji. Oto przedsiębiorca nie posiada żadnych kapitałów. Aby uzyskać kapitał niezbędny do podjęcia działań o charakterze przedsiębiorczym, pożyczca go od kapitalistów w postaci kredytu pieniężnego. Co prawda z prawnego punktu widzenia jest właścicielem różnych środków produkcji nabitych za pożyczone kwoty, ale wziawszy pod uwagę bilans jego aktywów i pasywów, nadal nie ma żadnej własności. Jeśli odniesie sukces, zysk będzie należał do niego. Jeśli poniesie porażkę, stracą kapitaliści, którzy pożyczczyli mu fundusze. Taki przedsiębiorca byłby w istocie pracownikiem kapitalistów, który spekuluje na własne ryzyko i zatrzymuje 100 procent zysków netto, nie bierze natomiast odpowiedzialności za straty. Jednak nawet jeśli przedsiębiorca jest w stanie sam zgromadzić część kapitału, a pożyczca jedynie brakujące środki, sytuacja jest zasadniczo taka sama. Bez względu na to, jakie są warunki umowy, kapitaliści odpowiadają za pokrycie tych strat, których przedsiębiorca nie może pokryć z własnych środków. W praktyce kapitalista jest zawsze przedsiębiorcą i graczem. Zawsze ryzykuje utratę swoich funduszy. Nie ma czegoś takiego jak całkowicie bezpieczna inwestycja.

W wypadku samowystarczalnego właściciela ziemi, który uprawia ją tylko w celu zaspokojenia potrzeb rodziny, istotne są wszystkie zmiany mające wpływ na urodzaje oraz na zaspokojenie jego osobistych potrzeb. W gospodarce rynkowej wynik działań farmera zależy od wszystkich zmian dotyczących jego gruntu, które mają wpływ na zaopatryzenie rynku. Nie ulega wątpliwości, że farmer, nawet w znaczeniu potocznym, jest przedsiębiorcą. Żaden właściciel środków produkcji, mających postać dóbr rzeczowych bądź pieniądza, nie może się całkowicie uniezależnić od niepewności związanej z przyszłością. Działanie przedsiębiorcy polega na wykorzystaniu dóbr rzeczowych i pieniądza do produkcji, a więc zabezpieczeniu się na przyszłość.

Zasadniczo to samo odnosi się do robotnika. Rodzi się on jako właściciel pewnych umiejętności. Jego wrodzone zdolności są środkami produkcji, które do wykonywania pewnych rodzajów pracy nadają się lepiej, do wykonywania innych gorzej, a do jeszcze innych są w ogóle nieprzydatne<sup>14</sup>. Jeśli robotnik zdobył umie-

<sup>14</sup> O tym, w jakim sensie pracę należy traktować jako niespecyficzny czynnik produkcji, była mowa na s. 114–115.

jętności potrzebne do wykonywania określonego rodzaju pracy, to czas i środki materialne, które przeznaczył na szkolenie, trzeba uznać za inwestycje. Poniósł pewne nakłady, oczekując, że zwrócią się one dzięki zadowalającym wynikom pracy. Robotnik jest przedsiębiorcą w tym zakresie, w jakim jego wynagrodzenie jest określane przez oferowaną na rynku cenę za ten rodzaj pracy, jaki potrafi wykonywać. Cena ta może ważyć się w zależności od zmiany warunków, podobnie jak ceny wszystkich innych czynników produkcji.

W teorii ekonomicznej definicje rozważanych terminów są następujące: przedsiębiorca to działający człowiek w kontekście zmiany danych na rynku; kapitalista i właściciel ziemi to działający ludzie w kontekście zmiany wartości i ceny, które – nawet jeśli wszystkie dane rynku pozostaną niezmienione – muszą nastąpić wskutek upływu czasu i różnicy między oceną wartości dóbr teraźniejszych a wartością dóbr przyszłych; robotnik oznacza człowieka w kontekście wykorzystania czynnika produkcji, jakim jest ludzka praca. A zatem wszystkie funkcje są dobrze zintegrowane: przedsiębiorca osiąga zysk lub ponosi stratę; właściciele środków produkcji (dób kapitałowych i ziemi) otrzymują procent pierwotny; robotnicy otrzymują wynagrodzenie. W tym sensie budujemy konstrukcję myślową *dystrybucji funkcjonalnej* w odróżnieniu od rzeczywistej dystrybucji historycznej<sup>15</sup>.

Jednak w ekonomii termin „przedsiębiorca” wciąż ma inny sens niż ten, który wiąże się z konstrukcją myślową dystrybucji funkcjonalnej. Ekonomiści nazywają przedsiębiorcami także tych, którzy koncentrują się szczególnie na osiągnięciu zysków z dostosowania produkcji do przewidywanych zmian, mają więcej inicjatywy i odwagi oraz są bardziej spostrzegawczy niż przeciętny człowiek, a więc tych, którzy są energicznymi pionierami rozwoju gospodarczego. To pojęcie jest węższe niż pojęcie przedsiębiorcy stosowane w konstrukcji myślowej dystrybucji funkcjonalnej i zawiera tylko część jej elementów. Używanie tego samego terminu w dwóch różnych znaczeniach jest niefortunne. Byłoby wygodniej, gdybyśmy mogli użyć innego słowa na oznaczenie drugiego z opisanych pojęć, na przykład terminu „organizator”.

Należy zaznaczyć, że pojęcia przedsiębiorcy-organizatora nie można zdefiniować z prakseologiczną ścisłością. (Pod tym względem jest ono podobne do pojęcia pieniądza, któremu również brakuje – w przeciwnieństwie do pojęcia środka wymiany – ścisłej prakseologicznej definicji)<sup>16</sup>. Tymczasem ekonomia nie może

<sup>15</sup> Należy jeszcze raz zaznaczyć, że każdy, kto zajmuje się zagadnieniami dotyczącymi określenia zysku, również laik, zawsze posługuje się tą konstrukcją myślową. Ekonomiści jej nie wymyślili; oczyśliły ją jedynie z wad charakterystycznych dla tego powszechnie stosowanego pojęcia. Epistemologiczny opis dystrybucji funkcjonalnej można znaleźć w: John Bates Clark, *The Distribution of Wealth*, New York 1908, s. 5, oraz Eugen von Böhm-Bawerk, *Gesammelte Schriften*, red. F. X. Weiss, Wien 1924, s. 299. Nie powinien zwieść nas termin „dystrybucja”. Jego użycie w tym kontekście jest konsekwencją roli, jaką w historii myśli ekonomicznej odegrała konstrukcja myślowa państwa socjalistycznego (zob. s. 207). W funkcjonowaniu gospodarki rynkowej nie ma w istocie nic, co można by nazwać dystrybucją. Dobra nie są najpierw produkowane, a następnie dystrybuowane, tak jak w państwie socjalistycznym. Słowo „dystrybucja” użyte w określeniu „dystrybucja funkcjonalna” należy rozumieć zgodnie ze znaczeniem, jakie nadawano mu 150 lat temu. Dziś słowo to oznacza rozdzielenie dóbr wśród konsumentów przez firmy zajmujące się handlem.

<sup>16</sup> Zob. s. 340.

się obejść bez pojęcia organizatora, ponieważ wiąże się ono z pewnym zjawiskiem dotyczącym ludzkiej natury, widocznym we wszystkich transakcjach rynkowych i odciskającym na nich swoje głębokie piętno. Chodzi mianowicie o to, że poszczególne jednostki nie reagują na zmianę warunków równie szybko i w taki sam sposób. Jest to jeszcze jeden przejaw tego, że ludzie nie są tacy sami, co wynika zarówno z wrodzonych różnic, jak i z indywidualnych doświadczeń życiowych. Uczestnikami rynku są zarówno pionierzy, jak i ci, którzy jedynie naśladowują sposób działania bardziej obrotnych członków społeczeństwa. Zjawisko przywództwa jest w wypadku rynku nie mniej realne niż w innych sferach ludzkiej aktywności. Siłą napędową rynku, elementem popychającym go ku ciągłym innowacjom i udoskonaleniom jest niepokój organizatora i jego dążenie do osiągnięcia możliwie jak największych zysków.

Brak jednoznaczności nie grozi jednak prezentacji systemu katalaktycznego. Jeśli w jakimś momencie zajdzie obawa, że pojawią się jakiekolwiek wątpliwości, można im zapobiec, stosując termin „organizator” zamiast „przedsiębiorca”.

#### *Funkcja przedsiębiorcy w gospodarce stacjonarnej*

Rynek transakcji terminowych może uwolnić organizatora od części jego funkcji jako przedsiębiorcy. Jeśli przedsiębiorca zabezpieczył się przed możliwymi stratami przez zawarcie odpowiednich transakcji na rynku kontraktów terminowych, w jakimś stopniu przestaje być przedsiębiorcą, przekazując część swojej funkcji drugiej stronie transakcji. Właściciel przedziałni, który kupuje surową bawełnę i odsprzedaje ją w tej samej ilości, wyzbył się części swojej funkcji przedsiębiorcy. Ani nie zyska, ani nie straci na zmianach cen w danym okresie. Oczywiście nie wyzbywa się tej funkcji całkowicie. Zmiany cen przede wszystkim takie zmiany ceny wytwarzanego przez niego rodzaju przedży, które nie są wynikiem wahań cen surowej bawełny, mimo wszystko są dla niego istotne. Nawet jeśli przede wszystkim wyłącznie na zlecenie, za co otrzymuje umówioną zapłatę, to nadal występuje w roli przedsiębiorcy, ponieważ zainwestował w wyposażenie przedziałni.

Możemy wyobrazić sobie gospodarkę, w której warunki wymagane do utworzenia rynków transakcji terminowych są spełnione w wypadku wszystkich rodzajów towarów i usług. W takiej konstrukcji myślowej funkcja przedsiębiorcy jest całkowicie oddzielona od innych funkcji. Pojawia się w niej klasa czystych przedsiębiorców. Ceny ustalone na rynkach terminowych kierują całym aparatem produkcji. Jedynie dealerzy kontraktów terminowych osiągają zyski i ponoszą straty. Wszyscy inni są niejako ubezpieczeni od niepewności związanej z przyszłością. Pod tym względem cieszą się całkowitym bezpieczeństwem. W tej sytuacji szefowie firm są właściwie pracownikami najemnymi otrzymującymi ustalone wynagrodzenie.

Jeśli przyjmiemy ponadto, że owa gospodarka jest gospodarką stacjonarną i wszystkie transakcje terminowe koncentrują się w jednej firmie, staje się oczywiste, iż łączne straty tej korporacji muszą ściśle odpowiadać jej łącznym zyskom. Wystarczy tę korporację znacjonalizować, by otrzymać państwo socjalistyczne,

które nie osiąga zysków i nie ponosi strat, państwo niezmąconego bezpieczeństwa i stabilności. Jednak jest to wyłącznie konsekwencja przyjęcia definicji gospodarki stacjonarnej, która zakłada, że suma strat równa się sumie zysków. W gospodarce podlegającej zmianom musi się pojawić przewaga albo zysków, albo strat.

Dalsze rozważanie tych wydumanych przykładów, które nie posuwają analizy problemów ekonomicznych, byłoby stratą czasu. Jednym powodem, dla którego o nich wspominamy, jest to, że odzwierciedlają one idee będące podłożem niektórych zarzutów podnoszonych wobec kapitalistycznego systemu gospodarczego oraz złudnych projektów objęcia gospodarki nadzorem socjalistycznego rządu. Rzeczywiście, pod względem logicznym system socjalistyczny nie jest sprzeczny z niemożliwymi do zrealizowania konstrukcjami myślowymi gospodarki jednostajnie funkcjonującej oraz gospodarki stacjonarnej. Upodobanie, z jakim ekonomiści matematyczni koncentrują się niemal wyłącznie na warunkach występujących w tych konstrukcjach oraz na zawartym w nich stanie „równowagi”, doprowadziło ludzi do przekonania, że są to jedynie nierealne, wewnętrznie sprzeczne sztuczki słowne i nic ponad to. Z pewnością nie są to odpowiednie modele, które można zastosować do budowy realnego społeczeństwa działających ludzi.

## XV. RYNEK

### 1. Charakterystyka gospodarki rynkowej

Gospodarka rynkowa to społeczny system podziału pracy w warunkach prywatnej własności środków produkcji. Każdy działa na swój rachunek, ale działania jednostki zmierzają zarówno do zaspokojenia jej własnych potrzeb, jak i potrzeb innych ludzi. Działając, każdy służy innym członkom społeczeństwa. Jednocześnie każdy jest obsługiwany przez innych. Każdy jest zarazem środkiem i celem w sobie, ostatecznym celem dla siebie oraz środkiem dla innych w ich wysiłkach zmierzających do osiągnięcia własnych celów.

System ten jest sterowany przez rynek. Rynek kieruje działania jednostki w te obszary, na których może ona najlepiej służyć innym. W działaniu rynku nie ma przymusu ani przemocy. Państwo, społeczny aparat przymusu i przemocy, nie wraca się do rynku ani do działań obywateli kierowanych przez rynek. Swoją władzę dyscyplinowania ludzi wykorzystuje wyłącznie w celu zapobieżenia działaniom szkodliwym dla utrzymania i sprawnego funkcjonowania gospodarki rynkowej. Państwo chroni życie jednostki, jej zdrowie oraz własność przed ich naruszeniem przez przestępco lub wrogów zewnętrznych, posługujących się siłą lub podstępem. Państwo tworzy i chroni środowisko, w którym gospodarka rynkowa może bezpiecznie funkcjonować. Marksistowski slogan „anarchicznej produkcji” trafnie opisuje tę strukturę społeczną jako system gospodarczy, którym nie rządzi dyktator, car produkcji wyznaczający poszczególnym ludziom zadania do wykonania i wymuszający swymi rozkazami posłuszeństwo. Każdy jest wolny, nikt nie podlega rozkazom despoty. Jednostka z własnej woli włącza się w system współpracy. Kieruje nią rynek; rynek wskazuje jej także najlepsze sposoby zwiększania dobrobytu własnego i innych. Sam rynek utrzymuje cały system społeczny w porządku oraz nadaje mu sens i znaczenie.

Rynek nie jest miejscem, rzeczą ani kolektywnym bytem. Rynek jest procesem uruchamianym przez wzajemny wpływ działań różnych jednostek współpracujących w warunkach podziału pracy. Siłami decydującymi o wciąż zmieniającym się stanie rynku są sądy wartościujące tych jednostek oraz ich działania, kierowane owymi sądami. Stan rynku w dowolnym momencie to struktura cen, czyli wszystkie relacje wymiany ustanowione w wyniku interakcji między tymi, którzy chcą sprzedać, a tymi, którzy chcą kupić. Nie ma w rynku nic nieludzkiego ani mistycznego. Proces rynkowy jest w całości wypadkową ludzkich działań. Każde

zjawisko rynkowe można prześledzić aż do konkretnych decyzji podejmowanych przez członków społeczeństwa.

Proces rynkowy to dostosowanie pojedynczych działań różnych członków społeczeństwa rynkowego do wymagań współpracy. Ceny rynkowe informują producentów o tym, co, jak i w jakich ilościach produkować. Rynek ogniskuje działania jednostek. Jest centrum, z którego promieniują działania jednostek.

Gospodarkę rynkową należy wyraźnie odróżnić od drugiego systemu społecznej współpracy w warunkach podziału pracy, który można sobie wyobrazić, choć nie można go zrealizować, a mianowicie systemu społecznej lub państwo-wej własności środków produkcji. Powszechnie nazywa się go socjalizmem, komunizmem, gospodarką planową lub kapitalizmem państwowym. Gospodarka rynkowa, nazywana najczęściej kapitalizmem, oraz gospodarka socjalistyczna wykluczają się wzajemnie. Połączenia tych systemów nie można przeprowadzić ani nawet wyobrazić sobie. Nie ma czegoś takiego jak gospodarka mieszana, system, który byłby częściowo kapitalistyczny, a częściowo socjalistyczny. Produkcję kieruje albo rynek, albo zarządzenia cara lub zespołu carów produkcji.

Jeśli w społeczeństwie zbudowanym na zasadach prywatnej własności środków produkcji niektóre z tych środków stanowią własność publiczną i mają publiczny zarząd – to znaczy należą do rządu lub jego agend i pozostają pod nadzorem rządowym – nie jest to równoznaczne z wprowadzeniem systemu mieszanego, który miałby łączyć elementy socjalizmu i kapitalizmu. To, że państwo lub władze samorządowe posiadają niektóre zakłady przemysłowe i zarządzają nimi, nie pozbawia gospodarki rynkowej jej charakterystycznych cech. Przedsiębiorstwa będące własnością publiczną i zarządzane przez władze państwowie podlegają suwerennemu rynkowi. Jako klienci kupujący surowce, wyposażenie i siłę roboczą oraz sprzedawcy dóbr i usług muszą dostosować się do systemu gospodarki rynkowej. Podlegają prawom rynku, a zatem zależą od konsumentów, którzy mogą, ale nie muszą kupować ich wyrobów i korzystać z ich usług. Muszą dążyć do osiągnięcia zysków lub przynajmniej unikać strat. Rząd może pokryć straty swoich fabryk i zakładów z funduszy publicznych. To jednak nie podważa ani nie ogranicza panowania rynku, lecz jedynie przesuwa jego władzę do innego sektora. Środki na pokrycie strat muszą pochodzić z podatków, podatki zaś wpływają na rynek i kształtują strukturę gospodarczą zgodnie z prawami rynku. O tym, kogo opodatkowanie dotknie i w jaki sposób wpłynie na produkcję i konsumpcję, decyduje funkcjonowanie rynku, a nie rząd ściągający podatki. A zatem o działaniu publicznie zarządzanych przedsiębiorstw decyduje rynek, a nie państwo-urząd.

W sensie prakseologicznym lub ekonomicznym nie można nazwać socjalizmem niczego, co w jakikolwiek sposób wiąże się z funkcjonowaniem rynku. Pojęcie socjalizmu, zgodnie z rozumieniem i definicją samych socjalistów, oznacza brak rynku czynników produkcji i cen tych czynników. „Uspołecznienie” pojedynczych fabryk, zakładów i gospodarstw rolnych – to znaczy przekształcenie ich z własności prywatnej w publiczną – jest metodą stopniowego wprowadzenia socjalizmu. Stanowi krok w kierunku socjalizmu, ale samo w sobie nie jest socjalizmem. (Marks i ortodoksyjni marksści zdecydowanie zaprzeczają możliwości-

ści takiego stopniowego wprowadzania socjalizmu. Zgodnie z ich stanowiskiem ewolucja kapitalizmu dojdzie w pewnym momencie do takiego punktu, w którym zostanie on od razu przekształcony w socjalizm).

Już choćby to, że przedsiębiorstwa nadzorowane przez rząd i gospodarka sowiecka kupują i sprzedają na rynku, łączy je z systemem kapitalistycznym. Potwierdza ten związek dokonywana przez nie kalkulacja pieniężna. Stosują więc intelektualne narzędzia systemu kapitalistycznego, który zawzięcie krytykują.

Pieniężna kalkulacja ekonomiczna stanowi intelektualną podstawę gospodarki rynkowej. Zadania realizowane przez działanie w dowolnym systemie podziału pracy nie mogą być skuteczne bez kalkulacji ekonomicznej. Gospodarka rynkowa kalkuluje posługując się cenami pieniężnymi. Umiejętność dokonywania takiej kalkulacji miała istotne znaczenie w jej rozwoju i warunkuje jej funkcjonowanie we współczesnym świecie. Gospodarka rynkowa jest realna, ponieważ potrafi kalkulować.

## 2. Dobra kapitałowe i kapitał

Wszystkie żywe istoty kierują się wewnętrznym popędem, który każe im przywiązać substancje chroniące, odnawiające i wzmacniające ich energię życiową. Wyjątkowość działającego człowieka przejawia się w tym, że świadomie i celowo dąży do podtrzymywania swoich sił życiowych. Jego pomysłowość popycha go do ułatwienia sobie osiągnięcia tego celu. Najpierw konstruuje narzędzia, które pomagają mu zdobywać pożywienie, następnie, w późniejszych stadiach rozwoju, opracowuje metody pozwalające zwiększyć ilość dostępnego pożywienia, a wreszcie zapewnia sobie możliwość zaspokojenia najpilniejszych potrzeb spośród tych, które mają charakter specyficznie ludzki. Jak określił to Böhm-Bawerk, człowiek wybiera okrężne metody produkcji, które wymagają dłuższego czasu, lecz wynagradzają mu to opóźnienie, umożliwiając wytworzenie większej ilości produktów lepszej jakości.

Drogę ku bardziej dostatniej egzystencji zapoczątkowuje oszczędzanie – rezerwa produktów, która umożliwia wydłużenie przeciętnego czasu, jaki upływa od rozpoczęcia procesu produkcji do dostarczenia wyrobu gotowego do użytku i konsumpcji. Zgromadzone w tym celu produkty stanowią albo pośrednie etapy procesu technologicznego, to znaczy są narzędziami i półproduktami, albo towarami gotowymi do konsumpcji, które umożliwiają człowiekowi zastąpienie – bez konieczności znoszenia niedoborów w czasie oczekiwania – procesu zajmującego mniej czasu innym procesem, wymagającym dłuższego czasu. Dobra te nazywają się dobrami kapitałowymi. Oszczędzanie i związana z nim akumulacja dóbr kapitałowych to początek każdej próby poprawienia materialnych warunków życia człowieka. Są one fundamentem cywilizacji. Bez oszczędzania i akumulacji kapitału nie istniałaby możliwość dążenia do celów niematerialnych<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Dobra kapitałowe definiuje się także jako wyprodukowane czynniki produkcji i jako takie przeciwstawia się czynnikom produkcji danym przez naturę lub pierwotnym, a więc surowcom naturalnym (ziemi) i pracy ludzkiej.

Należy zwrócić uwagę na różnicę między pojęciem dóbr kapitałowych a pojęciem kapitału<sup>2</sup>. Pojęcie kapitału jest podstawowym pojęciem kalkulacji ekonomicznej, najważniejszym narzędziem intelektualnym działań podejmowanych w gospodarce rynkowej. Wiąże się z nim pojęcie dochodu.

Pojęcia kapitału i dochodu stosowane w księgowości i w codziennych planach, których rachunkowość jest tylko subtelniejszą formą, zestawiają ze sobą środki i cele. Kalkulujący umysł działającego podmiotu wyznacza granicę między dobrami konsumpcyjnymi, które człowiek przeznacza do bezpośredniego zaspokojenia potrzeb, a dobrami wszystkich rzędów – w tym pierwszego rzędu<sup>3</sup> – które człowiek zamierza wykorzystać w dalszych działaniach służących zaspokojeniu przyszłych potrzeb. Podział na środki i cele to rozróżnienie nabycania i konsumpcji, przedsiębiorstwa i gospodarstwa rodzinnego, funduszy obrotowych i dóbr domowego użytku. Cała klasa dóbr, które mają być nabyte, jest wyceniana w pieniądzu, a kwota ta – kapitał – stanowi punkt wyjścia kalkulacji ekonomicznej. Bezpośrednim celem działań związanych z nabyciem jest pomnożenie kapitału, a przynajmniej jego zachowanie. Ta część, którą można skonsumować w określonym czasie bez uszczuplenia kapitału, nazywa się dochodem. Jeśli konsumpcja przewyższa dochód, różnicę nazywa się konsumpcją kapitału. Jeśli dochód jest większy od konsumpcji, różnicę nazywa się oszczędnościami. Do najważniejszych zadań ekonomii należy ustalenie wielkości dochodu, oszczędności i konsumpcji kapitału.

Refleksja, która doprowadziła działającego człowieka do wyobrażeń zawartych w pojęciach kapitału i dochodu, kryje się w każdym obmyślaniu i planowaniu działania. Nawet prymitywny chłop uświadamia sobie jakoś konsekwencje działań, które dzisiajszy księgowy nazwałby konsumpcją kapitału. Niechęć myśliwego do zabicia kotnej łani, uczucie dyskomfortu nawet u najbardziej bezwzględnych żołnierzy, którym kazano ścisnąć drzewa owocowe, to przejawy postawy, jaka rozwijała się pod wpływem takich przemyśleń. Przemyślenia te są obecne w prastarej prawnej instytucji dożywotniego użytkowania (*ususfructus*) oraz pokrewnych zwyczajach i praktykach. Jednak dopiero ludzie dysponujący kalkulacją pieniężną mogli ujrzeć wyrazistą różnicę między majątkiem ekonomicznym i czerpanymi z niego korzyściami, a także odnieść ją do wszystkich klas, rodzajów i rzędów towarów i usług. Dopiero dzięki kalkulacji ekonomicznej są w stanie uczynić takie rozróżnienie w odniesieniu do nieustannie zmieniających się warunków wysoko rozwiniętego przemysłu przetwórczego oraz skomplikowanej struktury społecznej, wymagającej współpracy setek tysięcy wyspecjalizowanych pracowników i koordynacji mnóstwa różnych działań.

Kiedy z perspektywy dzisiejszej wiedzy o rachunkowości spoglądamy na warunki, w jakich żyli nasi dzicy przodkowie, możemy powiedzieć, że – w sensie

---

<sup>2</sup> Oczywiście nie stanie się nic złego, jeśli – zgodnie z przyjętą terminologią – od czasu do czasu użyje się uproszczonego określenia „akumulacja kapitału” (lub „podaż kapitału”, „niedobory kapitału” itd.) zamiast „akumulacja dóbr kapitałowych”, „podaż dóbr kapitałowych” itd.

<sup>3</sup> Dla tego człowieka owe dobra nie są dobrami pierwszego rzędu, lecz wyższego rzędu, czynnikami dalszej produkcji.

metaforycznym – oni także używali „kapitału”. Współczesny księgowy mógłby zastosować wszystkie metody nowoczesnej rachunkowości do analizy ich prymitywnego łowiectwa, rybołówstwa, hodowli i uprawy ziemi, gdyby tylko wiedział, jakie ceny przypisać poszczególnym obiektom. Niektórzy ekonomiści wyciągnęli z tego wniosek, że „kapitał” jest kategorią wszelkiej produkcji, że jest obecny w każdym wyobrażalnym systemie organizacji procesów produkcyjnych – to znaczy zarówno w wypadku przymusowego odosobnienia, w jakim znalazły się Robinson Crusoe, jak i w społeczeństwie socjalistycznym – i że nie zależy od kalkulacji pieniężnej<sup>4</sup>. Jest to jednak nieporozumienie. Pojęcia kapitału nie można oderwać od kontekstu kalkulacji pieniężnej i społecznej struktury gospodarki rynkowej, poza którą kalkulacja pieniężna jest niemożliwa. Pojęcie to nie ma sensu w warunkach innych niż gospodarka rynkowa. Odgrywa ono określoną rolę jedynie w planach i dokumentacji poczynań jednostek działających na własny rachunek w systemie prywatnej własności środków produkcji. Powstało i rozwijało się wraz z upowszechnianiem się kalkulacji pieniężnej<sup>5</sup>.

Współczesna rachunkowość jest wynikiem długiej historycznej ewolucji. Dziś ludzie interesu i księgowi są zgodni co do znaczenia terminu „kapitał”. Kapitał to suma pieniędzy równa ekwiwalentowi pieniężnemu wszystkich aktywów pomniejszonemu o ekwiwalent pieniężny wszystkich zobowiązań, ustalonego na określony dzień działalności określonego przedsiębiorstwa. Nie ma tu znaczenia, co składa się na aktywa, czy są to place, budynki, wyposażenie, narzędzia, dobra dowolnego rodzaju i rzędu, roszczenia, wierzytelności, gotówka, czy cokolwiek innego.

Prawdą jest, że w początkowym okresie rozwoju księgowości kupcy, pionierzy kalkulacji pieniężnej, najczęściej nie włączali ekwiwalentu pieniężnego swoich budynków i gruntów do pojęcia kapitału. Prawdą jest również, że rolnicy z opóźnieniem zaczęli stosować pojęcie kapitału w odniesieniu do swojej ziemi. Nawet dziś w najbardziej rozwiniętych krajach tylko niektórzy farmerzy znamy metody poprawnej księgowości. Wielu z nich stosuje system rachunkowości, w którym nie uwzględnia się ziemi i jej wkładu w produkcję. Ich zapisy księgowe nie uwzględniają ekwiwalentu pieniężnego ziemi i nie pokazują zmian jego wysokości. Takie księgi są niekompletne, ponieważ nie zawierają informacji, których dostarczenie jest jedynym celem księgowości kapitałowej. Nie pokazują, czy funkcjonowanie gospodarstwa rolnego spowodowało zmniejszenie możliwości produkcyjnych ziemi, to znaczy jej obiektywnej wartości użytkowej. Jeśli ziemia uległa erozji, księgi nie odnotują tego wydarzenia, a w związku z tym wyliczony dochód (zysk netto) będzie wyższy niż dochód, który wykazałby dokładniejsza metoda księgowania.

Przywołanie tych historycznych faktów jest konieczne, ponieważ miały one wpływ na próby skonstruowania przez ekonomistów pojęcia *kapitału realnego*.

Zarówno dawniej, jak i dziś ekonomiści stykają się z błędym poglądem, który głosi, że rzadkość czynników produkcji można wyeliminować, całkowicie lub przynajmniej częściowo, przez zwiększenie ilości pieniądza w obiegu

<sup>4</sup> Zob. np.: Richard von Strigl, *Kapital und Produktion*, Wien 1934, s. 3.

<sup>5</sup> Zob. Frank A. Fetter, w: *Encyclopaedia of the Social Sciences*, t. 3, s. 190.

oraz ekspansję kredytową. Uznali oni, że aby zbadać to fundamentalne zagadnienie polityki gospodarczej, konieczne jest skonstruowanie pojęcia kapitału realnego i przeciwstawienie go pojęciu kapitału stosowanemu przez właściciela firmy, którego kalkulacja dotyczy całego kompleksu działań związanych z nabywaniem. Jednak kiedy ekonomiści podjęli taki wysiłek, nadal kwestionowano sens włączania ekwiwalentu pieniężnego do pojęcia kapitału. Ekonomiści uznali więc, że tworząc pojęcie kapitału realnego, należy pominąć ziemię. Kapitał realny zdefiniowali jako ogólny dostępnych wyprodukowanych czynników produkcji. Toczyły się oderwane od życia dyskusje o tym, czy zasoby dóbr konsumpcyjnych należących do przedsiębiorstw stanowią kapitał realny, czy nie. Jednocześnie niemal wszyscy byli zgodni co do tego, że gotówka nie jest realnym kapitałem.

Pojęcie ogólnego wyprodukowanych czynników produkcji jest puste. Ekwiwalent pieniężny różnych czynników produkcji będących własnością firmy może być obliczony i zsumowany. Jeśli jednak nie zastosujemy takiej pieniężnej wyceny, to ogólny wyprodukowany czynnik produkcji będzie oznaczał jedynie listę mnóstwa najróżniejszych dóbr w określonych ilościach. Taka lista to opis wycinka świata w kategoriach techniki i topografii, niemający nic wspólnego z zagadnieniamiymi z dążeniem do poprawy sytuacji materialnej ludzi. Można nazwać wyprodukowane czynniki produkcji *dobrami kapitałowymi*. To jednak nie sprawi, że pojęcie kapitału realnego nabierze sensu.

Najgorszą konsekwencją stosowania mitycznego pojęcia kapitału realnego było to, że ekonomiści zajęli się pozornym problemem nazywanym produktywnością kapitału (realnego). Czynnik produkcji to z definicji coś, co może stanowić wkład w powodzenie procesu produkcji. Jego cena rynkowa odzwierciedla w całości wartość, jaką ludzie przypisują temu wkładowi. Za korzyści, jakich można się spodziewać po zastosowaniu danego czynnika produkcji (to znaczy jego wkład w produktywność), płaci się w transakcjach rynkowych cenę odpowiednią do całkowitej wartości, jaką ludzie z nimi wiążą. Czynnik ten jest uważany za wartościowy jedynie ze względu na te korzyści. Są one jedynym powodem tego, że ktoś za niego płaci. Kiedy cena za dany czynnik jest zapłacona, nie istnieją żadne powody, żeby nadal komukolwiek płacić rekompensatę za dodatkowe korzyści produkcyjne związane z tym czynnikiem produkcji. Pogląd, że procent to dochód uzyskany z produktywności kapitału, był błędny<sup>6</sup>.

Równie wiele zamieszania spowodowało drugie nieporozumienie związane z pojęciem kapitału realnego. Zaczęto rozpatrywać pojęcie *kapitału społecznego*, odróżnionyszy je od pojęcia *kapitału prywatnego*. Posługując się konstrukcją myślową gospodarki socjalistycznej, próbowało zdefiniować pojęcie kapitału, które byłoby przydatne w opisie działań zarządcy takiego systemu. Kierowano się słusznym przeświadczeniem, że ów zarządcą będzie chciał wiedzieć, czy jego działania zakończyły się powodzeniem (z punktu widzenia jego ocen wartości i celów odpowiadających tym ocenom), a także ile może przeznaczyć na konsumpcję dla swoich pupili, nie uszczuplając dostępnego zasobu czynników produkcji, by w konsekwencji nie obniżyć dochodów z przyszłej produkcji. Rząd-

---

<sup>6</sup> Zob. s. 446–453.

dowi socjalistycznemu bardzo przydałyby się pojęcia kapitału i dochodu jako wskazówki jego działań. Tymczasem w systemie gospodarczym, w którym nie ma prywatnej własności środków produkcji, rynku i cen tych środków, kapitał i dochód to jedynie pojęcia z akademickich teorii, pozbawione praktycznego znaczenia. W gospodarce socjalistycznej istnieją dobra kapitałowe, ale nie ma kapitału.

Pojęcie kapitału ma sens wyłącznie w gospodarce rynkowej. Jest ono podstawą rozważań i kalkulacji jednostek lub grup działających w takiej gospodarce na własny rachunek. Jest to wynalazek kapitalistów, przedsiębiorców i farmerów, którzy chcą osiągać zyski i unikać strat. Kapitał nie jest kategorią wszelkiego działania. Jest kategorią działania w gospodarce rynkowej.

### 3. Kapitalizm

Do tej pory wszystkie cywilizacje były oparte na prywatnej własności środków produkcji. W przeszłości cywilizacja i prywatna własność były ze sobą związane. Ci, którzy uważają, że ekonomia jest nauką doświadczalną, i mimo to postulują publiczny nadzór środków produkcji, przeczą sami sobie. Gdyby doświadczenie historyczne mogło nas czegoś nauczyć, to tego, że własność prywatna jest nierozerwalnie związana z cywilizacją. Nie istnieją dane, które by wskazywały, że socjalizm może zapewnić tak samo wysoki poziom życia jak kapitalizm<sup>7</sup>.

System gospodarki rynkowej w czystej postaci nigdy nie został wypróbowany. Jednak w obszarze cywilizacji zachodniej od czasów średniowiecza panowała na ogół tendencja do eliminowania instytucji, które stanowiły przeszkodę w funkcjonowaniu gospodarki rynkowej. W miarę rozwoju tej tendencji rosła liczba ludności, a standard życia mas podwyższył się do niewyobrażalnego wcześniej poziomu. Przecienny robotnik amerykański korzysta z wygód, których by mu mogli pozazdrościć Krezus, Krassus, Medyceusze i Ludwik XIV.

Zagadnienia, które poruszają krytycy gospodarki rynkowej będący zwolennikami socjalizmu i interwencjonizmu, mają charakter czysto ekonomiczny. Można się do nich odnieść wyłącznie w taki sposób, jaki prezentujemy w tej książce, a więc dokonując szczegółowej analizy ludzkiego działania i wszystkich systemów społecznej współpracy, które można sobie wyobrazić. Psychologiczne zagadnienie, dlaczego ludzie wyrażają się z pogardą i lekceważeniem o kapitalizmie, dlaczego wszystko, co im się nie podoba, nazywają „kapitalistycznym”, a wszystko, co im się podoba, nazywają „socjalistycznym”, dotyczy historii i musi być pozostawione historykom. Jest jednak kilka innych zagadnień, na które musimy w tym miejscu zwrócić uwagę.

Obrońcy totalitaryzmu uważają „kapitalizm” za straszliwe зло, okropną chorobę, która dotknęła ludzkość. Według Marksа kapitalizm stanowił nieuchronne stadium ewolucji ludzkości, mimo to był jednak potwornym złem. Na szcze-

<sup>7</sup> Analizę rosyjskiego „eksperymentu” można znaleźć w: Ludwig von Mises, *Planowany chaos*, tłum. Leszek S. Kolek, Lublin-Chicago-Warszawa 2005, s. 90–100.

cie wkrótce nadziejdie ratunek, uwolnienie ludzi od tego nieszczęścia. W opinii innych kapitalizmu można by uniknąć, gdyby tylko ludzie byli bardziej moralni, umieli dokonywać lepszych wyborów dotyczących polityki gospodarczej. Wszystkie te elukubracje mają jedną cechę wspólną. Traktują kapitalizm tak, jakby stanowił przypadkowe zjawisko, które można wyeliminować, nie powodując zmiany warunków istotnych dla działania i myślenia cywilizowanego człowieka. Ich autorzy pomijają zagadnienie kalkulacji ekonomicznej, toteż nie są też świadomi skutków, które musi spowodować zarzucenie rachunku pieniężnego. Nie rozumieją, że ludzie żyjący w ustroju socjalistycznym, dla których arytmetyka będzie nieprzydatna w planowaniu działań, pod względem mentalności i sposobu myślenia będą całkowicie inni niż my. Kiedy zajmujemy się socjalizmem, nie wolno nam przeoczyć tej przemiany mentalnej, nawet jeśli mielibyśmy pominąć milczeniem katastrofalne skutki socjalizmu dla materialnego dobrobytu człowieka.

Gospodarka rynkowa to stworzony przez człowieka sposób działania w warunkach podziału pracy. Nie wynika z tego jednak, że jest ona czymś przypadkowym lub sztucznym, czymś, co można by zastąpić innym sposobem działania. Gospodarka rynkowa to rezultat długiego procesu ewolucyjnego. Jest ona wynikiem dążenia człowieka do tego, by jak najlepiej dostosować swoje działania do zastanych warunków środowiska, którego nie może zmienić. Można powiedzieć, że jest to strategia, dzięki której człowiek odniósł wspaniały sukces na drodze wiodącej od barbarzyństwa ku cywilizacji.

Niektórzy autorzy wysuwają następujący argument: kapitalizm był systemem gospodarczym, który przez ostatnie 200 lat miał wspaniałe osiągnięcia; z tego powodu należy go uznać za nieaktualny, ponieważ to, co przynosiło korzyści w przeszłości, nie może dawać dobrych rezultatów ani dziś, ani w przyszłości. Ten sposób rozumowania jest całkowicie sprzeczny z zasadami poznania opartego na doświadczeniu. Nie ma potrzeby wracać w tym miejscu do pytania o to, czy nauka o ludzkim działaniu może posługiwać się metodami doświadczalnych nauk przyrodniczych. Nawet jeśli się przyjmie, że możliwa jest odpowiedź twierdząca na owo pytanie, to absurdem byłoby posługiwanie się argumentacją stosowaną przez tych przyrodników *à rebours*. Nauki doświadczalne uznają, że skoro *a* obowiązywało w przeszłości, to będzie obowiązywało również w przyszłości. Nie mogą twierdzić czegoś przeciwnego, a mianowicie, że skoro *a* obowiązywało w przeszłości, to nie będzie obowiązywało w przyszłości.

Przyjęło się obwiniać ekonomistów za rzekome lekceważenie historii. Panuje pogląd, że ekonomiści uważają gospodarkę rynkową za ideał i niezmienny wzorzec współpracy społecznej; że w swoich badaniach koncentrują się wyłącznie na warunkach panujących w gospodarce rynkowej, a lekceważą wszystko inne; nie zastanawiają się nad tym, iż kapitalizm pojawił się dopiero przed dwustu laty i nawet dziś obejmuje niewielką część świata i ludzi. Istniały i istnieją – uważają owi krytycy – inne cywilizacje, o odmiennej mentalności, które mają inne sposoby organizowania gospodarki. Kapitalizm widziany *sub specie aeternitatis\** jest zjawiskiem przemijającym, ulotnym stadium historycznej ewolu-

---

\* z punktu widzenia wieczności (łac.)

cji, zwykłym przejściem od epoki przedkapitalistycznej do postkapitalistycznej przyszłości.

Wszystkie te zarzuty są nieuzasadnione. Ekonomia nie jest oczywiście gałęzią historii ani żadnej innej nauki historycznej. Jest teorią wszelkiego ludzkiego działania, ogólną nauką dotyczącą niezmiennych kategorii działania oraz ich funkcjonowania w najrozmaitszych sytuacjach, z jakimi człowiek może mieć do czynienia. Jako taka stanowi niezbędne narzędzie intelektualne do badania zagadnień historycznych i etnograficznych. Historyk lub etnograf, który nie wykorzystuje w pełni wniosków, do jakich doszła ekonomia, pracuje nierzetelnie. Na każdym etapie zbierania rzekomo niezafałszowanych danych, gdy je porządkuje oraz opracowuje wynikające z nich wnioski, posługuje się zniekształconymi pozostałościami dawno już zarzuconych doktryn ekonomicznych stworzonych przez partacz w czasach, kiedy nie istniała jeszcze nauka ekonomii.

Analiza problemów społeczeństwa rynkowego, jedynego systemu organizacji ludzkiego działania, w którym w planowaniu działania można się posłużyć kalkulacją, prowadzi do analizy wszelkiego możliwego działania oraz wszystkich problemów gospodarczych, z którymi stykają się w swojej pracy historycy i etnografowie. Badanie wszystkich niekapitalistycznych metod zarządzania gospodarką musi uwzględniać hipotetyczne założenie, że w nich również można stosować liczby kardynalne w celu rejestrowania przeszłych działań i planowania przyszłych. Z tego powodu ekonomiści umieszczają czystą gospodarkę rynkową w centrum swoich badań.

„Wyczucia historycznego” nie brakuje ekonomistom, lecz ich krytykom, którzy lekceważą czynnik ewolucyjny. Ekonomiści zawsze rozumieli, że gospodarka rynkowa jest rezultatem długiego procesu historycznego, który rozpoczął się, kiedy człowiek wyodrębnił się spośród innych naczelnych. Obrońcy poglądu błędnie nazywanego „historyczmem” chcieliby cofnąć ewolucyjne zmiany. Według nich wszystko, czego nie mogą powiązać z odległą przeszłością lub wykryć w zwyczajach jakiegoś pierwotnego plemienia z Polinezji, ma charakter sztuczny, a nawet dowodzi upadku. Jeśli określona instytucja była nieznana barbarzyńcom, uznają to za dowód jej bezużyteczności i zepsucia. Marks, Engels i profesorowie pruskiej szkoły historycznej byli zachwyzeni odkryciem, że własność prywatna jest zjawiskiem „tylko” historycznym. Uznali owo odkrycie za dowód na to, że ich socjalistyczna wizja da się zrealizować<sup>8</sup>.

Twórczy geniusz ma poglądy odmienne od reszty społeczeństwa. Będąc pionierem nowych, nieoczekiwanych rozwiązań, postępuje wbrew tradycyjnym normom bezkrytycznie akceptowanym przez ogół ludzi. Z jego punktu widzenia

<sup>8</sup> Najbardziej zadziwiającym wytworem tego szeroko rozpowszechnionego sposobu myślenia jest książka pruskiego profesora Bernarda Lauma, *Die geschlossene Wirtschaft* (Tübingen 1933). Laum przytacza mnóstwo cytatów z prac etnograficznych i wykazuje, że wiele pierwotnych plemion uważało autarkię za coś naturalnego, koniecznego i moralnie dobrego. Wyrowadza stąd wniosek, że autarkia jest naturalnym i najkorzystniejszym systemem organizacji gospodarki oraz że postulowany przez niego powrót do autarkii jest „procesem biologicznie koniecznym” (s. 491).

sposób postępowania zwykłego człowieka, przeciętnego członka społeczeństwa, to po prostu głupota. „Burżuazyjny” to dla niego synonim imbocyliżu<sup>9</sup>. Sformułyń tych używają sfrustrowani artyści, którzy z upodobaniem naśladują zmanierowaną postawę geniusza, żeby ukryć własną niemoc i zapomnieć o niej. Przedstawiciele artystycznej cyganerii wszyskto to, czego nie lubią, opatrują przymiotnikiem „burżuazyjny”. Ponieważ Marks utożsamiał określenia „kapitalistyczny” i „burżuazyjny”, twórcy używają tych terminów zamiennie. We wszystkich językach określenia „kapitalistyczny” i „burżuazyjny” oznaczają dziś to, co haniebne, poniżające, nikczemne<sup>10</sup>. Jednocześnie wszystkiemu, co uważa się za dobre i godne pochwały, dodaje się epitet „socjalistyczny”. Najczęstszy sposób rozumowania jest następujący: wszyskto, czego się nie lubi, opatruje się arbitralnie nazwą „kapitalistyczny”, a następnie na podstawie tej nazwy wyciąga się wniosek, że określona rzecz jest zła.

Na tym nie kończy się ten semantyczny zamęt. Sismondi, romantyczni apoloeci średniowiecza, wszyscy autorzy socjaliści, pruska szkoła historyczna i amerykańscy instytucjonalisci głosili, że kapitalizm jest niesprawiedliwym systemem wyzysku, w którym żywotne interesy większości poświęca się na rzecz małej grupy spekulantów. Żaden przyzwoity człowiek nie może być zwolennikiem tego „obłędanego” systemu. Ekonomiści, którzy utrzymują, że kapitalizm daje korzyści nie tylko małej grupie, lecz wszystkim, to „sługusi burżuazji”. Albo są zbyt głupi, żeby dostrzec prawdę, albo przekupiono ich, by wychwalali egoistyczne interesy klasowe wyzyskiwaczy.

Według tych wrogów wolności, demokracji i gospodarki rynkowej kapitalizm oznacza politykę gospodarczą, której sprzyja wielki biznes i milionerzy. Jeśli zwrócić im uwagę, że niektórzy – choć z pewnością nie wszyscy – zamożni przedsiębiorcy i kapitaliści opowiadają się dziś za środkami ograniczającymi wolny handel i konkurencję i prowadzącymi do powstawania monopolii, odpowiadają: dzisiejszy kapitalizm jest za protekcjonizmem, kartelami i zniesieniem konkurencji. Prawdą jest, dodają, że w przeszłości brytyjski kapitalizm wspierał wolny

<sup>9</sup> Guy de Maupassant przeprowadził analizę rzekomej nienawiści Flauberta do burżuazji w *Etude sur Gustave Flaubert* (w: *Oeuvres complètes de Gustave Flaubert*, Paris 1885, t. 17). Flaubert, pisze Maupassant, *aimait le monde* (s. 67), to znaczy lubił obracać się w kręgach paryskiej socjety złożonej z arystokratów, bogatych mieszkańców oraz elity artystów, pisarzy, filozofów, naukowców, polityków i przedsiębiorców (organizatorów). Terminu „bourgeois” używał jako równoznacznego z imbocyliżmem i definiował go następująco: „Burżuem nazywam każdego, kto ma płytke poglądy (*pense bassement*)”. Jest więc oczywiste, że posługując się określeniem „bourgeois” Flaubert nie miał na myśli burżuazji jako klasy społecznej, lecz ten rodzaj imbocyliżu, z jakim zwykle stykał się u przedstawicieli tej klasy. Był również pełen pogardy dla człowieka pospolitego (*„le bon peuple”*). Jednak ze względu na to, że częściej kontaktował się z *gens du monde* [ludźmi światowymi] niż z robotnikami, głupota tych pierwszych drażniła go bardziej (s. 59). Obserwacje Maupassanta dobrze oddają nie tylko sposób myślenia Flauberta, lecz także „antyburżuazyjne” nastawienie wszystkich artystów. Przy okazji warto zauważać, że z marksistowskiego punktu widzenia Flaubert był pisarzem „burżuazyjnym”, a jego książki należały do „nadbudowy ideologicznej kapitalistycznej lub burżuazyjnej metody produkcji”.

<sup>10</sup> Naziści używali słowa „żydowski” zarówno jako synonim okreżenia „kapitalistyczny”, jak i „burżuazyjny”.

handel zarówno na rynku wewnętrznym, jak i międzynarodowym. Działo się tak dlatego, że w owym czasie taka polityka była najkorzystniejsza z punktu widzenia interesów klasowych brytyjskiej burżuazji. Jednak warunki zmieniły się i teraz kapitalizm, to znaczy doktryna, którą głoszą wyzyskiwacze, stawia sobie inne cele.

Zwracaliśmy już uwagę na to, że doktryna ta poważnie wypacza teorię ekonomiczną, a także prawdę historyczną<sup>11</sup>. Zawsze istnieli i będą istnieć ludzie, którzy domagają się szczególnej ochrony nabytych praw majątkowych, mając nadzieję, że skorzystają na ograniczeniu konkurencji. Postarzali i zmęczeni przedsiębiorcy oraz rozleniwieni spadkobiercy tych, którzy odnieśli sukces w przeszłości, z niechęcią patrzą na obrotowych parweniuszy zagrażających ich bogactwu i uprzywilejowanej pozycji społecznej. Od klimatu opinii społecznej zależy to, czy takim ludziom uda się doprowadzić do petryfikacji warunków gospodarowania i powstrzymać rozwój. Ideologiczna atmosfera XIX wieku, kształtowana pod wpływem szacunku dla ekonomistów liberalnych, sprawiała, że zamiarów tych nie udało się zrealizować. Kiedy udoskonalenia techniczne epoki liberalizmu zrewolucjonizowały tradycyjne metody produkcji, transportu i marketingu, ci, których utrwalone przywileje ucierpiały z tego powodu, nie prosili o ochronę, ponieważ byłoby to daremne. Jednak dziś uważa się, że rząd jest uprawniony do tego, by uniemożliwić osobie operatywnej konkurowanie z kimś mniej obrotnym. Opinia publiczna aprobuje żądania potężnych grup nacisku, które domagają się zahamowania postępu. Producenci masła z powodzeniem zwalczają margarynę, a muzycy nagrania płytowe. Związki zawodowe są zawietymi wrogami każdej nowej maszyny. Nic dziwnego, że w takiej atmosferze mniej operatywni przedsiębiorcy chcą korzystać z ochrony przed sprawniejszymi konkurentami.

Ten stan rzeczy należałoby opisać następująco. Oto liczne, a przynajmniej niektóre grupy biznesowe odeszły od liberalizmu; nie wspierają gospodarki wolnorynkowej i wolnej przedsiębiorczości, lecz, przeciwnie, domagają się, żeby rząd ingerował na różne sposoby w gospodarkę. Nieporozumieniem jest jednak pogląd, że zmienił się sens pojęcia kapitalizmu i że „kapitalizm dojrzały” – jak nazywają go amerykańscy instytucjonalisci – lub „kapitalizm późny” – jak mówią o nim marksści – charakteryzuje się restrykcyjnymi rozwiązaniami, których celem jest ochrona utrwalonych przywilejów pracowników najemnych, farmerów, sklepikarzy, rzemieślników, a niekiedy również kapitalistów i przedsiębiorców. Pojęcie kapitalizmu jest pojęciem ekonomicznym, które nie podlega zmianom. Jeżeli coś w ogóle oznacza, to gospodarkę rynkową. Jeśli przyjmiemy inną terminologię, pozbawimy się semantycznych narzędzi służących do badania zagadnień najnowszej historii i polityki gospodarczej. Powody stosowania tej błędnej terminologii stają się zrozumiałe jedynie wtedy, kiedy uprzytomnimy sobie, że pseudoekonomiści i politycy, którzy jej używają, nie chcą dopuścić do tego, by ludzie wiedzieli, czym naprawdę jest gospodarka rynkowa. Chcą, ażeby myślano, że wszystkie odrażające praktyki rządu są wynikiem „kapitalizmu”.

<sup>11</sup> Zob. s. 68–71.

#### 4. Suwerenność konsumentów

Kierowanie wszystkimi sprawami gospodarczymi w społeczeństwie rynkowym jest zadaniem przedsiębiorców. Oni nadzorują produkcję. Trzymają ster i kierują łodzią. Powierzchowny obserwator mógłby odnieść wrażenie, że są to dowódcy. Tak jednak nie jest, gdyż muszą oni bezwarunkowo podporządkować się rozkazom kapitana. Kapitanem jest konsument. O tym, co ma być produkowane, nie decydują przedsiębiorcy, farmerzy czy kapitaliści, lecz konsumenti. Jeśli przedsiębiorca nie stosuje się ściśle do poleceń wydawanych przez społeczeństwo, a przekazywanych za pośrednictwem struktury cen rynkowych, ponosi straty, bankruntuje i zostaje usunięty z ważnej funkcji sternika. Jego miejsce zajmują inni, ci, którzy potrafili lepiej od niego zaspokoić potrzeby konsumentów.

Konsumenti są klientami tych sklepów, w których mogą kupić to, co chcą po najniższych cenach. Ich zakupy bądź powstrzymanie się od zakupów decyduje o tym, kto powinien zarządzać fabrykami i farmami. Oni sprawiają, że biedni się bogacą, a bogaci biednieją. Wskazują dokładnie, co powinno się produkować, jakiej jakości powinny być towary i w jakiej ilości należy je wytworzyć. Są bezwzględnymi szefami, niezwykle kapryśnymi i ulegającymi zachciankom, zmiennymi i nieprzewidywalnymi. Nic się dla nich nie liczy poza własnym zadowoleniem. Obojętne im są dawne zasługi i utrwalone przywileje. Jeśli otrzymają ofertę, która bardziej im odpowiada lub jest korzystniejsza cenowo, rezygnują z dotychczasowych dostawców. Jako kupujący i konsumenti są nieczuli i bezwzględni, nie liczą się z innymi.

W bezpośrednim kontakcie z konsumentami oraz w bezpośredniej od nich zależności są tylko sprzedawcy towarów i usług pierwszego rzędu. Przekazują oni jednak polecenia otrzymane od społeczeństwa do wszystkich, którzy produkują towary i usługi wyższych rzędów. Producenci dóbr konsumpcyjnych, sprzedawcy detaliczni, pośrednicy usług i przedstawiciele wolnych zawodów muszą nabycь dobra, których potrzebują do prowadzenia własnej firmy, od dostawców oferujących je po najniższej cenie. Jeśli nie będą kupować na najtańszym rynku i organizować przetwarzania czynników produkcji w taki sposób, żeby jak najlepiej i jak najtaniej zaspokoić potrzeby konsumentów, zostaną wyparci z rynku. Zastąpią ich sprawniejsi, ci, którzy osiągają lepsze wyniki w kupowaniu i przetwarzaniu czynników produkcji. Konsument może sobie pozwolić na dowolne kaprysy i zachcianki. Przedsiębiorcy, kapitaliści i farmerzy mają związané ręce. Muszą dostosować swoje działania do polecień kupujących. Każde odchylenie kierunku wytyczonego przez popyt konsumentów obciąża ich rachunek. Najdrobniejsze odstępstwo od tej drogi, czy to dobrowolne, czy spowodowane błędem, niewłaściwą oceną lub słabą wydajnością, zmniejsza ich zyski albo je obniża do zera. Poważniejsze odstępstwo powoduje straty i uszczupla ich majątek lub całkowicie rujuje. Kapitaliści, przedsiębiorcy i właściciele ziemi mogą zachować i powiększyć swoje bogactwo jedynie przez jak najlepsze wypełnianie polecen konsumentów. Nie mogą wydawać pieniędzy, których konsumenti nie będą chcieli zwrócić im w postaci wyższych kwot płaconych za ich produkty. W prowadzeniu swoich firm muszą być nieczuli i zimni, ponieważ tacy są również konsumenti, ich szefowie.

Konsumenci decydują ostatecznie nie tylko o cenach dóbr konsumpcyjnych, lecz także o cenach wszystkich czynników produkcji. Określają dochód każdego uczestnika gospodarki rynkowej. To konsumenti, a nie przedsiębiorcy płacą ostatecznie wynagrodzenie otrzymywane przez każdego robotnika, wspaniałą gwiazdę filmową i sprzątaczkę. Każdy grosz wydany przez konsumentów wpływa na kierunek wszystkich procesów produkcyjnych i na szczegóły organizacji wszystkich działań gospodarczych. Ten stan rzeczy opisuje się, nazywając rynek demokracją, w której każdy cent daje prawo do wrzucenia kartki wyborczej<sup>12</sup>. Gwoli prawdy należałoby powiedzieć, że demokratyczna konstytucja ustanawia system nadawania obywatelom takiego zwierzchnictwa nad działaniami rządu, jakie gospodarka rynkowa daje im jako konsumentom. Jednak porównanie to nie jest doskonałe. W demokracji wpływ na kształtowanie sytuacji politycznej mają wyłącznie głosy oddane na kandydata lub program większości. Głosy oddane na mniejszość nie wpływają bezpośrednio na politykę. Tymczasem na rynku żaden głos nie marnuje się. Każdy wydany cent ma moc wpływania na procesy produkcji. Wydawcy zaspokajają nie tylko zapotrzebowanie większości na kryminały, lecz także potrzeby mniejszości, która czyta poezje i traktaty filozoficzne. Piekarze pieką chleb nie tylko dla ludzi zdrowych, lecz także dla chorych, którzy stosują specjalną dietę. Decyzję konsumenta wprowadza się w życie z rozmachem proporcjonalnym do jego gotowości, by wydać określona ilość pieniędzy.

To prawda, że na rynku konsumenti nie mają takich samych praw wyborczych. Człowiek bogaty dysponuje większą liczbą głosów niż ubogi. Ta nierówność wynika jednak z wcześniejszego procesu głosowania. Jeśli w systemie gospodarki czysto rynkowej ktoś jest bogaty, to dzięki temu, że udało mu się dobrze zaspokoić potrzeby konsumentów. Człowiek bogaty może zachować swoje bogactwo jedynie wtedy, kiedy nadal będzie służył konsumentom możliwie jak najefektywniej.

Właściciele materialnych czynników produkcji i przedsiębiorcy to w istocie pełnomocnicy lub powiernicy konsumentów powoływani i odwoływani w codziennie powtarzanych wyborach.

W funkcjonowaniu gospodarki rynkowej klasa posiadająca nie podlega całkowicie zwierzchnictwu konsumentów tylko w jednym wypadku, kiedy ceny monopolowe naruszają władzę konsumentów.

#### *Metaforyczne zastosowanie słownictwa związanego z władzą polityczną*

Polecenia wydawane przez przedsiębiorców prowadzących firmy słyszy się i dostrzega. Nie sposób ich nie zauważać. Nawet gońcy wiedzą, że w firmie wszystkim zarządza szef. Trudniej zauważać zależności przedsiębiorcy od rynku. Polecenia konsumentów mają charakter niematerialny, nieuchwytny dla zmysłów. Mało kto zdaje sobie sprawę z ich istnienia, gdyż większość ulega zลudzeniu, że przedsiębiorcy i kapitaliści są nieodpowiedzialnymi autokratami, których nikt nie rozlicza z tego, co robią<sup>13</sup>.

<sup>12</sup> Zob. Frank A. Fetter, *The Principles of Economics*, wyd. 3, New York 1913, s. 394–410.

<sup>13</sup> Dobrym przykładem tego sposobu myślenia może być Beatrice Webb, lady Passfield, córka bogatego przedsiębiorcy. Zob. Beatrice Webb, *My Apprenticeship*, New York 1926, s. 42.

Następstwem takiego sposobu myślenia jest stosowanie terminologii związanej z władzą polityczną i działaniami wojskowymi do opisu sfery działań gospodarczych. Dobrze prosperujący przedsiębiorcy są nazywani królami lub książętami, ich przedsiębiorstwa imperiami, królestwami lub księstwami. Gdyby te określenia były jedynie nieszkodliwymi metaforami, nie podlegałoby krytyce. Są one jednak źródłem poważnych błędów, które mają zogólny wpływ na współczesne doktryny.

Rząd to aparat przymusu i przemocy. Może wymóc posłuszeństwo siłą. Władza polityczna, niezależnie od tego, czy należy do autokraty, czy przedstawicieli społeczeństwa, pozwala tłumić bunt tak długo, jak długo jest poparta władzą ideologiczną.

Rola, jaką odgrywają w gospodarce rynkowej przedsiębiorcy i kapitaliści, ma odmienny charakter. „Król czekolady” nie panuje nad konsumentami, swoimi klientami. Dostarcza im czekolady jak najlepszej jakości po możliwie najniższej cenie. Nie rządzi konsumentami, lecz im służy. Konsumenti nie są z nim trwale związane. Mogą przestać kupować w jego sklepach, a on utraci swoje „królestwo”, jeśli kupujący będą woleli wydawać pieniądze gdzie indziej. Ów „król” nie „rządzi” też swoimi pracownikami. Wynajmuje ich usługi i płaci za nie dokładnie tyle, ile konsumenti są gotowi zwrócić, nabywając produkt. W jeszcze mniejszym stopniu kapitaliści i przedsiębiorcy dysponują władzą polityczną. Cywilizowane kraje Europy i Ameryki miały przez długi czas rządy, które nie utrudniały w istotny sposób działania gospodarki rynkowej. Dziś również tam rządzą partie, które odnoszą się wrogo do kapitalizmu i uważają, że wszystko, co szkodzi kapitalistom i przedsiębiorcom, jest niezwykle korzystne dla społeczeństwa.

W nieskrępowanej gospodarce rynkowej kapitaliści i przedsiębiorcy nie mają możliwości przekupienia urzędników lub polityków i czerpania z tego korzyści. Jednocześnie ani urzędnicy, ani politycy nie mają możliwości szantażowania ludzi interesu i wymuszania od nich łapówek. W państwie interwencjonistycznym potężne grupy nacisku dążą do zapewnienia sobie przywilejów kosztem słabszych grup i jednostek. W takiej sytuacji przedsiębiorcy mogą uznać za wskazane, by chronić się przed dyskryminującymi ich przepisami za pomocą przekupywania wyższych urzędników i parlamentarzystów. Kiedy przyzwyczają się do stosowania tych metod, mogą próbować sięgać po nie w celu zapewnienia sobie przywilejów. W każdym razie to, że ludzie interesu przekupują polityków i urzędników oraz że są przez nich szantażowani, nie oznacza, iż dysponują władzą i rządzą państwami. To rządzeni – a nie rządzący – dają urzędnikom łapówki i składają daniny.

Z powodu oporów moralnych lub ze strachu większości ludzi interesu nie wręcza łapówek. Próbują oni bronić systemu wolnej przedsiębiorczości i samych siebie przed dyskryminacją, sięgając po usankcjonowane prawne metody demokratyczne. Tworzą stowarzyszenia przedsiębiorców i próbują wpływać na opinię publiczną. Rezultaty tych działań są niewielkie, o czym świadczy triumf polityki nastawionej wrogo do kapitalizmu. Udało im się jedynie doprowadzić do odroczenia na pewien czas niektórych szczególnie dotkliwych zarządzeń.

Demagogodzy przedstawiają ten stan rzeczy w fałszywym świetle, uciekając się do wyjątkowo prostackich argumentów. Głoszą mianowicie, że organizacje zrzeszające bankierów i przemysłowców są rzeczywistymi podmiotami władzy

w swoich krajach i że cały aparat „plutodemokratycznego” rządu jest przez nich zdominowany. Wystarczy wymienić ustawy wprowadzone w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat w którymkolwiek z tych państw, żeby wykazać absurdalność tych stwierdzeń.

## 5. Konkurencja

W przyrodzie przeważają konflikty interesów, których nie da się rozwiązać. Środki do życia występują w niedostatecznej ilości; populacja ma skłonność do tego, by rozmnażać się szybciej, niż jest w stanie zwiększyć ilość tych środków. Przeżywają tylko najlepiej przystosowane rośliny i zwierzęta. Antagonizm między zwierzęciem umierającym z głodu a innym zwierzęciem, które wyrywa mukę pożywienia, jest nie do uniknięcia.

Współpraca społeczna w warunkach podziału pracy eliminuje takie antagonizmy. Wrogość zastępuje stosunkami opartymi na partnerstwie i wzajemności. Członkowie społeczeństwa są zjednoczeni we wspólnym przedsięwzięciu.

Określenie „konkurencja” w odniesieniu do warunków, w jakich żyją zwierzęta, oznacza rywalizację między zwierzętami, która przejawia się w dążeniu do zdobycia pożywienia. Możemy nazwać to zjawisko *konkurencją biologiczną*. Nie wolno jej mylić z *konkurencją społeczną*, to znaczy z dążeniem jednostek do zajęcia jak najkorzystniejszego miejsca w systemie współpracy społecznej. Ponieważ zawsze będą istniały stanowiska wyżej cenione od innych, ludzie będą o nie zbiegać, starając się wyprzedzić rywali. Konkurencja społeczna towarzyszy zatem każdemu rodzajowi organizacji społecznej. Jeśli chcemy wyobrazić sobie sytuację, w której nie ma konkurencji społecznej, musimy skonstruować obraz systemu socjalistycznego. Zwierzchnik takiego systemu próbuje wyznaczyć każdemu miejsce w społeczeństwie i zadania do wykonania, ale nie może odwołać się do ambicji rzadzonych. Ludzie są zupełnie obojętni i nie ubiegają się o specjalne posady. Zachowują się jak konie w stadninie, które nie próbują wyróżnić się pozytywnie na tle innych, kiedy hodowca chce wybrać ogiera do pokrycia najlepszej klaczy. Tacy ludzie nie byliby już osobami działającymi.

Konkurencja katalaktyczna to współzawodnictwo między ludźmi, którzy chcą prześcignąć pozostałych. Nie jest to walka, mimo że przyjęło się stosować do jej opisu metafore związane z wojną, wyniszczającymi konfliktami, atakiem, obroną, strategią i taktyką. Przegrani nie zostają uśmierceni, lecz przenoszą się na inne stanowisko w systemie społecznym. Nowa pozycja – choć skromniejsza – lepiej odpowiada ich kompetencjom niż ta, którą próbowali zdobyć.

W systemie totalitarnym konkurencja społeczna przejawia się zabieganiem o względy tych, którzy mają władzę. W gospodarce rynkowej konkurencja polega na tym, że sprzedający muszą prześcignąć innych sprzedających, oferując lepsze lub tańsze towary i usługi, a kupujący muszą prześcignąć innych kupujących pod względem wysokości oferowanej kwoty. Przy rozważaniu tej odmiany konkurencji społecznej, którą można nazwać *konkurencją katalaktyczną*, trzeba się wystrzegać często popełnianych błędów.

Klasyczni ekonomiści opowiadali się za zniesieniem wszystkich barier powstrzymujących ludzi od konkurowania na rynku. Takie restrykcyjne przepisy, wyjaśniali, powodują, że produkcja zostaje przeniesiona z miejsc, w których naturalne warunki produkcji są korzystniejsze, do miejsc, w których są one mniej korzystne. Chronią one jednostki mniej efektywne przed konkurencją bardziej efektywnych. Sprzyjają utrwaleniu przestarzałych technologii produkcji. Ich skutkiem jest zmniejszenie produkcji i tym samym obniżenie poziomu życia. Ekonomiści głosili pogląd, że dla zwiększenia pomyślności wszystkich ludzi każdy powinien mieć możliwość udziału w konkurencji. Taki był sens używanego przez nich określenia *wolna konkurencja*. W użyciu słowa *wolna* nie było nic metafizycznego. Opowiadali się oni za zniesieniem przywilejów uniemożliwiających zajmowanie się określonymi branżami i uczestnictwo w niektórych rynkach. Wszystkie wyszukane elukubracje, w których pojawia się zarzut, że przymiotnik *wolna* ma konotacje metafizyczne, są bezzasadne. Nie odnoszą się one w najmniejszym stopniu do katalaktycznego zagadnienia konkurencji.

W warunkach naturalnych konkurencja może być „wolna” jedynie w odniesieniu do tych czynników produkcji, które nie są rzadkie i nie stanowią przedmiotu ludzkiego działania. W sferze katalaktyki konkurencja jest zawsze ograniczona przez nieubłaganą rzadkość ekonomicznych dóbr i usług. Nawet przy braku instytucjonalnych barier mających na celu ograniczenie liczby konkurentów nigdy nie zaistnieją warunki, które pozwalałyby każdemu konkurować we wszystkich sektorach gospodarki. W każdym sektorze tylko stosunkowo niewielkie grupy ludzi mogą uczestniczyć w konkurencji.

Konkurencja katalaktyczna, jedna z cech charakterystycznych gospodarki rynkowej, jest zjawiskiem społecznym. Nie jest prawem zagwarantowanym przez państwo i zapisy kodeksowe, które pozwalałyby każdemu wybierać *ad libitum*\* najbardziej mu odpowiadające miejsce w strukturze podziału pracy. Wyznaczenie każdemu właściwego miejsca w społeczeństwie należy do zadań konsumentów. Ich kupowanie i powstrzymywanie się od zakupów decyduje o pozycji społecznej jednostek. Zwierzchnictwa konsumentów nie naruszają żadne przywileje przyznane jednostkom jako producentom. W istocie dostęp do określonej branży przemysłu dla nowych uczestników gry rynkowej jest tak dalece swobodny, jak dalece konsumenti akceptują rozwój tej branży. Dostęp ten otwiera się również przed nowym uczestnikiem, któremu udało się – dzięki temu, że potrafił lepiej lub taniej zaspokoić potrzeby konsumentów – zająć miejsce osoby dotychczas w tę grę zaangażowanej. Dodatkowa inwestycja jest uzasadniona jedynie wtedy, gdy zaspokaja najpilniejszą spośród niezaspokojonych jeszcze potrzeb konsumentów. Jeśli istniejące zakłady z powodzeniem spełniają to zadanie, inwestowanie dodatkowego kapitału w ten sam przemysł byłoby marnotrawstwem. Struktura cen rynkowych popycha nowych inwestorów ku innym branżom.

Należy zwrócić szczególną uwagę na ten aspekt omawianego zagadnienia, ponieważ jego niezrozumienie jest źródłem rozpowszechnionych oskarżeń dotyczących rzekomej niemożliwości konkurencji. Przed sześćdziesięciu laty mówiono: „Nie da się konkurować z firmami kolejowymi. Nie można osłabić ich pozycji

---

\* bez ograniczeń, dowolnie (łac.)

przez otwarcie konkurencyjnych linii. W transporcie lądowym nie ma już konkurencji". W rzeczywistości wtedy istniejące linie wystarczały. Poprawa jakości już istniejących linii lub podjęcie działalności w innej gałęzi biznesu otwierało lepsze perspektywy dla dodatkowych inwestycji kapitałowych niż budowanie nowych linii kolejowych. Nie utrudniało to jednak postępu technologicznego w dziedzinie transportu. Wielkość i siła ekonomiczna przedsiębiorstw kolejowych nie przeszkodziły pojawiению się samochodu i samolotu.

Dziś ludzie mówią to samo o różnych gałęziach wielkiego biznesu: „Nie można zachwiać ich pozycji, są za duże i zbyt potężne”. Konkurencja nie oznacza jednak, że każdy może prosperować po prostu dzięki naśladowaniu innych. Konkurencja to możliwość lepszego lub tańszego służenia konsumentom przy braku ograniczeń związanych z utrwalonymi przywilejami, które zostałyby naruszone przez wprowadzenie innowacji. Nowy uczestnik rynku, który chce naruszyć utrwalone przywileje istniejących od dawna firm, potrzebuje przede wszystkim sprawnego myślenia i pomysłów. Jeśli dzięki realizacji jego pomysłów konsumenti będą mogli zaspokoić niezaspokojone dotąd najpilniejsze potrzeby lub nabyć dobra po niższej cenie niż oferowana przez dotychczasowych producentów, osiągnie on sukces, bez względu na to, jak wielkie i potężne są stare firmy i jak dużo się mówi o ich potędze.

Nie wolno mylić konkurencji katalaktycznej z walkami bokserskimi i konkursami piękności. Celem tych walk i konkursów jest wyłonienie najlepszego boksera i najpiękniejszej dziewczyny. Społeczna funkcja konkurencji katalaktycznej nie polega oczywiście na ustaleniu, kto jest najobrotniejszy, i przyznaniu mu nagrody w postaci tytułu i medalu. Jej rola polega na zaspokojeniu potrzeb konsumentów w możliwie jak najlepszy sposób w istniejących warunkach ekonomicznych.

Równość możliwości nie istnieje w walkach bokserskich, konkursach piękności ani żadnym innym rodzaju konkurencji, czy to biologicznej, czy społecznej. Zdecydowana większość ludzi ze względu na warunki fizyczne jest pozbawiona szansy na zdobycie zaszczytnego tytułu mistrza boksu lub królowej piękności. Tylko nieliczni mogą konkurować na rynku pracy jako śpiewacy operowi czy gwiazdy filmu. Największą możliwość konkurowania w dziedzinie osiągnięć naukowych mają profesorowie uniwersyteccy. Mimo to tysiące profesorów przechodzi przez życie, nie pozostawiając po sobie śladu w historii idei bądź postępu naukowego, a jednocześnie wiele osób o mniejszych możliwościach zdobywa sławę dzięki swoim wspaniałym dokonaniom.

Panuje przekonanie, że czymś złym jest to, iż konkurencja katalaktyczna nie jest dostępna dla wszystkich na takich samych zasadach. Dla ubogiego młodzieńca początki są znacznie trudniejsze niż dla syna bogacza. Konsumentom jest jednak obojętne, czy ludzie, którzy będą im usługiwać, rozpoczynają karierę w jednakowych warunkach. Troszczą się jedynie o jak najlepsze zaspokojenie swoich potrzeb. Ponieważ system dziedziczenia własności jest pod tym względem bardziej wydajny, przedkładają go nad inne, mniej efektywne systemy. Patrzą na to zagadnienie z punktu widzenia społecznej korzyści i dobra ogółu, a nie z perspektywy wyimaginowanego i niemożliwego do zrealizowania „naturalnego” prawa jednostki do konkurowania na jednakowych warunkach. Realizacja

takiego prawa wymagałaby stworzenia gorszych warunków dla osób z natury inteligentniejszych i obdarzonych silniejszą wolą niż przeciętnie. Byłby to oczywiście absurd.

Terminu „konkurencja” używa się głównie jako antonimu określenia „monopol”. Pojęcie monopolu jest stosowane w różnych znaczeniach, które trzeba wyraźnie odgraniczyć.

Pierwsze znaczenie monopolu, występujące bardzo często w języku codziennym, to stan rzeczy, w którym monopolista – jednostka lub grupa – ma wyjątkową kontrolę nad jednym z istotnych warunków umożliwiających człowiekowi przetrwanie. Taki monopolista jest w stanie zagłodzić na śmierć tych, którzy nie podporządkowują się jego poleceniom. On dyktuje warunki, a inni nie mają wyboru i muszą albo się do nich zastosować, albo umrzeć. Ten monopol nie pozostawia miejsca dla rynku ani żadnego rodzaju konkurencji katalaktycznej. Monopolista jest panem, a reszta niewolnikami całkowicie zdanymi na jego łaskę. Nie ma powodu, by rozważyć tego rodzaju monopol. Nie ma on nic wspólnego zjącym rynkiem. Wystarczy przytoczyć jeden przykład. Ogólnoświatowe państwo socjalistyczne korzystałoby z takiego totalnego monopolu. Miałoby możliwość zniszczenia swoich przeciwników przez zagłodzenie ich na śmierć<sup>14</sup>.

Drugie znaczenie monopolu różni się od pierwszego tym, że opisuje stan rzeczy zgodny z warunkami gospodarki rynkowej. W tym znaczeniu monopolista to jednostka lub grupa zjednoczona we wspólnym działaniu, która ma wyjątkową kontrolę nad podażą określonego towaru. Tak zdefiniowany termin „monopol” obejmie bardzo szeroki zakres zjawisk. Te same produkty przemysłu przetwórczego zawsze czymś się różnią między sobą. Każda fabryka wytwarza inne produkty. Każdy hotel ma monopol na sprzedaż swoich usług w budynku, który zajmuje. Usługi świadczone przez lekarza lub adwokata nigdy nie są dokładnie takie same jak usługi innego lekarza czy adwokata. Z wyjątkiem niektórych surowców, produktów żywnościowych i artykułów pierwszej potrzeby monopol istnieje w każdym obszarze rynku.

Jednak samo zjawisko monopolu nie ma żadnego znaczenia dla funkcjonowania rynku i kształtowania się cen. Nie daje monopolistom żadnych przywilejów przy sprzedaży produktów. Dzięki prawom autorskim każdy wierszokleta ma monopol na sprzedaż swoich wierszy, ale nie ma to wpływu na rynek. Może się zdarzyć, że za czyjeś wytwory nikt nie będzie chciał zapłacić, i książki te będą miały jedynie cenę makulatury.

Monopol w tym drugim znaczeniu staje się czynnikiem wpływającym na ceny tylko wtedy, gdy krzywa popytu na dobro objęte tym monopolem ma ścisłe określony kształt. Jeśli wystąpią warunki, w których monopolista może osiągnąć większe zyski ze sprzedaży mniejszych ilości swoich produktów po wyższych cenach niż ze sprzedaży większej ich ilości po niższych cenach, pojawi się *cena*

<sup>14</sup> Lew Trocki (1937) ujął to następująco (cyt. za: Friedrich August von Hayek, *Droga do znie-wolenia*, tłum. Krzysztof Gurba, Lucjan Klysycz, Jerzy Margański, Dobrosław Rodziewicz, Kraków 2003, s. 135): „W kraju, gdzie jedynym pracodawcą jest państwo, opozycja oznacza powolną śmierć głodową. Starą zasadę: kto nie pracuje, ten nie je, zastąpiono nową: kto nie jest posłuszny, ten nie je”.

*monopolowa*, wyższa od potencjalnej ceny rynkowej, która uksztalتوwałaby się, gdyby monopol nie istniał. Ceny monopolowe są ważnym zjawiskiem rynkowym, monopol jako taki ma natomiast znaczenie tylko wtedy, gdy może doprowadzić do uksztalتوowania się cen monopolowych.

Ceny, które nie są cenami monopolowymi, przyjęto się nazywać *konkurencyjnymi*. Wprawdzie można się zastanawiać, czy terminologia ta jest trafna, ale ponieważ została powszechnie przyjęta, trudno byłoby ją zmienić. Trzeba jednak wystrzegać się niewłaściwych interpretacji tych określeń. Byłoby poważnym błędem, gdybyśmy z przeciwnością ceny monopolowej wobec ceny konkurencyjnej wyciągnęli wniosek, że cena monopolowa jest wynikiem braku konkurencji. Na rynku zawsze istnieje konkurencja katalaktyczna. Stanowi ona czynnik, który w kształtowaniu cen monopolowych odgrywa rolę równie istotną, jak w kształtowaniu cen konkurencyjnych. Kształt krzywej popytu, który powoduje, że pojawia się możliwość wystąpienia cen monopolowych, i wpływa na postępowanie monopolisty, jest zdeterminowany konkurencją wszystkich pozostałych towarów zabiegających o dolary klientów. Im wyższa jest ustalona przez monopolistę cena, za którą jest on gotów sprzedać towar, tym więcej potencjalnych nabywców przeznaczy swoje dolary na inne pokupne dobra. Na rynku każdy towar konkuje z pozostałymi towarami.

Niektórzy utrzymują, że katalaktyczna teoria cen nie nadaje się do badania rzeczywistości, ponieważ nigdy nie istniała „wolna” konkurencja, a w każdym razie nie istnieje dzisiaj. Wszystkie te doktryny są błędne<sup>15</sup>. Ich autorzy niewłaściwie interpretują omawiane zjawiska i po prostu nie wiedzą, czym naprawdę jest konkurencja. Istotnie, w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat dominowała polityka zmierzająca do ograniczenia konkurencji. Jej oczywistym celem było uprzewilejowanie określonych grup producentów przez otoczenie ich ochroną przed konkurencją. Często taka polityka stwarzała warunki, w których mogły się pojawić ceny monopolowe. Kiedy indziej powodowała jedynie, że kapitaliści, przedsiębiorcy, farmerzy i robotnicy nie podejmowali działalności w tych branżach przemysłu, w których mogliby najlepiej służyć społeczeństwu. Konkurencja katalaktyczna została poważnie ograniczona, ale gospodarka rynkowa wciąż funkcjonuje, choć jest sabota-wana przez interwencje rządu i związków zawodowych. System konkurencji kata-laktycznej wciąż działa, chociaż znacznie zmalała wydajność pracy.

Ostatecznym celem tej antykonkurencyjnej polityki jest zastąpienie kapitalizmu socjalistycznym systemem planowania, w którym nie ma w ogóle konkurencji katalaktycznej. Planisci wylewają krokodyle łzy nad upadkiem konkurencji, w rzeczywistości dając do zniesienia tego „obłękanego” systemu konkurencyjnego. W niektórych krajach osiągnęli ten cel, a w innych ograniczyli jedynie konkurencję w pewnych gałęziach biznesu przez zwiększenie liczby ludzi konkurujących w innych branżach.

Siły dające do ograniczenia konkurencji odgrywają dziś olbrzymią rolę. Ich badanie jest ważnym zadaniem najnowszej historii. Teoria ekonomii nie musi poświę-

<sup>15</sup> Modne teorie o niedoskonałej i monopolistycznej konkurencji podważa Friedrich A. Hayek w: *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, tłum. Grzegorz Łuczakiewicz, Kraków 1998, s. 105–134.

cać im szczególnej uwagi. Istnienie barier w handlu, przywilejów, karteli, monopolii rządowych, związków zawodowych – są to po prostu fakty z dziedziny historii gospodarczej, których interpretacja nie wymaga opracowania specjalnej teorii.

## 6. Wolność

Filozofowie i prawnicy poświęcili wiele energii na próby zdefiniowania pojęcia wolności (*freedom*) i swobód politycznych (*liberty*). Trudno powiedzieć, żeby zakończyły się one powodzeniem.

Pojęcie wolności ma sens jedynie wtedy, gdy odnosi się do relacji międzyludzkich. Do dziś żywe są mity o pierwotnej – naturalnej – wolności, którą człowiek jakoby cieszył się w bajkowym stanie natury poprzedzającym ustanowienie relacji społecznych. Takie niezależne psychicznie i ekonomicznie jednostki lub rodziny były wolne jedynie do momentu, w którym napotkały kogoś silniejszego. W warunkach bezwzględnej konkurencji biologicznej silniejszy miał zawsze rację, a słabszy mógł się tylko całkowicie podporządkować. Człowiek pierwotny z pewnością nie rodził się wolny.

Termin *wolność* ma sens wyłącznie w kontekście systemu społecznego. Jako termin prakseologiczny wolność odnosi się do sfery, w której działająca jednostka ma możliwość wyboru między różnymi sposobami działania. Człowiek jest wolny o tyle, o ile wolno mu wybierać cele i środki, których należy użyć do ich osiągnięcia. Wolność człowieka jest ściśle ograniczona prawami natury oraz prakseologii. Nie można osiągnąć celów sprzecznych. Jeśli człowiek oddaje się przyjemnościom, które wpływają w określony sposób na funkcjonowanie jego ciała lub umysłu, musi ponosić związane z tym konsekwencje. Byłyby niedorzeczną utrzymywąć, że człowiek nie jest wolny, ponieważ nie może oddawać się przyjemności polegającej na zażywaniu narkotyków, nie ponosząc nieuchronnych konsekwencji, uważanych na ogół za bardzo niepożądane. Choć właściwie wszyscy rozsądni ludzie zgadzają się z takim stanowiskiem, to w wypadku praw prakseologii nie można mówić o podobnej jednomyślności.

Człowiek nie może jednocześnie czerpać korzyści z pokojowej współpracy w systemie podziału pracy w społeczeństwie i swobody w podejmowaniu działań, które nieuchronnie przyczynią się do rozpadu społecznego. Musi wybierać między przestrzeganiem pewnych zasad umożliwiających funkcjonowanie w społeczeństwie a ubóstwem i niepewnością, które towarzyszą „niebezpieczeństwom życia” w stanie ciągłej wojny niezależnych jednostek. Reguła ta dotyczy rezultatów wszelkiego ludzkiego działania i jest równie niewrzuszała jak prawa fizyki.

Jest jednak istotna różnica między następstwami wynikającymi z niestosowania się do praw natury a następstwami łamania praw prakseologii. Oczywiście, w przypadku obydwu tych kategorii prawa konsekwencje pojawią się samostanowiąco, bez konieczności podejmowania działań przez człowieka. Skutki wyboru dokonanego przez jednostkę są jednak inne. Człowiek, który zażywa truciznę, krzywdzi tylko siebie. Tymczasem ktoś, kto dopuszcza się rabunku, podkopuje cały porządek społeczny. On sam ma doraźne korzyści ze swoich działań, ale ich

fatalne długookresowe skutki szkodzą wszystkim. Jego czyn jest przestępstwem, ponieważ ma niekorzystny wpływ na innych. Gdyby społeczeństwo nie zapobiegało takim zachowaniom, toby się rozpowszechniły i położyły kres współpracy społecznej i pozytkom, jakie każdy z niej ma.

Zbudowanie i zachowanie współpracy społecznej i cywilizacji wymaga stosowania środków powstrzymujących jednostki aspołeczne od popełniania czynów, które nieuchronnie doprowadziłyby do zniszczenia wszystkiego, co człowiek osiągnął w trakcie ewolucji od stadium neandertalczystego. W celu zachowania stanu rzeczy, w którym jednostka podlega ochronie przed nieograniczoną tyranią silniejszych i sprytniejszych, konieczna jest instytucja trzymająca w ryzach wszelkie elementy aspołeczne. Pokój – brak ciągłych walk wszystkich ze wszystkimi – można osiągnąć jedynie przez wprowadzenie systemu, w którym możliwość stosowania przemocy jest zmonopolizowana przez społeczny aparat przymusu i przemocy, a każdy przypadek korzystania z tej możliwości regulują zasady – stworzone przez człowieka przepisy – różniące się zarówno od praw natury, jak i prakseologii. Istotnym elementem systemu społecznego jest funkcjonowanie takiego aparatu, powszechnie zwanego rządem.

Pojęcia wolności i niewoli mają sens jedynie w odniesieniu do metod działania rządu. Byłoby zupełną niedorzeczością utrzymywać, że człowiek nie jest wolny, ponieważ natura ogranicza jego wolność wyboru między wypiciem wody a wypiciem roztworu cyjanku potasu. Równie niewłaściwe byłoby nazywanie człowieka zniewolonym z tego względu, że prawo zawiera sankcje za usiłowanie zabicia innego człowieka, a policja i sądy karne je egzekwują. Jeśli rząd – społeczny aparat przymusu i przemocy – ogranicza użycie siły i groźbę jej użycia do przeciwdziałania i zapobiegania zachowaniom antyspołecznym, to mamy do czynienia z tym, co słusznie i zasadnie można nazwać swobodą polityczną. Ograniczeniu podlegają jedynie takie zachowania, które prowadzą do naruszenia zasad współpracy społecznej i rozkładu cywilizacji, cofając ludzkość do czasów, kiedy *homo sapiens* zerwał z czysto zwierzęcą naturą swoich przodków. Tego rodzaju przymus nie ogranicza istotnie możliwości wyboru, jaką człowiek dysponuje. Nawet gdyby nie było rządu egzekwującego prawa ustanowione przez człowieka, jednostka nie mogłaby czerpać korzyści ze współpracy społecznej i jednocześnie folgować dzikim, zwierzętym instynktom agresji.

W gospodarce rynkowej, leseferystycznej odmianie organizacji społeczeństwa, istnieje sfera, w której każdy może swobodnie wybierać między różnymi sposobami działania bez ryzyka poniesienia kary. Jeśli jednak rząd nie ogranicza się do chronienia ludzi przed przemocą i oszustwem jednostek antyspołecznych, to zawęża obszar wolności działania jednostki w większym stopniu, niż nakazywały prawo prakseologiczne. Możemy zatem zdefiniować wolność jako taką sytuację, w której przymus rządowy nie ogranicza swobody decyzji jednostek bardziej niż prawo prakseologiczne.

Takie jest znaczenie wolności zdefiniowanej jako stan jednostki w systemie gospodarki rynkowej. Człowiek jest wolny w tym sensie, że prawa i rząd nie zmuszają go do rezygnacji z niezależności i samostanowienia w większym stopniu niż

nieuniknione prawo prakseologiczne. Rezygnuje jedynie ze zwierzęcej wolności życia w sposób, który nie uwzględnia istnienia innych przedstawicieli jego gatunku. Rola społecznego aparatu przymusu i przemocy polega na tym, że jednostki, które z powodu złej woli, krótkowzroczności lubupośledzenia umysłowego nie rozumieją, iż działaniami niszczącymi społeczeństwo wyrządzają krzywdę sobie i wszystkim innym, są zmuszone do unikania takich działań.

Z tego punktu widzenia trzeba zająć się często stawianym pytaniem, czy pobór do wojska i podatki są równoznaczne z ograniczeniem wolności. Gdyby wszyscy na całym świecie uznawali zasady gospodarki rynkowej, nie byłoby żadnego powodu, żeby prowadzić wojnę i poszczególne państwa mogłyby żyć w niezmąconym pokoju<sup>16</sup>. Jednak w takich warunkach, jakie panują w naszych czasach, wolny naród jest nieustannie narażony na agresywne działania totalitarnych autokracji. Jeśli chce zachować wolność, musi być gotów do obrony swojej niepodległości. Jeżeli rząd wolnego kraju zmusza wszystkich obywateli do udziału w organizowaniu obrony przed agresorami oraz wszystkich sprawnych mężczyzn do służby wojskowej, to nie nakłada na jednostkę obowiązku, który wykraczałby poza zadania wynikające z prawa prakseologicznego. W świecie pełnym niepohamowanych agresorów i ciemiężycieli, bezwarunkowy pacyfizm jest tożsamym z bezwarunkową kapitulacją przed najbardziej bezwzględnymi prześladowcami. Kto chce pozostać wolny, musi walczyć na śmierć i życie z tymi, którzy dążą do odebrania mu wolności. Próby stawienia oporu agresorowi przez izolowane jednostki są skazane na niepowodzenie, toteż jedynym możliwym wyjściem jest zorganizowanie obrony przez rząd. Podstawowe zadanie rządu polega na ochronie systemu społecznego nie tylko przed bandytami wewnątrz kraju, lecz także przed wrogami zewnętrznymi. Ten, kto w naszych czasach sprzeciwia się zbrojeniom i służbie zasadniczej, jest, być może nieświadomie, wspólnikiem tych, którzy dążą do powszechnego zniewolenia.

Utrzymanie państwowych sądów, funkcjonariuszy policji, więzień i sił zbrojnych wiąże się z poważnymi wydatkami. Nałożenie podatków przeznaczonych na te cele jest całkowicie zgodne z wolnością, z której jednostka korzysta w gospodarce wolnorynkowej. Stwierdzenie to nie jest oczywiście równoznaczne z usprawiedliwieniem metod opodatkowania opartych na konfiskacie i dyskryminacji, które są dziś stosowane przez samozwańcze rządy postępowców. Należy to podkreślić, ponieważ dziś, w epoce interwencjonizmu i ciągłego „postępu” ku totalitaryzmowi, rządy wykorzystują prawo nakładania podatków, by niszczyć gospodarki rynkowe.

Każde działanie rządu, które wykracza poza sferę związaną z wypełnianiem jego podstawowych zadań ochrony sprawnego funkcjonowania gospodarki rynkowej przed agresją – zarówno wewnętrzną, jak i zewnętrzną – stanowi krok na drodze wiodącej wprost do systemu totalitarnego, w którym całkowicie brak wolności.

Wolność i swobody polityczne przysługują człowiekowi w społeczeństwie kontraktu. Współpraca społeczna w systemie prywatnej własności czynników produkcji oznacza, że w sferze objętej działaniem rynku jednostka nie musi

---

<sup>16</sup> Zob. s. 581.

być posłuszna jakiemukolwiek suwerenowi ani wcale nie musi świadczyć jakichkolwiek usług. Jeśli daje coś z siebie ludziom i jeśli im służy, to z własnej woli, po to, żeby otrzymać w zamian zapłatę i usługi od innych. Jednostka wymienia towary i usługi, nie wykonuje pracy przymusowej i nie płaci daniny. Z pewnością nie jest niezależna. Zależy od innych członków społeczności, ale jest to zależność wzajemna. Kupujący zależy od sprzedającego, a sprzedający od kupującego.

Wielu autorów piszących w XIX i XX wieku za główny cel obrało przedstawienie tej oczywistej prawdy w fałszywym świetle i wypaczenie jej. Utrzymywali oni, że robotnicy są zdani na łaskę pracodawców. To prawda, że pracodawca ma prawo zwolnić pracownika. Jeżeli jednak wykorzystuje to prawo, by dać upust swoim zachciankom, szkodzi własnym interesom. Jeśli zwolni lepszego pracownika, by przyjąć mniej wydajnego, to sam dozna uszczerbku. Rynek w sposób bezpośredni nie powstrzymuje nikogo przed samowolnym wyrządzaniem krzywdy innym; nakłada jedynie karę za takie zachowanie. Właściciel sklepu może być nieuprzejmy dla klientów, gdy jest gotów ponosić wynikające z tego konsekwencje. Konsumenti mogą bojkotować dostawcę, jeśli są przygotowani na to, by ponieść łączące się z tym koszty. Do wytężonego wysiłku związanego ze służением innym oraz do pohamowania wrodzonych skłonności do arbitralnych sądów i złych postępków nie skłania ich przymus i przemoc żandarmów, katów i sądów karnych, lecz interes własny. Członek społeczeństwa kontraktu jest wolny, ponieważ służy innym jedynie wtedy, kiedy służy sobie. Jedynym ograniczeniem, któremu podlega, jest nieuchronne zjawisko rzadkości. Jest natomiast wolny we wszystkich innych sprawach w sferze rynku.

Nie istnieje inny rodzaj wolności i swobód niż ten, który zapewnia gospodarka rynkowa. W totalitarnym, hegemonicznym społeczeństwie jedynym rodzajem wolności, którym dysponuje jednostka, jest wolność popełnienia samobójstwa, ponieważ tylko tej wolności nie można mu zabrać.

Państwo, społeczny aparat przymusu i przemocy, jest z konieczności układem opartym na hegemonii. Gdyby rząd był w stanie poszerzać swoje uprawnienia w nieskończoność, mógłby znieść gospodarkę rynkową i zastąpić ją totalitarnym socjalizmem. Jeśli nie chcemy do tego dopuścić, musimy ograniczyć władzę rządu. Jest to zadanie wszystkich konstytucji, ustaw gwarantujących prawa obywatelskie i przepisów. Taki jest sens wszystkich ludzkich zmagań podejmowanych w imię wolności.

Krytycy wolności mają zatem rację, kiedy mówią, że wolność jest problemem „burżuazijnym”, a gwarantujące ją prawa są negatywne. W odniesieniu do państwa i rządu wolność oznacza ograniczenia nałożone na korzystanie z sił policyjnych.

Nie musielibyśmy zajmować się tą oczywistą prawdą, gdyby zwolennicy zniesienia wolności nie wywołali celowo zamętu semantycznego. Rozumieli oni, że otwarta walka o wprowadzenie niewoli i poddaństwa byłaby skazana na niepowodzenie. Idee swobody politycznej i wolności cieszyły się takim szacunkiem, że żadna propaganda nie mogła im zaszkodzić. Od niepamiętnych cza-

sów wolność polityczna była w zachodniej cywilizacji traktowana jako najcenniejsze dobro. Swoją dominującą pozycję Zachód zawdzięcza właśnie temu, że tak duże znaczenie przywiązywał do wolności, ideału społecznego, którego nie znały ludy Wschodu. Filozofia społeczna Zachodu to w zasadzie filozofia wolności. Najważniejszym wątkiem w historii Europy i państw założonych przez Europejczyków, którzy wyemigrowali na inne kontynenty, oraz ich potomków, była walka o wolność. „Bezwzględny” indywidualizm jest cechą charakterystyczną naszej cywilizacji. Otwarty atak na wolność jednostki nigdy nie miał szans powodzenia.

Z tego względu zwolennicy totalitaryzmu przyjęli inną taktykę. Odwrócili znaczenie słów. Prawdziwą lub właściwą wolnością nazywają sytuację jednostki w takim systemie, w którym jej jedynym prawem jest posłuszeństwo rozkazom. W Stanach Zjednoczonych nazywają samych siebie prawdziwymi *liberałami*, ponieważ dążą do takiego porządku społecznego. Demokracją nazywają rosyjskie metody dyktatorskiego rządu. Stosowane przez związki zawodowe przymus i przemoc określają jako „demokrację przemysłową”. Wolnością prasy nazywają taką sytuację, w której wyłącznie rząd może publikować książki i gazety. Wolność definiują jako możliwość czynienia „dobrych” rzeczy, przyznając oczywiście sobie prawo decydowania o tym, co jest dobre, a co nie. Według nich wszechwładza rząd oznacza całkowitą wolność. Prawdziwy sens ich walki o wolność to zdanie z policii wszelkich ograniczeń.

Gospodarka rynkowa – utrzymująowi samozwańczy liberałowie – daje wolność jedynie paszytnej klasie wyzyskiwaczy, burżuazji. Ci łajdacy korzystają ze swobody zniewalania mas. Pracownik najemny nie jest wolny; na tym, że musi się trudzić, zyskują jedynie jego panowie, pracodawcy. Kapitaliści przywłaszczą sobie to, co w świetle niezbywalnych praw człowieka powinno należeć do robotnika. W socjalizmie robotnik będzie się cieszył wolnością i godnością, ponieważ nie będzie już musiał wykonywać niewolniczej pracy na rzecz kapitalisty. Socjalizm oznacza emancypację zwykłego człowieka, wolność dla wszystkich. Oznacza także bogactwo dla wszystkich.

Doktryny te mogły zatrzymać się dzięki temu, że nie spotkały się ze skuteczną racjonalną krytyką. Niektórzy ekonomiści w błyskotliwy sposób obnażyli ich ordynarne kłamstwa i sprzeczności, ale ogół ludzi nie zwraca uwagi na to, co mówią ekonomiści. Argumenty przeciw socjalizmowi, na które powołują się politycy i pisarze, są albo niemądre, albo nietrafne. Bezcelowe jest odwoływanie się do argumentu o rzekomym „naturalnym” prawie jednostki do posiadania własności, jeśli inni twierdzą, że najważniejszym „naturalnym” prawem jest równość dochodów. Takie dyskusje donikąd nie prowadzą. Nie ma sensu podawać krytyce nieistotnych, ubocznych cech programu socjalistycznego. Nie da się podważyć socjalizmu w ten sposób, że atakuje się jego stanowisko wobec religii, małżeństwa, kontroli urodzeń i sztuki. Co więcej, krytycy socjalizmu, którzy odwoływali się do takich argumentów, często nie mieli racji.

Chociaż obroncy wolności gospodarczej popełniali poważne błędy w argumentacji, socjalisci nie byli w stanie ogłubić wszystkich co do zasadniczych właściwości socjalizmu. Nawet najbardziej fanatyczni planiści musieli przy-

znać, że ich programy wymagają zniesienia wielu rodzajów wolności, z których korzystają ludzie żyjący w kapitalizmie i w ustroju „plutodemokratycznym”. Przyścięci do muru, sięgnęli po nowy fortel. Wolność, którą trzeba znieść, to jedynie fałszywa wolność „gospodarcza” kapitalistów, która krzywdzi zwykłego człowieka. Poza „sfery gospodarczą” wolność będzie nie tylko zachowana, lecz znacznie poszerzona. „Planowanie dla wolności” stało się ostatnio najpopularniejszym hasłem zwolenników totalitarnego rządu i sowietyzacji wszystkich narodów.

Fałszywość tego argumentu wynika z nieuprawnionego oddzielenia dwóch, rzekomo całkowicie odrębnych sfer życia i działania człowieka, a mianowicie sfery „gospodarczej” od „pozagospodarczej”. W tej sprawie nie musimy już dodać nic do tego, co zostało powiedziane wcześniej. Należy jednak zwrócić uwagę na inny problem.

Wolność, z której korzystali mieszkańcy demokratycznych krajów cywilizacji Zachodu w czasach triumfu dawnego liberalizmu, nie była wytworem konstytucji, ustaw gwarantujących swobody obywatelskie, przepisów i nakazów. Dokumenty te miały jedynie chronić swobody polityczne i wolność, które zostały na trwałe wprowadzone dzięki funkcjonowaniu gospodarki rynkowej, przed naruszaniem przez urzędników. Żaden rząd ani żadne prawo cywilne nie może zagwarantować i ustanowić wolności w inny sposób niż przez wspieranie i obronę podstawowych instytucji gospodarki rynkowej. Rząd zawsze oznacza przymus i przemoc; jest więc z koniecznością przeciwieństwem wolności. Rząd jest gwarantem wolności i daje się z nią pogodzić jedynie pod warunkiem, że jego uprawnienia ograniczy się do ochrony sfery określonej jako wolność gospodarcza. Tam gdzie nie istnieje wolność gospodarcza, ustanowione w najlepszych intencjach zapisy konstytucji i kodeksów prawnych pozostaną jedynie martwą literą.

Wolność człowieka w kapitalizmie jest wynikiem konkurencji. Robotnik nie zależy od łaski pracodawcy. Jeśli zostanie zwolniony z pracy, poszuka innego pracodawcy<sup>17</sup>. Konsument nie jest zdany na łaskę sklepika. Jeśli tylko chce, może udać się do innego sklepu. Nikt nie musi caławać innych po rękach ani obawiać się popadnięcia w niełaskę. Relacje międzyludzkie mają charakter biznesowy. Wymiana towarów i usług jest wzajemna. Sprzedawanie i kupowanie nie jest wyświadczaniem łaski, lecz transakcją podyktowaną egoizmem stron.

Prawdą jest, że odgrywając rolę producenta, każdy zależy albo bezpośrednio (jak na przykład przedsiębiorca), albo pośrednio (jak na przykład pracownik naimny) od popytu konsumentów. Jednak ta zależność od zwierzchnictwa konsumentów nie jest nieograniczona. Jeśli ktoś ma istotne powody, żeby zignorować suwerenność konsumentów, to może spróbować się jej przeciwstawić. W systemie rynkowym istnieje ważne i skuteczne prawo obrony przed przymusem. Nikogo nie zmusza się, żeby pracował w przemyśle alkoholowym lub fabryce broni, jeżeli kłóciłoby się to z jego sumieniem. Może zapłacić za swe przekonania określoną cenę. Nie istnieją na świecie cele, które można by osiągnąć da darmo. Decyzja o tym, czy wybrać korzyści materialne, czy przyjąć wyzwanie i spełnić to, co uwa-

<sup>17</sup> Zob. s. 507–510.

żą się za swój obowiązek, należy wyłącznie do jednostki. W gospodarce rynkowej jednostka jest najwyższym sędzią w sprawach dotyczących jej satysfakcji<sup>18</sup>.

Społeczeństwo kapitalistyczne nie ma innej możliwości zmuszenia człowieka do zmiany zawodu lub miejsca zamieszkania niż nagradzanie większymi dochodami tych, którzy dostosowują się do potrzeb konsumentów. Niektórzy uważają ten rodzaj nacisku za nieznośny i mają nadzieję, że w socjalizmie go nie będzie. Są zbyt nierożgarnięci, by zrozumieć, że jedynym innym wyjściem jest powierzenie rządzącym wszelkich uprawnień do decydowania o rodzaju pracy i miejscu zatrudnienia jednostki.

Człowiek w roli konsumenta jest również wolny. Sam decyduje, co jest dla niego ważne bardziej, a co mniej. Sam dokonuje wyboru, na co wydać własne pieniądze.

Zastąpienie gospodarki rynkowej planowaniem znosi całkowicie wolność i sprawia, że jednostce zostaje jedynie prawo podporządkowania się. Zarządzający gospodarką nadzoruje wszystkie aspekty życia i działania człowieka. Jest on jedynym pracodawcą. Każda praca ma charakter pracy przymusowej, ponieważ pracownik musi zaakceptować plany, które ma wobec niego zwierzchnik. Car gospodarczy określa, co ludzie mogą konsumować i w jakie ilości poszczególnych dóbr powinni się zaopatrywać. Nie ma takiej sfery ludzkiego życia, w której decyzja jednostki zależała by od jej sądów wartościujących. Rządzący przydzielają każdemu określone zadanie, przyuczają go do zawodu oraz dają zatrudnienie w takim miejscu i na takich warunkach, jakie uznają za odpowiednie.

Wraz ze zniesieniem wolności gospodarczej, którą gospodarka rynkowa zapewnia swoim uczestnikom, wszystkie swobody polityczne i ustawy gwarantujące prawa obywatelskie stają się fikcją. Zasady *habeas corpus*\* i rozstrzygania sporów przed sądem mają charakter fikcyjny, jeśli władza dysponuje takimi uprawnieniami, żeby każdego, kto jej się nie podoba, skazać na „ciężkie roboty” i zesłać na resztę życia za koło podbiegunowe lub na pustynię, tłumacząc to koniecznością gospodarczą. Wolność prasy jest po prostu oszustwem, jeśli rządzący sprawują nadzór nad wszystkimi drukarniami i fabrykami papieru. Podobnie jest z pozostałymi prawami człowieka.

---

\* przepis zabraniający pozbawiania wolności bez wyroku sądowego

<sup>18</sup> W sferze politycznej przeciwstawienie się przemocy ustanowionego rządu jest *ultima ratio* tych, wobec których stosowana jest przemoc. Bez względu na to, jak dalece bezprawny i bolesny jest ucisk, oraz jak bardzo wzniosłe i szlachetne są motywy buntowników i jak dobroczyńne mogą być skutki ich zbrojnego oporu, rewolucja jest zawsze aktem bezprawnym, burzącym ustalony porządek w państwie i rządzie. Istotną cechą cywilnego rządu jest to, że na swoim terytorium jest jedynym podmiotem, który może stosować przemoc lub uznać za uprawnione działania innych podmiotów sięgających po rozwiązania siłowe. Rewolucja jest aktem wojny między obywatelami, niszczy podstawy legalności i w najlepszym razie podlega ograniczeniom niejasnych międzynarodowych zasad dotyczących wojny. Jeśli rewolucja zwycięża, to ustanawia nowy porządek prawy i nowy rząd, ale nigdy nie może zlegalizować „prawa do oporu przeciw uciskowi”. Zapewnienie tego rodzaju bezkarności tym, którzy stawiają zbrojny opór siłom rządowym, byłoby równoznaczne z anarchią i nie dałoby się pogodzić z żadną formą rządów. Konstytuanta była na tyle nierożsądna, że wprowadziła taki przepis w okresie rewolucji francuskiej; nie była jednak aż tak nierożsądna, żeby traktować go poważnie.

Człowiek jest wolny, jeśli może kształtować swoje życie według własnych planów. Jeśli o losach człowieka decydują najwyższe władze, dysponujące wyłącznym prawem planowania, to nie jest on wolny w takim sensie, w jakim określenie „wolny” było powszechnie stosowane i rozumiane aż do czasu pomieszanego języków, spowodowanego dzisiejszą rewolucją semantyczną.

## 7. Nierówność zamożności i dochodów

Różnice zamożności i dochodów jednostek to zasadnicza cecha gospodarki rynkowej.

Wielu autorów zwracało uwagę na to, że wolności nie da się pogodzić z równością co do zamożności i dochodów. Nie ma potrzeby szczegółowo analizować emocjonalnych argumentów zawartych w ich pracach. Nie ma też konieczności, byśmy rozważali kwestię, czy sama rezygnacja z wolności zapewniłaby równość zamożności i dochodów, a także czy społeczeństwo mogłoby się utrzymać przy życiu w takiej sytuacji. Naszym zadaniem jest jedynie przedstawienie roli, jaką odgrywa nierówność w systemie społeczeństwa rynkowego.

W społeczeństwie rynkowym bezpośredni przymus i przemoc są stosowane jedynie w celu zapobieżenia działaniom szkodliwym dla współpracy społecznej. Policja nie niepokoi jednostek, które nie dopuszczają się takich działań. Obywatel, który przestrzega prawa, nie musi mieć do czynienia ze strażnikami więzennymi i katami. Przymus skłaniający jednostkę do udziału we wspólnym wysiłku produkcyjnym to struktura cen na rynku. Jest to przymus pośredni. Wkład każdej jednostki jest wynagradzany premią zależną od tego, jaką wartość przypisują mu konsumenci. Jednostka jest nagradzana proporcjonalnie do wartości swojego wkładu i jednocześnie każdy ma wolność wyboru co do stopnia wykorzystania swoich zdolności i umiejętności. Oczywiście metoda ta nie może wyeliminować niekorzystnych skutków związanych z osobistymi niedostatkami danej osoby. Stanowi jednak motywację do tego, żeby swoje zdolności i umiejętności wykorzystywać w jak największym stopniu.

Jedyny sposób, którym można by zastąpić tę presję finansową stwarzaną przez rynek, to bezpośredni przymus i przemoc stosowane przez siły policyjne. Zadanie polegające na przydzieleniu każdemu określonego rodzaju zajęcia w odpowiedniej ilości trzeba wtedy powierzyć władzom. Ponieważ ludzie nie są równi pod względem zdolności, realizacja tego zadania wymaga analizy ich osobowości przez rządzących. Można powiedzieć, że jednostka staje się mieszkańcem więzienia, któremu przydziela się określone zadanie. Jeśli nie wykona tego, co poleciły jej władze, podlega karze.

Ważne jest, by zrozumieć, na czym polega różnica między bezpośrednim przymusem, który ma zapobiegać przestępstwom, oraz naciskiem mającym spowodować określone działania. W pierwszej sytuacji od jednostki oczekuje się wyłącznie tego, żeby powstrzymywała się od pewnych zachowań, ściśle określonych przez prawo. Na ogół łatwo można rozstrzygnąć, czy dany zakaz został złamany. W drugiej sytuacji jednostka ma wykonać określone zadanie. Prawo

zmusza ją do podjęcia pewnych działań, pozostawiając władzy wykonawczej ich sprecyzowanie. Jednostka musi podporządkować się każdemu poleceniu rządu. Niezwykle trudno jest ustalić, czy rozkaz wydany przez władze był dostosowany do jej sił i zdolności oraz czy jednostka dołożyła wszelkich starań, aby go jak najlepiej wykonać. Każdy obywatele we wszystkich aspektach swojej osobowości oraz przejawach postępowania jest zależny od decyzji władz. W gospodarce rynkowej prokurator musi w trakcie procesu sądowego wykazać, że oskarżony jest winny. W warunkach pracy przymusowej natomiast oskarżony musi dowieść, że przydzielone zadanie było ponad jego siły lub że zrobił wszystko, co było w jego mocy. Rządzący łączą w sobie funkcje ustawodawcy, egzekutora prawa, oskarżyciela publicznego i sędziego. Oskarżeni są całkowicie zdani na ich łaskę. Taką właśnie sytuację mamy na myśli, kiedy mówimy o braku wolności.

Żaden system społecznego podziału pracy nie może funkcjonować bez metod gwarantujących, że jednostki wezmą odpowiedzialność za swój wkład we wspólny wysiłek produkcyjny. Jeśli ta odpowiedzialność nie wynika ze struktury cen rynkowych oraz związanych z nią różnic w poziomie zamożności i dochodów, to musi być egzekwowana policyjnymi metodami przymusu bezpośredniego.

## 8. Zysk i strata przedsiębiorcy

Zysk w szerszym znaczeniu to korzyść, którą przyniosło działanie, a także osiągnięty dzięki niemu wzrost zadowolenia (zmnieszenie dyskomfortu); różnica między większą wartością przypisywaną skutkowi a mniejszą wartością przypisywaną poświęceniom związanym z doprowadzeniem do niego; inaczej mówiąc, jest to przychód pomniejszony o koszty. Każde działanie ma na celu osiągnięcie zysku. Jeśli działanie nie prowadzi do realizacji zamierzzonego celu, to przychód albo nie przewyższa kosztów, albo jest od nich mniejszy. W tym ostatnim przypadku rezultat oznacza stratę, zmnieszenie zadowolenia.

Zysk i strata w tym pierwotnym sensie są zjawiskami psychicznymi i nie da się ich zmierzyć ani wyrazić w taki sposób, aby precyzyjnie i zrozumiale dla innych określić ich intensywność. Ktoś może powiedzieć innej osobie, że woli *a* od *b*, ale – poza niejasnymi, niesprecyzowanymi sygnałami – nie może jej przekazać, o ile większą satysfakcję czerpie z *a* niż z *b*.

W gospodarce rynkowej wszystkie rzeczy, które są kupowane i sprzedawane za pieniądze, mają cenę pieniężną. W rachunku pieniężnym zysk to nadwyżka pieniędzy otrzymanych w stosunku do wydanych, a strata to nadwyżka pieniędzy wydanych w porównaniu z pieniędzmi otrzymanymi. Zysk i strata dają się wyrazić w określonych kwotach pieniężnych. W kategoriach pieniężnych można więc ustalić, ile zyskała lub straciła jednostka. Takie ustalenie nie mówi jednak nic o psychicznych zyskach lub stratach jednostki. Stanowi ono opis zjawiska społecznego, opis wkładu jednostki we wspólny wysiłek, wynikający z oceny tego wkładu przez pozostałych członków wspólnoty. Nie dowiemy się zeń niczego o zwiększeniu lub zmniejszeniu zadowolenia czy szczęścia jednostki. Opis ten będzie jedynie odzwierciedleniem oceny innych osób, dotyczącej wkładu jednostki

w dokonania ogółu. Ocena ta zależy ostatecznie od wysiłku każdego członka społeczeństwa na rzecz osiągnięcia jak największego zysku psychicznego. Stanowi ona wypadkową różnych subiektywnych i osobistych sądów wartościujących tych ludzi, które wyrażają się w ich zachowaniu na rynku. Nie można jej jednak mylić z tymi sądami.

Nie możemy nawet wyobrazić sobie sytuacji, w której ludzie działają bez zamiaru osiągnięcia psychicznego zysku, a ich działania nie przynoszą ani zysku, ani straty psychicznej<sup>19</sup>. W konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej nie ma ani pieniężnych zysków, ani pieniężnych strat. Jednak każdy doświadczycia psychicznego zysku ze swoich działań; w przeciwnym razie nie podejmowałby działania. Rolnik karmi i doi krowy, a następnie sprzedaje mleko, ponieważ rzeczy, które może kupić za zarobione dzięki temu pieniądze, ceni wyżej od poniesionych kosztów. Brak zysków lub strat w takim jednostajnie funkcjonującym systemie wynika z tego, że – jeśli pominiemy różnice wynikające z przypisywania wyższej wartości dobrom teraźniejszym niż dobrom przeszły – suma cen wszystkich czynników komplementarnych potrzebnych do produkcji jest równa cenie produktu.

W zmieniającym się świecie bardzo często występują różnice między sumą cen czynników komplementarnych a cenami produktów. Właśnie one są odpowiedzialne za zyski i straty pieniężne. Zmianami, które mają znaczenie dla sprzedających pracę i czynniki produkcji dostępne w przyrodzie, a także dla kapitalistów i kredytodawców, zajmiemy się później. Tymczasem interesuje nas zysk i strata przedsiębiorcy. Kiedy ludzie używają w codziennym języku terminów „zysk” i „strata”, mają na myśli właśnie to ich znaczenie.

Podobnie jak każdy działający człowiek, przedsiębiorca jest zawsze spekulantem. Ma do czynienia z niepewnymi warunkami przyszłości. Jego sukces lub porażka zależą od trafności przewidywań dotyczących niepewnych zdarzeń. Jeśli niewłaściwie zrozumie to, co ma nastąpić, czeka go katastrofa. Jedynym źródłem, z którego biorą się zyski przedsiębiorcy, jest to, że lepiej niż inni potrafi przewidzieć przyszłe potrzeby konsumentów. Gdyby wszyscy trafnie przewidywali przyszły stan rynku określonego towaru, jego cena oraz cena wszystkich czynników komplementarnych potrzebnych do jego wytworzenia już dziś dostosowałaby się do tego przyszłego stanu. Podjęcie tego rodzaju produkcji nie przyniosłoby ani zysku, ani straty.

Specyficzna rola przedsiębiorcy polega na określeniu, jakie ma być zastosowanie czynników produkcji. To on przeznacza je do specjalnych celów. Kieruje się przy tym wyłącznie egoistycznym interesem, to znaczy chęcią osiągnięcia zysku i zwiększeniem zamożności. Nie może jednak obejść praw rynku. Sukces może osiągnąć jedynie przez jak najlepsze słuchanie klientom. Jego zysk zależy od tego, czy klienci zaaprobowią jego poczynania.

Nie wolno mylić zysku i straty przedsiębiorcy z innymi czynnikami wpływającymi na dochody przedsiębiorcy.

<sup>19</sup> Jeśli działanie ani nie zmniejsza, ani nie zwiększa zadowolenia, to nadal jest związanze ze stratą psychiczną z powodu dyskomfortu wynikającego z wydatkowania energii psychicznej. W takiej sytuacji jednostka miałaby się lepiej, gdyby całe życie była bezzczynna.

Umiejętności techniczne przedsiębiorcy nie mają wpływu na specyficzny zysk lub stratę związane z jego rolą przedsiębiorcy. Jeśli jego działania techniczne dają przychód i powodują wzrost dochodu netto, to mamy do czynienia z wynagrodzeniem za wykonaną pracę. Jest to zapłata dla przedsiębiorcy za jego wkład pracy. Na specyficzny zysk lub stratę nie ma też wpływu to, że nie każdy proces produkcji prowadzi do wytworzenia pożądanego produktu. Niektóre niepowodzenia tego rodzaju są do uniknięcia, inne zaś nie. Jeśli porażka nie jest nieunikniona, lecz mimo to do niej dojdzie, dowodzi to błędów technicznych w podjętych działańach. Związane z nią straty należy przypisać osobistej nieudolności przedsiębiorcy, to znaczy temu, że brak mu albo umiejętności technicznych, albo umiejętności znalezienia odpowiednich pomocników. W tym ostatnim przypadku porażki wynikają z tego, że obecny stan wiedzy technicznej nie pozwala na kontrolowanie warunków, od których zależy sukces. Niedoskonałość ta może się wiązać z niedostateczną wiedzą na temat uwarunkowań sukcesu lub z nieznajomością metod pełnego kontrolowania niektórych spośród znanych uwarunkowań. Cena czynników produkcji uwzględnia ten niedoskonały stan naszej wiedzy i opanowania techniki. Na przykład cena ziemi ornej uwzględnia to, że zdarzają się lata nieurodzajne, ponieważ jest ona wyznaczana przez spodziewane średnie przychody. To, że wybuczające butelki powodują zmniejszenie ilości wyprodukowanego szampana, nie ma wpływu na zysk lub stratę przedsiębiorcy. Jest to po prostu jeden z czynników określających koszty produkcji i cenę szampana<sup>20</sup>.

Zdarzenia losowe, które mają wpływ na proces produkcji, środki produkcji lub produkty nadal będące w rękach przedsiębiorcy, są uwzględniane w rachunku kosztów produkcji. Doświadczenie, dzięki któremu przedsiębiorca zdobywa wiedzę techniczną, uczy go także tego, o ile przeciętnie zmniejszy się produkcja w następstwie takich zdarzeń. Ich skutki zamieniają na stałe koszty produkcji, gromadząc rezerwy na nieprzewidziane okoliczności. Na takie rozwiązanie nie może sobie pozwolić firma średniej wielkości, jeśli idzie o zdarzenia mało prawdopodobne i niezbyt regularne. Ten problem można rozwiązać dzięki współdziałaniu odpowiednio dużych grup firm. Pojedyncze firmy jednocożą się i grupowo ubezpieczają od szkód wyrządzonych przez pożar, powódź i inne niedające się przewidzieć zdarzenia. Rezerwy kryzysowe zastępuje wtedy skłanka ubezpieczeniowa. W każdym razie ryzyko związane ze zdarzeniami losowymi nie wnosi niepewności do zarządzania procesem technologicznym<sup>21</sup>. Jeśli przedsiębiorca nie poświęca owemu procesowi wystarczająco dużo uwagi, dowodzi tym samym swojej technicznej niekompetencji. Związane z tym straty należy wówczas złożyć na karb niewłaściwych rozwiązań technicznych, a nie jego funkcji jako przedsiębiorcy.

Przedsiębiorcy, którzy nie potrafią zapewnić swojemu przedsiębiorstwu technicznej wydajności na odpowiednim poziomie lub tacy, których ignorancja w sprawach dotyczących techniki powoduje błędную kalkulację kosztów, są wy-

---

<sup>20</sup> Zob. Mangoldt, *Die Lehre vom Unternehmergewinn*, Leipzig 1855, s. 82. To, że ze 100 litrów wina nie można uzyskać 100 litrów szampana, lecz mniejszą jego ilość, ma takie samo znaczenie jak to, że ze 100 kg buraków nie wyprodukuje się 100 kilogramów cukru, lecz mniej.

<sup>21</sup> Zob. Frank Knight, *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston 1921, s. 211–213.

pierani z rynku, podobnie jak są eliminowani z niego przedsiębiorcy nie dość sprawnie wykonujący zadania związane ze specyficzną funkcją przedsiębiorcy. Może się zdarzyć, że przedsiębiorca będzie tak dobrze pełnił specyficzną funkcję przedsiębiorcy, że skompensuje straty wynikające z jego nieudolności w sferze technicznej. Może się również zdarzyć, że przedsiębiorcy uda się zrównoważyć straty powstałe w związku z brakiem specyficznych umiejętności przedsiębiorcy dzięki znakomitym umiejętnościom technicznym lub rencie różniczkowej będącej rezultatem większej produktywności stosowanych przez niego czynników produkcji. Nie wolno mylić różnych funkcji, które splatają się w prowadzeniu firmy. Przedsiębiorca sprawniejszy pod względem technicznym uzyskuje większe wynagrodzenie lub quasi-wynagrodzenie z tytułu pracy niż przedsiębiorca mniej sprawny, podobnie jak wydajniejszy robotnik zarabia więcej od mniej wydajnego. Wydajniejsza maszyna i żyźniejsza ziemia dają więcej fizycznego produktu na jednostkę poniesionych kosztów niż ich mniej wydajne odpowiedniki; w porównaniu z mniej wydajną maszyną i mniej urodzajną ziemią przynoszą zysk w postaci renty różniczkowej. Wyższa płaca i wyższa renta są *ceteris paribus* rezultatem większego fizycznego produktu. Tymczasem specyficzne zyski i straty przedsiębiorcy nie są związane z ilością fizycznego produktu, lecz zależą od dostosowania produktu do najpilniejszych potrzeb konsumentów. Mają one związek z tym, do jakiego stopnia trafne lub nietrafne były przewidywania przedsiębiorcy dotyczące przyszłego – z konieczności niepewnego – stanu rynku.

Przedsiębiorca jest ponadto wystawiony na ryzyko o charakterze politycznym. Polityka rządu, rewolucje i wojny mogą spowodować szkody w jego przedsiębiorstwie lub całkiem je zniszczyć. Tego rodzaju zdarzenia dotykają nie tylko jego, lecz także całej gospodarki rynkowej i wszystkich ludzi, choć niejednakowo. Dla przedsiębiorcy są one danymi, których nie może zmienić. Jeśli jest sprawny, będzie umiał je zawsze przewidzieć. Nie zawsze jednak może przestawić swoją produkcję w taki sposób, żeby uniknąć szkód. Jeśli spodziewane zagrożenia dotyczą jedynie części obszaru, na którym prowadzi swoją działalność, to może wycofać się z zagrożonych terenów i zacząć działać w krajach, gdzie ryzyko wystąpienia niekorzystnych zjawisk jest mniejsze. Jeśli zaś nie może wyemigrować, musi jednak pozostać na miejscu. Nawet gdyby wszyscy przedsiębiorcy byli przekonani o tym, że ostateczne zwycięstwo bolszewizmu jest nieuchronne, to nie zaniechaliby prowadzenia swojej działalności. Przewidywanie nieuchronnych konfiskat skłoni kapitalistów do skonsumowania swoich funduszy. Przedsiębiorcy będą zmuszeni dostosować swoje plany do sytuacji rynkowej, jaka wytworzy się w wyniku konsumpcji kapitału oraz ewentualnej nacjonalizacji ich sklepów i fabryk. Nie przestaną jednak prowadzić swoich firm. Jeśli część przedsiębiorców zrezygnuje z prowadzenia firm, ich miejsce zajmą inni – nowi ludzie interesu lub starzy przedsiębiorcy, którzy zdecydują się na powiększenie swoich firm. W gospodarce rynkowej zawsze będą przedsiębiorcy. Polityka wrogości wobec kapitalizmu może pozbawić konsumentów większości dobrodziejstw, z których mogliby oni korzystać, gdyby nie zakłócano działalności przedsiębiorców. Nie może jednak wyeliminować przedsiębiorców, chyba że doprowadzi do całkowitego zniszczenia gospodarki rynkowej.

Ostatecznym źródłem zysku i straty przedsiębiorcy jest niepewność przyszłych relacji między popytem a podażą.

Gdyby wszyscy przedsiębiorcy trafnie przewidywali przyszły stan rynku, nie byłoby ani zysków, ani strat. Ceny wszystkich czynników produkcji byłyby już dziś całkowicie dostosowane do przyszłych cen produktów. Kupując czynniki produkcji, przedsiębiorca musiałby wydać (po odjęciu różnicę między cenami dóbr te-raźniejszych a cenami dóbr przyszłych) kwotę nie mniejszą niż cena, którą później kupujący zapłaciliby mu za produkt. Przedsiębiorca może osiągnąć zysk jedynie wtedy, gdy przewiduje przyszłe warunki trafniej niż inni przedsiębiorcy. Kupuje komplementarne czynniki produkcji po cenach, których suma, po uwzględnieniu różnicy w czasie, jest mniejsza niż cena, za którą sprzedaje produkt.

Jeśli chcemy skonstruować wyobrażenie zmieniających się warunków gospodarczych, w których nie ma ani zysków, ani strat, to musimy przyjąć nierealistyczne założenie, że wszyscy są w stanie przewidzieć trafnie wszystkie zdarzenia. Gdyby pierwotni myśliwi i rybacy, którym przypisuje się zapoczątkowanie akumulacji wyprodukowanych czynników produkcji, wiedzieli zawsze o wszystkich przyszłych kolejach losu, jakie czekają ludzkość, i gdyby oni oraz ich potomkowie – dysponując tą samą wszechwiedzą – aż do końca świata wyceniali odpowiednio wszystkie czynniki produkcji, toby nigdy nie pojawiły się straty i zyski przedsiębiorcy. Zyski i straty przedsiębiorcy powstają w wyniku rozbieżności między cenami oczekiwanyymi a cenami, które rzeczywiście uksztaltują się na rynkach. Można skonfiskować zyski i, zabrawszy je tym, dzięki którym powstały, przekazać jakimś innym ludziom. Jednak ani zyski, ani straty nie mogą nigdy zniknąć ze zmieniającego się świata, w którym nie wszyscy ludzie są wszechwiedzący.

## 9. Zyski i straty przedsiębiorcy w rozwijającej się gospodarce

W konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej suma wszystkich zysków przedsiębiorców jest równa sumie wszystkich strat przedsiębiorców. W skali całego systemu gospodarczego zysk jednego przedsiębiorcy jest zrównoważony przez stratę innego. Zwiększenie kwoty przeznaczanej przez wszystkich konsumentów na zakup określonego towaru jest równoważone przez zmniejszenie ich wydatków na kupno innych towarów<sup>22</sup>.

W rozwijającej się gospodarce sprawy mają się inaczej.

Gospodarką rozwijającą się nazywamy taką gospodarkę, w której zainwestowany kapitał przypadający na jednego mieszkańca wzrasta. Używając tego terminu, nie odwołujemy się do sądów wartościujących. Nie przyjmujemy ani poglądu „materialistycznego”, który traktuje taki rozwój jako coś dobrego, ani „idealistycznego”, według którego rozwój jest czymś złym, a w każdym razie nieistotnym z „wyższego punktu widzenia”. Wiadomo oczywiście, że zdecydowana

---

<sup>22</sup> Gdybysmy mieli posłużyć się błędną koncepcją „dochodu narodowego”, stosowaną w języku potocznym, to musielibyśmy powiedzieć, że żadna część dochodu narodowego nie wchodzi w skład zysków.

większość ludzi uważa skutki tak rozumianego rozwoju za najbardziej pożądaną stan rzeczy, teskniąc do sytuacji, która jest możliwa jedynie w gospodarce rozwijającej się.

W gospodarce stacjonarnej przedsiębiorcy, wypełniając swoje specyficzne funkcje, mogą jedynie wycofać czynniki produkcji – pod warunkiem, że jest to jeszcze możliwe<sup>23</sup> – z jednego rodzaju produkcji po to, żeby je wykorzystać w jej innych działach lub przeznaczyć odzyskany ekwiwalent dóbr kapitałowych zużytych w procesach produkcji na rozwój określonych gałęzi przemysłu kosztem innych branż. W gospodarce rozwijającej się do zadań przedsiębiorcy należy ponadto decydowanie o wykorzystaniu dodatkowych dóbr kapitałowych zakumulowanych dzięki nowym oszczędnościom. Dopływ tych dodatkowych dóbr kapitałowych musi spowodować wzrost łącznego wyprodukowanego dochodu, to znaczy tej podaży dóbr konsumpcyjnych, którą można skonsumować bez uszczuplania dostępnego kapitału, a więc nie powodując zmniejszenia przyszłej produkcji. Wzrost dochodu osiąga się przez zwiększenie produkcji bez wprowadzania zmian w technologii produkcji albo przez udoskonalenie metod produkcji, co nie byłoby możliwe wcześniej, kiedy podaż dóbr kapitałowych była mniejsza.

To, że łączne zyski przedsiębiorcy przewyższają jego straty jest konsekwencją dopływu tych dodatkowych kapitałów. Można jednak łatwo wykazać, że ta nadwyżka nigdy nie może dorównać całkowitemu wzrostowi bogactwa związanemu z rozwojem gospodarczym. Prawa rynku decydują o takim sposobie podziału tych dodatkowych kapitałów między przedsiębiorców, robotników i dostawców określonych czynników produkcji, że ich lwnia część przypada grupom osób, które nie są przedsiębiorcami.

Przede wszystkim musimy zrozumieć, że zyski przedsiębiorcy nie są zjawiskiem trwałym, lecz jedynie przejściowym. Przejściowy charakter zysku i straty leży w ich naturze. Rynek dąży zawsze do cen końcowych i końcowego stanu spoczynku. Jeśli kolejne zmiany danych nie przerwałyby tego dążenia i nie stworzyły potrzeby kolejnego dostosowania produkcji do zmienionych warunków, to ceny wszystkich komplementarnych czynników produkcji zrównałyby się ostatecznie – po uwzględnieniu poprawki związanej z preferencją czasową – z ceną produktu, nie pozostawiając miejsca ani na zyski, ani na straty. W dłuższym czasie każdy wzrost produktywności przynosi korzyść wyłącznie robotnikom oraz niektórym grupom właścicieli ziemi i dóbr kapitałowych.

Spośród właścicieli dóbr kapitałowych, którzy osiągają korzyści, można wyróżnić:

1. Tych, których oszczędności powiększyły ilość dostępnych dóbr kapitałowych. Są właścicielami bogactwa powstałego dzięki temu, że powstrzymali się od konsumpcji.

2. Właścicieli istniejących już wcześniej dóbr kapitałowych, które – dzięki udoskonaleniom technologii produkcji – są teraz lepiej wykorzystywane niż do tej pory. Takie korzyści mają oczywiście charakter przejściowy. Muszą zniknąć, ponieważ powodują skłonność do zwiększenia produkcji dóbr kapitałowych, które przyczyniły się do powstania owych korzyści.

<sup>23</sup> O zagadnieniu zamienności dóbr kapitałowych będzie mowa na s. 427–430.

Jednocześnie wzrost ilości dostępnych dóbr kapitałowych powoduje zmniejszenie ich krańcowej produktywności i spadek ich cen, a to godzi w interesy wszystkich tych kapitalistów, którzy wcale nie uczestniczyli w procesie oszczędzania i akumulacji dodatkowej podaży dóbr kapitałowych lub uczestniczyli w tym procesie w niewystarczającym stopniu.

W grupie właścicieli ziemi korzyści odnoszą wszyscy ci, których farmy, lasy, łąwiska, kopalnie itd. dzięki nowemu stanowi rzeczy stają się bardziej wydajne. Jednocześnie tracą ci, których posiadanie własności może się stać nieopłacalne z powodu wzrostu dochodów z ziemi osiąganych przez tych, którzy skorzystali na zmianach.

W grupie robotników wszyscy odnoszą trwałe korzyści ze wzrostu krańcowej produktywności pracy. Jednak w krótkim okresie niektórzy mogą ponieść straty. Mowa tu o osobach specjalizujących się w wykonywaniu pracy, która po wprowadzeniu technicznych udoskonaleń stała się zbędna. Osoby te są zdolne do wykonywania zajęć, które – mimo ogólnego wzrostu płac – przynoszą im niższe zarobki niż zawód wykonywany dotychczas.

Wszystkie zmiany cen czynników produkcji pojawiają się wtedy, gdy przedsiębiorca podejmuje działania służące przystosowaniu procesu produkcji do nowego stanu rzeczy. W analizie tego zagadnienia, podobnie jak w badaniu innych problemów związanych ze zmianą danych rynku, musimy się wystrzegać częstego błędu, polegającego na wyznaczaniu ostrej granicy między skutkami długookresowymi i krótkookresowymi. To, co wydarza się w krótkim okresie, stanowi pierwsze stadia ciągu przemian, które zmierzają do wywołania skutków długookresowych. W naszym przypadku skutkiem długookresowym jest zanik zysków i strat przedsiębiorcy. Skutki krótkookresowe to pierwsze stadia tego procesu zanikania, które ostatecznie doprowadziłyby – gdyby nie zostały przerwane przez kolejne zmiany danych – do pojawienia się gospodarki jednostajnie funkcjonującej.

Trzeba pamiętać, że samo pojawienie się różnicy między sumą zysków producenta a sumą strat producenta wynika z tego, iż proces eliminacji zysku i straty producenta rozpoczyna się wtedy, kiedy przedsiębiorcy zaczynają dostosowywać działania produkcyjne do zmienionych danych. W całym ciągu zdarzeń nie istnieje taki moment, w którym korzyści wynikające ze wzrostu ilości dostępnego kapitału oraz z udoskonaleń technicznych przypadłyby w udziale jedynie przedsiębiorcom. Gdyby bogactwo i dochód innych grup miały pozostać niezmienione, to ich członkowie mogliby kupić dodatkowe produkty jedynie pod warunkiem, że ograniczyliby zakupy innych produktów. Oznaczałoby to, że zyski osiągnięte przez jedną grupę przedsiębiorców odpowiadłyby dokładnie stratom poniesionym przez inne grupy przedsiębiorców.

W rzeczywistości mamy tu do czynienia z następującą sytuacją. Przedsiębiorcy, którzy przystępują do wykorzystania nowo zakumulowanych dóbr kapitałowych oraz udoskonalonych technologicznie metod produkcji, potrzebują komplementarnych czynników produkcji. Popyt na te czynniki jest nowym, dodatkowym popytem, który musi spowodować podwyższenie ich cen. Konsumenti mogą kupić te nowe produkty bez konieczności ograniczania zakupów innych dóbr jedynie pod warunkiem, że wystąpi taki wzrost cen i płac. Tylko w ten sposób może

dojść do sytuacji, w której suma wszystkich zysków przedsiębiorców przewyższa sumę ich wszystkich strat.

Motorem rozwoju jest akumulacja dodatkowych dóbr kapitałowych przez oszczędzanie i doskonalenie technologii produkcji. Wprowadzanie nowych technologii jest niemal zawsze uwarunkowane dostępnością takiego nowego kapitału. Animatorami rozwoju są przedsiębiorcy-organizatorzy, którzy dążą do osiągnięcia zysku przez takie dostosowywanie swoich działań, które możliwie jak najlepiej zaspokoi potrzeby konsumentów. W trakcie realizacji swoich przedsięwzięć mających na celu rozwój muszą dzielić się uzyskanymi z tego korzyściami z innymi grupami społecznymi: robotnikami, a także częścią kapitalistów i właścicieli ziemi. Stopniowo oddają tym grupom coraz większą część zysków, aż ich własny udział w zyskach topnieje do zera.

Wynika z tego oczywiście, że absurdem jest mówienie o „stopie zysku” lub „średniej stopie zysku”. Zysk nie ma związku z ilością kapitału użytego przez przedsiębiorcę. Kapitał nie „rodzi” zysku. Zysk i strata są wyłącznie wynikiem sukcesu lub porażki przedsiębiorcy w dostosowywaniu produkcji do potrzeb konsumentów. W zyskach nie ma niczego „normalnego”; nigdy też nie można mówić o „równowadze” w odniesieniu do zysków. Przeciwnie – zysk i strata są zawsze czymś odbiegającym od „normy”, zjawiskiem towarzyszącym zmianie, której większość nie potrafiła przewidzieć, wydarzeniem mającym znamiona „braku równowagi”. Zysku i straty nie ma w wyimaginowanym świecie normalności i równowagi. W zmieniającej się gospodarce zyski i straty ze swojej istoty zawsze dążą do zaniku. Ich ponowne zwiększenie następuje wraz z pojawiением się kolejnych zmian. W warunkach stabilności „średnia stopa” zysków i strat wynosi zero. Nadwyżka sumy zysków nad łącznymi stratami stanowi dowód na to, że następuje rozwój gospodarczy i poprawa warunków życia wszystkich warstw społeczeństwa. Im większa jest ta nadwyżka, tym większy wzrost ogólnego dobrobytu.

Wielu ludzi w ogóle nie potrafi myśleć o zysku przedsiębiorcy bez uczucia zawiści. Wydaje im się, że zysk pochodzi z wyzysku pracowników najemnych i konsumentów, to znaczy jest wynikiem niesprawiedliwego zaniżenia płac i równie niesprawiedliwego zawyżenia cen produktów. Prawo powinno w ogóle zabronić osiągania zysku.

Ekonomia nie zajmuje się takimi arbitralnymi sądami wartościującymi. Nie interesuje jej zagadnienie, czy zyski należą zaakceptować, czy potępić, przyjmując punkt widzenia zasadą istniejących jakoby prawa naturalnego i wiecznego, niezmiennego kodeksu moralnego, rzekomo doskonale znanych jednostce dzięki intuicji i religijnemu objawieniu. Ekonomia twierdzi jedynie, że zyski i straty przedsiębiorcy są istotnymi zjawiskami gospodarki rynkowej. Bez nich gospodarka rynkowa nie mogłaby istnieć. Policja może oczywiście w całości skonfiskować zyski. Jednak tego rodzaju polityka niechybnie zamieniłaby gospodarkę rynkową w bezsensowny chaos. Nie ulega wątpliwości, że człowiek jest zdolny do niszczenia wielu rzeczy, o czym świadczą liczne przykłady z historii. Potrafiłby również zniszczyć gospodarkę rynkową.

Gdyby samozwańczy moraliści nie byli ślepi z zawiści, to rozważając zagadnienia dotyczące zysku, zajęliby się jednocześnie jego odpowiednikiem, którym jest

strata. Nie pomijaliby milczeniem tego, że wstępny warunkiem poprawy sytuacji gospodarczej są dokonania tych, których oszczędności pozwalają na akumulację dodatkowych dóbr kapitałowych, oraz innowatorów. Nie przechodziliby do porządku nad tym, że wykorzystanie tych warunków do realizacji ulepszeń w sferze gospodarki jest możliwe dzięki przedsiębiorcom. Reszta społeczeństwa nie przyczynia się do postępu, lecz czerpie z rogu obfitości napełniającego się dzięki działaniom innych ludzi.

To, co powiedzieliśmy o gospodarce rozwijającej się, odnosi się także *mutatis mutandis* do gospodarki w stanie regresu, czyli gospodarki, w której ilość zainwestowanego kapitału przypadająca na mieszkańców maleje. W takiej gospodarce łączne straty przewyższają łączne zyski przedsiębiorcy. Ci, którzy nie potrafią uwolnić się od błędu myślenia w kategoriach kolektywów i grup, mogą zapytać, jak w takiej regresywnej gospodarce mogłyby w ogóle istnieć jakaś przedsiębiorczość. Po co ktoś otwierałby przedsiębiorstwo, wiedząc z góry, że matematycznie rzecz biorąc, jego szanse na osiągnięcie zysków są mniejsze niż prawdopodobieństwo poniesienia straty? Problem jest jednak niewłaściwie postawiony. Przedsiębiorcy, tak jak i wszyscy ludzie, nie działają jako członkowie pewnej klasy, lecz jako jednostki. Pojedynczego przedsiębiorcy nie obchodzi wcale los ogółu przedsiębiorców. Dla pojedynczego przedsiębiorcy nie ma znaczenia, co się stanie z innymi, którzy – z teoretycznego punktu widzenia – ze względu na pewne cechy należą do tej samej klasy co on. W żywym, nieustannie zmieniającym się społeczeństwie rynkowym sprawny przedsiębiorca zawsze może zarobić. To, że w gospodarce regresywnej suma strat przewyższa sumę zysków, nie odstraszy kogoś, kto wierzy w swoją niezwykłą operatywność. Przyszły przedsiębiorca nie analizuje sytuacji, stosując rachunek prawdopodobieństwa, który w sferze rozumienia jest nieprzydatny. Ufa, że zdolnością rozumienia przyszłych warunków rynku przewyższa innych, mniej uzdolnionych przedsiębiorców.

Funkcja przedsiębiorcy, polegająca na dążeniu do osiągnięcia zysku, jest siłą napędową gospodarki rynkowej. Zysk i strata to mechanizmy, dzięki którym konsumenci mogą korzystać ze swojej władzy na rynku. Zachowania konsumentów powodują pojawienie się zysków i strat. Wskutek tego środki produkcji przechodzą z rąk mniej sprawnych przedsiębiorców w ręce sprawniejszych. Im lepiej komuś udaje się zaspokoić potrzeby konsumentów, tym większy ma wpływ na kierowanie działaniami w sferze gospodarczej. Gdyby nie było zysku i straty, przedsiębiorcy nie wiedzieliby, jakie są najpilniejsze potrzeby konsumentów. Jeżeli nawet niektórzy przedsiębiorcy zdołali odgadnąć te potrzeby, nie mieliby środków umożliwiających odpowiednie dostosowanie produkcji.

Firmy nastawione na zysk są podporządkowane zasadzie suwerenności konsumentów, a organizacje nienastawione na zysk z istoty są suwerenne i nie odpowiadają przed społeczeństwem. Produkcja dla zysku jest z konieczności produkcją użyteczną, ponieważ zyski można osiągnąć jedynie przez zapewnienie konsumentom tych rzeczy, których najbardziej potrzebują.

Krytyka zysków, wygłaszała przez moralistów i kaznodziei, chybia celu. Przedsiębiorcy nie ponoszą winy za to, że konsumenti – zwykli ludzie – wolą alkohol od Biblii i powieści kryminalne od poważnych dzieł, a rządy interesują bardziej

karabiny niż masło. Przedsiębiorca nie osiąga większych zysków ze sprzedaży „złych” rzeczy niż ze sprzedaży „dobrych”. Jego zyski są tym większe, im lepiej udaje mu się zapewnić konsumentom te rzeczy, których najbardziej się domagają. Ludzie nie piją napojów wyskokowych po to, żeby uszczęśliwić „kapitał alkoholowy”, i nie idą na wojnę po to, żeby zwiększyć zyski „producentów śmierci”. Istnienie przemysłu zbrojeniowego jest skutkiem wojowniczych zapędów, a nie ich przyczyną.

Przekonywanie ludzi, żeby błędne ideologie zastąpiły ideologiami przystającymi do rzeczywistości, nie jest zadaniem dla biznesu i przedsiębiorców. Kształtowanie idei i ideałów społeczeństwa jest zadaniem filozofów. Przedsiębiorca tymczasem służy takim konsumentom, z jakimi ma do czynienia, nawet jeśli większość z nich to ludzie niegodziwi i ignoranci.

Możemy podziwiać tych, którzy nie chcą czerpać zysków z produkcji śmiercionośnej broni lub wysokoprocentowego alkoholu. Jednak ta chwalebna postawa w istocie nie ma znaczenia praktycznego. Nawet gdyby w ich ślady poszli wszyscy przedsiębiorcy i kapitaliści, nie położyłoby to kresu ani wojnom ani opilistwu. Rządy produkowały broń we własnych zakładach zbrojeniowych, a amatorzy alkoholu destylowaliby trunki na własny użytek – tak jak robiono to w czasach przedkapitalistycznych.

### *Moralne potępienie zysku*

Zysk osiąga się przez dostosowanie sposobu spożytkowania ludzkich i materialnych czynników produkcji do zmiany warunków. Zyski wytwarzają ci, którzy odnoszą korzyści z tego dostosowania i zabiegają o określone produkty, oferując za nie cenę przewyższającą koszty poniesione przez sprzedającego, a następnie płacącą tę cenę. Zysk przedsiębiorcy nie jest „nagrodą” przyznawaną przez klienta producentowi za to, że lepiej utrafił w jego upodobania niż mniej pomysłowi konkurenci działający rutynowo. Zysk to konsekwencja dążenia kupujących do przelicytowania innych, którzy też chcieliby nabyć część ograniczonej podaży towaru.

Dywidendy korporacji potocznie nazywa się zyskami. W rzeczywistości stanowią one procent od zainwestowanego kapitału powiększony o część zysków, której nie inwestuje się ponownie w przedsiębiorstwo. Jeśli przedsiębiorstwo źle prosperuje, dywidendy nie są wypłacane lub ich wysokość jest równa procentowi od całości bądź części tego kapitału.

Socjaliści i zwolennicy interwencjonizmu nazywają zysk i procent dochodem *nepochodzącym z pracy* (*unearned income*), który rzekomo jest osiągany kosztem pozbawienia robotników części efektów ich pracy. Według nich produkty powstają wyłącznie dzięki pracy rąk i z mocy prawa powinny należeć jedynie do robotników.

Tymczasem sam fizyczny wysiłek daje nikłe efekty, jeśli nie towarzyszy mu wykorzystanie wcześniejszych oszczędności i akumulacji kapitału. Produkty to wynik współdziałania siły roboczej, narzędzi i innych dóbr kapitałowych, które zostają użyte zgodnie z przeznaczonym projektem przedsiębiorcy. Oszczędzający, dzięki którym kapitał został zakumulowany i utrzymany, oraz przedsiębiorcy,

którzy kierują kapitał do takich zastosowań, w jakich będzie on najlepiej służył konsumentom, są w procesie produkcji równie niezbędni, jak robotnicy. Przypisywanie pracownikom wyłącznej załugi w wytworzeniu produktu i pomijanie milczeniem wkładu dostawców kapitału i pomysłowości przedsiębiorcy to nonsens. Użyteczne towary nie powstają w następstwie wysiłku fizycznego jako takiego, lecz dzięki wysiłkowi fizycznemu mądrze nakierowanemu przez ludzki umysł na określony cel. Im większa jest rola dóbr kapitałowych (co wiąże się ze wzrostem ogólnego dobrobytu) i im efektywniejsze ich wykorzystanie w połączeniu z innymi czynnikami produkcji, tym bardziej absurdalna staje się romantyczna gloryfikacja zawodów polegających na wykonywaniu prostych, powtarzalnych czynności manualnych. Imponujący rozwój gospodarczy ostatnich dwustu lat dokonał się za sprawą kapitalistów, którzy dostarczyli niezbędnych dóbr kapitałowych, a także elity technicznej i przedsiębiorców. Masy pracowników fizycznych skorzystały na zmianach, których nie spowodowały. Przeciwnie – często próbowali te zmiany zahamować.

#### *Kilka uwag na temat rzekomej zmory podkonsumpcji oraz tezy o sile nabywczej*

Termin „podkonsumpcja” ma opisywać stan rzeczy, w którym część wyprodukowanych towarów nie może być skonsumowana, ponieważ ludzie, którzy mogliby je skonsumować, są zbyt biedni, żeby je kupić. Towary te pozostają niesprzedane lub są przedmiotem wymiany, jednakowoż po cenach, które nie pokrywają kosztów produkcji. Biorą się stąd niepokoje i zaburzenia, które określają łącznie jako „depresję gospodarczą”.

Przedsiębiorcy co chwila popełniają błędy w przewidywaniach dotyczących przyszłego stanu rynku. Zamiast produkować te dobra, na które popyt konsumentów jest największy, wytwarzają dobra mniej potrzebne lub produkty, których wcale nie mogą sprzedać. Tacy nieudolni przedsiębiorcy ponoszą straty, a ich bardziej operatywni konkurenci, którzy trafnie przewidzieli życzenia konsumentów, osiągają zyski. Straty nieudolnych przedsiębiorców nie wynikają z tego, że społeczeństwo powstrzymuje się w ogóle od zakupów, lecz z tego, że woli ono kupować inne dobra.

Gdyby prawdą było – jak utrzymują zwolennicy mitu podkonsumpcji – że robotnicy są zbyt ubodzy na to, by kupić pewne produkty, ponieważ przedsiębiorcy i kapitaliści nieuczciwie przywłaszczały sobie to, co z mocy prawa powinno należeć do pracowników, sytuacja wyglądałaby zgoła inaczej. Nikt nie mówi, że „wyzyskiwacze” wyzyskują robotników dla zabawy. Twierdzi się raczej, że kosztem „wyzyskiwanych” chcą oni zwiększyć własną konsumpcję lub inwestycje. „Wyzyskiwacz” nie zabiera swojego łupu w inną, pozaziemską rzeczywistość, lecz przeznacza na zakup luksusowych produktów do swego domu lub nabywa dobra produkcyjne służące rozwojowi firmy. Jego popyt dotyczy oczywiście innych dóbr niż te, które kupiliby pracownicy, gdyby rozdano im zyski skonfiskowane uprzednio przedsiębiorcy. Błędy przedsiębiorcy, jakie dotyczą stanu rynku różnych klas towarów, a także tych, które wynikają z takiego „wyzysku”, nie różnią się od innych błędów popełnianych przez producentów. Błędy przedsiębiorcy

są przyczyną strat nieudolnych przedsiębiorców. Straty te są równoważone przez zyski zaradniejszych przedsiębiorców. Dla jednych straty te są niepomyślne, dla innych korzystne. Nie powodują one ogólnej depresji w handlu.

Mit podkonsumpcji to pozbawiona podstaw, wewnętrznie sprzeczna brednia. Rozumowanie, na którym się on opiera, rozpada się z chwilą, gdy zaczynamy je analizować. Nie da się go obronić, nawet jeśli ktoś dla potrzeb dyskursu uzna słuszność doktryny „wyzysku”.

Nieco inaczej uzasadnia się tezę dotyczącą siły nabywczej. Głosi ona, że wzrost płac jest warunkiem zwiększenia produkcji. Jeśli płace nie wzrosną, przemysł nie ma po co zwiększać produkcji ani podwyższać jakości produkowanych towarów, ponieważ nie będzie nabywców na dodatkowe produkty, a jeśli nawet będą, to ograniczą zakupy innych towarów. Rozwój gospodarczy uwarunkowany jest stałym wzrostem płac. Motorem postępu jest przede wszystkim nacisk rządu iwiązków zawodowych oraz nakazy mające na celu podwyższanie wynagrodzeń.

Jak wykazaliśmy, pojawienie się nadwyżki sumy zysków przedsiębiorców nad sumą strat przedsiębiorców jest nieroźłącznie związane z tym, że część korzyści wynikających ze wzrostu ilości dostępnych dóbr kapitałowych oraz ulepszeń technologicznych przypada w udziale grupom osób niebędących przedsiębiorcami. Wzrost cen komplementarnych czynników produkcji, przede wszystkim płac, nie jest ustępstwem, które chcąc nie chcąc przedsiębiorcy muszą zrobić na rzecz innych grup ludzi, nie jest też sprytnym zabiegem przedsiębiorców, który ma zwiększyć zyski. Ów wzrost to zjawisko nieuniknione, które nieuchronnie pojawia się w ciągu zdarzeń wynikających z dążenia przedsiębiorców do osiągnięcia zysków przez dostosowanie podaży dóbr konsumpcyjnych do nowego stanu rzeczy. Ten sam proces, który prowadzi do powstania nadwyżki zysków nad stratami przedsiębiorcy, sprawia, że najpierw – to znaczy zanim taka nadwyżka się pojawi – występuje tendencja do podwyższania wynagrodzeń i cen wielu materialnych czynników produkcji. Z czasem proces ten doprowadzi również do zaniku nadwyżki zysków nad stratami, o ile nie pojawią się dalsze zmiany, polegające na zwiększeniu ilości dostępnych dóbr kapitałowych. Nadwyżka zysków nad stratami nie jest następstwem wzrostu cen czynników produkcji. Te dwa zjawiska, wzrost cen czynników produkcji i nadwyżka zysków nad stratami, stanowią etapy procesu dostosowania produkcji do zwiększenia ilości dóbr kapitałowych oraz zmian wywołanych działaniami przedsiębiorców. Okresowa nadwyżka zysków nad stratami może się pojawić jedynie wtedy, gdy dzięki procesom dostosowawczym wzbogacą się inne warstwy społeczeństwa niż przedsiębiorcy.

Podstawowy błąd tezy o sile nabywczej polega na braku zrozumienia tego związku przyczynowego. Przekonanie, że wzrost wynagrodzeń jest siłą sprawczą postępu gospodarczego, to postawienie sprawy na głowie.

W dalszej części tej książki omówimy konsekwencje dążenia rządów iwiązków zawodowych do wymuszenia podwyżki płac ponad poziom, który osiągnęłyby na nieskrępowanym rynku<sup>24</sup>. Tutaj należy tylko dodać jedno wyjaśnienie.

Kiedy mówimy o zyskach i stratach, cenach i płacach, to zawsze mamy na myśli zyski, straty i płace realne. Dowolne zastępowanie terminów pieniężnych i re-

<sup>24</sup> Zob. s. 649–658.

alnych doprowadziło do tego, że często niewłaściwie rozumie się to zagadnienie. Również ten problem zostanie wyczerpująco omówiony w dalszych rozdziałach. Zauważmy tylko, że wzrost płac realnych nie wyklucza jednoczesnego spadku płac nominalnych.

## 10. Organizatorzy, menedżerowie, technicy i biurokraci

Przedsiębiorca wynajmuje techników, czyli ludzi, którzy mają umiejętności i zdolności wykonywania określonej ilości pracy o określonym charakterze. Do klasy techników należą wielcy wynalazcy, wybitni specjalisci w dziedzinie nauk stosowanych, konstruktorzy i projektanci, a także wykonawcy najprostszych zadań. Niekiedy można do nich zaliczyć również samego przedsiębiorcę, o ile uczestniczy w technicznym urzeczywistnieniu planów przedsięwzięcia. Technik daje wkład pracy; jego pracą kieruje natomiast przedsiębiorca, który ma na uwadze osiągnięcie określonych celów. Przedsiębiorca działa jako, by tak rzec, zleceńbiorka konsumentów.

Przedsiębiorcy nie są wszechobecni. Nie są w stanie osobiście doglądać wykonania mnóstwa czynności, za które są odpowiedzialni. Dostosowanie produkcji do tego, żeby jak najlepiej zaspokajała najpilniejsze potrzeby konsumentów, nie polega wyłącznie na opracowaniu ogólnego planu wykorzystania zasobów. Oczywiście jest to najważniejsza rolą organizatora i spekulanta. Jednak oprócz wielkich dostosowań konieczne jest również przeprowadzenie wielu mniejszych. Może się wydawać, że każde z osobna jest nieistotne i nie ma wpływu na ostateczny rezultat. Tymczasem wszystkie braki dotyczące tych mniej istotnych spraw mogą całkowicie uniemożliwić realizację właściwego rozwiązania poważnych problemów. Jednakowoż nie ulega wątpliwości, że każdy błąd dotyczący mniej istotnych problemów powoduje zmarnowanie rzadkich czynników produkcji, co utrudnia możliwie najlepsze zaspokojenie potrzeb konsumentów.

Ważne jest, żeby zrozumieć, na czym polega różnica między omawianym zagadnieniem a technicznymi zadaniami, które mają do wykonania technicy. Realizacja każdego ogólnego planu działania przedsiębiorcy wymaga mnóstwa szczegółowych decyzji. Decyzje powinny zawierać rozwiązania jak najoszczędniejsze, lecz jednocześnie niezakłócające realizacji zaplanowanego przedsięwzięcia. Decyzje szczegółowe – podobnie jak plan ogólny – muszą gwarantować eliminację zbędnych kosztów. Technik, oceniając sytuację z czysto technicznego punktu widzenia, może nie zauważycy różnicy między poszczególnymi metodami rozwiązania szczegółowych problemów lub skłaniać się ku wyborowi rozwiązania zapewniającego wytworzenie największej fizycznej ilości towarów. Tymczasem przedsiębiorca kieruje się motywem zysku, co sprawia, że będzie dążył do wyboru rozwiązania najoszczędniejszego, a więc gwarantującego, że nie dojdzie do wykorzystania tych czynników produkcji, których spożytkowanie uniemożliwoby zaspokojenie pilniejszych potrzeb konsumentów. Spośród różnych metod, które technik uzna za równorzędne, wybierze metodę wymagającą najmniejszych kosztów. Odrzuci propozycje techników, żeby wybrać kosztowniejsze

rozwiązań umożliwiających wytworzenie większej ilości produktu, jeśli jego obliczenia wykażą, że zwiększenie ilości wytworzonych towarów nie zrekompensuje koniecznych dodatkowych kosztów. Przedsiębiorca musi dostosowywać produkcję do oczekiwania konsumentów, które wyrażają się w cenach rynkowych, nie tylko podejmując dalekosiązne decyzje i opracowując wielkie plany, lecz także dokonując wyborów dotyczących szczególnych problemów pojawiających się w codziennej pracy.

Wolnorynkowa kalkulacja ekonomiczna, a zwłaszcza podwójny zapis księgowy, pozwala na uwolnienie przedsiębiorcy od zajmowania się każdym szczególnym. Dzięki niemu może on poświęcić się wielkim zadaniom, nie wchodząc w gąszcz szczególnów niemożliwych do ogarnięcia przez zwykłego śmiertelnika. Do wykonania pomniejszych obowiązków może wyznaczyć pomocników. Oni z kolei, na tej samej zasadzie, mogą korzystać z pomocy innych pracowników w wykonywaniu jeszcze bardziej szczególnych zadań. W taki oto sposób tworzy się hierarchia zarządzania.

*Menedżer* to jakby młodszy wspólnik przedsiębiorcy, bez względu na to, jaką umową jest z nim związany i jakie są jej warunki finansowe. Istotne jest jedynie to, że kierując się własną finansową korzyścią, musi jak najlepiej pełnić funkcje przedsiębiorcy, wyznaczone mu w ograniczonej i ściśle określonej sferze działania.

System menedżerski może działać dzięki systemowi podwójnego zapisu księgowego. Zapis ten umożliwia przedsiębiorcy wyodrębnienie czynności rachunkowych dotyczących poszczególnych części całej firmy, toteż jest on w stanie ocenić rolę każdej z nich. Może traktować poszczególne działy przedsiębiorstwa jak osobne całości i oceniać je według tego, jaki jest ich wkład w sukces firmy. W takim systemie kalkulacji gospodarczej każdy dział firmy stanowi wyodrębnioną całość, hipotetycznie niezależny podmiot gospodarczy. Zakłada się, że ów dział „jest właścicielem” określonej części ogółu kapitału, którym dysponuje przedsiębiorstwo, oraz że dokonuje z innymidziałami transakcji kupna i sprzedaży, ma własne wydatki i przychody, osiąga zyski lub straty związane z własną działalnością, niezależnie od wyników finansowych innych działów. Przedsiębiorca może zatem zostawić kierownictwu działu dużą niezależność. Osobie, której powierza określone kierownicze stanowisko, daje jedynie dyrektywę, żeby dążyła do osiągnięcia możliwie jak największego zysku. Analiza ksiąg rachunkowych wykazuje sukcesy i porażki menedżerów w realizacji owej dyrektywy. Każdy kierownik działu lub mniejszej komórki firmy jest odpowiedzialny za funkcjonowanie podległej mu jednostki. Wykazane w księgach zyski są jego zasługą, a straty jego winą. W interesie kierownika jest zarządzanie działem z poświęceniem i jak największą rozwagą. Jeżeli spowoduje straty, przedsiębiorca zastąpi go osobą, po której spodziewa się większej sprawności, lub zamknie cały dział. Tak czy owak, menedżer straci pracę. Jeśli jednak osiągnie zysk, jego wynagrodzenie wzrośnie, a w każdym razie nie będzie mu groziła utrata pracy. To, czy menedżer ma prawo udziału w zyskach jednostki, którą kieruje, nie ma wpływu na jego osobiste zainteresowanie jej wynikami finansowymi. Jego dobrobyt jest i tak ściśle związany z sukcesami działu. Jego zadanie różni się od pracy technika, wykonującego określone zajęcia zgodnie z określonymi regułami. Polega ono na tym, żeby do-

stosowywać – w ograniczonej sferze, o której decyduje – działania podległej mu jednostki do stanu rynku. Menedżer może oczywiście łączyć różne funkcje, tak jak przedsiębiorca może łączyć funkcje przedsiębiorcy z rolą technika.

Funkcja menedżera jest zawsze podporządkowana funkcji przedsiębiorcy. Zarządzający może zdjąć z przedsiębiorcy część mniej ważnych obowiązków. Nigdy jednak nie wchodzi w rolę przedsiębiorcy. Jeśli ktoś tak uważa, to popełnia błąd wynikający z mylienia teoretycznej kategorii przedsiębiorcy zdefiniowanej w konstrukcji myślowej podziału funkcji z konkretną sytuacją istniejącą w gospodarce rynkowej. Funkcja przedsiębiorcy wiąże się ściśle z zarządzaniem czynnikami produkcji w celu realizacji określonych zadań. Przedsiębiorca decyduje o wykorzystaniu czynników produkcji; zysk lub strata są wynikiem właśnie tych decyzji.

Wynagrodzenie menedżera może być proporcjonalne do tego, w jakim stopniu jego dział przyczynił się do zysków przedsiębiorcy. Jest to jednak bez znaczenia. Jak już zaznaczyliśmy, menedżer ma swój interes w tym, żeby kierowany przezeń dział odniósł sukces. Nie może on jednak odpowiadać za straty. Straty dotykają właścicieli kapitału zaangażowanego w przedsięwzięcie. Nie może ich pokrywać menedżer.

Nic nie stoi na przeszkodzie, żeby społeczeństwo powierzyło troskę o jak najlepsze wykorzystanie dóbr kapitałowych ich właścicielom. Kiedy owi właściciele realizują określone przedsięwzięcia, ryzykują swoim majątkiem i pozycją społeczną. Zależy im na powodzeniu tych działań jeszcze bardziej niż ogółowi społeczeństwa. Dla społeczeństwa zmarnowanie kapitału zainwestowanego w określone przedsięwzięcie oznacza stratę jedynie niewielkiej części wszystkich funduszy, którymi ono dysponuje. Dla właściciela ta strata ma o wiele większe znaczenie, ponieważ łączy się zwykle z utratą całego majątku. Gdy zaś menedżer ma całkowicie wolną rękę, powstaje zgoła odmienna sytuacja. Jego spekulacje wiążą się z ryzykowaniem cudzych pieniędzy. Patrzy na rzeczywistość z innej perspektywy niż ktoś, kto odpowiada za straty. Lekkomyszlny staje się właśnie wtedy, gdy wynagradza się go udziałem w zyskach, ponieważ nie uczestniczy w stratach.

Złudne wyobrażenie, że zarządzanie wyczerpuje działania należące do przedsiębiorcy i w całości zastępuje przedsiębiorczość, wynika z niezrozumienia warunków panujących w korporacjach, które są dzisiaj typową formą organizacji gospodarczej. Twierdzi się, że korporacją kierują pobierający wynagrodzenie menedżerowie, akcjonariusze natomiast stanowią bierną publiczność. Całą władzę skupiają w swoich rękach opłacani pracownicy. Akcjonariusze są bezczynni i bezużyteczni. Zbierają plony z tego, co zasiali menedżerowie.

Pogląd ten całkowicie pomija rolę, jaką w kierowaniu korporacjami odgrywają: kapitał i rynek pieniądza, giełda akcji i obligacji, trafnie nazywane „rynkiem”. Z powodu antykapitalistycznych uprzedzeń transakcje zawierane na tym rynku uważa się po prostu za ryzykowną grę hazardową. W rzeczywistości zmiany cen akcji zwykłych i uprzewilejowanych oraz obligacji korporacyjnych pozwalają kapitalistom doskonale kontrolować przepływ kapitału. Struktura cen, będąca wynikiem spekulacji na rynku pieniężnym i kapitałowym oraz na dużych giełdach towarowych, decyduje nie tylko o wysokości kapitału, jakim dysponuje każda

korporacja, lecz także kształtuje sytuację, do której menedżerowie muszą precyzyjnie dostosować swoje działania.

Ogólny kierunek działania korporacji nadają jej akcjonariusze oraz ich przedstawiciele, dyrektorzy [zarządu]. Dyrektorzy zatrudniają i odwołują menedżerów. W mniejszych firmach, a nawet w niektórych większych, stanowiska dyrektorów i menedżerów są obsadzane przez te same osoby. Dobrze prosperująca korporacja nigdy nie jest całkowicie kontrolowana przez zatrudnionych menedżerów. Pojawienie się wszechpotężnej klasy menedżerskiej to zjawisko spoza sfery nieskrepowanej gospodarki rynkowej. Jest ono konsekwencją świadomej polityki interwencjonistycznej, mającej na celu wyeliminowanie wpływu akcjonariuszy na przedsiębiorstwo i ich faktyczne wywłaszczenie. W Niemczech, we Włoszech i w Austrii był to pierwszy krok do przejęcia przez rząd kontroli nad wolnymi przedsiębiorstwami. Rząd Wielkiej Brytanii przejął taką kontrolę nad Bankiem Anglii i kolejami. W podobnym kierunku zmierza sytuacja przedsiębiorstw użyteczności publicznej w Ameryce. Swoich wspaniałych osiągnięć spółki akcyjne nie zauważają pobierającej pensje oligarchii menedżerów. Autorami owych sukcesów byli właściciele istotnej części lub większości ich akcji. Część społeczeństwa pogardała nimi jako aferzystami i spekulantami.

Przedsiębiorca samodzielnie, bez udziału menedżera, decyduje o tym, w jakie branże zainwestować kapitał i jaką jego część przeznaczyć na inwestycje, decyduje również o rozbudowie lub zmniejszeniu przedsiębiorstwa i jego poszczególnych części, a także o strukturze finansowej firmy. Są to zasadnicze decyzje odgrywające istotną rolę w kierowaniu przedsiębiorstwem. Podejmuje je zawsze przedsiębiorca – zarówno w spółkach akcyjnych, jak i firmach o innej strukturze prawnej. Jeśli korzysta przy tym z czegoś pomocy, to ma ona znaczenie drugorzędne. Od specjalistów w dziedzinie prawa, statystyki i technologii uzyskuje informacje na temat stanu rzeczy w przeszłości, ale ostateczna decyzja związana z oceną przyszłego stanu rzeczy należy wyłącznie do niego. Dopiero szczegółowe wykonanie swojego planu powierza menedżerom.

Społeczne funkcje elity menedżerskiej są nie mniej istotne dla działania gospodarki rynkowej niż funkcje elity wynalazców, technologów, inżynierów, projektantów, naukowców i eksperymentatorów. Wielu menedżerów przyczynia się znacząco do rozwoju gospodarczego. Dobrzy menedżerowie są wynagradzani wysokimi zarobkami, a często także udziałami w zyskach firmy. Nierzadko sami zostają z czasem kapitalistami i przedsiębiorcami. Mimo wszystko funkcja menedżera różni się od funkcji przedsiębiorcy.

Poważnym błędem jest utożsamianie przedsiębiorczości z zarządzaniem, widoczne na przykład w rozpowszechnionym przeciwstawieniu „dyrekci” „załode”. Pojęcia te mieszają się celowo, żeby zamazać zasadniczą różnicę dzielącą funkcje przedsiębiorcy od funkcji menedżerów zajmujących się jedynie szczegółowymi sprawami dotyczącymi prowadzenia przedsiębiorstwa. Zakłada się, że struktura interesów, alokacja kapitału do różnych branż produkcji i firm, rozmiany oraz rodzaj działalności, którą zajmują się poszczególne zakłady i sklepy są już ustalone i nie ulegną zmianie. Wystarczy postępować zgodnie z zasadami ustalonimi w przeszłości. W takim niezmiennym świecie innowatorzy i organi-

zatorzy są oczywiście zbędni. Suma wszystkich zysków jest równa sumie wszystkich strat. Wystarczy porównać strukturę amerykańskiej gospodarki w 1960 roku z jej strukturą w 1940 roku, by obalić tę błędą teorię.

Jednak nawet w niezmiennym świecie nonsensem byłoby dopuszczać „założgi”, jak domagają się tego autorzy popularnych hasł, do udziału w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Spełnienie tego postulatu prowadziły do syndykalizmu<sup>25</sup>.

Często myli się również menedżera z biurokratą.

*Zarządzanie biurokratyczne*, w przeciwieństwie do *zarządzania zyskiem*, to metoda stosowana w załatwianiu spraw administracyjnych, których rezultat nie ma pieniężnej wartości rynkowej. Właściwe wykonywanie obowiązków przez posterunek policji ma olbrzymie znaczenie dla ochrony współpracy społecznej i przynosi korzyść każdemu członkowi społeczeństwa. Nie ma jednak ceny rynkowej, nie może być sprzedane ani kupione. Nie można go więc porównać z kosztami działania posterunku. Czynności policji dają korzyści, ale korzyści tych nie odzwierciedlają zyski, które można by wyrazić w pieniądzu. Nie da się do nich zastosować metod kalkulacji ekonomicznej, zwłaszcza podwójnego zapisu księgowego. Sukces bądź porażka działań posterunku policji nie dają się oszacować zgodnie z arytmetycznymi procedurami stosowanymi w interesach prowadzonych dla zysku. Żaden księgowy nie potrafi stwierdzić, czy posterunek policji lub któryś z jego działań odniósł sukces, czy nie.

Ilość pieniędzy wydawanych w każdej branży nastawionej na zysk zależy od zachowania konsumentów. Gdyby przemysł samochodowy potroił swój kapitał, to z pewnością poprawiłaby się jakość jego usług, z których korzysta społeczeństwo. Pojawiłoby się więcej samochodów. Rozbudowa tego przemysłu wstrzymałaby jednak dopływ kapitału do innych gałęzi produkcji, w których mógłby się przyczynić do zaspokojenia pilniejszych potrzeb konsumentów. Oznaczałoby to, że rozbudowa przemysłu samochodowego jest nieopłacalna, a inne rodzaje produkcji dają większe zyski. Dążąc do osiągnięcia jak największych zysków, przedsiębiorcy muszą alokować w każdej branży przemysłu tylko tyle kapitału, ile można w nią zainwestować, nie powodując niezaspokojenia pilniejszych potrzeb konsumentów. Można powiedzieć, że działaniami przedsiębiorcy kierują niejako automatycznie życzenia konsumentów, wyrażające się w strukturze cen dóbr konsumpcyjnych.

Ograniczenia te nie dotyczą alokacji funduszy na wykonanie zadań należących do obowiązków rządu. Nie ulega wątpliwości, że jakość usług świadczonych przez policję Nowego Jorku mógłaby się znacznie poprawić, gdyby potrojono jej budżet. Pojawia się jednak pytanie, czy ta poprawa byłaby na tyle duża, żeby usprawiedliwić ograniczenie usług świadczonych przez inne służby publiczne, na przykład służbę oczyszczania miasta, lub zmniejszenie osobistej konsumpcji podatników. Nie można odpowiedzieć na to pytanie na podstawie rachunków prowadzonych przez policję. Wykazuje się w nich wyłącznie wydatki. Nie mogą one dawać żadnej wiedzy na temat osiągniętych wyników, ponieważ nie da się ich wyrazić w pieniądzu. Obywatele muszą bezpośrednio określić, jaką ilość usług chcą otrzymać i opłacić. Wywiązują się z tego zadania, wybierając do rady miejskiej i urzędów osoby, które są gotowe spełnić ich życzenia.

---

<sup>25</sup> Zob. s. 685–692.

Burmistrz i szefowie różnych służb miejskich są ograniczeni budżetem. Nie mogą swobodnie podejmować działań, które sami uznają za najlepszy sposób rozwiązyania kłopotów trapiących mieszkańców. Muszą wydać fundusze, którymi dysponują, na cele określone w budżecie. Nie mogą użyć ich w inny sposób. Rewizja ksiąg prowadzonych w administracji publicznej jest zupełnie inna niż audit w firmie nastawionej na zysk. Jej celem jest ustalenie, czy przyznane fundusze wydano zgodnie z ustaleniami zawartymi w budżecie.

W przedsiębiorstwie nastawionym na zysk swoboda decyzji menedżerów i kierowników jest ograniczona przez reguły zysku i straty. Motyw zysku jest jedyną wskazówką niezbędną do tego, żeby w swoich działaniach kierowali się oni życzeniami konsumentów. Nie ma potrzeby ograniczać ich swobody szczegółowymi instrukcjami i przepisami. Jeśli są dobrymi menedżerami, takie wchodzenie w szczegóły byłoby co najmniej zbędne, a może nawet zgubne, gdyż wiążałoby im ręce. Gdy zaś brak im odpowiednich umiejętności, to instrukcje nie poprawiłyby ich wyników. Posługiwałiby się nimi jedynie jako nieprzekonującym usprawiedliwieniem swojej porażki, utrzymując, że jej przyczyną są nieodpowiednie przepisy. Jedyna niezbędna wskazówka, a mianowicie dążenie do osiągnięcia zysku, jest oczywista i nie wymaga specjalnych objaśnień.

Inaczej jest w administracji publicznej, w rządzie. W tej sferze swobody urzędników i ich podwładnych nie ogranicza względ na zyski i straty. Jeśli ich najwyższy zwierzchnik – nieważne, czy będzie nim suwerenny naród, czy suwerenny despota – miałyby im zostawić wolną rękę, zrzekłby się tym samym swojej władzy na ich rzecz. Urzędnicy nie musieliby wtedy przed nikim odpowiadać, a ich władza przerosłaby władzę narodu bądź despoty. Robiliby to, na co mieliby ochotę, a nie to, czego by od nich oczekiwali ich szefowie. Żeby temu zapobiec i podporządkować urzędników woli ich przełożonych, trzeba by wydać szczegółowe instrukcje, które by regulowały ich postępowanie we wszystkich sprawach. Urzędnicy byliby wtedy zobowiązani do ścisłego przestrzegania owych reguł i przepisów. Ograniczeni tymi normami nie mogą postępować w taki sposób, jaki wydaje im się najlepszym rozwiązańem konkretnego problemu. Urzędnicy to biurokraci, czyli ludzie, którzy cały czas muszą się stosować do zestawu sztywnych nakazów.

Biurokratyczny sposób zarządzania jako taki nie jest zły. Jest jedynym właściwym sposobem kierowania sprawami, którymi zajmuje się rząd, czyli społeczny aparat przymusu i przemocy. Skoro rząd jest konieczny, konieczna jest również biurokracja. Tam gdzie nie da się zastosować kalkulacji ekonomicznej, metody biurokratyczne są niezbędne. Rząd socjalistyczny musi je stosować we wszystkich sprawach.

Żadne przedsiębiorstwo, bez względu na wielkość i rodzaj działalności, nie może przekształcić się w organizację biurokratyczną, o ile jego funkcjonowanie opiera się jedynie na dążeniu do zysku. Gdy tylko przestanie kierować się tą zasadą, zastępując ją czymś, co określa się jako zasadę służebności, rozumianą jako zasada świadczenia usług niezależnie od tego, czy ich cena pokrywa koszty, czy nie, musi zastąpić metody zarządzania właściwe przedsiębiorstwu metodami biurokratycznymi<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Szczegółowe omówienie tych zagadnień zob. Ludwig von Mises, *Biurokracja*, tłum. Jan Kłos, Lublin 1998.

## 11. Proces selekcji

Proces selekcji rynkowej jest wypadkową dążeń wszystkich uczestników gospodarki rynkowej. Każdy z nich chce w jak największym stopniu wyeliminować dyskomfort, który odczuwa, toteż dąży z jednej strony do stworzenia sytuacji, w której mógłby najlepiej przyczynić się do zaspokojenia potrzeb innych ludzi, a z drugiej do jak najlepszego wykorzystania usług oferowanych przez innych. Oznacza to, że będzie się starał sprzedawać na najdroższym rynku, a kupować na najtańszym. Konsekwencją tych starań jest nie tylko struktura cen, lecz także struktura społeczeństwa, wyznaczenie określonych zadań określonym jednostkom. Rynek sprawia, że ludzie są bogaci lub biedni, decyduje o tym, kto będzie kierował wielkimi fabrykami, a kto mył podłogi, ustala, ilu ludzi będzie pracowało w kopalniach miedzi, a ilu w orkiestrach symfonicznych. Proces selekcji nigdy się nie kończy. Żadne z tych rozstrzygnięć nie jest ostateczne. Wszystkie podlegają codziennym zmianom. Proces selekcji nieustannie dostosowuje społeczny mechanizm produkcji do zmian w popycie i podaży. Wciąż na nowo weryfikuje swoje wcześniejsze decyzje i każdego zmusza do poddawania się kolejnym testom. Nikt nie ma zagwarantowanego bezpieczeństwa ani prawa utrzymania stanowiska osiągniętego w przeszłości. Wszyscy bez wyjątku podlegają prawu rynku, władzy konsumentów.

Własność środków produkcji to nie przywilej, lecz społeczne zobowiązanie. Kapitaliści i właściciele ziemi są zmuszeni do tego, żeby jak najlepiej dbać o potrzeby konsumentów. Jeśli swoje obowiązki wypełniają opieszale i nieodpowiednio, zostają ukarani stratami. Jeżeli ze strat nie wyciągną nauki i nie zmienią swojego postępowania, to stracą majątek. Żadna inwestycja nie jest na zawsze bezpieczna. Ten, kto nie wykorzystuje swojej własności do jak najlepszego obsłużenia konsumentów, jest skazany na porażkę. Nie ma miejsca dla ludzi, którzy chcieliby używać swoich fortun, oddając się bezmyślneemu próżniactwu. Posiadacz musi dążyć do zainwestowania swoich funduszy w taki sposób, żeby przynajmniej nie uszczuplić kapitału i nie pomniejszyć dochodów.

W czasach przywilejów kastowych i barier w handlu istniały dochody niezależne od rynku. Książęta i panowie żyli kosztem posłusznych niewolników i chłopów pańszczyźnianych, którzy musieli płacić im dziesięcinę, świadczyć pracę i składać daniny. Ziemię można było uzyskać na własność jedynie przez podbój lub jako nadanie od najeźdźcy. Traciło się ją, gdy darczyńca odbierał swój podarunek lub gdy następował kolejny podbój. Nawet w późniejszym okresie, kiedy lennicy zaczęli sprzedawać nadwyżki ziemi na rynku, nie musieli konkurrować ze sprawniejszymi sprzedawcami. Konkurencja była dozwolona jedynie w ścisłe określonym zakresie. Majątki ziemskie mogły nabywać tylko szlachta, nieruchomości w miastach jedynie mieszczanie, a ziemię uprawną chłopi. Konkurencja w sztuce i rzemiośle była ograniczona przez cechy. Konsumenti nie mieli możliwości zaspokojenia swoich potrzeb najtańszym sposobem, ponieważ kontrola cen uniemożliwiała ich obniżanie przez sprzedających. Klienci byli zdani na łaskę dostawców. Skoro uprzywilejowani producenci odmawiali wykorzystania

najważniejszych surowców i metod produkcji, konsumenti musieli ponosić konsekwencje ich uporu i konserwatyzmu.

Całkowicie samowystarczalny właściciel ziemi, którego potrzeby zaspokajało jego gospodarstwo, był niezależny od rynku. Tymczasem współczesny rolnik, który musi kupić sprzęt, nawozy, ziarno, pracę oraz inne czynniki produkcji, by następnie sprzedać swoje produkty, podlega prawom rynku. Jego dochody zależą od konsumentów; musi on dostosować swoje działania do ich życzeń.

Selektywna funkcja rynku działa również w odniesieniu do siły roboczej. Robotnik najmuje się do pracy, która może mu zapewnić najlepszy zarobek. Czynnik pracy – podobnie jak materialne czynniki produkcji, jest wykorzystywany w taki sposób, który najlepiej służy konsumentom. Dąży się do tego, żeby nie marnować siły roboczej na zaspokajanie mniej pilnych potrzeb konsumentów, gdy jeszcze nie zostały zaspokojone pilniejsze. Robotnik, tak jak pozostałe warstwy społeczne, podlega zwierzchnictwu konsumentów. Jeśli mu się nie podporządkuje, zostanie ukarany obniżeniem zaröbków.

Selekcja rynkowa nie ustala porządku społecznego, nie wprowadza kast lub klas w sensie marksistowskim. Przedsiębiorcy i organizatorzy również nie tworzą zintegrowanej klasy społecznej. Każdy może zostać organizatorem, jeśli wierzy, że potrafi lepiej od innych przewidzieć przyszłą sytuację na rynku, a także jest przekonany, że jego próby działania na własne ryzyko i odpowiedzialność zostaną docenione przez konsumentów. Organizatorem zostaje się przez spontaniczne posuwanie się do przodu, to znaczy oddanie się próbie, którą przechodzą wszyscy uczestnicy rynku – każdy, kto chce zostać organizatorem lub stara się o utrzymanie swojej pozycji. Każdy może zaryzykować. Nie musi czekać na czyjeś zaproszenie bądź zachętą. Wystarczy, że zdecyduje się działać na własny rachunek i wie, jak zdobyć niezbędne środki.

Bez końca powtarza się argument, że w warunkach „późnego” lub „dojrzałego” kapitalizmu biedacy nie są w stanie dojść do bogactwa i stać się przedsiębiorcami. Nigdy nie usiłowano przedstawić dowodów na potwierdzenie tej tezy. Od czasu gdy wysunięto ją po raz pierwszy, zmieniła się wyraźnie struktura grup przedsiębiorców i kapitalistów. Duża część przedsiębiorców i ich spadkobierców została wyparta z rynku i zastąpiona nowymi ludźmi. Oczywiście jest prawdą, że ostatnio celowo utworzono instytucje, które (o ile szybko się ich nie zlikwiduje) uniemożliwią działanie rynku we wszystkich dziedzinach życia.

Konsumenti wybierają kapitanów przemysłu i handlu, biorąc pod uwagę wyłącznie ich umiejętność dostosowania produkcji do potrzeb klientów. Nie obchodzią ich inne cechy ani zalety. Chcą, żeby twórca butów produkował dobre i tanie buty. Nie chcą oddawać handlu obuwiem w ręce przystojnych, sympatycznych młodych ludzi, mających wykwintne maniery, uzdolnionych artystycznie lub cechujących się zacięciem naukowym bądź innymi przymiotami. Rzutki człowiek interesu często może nie mieć umiejętności, dzięki którym ktoś inny osiąga sukces w jakiejś innej sferze życia.

Dziś często potępia się kapitalistów i przedsiębiorców. Niejeden człowiek chętnie szydzi z tych, którzy radzą sobie lepiej od niego. Uważa, że ludzie ci są bogaci wyłącznie dlatego, że, w przeciwieństwie do niego, nie mają żadnych skrupułów.

Gdyby tylko nie powstrzymywały go wzgłydy moralności i przyzwoitości, odniosłyby sukces nie mniejszy niż oni. Ci, którzy w ten sposób myślą, odznaczają się samozadowoleniem i faryzejską obłudą.

Rzeczywiście, w warunkach, jakie stwarza interwencjonizm, istnieje wiele możliwości wzbogacenia się przez przekupstwo i korupcję. W niejednym państwie interwencjonizm tak dalece naruszył panowanie wolnego rynku, że człowiekowi interesów bardziej opłaca się polegać na pomocy polityków, niż dążyć do jak najlepszego zaspokojenia potrzeb klientów. Krytykujący bogactwo innych ludzi mieli jednak co innego na myśli. Według nich metody, którymi dochodzi się do bogactwa w społeczeństwie czysto rynkowym, są kontrowersyjne z punktu widzenia etyki.

Odpowiadając na takie zarzuty, trzeba stwierdzić, że o ile funkcjonowanie rynku nie jest zakłócone przez interwencję rządów i innych czynników o charakterze przzymusowym, to powodzenie w interesach świadczy o dobrej jakości usług oferowanych konsumentom. Nie oznacza to, że człowiek ubogi jest pod innymi względami gorszy od dobrze prosperującego. Może mieć niezwykłe osiągnięcia na polu nauki, literatury, sztuki lub znakomicie się sprawdzać w roli przywódcy. Ma jednak mierne osiągnięcia w sferze społecznego systemu produkcji. Twórczy geniusz być może słusznie pogardza sukcesem komercyjnym. Niewykluczone, że dobrze radziłby sobie w interesach, gdyby nie wolał poświęcić się innym sprawom. Jednak urzędnicy i robotnicy, którzy chełpią się swoją moralną wyższością, oszukują się, chcąc znaleźć w tym oszustwie pociechę. Nie dopuszczają do siebie myśli, że przeszli próbę i zostali uznani przez innych, to znaczy przez konsumentów, za mało przydatnych.

Często się słyszy, że przyczyną porażki biedaka w konkurencji rynkowej jest brak wykształcenia. Aby zapewnić równość możliwości, konieczne jest rzekomo zorganizowanie powszechniej edukacji na wszystkich poziomach. Istnieje dziś skłonność do niwelowania wszelkich różnic w wykształceniu. Zaprzecza się istnieniu wrodzonych nierówności pod względem możliwości intelektualnych, siły woli i charakteru. Nie wszyscy rozumieją, że edukacja jest jedynie wpajaniem gotowych teorii i idei. Choć może być potrzebna, to polega na przekazywaniu utrwalonych doktryn i wartościowań. Z konieczności ma charakter konserwatywny. Wyrabia umiejętność naśladowania i działania rutynowego, nie sprzyjając ulepszeniom i postępowi. Szkoła nie wychowuje innowatorów i twórczych geniuszy. Oni to bowiem kwestionują to, czego nauczyli się w szkole.

Nie potrzeba dyplому szkoły zarządzania, żeby odnieść sukces w interesach. Takie szkoły przygotowują do objęcia podległych stanowisk, na których wystarczy wykazać się rutynowymi umiejętnościami. Z pewnością nie kształca przedsiębiorców. Nie można wyszkolić kogoś na przedsiębiorcę. Człowiek zostaje przedsiębiorcą, kiedy schwytą okazję i wypełni dostrzeżoną lukę. Nie potrzeba specjalnego wykształcenia, żeby wykazać się umiejętnością takiego trafnego osądów i przewidywania, a także energicznym działaniem. Z punktu widzenia naukowych kryteriów stosowanych przez pedagogów wielu dobrze prosperujących ludzi interesu nie miało odpowiedniego wykształcenia. Mimo to potrafieli z powodzeniem pełnić społeczną funkcję polegającą na dostosowywaniu produkcji

do najpilniejszych potrzeb. Konsumenti wybrali ich na liderów gospodarki ze względu na tę zaletę.

## 12. Jednostka i rynek

Często mówi się metaforecznie o automatycznych, anonimowych siłach uruchamiających „mechanizm” rynku. Kiedy używa się takich przenośni, łatwo można zapomnieć, że jedynymi czynnikami kierującymi rynkiem i decydującymi o cenach są działania ludzi. Nie ma tu automatyzmu, są wyłącznie ludzie świadomi i celowo realizujący określone zamiary. Nie istnieją tajemnicze mechanizmy; jestem ja i ty, Bill i Joe oraz cała reszta. I każdy z nas jest zarówno producentem, jak i konsumentem.

Rynek jest organizmem społecznym, najważniejszym spośród organizmów społecznych. Zjawiska rynkowe to zjawiska społeczne, stanowiące wypadkową działań poszczególnych jednostek. Różnią się one jednak od tych działań. Jednostka traktuje je jako coś danego, czego sama nie może zmienić. Czasami nie uważa, że stanowi częstkę, choć niewielką, złożonej struktury decydującej o każdym przejściowym stanie rynku. Nie zauważając tego, jednostka krytykująca rynek czuje się uprawniona do potępiania u innych takich zachowań, jakie u siebie całkowicie akceptuje. Oskarża rynek o bezdzusznosć i brak szacunku dla człowieka, żądając społecznej kontroli nad rynkiem, żeby go „uczłowieczyć”. Stanowczo domaga się ochrony konsumenta przed producentami, lecz jednocześnie jeszcze energiczniej zabiega o ochronę dla siebie jako producenta przed konsumentami. Rezultatem tych sprzecznych żądań są współczesne metody interwencji państwa. Najlepsze przykłady takich metod to Sozialpolitik w Niemczech Bismarcka oraz Nowy Ład w Ameryce.

Przekonanie, że obowiązkiem rządu jest chronienie mniej wydajnych producentów przed konkurencją lepiej prosperujących, to od dawna powtarzany błąd. Żąda się „polityki chroniącej producentów”, jak gdyby była ona czymś innym niż „polityka chroniąca konsumentów”. Powtarza się kwieciste frazesy o tym, że jedynym celem produkcji jest zapewnienie wystarczającej podaży towarów przeznaczonych do konsumpcji, a jednocześnie w równie wyszukanych słowach podkreśla się, że „pracowitego” producenta należy chronić przed „próżnującym” konsumentem.

Tymczasem producenci i konsumenti to jedna i ta sama grupa. Produkcja i konsumpcja to różne stadia działania. Katalaktyka uwzględnia tę różnicę, mówiąc o producentach i konsumentach. W rzeczywistości jednak są to ci sami ludzie. Oczywiście można chronić producenta mniej wydajnego przed konkurencją wydajniejszych. Taki przywilej oznacza dla jego beneficjentów profity, z których na nieskrópanym rynku korzystają jedynie ci, którzy potrafią najlepiej zaspokoić potrzeby konsumentów. Musi to jednak zmniejszyć satysfakcję konsumentów. Jeśli z przywilejów korzysta tylko jeden producent lub niewielka grupa producentów, to dzieje się tak kosztem reszty społeczeństwa. Jeżeli uprzywilejowani są jednakowo wszyscy producenci, każdy traci jako konsument i zyskuje jako

producent. Ponadto wszyscy na tym cierpią, ponieważ zmniejsza się podaż towarów. A maleje ona, gdyż najsprawniejsze jednostki są zmuszone powstrzymywać się od wykorzystania swoich umiejętności w tych sferach, w których mogłyby najlepiej służyć konsumentom.

Jeżeli konsument uważa, że korzystniej lub uczciwiej jest płacić wyższą cenę za zboże krajowe niż importowane lub za towary wytwarzane przez małe przedsiębiorstwa albo przedsiębiorstwa zatrudniające robotników zrzeszonych w związkach zawodowych niż za produkty innych zakładów, to może postąpić zgodnie z tym przekonaniem. Będzie musiało go zadowolić to, że towar przeznaczony na sprzedaż spełnia warunki, od których uzależnia on swoją zgodę na zapłacenie wyższej ceny. Rolę cel, przepisów pracowniczych (*prolabor legislation*) oraz przywilejów dla małych firm zaczęłyby wtedy odgrywać przepisy zabraniające fałszowania etykiet z informacją o pochodzeniu produktu oraz podrabiania znaków towarowych. Nie ulega jednak wątpliwości, że konsumenti tak nie postąpią. To, że towar jest oznaczony jako importowany, nie zmniejsza jego możliwości zbytu, jeśli jest przy tym tańszy bądź lepszy albo tańszy i lepszy zarazem. Klienci z reguły chcą kupić towar jak najtaniej, bez względu na kraj pochodzenia danego artykułu lub cechy szczególne jego producenta.

Psychologicznego podłożą polityki chronienia producentów, którą stosuje się dziś na całym świecie, należy upatrywać w fałszywych teoriach ekonomicznych. Otwarcie zaprzeczają one temu, że przywileje dla mniej wydajnych producentów obciążają konsumenta. Ich zwolennicy utrzymują, że uderzają one jedynie w tych, których dyskryminują. Kiedy przyciągnięci do muru muszą przyznać, że konsumenti również na tym tracą, wysuwają argument, iż straty konsumentów są z nawiązką rekompensowane przez wzrost ich dochodów pieniężnych, który jest konsekwencją zastosowania takich środków.

W uprzemysłowionych krajach europejskich protekcjonisti głosili najpierw, że cło na artykuły rolne dotyczy wyłącznie farmerów z krajów rolniczych oraz handlarzy zbożem. Niewątpliwie na cłaach tracą też eksporterzy. Równie oczywiste jest to, że tracą konsumenti w tym kraju, który wprowadził cła. Muszą więcej płacić za żywność. Protekcjonista odpowie oczywiście, że to ich nie obciąża, ponieważ dodatkowa kwota, którą musi zapłacić konsument, zwiększa dochód rolnika oraz jego siłę nabywczą. Rolnicy za wszystkie dodatkowo zarobione pieniądze kupią więcej towarów wyprodukowanych przez warstwy społeczeństwa pracujące poza rolnictwem. Łatwo wykazać fałszywość tego rozumowania. Przywołajmy więc w tym celu anegdotę o żebraku, który poprosił właściciela hotelu, żeby podarował mu 10 dolarów. Przekonywał hotelarza, że wcale nie będzie to dla niego wydatek, gdyż ma on zamiar wydać całą tę kwotę w jego hotelu. Mimo to błąd protekcjonizmu zawładnął opinią publiczną, co samo przez siebie wyjaśnia popularność środków stosowanych z pobudek protekcjonistycznych. Ludzie często nie rozumieją, że jedynym skutkiem protekcjonizmu jest przeniesienie produkcji z obszarów, w których produkt przypadający na jednostkę zainwestowanego kapitału i pracy byłby wyższy, w rejony, w których produkt ten będzie mniejszy. Protekcjonizm sprawia, że ludzie nie bogacą się, lecz biednieją.

Fundamentem współczesnego protekcjonizmu oraz dążenia do autarkii poszczególnych państw jest błędne przekonanie o tym, że są to najlepsze środki, dzięki którym każdy obywatel, a przynajmniej zdecydowana większość społeczeństwa, wzbogaci się. „Wzbogacenie się” oznacza tu wzrost realnego dochodu jednostki oraz poprawę jej poziomu życia. To prawda, że polityka gospodarczej izolacji państwa jest nieuchronnym następstwem prób ingerowania w gospodarkę wewnętrzną i wynika ze strategii prowojennej, a także stanowi jeden z czynników, które uzasadniają przyjęcie takiej strategii. Jednak z pewnością wyborcy nie poparliby idei protekcjonizmu, gdyby nie udało się ich przekonać, że protekcjonizm prowadzi do znacznej poprawy warunków życia, a nie do ich pogorszenia.

Trzeba to podkreślić, ponieważ prawda ta całkowicie podważa mit powielany w wielu poczytnych dziełach. Zgodnie z tym mitem w dzisiejszych czasach człowiek nie czerpie motywacji do działania z chęci poprawienia swojej sytuacji materialnej i podwyższenia poziomu życia. Jeśli ekonomiści twierdzą inaczej, to są w błędzie. Współczesny człowiek kieruje się przede wszystkim względami „pozaekonomicznymi” i „irracjonalnymi”, a jeżeli na drodze do osiągnięcia tych „idealnych” celów przeszkodą okazać się potrzeby związane z poprawą warunków materialnych, to gotów jest zrezygnować z ich zaspokojenia. Poważnym błędem, popełnianym najczęściej przez ekonomistów i ludzi interesu, jest interpretowanie zdarzeń rozgrywających się w naszych czasach z „ekonomicznego” punktu widzenia i krytykowanie dzisiejszych ideologii ze względu na rzekomo zawarte w nich błędy ekonomiczne. Ludzie marzą nie tylko o dostatnim życiu.

Trudno sobie wyobrazić poważniejsze nieporozumienie w interpretacji najnowszej historii. Człowiek w naszych czasach kieruje się gorącym pragnieniem udogodnień i niepohamowanym apetytem na przyjemności życia. Zjawiskiem charakterystycznym dla dzisiejszych społeczeństw jest powstawanie grup nacisku, które dążą do zapewnienia sobie dobrobytu materialnego wszelkimi sposobami – legalnymi i nielegalnymi, sposobami pokojowymi i przemocą. Dla grupy nacisku liczy się wyłącznie wzrost realnych dochodów jej członków. Nie obchodzą ich żadne inne aspekty życia. Nie zastanawiają się nad tym, czy realizacja programu grupy będzie sprzeczna z żywotnymi interesami innych ludzi, ich własnego narodu lub kraju czy całej ludzkości. Oczywiście każda grupa nacisku usiłuje usprawiedliwić swoje żądania, przedstawiając je jako korzystne dla ogólna i piętnując swoich przeciwników jako nikczemnych łotrów, idiotów i zdrajców. W dążeniu do realizacji swoich planów grupa nacisku przejawia niemal religijną gorliwość.

Wszystkie bez wyjątku partie polityczne obiecują swoim zwolennikom wyższe dochody realne. Pod tym względem nie ma różnic między nacjonalistami a internacjonalistami oraz między zwolennikami gospodarki rynkowej a obrońcami socjalizmu lub interwencjonizmu. Jeżeli jakaś partia nawołuje swoich zwolenników do doraźnych poświęceń dla dobra jakiejś sprawy, to konieczność owych wyrzeczeń zawsze usprawiedlilia tym, że stanowią one niezbędny warunek osiągnięcia ostatecznego celu, jakim jest poprawa ich sytuacji materialnej. Każda partia uważa, że kwestionowanie tego, czy zdoła zapewnić swoim zwolennikom lepszy poziom życia, jest równoznaczne z próbą podstępniego zamachu na jej eg-

zystencję i prestiż. Wrogo odnosi się do ekonomistów podważających zasadność jej obietnic.

Wszelkie warianty polityki ochrony producentów uzasadnia się tym, że ma ona rzekomo zapewnić poprawę poziomu życia członków danej grupy. Zwolennicy protekcjonizmu, samowystarczalności gospodarczej, stosowania nacisku i gróźb przez związki zawodowe, praw pracowniczych, płac minimalnych, wydatków publicznych, ekspansji kredytowej, dotacji i innych półśrodków zawsze przedstawiają swoje rozwiązania jako najlepsze lub jedyne metody zwiększenia realnych dochodów tych, o których głosy zabiegają. Każdy mąż stanu i polityk powtarza dzisiaj swoim wyborcom: „Dzięki mojemu programowi wzbogacicie się tak bardzo, jak będzie to możliwe w danych warunkach, a program moich przeciwników sprowadzi na was nadzieję i nieszczęście”.

To prawda, że co innego mówią niektórzy intelektualiści z kręgów eozetycznych. Głoszą wyższość wartości absolutnych i wymyślają powody dla których – w deklaracjach, a nie w realnym życiu – gardzą sprawami przyziemnymi i doczesnymi, ale społeczeństwo nie zwraca uwagi na ich wynurzenia. Najważniejszym celem dzisiejszych akcji politycznych jest zapewnienie członkom własnej grupy nacisku jak największego dobrobytu. Jedyną metodą, dzięki której przywódca może osiągnąć sukces, jest przekonanie ludzi, że do tego celu najlepiej nadaje się właśnie jego program.

O tym, że polityka ochrony producentów w praktyce nie sprawdza się, przesądzają jej błędne założenia ekonomiczne.

Jeśli uleglibyśmy panującej modzie na tłumaczenie ludzkich spraw przez odwołanie się do określeń z dziedziny psychopatologii, to moglibyśmy powiedzieć, że przeciwstawiając politykę ochrony producenta polityce ochrony konsumenta, współczesny człowiek zdradza objawy swoistej schizofrenii. Nie może pojąć, że stanowi jedną, niepodzielną osobę, czyli jednostkę, i jako taki jest zarazem i konsumentem, i producentem. Jego świadomość dzieli się na dwie części; ma umysł wewnętrznie rozdwojony i zwrócony przeciw sobie samemu. Nie jest istotne, czy doktrynę, na której opiera się ta błędna polityka, przedstawimy w ten czy w inny sposób. Nie interesuje nas badanie patologicznych źródeł błędu, lecz błąd jako taki oraz jego przyczyny logiczne. Istotne jest, żeby ujawnić błąd za pomocą rozumowania. Gdyby nie dało się wskazać logicznego błędu w twierdzeniu, to psychopatologia nie mogłaby uznać za patologiczny tego stanu umysłu, z którego wzięło ono swój początek. Jeśli pacjent wyobraża sobie, że jest królem Syjamu, to psychiatra musi zacząć od ustalenia, czy rzeczywiście jest on królem, czy też tak mu się tylko wydaje. Dopiero gdy stwierdzi, że badana osoba nie jest królem, może ją uznać za umysłowo chorą.

Większość ludzi błędnie pojmuje związki łączące producenta z konsumentem. Kiedy coś kupują, to zachowują się jakby byli związani z rynkiem wyłącznie jako klienci, a kiedy sprzedają – wyłącznie jako sprzedawcy. Jako klienci opowiadają się za ustanowieniem ścisłych zasad chroniących ich przed sprzedawcami, a jako sprzedawcy głoszą konieczność równie zdecydowanych działań przeciw klientom. To antyspołeczne zachowanie, które uderza w podstawy współpracy społecznej, nie jest wynikiem patologicznego stanu umysłu, lecz ciasnoty umysłowej

niepozwalającej zrozumieć funkcjonowania gospodarki rynkowej i przewidywać ostatecznych konsekwencji własnych działań.

Można utrzymywać, że zdecydowana większość ludzi nie jest dziś psychicznie i intelektualnie przystosowana do życia w społeczeństwie rynkowym, mimo że to oni sami i ich przodkowie własnymi działaniami mimowidnie stworzyli owo społeczeństwo. Ten brak przystosowania wynika jedynie z niemożności zrozumienia, że określone doktryny są błędne.

### 13. Propaganda komercyjna

Konsument nie jest istotą wszechwiedzącą. Nie wie, gdzie może kupić po najniższej cenie to, czego potrzebuje. Bardzo często nie wie nawet, jaki towar lub usługa mogą najskuteczniej usunąć odczuwany przez niego określony rodzaj dyskomfortu. W najlepszym razie ma jedynie pewną wiedzę na temat sytuacji rynkowej w bezpośredniej przeszłości i na tej podstawie układa swoje plany. Do starczenie mu informacji o rzeczywistym stanie rynku jest zadaniem propagandy komercyjnej.

Propaganda komercyjna musi być natrętna i krzykliwa. Jej celem jest przyciągnięcie uwagi osób leniwych, ożywienie skrywanych pragnień, skłonienie ludzi do tego, żeby zastąpili tradycyjne przyzwyczajenia czymś nowym. Jeśli reklama ma być skuteczna, to musi być dopasowana do mentalności adresatów. Musi odpowiadać ich gustom i posługiwać się ich językiem. Reklama jest natarczywa, krzykliwa, prostaka i przerysowana, ponieważ ludzie na ogół nie reagują na wyrafinowane aluzje. Jeśli kampania reklamowa ma trafić do społeczeństwa, które hołduje złym gustom, to musi być w równie złym guście. Sztuka reklamy stała się gałęzią psychologii stosowanej, dziedziny pokrewnej pedagogice.

Ludziom o subtelnej wrażliwości reklama, podobnie jak wszystko, co schlebia gustom mas, wydaje się odrażająca. Owa odraza ma wpływ na ocenę propagandy komercyjnej. Reklamę i pozostałe rodzaje propagandy komercyjnej potępia się jako jeden z najgorszych przejawów nieokiełznanej konkurencji. Powinno się jej zabronić. Konsumentom powinni doradzać bezstronni eksperci za pośrednictwem szkół, „obiektywnej” prasy i stowarzyszeń.

Ograniczenie prawa ludzi interesu do reklamowania swoich produktów byłoby równoznaczne z ograniczeniem wolności konsumentów, polegającej na swobodzie dysponowania dochodami zgodnie z własnymi potrzebami i pragnieniami. Uniemożliwiłoby im pełny dostęp do informacji na temat stanu rynku oraz czynników, które mogliby uznać za istotne przy podejmowaniu decyzji o tym, co kupić, a czego nie kupować. Nie byliby w stanie wyrobić sobie własnego zdania o rzetelności opinii producenta dotyczącej jego towarów, a więc nie mogliby na tej podstawie dokonać wyboru. Musieliby działać zgodnie z zaleceniami innych ludzi. Niewykluczone, że dzięki wskazówkom takich doradców ustrzegliby się części pomyłek, ale byliby skazani na ich kuratełę. Gdy reklama nie podlega ograniczeniom, konsumenti są na ogół w sytuacji sędziów, którzy rozpoznają sprawę na podstawie zeznań świadków i bezpośredniego badania innych dowodów. Jeśli

ją jednak ograniczyć, to znajdą się w sytuacji sędziów, którzy opierają się na raportach policyjnych.

Błędny jest szeroko rozpowszechniony pogląd, że sprytną reklamą można przekonać konsumentów do kupienia wszystkiego, co producent zechce sprzedać. Według tego mitu konsument jest po prostu bezbronny wobec „nachalnej” reklamy. Gdyby tak było, sukces i porażka w interesach zależałyby wyłącznie od sposobu reklamowania się. Trudno byłoby sobie jednak wyobrazić, ażeby jakakolwiek reklama zapewniła wygraną producentów świec w konkurencji z fabrykantami żarówek, woźniców z producentami samochodów, wytwórców gęsich piór z fabrykantami piór wyposażonych w stalówki, a tym bardziej z producentami piór wiecznych. A zatem czynnikiem, który wpływa decydująco na sukces kampanii reklamowej, jest jakość reklamowanego towaru. Pogląd, że reklama to metoda oszukiwania naiwnego społeczeństwa, jest pozbawiony podstaw.

Z pewnością można za pomocą reklamy skłonić ludzi do kupienia na próbę artykułu, którego nie kupiliby, gdyby znali jego jakość. Jeśli jednak wszystkie konkurujące firmy mają prawo reklamować się, to artykuł lepszy z punktu widzenia potrzeb konsumentów ostatecznie wyprze z rynku gorszy, bez względu na to, jakich użyto zabiegów reklamowych. Chwyty i sztuczki reklamowe może stosować sprzedawca zarówno gorszego, jak i lepszego produktu. Jednak tylko ten drugi ma przewagę wynikającą z lepszej jakości oferowanego towaru.

O skuteczności reklamowania towarów decyduje to, że z reguły klient ma możliwość wyrobienia sobie opinii na temat użyteczności kupowanego artykułu. Gospodyn, która wypróbowała mydło lub konserwę określonej firmy, z doświadczeniem wie, czy produkty te warto będzie kupować. Reklama jest więc opłacalna jedynie wtedy, gdy po wypróbowaniu produktu konsument nie orzeknie, że więcej już go nie kupi. Ludzie interesu są zgodni co do tego, że opłaca się reklamować wyłącznie te produkty, które mają dobrą jakość.

Sytuacja jest zupełnie inna, jeżeli doświadczenie nie może nas niczego nauczyć. Twierdzenia propagandy religijnej, ideologicznej i politycznej nie mogą być ani weryfikowane, ani falsyfikowane doświadczalnie. Jeśli chodzi o życie wieczne i absolut, to na tym świecie nie możemy ich doświadczyć, a w sprawach polityki doświadczenie polega zawsze na percepji złożonych zjawisk, które można różnie interpretować. Jedyną miarą, którą można się posłużyć w ocenie doktryn politycznych, jest aprioryczne rozumowanie. Z tego powodu propaganda polityczna i komercyjna różnią się zasadniczo, mimo że obydwie posługują się niekiedy tymi samymi metodami.

Jest wiele niekorzystnych zjawisk, którym współczesna technika i medycyna nie potrafi zaradzić. Istnieją nieuleczalne choroby i rozmaite kalectwa. Niestety, niektórzy wykorzystują beznadziejną sytuację bliźnich, oferując im cudowne środki. Jednakowoż żadne szarłatańskie sztuczki nie mogą sprawić, żeby starzec zamienił się w młodzieńca, a brzydka dziewczyna w piękność. Mogą one tylko podsycić nadzieję. Funkcjonowanie rynku nie ucierpieliby na tym, gdyby władze zakazały reklamy, której rzetelność nie została potwierdzona metodami doświadczalnych nauk przyrodniczych. Jeśliby jednak ktoś się domagał przyznania rządowi takiego prawa, aby być konsekwentnym, powinien żądać jednocześnie

poddania takiemu samemu badaniu twierdzeń kościółów i sekt. Wolność jest niepodzielna. Jeżeli zaczniemy ją ograniczać, to prostą drogą zmierzamy do upadku i trudno będzie się zatrzymać. Jeśli ktoś uważa, że zadaniem rządu jest dbałość o to, żeby w reklamach perfum i pasty do zębów podawano prawdziwe informacje, to nie może mu odmówić prawa do troszczenia się o prawdę w sferze spraw ważniejszych, dotyczących religii, filozofii i ideologii społecznej.

Pogląd, że propaganda komercyjna może zmusić konsumentów do podporządkowania się woli producentów, jest błędny. Reklama nigdy nie sprawi, żeby lepsze lub tańsze produkty zostały zastąpione przez gorsze.

Z punktu widzenia producenta koszty reklamy są częścią rachunku wszystkich kosztów produkcji. Przeznacza on pieniądze na reklamę, o ile spodziewa się, że dzięki niej wzrośnie sprzedaż i dochód netto. Pod tym względem nie ma różnicy między kosztami reklamy i pozostałymi kosztami produkcji. Próbowano wprowadzić podział na koszty produkcji i koszty sprzedaży. Sądzono, że wzrost kosztów produkcji powoduje zwiększenie podaży, a wzrost kosztów sprzedaży (w tym wydatków na reklamę) zwiększa popyt<sup>27</sup>. Takie myślenie jest jednak błędne. Wszystkie wydatki związane z kosztami produkcji mają na celu zwiększenie popytu. Jeżeli fabrykant cukierków zastosuje lepszy surowiec, to po to, żeby zwiększyć popyt, podobnie jak zwiększeniu popytu mają służyć atrakcyjniejsze opakowania, lepiej urządzone wnętrza sklepów oraz wzrost wydatków na reklamę. Celem zwiększenia kosztów produkcji na jednostkę towaru jest zawsze zwiększenie popytu. Jeżeli producent chce zwiększyć podaż, to musi podnieść ogólne koszty produkcji, co często prowadzi do obniżenia jednostkowych kosztów produkcji.

#### 14. „Volkswirtschaft” (Gospodarka narodowa)

Gospodarka rynkowa jako taka nie respektuje granic politycznych. Jej terytorium jest cały świat.

Termin „Volkswirtschaft” był przez długi czas stosowany przez niemieckich zwolenników wszechpotężnego rządu. Brytyjczycy i Francuzi znacznie później zaczęli używać określeń „British economy” i „l'économie française”. Jednak ani w języku angielskim, ani we francuskim nie pojawił się termin, który stanowiłby odpowiednik słowa Volkswirtschaft. Ze względu na powszechnie dziś dążenie do państwowego planowania i autarkii narodowej doktryna, którą opisuje to niemieckie słowo, stała się popularna na całym świecie, ale tylko w języku niemieckim jedno słowo może wyrazić wszystkie ukryte znaczenia.

Volkswirtschaft to zespół wszystkich działań gospodarczych niepodległego narodu, kierowanych i nadzorowanych przez rząd. To socjalizm realizowany w politycznych granicach każdego państwa. Ludzie posługujący się tym terminem doskonale rozumieją, że rzeczywistość różni się od stanu rzeczy, który uważają za jedynie właściwy i pożądany. Oceniają jednak wszystko, co dzieje się w gospodarce rynkowej, z punktu widzenia swojego idealnego wyobrażenia. Uważają,

<sup>27</sup> Zob. Edward H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Mass., 1935, s. 123 i n.

że istnieje nieroziwiązywalny konflikt między interesami Volkswirtschaft a interesami egoistycznych jednostek dążących do zysku. Nie wahają się przedkładać dobra Volkswirtschaft nad dobro jednostek. Porządnego obywatela powinien zawsze stawać wyżej to, co jest *volkswirtschaftliche* niż to, co dotyczy jego egoistycznych interesów. Powinien z własnej woli działać tak, jakby był urzędnikiem państwowym wykonującym polecenia rządu. Hasło *Gemeinnutz geht vor Eigennutz* (dobro narodu ma pierwszeństwo wobec egoizmu jednostki) było podstawową zasadą w zarządzaniu gospodarką przez nazistów. Ludzie są jednak zbyt głupi i zdeprawowani, żeby stosować się do tej zasady, dlatego jej egzekwowanie jest zadaniem rządu. Z zadania tego doskonale wywiązywali się niemieccy książęta w XVII i XVIII wieku, a wśród nich elektorzy brandenburscy z rodu Hohenzolernów, królowie Prus. W XIX wieku do Niemiec dotarła z Zachodu ideologia liberalna i nawet tam zastąpiła wypróbowaną, tradycyjną politykę nacjonalizmu i socjalizmu. Polityka ta została przywrócona w Niemczech za sprawą Sozialpolitik Bismarcka i jego następców, a później nazizmu.

Interesy Volkswirtschaft uważa się za zasadniczo sprzeczne z interesami jednostek, a także interesami Volkswirtschaft innych narodów. Najbardziej pożądany stanem Volkswirtschaft jest całkowita samowystarczalność gospodarcza. Naród, który jest w jakimś stopniu zależny od importu, nie jest gospodarczo niezależny. Jego niepodległość to fikcja. Z tego względu naród, który nie może sam wyprodukować wszystkiego, co mu potrzebne, musi podbić inne terytoria. Aby osiągnąć prawdziwą niepodległość i niezależność, naród musi dysponować *Lebensraum*, czyli wystarczająco dużym terytorium, zasobnym w surowce naturalne, żeby w warunkach autarkii zapewnić sobie co najmniej taki poziom życia, jaki mają inne kraje.

Jak widać, idea Volkswirtschaft jest zdecydowanie sprzeczna z wszystkimi zasadami gospodarki rynkowej. Idea ta nadawała w jakiejś mierze kierunek polityce wszystkich państw w ciągu ostatnich kilkudziesięciu lat. Stało się to przyczyną straszliwych wojen XX wieku, a w przyszłości może spowodować jeszcze straszliwsze.

Dwie przeciwstawne zasady – gospodarki rynkowej i Volkswirtschaft – ścierały się ze sobą od zarania dziejów. Rząd, czyli społeczny aparat przymusu i przemocy, jest niezbędnym warunkiem pokojowej współpracy. Gospodarka rynkowa nie może się obejść bez policji, która czuwałaby nad jej sprawnym funkcjonowaniem i stosowałaby przemoc wobec osób zakłócających spokój. Zawsze jednak zarządzający i sprzymierzone z nimi siły zbrojne mają pokusę, żeby przemocą wprowadzić rządy totalitarne. Ambitni królowie i generalissimusowie traktują jak wyzwanie samo istnienie niereglementowanej sfery prywatnego życia jednostek. Książęta, gubernatorzy i generałowie nigdy nie przyjmują spontanicznie poglądów liberalnych. Zostają liberałami dopiero wtedy, kiedy zmuszą ich do tego obywatele.

O problemach związanych z programami socjalistów i zwolenników interwenjonizmu będzie mowa w dalszej części tej książki. Tutaj musimy tylko odpowiedzieć na pytanie, czy jakieś elementy Volkswirtschaft można pogodzić z gospodarką rynkową. Zwolennicy idei Volkswirtschaft nie traktują jej jedynie jako

wzorca przyszłego porządku społecznego, lecz podkreślają, że nawet w systemie gospodarki rynkowej – który uważają oczywiście za zgniły i szkodliwy produkt polityki sprzecznej z ludzką naturą – Volkswirtschaften poszczególnych narodów są integralnymi całościami, których interesy są z natury sprzeczne z Volkswirtschaft innymi narodów. Według nich, wbrew temu, co sądzą ekonomiści, każdy Volkswirtschaft różni się od pozostałych nie tylko instytucjami politycznymi. O odmiennym charakterze handlu wewnętrznego i handlu zagranicznego nie decydują ograniczenia dotyczące migracji, spowodowane ingerowaniem rządu w gospodarkę, ani różnice w prawodawstwie i sądownictwie. Przeciwnie – odmiennosć ta wynika, ich zdaniem, z samej natury rzeczy, a więc nie da się wyeliminować za pomocą ideologii i musi wywierać wpływ na rzeczywistość bez względu na to, czy ustawodawcy, rząd i sędziowie dostrzegają ją, czy nie. Zwolennicy socjalizmu i interwenjonizmu traktują zatem Volkswirtschaft jako coś danego przez naturę, podczas gdy jedno ogólnoświatowe społeczeństwo wszystkich ludzi, gospodarka światowa (*Weltwirtschaft*), jest w ich mniemaniu ułudą błędnej doktryny, planem wymyślonym w celu zniszczenia cywilizacji.

W rzeczywistości jednostki, jako działające podmioty, producenci, konsumenci, sprzedający i kupujący, nie dokonują rozróżnienia na rynek wewnętrzny i zagraniczny. Różnica między handlem lokalnym a wymianą z bardziej odległymi rejonami jest dla nich istotna tylko wtedy, gdy wpływa na koszty transportu. Jeśli interwencja rządu, na przykład nałożenie ceł, powoduje, że transakcje międzynarodowe stają się kosztowniejsze, to uczestnicy rynku traktują ten czynnik tak samo jak koszty transportu. Nałożenie cła na kawior ma taki sam skutek jak wzrost kosztów transportu. Całkowity zakaz importu kawioru stwarza sytuację identyczną z taką sytuacją, w której przewóz kawioru nie jest możliwy, ponieważ transport obniżyłby istotnie jego jakość.

W historii Zachodu nigdy nie było czegoś takiego jak regionalna lub narodowa autarkia. W pewnym okresie nie istniał wprawdzie podział pracy wykraczający poza członków jednego gospodarstwa rodzinnego, a żyjące w autarkii rodziny i plemiona właściwie nie prowadziły wymiany międzyludzkiej. Jednak gdy taka wymiana się pojawiła, przekroczyła granice wspólnot politycznych. Barter między mieszkańcami odległszych rejonów, między członkami różnych plemion, wiosek i wspólnot politycznych pojawił się wcześniej niż barter między sąsiadami. Z początku tym sposobem ludzie nabywali te rzeczy, których sami nie potrafili wyprodukować z własnych surowców. Przedmiotem tego handlu były sól oraz inne minerały i kruszce, których złoża występują nierównomiernie, zboża, których nie można było uprawiać na własnych ziemiach, a także wyroby rzemiosła, które potrafili wytworzyć jedynie mieszkańcy określonych rejonów. Handel narodził się jako wymiana zagraniczna. Dopiero z czasem wykształciła się także wymiana sąsiedzka. Pierwszego wyłomu, który otworzył zamkniętą gospodarkę rodzinną na wymianę międzyludzką, dokonały produkty pochodzące z odległych ziem. Konsumenti nie zastanawiali się, czy kupione przez nich sól i kruszce miały pochodzenie „krajowe” czy „zagraniczne”. Gdyby było to dla nich istotne, rządy nie miałyby powodu ingerować, nakładając cła i stosując inne ograniczenia w handlu zagranicznym.

Jeżeli nawet rządowi uda się ustanowić nieprzekraczalne bariery oddzielające handel wewnętrzny od rynków zagranicznych i ustanowić dzięki temu doskonałą narodową autarkię, nie będzie to równoznaczne z powstaniem Volkswirtschaft. Gospodarka rynkowa, która stanowi doskonałą autarkię, jest mimo wszystko nadal gospodarką rynkową. Tworzy zamknięty, izolowany system katalaktyczny. To, że członkowie takiego społeczeńства nie mogą korzystać z dobrodziejstw międzynarodowego podziału pracy, jest immanentną cechą ich sytuacji gospodarczej. Taka gospodarka rynkowa przekształca się w Volkswirtschaft dopiero wtedy, gdy izolowane państwo wprowadzi system socjalistyczny.

Ludzie, zahipnotyzowani propagandą neomerkantylizmu, posługują się określeniami, które przeczą zasadom przyświecającym im w działaniu i nie dają się pogodzić z otaczającym ich porządkiem społecznym. Dawno temu Brytyjczycy zaczęli nazywać „naszymi” zakłady i farmy, które znajdowały się na terenie Wielkiej Brytanii, a nawet w dominiach, w Indiach Wschodnich i innych koloniach. Nikt jednak nie miał ochoty płacić więcej za produkty „własnych” zakładów niż za towary pochodzące z „zagranicznych” fabryk, chyba że chodziło o za-manifestowanie patriotyzmu wobec otoczenia. Nawet gdyby ktoś chciał w ten sposób wyrazić swój patriotyzm, nazywanie „swoimi” zakładów położonych w granicach politycznych jego państwa byłoby niewłaściwe. Na jakiej podstawie mieszkaniec Londynu przed nacjonalizacją miałby nazywać „swoimi” należące do kogoś innego angielskie kopalnie, a „obcymi” kopalnie w Zagłębiu Ruhry? Za węgiel musi zapłacić taką samą cenę rynkową, bez względu na to, czy jest to węgiel „brytyjski”, czy „niemiecki”. To nie „Ameryka” kupuje szampan od „Francji”, lecz pojedynczy Amerykanin od pewnego Francuza.

Nie ma Volkswirtschaft, dopóki istnieje przestrzeń, w której mogą działać jednostki, dopóki istnieje własność prywatna oraz trwa wymiana towarów i usług między jednostkami. Dopiero kiedy wybory jednostek zostają całkowicie zastą-pione przez kontrolę rządu, mamy do czynienia z Volkswirtschaft.

## XVI. CENY

### 1. Proces kształtowania się cen

W sporadycznych transakcjach barterowych, w których uczestniczą osoby nie-dokonujące na co dzień takiej wymiany, stosunek wymiany zostaje określony jedynie z dużym marginesem przybliżenia. Katalaktyka, teoria stosunków wymiany i cen, nie może rozstrzygać o tym, w którym punkcie tego marginesu zostanie ustanowiony konkretny stosunek. Jeśli idzie o ten rodzaj wymiany, może tylko orzec, że dochodzi do niej jedynie wtedy, gdy jej uczestnicy wyżej oceniają to, co otrzymują, od tego, co oddają.

W społeczeństwie opartym na prywatnej własności środków produkcji powtarzające się akty wymiany wraz z rozwojem podziału pracy prowadzą stopniowo do powstania rynku. Kiedy produkowanie na potrzeby konsumpcji innych staje się zasadą, członkowie społeczności muszą sprzedawać i kupować. Coraz większa liczba aktów wymiany oraz poszerzenie grupy osób zainteresowanych wymianą tych samych towarów powoduje zmniejszenie rozpiętości ocen wartości dokonywanych przez uczestników transakcji. Wymiana pośrednia i jej udoskonalenie przez użycie pieniądza prowadzi do podziału transakcji na dwie części: sprzedaż i kupno. To, co dla jednej strony transakcji jest sprzedażą, dla drugiej jest kupnem. Podzielność pieniądza, niczym nieograniczona w sferze praktycznych zastosowań, pozwala precyzyjnie określić stosunki wymiany. Odtąd stosunki wymiany wyrażają się najczęściej w cenach pieniężnych. Ich wartość nie wykracza poza bardzo wąski przedział ograniczony z jednej strony ocenami wartości krańcowego klienta i krańcowego potencjalnego sprzedawcy, który powstrzymuje się od sprzedaży, z drugiej zaś ocenami krańcowego sprzedawcy i krańcowego potencjalnego klienta, który powstrzymuje się od zakupu.

Mechanizm działania rynku to wynik działań przedsiębiorców, organizatorów, spekulantów oraz graczy obracających kontraktami terminowymi i arbitrażystów giełdowych. Twierdzi się, że katalaktyka opiera się na nierealnym założeniu, iż wszyscy uczestnicy rynku mają doskonałą wiedzę o danych rynkowych, dzięki czemu mogą w pełni wykorzystać najlepsze okazje kupna i sprzedaży. Istotnie, część ekonomistów uważała, że teoria cen opiera się na takim założeniu. Ekonomiściowi nie rozumieli, na czym polegałaby różnica między światem zamieszkany przez ludzi mających identyczną wiedzę i umiejętność przewidywania a światem rzeczywistym, którego miały dotyczyć ich teorie. Ponadto nie

zauważali, że sami w swoich rozważaniach dotyczących cen nie odwoływali się do takiego założenia.

W systemie gospodarczym, w którym każdy jego uczestnik miałby takie same umiejętności trafnej oceny sytuacji rynkowej, dostosowanie cen do każdej zmiany danych odbywałoby się natychmiast. Taką jednakową zdolność wszystkich ludzi do trafnego rozpoznawania i oceniania zmian danych można by sobie wyobrazić jedynie jako wynik ingerencji sił nadprzyrodzonych. Musielibyśmy przyjąć, że informacje o zmianach danych oraz wskazówki dotyczące sposobu jak odpowiedniejszego dostosowania działań do tych zmian pochodzą od aniołów. Katalaktyka zajmuje się oczywiście rynkiem, którego uczestnicy mają różną wiedzę na temat zmian danych, a nawet jeśli ich wiedza jest jednakowa, to rozmaicie ją interpretują. W funkcjonowaniu rynku istotną rolę odgrywa to, że zmiany danych początkowo dostrzegają nieliczni i że różnią się co do oceny ich skutków. Są to zwykle osoby bardziej przedsiębiorcze i bystre, reszta dołącza do nich później. Jednostki inteligentniejsze oceniają sytuację trafniej, dzięki czemu odnoszą większe sukcesy. Ekonomiści nie powinni lekceważyć tego, że ludzie różnią się pod względem wrodzonych i nabytych umiejętności, co powoduje niejednakowe dostosowanie jednostek do warunków otoczenia.

Siłą napędową procesu rynkowego nie są ani konsumenti, ani właściciele środków produkcji – ziemi, dóbr kapitałowych i pracy – lecz przedsiębiorcy zajęci organizowaniem i spekulacją. Ich zyski pochodzą z wykorzystania różnic w cenach. Obdarzeni większą spostrzegawczością i umiejętnością lepszego przewidywania niż inni, potrafią dostrzec źródła zysku. Kupują w takim czasie lub miejscu, w którym ceny są ich zdaniem zbyt niskie, a sprzedają w takim czasie lub miejscu, w którym uznają ceny za zbyt wysokie. Kontaktują się z właścicielami czynników produkcji. Konkurowanie przedsiębiorców o te czynniki powoduje podwyższenie ich cen do poziomu, który odpowiada ich przewidywaniom na temat przyszłych cen ich produktów. Kontaktują się z konsumentami, a konkurencja wymusza obniżenie cen dóbr konsumpcyjnych do takiego poziomu, który umożliwia zbycie całego zapasu produktu. Spekulacja nastawiona na zysk jest siłą napędową zarówno rynku, jak i produkcji.

Rynek jest w nieustannym ruchu. Gospodarka jednostajnie funkcjonująca jest tylko konstrukcją myślową. W rzeczywistości nie jest możliwa taka sytuacja, aby suma cen komplementarnych czynników produkcji, po uwzględnieniu poprawki związanej z preferencją czasową, zrównała się z ceną produktu i nie ulegała już zmianom. Zawsze ktoś może osiągać jakieś zyski. Spekulantów zawsze przyciąga nadzieję zysków.

Konstrukcja myślowa gospodarki jednostajnie funkcjonującej to intelektualne narzędzie pozwalające zrozumieć, czym jest zysk i strata przedsiębiorcy. Oczywiście nie jest ono przydatne, gdy chce się zrozumieć proces kształtowania cen. Ceny końcowe odpowiadające tej koncepcji myślowej nie są identyczne z cenami rynkowymi. Działania przedsiębiorców lub innych uczestników gry rynkowej nie są wynikiem świadomego dążenia do czegoś takiego jak równowaga cenowa lub gospodarka jednostajnie funkcjonująca. Przedsiębiorcy kierują się oczekiwanyimi przyszłymi cenami, a nie cenami końcowymi w stanie równowagi. Odkrywają

różnice między wysokością cen komplementarnych czynników produkcji a oczekiwanyimi przyszłymi cenami produktów i chcą na tym skorzystać. Te dążenia przedsiębiorców doprowadziłyby ostatecznie do utworzenia się gospodarki jednostajnej funkcjonującej, gdyby nie to, że wciąż pojawiają się kolejne zmiany danych.

Działania przedsiębiorców powodują, że ceny za te same dobra we wszystkich obszarach rynku dążą do ujednolicenia (po uwzględnieniu poprawki związanej z kosztami transportu i upływem czasu niezbędnego do przewiezienia towaru). Różnice cen, które nie mają charakteru przejściowego i nie zanikają wskutek działań przedsiębiorców, są zawsze rezultatem określonych przeszkołd w naturalnym dążeniu do ujednolicenia. Przeszkody te wynikają z ograniczeń niepozwalających wkroczyć do akcji firmom nastawionym na zysk. Obserwator, który nie ma wystarczającej wiedzy na temat warunków panujących w danej chwili na rynku, często nie jest w stanie dostrzec instytucjonalnej bariery uniemożliwiającej takie ujednolicenie. Kupcy natomiast zawsze wiedzą, co jest przeszkodą uniemożliwiającą im wykorzystanie różnic w cenach.

Statystycy nie doceniają wagi tego zagadnienia. Kiedy odkryją różnicę w cenach hurtowych określonego produktu między dwoma miastami lub państwami, której nie da się uzasadnić wyłącznie kosztami transportu, wysokością cła i podatku akcyzowego, uważają ją za skutek niejednakowej siły nabywczej pieniądza oraz rozbieżności w „poziomie” cen<sup>1</sup>. Na podstawie takich interpretacji tworzy się programy mające na celu usunięcie tych różnic za pomocą instrumentów pieniężnych. Tymczasem ich zasadniczą przyczyną nie są warunki pieniężne. Jeśli ceny w obydwu krajach są wyrażone w tej samej jednostce pieniężnej, trzeba odpowiedzieć na pytanie, co uniemożliwia przedsiębiorcom podjęcie działań, które doprowadziłyby do zniesienia tych różnic. Jeżeli ceny są wyrażone w różnych walutach, to sytuacja nie ulega zasadniczym zmianom, ponieważ stosunki, w jakich można wymieniać różne rodzaje pieniądza, zmierzają do takich wartości, przy których znika margines pozwalający wykorzystać różnice w cenach dóbr. Kiedy między poszczególnymi regionami utrzymują się różnice w cenach towarów, historia gospodarcza i ekonomia opisowa powinny ustalić, jakie bariery instytucjonalne uniemożliwiają transakcje, które musiałyby doprowadzić do ujednolicenia cen.

Wszystkie ceny, które znamy, to ceny z przeszłości, fakty historii gospodarczej. Kiedy mówimy o cenach teraźniejszych, to zakładamy, że ceny w bezpośredniej przeszłości nie będą się różniły od cen w bezpośredniej przeszłości. Jednak wszystko, co możemy stwierdzić na temat przyszłych cen, wynika wyłącznie ze zrozumienia przyszłych zdarzeń.

Doświadczenie płynące z historii gospodarczej nigdy nie mówi nic ponad to, że w określonym czasie i miejscu dwie strony, A i B, dokonały wymiany określonej ilości towaru na określoną liczbę jednostek pieniądza  $p$ . Kiedy mówimy

<sup>1</sup> Czasami różnica cen, którą wykazują statystyki, jest tylko pozorna. Ujęte w statystyce ceny mogą dotyczyć artykułów tego samego rodzaju, ale różnej jakości. Zdarza się też, że ze względu na lokalne różnice zwyczajów odnoszą się w istocie do różnych wielkości. Mogą na przykład uwzględniać koszty opakowania lub nie. Mogą zakładać, że należność płaci się gotówką lub z odroczeniem itd.

o takich aktach kupna i sprzedaży za cenę rynkową  $a$ , kierujemy się wiedzą teoretyczną, wyprowadzoną za pomocą dedukcji opartej na przesłankach apriorycznych. Jest to wiedza o tym, że pod nieobecność określonych czynników wywołujących zmiany cen, ceny płacone w tym samym czasie i miejscu za te same ilości tego samego towaru wyrównują się, to znaczy dążą do ceny końcowej. Jednak rzeczywiste ceny rynkowe nigdy nie osiągają tego stanu końcowego. Różne ceny rynkowe, o których możemy się dowiedzieć, ukształtowały się w odmiennych warunkach. Nie wolno wyliczonych na ich podstawie średnich mylić z cenami końcowymi.

Jedynie w odniesieniu do towarów jednorodnych, sprzedawanych na zorganizowanej giełdzie lub giełdzie towarowej, można założyć, że porównywane ceny dotyczą produktów tej samej jakości. Poważnym błędem jest pomijanie jakości, gdy bada się ceny tych towarów, których ceny nie są ustalane na giełdzie, a ich jakość nie da się ustalić za pomocą analizy technologicznej. Nawet w hurtowym handlu materiałami włókienniczymi różnorodność artykułów odgrywa zasadniczą rolę. Porównanie cen dóbr konsumpcyjnych jest nieuzasadnione przede wszystkim ze względu na różnice jakości. Również ilość towaru będącego przedmiotem pojedynczej transakcji ma istotne znaczenie w określeniu jego ceny jednostkowej. Akcje spółki sprzedawane w jednym dużym pakiecie zyskują inną cenę niż akcje sprzedawane w kilku małych pakietach.

Trzeba o tym nieustannie przypominać, ponieważ dziś teorii cen przeciwstawią się często statystyczne opracowania danych dotyczących cen. Tymczasem jako taka statystyka dotycząca cen budzi wątpliwości. Jej podstawy są niepewne, gdyż okoliczności najczęściej nie pozwalają na porównywanie różnych danych, łączenie ich w szeregi i obliczanie średnich. Statystycy, z zapałem posługując się działaniami matematycznymi, ulegają pokusie, by lekceważyć nieporównywalność danych. Informacja, że określona firma sprzedawała w konkretnym dniu buty określonego rodzaju po sześć dolarów za parę, stanowi opis zdarzenia historii gospodarczej. Badanie kształtuowania się cen butów w latach 1923–1939 będzie jednak oparte na domysłach, choćby posłużono się w nim najbardziej wyrafinowanymi metodami.

Katalaktyka pokazuje, że działania przedsiębiorcy przyczyniają się do zniemienia różnic cen, które nie są skutkiem kosztów transportu lub barier w handlu. Żadne doświadczenie nie podważyło tego twierdzenia. Wyniki uzyskane za pomocą dowolnego zestawiania rzeczy nieporównywalnych są bezwartościowe.

## 2. Ocena wartości i wycena

Ostateczną podstawę ustalania cen stanowią sądy wartościujące konsumen-tów. Ceny są rezultatem oceny wartości, w której  $a$  jest cenione wyżej niż  $b$ . Są zjawiskiem społecznym, ponieważ kształtują się w wyniku wzajemnego oddziaływania ocen wartości wszystkich jednostek uczestniczących w grze rynkowej. W kształtowaniu się cen rynkowych bierze udział zarówno ten, kto kupuje, jak i ten, kto nie kupuje, a także ten, kto sprzedaje lub nie. Im większy jest rynek,

tym mniejszy wpływ na ceny ma pojedynczy człowiek, toteż traktuje strukturę cen rynkowych jako coś danego, do czego musi dostosować swoje działania.

Oceny wartości, które skutkują ustaleniem określonych cen, są różne. Każda strona transakcji wyżej ceni dobro, które otrzymuje, od dobra, które wydaje. Stosunek wymiany, a więc cena, nie jest wynikiem równoważności wartościowań, lecz – przeciwnie – ich rozbieżności.

Wycenę należy wyraźnie odróżnić od oceny wartości. Wycena w żaden sposób nie zależy od subiektywnej oceny wartości dokonywanej przez wyceniającego. Wyceniający nie dąży do ustalenia subiektywnej wartości użytkowej danego dobra, lecz chce przewidzieć ceny, które ukształtuje rynek. Ocena wartości to sąd wartościujący, który opisuje różnicę wartości. Wycena to przewidywanie oczekiwanej faktu. Jego celem jest ustalenie, jakie ceny będą się płacić na rynku za określony towar lub jakie kwoty będą potrzebne do nabycia określonego towaru.

Ocena wartości i wycena są jednak ściśle ze sobą związane. W ocenach wartości dokonywanych przez samowystarczalnego rolnika porównuje on znaczenie, jakie przywiązuje do różnych środków umożliwiających eliminację dyskomfortu. Kupującemu i sprzedającemu na rynku nie wolno w swoich ocenach wartości pominąć struktury cen rynkowych, które są wynikiem wyceny. Aby poznać znaczenie ceny, trzeba wiedzieć, jaka jest siła nabywca danej kwoty. Najczęściej musimy znać ceny dóbr, które chcielibyśmy nabyć, oraz sformułować na tej podstawie przypuszczenie na temat ich przyszłych cen. Jeśli ktoś mówi o kosztach związanych z nabyciem dóbr w przeszłości lub kosztach, które pociągnie za sobą zakup dóbr w przeszłości, to posługuje się terminami pieniężnymi. W jego odczuciu kwota ta wyraża stopień satysfakcji, jaki mógłby osiągnąć, przeznaczając ją na zakup innych dóbr. Ocena wartości odbywa się drogą okrężną, przez wycentę struktury cen rynkowych. Ostatecznie jednak zawsze zmierza do porównania alternatywnych sposobów usunięcia odczuwanego dyskomfortu.

W ostatecznym rachunku o cenach decydują zawsze subiektywne sądy wartościujące jednostek. Katalaktyka, dającą do zrozumienia procesu kształtowania się cen, musi powrócić do podstawowej kategorii działania, do preferencji *a* względem *b*. Ze względu na częste błędy warto podkreślić, że katalaktyka zajmuje się realnymi cenami płaconymi w określonych transakcjach, a nie cenami wyimaginowanymi. Pojęcie cen końcowych jest wyłącznie narzędziem intelektualnym, które służy do uchwycenia konkretnego problemu, a mianowicie tego, jak powstaje zysk i strata przedsiębiorcy. Pojęcie ceny „uczciwej” lub „sprawiedliwej” w nauce nie ma sensu. Skrywa się w nim życzenie, dążenie do stanu rzeczy, który nie istnieje w rzeczywistości. O cenach rynkowych decydują wyłącznie sądy wartościujące działających ludzi.

Jeśli ktoś mówi, że ceny dążą do punktu, w którym łączny popyt jest równy łącznej podaży, to w inny sposób wyraża myśl dotyczącą wzajemnego powiązania owych zjawisk. Popyt i podaż są wynikiem działań tych, którzy kupują i sprzedają. Jeśli w pozostałych warunkach niezmienionych podaż wzrasta, to ceny muszą spaść. Przy poprzedniej cenie wszyscy, którzy byli gotowi ją zapłacić, mogli kupić potrzebną im ilość towaru. Jeżeli podaż rośnie, ci sami klienci muszą kupić większe ilości towaru lub muszą się zainteresować jego nabyciem.

ci klienci, którzy go wcześniej nie kupowali. Można to osiągnąć jedynie dzięki obniżeniu ceny.

Unaoczniają te współzależności dwie krzywe: popytu i podaży. Punkt ich przecięcia wskazuje cenę. Dają się one również wyrazić za pomocą symboli matematycznych. Trzeba jednak uświadomić sobie, że takie graficzne lub matematyczne sposoby przedstawienia związku popytu i podaży nie zmieniają istoty naszej interpretacji i wcale nie poszerzają naszej wiedzy. Ponadto należy pamiętać, że żaden rodzaj wiedzy ani doświadczenia nie pozwala określić, jaki jest kształt takich krzywych. Znamy jedynie cenę rynkową, a więc nie krzywe, lecz punkt, który interpretujemy jako przecięcie się dwóch hipotetycznych krzywych. Rysowanie takich krzywych może być przydatne, jeśli chcemy trafić do wyobraźni studentów. W rozwiązywaniu prawdziwych problemów katalaktyki jest to wyłącznie zajęcie poboczne.

### 3. Ceny dóbr wyższych rzędów

Proces rynkowy jest spójny i niepodzielny. Polega na nierozerwalnie związańach ze sobą działaniach i reakcjach na te działania, posunięciach i kontraposunięciach. To niedoskonałość naszego umysłu sprawia, że jesteśmy zmuszeni dzielić ten proces na części i każdą z nich analizować z osobna. Kiedy posługujemy się takimi sztucznymi podziałami, musimy pamiętać, że autonomiczne istnienie owych części jest tylko umowne, gdyż w istocie stanowią one wytwór naszej wyobraźni. Są jedynie częściami, to znaczy, że nawet nie można sobie ich wyobrazić jako istniejących poza strukturą, do której należą.

O cenach dóbr wyższych rzędów decydują ostatecznie ceny pierwszego lub najwyższego rzędu, czyli ceny dóbr konsumpcyjnych, a w konsekwencji – subiektywne oceny wartości wszystkich członków społeczeństwa rynkowego. Trzeba jednak pamiętać, że mamy tu do czynienia z powiązaniem między cenami, a nie między ocenami wartości. Ceny komplementarnych czynników produkcji zależą od cen dóbr konsumpcyjnych. Czynniki produkcji są wyceniane w zależności od cen produktów i na tej wycenie opierają się ich ceny. Przeniesieniu z dóbr pierwszego rzędu na dobra wyższych rzędów podlega wycena, a nie oceny wartości. Ceny dóbr konsumpcyjnych wywołują działania prowadzące do określenia cen czynników produkcji. Ceny te są zasadniczo związane jedynie z cenami dóbr konsumpcyjnych. Z jednostkowymi ocenami wartości wiążą się jedynie pośrednio, a mianowicie za pośrednictwem cen dóbr konsumpcyjnych, czyli dóbr powstały w wyniku łącznego zastosowania różnych dóbr produkcyjnych.

Problemy będące przedmiotem teorii cen czynników produkcji należy rozwiązywać tymi samymi metodami, które stosuje się w odniesieniu do cen dóbr konsumpcyjnych. Funkcjonowanie rynku dóbr konsumpcyjnych można pojmować na dwa sposoby. Po pierwsze, traktujemy ten rynek jako stan rzeczy, który prowadzi do aktów wymiany; dyskomfort poszczególnych jednostek można nieco zmniejszyć dzięki temu, że różni ludzie różnie oceniają wartość tych samych

dób. Po drugie, postrzegamy go jako sytuację, w której nie może dojść do kolejnych aktów wymiany, ponieważ żaden jego uczestnik nie oczekuje zwiększenia zadowolenia przez kolejne akty wymiany. Taki sam tok rozumowania zastosujemy w odniesieniu do kształtowania się cen czynników produkcji. Funkcjonowanie tego rynku zostaje zapoczątkowane i jest podtrzymywane dzięki wysiłkowi organizacyjnemu przedsiębiorców, którzy chcą czerpać zyski z różnicą między cenami rynkowymi czynników produkcji a oczekiwanyimi cenami produktów. Rynek ten przestałby funkcjonować, gdyby powstała sytuacja, w której suma cen komplementarnych czynników produkcji – z wyjątkiem procentu – zrównałaby się z cenami produktów i wszyscy uważaliby, że dalsze zmiany cen są niemożliwe. Opisaliśmy zatem proces prawidłowo i wyczerpująco, wskazując to, co uruchamia działanie rynku, oraz to, co prowadzi do jego zahamowania. Najważniejszy jest opis pozytywny. Opis negatywny, prowadzący do konstrukcji myślowej ceny końcowej oraz gospodarki jednostajnie funkcjonującej, pełni wyłącznie funkcję pomocniczą. Nie chodzi przecież o to, żeby zajmować się konstrukcjami myślowymi, które nie mają odpowiedników w życiu i działaniu, lecz prawdziwymi cenami rynkowymi, za które kupuje się i sprzedaje dobra wyższych rzędów.

Metodę tę zawdzięczamy Gossenowi, Carlowi Mengerowi i Böhm-Bawerkowi. Jej główną zaletą jest to, że prowadzi do zrozumienia, iż zjawisko kształtowania się cen jest nierozerwalnie związane z procesem rynkowym. Odróżnia się w niej dwa elementy: a) bezpośrednią ocenę wartości czynników produkcji, w której wartość produktu łączy się z całym zespołem komplementarnych czynników produkcji oraz b) ceny poszczególnych czynników produkcji, które kształtują się na rynku w wyniku jednoczesnych działań konkurencyjnych między sobą oferentów licytujących najwyższe stawki. Ocena wartości dokonywana przez izolowany podmiot (Robinsona Crusoe lub socjalistyczną radę zarządzającą produkcją) nigdy nie może doprowadzić do określenia czegoś takiego jak wielkość wartości. Za pomocą wartościowania można jedynie uporządkować dobra według skali preferencji. Nie da się natomiast przypisać jakiemuś dobru niczego, co nazwaliśmy ilością czy wielkością wartości. Absurdem byłoby mówienie o sumie wartościowań lub wartości. Dopuszczalne jest stwierdzenie, że wartość przypisywana produktowi – po uwzględnieniu poprawki na preferencję czasową – jest równa wartości całego zespołu komplementarnych czynników produkcji. Nie miałoby jednak sensu utrzymywanie, że wartość przypisywana produktowi jest równa „sumie” wartości przypisywanych różnym komplementarnym czynnikom produkcji. Nie da się dodawać wartości ani wartościowań. Można dodawać ceny wyrażone w pieniądzu, lecz nie skale preferencji. Niemożliwe jest dzielenie wartości ani określanie ich wielkości. Sąd wartościujący polega wyłącznie na preferowaniu *a* względem *b*.

Proces przypisywania wartości nie polega na wyprowadzeniu wartości pojedynczych czynników produkcji z wartości ich łącznego produktu. Proces ten nie prowadzi do wyników, które mogłyby służyć jako elementy kalkulacji ekonomicznej. Warunki niezbędne dla kalkulacji ekonomicznej powstają wyłącznie dzięki rynkowi, który ustala ceny każdego czynnika produkcji. Kalkulacja ekonomiczna dotyczy zawsze cen, a nie wartości.

Rynek określa ceny czynników produkcji w taki sam sposób, w jaki decyduje o cenach dóbr konsumpcyjnych. Proces rynkowy to wzajemne oddziaływanie między ludźmi świadomie dążącymi do znalezienia jak najlepszego sposobu wyeliminowania niezadowolenia. Ani z procesu rynkowego, ani z rozważeń, które go dotyczą, nie da się usunąć ludzi przyczyniających się do jego funkcjonowania. Nie można zajmować się rykiem dóbr wyższych rzędów, nie poświęcając uwagi działaniom przedsiębiorców i istotnej roli, jaką w ich transakcjach odgrywa rynek. Można powiedzieć, że przedsiębiorcy, dając do osiągnięcia zysków, występują w roli licytantów na aukcji, na której właściciele czynników produkcji wystawiają na sprzedaż ziemię, dobra kapitałowe i pracę. Przedsiębiorcy przelicytowują się oferując wyższe ceny niż konkurenci. Ich oferty są ograniczone z jednej strony przez przewidywanie przyszłych cen produktów, z drugiej zaś przez konieczność odebrania czynników produkcji konkurującym z nimi przedsiębiorcom.

Przedsiębiorca pełni funkcję instancji, która nie pozwala na utrzymywanie się stanu produkcji niezaspokajającego najpilniejszych potrzeb konsumentów najtańszyimi metodami. Wszyscy dążą do jak najlepszego zaspokojenia swoich potrzeb, a więc do jak największych zysków, które pozwoliłyby te dążenia zrealizować. Pod tym względem mentalność organizatorów, spekulantów i przedsiębiorców nie różni się od mentalności ogółu. Ich wyższość bierze się wyłącznie z większej siły psychicznej i energii. Są liderami przemian wiodących do postępu materialnego. Oni pierwsi zauważają rozszerzenie między tym, co się robi, i tym, czego można by dokonać. Odgadują życzenia konsumentów i starają się zaspokoić ich potrzeby. Dając do realizacji tych planów, przyczyniają się do wzrostu cen jednych czynników produkcji [przez zwiększenie popytu na nie], a obniżenia cen innych (przez ograniczenie popytu na owe czynniki). Zaopatrują rynek w te dobra konsumpcyjne, których sprzedaż może przynieść największe zyski, i tym samym przyczyniają się do spadku ich cen. Ograniczają produkcję tych dóbr konsumpcyjnych, które nie rokują zysków, a więc przyczyniają się do wzrostu ich cen. Wszystkie te przemiany zachodzą nieustannie i mogłyby ustać jedynie w nierealnych warunkach gospodarki jednostajnie funkcjonującej i równowagi statycznej.

Przedsiębiorcy przystępując do planowania swoich działań, koncentrują się najpierw na cenach z bezpośredniej przeszłości, które nazywa się błędnie cenami *terazniejszymi*. Oczywiście wykorzystują je w swoich kalkulacjach dopiero po uwzględnieniu oczekiwanych zmian. Ceny obowiązujące w bezpośrednią przeszłość traktują jedynie jako punkt wyjścia rozważeń, które prowadzą do sformułowania prognoz dotyczących cen przyszłych. Odwrotnie jest w wypadku cen komplementarnych czynników produkcji; o nich decyduje przewidywanie przyszłych cen produktów. Kształtowanie się cen, jeśli rozumiemy przez nie wzajemne stosunki wymiany między różnymi towarami<sup>2</sup>, nie ma żadnego ścisłego związku przyczynowego z cenami obowiązującymi w przeszłości. Alokacja niezamiennych czynników produkcji pomiędzy różnymi gałęziami produkcji oraz ilość dóbr kapitałowych, które można wykorzystać w przyszłej produkcji<sup>3</sup>, to

<sup>2</sup> Inaczej jest w wypadku wzajemnych stosunków wymiany między pieniądem a zbywalnymi towarami i usługami. Zob. s. 350–351.

<sup>3</sup> Zagadnienie niezamiennych czynników produkcji będzie omówione na s. 427–430.

wielkości należące do historii. Pod tym względem przeszłość odgrywa istotną rolę w kształtowaniu produkcji i cen w przyszłości. Jednak o cenach czynników produkcji decydują bezpośrednio wyłącznie przewidywania dotyczące przyszłych cen produktów. To, że wczoraj ludzie wyceniali towary inaczej, nie ma znaczenia. Konsumentom jest obojętne, jakie inwestycje poczyniono, kierując się warunkami panującymi na rynku w przeszłości. Nie przywiązuja wagi do tego, że zmiany w strukturze cen mogą naruszyć utrwalone przywileje przedsiębiorców, kapitalistów, właścicieli ziemi i robotników. Zagadnienia te nie odgrywają żadnej roli w kształtowaniu się cen. (Lekczenia przez rynek utrwalonych przywilejów powoduje, że ci, których przywileje zostają naruszone, domagają się interwencji rządu). Dla przedsiębiorcy, który decyduje o strukturze przyszłej produkcji, ceny z przeszłości są jedynie narzędziem intelektualnym. Przedsiębiorcy nie konstruują co dzień na nowo całkowicie odmiennej struktury cen i nie alokują od nowa czynników produkcji do różnych branż przemysłu. Przekształcają tylko to, co istniało w przeszłości, wprowadzając zmiany, które uwzględniają nowe okoliczności. Od tego, jak bardzo zmieniły się te okoliczności, zależy, jak wiele elementów poprzedniej sytuacji zachowają, a ile zmienią.

Proces gospodarczy to ciągłe wzajemne oddziaływanie produkcji i konsumpcji. Dzisiejsze działania są powiązane z działaniami przeszłymi za sprawą dośćnej wiedzy technicznej oraz ilości i jakości dóbr kapitałowych należących do różnych jednostek. Z przyszłością wiąże je sama istota ludzkiego działania; działanie jest zawsze nakierowane na poprawę przyszłej sytuacji. Człowiek ma do dyspozycji jedynie dwa rodzaje wskazówek, które pomagają mu odnaleźć drogę w nieznanej i niepewnej przyszłości: doświadczenie przeszłych zdarzeń oraz zdolność rozumienia. Znajomość cen obowiązujących w przeszłości to część tego doświadczenia a jednocześnie punkt wyjścia do zrozumienia przyszłości.

Gdyby zapomniano o wszystkich cenach z przeszłości, proces wyceny, rozmianej jako określenie wzajemnych stosunków wymiany między różnymi towarami, byłby trudniejszy, ale wciąż możliwy. Trudniejsze byłoby też zadanie przedsiębiorców polegające na dostosowaniu produkcji do popytu. Musieliby oni zestawić od nowa wszystkie dane będące podstawą działań. Nie uniknęliby błędów, których teraz mogą się ustrzec dzięki dostępowi do danych wynikających z doświadczenia. Z początku wahania cen byłyby gwałtowniejsze, marnowano by czynniki produkcji, nie zaspokajano należycie potrzeb konsumentów. W końcu jednak, zapłaciwszy wysoką cenę, znów zdobyto by doświadczenie umożliwiające sprawne funkcjonowanie procesu rynkowego.

Istotne jest to, że konkurencja przedsiębiorców dążących do zysku nie pozwala na utrzymanie *fałszywych* cen czynników produkcji. Ich działania mogłyby doprowadzić do osiągnięcia stanu gospodarki jednostajnie funkcjonującej, gdyby nie pojawiały się kolejne zmiany. Na ogólnoświatowej aukcji zwanej rynkiem przedsiębiorcy biorą udział w licytacji, której przedmiotem są czynniki produkcji. Można powiedzieć, że występują tam w roli przedstawicieli konsumentów. Każdy przedsiębiorca reprezentuje inny aspekt potrzeb konsumentów, które dotyczą określonego towaru lub konkretnego sposobu jego wytwarzania. Konkurencja między przedsiębiorcami sprowadza się ostatecznie do konkurowania co

do sposobów usunięcia dyskomfortu konsumentów nabywających dobra. Decyzje konsumentów polegające na kupowaniu jednego towaru i niekupowaniu innego określają ceny czynników produkcji potrzebnych do wytworzenia tych towarów. Konkurencja między przedsiębiorcami odzwierciedla rolę cen dóbr konsumpcyjnych w kształtowaniu cen czynników produkcji. Stanowi to zewnętrzny wyraz konfliktu wewnętrznego, przed którym staje każda jednostka borykająca się z nieubłaganą rzadkością czynników produkcji. Dzięki konkurencji zostają zrealizowane połączone decyzje konsumentów o tym, do jakich celów mają być wykorzystane niespecyficzne czynniki produkcji oraz jak dużo specyficznych czynników produkcji należy zużyć.

Proces kształtowania cen jest procesem społecznym. Dokonuje się w wyniku działań wszystkich członków społeczeństwa. Biorąc w nim udział, wszyscy mają na niego wpływ, przy czym w systemie podziału pracy każdy odgrywa inną, wybraną przez siebie rolę. Konkurując we współpracy i współpracując w konkurencji, wszyscy istotnie przyczyniają się do ostatecznego rezultatu, na który składa się powstanie struktury cen rynkowych, alokacja czynników produkcji do różnych dziedzin produkcji zaspokajających rozmaite potrzeby, a także określenie zysków należnych poszczególnym jednostkom. Nie są to trzy odrębne sprawy, lecz różne aspekty tego samego zjawiska, które dzielimy na trzy części wyłącznie na potrzeby analizy. W procesie rynkowym są one realizowane za jednym zamachem. Tylko wierni zwolennicy socjalizmu, którzy wciąż tęsknią do jego metod, omawiając zjawiska rynkowe, wskazują na trzy różne procesy: kształtowanie cen, kierowanie wysiłkiem produkcyjnym i dystrybucję.

### *Ograniczenia wyceny czynników produkcji*

Proces kształtowania się cen czynników produkcji na podstawie cen produktów zachodzi jedynie pod warunkiem, że co najwyżej jeden z komplementarnych czynników produkcji, których nie można zastąpić substytutami, ma charakter całkowicie specyficzny, to znaczy nie daje się wykorzystać w żaden inny sposób. Jeśli do wytworzenia produktu potrzeba dwóch lub więcej takich specyficznych czynników, można im przypisać jedynie cenę łączną. Gdyby wszystkie czynniki produkcji były całkowicie specyficzne, proces kształtowania cen prowadziłby tylko do wyznaczenia takich cen łącznych. Wtedy można by formułować tylko zdania w rodzaju: „skoro dzięki połączeniu 3a i 5b można wyprodukować jedną jednostkę  $p$ , to suma 3a i 5b daje 1 $p$ , a końcowa cena 3a + 5b wynosi – po uwzględnieniu poprawki związanej z preferencją czasową – tyle samo, co końcowa cena 1 $p$ . Ze względu na to, że przedsiębiorcy, którzy chcieliby użyć  $a$  i  $b$  w celach innych niż produkcja  $p$ , nie zabiegają o te czynniki, niemożliwe jest precyzyjniejsze ustalenie ceny. Dopiero gdy popyt na  $a$  (lub  $b$ ) zaczynaż zgaszać przedsiębiorcy, którzy chcieliby wykorzystać  $a$  (lub  $b$ ) do innych celów, dochodzi do konkurencji między nimi a przedsiębiorcami planującymi produkcję  $p$  i pojawia się cena  $a$  (lub  $b$ ). Od tej ceny zależy też cena  $b$  (lub  $a$ ).

Świat, w którym wszystkie czynniki produkcji byłyby całkowicie specyficzne, mógłby funkcjonować posługując się takimi cenami łącznymi. W takim świecie

nie byłoby kwestii, w jaki sposób rozdzielić środki produkcji między różne sposoby zaspokojenia potrzeb. W świecie realnym sprawy mają się inaczej. Istnieje wiele środków produkcji, które można wykorzystać do różnych celów. Problem ekonomiczny polega na tym, jak wykorzystać te czynniki, żeby żadna ich jednostka nie została zużyta na zaspokojenie potrzeby mniej pilnej, jeśli uniemożliwiłyby to zaspokojenie potrzeby pilniejszej. Rynek rozwiązuje ten problem przez ustalenie cen czynników produkcji. Społecznej użyteczności tego rozwiązania nie umniejsza to, że w wypadku czynników produkcji, które mogą być wykorzystane jedynie łącznie, rynek ustala tylko ceny łączne.

Czynniki produkcji, które w tych samych proporcjach lub połączeniach mogą być użyte do wytworzenia różnych towarów, ale nie nadają się do innych zastosowań, trzeba traktować jako czynniki całkowicie specyficzne. Są całkowicie specyficzne w odniesieniu do wytwarzania produktu pośredniego, który może być wykorzystany do różnych celów. Cena tego produktu pośredniego może być im przypisana tylko łącznie. Nieistotne jest przy tym, czy ten produkt pośredni można odbierać za pomocą zmysłów, czy też jest on jedynie niewidzialnym i nieskalowalnym efektem ich łącznego zastosowania.

#### 4. Rachunek kosztów

Koszty w kalkulacji przedsiębiorcy to kwota niezbędna do nabycia czynników produkcji. Przedsiębiorca stara się realizować te przedsięwzięcia, po których spodziewa się największego przychodu w stosunku do kosztów, a unikać tych, które dadzą mniejszy przychód lub nawet stratę. Siłą rzeczy jego działania muszą służyć jak najlepszemu zaspokojeniu potrzeb konsumentów. Jeśli jakieś przedsięwzięcie jest nieopłacalne, ponieważ jego koszty przewyższają związane z nim przychody, oznacza to, że czynniki produkcji potrzebne do jego realizacji mogą być wykorzystane z większym pozytkiem w inny sposób. Konsumenti są gotowi zapłacić za te czynniki produkcji, ale kupując inne produkty. Nieskorzy są natomiast, by zapłacić ich cenę, kupując товар, którego produkcja jest nieopłacalna.

Rachunek kosztów jest utrudniony przez to, że nie zawsze są spełnione następujące warunki:

Warunek pierwszy – każdy wzrost nakładów czynników w produkcji dobra konsumpcyjnego powoduje zwiększenie możliwości usunięcia dyskomfortu.

Warunek drugi – każde zwiększenie ilości dobra konsumpcyjnego wymaga proporcjonalnego zwiększenia nakładów czynników produkcji lub nawet nakładów przewyższających tę proporcję.

Gdyby te dwa warunki były spełnione zawsze i bez wyjątków, to każdy przyrost [nakładów] z służący zwiększeniu ilości  $m$  towaru g służyłby zaspokojeniu potrzeb uważanych za mniej pilne niż najmniej pilna potrzeba już zaspokojona przez ilość  $m$  dostępną wcześniej. Jednocześnie przyrost z oznaczałby konieczność użycia czynników produkcji, które trzeba by wycofać z produkcji służącej zaspokojeniu innych potrzeb, uważanych za bardziej naglące niż potrzeby, których zaspokojenie było odkładane na później po to, żeby wyprodukować

krańcową jednostkę  $m$ . Z jednej strony wartość krańcowa satysfakcji osiąganej dzięki wzrostowi ilości  $g$  zmniejszy się. Z drugiej zaś koszty związane z produkcją dodatkowej ilości  $g$  zwiększą ujemną użyteczność krańcową: czynniki produkcji zostaną wycofane z zastosowań, w których mogły służyć zaspokojeniu pilniejszych potrzeb. Produkcja musi być wstrzymana w punkcie, w którym użyteczność krańcowa jej zwiększenia nie kompensuje krańcowego wzrostu ujemnej użyteczności kosztów.

Warunki, o których była mowa, są spełnione bardzo często, ale nie zawsze. Wśród dóbr wszystkich rzędów istnieje wiele towarów, które mają niejednorodną strukturę fizyczną i z tego względu nie są doskonale podzielne.

Oczywiście, dałoby się wykluczyć odstępstwa od pierwszego warunku za pomocą wydumanych gier słownych. Można powiedzieć: „Pół samochodu to nie samochód. Jeśli do połowy samochodu dodamy ćwierć samochodu, to nie zwiększymy jego »ilości«; dopiero doprowadzenie do końca procesu produkcji, dzięki któremu otrzymujemy kompletny samochód, oznacza wytworzenie jednostki towaru i zwiększenie jego »ilości«”. Taka interpretacja pomija istotę zagadnienia. Problem, z którym mamy tu do czynienia, polega na tym, że nie każdy wzrost nakładów prowadzi do proporcjonalnego wzrostu obiektywnej wartości użytkowej, czyli zwiększenia tkwiących w rzeczy fizycznych możliwości przynoszenia określonego pozytku. Różne przyrosty nakładów przynoszą różne rezultaty. Niekiedy zwiększenie nakładów może nic nie dawać, o ile nie zostaną one powiększone o określoną porcję dalszych nakładów.

Jednocześnie – i to jest odstępstwo od drugiego warunku – do zwiększenia ilości produktu nie zawsze jest konieczne proporcjonalne zwiększenie nakładów; czasem w ogóle jest niepotrzebne. Może się zdarzyć, że koszty nie rosną wcale lub że ich zwiększenie powoduje nieproporcjonalnie duży przyrost produkcji. Dzieje się tak dlatego, że często środki produkcji też nie są jednorodne i doskonale podzielne. Zjawisko to jest znane ludziom interesu jako korzyść wynikająca z dużej skali produkcji. Ekonomiści mówią o prawie rosnących przychodów lub malejących kosztów.

Rozważmy – jako przypadek A – taki stan rzeczy, w którym żaden czynnik produkcji nie jest doskonale podzielny i pełne wykorzystanie możliwości produkcyjnych tkwiących w każdym kolejnym, niepodzielnym elemencie poszczególnych czynników wymaga pełnego wykorzystania tych kolejnych niepodzielnych elementów każdego czynnika komplementarnego. Przy tym założeniu w każdym zestawie czynników produkcji każdy jego element – maszyna, człowiek, każda porcja surowca – może być w pełni wykorzystany jedynie wtedy, gdy zdolności produkcyjne innych elementów są również wykorzystane w całości. W tak opisanych warunkach produkcja części maksymalnej ilości produktu, jaką można wytworzyć, nie wymaga większych nakładów niż produkcja jego największej możliwej do wytworzenia ilości. Możemy też powiedzieć, że najmniejszy zestaw umożliwia zawsze wytworzenie tej samej ilości produktów; nie da się wytworzyć mniejszej ilości produktów, nawet jeśli wiadomo, że część z nich będzie niepotrzebna.

Rozważmy teraz – jako przypadek B – stan rzeczy, w którym jedna grupa czynników produkcji ( $p$ ) jest doskonale podzielna we wszystkich praktycznych

zastosowaniach. Z kolei czynniki niedoskonale podzielne można podzielić w taki sposób, że pełne wykorzystanie możliwości tkwiących w każdej kolejnej niepodzielnej części jednego czynnika wymaga pełnego wykorzystania kolejnych niepodzielnych części innych niedoskonale podzielnych czynników komplementarnych. W takiej sytuacji zwiększenie produkcji przy użyciu zestawu kolejnych niepodzielnych czynników – od częściowego do pełniejszego wykorzystania ich możliwości produkcyjnych – wymaga jedynie zwiększenia ilości  $p$ , czyli czynników doskonale podzielnych. Nie wolno jednak wyciągnąć stąd błędnego wniosku, że musi to prowadzić do zmniejszenia przeciennych kosztów produkcji. Istotnie, każdy niedoskonale podzielnny czynnik z zestawu będzie teraz lepiej wykorzystany, w związku z czym koszty produkcji – w zakresie, w jakim zależą od współdziałania z tymi czynnikami – pozostają niezmienione, a koszty przypadające na jednostkę produktu maleją. Jednocześnie jednak zastosowanie większej ilości doskonale podzielnych czynników produkcji jest możliwe jedynie wtedy, gdy zostaną one wycofane z innych zastosowań. Ich wartość w innych zastosowaniach rośnie w pozostałych warunkach niezmienionych w miarę jak ich ubywać; cena owych doskonale podzielnych czynników rośnie wraz ze zwiększeniem ich roli w lepszym wykorzystaniu możliwości produkcyjnych zestawu czynników produkcji, których nie da się już dalej podzielić. Nie należy ograniczać rozważań dotyczących tego zagadnienia do sytuacji, w której dodatkowa ilość  $p$  zostaje wycofana z innych przedsiębiorstw produkujących ten sam produkt mniej wydajnymi metodami, co zmusza te przedsiębiorstwa do ograniczenia produkcji. Jest oczywiste, że w takiej sytuacji – kiedy mamy do czynienia z konkurencją między przedsiębiorstwami o różnej wydajności, produkującymi ten sam artykuł z tych samych surowców – średni koszt produkcji zmniejsza się w zakładzie, który się rozwija. Zbadanie ogólniejszych aspektów tego zagadnienia prowadzi do odmiennych wniosków. Jeżeli jednostki  $p$  zostaną wycofane z innych zastosowań, w których służyłyby wytwarzaniu innych artykułów, pojawia się tendencja do wzrostu ceny tych jednostek. Owa tendencja może być skompensowana przez przejściowe tendencje przeciwnie, niekiedy tak słabe, że ich efekty można pominąć, choć trzeba pamiętać o ich istnieniu i o tym, że potencjalnie mogą one wpływać na strukturę kosztów.

Zajmijmy się z kolei – jako przypadkiem C – stanem rzeczy, w którym różne niedoskonale podzielne czynniki produkcji mogą być dzielone jedynie w taki sposób, że w danych warunkach rynku żadna ich ilość, jaką przeznaczy się do stworzenia zestawu produkcyjnego, nie utworzy takiej kombinacji, ażeby pełne wykorzystanie możliwości produkcyjnych jednego czynnika umożliwiałe pełne wykorzystanie możliwości produkcyjnych innych czynników niedoskonale podzielnych. Dopiero przypadek C ma praktyczne znaczenie. Przypadki A i B właściwie nie odgrywają większej roli w przedsiębiorczości. Cechą charakterystyczną przypadku C jest to, że struktura kosztów produkcji zmienia się tu nierównomiernie. Jeśli wszystkie niedoskonale podzielne czynniki są wykorzystane niecałkowicie, to poszerzenie produkcji skutkuje zmniejszeniem średnich kosztów produkcji, o ile wzrost cen czynników doskonale podzielnych nie skompensuje tej zmiany. Jednak z chwilą gdy dojdzie do pełnego wykorzystania możliwości

któregoś z czynników niedoskonale podzielnych, dalsze poszerzanie produkcji prowadzi do gwałtownego wzrostu kosztów. Wtedy ponownie pojawia się skłonność do obniżania się przeciętnych kosztów produkcji; utrzymuje się ona aż do momentu, kiedy znów nastąpi pełne wykorzystanie któregoś z niedoskonale podzielnych czynników produkcji.

Im większy jest wzrost produkcji określonego artykułu, tym więcej – w pozostałych warunkach niezmiennych – czynników produkcji trzeba wycofać z innych zastosowań, w których mogłyby być wykorzystane do produkcji innych artykułów. A zatem w pozostałych warunkach niezmienionych przeciętne koszty produkcji wzrastają wraz ze wzrostem wielkości produkcji. Jednak działanie tego ogólnego prawa jest częściowo osłabione przez to, że nie wszystkie czynniki produkcji są doskonale podzielne, a w tym zakresie, w jakim są podzielne, nie da się ich podzielić w taki sposób, żeby pełne wykorzystanie jednego z nich skutkowało pełnym wykorzystaniem pozostałych niedoskonale podzielnych czynników.

Ilękroć przedsiębiorca zajmuje się planowaniem, zawsze musi odpowiedzieć na pytanie: „O ile oczekiwane ceny produktów przewyższą spodziewane koszty?”. Jeśli przedsiębiorca nie poczynił jeszcze nieodwracalnych inwestycji związanych z realizacją planowanego przedsięwzięcia, to znaczy, licząc się dla niego średnie koszty. Jeżeli jednak zainwestował już w określoną branżę, koncentruje się na tym, czy nie będzie musiał ponieść dodatkowych kosztów. Ten, kto stał się właścicielem nie w pełni wykorzystanego zestawu produkcyjnego, nie bierze pod uwagę średnich kosztów produkcji, lecz koszt krańcowy. Bez względu na to, jakie kwoty wydał już na niezamienne inwestycje, interesuje go wyłącznie to, czy przychody ze sprzedaży dodatkowej ilości produktów przewyższą dodatkowe koszty związane z ich wytworzeniem. Nawet jeśli całą kwotę zainwestowaną w niezamienne urządzenia produkcyjne musi spisać na straty, to kontynuuje produkcję, o ile się spodziewa godziwej nadwyżki przychodów nad bieżącymi kosztami<sup>4</sup>.

Ustosunkowując się do rozpowszechnionych błędów, trzeba podkreślić, że jeżeli nie występują warunki konieczne do pojawienia się cen monopolowych, to przedsiębiorca nie ma możliwości podnoszenia swoich zysków netto przez utrzymywanie produkcji poniżej poziomu odpowiadającego popytowi konsumentów. Zagadnieniem tym zajmiemy się szerzej w podrozdziale 6.

To, że czynnik produkcji nie jest doskonale podzielny, nie zawsze oznacza, iż można go skonstruować i wykorzystać wyłącznie w jednej, określonej wielkości. Oczywiście w niektórych sytuacjach może się tak zdarzyć. Na ogół jednak możliwe jest różnicowanie rozmiarów tych czynników. Sytuacja nie ulegnie istotnej zmianie, jeżeli spośród różnych rozmiarów, w których może występować dany czynnik – na przykład maszyna – jeden rozmiar wyróżnia się tym, że koszty jego wyprodukowania i funkcjonowania przypadające na jednostkę zdolności produkcyjnych są niższe niż koszty innych rozmiarów. Wtedy zaleta większego zakładu w porównaniu z mniejszym nie polega na tym, że wykorzystuje on w pełni jakąś maszynę, podczas gdy mniejsze przedsiębiorstwo wykorzystuje tylko część

---

<sup>4</sup> W tym kontekście słowo „godziwa” oznacza, że oczekiwane przychody, które przynosi zmienny kapitał wydatkowany na kontynuowanie produkcji, będą przynajmniej równe oczekiwany przychodom z ewentualnego zainwestowania tego kapitału w inne przedsięwzięcia.

zdolności produkcyjnych urządzenia o tych samych rozmiarach. Zaleta owa polega na tym, że w większym zakładzie wykorzystuje się maszynę, zapewniając lepsze spożytkowanie czynników produkcji koniecznych do jej skonstruowania i funkcjonowania niż w wypadku mniejszej maszyny używanej w mniejszym przedsiębiorstwie.

To, że w różnych branżach przemysłu czynniki produkcji są często niedoskonałe podzielne, ma ogromne znaczenie i wywiera istotny wpływ na sprawy związane z prowadzeniem przedsiębiorstwa. Trzeba jednak uważać, by nie popełnić któregoś z licznych błędów wiążących się ze znaczeniem tego zjawiska.

Przykładem takiego błędu była doktryna, wedle której w przemyśle przetwórczym na ogół obowiązuje prawo rosnących przychodów, a w rolnictwie i przemyśle wydobywczym prawo przychodów malejących. O fałszywości tych poglądów była już mowa<sup>5</sup>. Ewentualne różnice w regułach rządzących przychodami w rolnictwie i przemyśle przetwórczym wynikają z odmiennych danych. To, że ziemia nie jest mobilnym czynnikiem produkcji, oraz to, że wykonywanie wielu prac w rolnictwie wiąże się z określona porą roku, sprawia, iż farmer nie może wykorzystać możliwości wielu mobilnych czynników produkcji w takim stopniu, jak zwykle dzieje się to w przemyśle przetwórczym. Optymalna liczba urządzeń produkcyjnych w rolnictwie jest zwykle znacznie mniejsza niż w przemyśle przetwórczym. Przyczyny tego, że koncentracja produkcji w rolnictwie nie może nawet się zbliżyć do jej koncentracji w przemyśle przetwórczym, są oczywiste i nie wymagają dalszych wyjaśnień.

Nierównomierne występowanie surowców naturalnych na ziemi, jeden z dwóch czynników, który sprawia, że podział pracy wiąże się ze zwiększeniem wydajności, stanowi również przeszkodę w koncentracji przemysłu przetwórczego. Dążenie do coraz większej specjalizacji i koncentracji procesów przemysłowych w kilku zaledwie zakładach jest hamowane wskutek geograficznego rozproszenia kopalin. To, że produkcja surowców i żywności nie może być scentralizowana sprawia, iż ludzie muszą rozproszyć się po całym świecie, co do pewnego stopnia wymusza także decentralizację w przemyśle przetwórczym. Wiąże się z tym konieczność uwzględnienia problemu transportu jako jednego z czynników wpływających na koszty produkcji. Zastanawiając się nad oszczędnościami, jakich można spodziewać się w związku z zaawansowaną specjalizacją, trzeba pamiętać o tym, że będzie jej towarzyszyć wzrost kosztów transportu. W niektórych branżach przemysłu przetwórczego maksymalna koncentracja stanowi najlepszy sposób redukowania kosztów, w innych natomiast korzystniej jest utrzymywać pewien stopień decentralizacji produkcji. W usługach koncentracja ma tyle wad, że właściwie przeważają nad wynikającymi z niej korzyściami.

Musimy też pamiętać o czynniku historycznym. Dobra kapitałowe zostały w przeszłości umieszczone w takich miejscowościach, których dziś by nie wybrano do tego celu. Bezprzedmiotowe byłoby rozważanie, czy wybór miejsca dokonany przez poprzednie pokolenia był najkorzystniejszy z ekonomicznego punktu widzenia. Nasze pokolenie musi go przyjąć jako *fait accompli*\* i dostosować do

\* fakt dokonany (fr.)

<sup>5</sup> Zob. s. 111.

niego swoje działania oraz uwzględniać przy rozwiązywaniu problemów związanych z lokalizacją zakładów przemysłu przetwórczego<sup>6</sup>.

Pozostały jeszcze do omówienia czynniki instytucjonalne: ograniczenia w handlu i migracji; różnice w organizacji politycznej i metodach stosowanych przez rządy różnych państw. Olbrzymimi obszarami zarządza się w sposób, który właściwie uniemożliwia dokonywanie w takich miejscach inwestycji kapitałowych, nawet jeśli istnieją tam bardzo korzystne warunki fizyczne.

Rachunek kosztów przedsiębiorstwa musi uwzględnić wszystkie uwarunkowania geograficzne, historyczne i instytucjonalne. Do tego dochodzą jeszcze czynniki czysto techniczne, które ograniczają optymalne rozmiary zakładów i firm. W większym zakładzie lub firmie może być konieczne utrzymywanie rezerw i wprowadzenie procedur, bez których mniejsza jednostka może się obyć. Często wydatki związane z takimi rezerwami i procedurami zostaną zrekompensowane z nadwyżką przez redukcję kosztów uzyskaną dzięki lepszemu wykorzystaniu zdolności produkcyjnych niektórych niedoskonale podzielnych czynników produkcji. Zdarza się też niekiedy sytuacja odwrotna.

W kapitalizmie operacje arytmetyczne stosowane do wyliczenia kosztów oraz stosunku kosztów i przychodów można wykonać bez trudu dzięki dostępnym metodom kalkulacji ekonomicznej. Jednakże rachunek kosztów oraz kalkulacja dotycząca efektów ekonomicznych związanych z przedsięwzięciami gospodarczymi nie sprawdza się do problemu matematycznego, który może rozwiązać każdy, kto zna podstawowe reguły arytmetyki. Najważniejszym zadaniem jest określenie ekwiwalentów pieniężnych poszczególnych pozycji uwzględnionych w kalkulacji. Błądem jest zakładanie, jak robi to wielu ekonomistów, że owe ekwiwalenty są wielkościami danymi, jednoznacznie określonymi przez istniejące warunki gospodarcze. W rzeczywistości opiera się je na przypuszczeniach dotyczących niepewnych warunków przyszłości, stąd też zależą one od tego, jak przedsiębiorcy zrozumieją przyszły stan rynku. W tym kontekście termin „koszty stałe” (*fixed costs*) jest również określeniem mylącym.

Każde działanie ma na celu jak najlepsze zaspokojenie przyszłych potrzeb. Aby osiągnąć ten cel, trzeba jak najlepiej wykorzystać dostępne czynniki produkcji. Proces historyczny, którego wynikiem jest bieżący stan tych czynników, nie ma tu znaczenia. Istotny jest jedynie rezultat tego historycznego procesu, ilość i jakość czynników produkcji, które dziś mamy do dyspozycji. Od niego zależą decyzje dotyczące przyszłego działania. Czynniki te są wyceniane wyłącznie ze względu na ich zdolność do usuwania przyszłego dyskomfortu. Bez znaczenia są kwoty, które wydano w przeszłości na ich wytworzenie i zakup.

Jak zauważylismy wcześniej, przedsiębiorca, który przed podjęciem kolejnej decyzji poniósł pewne koszty związane z realizacją określonego przedsięwzięcia, znajduje się w innym położeniu niż ktoś, kto dopiero przystępuje do realizacji projektu. Ten pierwszy dysponuje zestawem niezamiennych czynników produkcji, których może użyć do określonych celów. Ma to wpływ na jego decyzje

---

<sup>6</sup> Szersze omówienie działań obciążonych przeszłością, do których zmusza ludzi ograniczona zamiennaść wielu dóbr kapitałowych – historycznie zdeterminowany element produkcji – zob. s. 427–436.

dotyczące dalszych działań. Nie wycenia jednak tych czynników zgodnie z oczekiwaniami, jakie towarzyszyły mu w chwili ich zakupu. Wycenia je wyłącznie z punktu widzenia ich użyteczności w przyszłych działaniach. Nie ma znaczenia, ile za nie zapłacił w przeszłości. Wydatek ten jest jedynie czynnikiem decydującym o wielkości przeszłych strat lub zysków przedsiębiorcy oraz o obecnym stanie jego majątku. Wydatek ów stanowi element procesu historycznego, który doprowadził do obecnego stanu podaży czynników produkcji, i jako taki ma znaczenie dla przyszłego działania. Nie jest jednak istotny w planowaniu przyszłego działania oraz w kalkulacji, która go dotyczy. Bez znaczenia jest to, że pozycje w księgach firmy różnią się od bieżącej ceny tych niezamiennych czynników produkcji.

Oczywiście doznane straty bądź osiągnięte zyski mogą zmotywować firmę do określonego sposobu działania, innego niż ten, który by wybrała, gdyby nie miała takich doświadczeń. Przeszłe straty mogą być powodem niepewnej sytuacji finansowej, zwłaszcza jeśli wiąże się to z zadłużeniem i koniecznością spłaty odsetek i rat kapitałowych. Niewłaściwe jest jednak nazywanie tych obciążeń kosztami stałymi. Nie mają one żadnego związku z bieżącą działalnością firmy. Ich przyczyną nie jest proces produkcji, lecz metody zastosowane przez przedsiębiorcę w przeszłości, które służyły pozyskaniu niezbędnego kapitału i dóbr kapitałowych. Nie łączą się one w istotny sposób z bieżącymi działaniami. Mogą jednak zmusić firmę do działań, których by nie podjęła, gdyby była w lepszej sytuacji finansowej. Jeśli firma potrzebuje gwałtownie gotówki na spłatę zobowiązań, nie wpływa to na rachunek kosztów, ale sprawia, że konkretna gotówka dziś jest dla firmy cenniejsza niż ta, która ma dopiero wpłynąć. W takiej sytuacji firma może być zmuszona do sprzedaży zapasów w niesprzyjającym momencie i wykorzystania trwałego wyposażenia produkcyjnego w taki sposób, który zagraża przyszłej produkcji.

Dla rachunku kosztów nie ma znaczenia to, czy kapitał zainwestowany w przedsięwzięcie jest własnością firmy, czy też został w części lub w całości pożyczony i musi się go spłacić zgodnie z warunkami umowy kredytowej, ściśle określającej terminy spłaty odsetek i kapitału. W kosztach produkcji należy uwzględnić jedynie odsetki od kapitału, którym firma obraca. Do kosztów tych nie należą odsetki od kapitału zmarnowanego w przeszłości na nietrafne inwestycje lub wykorzystanego w niewłaściwy sposób wskutek złego zarządzania bieżącą działalnością. Zadanie przedsiębiorcy polega zawsze na jak najlepszym wykorzystaniu podaży dóbr kapitałowych dostępnych *teraz* do zaspokojenia przeszłych potrzeb. Dążąc do tego celu, przedsiębiorca nie może koncentrować się na dawnych błędach i niepowodzeniach, nawet gdy konsekwencji nie da się wymazać. Być może w przeszłości zbudowano fabrykę, której by nie postawiono, gdyby ktoś trafniej zdołał przewidzieć przyszłość. Ubolewanie nad tym, co się stało, jest jałowe. Najważniejsza rzecz to ustalić, czy fabryka może być jeszcze przydatna, a jeśli tak, to do jakich celów najlepiej ją wykorzystać. Świadomość, że nie uniknęło się w przeszłości błędów, jest dla przedsiębiorcy niewątpliwie przykra. Straty, które poniosł, wpłynęły niekorzystnie na jego sytuację finansową. Nie mają one jednak wpływu na koszty, które powinien uwzględnić w planowaniu dalszych działań.

Należy zwrócić na to szczególną uwagę, ponieważ opisywane tu zjawiska są dziś błędnie interpretowane i wykorzystywane do usprawiedliwienia różnych działań. Nie można „zredukować kosztów” przez zmniejszenie długów jakiejś firmy lub spółki. Częściowe lub całkowite anulowanie długów czy odsetek z nimi związanych nie redukuje kosztów, lecz oznacza transfer bogactwa od kredytodawców do dłużników. Przenosi obciążenia będące skutkiem poniesionych w przeszłości strat z jednej grupy ludzi na inną, na przykład z właścicieli akcji zwykłych na właścicieli akcji uprzywilejowanych i obligacji przedsiębiorstwa. Argumentu o redukcji kosztów często używa się, by uzasadnić dewaluację. Jest on również fałszywy, jak inne argumenty używane do tego samego celu.

To, co powszechnie nazywa się kosztami stałymi, to także koszty związane z eksploatacją już dostępnych czynników produkcji, które są albo trwale niezamienne, albo mogą być zaadaptowane do innych zastosowań jedynie za cenę poważnych strat. Czynniki te mają charakter bardziej trwały niż inne niezbędne czynniki produkcji. Nie są jednak wieczne. Zużywają się w procesie produkcji. Wraz z wytworzeniem każdej jednostki produktu zostaje zużyta cząstka mocy produkcyjnej maszyny. Technika umożliwia precyzyjne określenie stopnia tego zużycia, co pozwala wyrazić go w pieniądzu.

Ekwivalent pieniężny zużycia maszyny nie wyczerpuje kosztów eksploatacji urządzeń, które przedsiębiorca musi uwzględnić w swojej kalkulacji. Przedsiębiorca zwraca uwagę nie tylko na technologiczny czas życia maszyny, lecz musi także uwzględnić przyszły stan rynku. Choć z technicznego punktu widzenia maszyna może wciąż działać bez zarzutu, to ze względu na warunki rynku może się okazać przestarzała i pozbawiona wartości. Jeżeli popyt na produkowane przez nią towary znacznie się obniży bądź spadnie do zera lub jeśli pojawią się bardziej wydajne metody wytwarzania tych towarów, to z ekonomicznego punktu widzenia maszyna będzie złomem. Planując działalność firmy, przedsiębiorca musi wciąż mieć na uwadze prognozy co do przyszłego stanu rynku. Zakres kosztów „stałych”, które uwzględnia w swojej kalkulacji, zależy od jego zrozumienia przyszłych zdarzeń. Nie wystarczy tu jedynie poprawność wyliczeń technologa.

Technolog może ustalić, jakie jest optymalne wykorzystanie zestawu produkcyjnego. Jednak owo optimum może się różnić od tego, co przedsiębiorca uwzględnia w swojej kalkulacji ekonomicznej opartej na ocenie dotyczącej przyszłych warunków rynku. Założymy, że fabryka nabyła maszyny, których czas eksploatacji wynosi 10 lat. Każdego roku 10 procent ich pierwotnej ceny odpisuje się jako amortyzację. W trzecim roku warunki rynkowe stawiają przedsiębiorcę wobec następującego dilemma. Mógłby podwoić roczną produkcję i sprzedać ją za cenę, która (pomijając konieczność pokrycia zwiększych kosztów zmiennych) przewyższy kwotę amortyzacji przypadającą na rok bieżący i obecną wartość poprzedniego odpisu amortyzacyjnego. Podwojenie produkcji spowoduje jednak potrojenie zużycia wyposażenia, a dodatkowe przychody ze sprzedaży podwojonej produkcji nie wystarczą na pokrycie obecnej wartości odpisu amortyzacyjnego w dziewiątym roku. Gdyby przedsiębiorca traktował coroczne odpisy amortyzacyjne jako stały element swojej kalkulacji, musiałby uznać, że podwojenie

produkcji jest nieopłacalne, ponieważ dodatkowe przychody nie pokrywałyby dodatkowych kosztów. Nie zwiększyłyby produkcji ponad technologiczne optimum. Przedsiębiorca kalkuluje jednak inaczej, nawet jeśli w zapisie księgowym uwzględnia te same roczne odpisy amortyzacyjne. To, czy będzie on wolał częstę obecnej wartości odpisu amortyzacyjnego z dziewiątego roku od technologicznej sprawności maszyny w dziewiątym roku, zależy od jego oceny przyszłej sytuacji rynkowej.

Opinia publiczna, rządy, ustawodawcy i prawo podatkowe traktują wyposażenie firmy tak, jakby było niewyczerpanym źródłem zysków. Zakładają, że przedsiębiorca, który uwzględnia odpowiednią poprawkę na utrzymanie kapitału przez coroczne odpisy amortyzacyjne, będzie mógł w nieskończoność czerpać zyski z kapitału zainwestowanego w trwałe dobra produkcyjne. Zestaw produkcyjny, taki jak fabryka wraz z wyposażeniem, to czynnik produkcji, którego użyteczność zależy od zmiennych warunków rynkowych, a także od tego, czy przedsiębiorca potrafi wykorzystać go odpowiednio do zmieniających się warunków.

W sferze kalkulacji ekonomicznej nie ma nic, co można by określić jako pewne, w takim sensie, w jakim używa się tego określenia w technice. Zasadniczymi elementami kalkulacji ekonomicznej są prognozy co do przyszłych warunków oparte na domysłach. Praktyka, zwyczaje i przepisy obowiązujące w obrocie gospodarczym wyksztalcili określone reguły prowadzenia ksiąg i ich kontroli. Księgi handlowe są precyzyjne, ale opisująścielnie tylko to, czego wymagają owe reguły. Zapisy księgowie nie oddają dokładnie prawdziwego stanu rzeczy. Wartość rynkowa zestawu trwałych dóbr produkcyjnych może się różnić od nominalnych wartości wykazywanych przez księgowość, czego dowodem jest to, że wycena giełdowa nie uwzględnia danych księgowych.

Rachunek kosztów nie jest zatem procesem arytmetycznym, który mógłby zostać ustanowiony i kontrolowany przez neutralnego arbitra. Nie operuje jednoznacznie określonymi wielkościami, które można by obiektywnie ustalić. To, co w nim najważniejsze, wynika ze zrozumienia przyszłych warunków, zrozumienie zaś z konieczności jest nacechowane oceną przedsiębiorcy co do przyszłego stanu rynku.

Próby zbudowania rachunku kosztów na „bezstronnych” podstawach są skazane na niepowodzenie. Kalkulowanie kosztów, intelektualne narzędzie działania, to świadomego plan, którego celem jest jak najlepsze wykorzystanie dostępnych środków do poprawy przyszłych warunków. Z konieczności ma on charakter wolijonalny, a nie obiektywny. Gdyby rachunek kosztów tworzył neutralny arbiter, toby całkowicie zmienił jego specyfikę. Arbiter nie zajmuje się przyszłością, lecz koncentruje się na minionych faktach i sztywnych regułach, które nie przydadają się w życiu i działaniu. Nie przewiduje zmian. Podświadomy kieruje się przekonaniem, że gospodarka jednostajnie funkcjonująca jest normalnym i pożądany stanem społeczeństwa. W jego schemacie nie mieścią się zyski. Posługuje się błędym pojęciem „sprawiedliwej” stopy zysku i „sprawiedliwego” procentu od zainwestowanego kapitału. Tymczasem takie zjawiska nie istnieją. W gospodarce jednostajnie funkcjonującej nie ma zysków. Z kolei w zmiennej gospodarce nie ma żadnego systemu zasad, który pozwalałby podzielić zyski na sprawiedliwe

i niesprawiedliwe. Zyski nigdy nie są normalne. Gdzie jest normalność, to znaczy brak zmiany, tam nie może pojawić się zysk.

## 5. Katalaktyka logiczna a katalaktyka matematyczna

Zagadnienia cen i kosztów bada się również metodami matematycznymi. Niektórzy ekonomiści utrzymywali nawet, że metoda matematyczna jest jedną właściwą metodą podejścia do problemów ekonomicznych, i szydli z ekonomistów stosujących zasady logiki, nazywając ich ekonomicznymi „literatami”.

Gdyby antagonizm między ekonomistami logicznymi a matematycznymi sprowadzał się wyłącznie do sporu dotyczącego najodpowiedniejszej metody prowadzenia badań ekonomicznych, nie warto byłoby się tym zajmować. Dowodem na wyższość którejś metody byłyby jej lepsze rezultaty. Można by również przyjąć, że do rozwiązywania różnych zagadnień konieczne są różne typy procedur; niekiedy określone metody są bardziej przydatne niż inne.

Nie chodzi tu jednak o dysputę dotyczącą zagadnień heurystycznych, lecz o spór na temat podstaw ekonomii. Metodę matematyczną należy odrzucić nie tylko ze względu na jej jałowość. Jest ona całkowicie fałszywa, gdyż opiera się na błędnych założeniach i prowadzi do nieprawdziwych wniosków. Jej sylogizmy są nie tylko jałowe, lecz odciągają umysł od badania rzeczywistych problemów i zniekształcają stosunki między różnymi zjawiskami.

Ekonomiści matematyczni posługują się różnymi założeniami i procedurami. Istnieją trzy główne nurtury ekonomii matematycznej, które trzeba omówić osobno.

Przedstawicielami pierwszego nurtu są statystycy, którzy za cel stawiają sobie odkrycie praw ekonomicznych na podstawie oglądu zjawisk gospodarczych. Dążą do przekształcenia ekonomii w naukę „ilościową”. Ich program streszcza motto Towarzystwa Ekonometrycznego: „nauka to mierzenie”.

O podstawowym błędzie tkwiącym w tym sposobie myślenia była już mowa wcześniej<sup>7</sup>. Historia gospodarcza dotyczy zawsze zjawisk w ich złożoności. Nigdy nie daje takiej wiedzy, jaką eksperimentator może wyabstrahować z eksperymentu laboratoryjnego. Statystyka to metoda przedstawiania danych historycznych dotyczących cen i innych istotnych aspektów ludzkiego działania. Statystyka nie jest ekoniemią i nie może formułować twierdzeń ani teorii ekonomicznych. Statystyka cen to historia gospodarcza. Konstatacja, że *ceteris paribus* wzrost popytu musi skutkować wzrostem cen, nie jest wnioskiem sformułowanym na podstawie doświadczenia. Nikt nigdy nie zaobserwował zmiany jednego elementu rynku *ceteris paribus* i nikt nigdy nie będzie w stanie tego dokonać. Nie istnieje nic takiego jak ekonomia ilościowa. Wszystkie wielkości ekonomiczne, które znamy, są danymi z historii gospodarczej. Żaden rozsądny człowiek nie może utrzymywać, że stosunek między ceną a podażą jest stały – w ogóle lub w odniesieniu do określonych towarów. Przeciwnie, wiemy, że zjawiska zewnętrzne mają różny wpływ na poszczególne osoby, że reakcje tych

---

<sup>7</sup> Zob. s. 47–48.

samych ludzi na te same zjawiska mogą być różne oraz że nie da się przypisać jednostek klasom ludzi reagujących w ten sam sposób. Wiedza ta jest rezultatem naszej apriorycznej teorii. Empiryści odrzucają tę teorię. Stwarzają pozory, że ich wiedza pochodzi wyłącznie z historycznego doświadczenia. Zaprzeczają jednak własnym zasadom, gdy wykraczają poza czyste rejestrowanie pojedynczych cen i zaczynają konstruować szeregi i wyliczać średnie. Dane doświadczania i dane statystyczne mówią nam jedynie o cenie zapłaconej w określonym czasie i miejscu za określoną ilość konkretnego towaru. Pogrupowanie różnych informacji dotyczących cen i wyliczenie średnich odbywa się na podstawie rozważań teoretycznych, które poprzedzają te czynności w czasie oraz w sensie logicznym. Od podobnych rozstrzygnięć teoretycznych zależy również to, w jakim stopniu uwzględnia się poszczególne zjawiska towarzyszące i okoliczności uboczne związane z danymi na temat cen, i czy w ogóle się je uwzględnia. Nikt nie zaryzykuje stwierdzenia, że wzrost podaży jakiegoś towaru o  $a$  procent musi zawsze – w każdym państwie i niezależnie od czasu – spowodować spadek jego ceny o  $b$  procent. Skoro jednak żaden ekonomista ilościowy nie próbował jak dotąd sformułować na podstawie danych statystycznych precyzyjnej definicji szczególnych warunków odpowiedzialnych za odstępstwo od proporcji  $a : b$ , bezużyteczność jego metody jest ewidentna. Ponadto pieniądz nie jest miernikiem cen, lecz środkiem, którego stosunek wymiany waha się w taki sam sposób – choć na ogólnie nie w takim samym tempie i zakresie – w jaki wahają się wzajemne stosunki wymiany zbywalnych towarów i usług.

Nie ma chyba potrzeby wskazywać jeszcze innych nieuzasadnionych twierdzeń ekonomii ilościowej. Mimo szumnych zapewnień jej zwolenników nie zrobiono nic w celu realizacji jej programu. Henry Schultz prowadził badania dotyczące pomiaru elastyczności popytu na różne towary. Profesor Paul H. Douglas chwalił wyniki tych badań, mówiąc, że są „niezbędnym warunkiem stworzenia przez ekonomistów nauki do pewnego stopnia ściślej, podobnie jak niezbędnym warunkiem rozwoju chemii było określenie masy atomowej poszczególnych pierwiastków”<sup>8</sup>. W rzeczywistości Schultz nigdy nie zajmował się określeniem elastyczności popytu na dany towar jako taki; dane, na których się opierał, dotyczyły tylko określonych rejonów geograficznych i wybranych okresów historycznych. Wyniki jego badań, które dotyczyły na przykład ziemniaków, nie odnoszą się do popytu na ziemniaki w ogóle, lecz popytu na nie w Stanach Zjednoczonych w latach 1875–1929<sup>9</sup>. W najlepszym razie jego wyniki stanowią wątpliwej jakości wkład w badanie niektórych okresów historii gospodarczej. Z pewnością jednak nie przyczyniają się do realizacji mętnego i wewnętrznie sprzecznego programu ekonomii ilościowej. Należy podkreślić, że przedstawiciele pozostałych dwóch odmian ekonomii matematycznej są w pełni świadomi jałowości ekonomii ilościowej. Nigdy bowiem nie próbowali wykorzystać wielkości wyznaczonych przez ekonometryków w swoich wzorach i równaniach, by znaleźć rozwiązanie konkretnych problemów. W sferze ludzkiego działania nie ma innego sposobu badania przyszłych zdarzeń niż zrozumienie.

<sup>8</sup> Zob. Paul H. Douglas, *Econometrica*, t. 7, s. 105.

<sup>9</sup> Zob. Henry Schultz, *The Theory and Measurement of Demand*, Chicago 1938, s. 405–427.

Druga grupa ekonomistów matematycznych zajmuje się problematyką dotyczącą stosunku cen i kosztów. W rozważaniu tych zagadnień ekonomiści matematyczni pomijają funkcjonowanie procesu rynkowego, a ponadto zdają się nie zauważać, że we wszystkich kalkulacjach ekonomicznych występuje pieniądz. Kiedy jednak mówią o cenach i kosztach, milcząco zakładają istnienie pieniądza i posługiwanie się nim. Ceny są zawsze cenami pieniężnymi, a w kalkulacji ekonomicznej nie da się uwzględnić kosztów, o ile nie są one wyrażone w pieniądzu. Jeśli ktoś chciałby zrezygnować z wyrażania ich w pieniądzu, musiałby zestawiać ilości różnych dóbr i usług, których wymaga wytworzenie produktu. Jednocześnie ceny – jeśli w ogóle można użyć tego terminu w odniesieniu do stosunków wymiany określonych przez barter – byłyby wykazem ilości różnych dóbr, za które „sprzedający” może wymienić określona podaż. Dobra, które składają się na takie „ceny”, nie są tymi samymi dobrami, które zawiera lista „kosztów”. Porównanie takich cen w naturze i kosztów w naturze nie jest możliwe. Dopiero dzięki prakseologicznemu zrozumieniu wiemy, że sprzedawca ceni niżej dobra, które oddaje, od tych, które otrzymuje w zamian, i że sprzedający i kupujący mają odmienne oceny wartości dwóch wymienianych dóbr. Wiemy też, że przedsiębiorca przystępuje do realizacji projektu tylko wtedy, gdy spodziewa się otrzymać za wytworzone produkty dobra, które ceni wyżej od dóbr zużytych w procesie produkcji. Potrafimy przewidzieć postępowanie przedsiębiorcy posługującego się kalkulacją ekonomiczną, gdy mamy tę aprioryczną wiedzę. Tymczasem ekonomista matematyczny ludzi się, że jeśli wyłączy ze swoich rozważań pieniądz, to jego badania nabiorą charakteru bardziej ogólnego. Badanie niedoskonałej podzielnosci czynników produkcji jest bezcelowe, jeżeli nie odwołuje się do kalkulacji ekonomicznej w pieniądzu. Nigdy nie wykroczymy w nim poza wiedzę, którą już posiadamy, a mianowicie że każdy przedsiębiorca chce produkować artykuły, których sprzedaż przyniesie mu przychód mający w jego ocenie wyższą wartość od całego zespołu dóbr zużytych do ich produkcji. Jeśli jednak nie istniałaby wymiana pośrednia i nie byłoby w obiegu powszechnego środka wymiany, to przedsiębiorca mógłby osiągnąć tak opisany cel – przy założeniu, że trafnie przewidział przyszły stan rynku – tylko pod warunkiem posiadania nadludzkiego intelektu. Jedynie wtedy dostrzegłby wszystkie stosunki wymiany istniejące na rynku i mógł każdemu dobru precyjnie wyznaczyć miejsce w tych relacjach.

Nie da się zaprzeczyć, że wszystkie badania dotyczące stosunku cen i kosztów zakładają zarówno używanie pieniędzy, jak i istnienie procesu rynkowego. Mimo to ekonomiści matematyczni nie chcą widzieć tego oczywistego faktu. Formułują równania i kreślą krzywe, które mają rzekomo opisywać rzeczywistość. W istocie opisują one tylko hipotetyczny i niemożliwy do zrealizowania stan rzeczy, który nie ma nic wspólnego z rozważanymi problemami katalaktycznymi. Precyjne wyrażenia pieniężne stosowane w kalkulacji ekonomicznej zastępują symbolami algebraicznymi w przekonaniu, że taki zabieg nada ich rozważaniom bardziej naukowy charakter. Chcą zrobić wrażenie na naiwnych laikach. W rzeczywistości wprowadzają zamieszanie i gmatwają zagadnienia, które są dobrze opisane w podręcznikach matematyki finansowej i księgowości.

Niektórzy z tych matematyków posunęli się do tego, że uznali, iż kalkulację ekonomiczną można przeprowadzić posługując się jednostkami użyteczności. Nazywają oni swoją metodę analizą użyteczności. Jest to błąd, który powielają przedstawiciele trzeciego nurtu ekonomii matematycznej.

Cechą charakterystyczną tej grupy ekonomistów jest to, że próbują oni rozwiązać problemy katalaktyczne, otwarcie i świadomie rezygnując z odwoływania się do procesu rynkowego. Ich ideałem jest zbudowanie teorii ekonomicznej na wzór mechaniki. Nieustannie powołują się na porównania zaczerpnięte z mechaniki klasycznej, którą uważają za jedyny i niepodważalny model badań naukowych. Nie ma potrzeby ponownie wyjaśniać ani powodów tego, że analogie te są powierzchowne i mylące, ani tego, na czym polegają istotne różnice między celowym ludzkim działaniem a ruchem, który jest przedmiotem badań mechaniki. Wystarczy zauważyć, że praktyczne znaczenie równań różniczkowych jest zupełnie inne w opisie ludzkich działań niż w mechanice.

Rozważania prowadzące do sformułowania równania mają z koniecznością charakter niematematyczny. Sformułowanie równania uzupełnia naszą wiedzę, ale w sposób bezpośredni jej nie poszerza. W mechanice równanie może mieć jednak istotne zastosowania praktyczne. Jeżeli istnieją stałe relacje między różnymi elementami mechanicznymi i jeżeli ich istnienie da się potwierdzić za pomocą eksperymentów, to można wykorzystać takie równania do rozwiązania określonych problemów technicznych. Dzisiejsza cywilizacja przemysłowa jest dokonaniem, które było możliwe przede wszystkim dzięki wykorzystaniu równań różniczkowych sformułowanych przez fizykę. Takie stałe relacje nie istnieją jednak między elementami ekonomicznymi. Równania układane przez ekonomistów matematycznych są tylko jałową gimnastyką umysłu i zawsze nią pozostaną, nawet gdyby mogły wyrazić o wiele więcej niż w istocie wyrażają.

Solidna analiza ekonomiczna musi stale uwzględniać dwie podstawowe zasady teorii wartości. Po pierwsze, ocena wartości, która prowadzi do działania, zawsze oznacza wybór jednej rzeczy i rezygnację z innej; nigdy nie jest to jednakowa ocena dwóch możliwości ani obojętność wobec nich. Po drugie, jedną metodą pozwalającą porównać oceny wartości różnych jednostek lub oceny wartości tej samej osoby w różnych momentach jest ustalenie, czy w porównywanych wartościowaniach skale możliwych wyborów są uporządkowane w tej samej kolejności pod względem preferencji.

W konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej wszystkie czynniki produkcji są wykorzystywane w taki sposób, że każdy z nich oddaje najbardziej wartościowe usługi. Nie można sobie wyobrazić zmiany, która zwiększyłaby jeszcze satysfakcję, ani też takiej zmiany dokonać. Żaden czynnik nie jest wykorzystywany do zaspokojenia potrzeby  $a$ , jeśli ten sposób jego wykorzystania uniemożliwia zaspokojenie potrzeby  $b$ , co jest uznawane za ważniejsze niż zaspokojenie potrzeby  $a$ . Można oczywiście opisać ten skonstruowany w wyobraźni stan alokacji zasobów za pomocą równań różniczkowych oraz przedstawić w postaci graficznej za pomocą krzywych. Nie są to jednak narzędzia, dzięki którym można by cokolwiek orzec na temat procesu rynko-

wego. Służą one jedynie do opisania wyimaginowanej sytuacji, w której ustalby proces rynkowy. Ekonomiści matematyczni pomijają teoretyczne wyjaśnienie procesu rynkowego i uciekają w rozważania dotyczące pomocniczego pojęcia, używanego w kontekście badań nad tym procesem, lecz pozbawionego sensu poza tym kontekstem.

W fizyce mamy do czynienia ze zmianami zachodzącymi w różnych zjawiskach odbieranych zmysłami. Odkrywamy regularność w ciągu tych zmian i na tej podstawie budujemy naukę. Nie wiemy nic na temat najgłębszych przyczyn tych zmian. Dla badającego umysłu są one danymi ostatecznymi i nie poddają się już dalszej analizie. Z obserwacji dowiadujemy się o stałych związkach łączących różne dające się obserwować byty i ich cechy. Fizyk za pomocą równań różniczkowych opisuje właśnie tę wzajemną zależność.

W prakseologii stwierdzamy przede wszystkim, że ludzie dążą świadomie do wprowadzenia pewnych zmian. Właśnie ta konstatacja wyznacza przedmiot prakseologii i stanowi o jego odmienności od przedmiotu nauk ścisłych. Znamy siły decydujące o tych zmianach i ta aprioryczna wiedza pozwala nam poznać proces prakseologiczny. Fizyk nie wie, czym „jest” elektryczność. Zna jedynie zjawiska związane z czymś, co nosi nazwę elektryczności. Ekonomista wie, jaka siła uruchamia proces rynkowy. Jedynie dzięki tej wiedzy jest w stanie odróżnić zjawiska rynkowe od innych i opisać proces rynkowy.

Ekonomista matematyczny nie przyczynia się w żaden sposób do wyjaśnienia procesu rynkowego. Opisuje jedynie pomocnicze narzędzie ekonomistów logicznych jako pojęcie ograniczające, definicję stanu rzeczy, w którym nie istnieje żadne działanie, a proces rynkowy zatrzymał się. Nic więcej nie może powiedzieć. To, co ekonomista logiczny przedstawia słowami, kiedy opisuje konstrukcje myślowe końcowego stanu spoczynku i gospodarki jednostajnie funkcjonującej, i to, co również ekonomista matematyczny musi opisać słowami, zanim przystąpi do pracy matematycznej, zostaje przełożone na symbole algebraiczne. Z powierzchownej analogii wyciąga się zbyt daleko idące konsekwencje, i to wszystko.

Zarówno ekonomiści logiczni, jak i matematyczni twierdzą, że ludzkie działanie zmierza ostatecznie do stworzenia takiego stanu równowagi i że osiągnęłyby ono taki stan, gdyby nie pojawiały się dalsze zmiany danych. Jednak ekonomista logiczny wie o wiele więcej. Ukaże, w jaki sposób działania przedsiębiorców, organizatorów i spekulantów, którzy chcą czerpać zysk z rozbieżności w strukturze cenowej, przyczyniają się do zniwelowania tych rozbieżności, a tym samym do zaniku źródeł zysków i strat przedsiębiorcy. Wyjaśnia, w jaki sposób proces ten doprowadziłby w końcu do powstania gospodarki jednostajnie funkcjonującej. Na tym polega zadanie teorii ekonomicznej. Matematyczny opis różnych stanów równowagi to wyłącznie zabawa. Rzeczywistym celem tej teorii jest analiza procesu rynkowego.

Porównanie obu metod analizy ekonomicznej pozwala zrozumieć znaczenie często pojawiającego się żądania, żeby poszerzyć zakres ekonomii o budowę dynamicznej teorii, a nie zajmować się wyłącznie problemami statycznymi. Postulat ten w odniesieniu do ekonomii logicznej nie ma żadnego sensu. Ekonomia logicz-

na jest w istocie teorią procesów i zmian. Posługuje się konstrukcjami myślowymi niezmienności wyłącznie po to, żeby wyjaśnić zjawisko zmiany. Inaczej jest w wypadku ekonomii matematycznej. Jej równania i wzory ograniczają się do opisu stanów równowagi i braku działania. Dopóki ekonomia ta pozostaje w granicach procedur matematycznych, nie ma nic do powiedzenia na temat powstawania takich stanów i ich przechodzenia w inne stany. Postulat skonstruowania teorii dynamicznej jest w wypadku ekonomii matematycznej uzasadniony, ale nie można go zrealizować. Problemy dotyczące analizy procesu, to znaczy jedyne rodzaj zagadnień ekonomicznych, które mają istotne znaczenie, nie dają się badać za pomocą metod matematycznych. Nie zmienimy tego wprowadzając do równań czynnik czasu. Uwzględnienie tego czynnika nie pozwoli nawet ustalić, gdzie kryją się poważne wady podejścia matematycznego. Twierdzenia mówiące, że każda zmiana powstaje w czasie oraz że zmiana następuje zawsze w pewnej kolejności, to po prostu inny sposób wyrażenia myśli, że gdzie mamy do czynienia ze sztywnością i niezmiennością, tam czas nie istnieje. Główną wadą ekonomii matematycznej nie jest to, że ignoruje ona kolejność czasową, lecz to, że pomija milczeniem funkcjonowanie procesu rynkowego.

Metoda matematyczna nie może wyjaśnić, jak w stanie nierównowagi dochodzi do działań, które prowadzą do ustanowienia równowagi. Oczywiście można wskazać operacje matematyczne konieczne do przekształcenia matematycznego opisu określonego stanu nierównowagi w matematyczny opis określonego stanu równowagi. Jednak operacje te w ogóle nie opisują procesu rynkowego uruchamianego przez rozbieżności w strukturze cen. Równania różniczkowe mechaniki mają w precyzyjny sposób opisywać ruchy w dowolnym momencie czasu dzielącego stan nierównowagi od stanu równowagi. Tylko ktoś całkowicie zaślepiony niewzruszonym przekonaniem, że ekonomia musi być jakąś kopią mechaniki, zlekceważy znaczenie tego zarzutu. Bardzo niedoskonała i powierzchowna metafora nie może zastąpić tego, co ma do zaoferowania ekonomia logiczna.

Szkodliwe skutki matematycznego podejścia do ekonomii są widoczne w każdym dziale katalaktyki. Wystarczy przytoczyć dwa przykłady. Pierwszy to tak zwane równanie wymiany, bezowocna i wprowadzająca w błąd próba poradzenia sobie ze zmianami siły nabyczej pieniądza, podjęta przez ekonomistów matematycznych<sup>10</sup>. Drugi przykład najlepiej zilustruje sformułowanie profesora Schumpetera, który uważa, że konsumenci wyceniając dobra konsumpcyjne, „*ipso facto* wyceniają również środki produkcji użyte do wytworzenia tych dóbr”<sup>11</sup>. Trudno o bardziej błędne rozumienie procesu rynkowego.

Ekonomia nie jest nauką o towarach i usługach, lecz o działaniach żyjących ludzi. Jej celem nie jest zajmowanie się takimi konstrukcjami myślowymi jak równowaga. Konstrukcje te są jedynie narzędziami rozumowań. Jedyne zadanie ekonomii to analiza działań ludzi, analiza procesów.

<sup>10</sup> Zob. s. 341.

<sup>11</sup> Joseph Schumpeter, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, tłum. Michał Rusiński, Warszawa 1995, s. 216. Krytykuje to stanowisko Friedrich A. Hayek w swojej książce *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, tłum. Grzegorz Łuczakiewicz, Kraków 1998, w rozdziale *Wykorzystanie wiedzy w społeczeństwie*, s. 102 i n.

## 6. Ceny monopolowe

Ceny konkurencyjne są wynikiem całkowitego dostosowania się sprzedających do popytu konsumentów. Gdy ceny są konkurencyjne, cała dostępna podaż zostaje sprzedana, a specyficzne czynniki produkcji są wykorzystane na tyle, na ile pozwalają ceny niespecyficznych czynników komplementarnych. Żadna część dostępnej podaży nie jest na stałe wycofywana z rynku, a krańcowa jednostka wykorzystywanych specyficznych czynników produkcji nie przynosi żadnego zysku netto. Cały proces gospodarczy funkcjonuje dla dobra konsumentów. Nie istnieje konflikt między interesami kupujących i sprzedających, producentów i konsumentów. Właściciele rozmaitych towarów nie mogą pokierować konsumpcją i produkcją w sposób, który różniłby się od tego, co narzucają oceny wartości konsumentów, stan zaopatrzenia w towary i usługi wszystkich rzędów oraz stan wiedzy technicznej.

Dochody sprzedającego rosną, gdy zmniejszenie podaży towarów oferowanych przez jego konkurentów powoduje wzrost ceny, za którą on sam może sprzedać swoje towary. Jednak na rynku konkurencyjnym nie będzie w stanie osiągnąć takiego rezultatu. Pominawszy przywileje wynikające z ingerencji rządu w gospodarkę, musi on podporządkować się takiemu stanowi rynku, jaki istnieje.

Przedsiębiorca jako taki zawsze podlega władzy konsumentów. Nie dotyczy to właścicieli zbywalnych dóbr i czynników produkcji oraz – rzecz jasna – przedsiębiorców jako właścicieli takich dóbr i czynników. W określonych warunkach ograniczenie podaży i sprzedaż jakiegoś dobra po wyższej cenie jednostkowej przynosi im korzyści. Tak ustalone ceny, a więc ceny monopolowe, naruszają suwerenność konsumentów i demokrację rynku.

Aby pojawiły się ceny monopolowe wraz z ich katastrofycznymi cechami, muszą być spełnione następujące warunki:

1. Na rynku musi istnieć monopol podaży. Podaż zmonopolizowanego towaru jest kontrolowana przez jednego sprzedającego lub grupę sprzedających, którzy działają w porozumieniu. Monopolista – działający w pojedynkę lub w grupie – może ograniczyć podaż dóbr oferowanych do sprzedaży lub wykorzystywanych do produkcji. Uzyskuje w ten sposób wzrost ceny jednostkowej towaru i nie musi się przy tym obawiać, że ktoś inny sprzedający ten sam towar pokrzyżuje mu plany.

2. Monopolista nie może stosować dyskryminacji wśród kupujących lub z własnej woli powstrzymuje się od takiej dyskryminacji<sup>12</sup>.

3. Reakcja kupujących na wzrost cen powyżej potencjalnej ceny konkurencyjnej, czyli spadek popytu, nie skutkuje tym, że łączny zysk ze sprzedaży powyżej ceny konkurencyjnej maleje w porównaniu z łącznym zyskiem, który osiągnięto by ze sprzedaży po cenie konkurencyjnej. Bezprzedmiotowe są zatem uczone dysputy o tym, co należy uznać za cechę decydującą o przynależności jakiegoś artykułu do określonej kategorii. Nieistotne jest, czy wszystkie krawaty powinno się uznać za należące do *téj samej* grupy artykułów, czy też należy je podzielić ze względu na tkaninę, kolor i wzór. Wprowadzanie akademickich podziałów różnych artykułów jest bezcelowe. Istotne jest jedynie to, jak klienci zareagują

<sup>12</sup> Zagadnienie dyskryminacji cenowej zostanie omówione na s. 331–334.

na wzrost cen. Dla teorii cen monopolowych nie ma znaczenia to, że poszczególni producenci krawatów wytwarzają inne artykuły i że każdego z nich nazwiemy monopolistą. Katalaktyka nie zajmuje się monopoliem jako takim, lecz cenami monopolowymi. Producent krawatów, które różnią się od krawatów oferowanych przez konkurencję, mógłby osiągnąć cenę monopolową tylko pod warunkiem, że klienci nie reagowaliby na każdą podwyżkę cen w niekorzystny dla niego sposób.

Monopol jest warunkiem koniecznym pojawienia się cen monopolowych, ale niewystarczającym. Musi być spełniony jeszcze jeden warunek, mianowicie krzywa popytu musi przybrać określony kształt. Samo istnienie monopolu o niczym jeszcze nie przesądu. Wydawca książki z zastrzeżonymi prawami autorskimi jest monopolistą. Mimo to może mieć trudności ze sprzedaniem choćby jednego egzemplarza, bez względu na to, jakiej ceny zażąda. Nie każda cena, za którą monopolista sprzedaje zmonopolizowany towar, jest ceną monopolową. Ceny monopolowe to jedyny przykład cen, przy których monopolistie bardziej opłaca się ograniczyć łączną sprzedaż, niż ją rozszerzyć tak, jak pozwoliłyby na to konkurencyjny rynek. Są one rezultatem świadomego planu mającego na celu ograniczenie handlu.

4. Pogląd, że istnieje trzecia kategoria cen, które nie są ani cenami monopolowymi, ani cenami konkurencyjnymi, zawiera podstawowy błąd. Jeśli pominiemy zagadnienie dyskryminacji cenowej, którym zajmiemy się później, to określona cena musi być albo konkurencyjna, albo monopolowa. Gdy ktoś twierdzi inaczej, to niesłusznie sądzi, iż konkurencja wolna lub doskonała wymaga, by każdy uważał się za sprzedawcę określonego towaru.

Dostępna podaż każdego towaru jest ograniczona. Gdyby towar nie był rzadki w stosunku do popytu zgłaszanego przez ludzi, to nie stanowiłby dobra ekonomicznego i wcale nie miałby ceny. Posługiwanie się pojęciem monopolu w taki sposób, jakby obejmowało ono wszystkie dobra ekonomiczne, jest błędne. Samo ograniczenie podaży jest źródłem wartości ekonomicznej i wszystkich cen, ale jako takie nie jest wystarczającym warunkiem powstania cen monopolowych<sup>13</sup>.

Terminy „monopolista” i „konkurencja niedoskonała” stosuje się dziś tam, gdzie istnieją pewne różnice między produktami oferowanymi przez różnych producentów i sprzedających. Oznacza to, że prawie wszystkie dobra konsumpcyjne zaliczane są do klasy dóbr zmonopolizowanych. Tymczasem jedyną kwestią istotną przy badaniu kształtuowania się cen jest to, czy te różnice mogą być wykorzystane przez sprzedającego do celowego ograniczenia podaży mającego zwiększyć łączny zysk netto. Dopiero jeśli taka możliwość istnieje i wprowadzi się ją w życie, mogą pojawić się ceny monopolowe, odmienne od cen konkurencyjnych. Zdarza się, że sprzedający ma klientów, którzy wolą oferowaną przez niego markę towaru od oferty konkurencji i nie przestaliby się u niego zaopatrywać, nawet gdyby podniósł ceny. Dla sprzedającego istotne jest jednak to, czy liczba takich klientów będzie wystarczająco duża, by zrekompensować z nadwyżką spadek łącznej sprzedaży związany z tym, że inni przestaną kupować jego towary. Jeśli ten warunek zostanie spełniony, to sprzedający może rozważyć, czy zastąpienie cen konkurencyjnych cenami monopolowymi będzie opłacalne.

<sup>13</sup> Zob. krytykę nieuzasadnionego rozszerzenia pojęcia monopolu w: Richard T. Ely, *Monopolies and Trusts*, New York 1906, s. 1–36.

Poważne nieporozumienia wynikają z niewłaściwego zrozumienia terminu *kontrola podaży*. Każdy producent każdego towaru sprawuje częściową kontrolę nad podażą towarów, które sprzedaje. Gdyby wyprodukował więcej  $a$ , to zwiększyłyby podaż tego dobra i przyczyniłyby się do obniżenia jego ceny. Powstaje jednak pytanie, dlaczego nie wyprodukował więcej  $a$ . Czy ograniczenie produkcji  $a$  do ilości  $p$  miało na celu jak najlepsze zaspokojenie życzeń konsumentów? A może sprzedający chciał zlekceważyć potrzeby klientów, by osiągnąć własne korzyści? W pierwszym przypadku nie produkował więcej  $a$ , ponieważ zwiększenie produkcji  $a$  powyżej ilości  $p$  spowodowałoby odpływ rzadkich środków produkcji z innych branż, w których zostałyby wykorzystane w celu zaspokojenia pilniejszych potrzeb konsumentów. Nie produkuje  $p + r$ , lecz tylko  $p$ , ponieważ zwiększenie podaży spowodowałoby spadek rentowności produkcji lub jej nieopłacalność, podczas gdy istnieją inne, bardziej opłacalne sposoby wykorzystania kapitału inwestycyjnego. W drugim przypadku nie wyprodukował  $r$ , ponieważ bardziej mu się opłacało nie wykorzystać części dostępnego zasobu zmonopolizowanego czynnika produkcji  $m$ . Gdyby  $m$  nie było przez niego zmonopolizowane, nie mógłby spodziewać się korzyści po ograniczeniu produkcji  $a$ . Konkurenci wypełniliby lukę i nie mógłby żądać wyższych cen.

Kiedy zajmujemy się cenami monopolowymi, zawsze musimy poszukiwać zmonopolizowanego czynnika  $m$ . Jeśli taki czynnik w danym wypadku nie istnieje, ceny monopolowe nie mogą się pojawić. Pierwszym warunkiem powstania cen monopolowych jest istnienie jakiegoś zmonopolizowanego dobra. Jeśli przedsiębiorca nie przetrzymuje żadnych zapasów takiego dobra  $m$ , to nie może przekształcić cen konkurencyjnych w monopolowe.

Zysk przedsiębiorcy nie ma nic wspólnego z monopolem. Jeśli przedsiębiorca jest w stanie sprzedawać po cenach monopolowych, to dlatego że ma monopol na czynnik  $m$ . Uzyskuje specyficzną rentę monopolową, co jest związane z posiadem  $m$ , a nie z działaniami typowo przedsiębiorczymi.

Przypuśćmy, że jakaś katastrofa powoduje kilkudniową przerwę w dostawach prądu w mieście, co zmusza jego mieszkańców do używania świec. Cena świec wzrasta do  $s$ ; po tej cenie cały dostępny zapas świec zostaje sprzedany. Sklepy sprzedające świece osiągają wysokie zyski ze sprzedaży całego zapasu świec po tej cenie. Może się jednak zdarzyć, że właściciele sklepów uzgodnią między sobą, iż zatrzymają część zapasów, by pozostałą część sprzedać po cenie  $s + t$ . Cena  $s$  jest konkurencyjna, natomiast  $s + t$  to cena monopolowa. Zyski osiągnięte przez właścicieli sklepów ze sprzedaży po cenie  $s + t$ , które stanowią nadwyżkę ponad to, co zarobili by, gdyby sprzedawali po cenie  $s$ , to właśnie specyficzna renta monopolowa.

Nie ma znaczenia to, w jaki sposób właściciele sklepów doprowadzą do ograniczenia zapasów przeznaczonych na sprzedaż. Klasycznym zabiegiem monopolisty jest fizyczne zniszczenie części dostępnych zapasów. Niedawno metodę tę zastosował rząd brazylijski, paląc duże ilości kawy. Ten sam efekt można uzyskać, gdy zaniecha się wykorzystania części podaży.

W konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej nie mogą istnieć zyski, ale może istnieć specyficzna renta monopolowa.

5. Jeżeli dostępne zapasy dobra  $m$  nie są własnością jednego człowieka, firmy, spółki lub instytucji, lecz kilku podmiotów, które chcą współdziałać w celu zastąpienia ceny konkurencyjnej ceną monopolową, muszą one zawrzeć umowę (powołanie zwaną kartelem, a przez amerykańskie ustawodawstwo antytrustowe uważaną za zmotywację) określającą, ile towaru  $m$  każdy z sygnatariuszy może sprzedawać po cenie monopolowej. Istotnym elementem umowy kartelowej jest przydzielenie partnerom takich kwot. Sztuka budowania kartelu sprowadza się do umiejętności uzgodnienia w sprawie kwot. Kartel załamuje się, gdy tylko jego uczestnicy złamią umowę dotyczącą tych kwot. Jeśli właściciele  $m$  rozmawiają tylko ze sobą na temat potrzeby podniesienia cen, nie ma to żadnych konsekwencji.

Z reguły stan rzeczy, w którym możliwe jest pojawienie się cen monopolowych, zostaje wywołany polityką rządu, na przykład nałożeniem barier celnych. Jeżeli właściciele  $m$  nie wykorzystają nadarzającej się możliwości współdziałania w celu osiągnięcia cen monopolowych, rządy często same organizują to, co w amerykańskim prawie nazywa się „ograniczeniem handlu” (*restraint of trade*). Siły policyjne zmuszają właścicieli  $m$  – najczęściej ziemi, kopalni i statków rybackich – do ograniczenia produkcji. Jako najbardziej znamienne przykłady tej metody można przytoczyć amerykańską politykę rolną (przykład dotyczący handlu wewnętrznego) i traktaty o eufemistycznej nazwie Międzynarodowych Umów w Sprawie Kontroli Towarów (*Inter-governmental Commodity Control Agreements*) (przykład dotyczący handlu międzynarodowego). Powstało nowe słownictwo opisujące tę sferę ingerowania rządu w gospodarkę. Ograniczenie produkcji, a w konsekwencji także konsumpcji, nazywa się „unikaniem nadwyżek”, a cel, jaki przyświeca takim działaniom, to znaczy wzrost jednostkowej ceny, określa się mianem „stabilizacji”. Jest oczywiste, że te ilości  $m$  nie były „nadwyżkami” w mniemaniu ludzi, którzy mogliby je skonsumować. Oczywiste jest również, że ludzie ci woleliby niższą cenę od „stabilności” wyższej ceny.

6. W pojęciu konkurencji nie jest zawarty warunek, że powinno być wiele konkuruujących podmiotów. Konkurencja rozgrywa się zawsze między jednym człowiekiem lub firmą a drugim człowiekiem lub firmą, bez względu na to, ile innych osób i firm o to samo się ubiega. W sensie prakseologicznym konkurowanie między kilkoma podmiotami niczym nie różni się od sytuacji, w której jest ich wiele. Nikt nie twierdzi, że w systemie dwupartyjnym konkurowanie o obieralny urząd jest łatwiejsze niż w systemie wielopartyjnym. W analizie cen monopolowych liczba konkurentów ma znaczenie tylko wtedy, kiedy stanoi jeden z czynników warunkujących utworzenie kartelu przez konkurencyjne podmioty.

7. Jeśli sprzedający może zwiększyć swój dochód netto przez ograniczenie sprzedaży i podniesienie jednostkowej ceny sprzedawanego towaru, to zazwyczaj ma do wyboru kilka cen monopolowych, które spełnią jego oczekiwania. Z reguły jedna z tych cen monopolowych przynosi największy dochód netto. Może się jednak zdarzyć, że różne ceny monopolowe są równie korzystne dla monopolisty. Tę cenę lub ceny monopolowe dające monopolistę największe korzyści możemy nazywać optymalną ceną monopolową lub optymalnymi cenami monopolowymi.

8. Monopolista nie może przewidzieć, w jaki sposób konsumenti zareagują na wzrost cen. Kiedy próbuje ustalić, czy zmonopolizowane dobro można korzystnie sprzedać po cenie wyższej niż cena konkurencyjna, musi polegać na metodzie prób i błędów. Musi sprawdzić, która z wielu możliwych cen monopolowych jest optymalną ceną monopolową lub jedną z optymalnych cen monopolowych. W praktyce jest to o wiele trudniejsze, niż sądzi ekonomista, który kreśli krzywe popytu, zakładając, że monopolista ma doskonałą umiejętności przewidywania. Umiejętność ustalania cen monopolowych przez monopolistę musimy więc uznać za specjalny warunek pojawienia się takich cen.

9. Szczególnym przypadkiem jest monopol niepełny. Większość całej dostępnej podaży należy do monopolisty; reszta do jednego lub kilku właścicieli, którzy nie chcą współdziałać z monopolistą w celu ograniczenia sprzedaży i narzucaenia cen monopolowych. Postawa outsiderów nie zapobiegnie ustanowieniu cen monopolowych, jeżeli część  $p_1$  należąca do monopolisty jest wystarczająco duża w porównaniu z sumą części należących do outsiderów  $p_2$ . Przypuśćmy, że cały zapas ( $p = p_1 + p_2$ ) może być sprzedany po cenie jednostkowej  $c$ , a zasób  $p - z$  po cenie monopolowej  $d$ . Jeśli  $d(p_1 - z)$  jest większe niż  $cp_1$ , monopolista odniesie korzyść z monopolistycznego ograniczenia swojej sprzedaży, bez względu na to, jak zachowają się outsiderzy. Mogą oni nadal sprzedawać towar po cenie  $c$  lub podwyższyć swoje ceny do maksymalnego poziomu  $d$ . Istotne jest jedynie to, że outsiderzy nie godzą się na ograniczenie swojej sprzedaży. Niezbędne ograniczenie musi wynikać wyłącznie z działań podejmowanych przez właściciela  $p_1$ . Ma to wpływ na jego plany i z reguły skutkuje powstaniem ceny monopolowej, która różni się od ceny, jaka ustaliłaby się w warunkach pełnego monopolu<sup>14</sup>.

Duopol i oligopol nie są szczególnymi przypadkami cen monopolowych, lecz jedynie odmianą metod stosowanych w celu ustanowienia ceny monopolowej. Cały zapas należy do dwóch lub kilku właścicieli. Wszyscy chcieliby sprzedawać swoje zapasy po cenach monopolowych i ograniczyć w tym celu swoją sprzedaż. Z jakiegoś powodu nie chcą jednak ze sobą współdziałać. Każdy działa niezależnie, bez zawierania formalnej czy cichej umowy z konkurentami. Każdy wie, że jego rywale chcieliby wprowadzić monopolistyczne ograniczenia swojej sprzedaży, żeby wywołać wzrost cen jednostkowych i uzyskać specyficznąrentę monopolową. Każdy uważaśnie śledzi zachowanie rywali i próbuje dostosować własne plany do ich postępowania. Następuje seria posunięć i kontrposunięć, wśród stosowanych metod jest nawet podstęp, a ostateczny rezultat tej gry zależy od sprytu uczestników. Mają oni dwa cele: ustalenie ceny monopolowej, która byłaby najkorzystniejsza z punktu widzenia sprzedających, oraz przeniesienie na konkurentów jak największego ciężaru związanego z ograniczeniem sprzedaży. Nie współdziałają ze sobą właśnie dlatego, że w przeciwnieństwie do członków kartelu nie potrafią dojść do porozumienia w sprawie ilościowego udziału poszczególnych członków kartelu w ograniczonej sprzedaży.

Nie wolno mylić duopolu i oligopolu z niepełnym monopolem lub konkurencją zmierzającą do ustanowienia monopolu. W monopolu niepełnym jedynie

---

<sup>14</sup> Jest oczywiste, że monopol niepełny upadnie, gdy outsiderzy będą w stanie zwiększyć swoją sprzedaż.

grupa monopolistyczna chce ograniczyć swoją sprzedaż w celu ustanowienia ceny monopolowej jako dominującej; pozostały sprzedający odmawiają ograniczenia swojej sprzedaży. Członkowie duopoli i oligopoli natomiast są gotowi wycofać część swojej podaży z rynku. Jeśli następuje wyraźny spadek cen, grupa A planuje osiągnąć pełny lub niepełny monopol, zmuszając wszystkich lub większość konkurentów (czyli grupę B) do wycofania się z rynku. Grupa A obniża ceny do takiego poziomu, który doprowadza do ruiny słabszych konkurentów. Jej członkowie mogą również ponieść straty wynikające ze sprzedaży po tak niskich cenach; są jednak w stanie przetrwać dłuższy okres strat niż inni i mają pewność, że z czasem ta strategia przyniesie im korzyści w postaci dużej renty monopolowej.

Można się zastanawiać, czy duopole i oligopole mają praktyczne znaczenie. Zazwyczaj ich uczestnicy dochodzą ostatecznie do porozumienia w sprawie ilościowego udziału każdego z nich w ograniczonej sprzedaży.

11. Dobro zmonopolizowane, które z powodu częściowego wycofania go z rynku osiąga cenę monopolową, może być dobrem najbliższego rzędu, dobrem wyższego rzędu lub czynnikiem produkcji. Może to być wiedza techniczna niezbędną do produkcji, „przepis”. Takie przepisy są zazwyczaj dobrami wolnymi, ponieważ ich zdolność wywoływania określonych efektów jest nieograniczona. Stają się dobrami ekonomicznymi dopiero wtedy, gdy zostaną zmonopolizowane i możliwość korzystania z nich będzie ograniczona. Każda cena płacona za korzystanie z przepisu jest zawsze ceną monopolową. Nieistotne jest, czy ograniczenie możliwości korzystania z przepisu wynika z warunków instytucjonalnych – na przykład prawa patentowego lub autorskiego – czy z tego, że przepis jest utrzymywany w tajemnicy, a ludzie postronne nie potrafią jej przeniknąć.

Niekiedy za komplementarny czynnik produkcji, którego zmonopolizowanie może skutkować ustanowieniem cen monopolowych, uznaje się możliwość ujawnienia udziału w produkcji określonego dobra konsumentom, którzy przywiązują szczególne znaczenie do tego, kto uczestniczy w jego produkcji. Możliwość ta może wynikać z natury towarów lub usług, których dotyczy współpraca, lub z warunków instytucjonalnych, takich jak ochrona znaków towarowych. Jest wiele powodów tego, że konsumenti tak wysoko cenią sobie udział określonej osoby lub firmy w produkcji danego dobra. Można wśród nich wymienić: szczególne zaufanie do tej osoby lub firmy wypływające z dotychczasowych doświadczeń<sup>15</sup>; zwykły przesąd lub błędne przekonanie; snobizm; poglądy o charakterze magicznym lub metafizycznym (ich bezzasadność jest obiektem kpiń rozsądnych ludzi). Lek opatrzony znakiem towarowym może mieć taki sam skład chemiczny i być tak samo skuteczny jak inne substancje, na których nie widnieje etykieta z tym znakiem. Jeśli jednak wbrew temu klienci przywiązują szczególną wagę do tego znaku i są gotowi płacić wyższe ceny za produkt opatrzony takim znakiem, to sprzedawca może – w sprzyjającej konfiguracji popytu – narzucić cenę monopolową.

Monopol, który umożliwia monopoliście ograniczenie ilości oferowanego towaru bez ryzyka przeciwdziałania innych producentów, może polegać na tym, że produktywność jakiegoś czynnika należącego do monopolisty jest większa niż analogicznego czynnika należącego do potencjalnych konkurentów. Jeśli różni-

<sup>15</sup> Zob. s. 323–327, gdzie omówione jest zagadnienie reputacji firmy.

ca między wyższą produktywnością jego zapasu czynnika zmonopolizowanego a niższą produktywnością takiego czynnika należącego do potencjalnych konkurentów jest wystarczająco duża na to, by pojawiła się cena monopolowa, to powstaje sytuacja, którą możemy nazwać monopolem różnicowym<sup>16</sup>.

Zilustrujmy monopol różnicowy, odwołując się do jego najbardziej dziś rozpowszechnionego przykładu, mianowicie cel ochronnych, które w szczególnych warunkach mogą wywoływać cenę monopolową. Atlantyda wprowadza cło  $t$  na import każdej jednostki towaru  $p$ , która na całym świecie kosztuje  $s$ . Jeżeli w Atlantydzie wewnętrzna konsumpcja  $p$  przy cenie  $s + t$  wynosi  $a$  oraz jeżeli krajowa produkcja  $p$  wynosi  $b$ , gdzie  $b$  jest mniejsze od  $a$ , to koszty krańcowego sprzedawcy są równe  $s + t$ . Krajowe fabryki mogą sprzedać całą swoją produkcję po cenie  $s + t$ . Cło powoduje, że krajowe przedsiębiorstwa otrzymują zachętę do zwiększenia produkcji  $p$  z ilości  $b$  do ilości nieco mniejszej od  $a$ . Inaczej będzie wtedy, gdy  $b$  jest większe od  $a$ . Jeżeli przyjmiemy, że  $b$  jest na tyle duże, iż nawet przy cenie  $s$  wewnętrzna konsumpcja jest niewystarczająca i nadwyżkę trzeba wyeksportować, to wprowadzenie cła nie ma wpływu na cenę  $p$ . Zarówno cena krajowa dobra  $p$ , jak i jego światowa cena rynkowa pozostają bez zmian. Cło, które wprowadza rozróżnienie między krajową a zagraniczną produkcją  $p$ , stwarza krajowym zakładom uprzywilejowane warunki. Można je wykorzystać do utworzenia monopolistycznego stowarzyszenia, o ile spełnione są określone inne warunki. Jeżeli cena monopolowa zawiera się między  $s + t$  i  $s$ , krajowym przedsiębiorstwom opłaca się utworzyć kartel. Kartel sprzedaje towar na rynku krajowym Atlantydy po cenie monopolowej i wysyła nadwyżki za granicę po światowej cenie rynkowej. Oczywiście ze względu na to, że ilość  $p$  oferowana po cenie światowej wzrasta wskutek ograniczenia ilości tego towaru sprzedawanej w Atlantydzie, światowa cena rynkowa spada z  $s$  do  $s_1$ . Powstanie krajowej ceny monopolowej wymaga zatem spełnienia jeszcze jednego warunku: całkowite ograniczenie przychodów wynikające ze spadku światowej ceny nie może być na tyle duże, żeby pochłonęło rentę monopolową krajowego kartelu.

Jeśli w danej branży mogą bez przeszkód powstawać nowe przedsiębiorstwa, to w długim okresie taki krajowy kartel nie jest w stanie utrzymać swojej monopolistycznej pozycji. Zmonopolizowany czynnik, którego wykorzystanie kartel ogranicza (ograniczenie dotyczy rynku wewnętrznego) w celu ustalenia ceny monopolowej, stanowi uwarunkowanie geograficzne, które może być łatwo powielone przez każdego nowego inwestora instalującego swoje przedsiębiorstwo w granicach Atlantydy. Dziś, w czasach stałego postępu technicznego, zakład, który powstał najpóźniej, jest zazwyczaj zakładem bardziej wydajnym niż starsze przedsiębiorstwa i produkuje po niższych średnich kosztach. Nowi przedsiębiorcy otrzymują zachętę dwoistej natury. Polega ona nie tylko na tym, że otrzymują rentę monopolową jako członkowie kartelu, lecz także na możliwości prześcignięcia jego pozostałych członków dzięki niższym kosztom produkcji.

---

<sup>16</sup> Terminu „monopol różnicowy”, podobnie jak innych, można używać fakultatywnie. Nie da się zaprzeczyć, że każdy inny monopol, który skutkuje cenami monopolowymi, można by również nazwać monopolem różnicowym.

Tu znów z pomocą starym firmom tworzącym kartel przychodzą instytucje nadające patenty. Dzięki temu owe firmy mają legalny monopol, którego nikomu nie wolno naruszać. Oczywiście jedynie niektóre ze stosowanych przez nie procesów produkcji mogą być chronione patentami. Jednak konkurent, który nie ma prawa stosować tych procesów i wytwarzać za ich pomocą produktu, jest w gorszym położeniu, co może go powstrzymać od wchodzenia na rynek skartelizowanej branży.

Właściciel patentu korzysta z legalnego monopolu, który w sprzyjających okolicznościach może być użyty do ustanowienia cen monopolowych. Oprócz tego, że patent chroni pewien obszar działań, może on również pomagać w ustanowieniu i utrzymywaniu monopolu różnicowego tam, gdzie spełnione są podstawowe warunki instytucjonalne do powstania takiego monopolu.

Można przypuszczać, że niektóre międzynarodowe karty istniałyby, nawet gdyby rządy nie dokonywały interwencji, które w wypadku innych towarów są niezbędnym warunkiem umożliwiającym monopolistyczną zmowę. Podaż niektórych towarów, na przykład diamentów i rtęci, jest z natury ograniczona przez miejsca występowania ich złóż. Właściciele tych zasobów mogą łatwo zjednoczyć się w celu współdziałania. Takie karty odgrywałyby jednak niewielką rolę w systemie światowej produkcji. Ich znaczenie gospodarcze byłoby raczej niewielkie. Istotna rola, jaką odgrywają dziś karty, to wynik interwencyjnej polityki rządów wszystkich państw. Problem monopolu, z którym świat ma obecnie do czynienia, nie jest rezultatem funkcjonowania gospodarki rynkowej. Monopole są produktem celowego działania rządów. Nie są złem nieodłącznym z kapitalizmem, jak głoszą demagodzy, lecz, przeciwnie, rezultatem polityki wrogię kapitalizmowi, mającej na celu jego sabotowanie i zniszczenie.

Klasycznym państwem karteli były Niemcy. W ostatnich dziesięcioleciach XIX wieku Rzesza Niemiecka rozpoczęła realizację programu Sozialpolitik. Jego celem było podniesienie płac i poziomu życia pracowników różnymi środkami, w tym przez tak zwane przepisy pracownicze, zachwalany program ubezpieczeń społecznych wprowadzony przez Bismarcka oraz naciski związków zawodowych żądających wyższych wynagrodzeń. Zwolennicy tej polityki zlekceważyli ostrzeżenia ekonomistów. Oświadczyli, że nie istnieje nic takiego jak prawa ekonomii.

W zderzeniu z twardą rzeczywistością okazało się, że Sozialpolitik powoduje wzrost kosztów produkcji w Niemczech. Każda zmiana w sferze ustawodawstwa rzekomo korzystna dla pracowników, każdy sukces strajkujących skutkował dezorganizacją warunków produkcji, co odbijało się niekorzystnie na sytuacji niemieckich przedsiębiorstw. Niemieckiemu przemysłowi było teraz trudniej prześcignąć zagranicznych konkurentów, których koszty nie wzrosły wskutek wydarzeń w Niemczech. Gdyby Niemcy byli w stanie wstrzymać eksport towarów i produkować wyłącznie na rynek wewnętrzny, că mogłyby uchronić niemieckie fabryki przed zwiększoną konkurencją firm zagranicznych i umożliwić im sprzedaż po wyższych cenach. Korzyści, jakie pracownik odniósłby ze zmian w ustawodawstwie i przywilejów wywalczonych przez związki zawodowe, zostały zniweczyone przez to, że musiałby płacić wyższe ceny za towary. Płace realne wzrosłyby jedynie pod warunkiem, że przedsiębiorcy udoskonaliliby technologię

produkci, zwiększając tym samym wydajność pracy. Dzięki cłom Sozialpolitik byłaby nieszkodliwa.

Jednak Niemcy są krajem przemysłowym i były nim w czasach, kiedy Bismarck wprowadzał politykę pracowniczą. Dużą część swojej produkcji niemieckie fabryki eksportowały. Eksport umożliwiał Niemcom importowanie towarów spożywczych i surowców, których brakowało w ich stosunkowo gęsto zaludnionym państwie ubogim w surowce. Tej sytuacji nie można było zmienić za pomocą ceł protekcyjnych. Od zgubnych skutków „postępowej” polityki pracowniczej mogły uwolnić Niemców tylko karty. Ustalały one ceny monopolowe na rynku krajowym, a towary wysypane za granicę sprzedawały taniej. Karty z koniecznością towarzyszą „postępowej” polityce pracowniczej i są jej skutkiem w takim zakresie, w jakim dotyczy ona branż przemysłu uzależnionych od sprzedaży na rynkach zagranicznych. Oczywiście karty nie zapewniają pracownikom złudnych przywilejów, które obiecują im urzędnicy kształtuający politykę pracowniczą i przywódcy związkowi. Nie da się podnieść płac wszystkim pracownikom, którzy chcieliby otrzymać wynagrodzenia powyżej poziomu wyznaczonego przez produktywność każdego rodzaju pracy. W istocie karty zdołały tylko zrównoważyć pozorną podwyżkę płac nominalnych jednoczesną podwyżką cen towarów w kraju. Z początku udało się uniknąć najbardziej szkodliwego skutku płacy minimalnej, a mianowicie trwałego masowego bezrobocia.

Dziś, kiedy rząd często ingeruje we wszystkie branże, którym nie wystarcza rynek wewnętrzny i muszą sprzedawać część swojej produkcji za granicę, ciò daje możliwość narzucenia cen monopolowych. Po przyjęciu rozwiązań mających zapewnić wzrost dochodów pracowników lub rolników powyżej potencjalnego poziomu rynkowego konieczne jest – bez względu na to, jaki był cel i skutek wprowadzenia celów w państwie eksportującym określony towar w przeszłości – ustanowienie krajowego monopolu na ów towar. Władza rządu ogranicza się do terytorium jego panowania, a więc rząd może zwiększać tylko krajowe koszty produkcji. Nie może on jednak zmusić mieszkańców innych państw do płacenia odpowiednio wyższych cen za produkty wytwarzane przez jego kraj. Jeśli chce utrzymać eksport, musi go dotować. Dotacja może być przekazywana oficjalnie przez skarb państwa lub jej ciężar może być przerzucony na konsumentów, zmuszonych do płacenia cen monopolowych ustalonych przez kartel.

Zwolennicy interwencjonizmu nadają „państwu” prawo wspierania określonych grup działających w systemie rynkowym za pomocą zwykłego *fiat*\*. W istocie prawo to jest równoznaczne z prawem wspierania grup monopolistycznych. Renta monopolowa pozwala zgromadzić fundusze, z których finansowane są „zdobycze społeczne”. Jeżeli renta monopolowa nie jest wystarczająco duża, funkcjonowanie rynku zostaje natychmiast zakłócone przez różne zabiegi interwencjonistyczne. Pojawia się masowe bezrobocie, depresja i następuje konsumpcja kapitału. To wyjaśnia, dlaczego wszystkie współczesne rządy z takim zapałem wspierają monopole w tych sektorach rynku, które są w jakiś sposób powiązane z eksportem.

Jeżeli rząd nie potrafi lub nie może osiągnąć swoich monopolistycznych celów w sposób bezpośredni, sięga po inne środki. Rząd imperialnych Niemiec wspierał

---

\* niech się stanie (łac.)

utworzenie przymusowych karteli w sektorze węgla i potażu. W Ameryce przedsiębiorcy sprzeciwili się przekształcaniu na mocy Nowego Ładu ważniejszych gałęzi przemysłu w przymusowe karty. Większe sukcesy odniósł rząd USA w pewnych ważnych sektorach rolnictwa, w których wprowadzono regulacje służące ograniczeniu produkcji w celu ustanowienia cen monopolowych. Rządy najważniejszych państw zawarły całą serię umów, by ustanowić światowe ceny monopolowe na różne surowce i produkty żywnościowe<sup>17</sup>. Organizacja Narodów Zjednoczonych otwarcie dąży do kontynuowania tej polityki.

12. Żeby dostrzec przyczyny, które zmotywowały współczesne rządy do prowadzenia polityki wspierania monopolii, trzeba traktować tę politykę jako zjawisko jednolite. Z katalaktycznego punktu widzenia monopole te nie są jednorodne. Karty kontraktowe, do których przystępują przedsiębiorcy zachęceni korzyściami, jakie mogą czerpać z istnienia cel protekcyjnych, to przykład monopolu różnicowego. Gdy rząd bezpośrednio wspiera ceny monopolowe, to mamy do czynienia z monopoliem koncesyjnym. Jeśli ogranicza się wykorzystanie czynnika produkcji, by osiągnąć cenę monopolową, to czynnik ten jest koncesją<sup>18</sup>, którą prawo czyni warunkiem zaopatrywania konsumentów w dobra.

Takie koncesje mogą przybierać różne formy. Oto opis poszczególnych wariantów:

a) Nieograniczona koncesja przyznawana właściwie każdemu, kto się o nią stara. W rezultacie nie różni się od sytuacji, w której koncesje nie są wcale wymagane.

b) Koncesje są przyznawane wyłącznie wybranym. Konkurencja zostaje ograniczona. Jednak ceny monopolowe mogą się pojawić jedynie wtedy, gdy posiadacze koncesji współpracują i jest sprzyjająca struktura popytu.

c) Jest tylko jedna koncesja. Jej właściciel, na przykład posiadacz patentu lub prawa autorskiego, jest monopolistą. Jeżeli struktura popytu jest sprzyjająca i jeśli posiadacz patentu chce korzystać z renty monopolowej, może narzucić ceny monopolowe.

d) Przyznaje się koncesje ograniczone. Ich posiadacz ma jedynie prawo produkowania i sprzedawania określonej ilości towaru, toteż nie może pokrzyżować planów władz. Tylko władze decydują o ustanowieniu cen monopolowych.

Zdarza się ponadto, że rząd ustanawia monopol w celach fiskalnych. Renta monopolowa trafia do skarbu państwa. Wiele rządów europejskich wprowadziło monopol tytoniowy. Inne ustanowiły monopol na wydobycie soli, produkcję zapalek, usługi telegraficzne i telefoniczne, nadawanie programów radiowych itd. We wszystkich bez wyjątku państwach rząd ma monopol pocztowy.

13. Pojawienie się monopolu różnicowego nie musi być związane z czynnikiem instytucjonalnym, takim jak cło. Może on być skutkiem dużych różnic w urodzajności lub produktywności niektórych czynników produkcji.

<sup>17</sup> Zbiór tych umów został opublikowany w 1943 r. przez Międzynarodowe Biuro Pracy pod tytułem *Intergovernmental Commodity Control Agreements*.

<sup>18</sup> Terminy „koncesja” (*license*) i „koncesjonariusz” (*licensee*) nie są tu używane w technicznym znaczeniu stosowanym w prawie patentowym. [W jęz. ang. *license* może oznaczać zarówno koncesję, jak i licencję bądź patent].

Jak zaznaczyliśmy wcześniej, poważnym błędem jest mówienie o monopolu ziemi i powoływanie się na ceny monopolowe i rentę monopolową w wyjaśnie niach dotyczących cen produktów rolnych oraz renty gruntowej. Przykłady cen monopolowych na produkty rolne z przeszłości pokazują, że były one monopoliem koncesyjnym wprowadzonym przez postanowienie rządu. Mimo to nie możemy utrzymywać, że różnice w urodzajności ziemi nie mogą nigdy doprowadzić do powstania cen monopolowych. Gdyby różnica między najuboższą ziemią, która nadal jest uprawiana, a najżyźniejszymi polami, które leżą odlegiem i mogą być wykorzystane do zwiększenia produkcji, była tak duża, że właściciele już uprawianej ziemi potrafiliby znaleźć w zakresie tej różnicy korzystną cenę monopolową, to mogliby podjąć wspólne działania w celu ustanowienia cen monopolowych. W rzeczywistości jednak fizyczne warunki upraw nie spełniają takich założeń. Właśnie z tego powodu rolnicy, którzy chcieliby narzucić ceny monopolowe, nie uciekają się do spontanicznych działań, lecz zwracają się o interwencję do rządów.

W różnych branżach przemysłu wydobywczego często pojawiają się warunki bardziej sprzyjające powstaniu cen monopolowych opartych na monopolu różnicowym.

14. Nieustannie powtarzane jest twierdzenie, jakoby gospodarka oparta na masowej produkcji przyczyniała się do powstawania cen monopolowych w przemyśle przetwórczym. W naszej terminologii taki monopol nazywałby się monopolом różnicowym.

Zanim przystąpimy do omawiania tego zagadnienia, musimy wyjaśnić, jaką rolę odgrywa wzrost lub spadek jednostkowych kosztów przeciętnych w rozważaniach monopolisty poszukującego najkorzystniejszej ceny monopolowej. Rozważmy przypadek, w którym właściciel zmonopolizowanego komplementarnego czynnika produkcji, na przykład patentu, wytwarza jednocześnie produkt  $p$ . Jeżeli przeciętny koszt produkcji jednostki towaru  $p$  niezależnie od posiadanego patentu maleje wraz ze wzrostem ilości wyprodukowanego towaru, to monopolista musi porównać korzyści z tym związane z zyskami, jakich mógłby oczekiwąć po ograniczeniu produkcji. Jeśli jednocześnie jednostkowy koszt produkcji maleje wraz z ograniczeniem łącznej produkcji, to wzrasta motywacja do tego, by narzucić monopolistyczne ograniczenia. To, że produkcja na wielką skalę przyczynia się zazwyczaj do obniżenia jej przeciętnych kosztów, nie stanowi oczywiście czynnika odpowiedzialnego za powstawanie cen monopolowych, lecz jest raczej przeszkodą w ich powstawaniu.

Ci, którzy utrzymują, że produkcja na wielką skalę przyczynia się do powstania cen monopolowych, w istocie uważają, iż większa wydajność dużych zakładów ogranicza możliwość konkurowania małych zakładów z wielkimi, a niekiedy w ogóle ją eliminuje. Według nich duża fabryka może bezkarnie narzucić ceny monopolowe, ponieważ małe przedsiębiorstwa nie są w stanie przeciwstać się jej monopolowi. Z pewnością nierozsądne jest wkraczanie na rynek tych branż przemysłu przetwórczego, które wiążą się z wysokimi kosztami produkcji charakterystycznymi dla zbyt małego przedsiębiorstwa. Nowoczesna przedzalnia bawełny nie musi się obawiać konkurencji ręcznych warsztatów; jej konkurenta-

mi są inne, lepiej lub gorzej wyposażone przedzialnie automatyczne. Nie oznacza to jednak, że może sprzedawać po cenach monopolowych. Między dużymi zakładami również istnieje konkurencja. Jeżeli produkty wielkich przedsiębiorstw osiągają ceny monopolowe, to dzieje się tak za sprawą patentów, monopolu na własność kopalń lub złóż surowców bądź karteli wykorzystujących istnienie cel.

Nie wolno mylić pojęcia monopolu z pojęciem cen monopolowych. Z katalaktycznego punktu widzenia monopol jako taki jest bez znaczenia, o ile nie prowadzi do powstania cen monopolowych. Ceny monopolowe są istotne jedynie dlatego, że wynikają z takiego postępowania firm, które nie respektuje zasad wyższości konsumentów i interes monopolisty przedkłada nad interesy ogółu. W gospodarce rynkowej to jedyny przypadek, w którym rozróżnienie na produkcję dla zysku i produkcję użyteczną byłoby do pewnego stopnia uzasadnione, jeśli pominęłoby się fakt, że renta monopolowa nie ma nic wspólnego z właściwymi zyskami. Renta monopolowa nie jest czymś, co katalaktyka mogłaby nazywać zyskiem. Jest to wzrost ceny sprzedaży usług dostarczanych przez czynniki produkcji, z których część to czynniki fizyczne, a część instytucjonalne. Jeżeli w sytuacji, w której nie istnieje struktura cen monopolowych, przedsiębiorcy i kapitaliści powstrzymują się od rozwijania produkcji w określonej branży przemysłu, ponieważ inne branże oferują atrakcyjniejsze możliwości, to nie działają z pogwałceniem potrzeb konsumentów. Przeciwnie, postępują dokładnie tak, jak dyktuje popyt zgłoszony na rynku.

Przekonania polityczne, które utrudniają dyskusję na temat zagadnienia monopolu, nie pozwalają dostrzec jego istotnych elementów. Najpierw należy zapytać, co jest przeszkodą w złamaniu monopolu. Nietrudno dostrzec, że w odpowiedzi na to pytanie trzeba uwzględnić rolę czynników instytucjonalnych w powstawaniu cen monopolowych. Nonsensem było doszukiwanie się zmowy w stosunkach między firmami amerykańskimi a niemieckimi kartelami. Jeśli jakiś Amerykanin chciał wytwarzać artykuł chroniony patentem, który należał do Niemców, prawo zmuszało go do zawarcia umowy z niemieckimi przemysłowcami.

15. Szczególny przypadek stanowi zjawisko, które można by nazwać monopolem powstały z błędu (*failure monopoly*).

W przeszłości kapitaliści zainwestowali fundusze w fabrykę, która miała produkować artykuł  $p$ . Z czasem okazało się jednak, że była to inwestycja chybiona. Ceny, które można uzyskać ze sprzedaży  $p$ , są tak niskie, że kapitał zainwestowany w niezamienne wyposażenie nie przynosi zysków i przepada. Ceny te są jednak wystarczająco wysokie, by opłacało się zainwestować kapitał zmienny w bieżącą produkcję  $p$ . Jeżeli ta bezpowrotna strata kapitału zainwestowanego w niezamienne wyposażenie zostanie zaksięgowana i dokona się wszystkich związanych z tą stratą zmian na kontach rachunkowych, to pomniejszony w ten sposób kapitał pracujący dla przedsiębiorstwa przynosi na ogół tak duże zyski, że całkowite zatrzymanie produkcji byłoby kolejnym błędem. Fabryka pracuje z pełną mocą produkcyjną, wytwarzając towar  $p$  w ilości  $q$  i sprzedając jednostkę tego towaru po cenie  $s$ .

Jednak w pewnych warunkach przedsiębiorstwo może uzyskać rentę monopolową przez ograniczenie produkcji do  $q/2$  i sprzedaż jednostki  $q$  po cenie  $3s$ .

Wtedy kapitał zainwestowany w niezamienne wyposażenie nie jest bezpowrotnie stracony. Przynosi niewielki zysk w postaci renty monopolowej.

W takiej sytuacji całkowity zainwestowany kapitał przynosi wprawdzie zyski niewielkie w porównaniu z zyskami, które można by osiągnąć inwestując w inne branże gospodarki, ale przedsiębiorstwo sprzedaje swoje produkty po cenach monopolowych i korzysta z renty monopolowej; wycofuje z rynku usługi, które mogłyby oddać niewykorzystana część zdolności produkcyjnych jego wyposażenia trwałego i osiąga lepsze wyniki, niż gdyby produkowało wykorzystując całą swoją moc. Odmawia wykonania zamówienia konsumentów. Konsumenti byliby w lepszej sytuacji, gdyby inwestorzy uniknęli błędu polegającego na zamrożeniu części swojego kapitału potrzebnej do produkcji  $p$ . Oczywiście nie otrzymaliby  $p$ , ale mogliby zamiast tego kupić produkty, których w zaistniałej sytuacji nie znajdą na rynku, ponieważ kapitał niezbędny do ich wytwarzania został zmarnowany na budowę zestawu produkcyjnego do wytwarzania  $p$ . W okolicznościach powstających po popełnieniu nieodwracalnego błędu chcąc otrzymać więcej  $p$  i są gotowi zapłacić za ten towar jego potencjalną konkurencyjną cenę rynkową, to znaczy  $s$ . Nie aprobowują działania firmy polegającego na wycofaniu przez nią części kapitału zmiennego z zastosowania służącego wytwarzaniu  $p$ . Ta część nie pozostaje oczywiście niewykorzystana. Trafia ona do innych gałęzi gospodarki i przyczynia się do wyprodukowania czegoś innego, a mianowicie  $m$ . Jednak w zaistniałej sytuacji konsumenti wolą, żeby wzrosła ilość dostępnego  $p$ , niż żeby wzrosła ilość dostępnego  $m$ . Dowodem na to jest okoliczność, że wobec braku monopolistycznych ograniczeń mocy produkcyjnych wykorzystywanych do wytwarzania  $p$  – a takie ograniczenia występują w omawianym przypadku – bardziej opłaca się produkować towar  $p$  w ilości  $q$  i sprzedawać go po cenie  $s$ , niż zwiększać produkcję  $m$ .

Należy zwrócić uwagę na dwa aspekty przedstawionej tu sytuacji. Po pierwsze, ceny monopolowe płacone przez klientów są nadal niższe od łącznego kosztu produkcji  $p$ , uwzględniającego całkowite nakłady poniesione przez inwestorów. Po drugie, renta monopolowa firmy jest tak mała, że całe przedsięwzięcie wydaje się nieopłacalne. Jest ono nadal przedsięwzięciem chybionym. Właśnie to pozwala przedsiębiorstwu osiągnąć status monopolisty. Nikt inny nie chce podejmować produkcji w tej branży, ponieważ produkcja  $p$  przynosi straty.

Monopol powstały z błędu wcale nie jest tworem abstrakcyjnym. Dziś można go zaobserwować na przykład w niektórych przedsiębiorstwach kolejowych. Nie należy jednak każdego przypadku niewykorzystanych mocy produkcyjnych interpretować jako monopolu powstałego z błędu. Nawet jeśli przedsiębiorstwo nie ma monopolu, może mu się bardziej opłacać wykorzystanie kapitału zmiennego do innych celów niż zwiększanie produkcji do granic wyznaczonych przez moce jego wyposażenia trwałego. W takim wypadku ograniczenie produkcji odpowiada ściśle stanowi konkurencyjnego rynku i oczekiwaniom konsumentów.

16. Monopole lokalne mają z reguły pochodzenie instytucjonalne. Istnieją jednak monopole lokalne, których powstanie wiąże się z sytuacją na nieskrewowanym rynku. Często monopol instytucjonalny jest wprowadzany po to, żeby znieść monopol, który powstał bez jakiegokolwiek interwencji władz, lub zapobiec powstaniu takiego monopolu.

W katalaktycznej klasyfikacji monopole lokalne trzeba podzielić na trzy grupy: monopol różnicowy, monopol ograniczonej przestrzeni i monopol koncesyjny.

*Lokalny monopol różnicowy* charakteryzuje się tym, że barierą powstrzymującą mieszkańców innych rejonów przed konkurowaniem na rynku lokalnym i przełamaniem monopolu miejscowych sprzedawców są względnie wysokie koszty transportu. Jeśli firma posiada wszystkie miejscowe złoża surowców potrzebnych do produkcji cegieł, to nie są jej potrzebne żadne cła zapewniające ograniczoną ochronę przed konkurencją odległych zakładów ceramiki budowlanej. Koszty transportu zapewniają jej różnicę, która – o ile sprzyja temu struktura popytu – umożliwia ustalenie korzystnej ceny monopolowej.

Jak na razie lokalne monopole różnicowe nie różnią się w sensie katalaktycznym od innych rodzajów monopolu różnicowego. Odmiennosć tych monopolii konieczność ich odrębnego potraktowania wynika z tego, że z jednej strony mają one związek z dzierżawą gruntów miejskich, z drugiej zaś z rozwojem miasta.

Załóżmy, że w regionie A, w którym występują sprzyjające warunki do osiedlania się i rozwoju miasta, obowiązują ceny monopolowe na materiały budowlane. W związku z tym ceny budowy domów są wyższe, niż gdyby taki monopol nie istniał. Jednak ci, którzy zestawiają argumenty przemawiające za osiedleniem się i wybudowaniem warsztatów w tym mieście z argumentami przeciw temu, nie mają powodów, żeby płacić wyższe ceny za zakup lub wynajęcie tam domów i warsztatów. Ceny te są zależne z jednej strony od cen za to samo w innych rejonach, a z drugiej wynikają z porównania korzyści związanych z osiedleniem się w A z korzyściami, jakie dałoby zamieszkanie w innym miejscu. Nie mają na nie wpływu wyższe koszty budowy, lecz renta gruntowa. Ciężar renty monopolowej sprzedawców materiałów budowlanych spada na właścicielu gruntów w mieście. Owa renta pochłania zyski, które przypadłyby w udziale właścicielom, gdyby jej nie było. Nawet gdyby zdarzyło się – choć jest to mało prawdopodobne – że poziom popytu na domy i warsztaty umożliwiałby właścicielom gruntów ustalenie monopolowych cen sprzedaży i wynajmu, ceny monopolowe materiałów budowlanych wpływałyby wyłącznie na zyski właścicieli gruntów, a nie na ceny, które musieliby płacić nabywcy lub najemcy.

Chociaż renta monopolowa wpływa na cenę wykorzystania miejskich gruntów, jednak może to ograniczyć rozwój miasta, gdyż przyczynia się do opóźnienia wykorzystania obszarów peryferyjnych na cele wynikające ze zwiększonego napływu ludności. Dopiero po pewnym czasie nadchodzi moment, kiedy dla właściciela podmiejskiej działki korzystne staje się zaprzestanie jej użytkowania jako ziemi ornej lub gruntu o przeznaczeniu innym niż cele budowlane i przeznaczenie jej pod zabudowę miejską.

Wstrzymanie rozwoju miasta może mieć skutki odwrotne od spodziewanych. Korzyści, jakie ma z tego monopolista, nie są oczywiste. Nie może on wiedzieć, kiedy pojawią się warunki zachęcające większą liczbę ludzi do osiedlania się w A, które jest jedynym rynkiem dla jego produktów. Jedna z atrakcyjnych cech miasta to duża liczba jego mieszkańców. Przemysł i handel dążą do lokowania się w dużych skupiskach ludzkich. Jeśli działanie monopolisty doprowadzi do spowolnienia wzrostu liczby mieszkańców, to strumień migracji może się skierować

do innych miejsc. W ten sposób może się zmarnować niepowtarzalna okazja. Większe zyski w przyszłości zostają poświęcone na rzecz stosunkowo niewielkich zysków w krótkim okresie.

Można więc wątpić, czy w dłuższej perspektywie właściciel lokalnego monopolu różnicowego działa we własnym interesie, gdy postanawia sprzedawać ziemię po cenach monopolowych. Większą korzyść odniosłyby z niejednakowego traktowania różnych nabywców. Móglby żądać wyższej ceny za działki budowlane w centrum miasta, a niższej za grunty na peryferiach. Zasięg lokalnego monopolu różnicowego jest bardziej ograniczony, niż na ogół się sądzi.

*Monopol ograniczonej przestrzeni* jest konsekwencją występowania fizycznych warunków ograniczających obszar działania przedsiębiorstw, i dlatego mogą znaleźć się w nim tylko nieliczne firmy. Monopol taki powstaje wtedy, gdy na określonym obszarze istnieje tylko jedna firma lub gdy kilka funkcjonujących przedsiębiorstw łączy się i współdziała.

Czasem dwie konkurencyjne firmy trolejbusowe obsługują te same trasy. Zdarzało się, że jednocześnie dwa przedsiębiorstwa, niekiedy nawet więcej, dostarczały gaz, elektryczność oraz usługi telekomunikacyjne mieszkańcom jednej dzielnicy. Jednak nawet w tych wyjątkowych wypadkach trudno mówić o prawdziwej konkurencji. Sytuacja podpowiada rywalom przynajmniej milczące współdziałanie. Tak czy owak, ograniczona przestrzeń prowadzi do monopolu.

W praktyce monopol ograniczonej przestrzeni jest ściśle związany z monopolem koncesyjnym. Właściwie nie można podjąć działalności na jakimś obszarze, jeśli nie ma się dobrych kontaktów z miejscowymi władzami zarządzającymi ulicami i gruntem, na którym je wytyczono. Nawet jeśli nie istnieją przepisy nakładające obowiązek uzyskania koncesji na dostarczanie usług komunalnych, to firmy, które chciałyby oferować tego rodzaju usługi, muszą porozumieć się z władzami miejskimi. Nieistotne jest, czy takie porozumienia będą w sensie prawnym koncesjami, czy nie.

Oczywiście monopol nie musi prowadzić do powstania cen monopolowych. To, czy monopolistyczne przedsiębiorstwo usług komunalnych może narzucić ceny monopolowe, zależy od specyficznych uwarunkowań konkretnej sytuacji. Niewątpliwie jednak istnieją sytuacje, w których jest to możliwe. Zdarza się, że kierując się mylnymi informacjami, firma postanawia wybrać politykę cen monopolowych, choć w dłuższym okresie korzystniejsze byłoby dla niej ustalenie niższych cen. Nie ma jednak pewności, że monopolista zauważy najkorzystniejsze dla niego rozwiązanie.

Trzeba pamiętać, że monopol ograniczonej przestrzeni często skutkuje ustanowieniem cen monopolowych. Mamy wtedy do czynienia z sytuacją, w której proces rynkowy nie spełnia swojej funkcji demokratycznej<sup>19</sup>.

W naszych czasach prywatne przedsiębiorstwo ma bardzo złą opinię. Prywatnej własności produkcji nie lubi się zwłaszcza tam, gdzie powstaje monopol ograniczonej przestrzeni, nawet jeśli monopolista nie narzuca monopolowych cen, a jego firma przynosi niewielkie zyski czy wręcz straty. Politycy opowiadający się za interwenjonizmem i socjalizmem traktują przedsiębiorstwo świadczące

---

<sup>19</sup> O znaczeniu tego faktu zob. s. 577–579.

usługi komunalne jak wroga publicznego. Wyborcy przyjmują z zadowoleniem każdą przeszkodę, którą stwarzają takiej firmie władze. Powszechnie uważa się, że takie firmy należy znacjonalizować lub przekazać na własność miasta. Zgodnie z tym przekonaniem renta monopolowa nie powinna trafiać do pojedynczych osób, lecz zasilać fundusze publiczne.

Municipalizacja i nacjonalizacja w ostatnich dziesięcioleciach skutkowały prawie zawsze fiaskiem finansowym, złą jakością usług, a także korupcją wśród polityków. Ludzie zaślepieni antykapitalistycznymi uprzedzeniami godzili się z niską jakością usług i korupcją i długo nie zwracali uwagi na niepowodzenia finansowe uspołecznionych przedsiębiorstw. Tymczasem owe niepowodzenia przyczyniły się do dzisiejszego kryzysu interwencjonizmu<sup>20</sup>.

17. Zwykle działalność związków zawodowych uważa się za przykład praktyki monopolistycznej, której celem jest zastąpienie konkurencyjnych wynagrodzeń płacami monopolistycznymi. Tymczasem związki zawodowe zasadniczo nie dążą do ustanowienia płac monopolistycznych. Związek koncentruje się na ograniczeniu konkurencji we własnym sektorze rynku pracy, żeby doprowadzić w nim do wzrostu płac. Ograniczenie konkurencji i cena monopolowa to przecież dwie różne rzeczy, których nie wolno ze sobą mylić. Cechą charakterystyczną cen monopolistycznych jest to, że za sprawą ograniczenia sprzedaży do części  $p$  całego dostępnego zasobu  $P$  uzyskuje się większe zyski niż ze sprzedaży  $P$ . Monopolista uzyskuje rentę monopolową przez wycofanie  $P - p$  z rynku. Wyznacznikiem sytuacji, w której powstaje cena monopolowa, nie jest wysokość tej renty, lecz celowe działanie monopolistów zmierzające do jej ustanowienia. Monopolista chce wykorzystać cały dostępny zapas i do każdej jego części przywiązuje taką samą wagę. Jeśli jakiekolwiek partii towaru nie sprzedaje, poniesie stratę. Mimo to decyduje się na to, żeby część zapasów pozostała niewykorzystana, ponieważ wobec istniejącej struktury popytu takie rozwiązanie jest dla niego korzystniejsze. Do takiej decyzji motywuje go określony stan rynku. Monopol, jeden z dwóch koniecznych warunków pojawienia się cen monopolowych, może być – i z reguły jest – konsekwencją instytucjonalnej ingerencji w dane rynku. Siły zewnętrzne nie są jednak bezpośrednią przyczyną powstania cen monopolowych. Możliwość podjęcia działań monopolistycznych pojawia się dopiero wtedy, gdy spełniony jest drugi warunek.

Czym innym jest sytuacja, w której następuje zwykłe ograniczenie podaży. Ci, którzy wprowadzają takie ograniczenie, nie zastanawiają się nad tym, co może się stać z częścią podaży, której nie pozwalają pojawić się na rynku. Nie przejmują się losem ludzi, którzy są jej właścicielami. Koncentrują się wyłącznie na tej części podaży, która pozostaje na rynku. Działanie monopolistyczne jest korzystne dla monopolisty jedynie wtedy, gdy łączne dochody netto osiągnięte przy cenie monopolowej są wyższe od dochodów netto przy potencjalnej cenie konkurencyjnej. Jednak działanie ograniczające podaż jest zawsze korzystne dla grupy uprzywilejowanej i jednocześnie niekorzystne dla tych, których wyklucza z rynku. Powoduje ono wzrost ceny za jednostkę towaru, a w konsekwencji zwiększenie łącznych dochodów netto grupy uprzywilejowanej. Straty grupy wykluczonej nie sąbrane pod uwagę przez grupę uprzywilejowaną.

<sup>20</sup> Zob. s. 721–723.

Może się zdarzyć, że korzyści, które grupa uprzywilejowana osiąga z ograniczenia konkurencji, będą znacznie większe niż korzyści wynikające z dowolnej polityki cen monopolowych, jaką można sobie wyobrazić, ale to całkiem inne zagadnienie. Istnienie takiej możliwości nie przekreśla katalaktycznych różnic między tymi dwoma sposobami działania.

Związki zawodowe dążą do uzyskania pozycji monopolisty na rynku pracy. Jednak kiedy już taką pozycję osiągną, nie narzucają cen monopolowych, lecz skupiają się na ograniczaniu podaży. Ich celem jest ograniczenie podaży pracy w danym sektorze; nie interesuje ich los tych, którzy zostaną wykluczeni. We wszystkich krajach o stosunkowo małej gęstości zaludnienia udało się im wprowadzić w tym względzie ograniczenia wobec imigrantów. W ten sposób utrzymują stosunkowo wysokie płace. Wykluczeni robotnicy zagraniczni muszą pracować u siebie, gdzie krańcowa produktywność pracy i związana z nią wysokość płac są niższe. Zanika skłonność do wyrównywania płac, która występuje w warunkach swobodnego przepływu siły roboczej między różnymi państwami. Na rynku wewnętrznym związki nie tolerują konkurencji robotników, którzy nie należą do ich organizacji, i ograniczają nabór nowych członków. Ci, którzy nie zostaną przyjęci, muszą podjąć gorzej płatną pracę lub pozostają bez pracy. Związki zawodowe nie interesują się ich losem.

Nawet jeśli związek bierze na siebie odpowiedzialność za swoich bezrobotnych członków i ze składek wnoszonych przez związkowców wypłaca im zasiłki w wysokości nie mniejszej niż zarobki zatrudnionych członków, jego działania nie można nazwać polityką cen monopolowych. Bezrobotni członkowie związku nie są bowiem jedynymi pracownikami, których zarobki maleją wskutek związkowej polityki polegającej na ustalaniu wysokości płac powyżej poziomu potencjalnych płac rynkowych. Interesy osób wykluczonych z członkostwa w związkach nie są brane pod uwagę.

#### *Matematyczne ujęcie teorii cen monopolowych*

Ekonomiści matematyczni skupiają się szczególnie na teorii cen monopolowych. Mogłoby się wydawać, że ceny monopolowe to dział katalaktyki, w którym metody matematyczne można stosować z większym powodzeniem niż w innych jej działach. Okazuje się jednak, że w badaniu tych zagadnień matematyka jest również mało pomocna.

Do badań nad cenami konkurencyjnymi matematyka może wnieść jedynie matematyczny opis różnych stanów równowagi oraz warunków panujących w gospodarce jednostajnie funkcjonującej, która jest wyłącznie konstrukcją myślową. Nie wnosi natomiast żadnej wiedzy na temat działań, które ostatecznie skutkowałyby pojawiением się tych stanów i ustaleniem się systemu gospodarki jednostajnie funkcjonującej, gdyby nie było kolejnych zmian danych.

W teorii cen monopolowych matematyka daje opis nieco bliższy temu, jak w rzeczywistości przebiega działanie. Pokazuje mianowicie, w jaki sposób monopolista mógł ustalić wysokość optymalnej ceny monopolowej, przy założeniu, że dysponował wszystkimi niezbędnymi danymi. Monopolista nie zna jednak przebiegu krzywej popytu. Wie jedynie, w jakich punktach krzywe popytu i podaży przecinały się

w przeszłości. Nie może więc skorzystać ze wzorów matematycznych, aby sprawdzić, czy istnieje cena monopolowa na zmonopolizowany przez niego artykuł, oraz – jeśli taka cena istnieje – ustalić, która spośród różnych cen monopolowych jest ceną optymalną. A zatem rozważania matematyczne i wykresy są tu tak samo nieprzydatne jak w badaniach dotyczących innych rodzajów działania. Przynajmniej jednak pokazują tok rozumowania monopolisty i w odróżnieniu od matematycznej analizy cen konkurencyjnych nie ograniczają się do opisu pomocniczej konstrukcji analizy teoretycznej, która nie odgrywa żadnej roli w rzeczywistym działaniu.

Dzisiejsi ekonomiści matematyczni wprowadzili chaos do badań nad cenami monopolowymi. Traktują w nich monopolistę nie jako sprzedawcę zmonopolizowanego towaru, lecz jako przedsiębiorcę i producenta. Tymczasem rentę monopolową trzeba wyraźnie odróżnić od zysku przedsiębiorcy. Przedsiębiorca może uzyskać rentę monopolową wyłącznie jako sprzedawcę zmonopolizowanego towaru, a nie jako przedsiębiorca. Korzystne lub niekorzystne rezultaty spadku lub wzrostu kosztów produkcji na jednostkę towaru, które towarzyszą zwiększeniu całkowitej produkcji, prowadzą do redukcji lub wzrostu całkowitego zysku monopolisty oraz mają wpływ na jego działania. W katalaktycznym ujęciu cen monopolowych nie wolno zapominać o tym, że specyficzna renta monopolowa wynika wyłącznie z monopolu na towar lub prawa wyłączności – z uwzględnieniem poprawki na strukturę popytu. Jedynie ta okoliczność umożliwia monopolistę ograniczenie podaży bez ponoszenia ryzyka, że ktoś inny mógłby mu pokrzyżować plany wskutek zwiększenia sprzedaży danego towaru. Próby określenia warunków koniecznych do powstania cen monopolowych przez odwołanie się do struktury kosztów produkcji są daremne.

Błędny jest pogląd, że w sytuacji rynkowej będącej wynikiem istnienia cen rynkowych pojedynczy producent mógłby sprzedać po cenach rynkowych większą ilość towaru niż ta, którą rzeczywiście sprzedaje. Tak może się stać jedynie wtedy, gdy spełnione są dwa warunki: producent *A* nie jest producentem krańcowym, a zwiększanie produkcji nie wymaga ponoszenia dodatkowych kosztów, których nie zrekompensuje sprzedaż dodatkowej ilości produktów. Wtedy zwiększenie produkcji przez *A* zmusza producenta krańcowego do przerwania produkcji; podaż oferowana na sprzedaż pozostaje niezmieniona.

Cena konkurencyjna – w odróżnieniu od ceny monopolowej – wynika z sytuacji, w której właściciele dóbr i usług wszystkich rzędów muszą jak najlepiej spełniać życzenia konsumentów. Na konkurencyjnym rynku nie istnieje nic takiego jak polityka cenowa sprzedawców. Nie mają oni innej możliwości niż sprzedaż jak największej ilości towaru po jak najwyższych cenach, które oferują klienci. Tymczasem monopolistę bardziej się opłaca wycofanie z rynku części jego podaży, aby uzyskać specyficzną rentę monopolową.

## 7. Reputacja firmy

Trzeba jeszcze raz podkreślić, że uczestnikami rynku są ludzie, a więc istoty, które nie mają nieograniczonej wiedzy, lecz jedynie mniej lub bardziej niepełną wiedzę o otaczającym ich świecie.

Klient musi wierzyć w solidność sprzedawcy. Nawet jeśli przedmiotem zakupu są dobra produkcyjne, kupujący – który z reguły jest specjalistą w danej dziedzinie – do pewnego stopnia musi polegać na uczciwości sprzedającego. W jeszcze większym stopniu zasada ta dotyczy rynku dóbr konsumpcyjnych. W tym wypadku sprzedawca ma zazwyczaj większą wiedzę techniczną i handlową niż klient. Zadanie handlowca nie ogranicza się do tego, żeby sprzedawać to, o co prosi klient. Często musi on także pomóc klientowi w wyborze towaru, który najlepiej zaspokoi jego potrzeby. Sprzedawca detaliczny nie tylko wydaje towar, lecz także chętnie udzieli dobrzej rady. Ludzie robią zakupy w różnych sklepach, lecz w miarę możliwości wybierają te sklepy i marki, z którymi oni sami lub ich znajomi mieli w przeszłości dobre doświadczenia.

Dobrą reputację firma wyrabia sobie dzięki przeszłym dokonaniom. Od takiej firmy oczekuje się, że w przyszłości poziom jej usług będzie równie wysoki jak dawniej. Reputacja nie jest zjawiskiem występującym wyłącznie w świecie interesów. Ma ona decydujące znaczenie przy wyborze małżonka, doborze przyjaciół, ocenie kandydatów na obieralne urzędy. Katalaktyka zajmuje się oczywiście tylko reputacją w sferze gospodarczej.

Nie ma znaczenia, czy renoma firmy opiera się na jej rzeczywistych osiągnięciach i zaletach, czy wynika jedynie z wyobrażeń i złudzeń. W sferze ludzkiego działania nie jest ważna prawda, która zapewne miałaby znaczenie dla istoty wszechwiedzącej, lecz opinie omylnych ludzi. Istnieją sytuacje, w których klienci są gotowi zapłacić wyższą cenę za produkty określonej marki, mimo że towar markowy nie różni się pod względem właściwości fizycznych i chemicznych od innego, tańszego odpowiednika. Ekspert może uznać, że jest to postępowanie nierozsądne. Nikt nie jest jednak w stanie zdobyć specjalistycznej wiedzy we wszystkich dziedzinach istotnych z punktu widzenia jego wyborów. Nie da się całkowicie uniknąć zastępowania wiedzy dotyczącej rzeczywistego stanu rzeczy zaufaniem do innych ludzi. Zwykły klient wybiera czasami dostawcę, któremu ufa, a nie artykuł lub usługę. Płaci premię tym, których uważa za godnych zaufania.

Rola reputacji na wolnym rynku nie umniejsza znaczenia konkurencji ani jej nie ogranicza. Każdy może zyskać dobrą opinię i każdy, kto cieszy się renomą, może ją utracić. Liczni reformatorzy, kierując się upodobaniem do paternalistycznego rządu, opowiadają się za tym, żeby zamiast znaków towarowych wprowadzić system odgórnego oznaczania jakości. Byłby to dobry pomysł, gdyby przedstawiciele władz i urzędnicy dysponowali wszechwiedzą i wydawali całkowicie bezstronne oceny. Jednak urzędnicy nie są wolni od ludzkich słabości, toteż realizacja takich planów oznała by jedynie zastąpienie niedoskonałych ocen poszczególnych obywateli przez równie nieprecyzyjne oceny przedstawicieli władz. Nie można człowieka uszczęśliwić na siłę, uniemożliwiając mu swobodną ocenę, którą markę papierosów lub konserw uznać za lepszą, a którą za gorszą.

Uzyskanie dobrej reputacji wymaga nie tylko uczciwości i wzorowej obsługi klientów, lecz także nakładów pieniężnych. Zanim firma zdobędzie stałych klientów, musi upływać trochę czasu, niekiedy nawet musi ponieść straty w nadzieję, że zrekompensują je przyszłe zyski.

Z punktu widzenia sprzedawcy reputacja to coś w rodzaju niezbędnego czynnika produkcji, jest więc wyceniana tak, jakby była takim czynnikiem. Nie ma znaczenia, że pieniężny ekwiwalent reputacji nie zostanie zaksięgowany ani uwzględniony w bilansie. Jeśli ktoś sprzedaje firmę, to w jej cenie zawarta jest cena reputacji, o ile można ją przekazać nabywcy.

W związku z tym do katalaktyki należy zbadanie natury tego specyficznego zjawiska, jakim jest reputacja. W tej analizie musimy wyróżnić trzy przypadki.

*Przypadek 1.* Reputacja pozwala sprzedawcy na ustalanie cen monopolowych lub niejednakowe traktowanie poszczególnych klas klientów. Sytuacja taka nie różni się od innych przypadków stosowania cen monopolowych lub dyskrymamacji cenowej.

*Przypadek 2.* Dzięki dobrej reputacji sprzedawca ma jedynie możliwość sprzedawania po cenach podobnych do cen konkurencji. Gdyby nie miał dobrej reputacji, nie mógłby w ogóle sprzedawać, lub musiałby sprzedawać po niższych cenach. Dobra reputacja jest mu również niezbędna, jak budynek firmy, utrzymywanie zapasów odpowiedniego asortymentu towarów i zatrudnienie wykwalifikowanych pracowników. Koszty związane z wyrobieniem sobie dobrej reputacji odgrywają tę samą rolę, co inne koszty prowadzenia firmy. Trzeba je pokryć – podobnie jak pozostałe wydatki – z nadwyżki przychodów nad ogólnymi kosztami.

*Przypadek 3.* Sprzedawca cieszy się tak doskonałą opinią w kręgu wiernych klientów, że może im sprzedawać towary po wyższych cenach niż konkurenci o mniejszej renomie. Ceny te nie są jednak cenami monopolowymi. Nie stanowią rezultatu rozmyślnej polityki mającej na celu ograniczenie całkowitej sprzedaży i zwiększenie w ten sposób całkowitego zysku. Może się zdarzyć, że sprzedawca nie ma żadnej możliwości sprzedania większej ilości dóbr. Tak się dzieje na przykład w przypadku lekarza, który jest zajęty do granic swoich możliwości, mimo że żąda wyższych cen niż jego mniej wzięci koledzy. Bywają też sytuacje, w których zwiększenie sprzedaży wymagałoby dodatkowych inwestycji kapitałowych, a sprzedawca nie ma takiego kapitału lub uważa, że może go wykorzystać w bardziej opłacalny sposób. Przeszkodą w rozwoju produkcji oraz zwiększeniu sprzedaży ilości towarów i usług nie jest rozmyślne działanie sprzedawcy, lecz stan rynku.

Na podstawie błędnej interpretacji tych faktów zbudowano całą mitologię na temat „konkurencji niedoskonałej” i „konkurencji monopolistycznej”, dlatego konieczne jest przeprowadzenie dokładniejszej analizy rozumowania przedsiębiorcy, który zestawia argumenty przemawiające za rozbudową swojej firmy i przeciw.

Poszerzenie zestawu produkcyjnego, a także zwiększenie produkcji z ilości uzyskiwanej przy częściowym wykorzystaniu takiego zestawu do ilości uzyskiwanej przy wykorzystaniu pełnych mocy produkcyjnych wymaga dodatkowych inwestycji kapitałowych, które mają sens jedynie wtedy, gdy nie istnieje możliwość bardziej intratnej inwestycji<sup>21</sup>. Nie ma znaczenia, czy przedsiębiorca jest na tyle bogaty, że może zainwestować własne fundusze, czy musi pożyczyć niezbędne środki. Ponadto ta część własnego kapitału przedsiębiorcy, która nie jest wyko-

<sup>21</sup> Wydatki na dodatkową reklamę również wiążą się z dodatkowymi nakładami kapitałowymi.

rzystywana w celu rozbudowy firmy, nie pozostaje „bezzynna”. Jest wykorzystywana w jakiś inny sposób w systemie gospodarczym i musi być wycofana z bieżącego zastosowania, jeśli ma posłużyć do rozbudowy danego przedsiębiorstwa<sup>22</sup>. Przedsiębiorca zdecyduje się na tę zmianę kierunku inwestycji tylko wtedy, gdy spodziewa się, że przyczyni się ona do zwiększenia jego dochodu netto. Istnieją jeszcze inne wątpliwości, które mogą zmniejszyć skłonność do rozbudowywania dobrze prosperującego przedsiębiorstwa, nawet jeśli wydaje się, że sytuacja rynkowa jest sprzyjająca. Przedsiębiorca może nie wierzyć w swoje umiejętności skutecznego zarządzania większą firmą. Może go odstraszać przykład firm, które kiedyś dobrze prosperowały, a po rozbudowie upadły.

Człowiek interesu, który dzięki doskonałej reputacji może sprzedawać swoje produkty po wyższych cenach niż mniej renomowani konkurenci, mógłby oczywiście zrezygnować ze związanych z tym korzyści i obniżyć swoje ceny do poziomu cen konkurencji. Mógłby – podobnie jak każdy sprzedawca towarów lub pracy – powstrzymać się od pełnego wykorzystania stanu rynku i sprzedawać swój produkt po cenie, przy której popyt przewyższyłby podaż. Gdyby tak postąpił, to zrobiłby prezent niektórym osobom. Obdarowałby tych, którzy mogliby kupić towar po obniżonej cenie. Inni, ci którzy byli gotowi kupić produkt po poprzedniej cenie, musieliby odejść z kwitkiem, ponieważ podaż byłaby niewystarczająca.

Ograniczenie ilości każdego artykułu wyprodukowanego i przeznaczonego do sprzedaży jest zawsze wynikiem decyzji przedsiębiorców, którzy dążą do jak największego zysku i chcą uniknąć strat. Nie sposób przyjąć, że cechą charakterystyczną cen monopolowych jest to, że przedsiębiorcy nie wyprodukowali więcej danego artykułu i nie spowodowali w ten sposób obniżenia jego ceny. Nie można też doszukiwać się jej w tym, że komplementarne czynniki produkcji pozostają niewykorzystane, mimo że ich pełniejsze wykorzystanie poskutkowałoby obniżeniem ceny tego produktu. Istotne jest jedynie to, czy ograniczenie produkcji stanowi wynik działania monopolistycznego właściciela zasobów dóbr i usług, który wycofuje część tych zasobów w celu uzyskania wyższych cen na ich pozostałą część. Cechą charakterystyczną cen monopolowych jest odmowa podporządkowania się życzeniom konsumentów przez monopolistę. Konkurencyjna cena miedzi oznacza, że końcowa cena miedzi zmierza do wysokości, przy której złoża będą eksploatowane w takim stopniu, na jaki pozwalają ceny niezbędnych niespecyficznych komplementarnych czynników produkcji. Krańcowa kopalnia nie przynosi renty. Konsumenti otrzymują tyle miedzi, ile oczekują. Ich oczekiwanie wyraża się w akceptowanych przez nich cenach miedzi i pozostałych towarów. Monopolowa cena miedzi oznacza, że złoża miedzi są wykorzystywane w mniejszym stopniu, ponieważ taka sytuacja jest korzystniejsza dla ich właścicieli. Kapitał i praca, które byłyby wykorzystywane do produkcji dodatkowych ilości miedzi – gdyby nie naruszano zwierzchnictwa konsumentów – są wykorzy-

---

<sup>22</sup> Gromadzenie gotówki, nawet jeśli przybiera rozmiary ponadprzeciętne i jest nazywane „tezauryzacją”, to rodzaj wykorzystania dostępnych funduszy. W istniejącym stanie rynku podmiot uważa, że trzymanie gotówki jest najwłaściwszym sposobem wykorzystania części jego aktywów.

stywane do produkcji innych artykułów, na które popyt jest mniejszy. Interesy właścicieli złóż miedzi biorą górę nad interesami konsumentów. Dostępne zasoby miedzi nie są wykorzystywane zgodnie z życzeniami i planami społeczeństwa.

Oczywiście zyski są również wynikiem rozbieżności między życzeniami konsumentów a działaniami przedsiębiorców. Gdyby w przeszłości wszyscy przedsiębiorcy przewidzieli perfekcyjnie obecny stan rynku, to wcale nie pojawiłyby się ani zyski, ani straty. Konkurencja między nimi dostosowałaby już w przeszłości – uwzględniony poprawkę na preferencję czasową – ceny komplementarnych czynników produkcji do obecnych cen produktów. Stwierdzenie to nie może jednak wymazać podstawowej różnicy między zyskami a rentą monopolową. Przedsiębiorca osiąga zyski, jeśli zdołał zaspokoić potrzeby konsumentów lepiej niż pozostali. Monopolista otrzymuje rentę monopolową przez obniżenie poziomu zadowolenia konsumentów.

## 8. Monopol po stronie popytu

Ceny monopolowe mogą powstać wyłącznie wskutek monopolu podaży. Monopol popytu nie prowadzi do sytuacji, która różniłaby się od warunków istniejących przy popycie niezmonopolizowanym. Monopolistyczny klient – pojedyncza osoba lub grupa współdziałających ze sobą ludzi – nie może uzyskać specyficznej renty monopolowej podobnej do tej, którą osiąga monopolistyczny sprzedawca. Jeśli ograniczy popyt, kupi towar po niższej cenie. Wtedy jednak zmniejszy się również ilość zakupionego dobra.

Rządy nie tylko ograniczają konkurencję w celu poprawienia pozycji uprzywilejowanych sprzedawców, lecz mogą ją także ograniczać, kierując się dobrem uprzywilejowanych klientów. Rządy bardzo często nakładają embargo na eksport określonych towarów. Przez wykluczenie zagranicznych klientów chcą ograniczyć cenę towaru na rynku wewnętrznym. Jednak obniżona w ten sposób cena nie jest odpowiednikiem cen monopolowych.

W powszechniej opinii monopol popytu to konkretne zjawiska związane z określaniem cen specyficznych komplementarnych czynników produkcji.

Do produkcji jednostki towaru  $m$  konieczne są różne niespecyficzne czynniki, a także dwie jednostki całkowicie specyficznych czynników  $a$  i  $b$ , po jednej każdego z nich. Ani  $a$ , ani  $b$  nie mogą być zastąpione przez jakiekolwiek inne czynniki; z kolei  $a$  jest bezużyteczne, jeśli nie połączy się go z  $b$ , i na odwrót. Dostępna podaż  $a$  znacznie przewyższa dostępną podaż  $b$ . Z tego powodu właściciele  $a$  nie mogą uzyskać żadnej ceny za  $a$ . Popyt na  $a$  jest zawsze niższy od podaży  $a$ ;  $a$  nie jest dobrem ekonomicznym. Jeśli  $a$  jest minerałem, którego wydobycie wymaga wykorzystania kapitału i pracy, posiadanie złóż tego minerału nie przynosi żadnych dochodów z tytułu opłat za prawo eksploatacji górniczej. Właściciel  $a$  nie otrzymuje renty związanej z posiadaniem złóż surowców.

Jeśli jednak właściciele  $a$  utworzą kartel, będą mogli odwrócić sytuację. Ograniczą podaż  $a$  do takiego poziomu, przy którym podaż  $b$  będzie od niej większa. Teraz  $a$  stanie się dobrem ekonomicznym, za które trzeba będzie płacić, a cena  $b$

spadnie do zera. Jeśli w tej sytuacji właścicielce  $a$  i  $b$  również utworzą kartel, to między dwiema grupami monopolistycznymi rozpoczęcie się wojna cenowa. Katalaktyka nie potrafi przewidzieć jej wyniku. Jak już podkreślaliśmy, proces kształtowania się cen nie prowadzi do jednoznacznie określonego rezultatu w sytuacjach, w których więcej niż jeden z niezbędnych czynników produkcji ma charakter całkowicie specyficzny.

Bez znaczenia jest to, czy w danej sytuacji rynku połączone czynniki  $a$  i  $b$  mogą być sprzedawane po cenach monopolowych. Bez różnicy jest również to, czy cena za grunt, na którym znajdują się jednostki  $a$  i  $b$  jest ceną monopolową, czy konkurencyjną.

Jak widać, to, co uważa się niekiedy za monopol popytu, okazuje się monopoliem podaży utworzonym w szczególnych warunkach. Sprzedawcy  $a$  i  $b$  chcą sprzedawać po cenach monopolowych bez względu na to, czy cena  $m$  może stać się ceną monopolową. Dla nich istotne jest jedynie to, żeby zatrzymać jak największą część łącznej ceny, którą klienci są gotowi zapłacić za  $a$  i  $b$  razem. Taki przypadek nie wykazuje żadnych cech, które pozwalałyby nazwać go *monopolem popytu*. Użycie takiej nazwy staje się zrozumiałe, gdy weźmie się pod uwagę przypadkowe zjawiska charakterystyczne dla współzawodnictwa między dwiema grupami, o których była mowa. Jeżeli właściciele  $a$  (lub  $b$ ) są jednocześnie przedsiębiorcami zajmującymi się produkcją  $m$ , to ich kartel nabiera z pozoru cech monopolu popytu. Ta unia personalna łącząca dwie odrębne funkcje katalaktyczne nie zmienia istoty problemu. Zasadniczym elementem jest umowa między dwiema grupami monopolistycznych sprzedawców.

Nasz przykład – *mutatis mutandis* – stanowi również ilustrację przypadku, w którym  $a$  i  $b$  mogą być wykorzystywane do innych celów niż produkcja  $m$ , o ile te inne zastosowania przynoszą mniejszy dochód.

## 9. Wpływ cen monopolowych na konsumpcję

Reakcje pojedynczego konsumenta na ceny monopolowe mogą być różne.

1. Pomimo wzrostu cen konsument nie ogranicza swoich zakupów zmonopolizowanego artykułu. Woli ograniczyć zakupy innych dóbr. (Gdyby wszyscy konsumenci zareagowali w ten sposób, to cena konkurencyjna osiągnęłaby już poziom ceny monopolowej).

2. Konsument ogranicza zakupy zmonopolizowanego artykułu o tyle, żeby wydawać na niego nie więcej, niż wydawałby na zakup jego większej ilości, gdyby obowiązywała cena konkurencyjna. (Gdyby wszyscy zareagowali w ten sposób, sprzedawca nie osiągnąłby większych zysków przy cenie monopolowej niż przy cenie konkurencyjnej; nic by nie uzyskał przez odejście od ceny konkurencyjnej).

3. Konsument tak ogranicza zakupy zmonopolizowanego towaru, żeby wydawać na niego mniej, niż wydawałby, gdyby płacił cenę konkurencyjną; za zaszczydzone w ten sposób pieniądze kupuje dobra, których w innej sytuacji by nie kupił. (Gdyby wszyscy zareagowali w ten sposób, sprzedawca pogorszyłby

swoją sytuację przez podwyższenie ceny do poziomu przekraczającego cenę konkurencyjną; nie mogłaby się pojawić cena monopolowa. W takiej sytuacji tylko jakiś dobroszyńca, który chciałby odwieść bliźnich od konsumpcji szkodliwych używek, podniósłby cenę danego artykułu powyżej poziomu ceny konkurencyjnej).

4. Konsument wydaje na zmonopolizowany towar więcej niż wydawałby, gdyby jego cena była konkurencyjna, i kupuje go mniej.

Bez względu na to, jak konsument zareaguje na pojawienie się ceny monopolowej, jego satysfakcja maleje. W warunkach cen monopolowych jest gorzej obsługiwany niż w warunkach cen konkurencyjnych. Renta monopolowa sprzedawcy powstaje kosztem monopolowych strat klienta. Nawet jeśli niektórzy konsumenti (jak w przypadku 3) nabywają dobra, których nie kupiliby, gdyby nie pojawiła się cena monopolowa, ich satysfakcja jest mniejsza niż ta, którą mieliby przy innym stanie cen. Kapitał i praca, które zostaną wycofane z produkcji zmniejszającej się wskutek monopolistycznego ograniczenia podaży jednego z komplementarnych czynników niezbędnych do wytworzenia określonych towarów, będą wykorzystywane do produkcji innych artykułów, których w innej sytuacji by nie wytwarzano. Konsumenti przypisują jednak tym artykułom mniejszą wartość.

Istnieje wyjątek od ogólnej zasady, że ceny monopolowe przynoszą korzyści sprzedawcy i szkody klientowi oraz łamią regułę nadzędności interesów konsumenta. Jeżeli na konkurencyjnym rynku jeden z komplementarnych czynników, a mianowicie  $f$ , potrzebny do produkcji dobra konsumpcyjnego  $g$ , nie osiąga żadnej ceny, mimo że wytworzenie  $f$  wymaga różnych wydatków, a konsumenti są gotowi zapłacić za dobro konsumpcyjne  $g$  cenę, przy której jego produkcja byłaby na konkurencyjnym rynku opłacalna, ustalenie ceny monopolowej za  $f$  staje się koniecznym warunkiem produkcji  $g$ . Właśnie to spostrzeżenie przytacza się jako argument za prawem patentowym i autorskim. Gdyby wynalazcy i autorzy nie mogli zarabiać na wynalazkach i pisaniu, nie mieliby motywacji, by poświęcać czas tym zajęciom i pokrywać związane z nimi koszty. Społeczeństwo nie odniosłoby żadnych korzyści z tego, że nie istniałby cena monopolowa czynnika  $f$ . Przeciwnie, nie doznałoby satysfakcji, którą mogłoby mu dać nabycie towaru  $g^{23}$ .

Wielu ludzi niepokoi nierozważna eksploatacja nieodnawialnych złóż mineralów i ropy naftowej. Słyszy się opinie, że współczesny człowiek marnotrawi ograniczone zasoby, nie zważając na przyszłe pokolenia. Przejadamy dziedzictwo nasze i naszych potomków. Te oskarżenia są na ogół pozbawione sensu. Nie wiemy, czy przyszłe pokolenia nadal będą korzystały z tych samych surowców, które dziś są nam niezbędne. Istotnie, złoża ropy naftowej, a nawet węgla wyczerpują się coraz szybciej. Istnieje jednak duże prawdopodobieństwo, że za 100 lub 500 lat ludzie będą stosowali inne metody pozyskiwania ciepła i energii niż obecnie. Nie wiadomo, czy korzystając z tych zasobów w sposób oszczędniejszy, nie narzucilibyśmy sobie ograniczeń, z których ludzie żyjący w XXI lub XXIV wieku nie mieliby żadnego pożytku. Nie ma sensu zaspokajanie potrzeb przyszłych czasów, kiedy ludzie będą dysponowali technicznymi możliwościami, o jakich nam się nie śniło.

<sup>23</sup> Zob. s. 438.

Jeśli ci sami ludzie, którzy ubolewają nad wyczerpywaniem się zasobów naturalnych, równie głośno piętnują monopolistyczne ograniczenia ich dzisiejszej eksploatacji, to wykazują się niekonsekwencją. Ceny monopolowe rtęci z pewnością skutkują spowolnieniem jej zużycia. Z punktu widzenia tych, których tak niepokoi perspektywa niedoboru rtęci w przyszłości, jest to skutek zdecydowanie pożądany.

Jeśli ekonomia obnaża takie niekonsekwencje, to nie po to, żeby „usprawiedliwić” ceny monopolowe ropy naftowej, minerałów i kruszczów. Zadaniem ekonomii nie jest ani usprawiedliwianie, ani potępianie czegokolwiek. Jej celem jest jedynie badanie efektów wszystkich rodzajów ludzkiego działania. Nie wkracza ona tam, gdzie zwolennicy i wrogowie cen monopolowych bronią swoich racji.

Obydwie strony tego zażartego sporu odwołują się do fałszywych argumentów. Przeciwnicy monopolii popełniają błąd, przypisując každemu monopolowi zdolność do pogarszania sytuacji klientów przez ograniczanie podaży i naruczanie cen monopolowych. Równie nieuzasadniony jest pogląd, że w gospodarce rynkowej, której rząd nie zakłoca i nie sabotuje swoimi interwencjami, istnieje powszechna skłonność do tworzenia monopolii. Mówienie o *monopolistycznym kapitalizmie* zamiast o *monopolistycznym interwencjonizmie* oraz o *prywatnych kartelach* zamiast o *kartelach tworzonych przez rząd* jest groteskowym zniekształceniem prawdziwego stanu rzeczy. Gdyby rząd nie przyczyniał się do powstawania cen monopolowych, to problem ten dotyczyłby jedynie części minerałów, które można wydobywać w niewielu miejscowościach na ziemi, oraz monopolii ograniczonej przestrzeni<sup>24</sup>.

Zwolennicy monopolii popełniają błąd, gdy głoszą, że oszczędności wynikające ze skali produkcji są możliwe dzięki kartelom. Uważają oni, że monopolistyczna koncentracja produkcji z reguły obniża koszty produkcji, przyczyniając się do zwiększenia ilości kapitału i pracy, które można wykorzystać do dodatkowej produkcji. Nie potrzeba jednak karteli, żeby wyeliminować fabryki produkujące po wyższych kosztach. Dzięki wolnorynkowej konkurencji można osiągnąć ten efekt bez wprowadzania monopolii i cen monopolowych. Przeciwnie, częstym celem kartelizacji wspieranej przez rząd jest utrzymanie fabryk i gospodarstw rolnych, które wolny rynek zmusiłby do zaprzestania działalności właśnie ze względu na zbyt wysokie koszty produkcji. Wolny rynek wyeliminowałby na przykład nieopłacalne gospodarstwa rolne i pozwolił przetrwać jedynie tym gospodarstwom, których produkcja jest opłacalna przy panujących cenach rynkowych. Nowy Ład wprowadził jednak inne rozwiązanie. Zmusił wszystkich rolników do proporcjonalnego ograniczenia produkcji. Za pomocą monopolistycznej polityki podniósł ceny produktów rolnych do takiego poziomu, że produkcja na ziemiach submarginalnych stała się znów opłacalna.

Równie błędne są wnioski, które wyciągają się z nieuzasadnionego utożsamienia oszczędności wynikających ze standaryzacji produktu oraz monopolu. Gdyby ludzie potrzebowali wyłącznie standardowej odmiany określonego produktu, to produkcję niektórych artykułów można by zorganizować w sposób oszczędniejszy, obniżając w ten sposób koszty. W takim razie standaryzacja i związana

---

<sup>24</sup> Zob. s. 313.

z nią redukcja kosztów pojawiłyby się również wtedy, gdyby monopol nie istniał. Jeśli natomiast ktoś *zmusza* konsumentów do tego, żeby zadowolili się jednym standardowym wariantem produktu, to bynajmniej nie zwiększa ich satysfakcji, przeciwnie – przyczynia się do jej zmniejszenia. Dyktatorowi może się wydawać, że konsumenti postępują nierośadnie. Dlaczego miałyby im tak zależeć na tym, żeby każdy ubierał się inaczej? Dyktator może mieć rację z punktu widzenia jego własnych sądów wartościujących. Problem polega na tym, że ocena wartości jest sprawą subiektywną, indywidualną i arbitralną. Demokracja rynku polega na tym, że ludzie sami dokonują wyborów i że żaden dyktator nie może ich zmusić do postępowania zgodnie z jego sądami wartościującymi.

## 10. Dyskryminacja cenowa stosowana przez sprzedawcę

Zarówno ceny konkurencyjne, jak i monopolowe są takie same dla wszystkich klientów. Na rynku panuje stała skłonność do eliminowania wszelkich różnic cenowych dotyczących tego samego towaru lub usługi. Mimo że wartościowania klientów i poziom popytu zgłaszanego przez nich na rynku są różne u różnych osób, wszyscy płacą takie same ceny. Bogacz nie płaci za chleb więcej niż ktoś mniej zamożny, choć zapłaciłby wyższą cenę, gdyby nie mógł go kupić taniej. Zapalony meloman, który raczej ograniczyłby wydatki na żywność, niż zrezygnował z wysłuchania symfonii Beethovena w filharmonii, płaci za bilet do filharmonii tyle samo, co ktoś, kto traktuje muzykę jako rozrywkę i nie poszedłby na koncert, gdyby musiał przez to zrezygnować z innych przyjemności. Różnica między ceną, którą dana osoba musi zapłacić za dobrotę, a najwyższą kwotą, którą byłaby ona gotowa za nie zapłacić, nazywana jest niekiedy nadwyżką konsumenta<sup>25</sup>.

Na rynku mogą jednak powstać warunki, które pozwolą sprzedawcy na niejednakowe traktowanie różnych klientów. Poszczególnym nabywcówcom może sprzedawać on towar lub usługę po różnych cenach. Może nawet tak podwyższyć cenę, że klient zostanie w ogóle pozbawiony całej nadwyżki konsumenta. Dyskryminacja cenowa jest korzystna dla sprzedawcy, o ile są jednocześnie spełnione dwa warunki.

Po pierwsze, kupujący po niższej cenie nie mają możliwości odsprzedania towaru lub usługi tym, którym dyskryminujący sprzedawca dostarcza to samo dobro wyłącznie po wyższej cenie. Jeśli nie udaremni się tej możliwości, to zamiar pierwotnego sprzedawcy nie powiedzie się. Po drugie, reakcja ludzi nie może prowadzić do tego, żeby łączne dochody netto sprzedawcy były niższe, kiedy stosuje dyskryminację, niż dochody, które uzyskiwałby w sytuacji jednolitych cen. Drugi warunek jest spełniony zawsze wtedy, gdy sprzedawcy opłaca się zastąpić ceny konkurencyjne cenami monopolowymi. Pojawia on się także w relacjach rynkowych, które nie przynoszą renty monopolowej. Dyskryminacja cenowa nie zmusza sprzedawcy do ograniczenia ilości sprzedawanego dobra. Nie traci on całko-

<sup>25</sup> Zob. Alfred Marshall, *Zasady ekonomii*, tłum. Czesław Znamierowski, Warszawa 1925, s. 120–123 [w oryg. *consumer's surplus*; tłumacz dzieła Marshalla używa określenia „zysk konsumenta”].

wicie swoich klientów; musi tylko pamiętać, że niektórzy klienci mogą ograniczyć wielkość swoich zakupów. Z reguły może on sprzedawać nadwyżkę swoich zasobów tym ludziom, którzy wcale by nie kupili jego towaru lub kupiliby go mniej.

Wynika stąd, że struktura kosztów produkcji nie ma wpływu na decyzje dyskryminującego sprzedawcy. Koszty produkcji nie ulegają zmianie, ponieważ całkowita ilość wyprodukowanego i sprzedanego towaru nie ulega zmianie.

Najczęstszym przypadkiem dyskryminacji cenowej jest dyskryminacja stosowana przez lekarzy. Założymy, że lekarz, który może wykonać 80 zabiegów tygodniowo i za każdy z nich bierze 3 dolary, będzie miał całkowicie wypełniony czas, jeśli przyjmie 30 pacjentów, zarabiając 240 dolarów tygodniowo. Gdyby od 10 najbogatszych pacjentów, którzy łącznie potrzebowaliby 50 zabiegów, zażądał za zabieg po 4 dolary (a nie po 3 dolary), pacjenci zdecydowaliby się na 40 zabiegów. Pozostałe 10 zabiegów lekarz sprzedałby po 2 dolary tym pacjentom, których nie było stać na wykupienie ich po 3 dolary. Jego tygodniowe zarobki wzrosłyby do 270 dolarów.

Jeżeli sprzedawca stosuje dyskryminację cenową jedynie wtedy, gdy zapewnia mu to większe zyski niż sprzedaż po jednakowej cenie, z pewnością zajdą zmiany w [strukturze] konsumpcji i alokacji czynników produkcji do różnych zastosowań. W wyniku dyskryminacji zawsze wzrastają łączne wydatki na zakup danego dobra. Aby móc pokryć te dodatkowe koszty, klienci muszą ograniczyć zakupy innych dóbr. Jest niezwykle mało prawdopodobne, że ci, którzy zyskają na dyskryminacji cenowej, wydadzą zaoszczędzone sumy na zakup tych samych dóbr, których reszta konsumentów nie kupi już w tych samych ilościach, co dotychczas. Nieuchronnie pojawią się więc zmiany w danych rynkowych i w produkcji.

W omówionym przykładzie poszkodowanych jest 10 najbogatszych pacjentów. Muszą zapłacić 4 dolary za usługę, za którą wcześniej płacili 3 dolary. Na tej dyskryminacji zyskuje nie tylko lekarz, lecz także pacjenci, którym oferuje on tę usługę po 2 dolary. Wprawdzie muszą oni zrezygnować z zaspokojenia innych potrzeb, żeby zapłacić lekarzowi, ale zaspokojenie tych potrzeb ma dla nich mniejszą wartość niż korzyść z tych zabiegów medycznych. Poziom satysfakcji tych konsumentów wzrasta.

Żeby w pełni zrozumieć, na czym polega dyskryminacja cenowa, należy pamiętać, że w warunkach podziału pracy konkurencja między tymi, którzy chcą nabyć ten sam produkt, nie musi prowadzić do osłabienia pozycji pojedynczego konkurującego klienta. Interesy konkurentów są przeciwnie jedynie w odniesieniu do komplementarnych czynników produkcji dostępnych w przyrodzie. Korzyści wynikające z podziału pracy rekompensują z nadwyżką ten nieusuwalny naturalny antagonizm. W tym stopniu, w jakim przeciętne koszty wytwarzania mogą być obniżone dzięki oszczędnościom związanym ze skalą produkcji, konkurencja między tymi, którzy chcą nabyć ten sam towar, prowadzi do poprawy sytuacji pojedynczego konkurenta. To, że chętnych do nabycia towaru *c* jest bardzo wielu, a nie kilku, umożliwia wytworzenie pożądanego produktu metodą oszczędną. Dzięki temu nawet niezamożnych stać na jego kupno. Z tych samych powodów korzystna może się okazać dyskryminacja cenowa, gdyż umożliwia ona zaspokojenie potrzeby, która w innym wypadku nie zostałaby zaspokojona.

W pewnym mieście mieszka  $p$  melomanów, którzy są gotowi wydać 2 dolary na recital wirtuosa. Na zorganizowanie koncertu potrzeba jednak więcej niż  $2p$  dolarów, więc koncert nie może się odbyć. Gdyby możliwa była dyskryminacja cenowa dotycząca biletów na ten recital i gdyby  $n$  spośród  $p$  melomanów zechciało wydać 4 dolary na ich zakup, to koncert mógłby się odbyć, o ile suma  $2(n + p)$  byłaby wystarczająca. W takiej sytuacji  $n$  osób wydałoby po 4 dolary, a  $(p - n)$  osób wydałoby po 2 dolary za wstęp. Owi melomani zrezygnowaliby tym samym z zaspokojenia najmniej pilnej potrzeby, którą zaspokoiliby, gdyby wyżej od niej nie cenili możliwości wysłuchania recitalu. Wszyscy siedzący na widowni czują się lepiej, niż czuliby się w sytuacji, w której brak dyskryminacji cenowej uniemożliiłby zorganizowanie koncertu. W interesie organizatorów jest zwiększenie liczby widzów do poziomu, po którego przekroczeniu wpuszczenie kolejnych widzów wiązałoby się z kosztami wyższymi niż koszt, jaki gotowi są ponieść owi widzowie.

Sytuacja byłaby inna, gdyby można było zorganizować recital nawet przy cenie 2 dolarów za bilet. Wtedy dyskryminacja cenowa zmniejszyłaby satysfakcję tych, którzy musieliby zapłacić po 4 dolary.

Najczęściej zróżnicowanie cen biletów wstępu na imprezy artystyczne oraz biletów kolejowych nie wynika ze stosowania dyskryminacji cenowej w kataltycznym znaczeniu tego terminu. Osoba, która płaci wyższą cenę, otrzymuje coś, co jest wyżej cenione niż to, co otrzymuje ktoś, kto płaci mniej. Ma wygodniejsze miejsce, lepsze warunki podróżowania itd. Z prawdziwą dyskryminacją cenową mamy do czynienia w przypadku lekarzy. Chociaż poświęcają tyle samo uwagi wszystkim pacjentom, od bogatszych pobierają wyższe opłaty niż od mniej zamożnych. Podobna dyskryminacja występuje w wypadku kolej żądających wyższych opłat za przewóz towarów, które dzięki transportowi zyskują więcej na wartości, niż za pozostałe ładunki, mimo że w obydwu wypadkach koszty ponoszone przez kolej są takie same. Jest oczywiste, że zarówno lekarz, jak kolej mogą stosować dyskryminację wyłącznie w granicach wyznaczonych przez to, jakie możliwości korzystniejszego rozwiązania swoich problemów mają do dyspozycji pacjent i nadawca przesyłki. Ograniczenie to odnosi się do jednego z dwóch warunków, które muszą być spełnione, by pojawiła się dyskryminacja cenowa.

Bezcelowe byłoby omawianie sytuacji, w której wszyscy sprzedawcy mogliby stosować dyskryminację cenową w odniesieniu do wszystkich towarów i usług. Ważniejsze wydaje się, by zwrócić uwagę, że w gospodarce rynkowej, która nie jest sabotowana przez interwencje rządu, warunki umożliwiające stosowanie dyskryminacji cenowej pojawiają się tak rzadko, iż zjawisko to można uznać za wyjątkowe.

## 11. Dyskryminacja cenowa stosowana przez nabywcę

Monopolistyczny nabywca nie może uzyskać korzyści z cen monopolowych i renty monopolowej. Inaczej jest w wypadku dyskryminacji cenowej. Aby na wolnym rynku mogło dojść do dyskryminacji cenowej przez monopolistycznego klienta, musi być spełniony tylko jeden warunek: sprzedawcy muszą wykazać się skrajną niewiedzą na temat stanu rynku. Jest mało prawdopodobne, by taka

niewiedza utrzymywała się przez dłuższy czas, toteż dyskryminacja cenowa jest możliwa wyłącznie wtedy, gdy interweniuje rząd.

Rząd Szwajcarii wprowadził państwoowy monopol na handel zbożem. Od dostawców zagranicznych kupuje ziarno po cenach obowiązujących na rynku międzynarodowym, a od rolników krajowych po wyższych cenach. Przy zakupach na rynku wewnętrznym płaci wyższe ceny rolnikom, którzy uprawiają kamienistą glebę górską i produkują po wyższych kosztach, a niższe – choć nadal wyższe od cen światowych – rolnikom uprawiającym ziemię na żyźniejszych obszarach.

## 12. Związki cenowe

Jeżeli w wyniku określonego procesu produkcji otrzymuje się jednocześnie produkty  $p$  i  $q$ , to decyzje i działania przedsiębiorcy zależą od oszacowania sumy przewidywanych cen  $p$  i  $q$ . Ceny  $p$  i  $q$  są ze sobą ściśle związane, ponieważ zmiany w popycie na  $p$  (lub  $q$ ) wywołują zmiany w podaży  $q$  (lub  $p$ ). Wzajemną relację cen  $p$  i  $q$  można nazwać związkiem produkcji. Przedsiębiorca nazywa  $p$  (lub  $q$ ) produktem ubocznym produktu  $q$  (lub  $p$ ).

Dotworzenia dobra konsumpcyjnego z niezbędnymi są czynniki  $p$  i  $q$ , do tworzenia  $p$  – czynniki  $a$  i  $b$ , a do tworzenia  $q$  – czynniki  $c$  i  $d$ . Zmiany w podaży  $p$  (lub  $q$ ) wywołują zmiany w popycie na  $q$  (lub  $p$ ). Nie jest istotne, czy proces produkcji z przy zastosowaniu czynników  $p$  i  $q$  odbywa się w tych samych przedsiębiorstwach, które wytwarzają  $p$  z  $a$  i  $b$  oraz  $q$  z  $c$  i  $d$ , czy w przedsiębiorstwach finansowo niezależnych od siebie, czy też  $p$  i  $q$  są wytwarzane przez samych konsumentów we wstępnej fazie ich konsumpcji. Ceny  $p$  i  $q$  są ze sobą szczególnie powiązane, gdyż  $p$  jest bezużyteczne lub ma mniejszą użyteczność, jeśli nie współwystępuje z  $q$  i vice versa. Wzajemną relację między cenami  $p$  i  $q$  można nazwać związkiem konsumpcji.

Jeżeli towarem  $b$  można zastąpić – choćby częściowo – towar  $a$ , to zmiana ceny jednego z nich będzie miała wpływ na cenę drugiego. Wzajemną relację cen towarów  $a$  i  $b$  można nazwać związkiem substytucji.

Związek produkcji, związek konsumpcji i związek substytucji to określone związki między cenami ograniczonej liczby towarów. Od tych związków należy odróżnić ogólne współzależności między cenami wszystkich dóbr i usług. Owe ogólne współzależności są wynikiem tego, że do zaspokojenia każdej potrzeby jest niezbędny – oprócz różnych bardziej lub mniej specyficznych czynników – jeden rzadki czynnik, który mimo różnic jakościowych pod względem zdolności produkcyjnej może być, w ściśle określonych granicach<sup>26</sup>, nazywany czynnikiem niespecyficznym, czyli pracą.

W hipotetycznym świecie, w którym wszystkie czynniki produkcji są całkowicie specyficzne, ludzkie działanie rozgrywało się w wielu niezależnych od siebie sferach związanych z zaspokojeniem potrzeb. W świecie rzeczywistym te różne sfery są ze sobą powiązane wskutek tego, że istnieje olbrzymia ilość czynników niespecyficznych, które można wykorzystać do różnych celów i które

<sup>26</sup> Zob. s. 114–115.

częściowo mogą zastępować się nawzajem. To, że *jeden* czynnik, praca, jest niezbędnym w każdym rodzaju produkcji i że jednocześnie, w określonych granicach, jest to czynnik niespecyficzny, decyduje o ogólnym powiązaniu wszystkich działań człowieka. Z tego względu proces wyceny jest zintegrowany w jedną całość, w której wszystkie elementy wzajemnie na siebie oddziałują, co czyni z rynku splot wzajemnie powiązanych ze sobą zjawisk.

Byłoby absurdem traktować każdą cenę tak, jakby była izolowanym, niezależnym obiektem. Cena wyraża miejsce, które działający ludzie przypisują danej rzeczy w aktualnym stanie ich dążeń zmierzających do wyeliminowania dyskomfortu. Cena nie wskazuje na związek z jakimś niezmiennym czynnikiem, lecz na chwilowe umiejscowienie w zbiorze podlegającym ciągłym zmianom. W owym zbiorze rzeczy, które działający ludzie uznają za wartościowe na podstawie swoich sądów wartościujących, pozycja, jaką zajmuje każdy element, zależy od usytuowania wszystkich pozostałych elementów. To, co nazywamy ceną, jest zawsze stosunkiem wewnętrz zintegrowanego systemu będącego skomplikowanym tworem relacji międzyludzkich.

### 13. Ceny i dochód

Cena rynkowa to realne zjawisko historyczne, stosunek między określonymi ilościami dwóch określonych dóbr wymienionych przez dwie osoby w określonym miejscu i czasie. Cena odnosi się do specyficznych warunków konkretnego aktu wymiany. W ostatecznym rachunku zależy ona od sądów wartościujących uczestników wymiany. Nie jest ustalana na podstawie ogólnej struktury cen lub struktury cen określonej klasy towarów lub usług. To, co nazywa się strukturą cen, jest abstrakcyjnym pojęciem wyprowadzonym z wielu konkretnych cen jednostkowych. Rynek nie wytwarza cen ziemi lub samochodów w ogóle ani wysokości płac w ogóle, lecz ceny określonego gruntu, konkretnego samochodu oraz wynagrodzenie za wykonanie określonej pracy. Dla procesu kształtowania się cen nie jest istotne, do jakiej klasy należy zaliczyć wymieniane dobra. Choć pod wieloma względami mogą się one różnić między sobą, w samym akcie wymiany są jedynie towarami, to znaczy rzeczami cenionymi ze względu na to, że mogą przyczynić się do usunięcia odczuwanego dyskomfortu.

Rynek nie tworzy i nie określa wysokości dochodów. Nie jest procesem kształtowania się dochodów. Jeśli właściciel gruntu i robotnik gospodarują oszczędnie swoimi fizycznymi zasobami, to zarówno ziemia, jak i człowiek będą się odradzać i zachowają zdolność świadczenia usług – ziemia rolna i grunt miejski właściwie przez nieograniczenie długi czas, a człowiek przez wiele lat. O ile sytuacja rynkowa nie pogorszy się w aspektach istotnych dla tych czynników, to w przyszłości również będzie można uzyskać cenę za ich produktywne zatrudnienie. Ziemię i siłę roboczą można uznać za źródła dochodu, jeżeli właśnie tak się je traktuje, to znaczy jeśli ich zdolności produkcyjne przedwcześnie nie wyczerpie się przez nierozważną eksploatację. Czynniki produkcji mają charakter niemal trwałych źródeł dochodu właśnie dzięki ich oszczędнемu użytkowaniu, a nie dzięki ich

naturalnym, fizycznym właściwościom. W przyrodzie nie istnieje nic takiego jak strumień dochodu. Dochód jest kategorią działania; stanowi rezultat staranego gospodarowania rzadkimi czynnikami. Jest to jeszcze lepiej widoczne w odniesieniu do dóbr kapitałowych. Wyprodukowane środki produkcji nie są wieczne. Wprawdzie niektóre z nich mogą służyć przez wiele lat, ale ostatecznie wszystkie ulegną zużyciu, choćby z powodu upływu czasu. Stają się trwałymi źródłami dochodu jedynie wtedy, gdy właściciele tak je traktują. Kapitał może być zachowany jako źródło dochodu, o ile konsumpcja jego produktów, w niezmienionych warunkach rynkowych, jest ograniczona w sposób, który pozwala na wymianę jego zniszczonych części.

Zmiany danych rynkowych mogą przekreślić możliwość zachowania dotychczasowych źródeł dochodu. Wyposażenie zakładu przemysłowego stanie się niepotrzebne, jeśli zmieni się popyt lub pojawi lepszy sprzęt. Pola uprawne staną się bezużyteczne, kiedy pojawi się możliwość zagospodarowania odpowiednio dużych obszarów jeszcze życznej ziemi. Wiedza i umiejętności niezbędne do wykonywania określonych rodzajów pracy stracą znaczenie jako źródło dochodu, gdy nowe mody lub nowe metody produkcji ograniczą możliwości ich wykorzystania. Skuteczność środków, które mają zagwarantować dostatek w niepewnej przyszłości, zależy od tego, czy ich dobór opiera się na trafnych przewidywaniach. Nie sposób uchronić źródeł dochodu od zmian, których nie da się trafnie przewidzieć.

Proces kształtuowania cen nie jest też rodzajem dystrybucji. Jak już zauważaliśmy, w gospodarce rynkowej nie istnieje nic, co odpowiadałoby pojęciu dystrybucji.

## 14. Ceny i produkcja

Proces kształtowania się cen na nieskrępowanym rynku kieruje produkcję do tych obszarów, w których służy ona najlepiej potrzebom konsumentów uwiadczniającym się na rynku. Jedynie w wypadku cen monopolowych monopoliści mogą do pewnego stopnia zmieniać kierunek rozwoju produkcji, inwestując raz w jedną branżę, raz w inną, w zależności od tego, co uznają za korzystniejsze dla siebie.

Ceny wskazują, których czynników produkcji użyć, a których nie wykorzystywać. Specyficzne czynniki produkcji zatrudnia się jedynie wtedy, kiedy nie ma korzystniejszego sposobu zatrudnienia komplementarnych niespecyficznych czynników. Zdolności produkcyjne niektórych procesów technologicznych, gruntów i niezamiennych dóbr kapitałowych pozostają niewykorzystane, ponieważ ich zatrudnienie oznaczałoby marnotrawstwo najrzadszego ze wszystkich czynników: pracy. W świecie, który znamy, na wolnym rynku pracy nie może w długim okresie brakować możliwości zatrudnienia, podczas gdy naturalne jest występowanie niewykorzystanej mocy produkcyjnej ziemi oraz niezamiennej wyposażenia przemysłowego.

Użalanie się na to, że nie wykorzystuje się mocy produkcyjnych, nie ma sensu. Niewykorzystywanie wyposażenia przestarzałego technicznie jest oznaką postę-

pu materialnego. Za istne dobrodziejstwo należałoby uznać taką sytuację, jak na przykład zaprzestanie działania zakładów zbrojeniowych w następstwie długotrwałego pokoju lub zamknięcie sanatoriów dla ludzi dotkniętych gruźlicą dzięki znalezieniu skutecznych sposobów jej zapobiegania. Można by raczej ubolewać nad tym, że w przeszłości nie wykazano się gospodarnością, co doprowadziło do nietrafnego zainwestowania dóbr kapitałowych. Jednak ludzie nie są nieomylni. Pewna ilość nietrafnych inwestycji jest nieunikniona. Można jedynie wystrzegać się rozwiązań, które – jak na przykład ekspansja kredytowa – sztucznie zwiększą liczbę chybionych inwestycji.

Współczesna technika umożliwia uprawę pomarańczy i winogron w cieplarniach w strefie arktycznej i subarktycznej. Można by nazwać takie przedsięwzięcie szaleństwem. Tymczasem nie różniłoby się ono zasadniczo od uprawiania zbóż na skalistej glebie górskich dolin, mimo że w innych rejonach żyzna ziemia leży odlogiem. A temu celowi mają służyć cła i inne protekcyjne zabiegi. Różnica między uprawą pomarańczy za kołem podbiegunowym a uprawą zbóż na skałach jest jedynie różnicą stopnia.

Mieszkańcy szwajcarskiej Jury wolą wytwarzanie zegarków, niż uprawiać zboża. Produkcja zegarków jest dla nich najtańszym sposobem zaopatrzenia się w zboże. Tymczasem dla kanadyjskiego rolnika uprawa zbóż to najtańszy sposób nabywania zegarków. To, że mieszkańcy Jury nie uprawiają zbóż, a Kanadyjczycy nie produkują zegarków, nie jest bardziej zaskakujące niż to, że krawcy nie wytwarzają na swoje potrzeby butów, a szewcy ubrań.

## 15. Mrzonka cen nierynkowych

Ceny są zjawiskiem rynkowym. Powstają w wyniku procesu rynkowego i stanowią rdzeń gospodarki rynkowej. Nie istnieje nic takiego jak ceny poza rynkiem. Cen nie można skonstruować syntetycznie. Są one wypadkową określonej konstelacji danych rynkowych, działań i reakcji uczestników społeczeństwa rynkowego. Rozważania na temat tego, jakie byłyby ceny, gdyby zmieniły się niektóre ich wyznaczniki, jest zajęciem jałowym. Takie fantastyczne spekulacje mają tyle samo sensu, co dziwaczne domysły dotyczące tego, jak potoczyłaby się historia, gdyby Napoleon zginął w bitwie pod Arcole lub Lincoln rozkazał majorowi Andersonowi wycofać się z fortu Sumter.

Równie czczym zajęciem jest zastanawianie się, jakie powinny być ceny. Ludzie są zadowoleni, jeśli spadają ceny rzeczy, które chcą kupić, a rosną ceny rzeczy, które chcą sprzedać. Gdy ktoś wyraża takie zadowolenie z tego powodu i przyznaje, że jego punkt widzenia jest subiektywny, to postępuje uczciwie. Powstaje jednak pytanie, czy zrobi rozsądnie, jeżeli mając na uwadze ten subiektywny punkt widzenia będzie zachęcał rząd do użycia przymusu i przemocy, by ingerować w rynkową strukturę cen. W szóstej części tej książki omówimy nieuchronne konsekwencje takiej polityki interwencjonizmu.

Jeżeli ktoś nazywa takie subiektywne życzenia i arbitralne sądy wartościujące głosem obiektywnej prawdy, to ludzi się lub okłamuje. W ludzkim działaniu liczy

się wyłącznie pragnienie różnych jednostek, by osiągnąć cele, do których dążą. W stosunku do wyboru tych celów kategoria prawdy nie ma zastosowania. Sądy wartościujące są z konieczności subiektywne, bez względu na to, czy wypowiada je jedna osoba, czy wielu ludzi, czy jest to głupiec, czy profesor bądź mąż stanu.

Każda cena wyznaczona przez rynek jest nieodłącznym skutkiem wzajemnego oddziaływanego na siebie dwóch sił, a mianowicie popytu i podaży. Niezależnie od tego, jaka sytuacja rynkowa doprowadziła do powstania tej ceny, jest ona zawsze ceną adekwatną, prawdziwą i realną w danej sytuacji. Nie może być wyższa, jeżeli nie pojawi się nikt chętny do zaoferowania wyższej ceny, i nie może być niższa, jeśli nie znajdzie się sprzedawca, który chciałby dostarczyć towar po niższej cenie. Cenę może zmienić wyłącznie pojawienie się takich osób.

Ekonomia analizuje proces rynkowy, który kształtuje ceny towarów, płace i stopy procentowe. Nie opracowuje wzorów, które pozwalałyby na wyliczenie „właściwej” ceny, odmiennej od ceny ustalonej przez rynek przez wzajemne oddziaływanie klientów i sprzedawców.

U podłożu rozmaitych prób wyznaczenia cen nierynkowych znajduje się błędne i wewnętrznie sprzeczne pojęcie realnych kosztów. Gdyby koszty były czymś realnym, to znaczy wielkością niezależną od subiektywnych sądów wartościujących, dającą się obiektywnie stwierdzić i zmierzyć, to bezstronny sędzia mógłby określić ich wysokość i dzięki temu skorygować cenę. Nie ma potrzeby zajmować się dłużej absurdalnością tego pomysłu. Koszty są zjawiskiem związanym z wartościowaniem. Koszty zaspokojenia określonej potrzeby [potrzeby A] to wartość przypisywana zaspokojeniu najważniejszej spośród tych potrzeb, której nie można zaspokoić [potrzeby B], ponieważ niezbędne do tego środki są wykorzystywane do zaspokojenia danej potrzeby [potrzeby A]. Osiągnięcie nadwyżki wartości produktu w porównaniu z kosztami, czyli zysku, jest celem każdego wysiłku produkcyjnego. Zysk to wynagrodzenie za działanie zakończone powodzeniem. Nie może on być zdefiniowany, jeżeli nie odwołamy się do wartościowania. Jest to zjawisko związane z wartościowaniem, które nie ma bezpośredniego odniesienia ani do zjawisk fizycznych, ani do innych zjawisk świata zewnętrznego.

Analiza ekonomiczna musi sprowadzać wszystkie czynniki kosztu do sądów wartościujących. Socjaliści i interwencjonisi nażywają zysk przedsiębiorcy, procent od kapitału i rentę gruntową „niezarobionym” bądź niepochodzącymi z pracy (*unearned*), ponieważ uważają, że tylko trud robotnika jest czymś realnym i zasługującym na nagrodę. Tymczasem rzeczywistość nie wynagradza fizycznego wysiłku. Jeśli dzięki ciężkiej pracy zrealizowano przemyślane plany, to ich rezultat poszerzy środki, które można będzie wykorzystać do zaspokojenia potrzeb. Bez względu na to, co uzna się za sprawiedliwe i uczciwe, istotna jest tylko jedna kwestia: jaki system społecznej organizacji lepiej służy osiągnięciu celów, dla których ludzie chcieliby się trudzić. Trzeba rozstrzygnąć: gospodarka rynkowa czy socjalizm? Nie istnieje trzecia możliwość. Pojęcie gospodarki rynkowej z cenami nierynkowymi to absurd. Sama koncepcja cen opartych na kosztach jest niemożliwa do zrealizowania. Nawet gdyby zasada ceny opartej na kosztach miała się odnosić wyłącznie do zysków przedsiębiorcy, to paraliżowałaby rynek. Jeżeli towary i usługi byłyby sprzedawane za cenę niższą niż cena, którą wyzna-

czyłyby rynek, to podaż nigdy nie nadąży za popytem. Wtedy rynek nie będzie w stanie określić ani tego, co powinno się produkować, ani komu należą się towary i usługi. Powstanie chaos.

To samo odnosi się do cen monopolowych. Rozsądek nakazuje powstrzymanie się od wprowadzania rozwiązań politycznych, które mogłyby skutkować pojawieniem się cen monopolowych. Jednak niezależnie od tego, czy ceny monopolowe są wynikiem promonopolistycznych zabiegów rządu, czy też istnieją, chociaż rząd nie prowadzi takiej polityki, ani tak zwane ustalanie faktów, ani żadne teoretyczne dociekania nie doprowadzą do odkrycia innej ceny, przy której popyt i podaż zrównywałyby się. O trafności tego spostrzeżenia świadczy niepowodzenie wszelkich eksperymentów mających na celu znalezienie zadowalającego rozwiązania problemu monopolu ograniczonej przestrzeni, który dotyczy służb komunalnych.

Istotą cen jest to, że są one pochodną działań jednostek i grup jednostek, jakie podejmują one w swoim własnym interesie. Katalaktyczne pojęcie stosunków wymiany i cen wyklucza wszystko, co jest wynikiem działań władzy centralnej, działań ludzi odwołujących się do przemocy i gróźb w imię dobra społeczeństwa bądź państwa albo działań zbrojnej grupy nacisku. Kiedy oświadczamy, że rząd nie może wyznaczać cen, to nie wykraczamy poza granice logicznego rozumowania. Zdolność rządu do ustalania cen jest nie większa niż zdolność gęsi do zniszczenia kurzego jaja.

Możemy sobie wyobrazić system społeczny, w którym ceny w ogóle nie istnieją; dają się też wyobrazić nakazy rządu, które służą wyznaczeniu cen na poziomie innym niż ten, który ukształtowałby się na wolnym rynku. Jednym z zadań ekonomii jest zbadanie problemów, które by z tego wynikały. Właśnie dlatego że chcemy zbadać te problemy, musimy wyraźnie odróżniać ceny od nakazów rządu. Ceny są z definicji określane przez akty zakupów i sprzedaży lub przez to, że ludzie powstrzymują się od kupowania i sprzedawania. Nie wolno ich mylić z arbitralnymi decyzjami (*fiats*) rządów lub innych instytucji egzekwujących wykonanie swoich poleceń za pomocą aparatu przymusu i przemocy<sup>27</sup>.

<sup>27</sup> Aby nie utrudniać lektury przez wprowadzenie zbyt wielu nowych terminów, zgodnie z ogólnie przyjętą zasadą, rezultaty takich decyzji (*fiats*) będziemy nazywać *cenami, stopami procentowymi, płacami zadekretowanymi i egzekwowanymi przez rządy i inne instytucje stosujące przymus* (np. związki zawodowe). Trzeba jednak zawsze pamiętać o podstawowej różnicy między rynkowymi zjawiskami cen, płac i stóp procentowych a zjawiskami z zakresu ustawodawstwa, jakimi są maksymalne bądź minimalne ceny, płace i stopy procentowe. Celem odgórnie ustalonych cen, płac i stóp procentowych jest wyeliminowanie ich rynkowych odpowiedników.

## XVII. WYMIANA POŚREDNIA

### 1. Środki wymiany i pieniądz

Wymianę międzyludzką nazywamy wymianą pośrednią, jeśli między towarami i usługami, które są jej zasadniczym celem, znajduje się jeden lub kilka środków wymiany. Przedmiotem teorii wymiany pośredniej jest badanie stosunku wymiany między środkami wymiany a dobrami i usługami wszystkich rzędów. Twierdzenia teorii wymiany pośredniej odnoszą się do wszystkich przypadków wymiany pośredniej oraz do wszystkich przedmiotów wykorzystywanych jako środki wymiany.

Środek wymiany, który jest używany powszechnie, nazywa się pieniążkiem. Pojęcie pieniądza jest nieprecyzyjne, ponieważ w jego definicji występuje wyrażenie „używany powszechnie”. Istnieją sytuacje graniczne, w których nie można rozstrzygnąć, czy środek wymiany jest używany „powszechnie” i powinien nosić nazwę pieniądza, czy nie. Jednakże nieścisłość w ustaleniu czym jest pieniążek, w żadnym stopniu nie umniejsza precyzji definicji wymaganej przez teorię prakseologiczną, ponieważ wszelkie twierdzenia dotyczące pieniądza będą również obowiązujące w odniesieniu do każdego innego środka wymiany. A zatem nie ma znaczenia, czy zachowamy tradycyjne określenie *teoria pieniądza*, czy też zastąpiemy je innym terminem. Teoria pieniądza była i nadal pozostanie teorią wymiany pośredniej i środka wymiany<sup>1</sup>.

### 2. Uwagi na temat niektórych rozpowszechnionych błędów

Fatalne błędy w rozpowszechnionych teoriach monetarnych, które zwiodły na manowce politykę pieniężną niemal wszystkich rzędów, prawdopodobnie nie pojawiłyby się, gdyby tak wielu ekonomistów nie pobłędziło w swoich badaniach dotyczących zagadnień pieniądza i nie trzymało się kurczowo tych fałszywych teorii.

Przede wszystkim przyjęto błędную koncepcję tak zwanej neutralności pieniądza<sup>2</sup>. Jej konsekwencją było utworzenie pojęcia „poziomu” cen, który podnosi się lub spada proporcjonalnie do zwiększenia lub zmniejszenia ilości pieniądza

<sup>1</sup> Teoria kalkulacji pieniężnej nie należy do teorii wymiany pośredniej, lecz stanowi część ogólnej teorii prakseologicznej.

<sup>2</sup> Zob. s. 217. Istotne uwagi na temat historii i terminologii stosowanej przez tę doktrynę można znaleźć w: Friedrich A. von Hayek, *Prices and Production*, London 1935, s. 1 i n., 129 i n.

w obiegu. Nie zauważono, że zmiany ilości pieniądza nigdy nie wpływają jednakowo ani jednocześnie na wszystkie ceny różnych towarów i usług. Przeoczono również to, że zmiany siły nabywczej jednostki monetarnej są z koniecznością związane ze zmianami we wzajemnych stosunkach między kupującymi i sprzedającymi. W poszukiwaniu dowodu, że ilość pieniądza i ceny rosną lub maleją w tej samej proporcji, w teorii pieniądza siegnięto po procedurę, która różni się od metody stosowanej we współczesnej ekonomii do rozwiązywania innych problemów. Zamiast obrać za punkt wyjścia działania jednostek – zgodnie z zasadą, której katalaktyka powinna być zawsze wierna – skonstruowano wzory służące opisaniu całej gospodarki rynkowej. We wzorach tych występuowały następujące zmienne: całkowita podaż pieniądza dostępnego w Volkswirtschaft; wolumen handlu, czyli ekwiwalent pieniężny wszystkich transferów towarów i usług dokonujących się w Volkswirtschaft; średnia szybkość obiegu jednostek monetarnych; poziom cen. Pozornie wzory stanowiły dowód na poprawność teorii poziomu cen. W rzeczywistości jednak całe to rozumowanie jest typowym przykładem błędnego koła w dowodzeniu, ponieważ równanie wymiany zakłada twierdzenia na temat poziomu cen, które próbuje udowodnić. W istocie wyraża ono jedynie językiem matematyki doktrynę (niedającą się utrzymać), według której istnieje proporcjonalność między zmianami ilości pieniądza i cenami.

W równaniu wymiany zakładamy, że jedna spośród występujących w nim zmiennych – całkowita podaż pieniądza, wolumen handlu lub szybkość obiegu – zmienia się, nie pytamy jednak, jak do tego dochodzi. Zapomina się tu, że zmiany tych wielkości nie powstają w Volkswirtschaft jako takiej, lecz w sytuacji poszczególnych podmiotów, a także o tym, że zmiany w strukturze cen są wywoływanie właśnie przez wzajemne oddziaływanie na siebie tych podmiotów. Ekonomiści matematyczni nie chcą rozpocząć analizy od popytu na pieniądz i podaży pieniądza, które są zgłaszane przez jednostki. Zamiast tego wprowadzają fałszywe, wzorowane na mechanice, pojęcie szybkości obiegu pieniądza.

Na tym etapie rozważań nie ma potrzeby rozstrzygać, czy ekonomiści matematyczni mają słuszność, gdy przyjmują, że użyteczność pieniądza polega wyłącznie lub przede wszystkim na jego obrocie, krążeniu. Nawet jeśli byłaby to prawda, wytłumaczenie siły nabywczej, czyli ceny jednostki monetarnej, przez odwołanie się do pozytku, jaki daje, byłoby nadal błędne. Pozytek z whisky i kawy nie wyjaśnia cen, które ludzie za nie płacą. Tłumaczyc jedynie, dlaczego ludzie – na tyle, na ile pozytek ten jest dla nich istotny – w określonych warunkach zgłaszają popyt na pewne ilości tych płynów. Struktura cen zawsze zależy od popytu, a nie od obiektywnej wartości użytkowej.

Prawdą jest, że katalaktyczna analiza problemów dotyczących pieniądza jest bardziej rozbudowana niż analiza sfery dóbr zbywalnych. Pytanie o to, dlaczego ludzie chcą mieć pozytek z różnych dóbr zbywalnych, nie należy do katalaktyki, lecz do psychologii i fizjologii. Katalaktyka musi jednak zająć się tym pytaniem w odniesieniu do pieniądza. Tylko katalaktyka może wyjaśnić, jakich korzyści ludzie upatrują w trzymaniu pieniędzy. O sile nabywczej pieniądza nie decydują jednak oczekiwane korzyści. Chęć zapewnienia sobie tych korzyści jest tylko jednym z czynników wywołujących popyt na pieniądz. Stosunki wymiany na

rynkowi kształtują się pod wpływem popytu – subiektywnego składnika, o którym decydują wyłącznie sądy wartościujące – a nie w wyniku zaistnienia jakiegoś obiektywnego faktu, działania siły wywołujączej określony skutek.

Błądem zwolenników równania wymiany i jego podstawowych zmiennych jest to, że podchodzą do zjawisk rynkowych z holistycznego punktu widzenia. Przywiązanie do idei Volkswirtschaft przesłania im prawdę. Gdzie mamy do czynienia z Volkswirtschaft – w ścisłym znaczeniu tego terminu – tam nie ma miejsca ani na rynek, ani na ceny czy pieniądze. Na rynku są wyłącznie współdziałające ze sobą jednostki lub ich grupy. Motywacją działań uczestników rynku nie są sprawy dotyczące całej gospodarki rynkowej, lecz ich własne cele. Jeśli takie pojęcia, jak wolumen handlu i szybkość obiegu, mają jakiś sens, to odnoszą się do wypadkowej działań pojedynczych ludzi. Nie wolno odwoływać się do tych pojęć w celu wyjaśnienia jednostkowych działań. Najpierw katalaktyka musi zapytać, w jaki sposób zmiany całkowitej ilości pieniądza dostępnego w systemie rynkowym wpływają na zachowanie jednostek. Dzisiejsza ekonomia nie zastanawia się, ile jest warte „żelazo” lub „chleb”, lecz jaką wartość dla działającej jednostki ma konkretny kawałek żelaza lub chleba w określonym miejscu i czasie. Tak samo musi postępować w odniesieniu do pieniądza. Równanie wymiany jest sprzeczne z podstawowymi zasadami ekonomii. Stanowi ono powrót do sposobu myślenia charakterystycznego dla czasów, kiedy ludzie nie rozumieli zjawisk prakseologicznych, ponieważ byli przywiązani do pojęć holistycznych. Jest jałowe, podobnie jak jałowe były uprawiane w minionych epokach spekulacje na temat wartości „żelaza” lub „chleba” w ogóle.

Teoria pieniądza to istotna część teorii katalaktycznej. Trzeba w niej kierować się tymi samymi zasadami, jakie dotyczą pozostałych problemów katalaktycznych.

### 3. Popyt na pieniądz i podaż pieniądza

Istnieją duże różnice w zbywalności różnych towarów i usług. Niektóre dobra bez trudu znajdują nabywców chętnych zapłacić za nie największą sumę, którą w danych warunkach można za nie uzyskać, lub sumę tylko nieco niższą. Na inne zaś bardzo trudno szybko znaleźć nabywcę, nawet jeśli sprzedawca jest gotów zadowolić się zapłatą znacznie skromniejszą niż suma, którą mógłby otrzymać, gdyby znalazł kogoś bardziej zdecydowanego. Właśnie te różnice w zbywalności różnych towarów i usług doprowadziły do powstania wymiany pośredniej. Jeśli ktoś w danym momencie nie może nabyć przedmiotów potrzebnych mu w domu lub w firmie lub nie wie jeszcze, jakich dóbr będzie potrzebował w niepewnej przyszłości, przybliża się do swojego ostatecznego celu, wymieniając mniej pokupne dobro, które chce sprzedać, na bardziej pokupne. Zdarza się również, że towar przeznaczony do sprzedaży ma takie fizyczne właściwości (na przykład łatwo się psuje lub wymaga kosztownego składowania), że jego właściciel nie może zwlekać ze sprzedażą. Czasem sprzedawca stara się jak najszybciej pozbyć towaru, gdyż obawia się, że straci on na wartości rynkowej. W każdej z tych sytuacji

acji nabywając lepiej zbywalne dobro, poprawia swoje położenie, nawet jeśli nie nadaje się ono do bezpośredniego zaspokojenia jego potrzeb.

Środek wymiany to dobro, które ludzie nabywają nie po to, żeby je skonsumentować lub wykorzystać do celów produkcyjnych, lecz po to, żeby w przyszłości wymienić je na dobra, których potrzebują do wstępnej konsumpcji lub produkcji.

Pieniądz jest środkiem wymiany. Jest to najlepiej zbywalne dobro, które ludzie nabywają, by móc je zaoferować w późniejszych aktach wymiany z innymi. Pieniądz to rzecz, która pełni funkcję powszechnie akceptowanego i używanego przez wszystkich środka wymiany. Jest to jego jedyna funkcja. Wszystkie inne funkcje, które przypisuje się pieniądzowi, stanowią wyłącznie różne aspekty tej jego podstawowej i jedynej funkcji<sup>3</sup>.

Środki wymiany są dobrami ekonomicznymi. Są rzadkie; istnieje na nie popyt. Na rynku są ludzie, którzy chcieliby je nabyć, gotowi wymienić na nie towary i usługi. Środki wymiany mają wartość wymienną. Ludzie wiele poświęcają, by je uzyskać; płacą za nie pewną „cenę”. Wyjątkowy charakter tej ceny polega na tym, że nie da się jej wyrazić w pieniądzu. W odniesieniu do towarów i usług mówimy o cenach lub cenach pieniężnych. W odniesieniu do pieniądza mówimy o jego sile nabywczej w stosunku do różnych zbywalnych dóbr.

Popyt na środki wymiany istnieje dlatego, że ludzie chcą mieć ich zapas. Każdy członek społeczności rynkowej chce mieć określoną kwotę w kieszeni lub skarbcówce, pewien zasób gotówki lub saldo gotówkowe o ustalonej wysokości. Czasami chce, żeby ten zasób był większy, a czasami zadowala się mniejszą kwotą. W wyjątkowych wypadkach może nawet całkiem zrezygnować z posiadania gotówki. Zdecydowana większość ludzi dąży nie tylko do posiadania różnych zbywalnych dóbr, lecz chce także mieć pieniądz. Ich zasoby gotówkowe nie są jedynie resztą, niewydaną nadwyżką ich bogactwa. Nie jest to niezamierzona reszta, która zostaje po dokonaniu zaplanowanych aktów kupna i sprzedaży. Ich wielkość jest określona przez rozmytny popyt na gotówkę. O zmianach w stosunkach wymiany między pieniądzem a dobrami zbywalnymi – podobnie jak to się dzieje w wypadku innych dóbr – decydują zmiany relacji między popytem na pieniądz a jego podażą.

Każda jednostka pieniężna należy do jednego z uczestników gospodarki rynkowej. Transfer pieniędzy między poszczególnymi uczestnikami rynku odbywa się natychmiastowo i płynnie. W każdym przedziale czasowym pieniądz stanowi część zasobów gotówkowych pojedynczej osoby lub firmy i ani przez moment nie znajduje się w „obiegu”<sup>4</sup>. Błądem jest czynienie rozróżnienia między pieniądzem w obiegu a pieniądzem bezczynnym. Równie bezpodstawne jest rozróżnienie między pieniądzem w obiegu a pieniądzem tezauryzowanym. To, co uważa się za pieniądz tezauryzowany, jest w istocie kwotą w gotówce, która w subiektywnej ocenie obserwatora przekracza normalną czy odpowiednią wielkość takiego

<sup>3</sup> Zob. Ludwig von Mises, *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*, München – Leipzig 1912, s. 10–14 (*The Theory of Money and Credit*, tłum. H. E. Batson, London – New York 1934, s. 34–37).

<sup>4</sup> Pieniądze mogą być transportowane, mogą być przewożone z miejsca na miejsce pociągami, statkami, samolotami, ale wtedy również ktoś ich pilnuje, ktoś jest ich właścicielem.

zasobu. Tymczasem tezauryzacja to trzymanie gotówki. Pieniądz tezauryzowany jest nadal pieniądem i służy tym samym celom, jakim służy, gdy jest częścią zasobów gotówkowych uważanych za normalne. Ten, kto tezauryzuje pieniądz, uznaje, że pewne szczególne okoliczności przemawiają za tym, by zgromadzić zasób pieniądza przekraczający kwotę, którą on sam trzymałby w innych okolicznościach, którą trzymają inni lub którą jakiś ekonomista przyglądający się jego działaniom uważa za odpowiednią. Jego sposób postępowania kształtuje strukturę popytu na pieniądz tak samo jak kształtuje ją każdy „normalny” popyt.

Wielu ekonomistów unika stosowania terminów „popyt” i „podaż” w znaczeniu popytu i podaży dotyczących pieniądza trzymanego w gotówce. Obawiają się, że mogłoby to prowadzić do nieporozumień, ponieważ bankowcy używają tych samych określeń w innym sensie. Przyjęło się mianowicie, żeby popytem na pieniądz nazywać zapotrzebowanie na krótkoterminowe pożyczki, a podażą pieniądza podaż tych pożyczek. W związku z tym rynek pożyczek krótkoterminowych nazywany jest rynkiem pieniężnym. Mówią się, że pieniądz jest rzadki, gdy panuje skłonność do podwyższania oprocentowania pożyczek krótkoterminowych, jeśli zaś oprocentowanie tych pożyczek spada, mówi się o obfitości pieniądza. Te przyzwyczajenia językowe są tak utrwalone, że nie ma sensu z nimi walczyć. Są one jedną z przyczyn rozpowszechnienia się fatalnych błędów. Ludzie myślą na przykład pojęcia pieniądza i kapitału; wydaje się im, że zwiększenie ilości pieniądza może doprowadzić do trwałego obniżenia stopy procentowej. Właśnie dlatego że są to błędy rażące, jest mało prawdopodobne, by proponowane tu określenia prowadziły do nieporozumień. Trudno przypuszczać, żeby ekonomiści popełniali błędy w tak podstawowych sprawach.

Inni z kolei utrzymują, że nie powinno się mówić o popycie na pieniądz i o podaży pieniądza, ponieważ ci, którzy zgłaszają popyt na pieniądz, mają inne cele niż ci, którzy zgłaszają popyt na zbywalne towary. Według nich ludzie potrzebują towarów do celów konsumpcyjnych, a pieniądze po to, żeby je wydać w kolejnych aktach wymiany. Ten pogląd również nie ma uzasadnienia. Koniec końców wykorzystanie środka wymiany polega na jego wydaniu. Jednak żeby móc dokonać zakupu, trzeba najpierw zgromadzić pewną sumę pieniędzy. I właśnie dlatego ludzie dokonują wymian za pośrednictwem środka wymiany, a nie bezpośrednio, gdyż nie chcą zaspokoić swoich potrzeb od razu, w chwili gdy sprzedają na rynku własne towary i usługi, a także dlatego że chcą lub muszą poczekać, aż pojawią się sprzyjające warunki kupna. To, że pieniądz nie niszczy w użyciu i że właściwie może służyć bezterminowo, stanowi istotny czynnik w kształtowaniu jego podaży. Nie zmienia to jednak faktu, że wycenę pieniądza trzeba tłumaczyć tak samo jak wycenę wszystkich innych dóbr, a mianowicie popytem zgłoszonym przez tych, którzy chcą wejść w posiadanie jego określonej ilości.

Ekonomiści próbowali wyliczyć czynniki, które mogą przyczynić się do zwiększenia lub zmniejszenia popytu na pieniądz w całym systemie gospodarczym. A oto one: liczba ludności; stopień samowystarczalności gospodarstw domowych i ilość wytwarzanych przez nie produktów przeznaczonych na sprzedaż w celu zakupu towarów do własnej konsumpcji; sezonowe wahania aktywności produkcyjnej; płatności przypadające na poszczególne okresy w ciągu roku; instytucje

zajmujące się realizacją wzajemnych zobowiązań, takie jak izby rozrachunkowe. Istotnie, wszystkie te czynniki wpływają na popyt na pieniądz oraz na wielkość zasobów gotówkowych ludzi i firm. Jednak wpływ ten jest wyłącznie pośredni i wynika z tego, że ludzie biorą pod uwagę te czynniki, kiedy zastanawiają się nad ustaleniem odpowiedniej wielkości salda gotówkowego. Decydujące znaczenie mają tu zawsze sądy wartościujące konkretnych osób. Poszczególni uczestnicy rynku podejmują decyzje dotyczące właściwej wysokości zasobów gotówkowych. Realizują je przez powstrzymanie się od zakupów towarów, papierów wartościowych i oprocentowanych wierzytelności oraz sprzedaż aktywów tego rodzaju lub zwiększenie zakupu towarów i aktywów. Popyt na pieniądz zależy od zachowań ludzi, którzy potrzebują go do zwiększenia zasobów gotówkowych.

Kolejny argument wysuwany przeciw pojęciu popytu na pieniądz brzmiał następująco: użyteczność krańcowa jednostki pieniężnej maleje znacznie wolniej niż użyteczność krańcowa innych towarów; maleje tak nieznacznie, że właściwie można by to zjawisko pominąć. Nikt nie powie, że jego popyt na pieniądz został zaspokojony; nikt też nie zrezygnuje z okazji zdobycia większej ilości pieniędzy, o ile nie wymaga to zbyt dużych poświęceń. Nie można więc uznać, że popyt na pieniądz ma jakieś granice. Jednak pojęcie nieograniczonego popytu jest wewnętrznie sprzeczne. Ten rozpowszechniony sposób myślenia jest całkowicie błędny. Miesza się w nim popyt na pieniądz związany z potrzebą trzymania gotówki z chęcią powiększenia bogactwa wyrażonego w pieniądzu. Jeśli ktoś mówi, że jego głód pieniądza nigdy nie zostanie zaspokojony, to nie chodzi mu o to, że nie wyobraża sobie, by kiedykolwiek mógł mieć zbyt duży zasób gotówkowy. W rzeczywistości chce powiedzieć, że nigdy nie będzie zbyt bogaty. Jeśli dostanie dodatkową kwotę, nie przeznaczy jej na powiększenie salda gotówkowego lub przeznaczy na ten cel tylko jej część. Ową nadwyżkę wyda albo na natychmiastową konsumpcję, albo na inwestycje. Każdy trzyma tylko tyle pieniędzy, ile chce mieć w postaci gotówki.

Przekonanie, że stosunek wymiany między pieniądzem a towarami zbywalnymi jest określany w taki sam sposób jak wzajemne stosunki między różnymi dobrami zbywalnymi, to znaczy przez popyt i podaż, stanowiło istotę *ilościowej teorii pieniądza*. Teoria ta jest w zasadzie zastosowaniem ogólnej teorii podaży i popytu do szczególnego przypadku pieniądza. Jej zaletą było to, że wyjaśniała, od czego zależy siła nabywcza pieniądza, odwoływała się do tego samego rozumowania, którego używała, tłumacząc wszystkie inne stosunki wymiany. Jej wadą było to, że sięgała po interpretację holistyczną. Zajmowała się całkowitą podażą pieniądza w Volkswirtschaft, a nie działaniami poszczególnych ludzi i firm. Konsekwencją tego błędnego podejścia był pogląd, że zmiany w całkowitej ilości pieniądza oraz zmiany cen zachodzą proporcjonalnie. Dawniej krytycy teorii ilościowej nie potrafili trafnie wskazać jej błędów i opracować lepszej teorii. Zamiast zakwestionować jej rzeczywiste błędy, podważali jej racjonalne jądro. Próbowali wykazać, że nie istnieje związek przyczynowy między wahaniem cen a zmianami ilości pieniądza, wskutek czego uwiklali się w płatanię błędów, sprzeczności i nonsensów. Współczesna teoria monetarna kontynuuje myśl zawartą w tradycyjnej teorii ilościowej, a więc przyjmuje, że w badaniach

dotyczących zmian siły nabywczej pieniądza trzeba postępować zgodnie z zasadami stosowanymi w badaniu pozostałych zjawisk rynkowych. Zakłada istnienie związku między zmianami w popycie na pieniądz i w podaży pieniądza a zmianami jego siły nabywczej. W tym sensie współczesną teorię pieniądza można nazwać udoskonaloną wersją teorii ilościowej.

#### *Epistemologiczne znaczenie teorii pochodzenia pieniądza Carla Menger'a*

Carl Menger nie tylko przedstawił niepodważalną prakseologiczną teorię pochodzenia pieniądza, lecz także rozumiał jej znaczenie dla wyjaśnienia podstawowych zasad prakseologii i jej metod badawczych<sup>5</sup>.

Niektórzy autorzy próbowali wyjaśnić pochodzenie pieniądza, przyjmując, że został on wprowadzony na mocy zarządzenia lub umowy. Według nich wymiana pośrednia i pieniądz to wynik świadomego i celowego działania władz, państwa czy też umowy między mieszkańcami danego kraju. Założenie, że ludzie żyjący w czasach, w których nie znano wymiany pośredniej i pieniądza, byli w stanie zaprojektować nowy porządek ekonomiczny, całkiem odmienny od tego, jaki ich otaczał, i że potrafili pojąć znaczenie takiego planu, nie jest główną słabością tej doktryny. Jej słabości nie należy również upatrywać w tym, że historia nie potwierdza tego rodzaju przypuszczeń. Powody przemawiające za odrzuceniem tej doktryny są znacznie poważniejsze.

Jeśli przyjmie się, że dzięki każdej zmianie zmierzającej do zastąpienia wymiany bezpośredniej wymianą pośrednią, a także wskutek coraz powszechniejszego użycia pewnych towarów (tych, które najłatwiej zbyć) jako środka wymiany sytuacja zainteresowanych poprawia się, to trudno zrozumieć, dlaczego w wyjaśnieniu pochodzenia wymiany pośredniej należałoby się jeszcze odwoływać do odgórnego zarządzeń lub formalnej umowy między obywatelami. Jeśli ktoś ma trudności z nabyciem potrzebnego mu dobra w wymianie barterowej, to zwiększa swoje szanse na jego otrzymanie w przyszłych aktach wymiany, zaopatrując się w dobro łatwiej zbywalne. Nie pojawia się tu potrzeba ingerencji rządu ani umowy między obywatelami. Przypuszczalnie na ten wspaniały pomysł wpadły najpierw jednostki najwystrzejsze, a mniej lotne podchwyciły go, naśladowując tamte. Z pewnością bardziej prawdopodobne jest założenie, że uczestnicy transakcji dostrzegli natychmiastowe korzyści płynące z wymiany pośredniej, niż przypuszczenie, iż całościowy plan społeczeństwa handlującego przy użyciu pieniądza zrodził się w głowie jakiegoś geniusza, który – jeśli przyjmiemy teorię o zawarciu formalnej umowy – przekonał pozostałych ludzi o zaletach takiego rozwiązania.

Jeżeli jednak zrezygnujemy z założenia, że jednostki odkryły, jakim ułatwieniem jest wymiana pośrednia w porównaniu z koniecznością oczekiwania na okazję do przeprowadzenia wymiany bezpośrednią, i dla potrzeb analizy przyjmiemy, że pieniądz został wprowadzony przez władze lub w wyniku umowy, to

---

<sup>5</sup> Zob. Carl Menger, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien 1871, s. 250 i n.; ibid. (wyd. 2, Wien 1923), s. 241 i n.; Carl Menger, *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften*, Leipzig 1883, s. 171 i n.

pojawią się nowe pytania. Powstanie na przykład zagadnienie, jakimi środkami przekonano ludzi do zaakceptowania procedury, której użyteczności nie rozumieli, a która pod względem technicznym była bardziej skomplikowana od wymiany bezpośredniej. Można przyjąć, że zastosowano w tym celu przymus. I tu musimy zadać kolejne pytanie: kiedy i w jaki sposób doszło do tego, że wymiana pośrednia oraz posługiwanie się pieniądzem przestały być uciążliwe, a przynajmniej stały się obojętne dla uczestników rynku, i zaczęły przynosić im widoczne korzyści.

Metoda prakseologiczna poszukuje źródeł wszelkich zjawisk [ekonomicznych] w działaniach jednostek. Jeżeli w określonych warunkach wymiana międzyludzkiej wymiana pośrednia ułatwia przeprowadzenie transakcji i jeżeli ludzie to dostrzegają, to pojawia się wymiana pośrednia i pieniądz. Wiemy z historii, że takie warunki występowały ongiś, a i dziś one występują. Nie sposób sobie wyobrazić, jak ludzie mieliby zaakceptować wymianę pośrednią i pieniądz oraz pozostać przy tych sposobach handlowania, gdyby nie zaistniały owe warunki.

Poza tym pytanie o pochodzenie wymiany pośredniej i pieniądza ma charakter historyczny i jako takie nie interesuje prakseologii. Istotne jest jedynie to, że wymiana pośrednia i pieniądz istnieją, ponieważ warunki do ich wystąpienia pojawiły się w przeszłości i panują do dziś. Wobec tego prakseologia nie potrzebuje odwoływać się do hipotezy o wprowadzeniu tych sposobów wymiany na mocy dekretu lub umowy. Etyści mogą nadal utrzymywać sobie na przekór faktem, że pieniądz jest „wynalazkiem” państwa. Ważne jest to, że człowiek nabywa jakieś dobro nie w celu konsumpcyjnym i nie po to, żeby wykorzystać je w produkcji, lecz po to, by wydać w późniejszym akcie wymiany. W wyniku takiego postępowania dobro to staje się środkiem wymiany, a jeżeli jego użycie w tej roli upowszechni się, to staje się pieniądzem. Wszystkie twierdzenia katalaktycznej teorii środków wymiany i pieniądza odnoszą się do zastosowań tego dobra jako środka wymiany. Nawet jeśli rzeczywiście impulsem do wprowadzenia wymiany pośredniej i pieniądza było odgórne zarządzenie lub umowa między członkami społeczeństwa, to pozostaje w mocy twierdzenie, że wymiana pośrednia i pieniądz mogą się pojawić wyłącznie dzięki określonym zachowaniom ludzi prowadzących wymianę.

Historia może dostarczyć informacji o tym, gdzie i kiedy po raz pierwszy zaczęto używać środków wymiany, oraz o tym, jak coraz bardziej kurczyła się grupa towarów wykorzystywanych do tego celu. Granica między ogólniejszym pojęciem środka wymiany a bardziej szczegółowym pojęciem pieniądza nie jest ostra, ma charakter płynny, toteż nie można jednoznacznie określić, kiedy doszło do przekształcenia prostych środków wymiany w pieniądz. Odpowiedź na to pytanie można uzyskać dzięki historycznemu rozumieniu. Tymczasem, jak zauważliśmy, podział na wymianę bezpośrednią i wymianę pośrednią jest ostry i wszystkie twierdzenia katalaktyki dotyczące środków wymiany odnoszą się do wszelkich dóbr, na które istnieje popyt, nabywanych jako takie środki.

Jeśli twierdzenie, według którego wymiana pośrednia i pieniądz zostały wprowadzone na mocy dekretu lub umowy, miałyby charakter historyczny, to wykazanie jego fałszywości należy pozostawić historykom. Dopóki traktuje się je

jako prawdę historyczną, dopóty nie może ono podważyć katalaktycznej teorii pieniądza i wyjaśnień dotyczących rozwoju wymiany pośredniej, których teoria ta dostarcza. Jeżeli jednak uważa się, że owo twierdzenie dotyczy ludzkiego działania i zdarzeń społecznych, staje się ono bezużyteczne, ponieważ w istocie nie mówi niczego o działaniu. Wygłaszaając pogląd, że pewnego dnia władcy jakiegoś kraju zebraли się i wpadli na pomysł, żeby wprowadzić wymianę pośrednią oraz ustanowić powszechny środek wymiany, nie mówimy nic o ludzkim działaniu. Przesuwamy jedynie wsteczn problem, który chcemy rozwiązać.

Trzeba zrozumieć, że gdy się orzeka, iż motorem ludzkich działań jest państwo, charyzmatyczny przywódca czy też natchnienie spływające na wszystkich ludzi, nie wnosi to niczego do naukowego ujęcia zagadnienia działania. Tego rodzaju stwierdzenia nie mogą też podważyć teorii, według której pewne zjawiska należy uznać za „niezamierzony skutek, niezaplanowany wynik wysiłku pojedynczych członków społeczeństwa<sup>6</sup>.

#### 4. Określenie siły nabywczej pieniądza

Z chwilą gdy popyt na dobro ekonomiczne zgłaszają nie tylko ci, którzy chcą je wykorzystać do konsumpcji lub produkcji, lecz także ci, którzy chcieliby przechowywać je jako środek wymiany i wydać w razie potrzeby w późniejszym akcie wymiany, popyt na nie wzrasta. Pojawiło się nowe zastosowanie tego dobra, które tworzy na nie dodatkowy popyt. Taki dodatkowy popyt – podobnie jak w wypadku wszystkich innych dóbr ekonomicznych – powoduje wzrost jego wartości wymiennej, to znaczy zwiększenie ilości innych dóbr, które są oferowane za jego nabycie. Ilość innych dóbr, które można otrzymać, wydając środek wymiany, czyli jego „cena” wyrażona w różnych towarach i usługach, zależy po części od popytu na to dobro jako środka wymiany. Jeżeli ludzie przestaną używać tego dobra jako środka wymiany, dodatkowy popyt na to dobro zniknie, a jego „cena” odpowiednio spadnie.

A zatem popyt na środek wymiany składa się z popytu dwojakiego rodzaju: popytu związanego z zamiarem użycia go do konsumpcji i produkcji oraz popytu wynikającego z zamiaru wykorzystania go jako środka wymiany<sup>7</sup>. W odniesieniu do współczesnego pieniądza kruszcowego mówi się o popycie przemysłowym i monetarnym. Wartość wymienna (siła nabywcza) środka wymiany to wypadkowa obydwu rodzajów popytu.

Zakres tej części popytu na środek wymiany, która jest związana z jego zastosowaniem jako środka wymiany, zależy od jego wartości wymiennej. Wielu ekonomistów uznało, że rodzi to nieroziwiązalną trudność, i porzuciło ten sposób rozumowania. Uważali oni za nielogiczne wyjaśnienie siły nabywczej pieniądza przez popyt na pieniądz, a popytu na pieniądz przez jego siłę nabywczą.

---

<sup>6</sup> Carl Menger, *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften*, Leipzig 1883, s. 178.

<sup>7</sup> O zagadnieniach związanych z pieniądzem przeznaczonym wyłącznie do pełnienia funkcji środka wymiany, lecz nieprzydatnym do innych zastosowań, które mogłyby tworzyć popyt na pieniądz, będzie jeszcze mowa w podrozdziale 9.

Trudność jest jednak tylko pozorna. Siła nabywcza, która wynika z wielkości owego specyficznego popytu, nie jest tą samą siłą nabywczą, której wysokość decyduje o tym specyficznym popycie. Problem polega na tym, że należy wyobrazić sobie kształtowanie się siły nabywczej w bezpośredniej przeszłości, w chwili, która zaraz nastąpi. W celu rozwiązania tego problemu odwołujemy się do siły nabywczej w bezpośrednią przeszłość, w chwili, która właśnie upłynęła. Są to dwie różne wielkości. Błędem jest zarzucanie naszemu twierdzeniu, które można nazwać teorematem regresji, że ma ono postać błędnego koła<sup>8</sup>.

Krytycy stawiają zarzut, że ten sposób rozumowania oznacza jedynie przesunięcie problemu. Nadal bowiem pozostaje do wyjaśnienia, w jaki sposób została określona wczorajsza siła nabywcza. Jeśli wyjaśnimy ją przez odwołanie się do siły nabywczej z przedwczoraj itd., to popełnimy błąd *regressus in infinitum*. Krytycy twierdzą zatem, że z pewnością rozumowanie to nie stanowi skończonego i zadowalającego pod względem logicznym rozwiązania problemu. Nie zauważają jednak, że w moim rozumowaniu regresja nie postępuje w nieskończoność. Osiąga ona punkt, w którym wyjaśnienie zostaje zakończone i żadne pytanie nie pozostaje bez odpowiedzi. Jeśli krok po kroku prześledzimy wstecz zmiany siły nabywczej pieniądza, dotrzymy aż do momentu, w którym pojawiło się zastosowanie określonego dobra jako środka wymiany. W tym momencie wartość wymienna poprzedniego dnia była określona wyłącznie przez popyt niemonetarny, czyli przemysłowy, zgłaszany jedynie przez tych, którzy chcieli wykorzystać ten towar do innych celów niż jako środek wymiany.

Krytycy jednak nie ustępują, twierdząc, że takie rozumowanie wyjaśnia tylko część siły nabywczej pieniądza związaną z jego funkcją środka wymiany do celów przemysłowych. Istota problemu, wyjaśnienie pochodzenia specyficznego monetarnego składnika wartości wymiennej, pozostaje nadal nierozwiązana. Tu również moi adwersarze popełniają błąd. Pochodzenie tego składnika wartości pieniądza, który wynika z jego zastosowania jako środka wymiany, zostaje całkowicie wyjaśnione przez odwołanie się do owych specyficznych zastosowań monetarnych i wytworzonych przez nie popytu. Dwie sprawy są bezdyskusyjne i nikt temu nie zaprzecza. Po pierwsze, popyt na środek wymiany jest określany przez postrzeganie jego wartości wymiennej, która zależy zarówno od jego funkcji monetarnej, jak i przemysłowej. Po drugie, wartość wymienna dobra, na które do tej pory nie zgłaszano popytu ze względu na jego funkcję środka wymiany, zależy wyłącznie od popytu zgłoszanego przez ludzi mających zamiar wykorzystać je w zastosowaniach przemysłowych, to znaczy do konsumpcji lub produkcji. Zgodnie z interpretacją zawartą w teoremacie regresji na pojawienie się po

<sup>8</sup> Po raz pierwszy przedstawiłem teoremat regresji siły nabywczej w pierwszym wydaniu mojej książki *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel* z 1912 r., s. 107–133 (w angielskim wydaniu *The Theory of Money and Credit*, London–New York 1934, s. 97–123). Teoremat ten krytykowano z różnych punktów widzenia. Niektóre zarzuty, zwłaszcza te, które sformułował B. M. Anderson w swojej wnioskowej pracy *The Value of Money*, opublikowanej po raz pierwszy w 1917 r. (zob. s. 100 i n., wyd. 1936), zasługują na dokładną analizę. Ciężar gatunkowy poruszanych problemów wymaga również rozpatrzenia zarzutów H. Ellisa (*German Monetary Theory 1905 – 1933*, Cambridge 1934, s. 77 i n.). W toku dalszych rozważań zajmuję się bliżej każdym z tych zarzutów.

raz pierwszy popytu monetarnego na dobro, na które wcześniej zgłaszano popyt wyłącznie ze względu na jego zastosowania przemysłowe, miała wpływ wartość wymienna przypisywana w danym momencie temu dobru wyłącznie ze względu na jego zastosowania niemonetarne. Z pewnością nie oznacza to wyjaśnienia specyficznej pieniężnej wartości wymiennej środka wymiany na podstawie jego przemysłowej wartości wymiennej.

Ostatnim zarzutem, jaki zgłaszano wobec teorematu regresji, było to, że ma on rzekomo charakter historyczny, a nie teoretyczny. Ten zarzut jest również chybiony. Wyjaśnienie zdarzenia na sposób historyczny oznacza wskazanie, w jaki sposób doprowadziły do niego siły i czynniki działające w określonym czasie i miejscu. Owe konkretne siły i czynniki stanowią ostateczne elementy interpretacji. Są danymi ostatecznymi i jako takie nie podlegają dalszej analizie i redukcji. Wyjaśnienie zdarzenia w sensie teoretycznym polega na wskazaniu, że jego pochodzenie wiąże się z działaniem czynników o charakterze reguł ogólnych, należących już do systemu teoretycznego. Teoremat regresji spełnia ten warunek. Analizując rozwój specyficznej wartości wymiennej środka wymiany, wskazuje na pojawienie się jego funkcji jako właśnie takiego środka i na teorematy dotyczące procesu oceny wartości i wyceny, opracowane przez ogólną teorię katalaktyczną. Stosując dedukcję, wyprowadza on przypadek bardziej szczegółowy z teorii o charakterze ogólniejszym. Pokazuje, w jaki sposób pewne zjawisko z koniecznością pojawia się w wyniku działania reguł powszechnie obowiązujących w odniesieniu do wszystkich zjawisk. Nie zawiera spostrzeżenia: „to a to wydarzyło się w takim czasie i miejscu”, lecz twierdzenie: „to a to wydarza się zawsze, gdy pojawią się określone warunki; żadne dobro nie może być użyte w roli środka wymiany, jeśli na samym początku jego użycia do tego celu nie miało ono wartości wymiennej ze względu na inne zastosowania”. Wszystkie te twierdzenia zawarte w teoremacie regresji są w oczywisty sposób zgodne z apriorycznym podejściem prakseologii. To *musi* przebiegać w ten sposób. Nikomu nie uda się nigdy skonstruować hipotetycznej sytuacji, w której wszystko potoczyłoby się inaczej.

O sile nabywczej pieniądza – tak jak o cenach wszystkich zbywalnych towarów i usług – decyduje popyt i podaż. Działanie służy zawsze osiągnięciu w przyszłości bardziej satysfakcjonujących warunków, toteż ktoś, kto zamierza nabyć lub wydać pieniądz, chce przede wszystkim znać ich przyszłą siłę nabywczą oraz przyszłą strukturę cen. Jedynym sposobem oszacowania przyszłej siły nabywczej pieniądza jest obserwacja struktury cen w bezpośredniej przeszłości. Na tym polega wyraźna różnica między określaniem siły nabywczej pieniądza a określaniem wzajemnych stosunków wymiany między różnymi zbywalnymi towarami i usługami. W wypadku towarów i usług wystarczy uwzględnić ich znaczenie w zaspokojeniu przyszłych potrzeb. Jeśli na rynku pojawia się nowy, nieznany dotąd towar, taki jak odbiornik radiowy, który wynaleziono kilkadziesiąt lat temu, jedyną istotną dla jednostki kwestią jest to, czy satysfakcja płynąca z posiadania nowego urządzenia przewyższy oczekiwana satysfakcję związaną z posiadaniem dóbr, których kupna trzeba będzie zaniechać, by móc nabyć radio. Gdyby tak nie było, można by planować zakupy, nie znając cen rynkowych w bezpośrednią przeszłość, powszechnie nazywanych cenami bieżącymi. Jak

już nadmieniłem, wymazanie z pamięci wszystkich cen obowiązujących w przeszłości nie zapobiegłoby ustaleniu nowych stosunków wymiany między różnymi zbywalnymi rzeczami. Gdyby jednak zanikła również wiedza o sile nabywczej pieniądza, to proces wypracowywania metod wymiany pośredniej i wynajdywania środków wymiany musiałby rozpocząć się od nowa. Konieczne byłoby ponowne użycie jako środków wymiany wybranych towarów, łatwiej zbywalnych od pozostałych. Popyt na te dobra zwiększyłby się i przyczynił do wzrostu ich wartości wymiennej (związanej z zastosowaniem przemysłowym, niemonetarnym) o specyficzny składnik wynikający z nowego zastosowania w roli środka wymiany. Ocena wartości pieniądza jest możliwa jedynie na podstawie wyceny. Przyjęcie pieniądza nowego rodzaju zakłada, że przedmiot użyty w tej roli ma już wartość wymenną wynikającą z zastosowań, którym służy w związku z bezpośrednią konsumpcją lub produkcją. Ani klient, ani sprzedawca nie mogliby ocenić wartości jednostki monetarnej, gdyby nie mieli informacji na temat jej wartości wymiennej – jej siły nabywczej – w bezpośredniej przeszłości.

Stosunek między popytem na pieniądz a jego podażą, który można nazwać relacją pieniężną, określa siłę nabywczą. Dzisiejsza relacja pieniężna, ukształtowana na podstawie wcześniejszej siły nabywczej, wyznacza dzisiejszą siłę nabywczą. Jeśli ktoś chce zwiększyć swój zasób gotówkowy, ogranicza zakupy i zwiększa sprzedaż, przyczyniając się do spadku cen. Jeśli ktoś chce zmniejszyć swój zasób gotówkowy, zwiększa zakupy – w celach konsumpcyjnych lub związanych z produkcją – i ogranicza sprzedaż. Przyczynia się w ten sposób do wzrostu cen.

Zmiany w podaży pieniądza z konieczności prowadzą do zmian w sposobie dysponowania dobrami zbywalnymi, które posiadają różne osoby i firmy. Ilość pieniądza dostępnego w całym systemie rynkowym może się zwiększyć lub zmniejszyć wyłącznie w wyniku uprzedniego zwiększenia lub zmniejszenia zasobów gotówkowych poszczególnych uczestników rynku. Moglibyśmy przyjąć, że każdy uczestniczy w dodatkowym przydiale pieniądza lub w redukcji ilości pieniądza od chwili, w której trafia on do systemu. Bez względu na to, czy poczynimy takie założenie, czy nie, ostatecznie dojdziemy do tego samego wniosku. Stwierdzimy mianowicie, że zmiany w strukturze cen spowodowane przez zmiany podaży pieniądza dostępnego w systemie gospodarczym nigdy nie wpływają na ceny różnych towarów i usług w jednakowym stopniu i w tym samym czasie.

Założymy, że rząd emittuje dodatkową ilość papierowego pieniądza. Chce nabyć towary i usługi albo spłacić zaciągnięte pożyczki bądź odsetki od takich pożyczek. Bez względu na to, jaki jest tego powód, skarb państwa wchodzi na rynek z dodatkowym popytem na towary i usługi. Ma teraz możliwość kupna większej ilości dóbr niż wcześniej. Wzrastają ceny nabywanych przez niego towarów. Jeśli rząd wydał na swoje zakupy pieniądze zebrane w postaci podatków, to podatnicy musieli ograniczyć swoje zakupy. Z tego powodu wzrostowi cen towarów kupowanych przez rząd towarzyszy spadek cen pozostałych dóbr. Jednak ten spadek cen dóbr, które dotychczas nabywali podatnicy, nie nastąpi, o ile rząd zwiększy ilość pieniędzy do własnej dyspozycji i nie ograniczy ilości pieniędzy, które mają ludzie. Ceny niektórych towarów – mianowicie tych, które kupuje rząd – wzrosną natychmiast, a ceny innych pozostaną przez pewien czas takie same. Jednak pro-

ces trwa nadal. Ci, którzy sprzedają towary potrzebne rządowi, sami mogą teraz kupować więcej niż dawniej. A zatem rosną także ceny towarów kupowanych przez sprzedawców zaopatrujących rząd. W ten sposób boom rozprzestrzenia się, obejmując kolejne grupy towarów i usług, co doprowadza ostatecznie do wzrostu wszystkich cen i płac. Wzrost cen poszczególnych towarów i usług nie odbywa się równocześnie.

Kiedy po pewnym czasie zwiększenia ilości pieniądza wzrastają wszystkie ceny, wzrost ten nie dotyczy różnych towarów i usług w jednakowym stopniu. Wpływ tego procesu na sytuację materialną różnych jednostek również nie jest jednakowy. Niektórzy czerpią korzyści związane z tym, że nastąpił wzrost cen sprzedawanych przez nich towarów lub usług, podczas gdy ceny kupowanych przez nich rzeczy jeszcze nie wzrosły lub wzrosły w mniejszym stopniu. Jednocześnie wielu ludzi jest w niekorzystnej sytuacji, polegającej na tym, że sprzedają towary i usługi, których ceny jeszcze nie wzrosły lub wzrosły w mniejszym stopniu niż ceny dóbr, które muszą oni kupić w celu bieżącej konsumpcji. Dla jednych postępujący wzrost cen oznacza korzyść, a dla innych stratę. Ponadto dłużnicy osiągają korzyści kosztem wierzcicieli. Kiedy proces dobiegnie końca, okaże się, że stan posiadania różnych jednostek zmienił się w różny sposób i w różnym stopniu. Niektórzy wzbogacili się, a inni zbiednieli. Warunki nie są już takie jak wcześniej. W nowych okolicznościach zmianie ulega wielkość popytu na różne dobra. Wzajemne stosunki cen pieniężnych zbywalnych towarów i usług nie są już takie same jak przedtem. Oprócz zmiany wszystkich cen na wyższe nastąpiła zmiana struktury cen wyrażonych w pieniądzu. Końcowe ceny, do których ustanowienia dąży rynek po całkowitym wyjaśnieniu skutków zwiększenia ilości pieniądza, nie są równe dawnym cenom końcowym pomnożonym przez ten sam współczynnik.

Główny błąd starej teorii ilościowej oraz równania wymiany sformułowanego przez ekonomistów matematycznych polega na tym, że zlekceważyli to podstawowe zagadnienie. Zmiany w podaży pieniądza muszą doprowadzić również do zmian innych danych. Różnice między systemem rynkowym przed napływem lub odpływem pewnej ilości pieniądza i tym systemem po takim napływie lub odpływie nie sprawdzają się do tego, że wzrosły lub zmalały zasoby gotówkowe jednostek oraz ceny. Pojawiają się również zmiany we wzajemnych stosunkach wymiany między różnymi towarami i usługami. Gdybyśmy mieli je opisać przy użyciu metafory, to trafne byłoby nazwanie ich cenową rewolucją, a nie odwołanie się do mylącej przenośni podnoszenia się lub opadania „poziomu cen”.

Możemy w tym miejscu pominąć wpływ zmian ilości pieniądza na wielkość wszystkich odroczych płatności przewidzianych w zawartych wcześniej umowach. Zagadnieniem tym oraz wpływem zdarzeń monetarnych na konsumpcję, produkcję, inwestycje w dobra kapitałowe, akumulację i konsumpcję kapitału zajmiemy się w dalszej części książki. Jednak pozostało nam omówienie tego problemu na później, pamiętajmy, że zmiany w ilości pieniądza wpływają na ceny w sposób nierównomierny. Moment i zakres zmiany cen różnych towarów i usług zależy od danych konkretnego przypadku. W okresie ekspansji monetarnej (inflacji) pierwszą reakcją rynku jest nie tylko większy i gwałtowniejszy

wzrost cen niektórych towarów, lecz niekiedy także spadek cen dóbr. Chodzi tu o te dobra, których potrzebują grupy najbardziej poszkodowane wskutek tych zmian.

Zmiany relacji pieniężnej mogą wynikać nie tylko z tego, że rząd emituje dodatkową ilość pieniądza papierowego. Taki sam skutek może być wywołany przez wzrost produkcji metali szlachetnych używanych jako pieniądze, choć oczywiście w tym wypadku inne grupy społeczne odczuja ich korzystne lub niekorzystne dla siebie konsekwencje. Ceny mogą również w taki sam sposób wzrosnąć, jeżeli popyt na pieniądz zmaleje ze względu na powszechną skłonność do zmniejszania zasobów gotówkowych, a ilość dostępnego pieniądza nie zostanie proporcjonalnie zredukowana. Dodatkowe ilości pieniądza wydawanego w związku z taką „detezauryzacją” wywołują taką samą skłonność do wzrostu cen jak pieniądze pochodzące z kopalń złota lub drukarni. Ceny spadają, kiedy maleje podaż pieniądza (np. w związku z wycofaniem części pieniędzy papierowych) lub wzrasta na niego popyt (np. w związku ze skłonnością do „tezauryzowania”, trzymania większych zasobów gotówkowych). Proces ten jest zawsze nierównomierny, odbywa się etapami, charakteryzuje się brakiem proporcjonalności i asymetrią.

Podnoszono tu argument, że normalna produkcja kopalń złota może skutkować wzrostem ilości pieniądza, nie przyczyniając się przy tym do zwiększenia dochodów, a tym bardziej bogactwa ich właścicieli. Osiągają oni jedynie „normalny” dochód i wydając zarobione w ten sposób pieniądze, nie mogą zdeorganizować rynku ani zakłócić dominującej tendencji do ustanowienia cen końcowych oraz równowagi gospodarki jednostajnie funkcjonującej. Roczna produkcja kopalń nie oznacza dla nich wzrostu bogactwa i nie skłania ich do podnoszenia cen. Będą nadal żyli na tej samej stopie jak dotychczas. Ich wydatki, których wysokość jest zbliżona do poziomu w latach ubiegłych, nie będą mogły zrewolucjonizować rynku. Normalna produkcja złota, choć oczywiście przyczynia się do zwiększenia ilości dostępnego pieniądza, nie może uruchomić procesów deprecjacji. Jest neutralna względem cen.

Argumentem, jaki można wysunąć przeciw temu rozumowaniu, jest przede wszystkim to, że w państwie o rozwijającej się gospodarce, w którym rośnie liczba ludności, a w związku z tym następuje doskonalenie podziału pracy i specjalizacji przemysłu, wzrasta również popyt na pieniądz. Na scenie pojawiają się nowi ludzie, którzy chcą mieć zasoby gotówkowe. Kurczy się strefa gospodarczej samowystarczalności, to znaczy produkcji na potrzeby własnego gospodarstwa domowego. Ludzie stają się bardziej zależni od rynku, co sprawia, że muszą zwiększyć swoje zasoby gotówkowe. Tendencja do wzrostu cen, wynikająca z tego, co nazywa się „normalną” produkcją złota, zderza się z tendencją do spadku cen, wynikającą ze zwiększonego popytu na gotówkę. Jednak nie dochodzi do zniesienia się tych dwu przeciwnych sił. Każdy z tych procesów rozwija się niezależnie, każdy wywołuje zamieszanie w istniejącej sytuacji społecznej, przyczyniając się do tego, że jedni bogacą się, a inni biednieją. Każdy wpływa na wysokość cen różnych dóbr w innym czasie i stopniu. Należy przyznać, że wzrost cen niektórych towarów wywołany jednym z tych procesów może ostatecznie zostać skompensowany ich spadkiem spowodowanym przez drugi proces. Może

się zdarzyć, że po jakimś czasie niektóre lub wszystkie ceny wrócą do poprzedniej wysokości. Jednak ten końcowy rezultat nie wiąże się z brakiem wahań wywołanych zmianami relacji cenowej. Ma on raczej związek z nałożeniem się na siebie oddziaływanie dwóch niezależnych procesów, z których każdy wywołuje zmiany w danych rynkowych, a także w sytuacji materialnej różnych osób i grup. Nowa struktura cen nie musi wyraźnie odbiegać od dawnej. Nie zmienia to faktu, że stanowi ona wypadkową dwóch ciągów zmian, które są odpowiedzialne za wszystkie łączące się z nimi przekształcenia w sferze społecznej.

To, że właściciele kopalń złota osiągają stały roczny dochód z produkcji złota, nie oznacza, iż nowo wydobyte złoto nie wpływa na ceny. W zamian za wyprodukowane złoto właściciele kopalń nabierają na rynku towary i usługi potrzebne do eksploatacji złóż, dobra przeznaczone do konsumpcji oraz inwestują w inne branże. Gdyby nie wyprodukowali tej ilości złota, nie mogłyby ona wpływać na ceny. Nieistotne jest to, że przewidzieli wielkość przyszłego wydobycia z kopalń i je skapitalizowali oraz że dostosowali swój poziom życia do oczekiwanej stałego dochodu z funkcjonowania kopalń. Nowo wydobyte złoto zaczyna wywierać wpływ na wydatki właścicieli kopalń oraz wydatki tych, którzy włączają je stopniowo do swoich zasobów gotówkowych, dopiero wtedy gdy właściciele kopalń mogą już tym złotem dysponować. Jeżeli w związku ze spodziewanym wyższym wydobyciem wydali już określone kwoty, a wydobycie okazało się jednak mniejsze, sytuacja będzie taka sama jak wtedy, gdy uzyskali kredyt na podstawie nie spełnionych później oczekiwania.

Zmiany wielkości zapotrzebowania różnych osób na gotówkę znoszą się wzajemnie jedynie wtedy, gdy pojawiają się regularnie i są powiązane przyczynowo. Osoby pobierające wynagrodzenie za pracę nie otrzymują wypłaty codziennie, lecz w określonych terminach, co tydzień lub co kilka tygodni. Nie zamierzają utrzymywać swoich zasobów gotówkowych na tym samym poziomie przez cały czas dzielący kolejne wypłaty. W miarę jak zbliża się termin następnej wypłaty, mają coraz mniej gotówki. Jednocześnie sprzedawcy, którzy dostarczają im towarów pierwszej potrzeby, powiększają swoje zasoby gotówkowe. Obydwa ruchy wzajemnie się warunkują. Istnieje między nimi zależność przyczynowa, która sprawia, że zbiegają się w czasie i odbywają się z tą samą prędkością. Ani sprzedawca, ani jego klient nie poddają się tym regularnym wahaniom. Ich plany dotyczące zasobów gotówkowych, działań gospodarczych i wydatków na konsumpcję uwzględniają cały okres i traktują go jako niepodzielną całość.

Właśnie to zjawisko stało się podstawą wyobrażeń ekonomistów o regularnym obiegu pieniądza i przyczyniło się do tego, że nie uwzględniali oni zmian zasobów gotówkowych poszczególnych jednostek. Tymczasem regularność ta występuje w ograniczonej, wyraźnie wyodrębnionej sferze. Wzajemne znoszenie się wpływów może nastąpić jedynie pod warunkiem, że zwiększenie zasobów gotówkowych jednej grupy ludzi ma związek czasowy i ilościowy z kurzeniem się zasobów gotówkowych innej grupy oraz że zmiany te znoszą się nawzajem w okresie, który obie grupy traktują w swoich planach dotyczących trzymania pieniędzy jako całość. Jeśli ten warunek nie jest spełniony, taka neutralizacja nie występuje.

## 5. Problem Hume'a i Mill'a a siła napędowa pieniądza

Czy można sobie wyobrazić stan rzeczy, w którym zmiany siły nabywczej pieniądza zachodzą jednocześnie i mają taki sam zakres w odniesieniu do wszystkich towarów i usług oraz są proporcjonalne do zmiany popytu na pieniądz lub do jego podaży? Inaczej mówiąc, czy możliwy jest pieniądz neutralny w systemie gospodarczym, który nie odpowiada konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej? To istotne zagadnienie można nazwać problemem Hume'a i Mill'a.

Jak wiadomo, ani Hume, ani Mill nie znaleźli zadowalającej odpowiedzi na to pytanie<sup>9</sup>. Czy można na nie odpowiedzieć kategorycznym zaprzeczeniem?

Wyobraźmy sobie dwa systemy gospodarki jednostajnie funkcjonującej: A i B. Są one niezależne i nie ma między nimi żadnych powiązań. Różni je tylko to, że każdej ilości pieniądza  $m$  w A odpowiada ilość  $nm$  w B, gdzie  $n$  jest różne od 1. Założymy, że w obu systemach nie ma płatności odroczonych oraz że pieniądze używane w każdym z nich służą jedynie celom monetarnym i nie nadają się do innych zastosowań. Z założen tych wynika, że proporcja cen w tych systemach będzie wynosiła  $1 : n$ . Czy jest możliwe, żeby warunki panujące w A zostały przekształcone za jednym zamachem tak, by stały się identyczne z warunkami w B?

Odpowiedź na to pytanie musi być oczywiście przecząca. Gdyby ktoś chciał odpowiedzieć na nie twierdząco, musiałby przyjąć, że za sprawą *deus ex machina* w tym samym momencie zasoby gotówkowe każdego człowieka zwiększą się lub zmniejszą  $n$  razy, a wszystkie ceny występujące w wycenach i kalkulacjach wzrastają  $n$  razy. To mógłby sprawić jedynie cud.

Jak już zauważyliśmy, w konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej samo pojęcie pieniądza gubi się w nierealnym procesie kalkulacji, który jest wewnętrznie sprzeczny i pozbawiony sensu<sup>10</sup>. W konstrukcji tej nie da się przypisać żadnej funkcji wymianie pośredniej, środkom wymiany ani pieniądowi, ponieważ cechą charakterystyczną takiej gospodarki jest niezmiennosć i sztywność warunków.

Gdzie nie istnieje niepewność co do przyszłości, tam nie ma potrzeby trzymania gotówki. Jeżeli [wszystkie] pieniądze trzeba trzymać w postaci gotówki, nie może istnieć żaden rodzaj pieniądza. Korzystanie ze środka wymiany i trzymanie zasobów gotówkowych uwarunkowane jest zmiennością danych gospodarczych. Sam pieniądz również jest elementem zmiany. Jego istnienia nie da się pogodzić z ideą równomiernego przepływu zdarzeń w gospodarce jednostajnie funkcjonującej.

Każda zmiana relacji pieniężnej – oprócz tego, że wpływa na płatności odroczone – powoduje zmianę sytuacji poszczególnych członków społeczeństwa. Jedni bogacą się, a inni biednieją. Może się zdarzyć, że skutki zmian w popycie na pieniądz i w jego podaży zbiegną się z efektami przeciwnymi zmian zachodzących w tym samym czasie i mających taki sam zakres. Może się zdarzyć, że wypadkową tych dwóch przeciwnych ruchów będzie brak widocznych zmian w strukturze cen. Jednak nawet wtedy w sytuacji jednostek wystąpią

<sup>9</sup> Ludwig von Mises, *Theorie des Geldes und der Umlaufsmittel*, München 1912, s. 153–154.

<sup>10</sup> Zob. s. 215.

pewne zmiany. Każda zmiana relacji pieniężnej ma własny przebieg i wywołuje specyficzne skutki. Jeżeli w tym samym czasie nastąpi ruch inflacyjny i ruch deflacyjny lub jeśli po inflacji pojawi się deflacja, która spowoduje, że ostatecznie ceny nie ulegną większym zmianom, to społeczne konsekwencje tych ruchów nie zniosą się nawzajem. Społeczne skutki inflacji zsumują się ze społecznymi skutkami deflacji. Brak jest przesłanek przemawiających za tym, że wszyscy, czy choćby większość tych, którzy odnieśli korzyści z jednego ruchu, poniosą straty związane z drugim, i vice versa.

Pieniądz nie jest ani abstrakcyjnym *numéraire*, ani standardem wartości czy cen. Siłą rzeczy stanowi dobro ekonomiczne i jako takie podlega wartościowaniu i wycenie, które opierają się na jego specyficznych zaletach, to znaczy uwzględniają korzyści, jakich spodziewa się posiadacz gotówki. Na rynku panuje nieustanna zmiana i ruch. Pieniądz istnieje wyłącznie za sprawą fluktuacji. Pieniądz jest elementem zmiany nie dlatego że „krąży”, lecz dlatego że trzyma się go w postaci gotówki. Ludzie przechowują pieniądze wyłącznie dlatego, że spodziewają się zmian, których charakteru i zakresu nie mogą precyjnie przewidzieć.

Istnienie pieniądza jest możliwe jedynie w zmieniającej się gospodarce; on sam jednak jest elementem dalszych zmian. Każda zmiana danych gospodarczych wprowadza go w ruch i powoduje, że staje się on motorem kolejnych zmian. Każda modyfikacja we wzajemnych stosunkach wymiany między różnymi dobrami niepieniężnymi nie tylko wywołuje zmiany w produkcji i tak zwanej dystrybucji, lecz powoduje także zmiany w relacji pieniężnej, a więc dalsze przekształcenia w gospodarce. Wszystko, co dzieje się w sferze dóbr zbywalnych, musi wpływać na sferę pieniądza, a wszystko, co dzieje się w sferze pieniądza, ma wpływ na sferę towarów.

Idea pieniądza neutralnego jest równie niedorzeczna, jak pojęcie stabilnej siły nabywczej. Mylą się ci, którzy sądzą, że pieniądz, pozbawiony własnej siły napędowej, byłby pieniądzem doskonałym; wtedy w ogóle nie byłby to już pieniądz.

Utrzymuje się powszechnie błędne przekonanie, że doskonały pieniądz jest neutralny i ma niezmienną siłę nabywczą, a celem polityki monetarnej powinno być zapewnienie takiego doskonałego pieniądza. Można rozumieć taki pogląd jako reakcję przeciw jeszcze bardziej rozpowszechnionym postulatom zwolenników inflacji. Jest to jednak reakja przesadna, nieprzemyślana i sprzeczna wewnętrznie. Wyrządziła wielkie szkody, ponieważ jej oddziaływanie wzmacniało głęboko zakorzeniony błąd popełniany przez wielu filozofów i ekonomistów.

Myśliciele owi hołdowali przekonaniu, że stan spoczynku jest czymś doskonalszym niż ruch. Z ich pojmowania doskonałości wynika, że nie można sobie wyobrazić stanu doskonalszego, a więc każda zmiana naruszałaby ową doskonałość. Największym walorem ruchu jest właściwie to, że ma on na celu osiągnięcie stanu doskonałości, w którym panuje bezruch; odtąd jego naruszenie powodowałyby stan mniej doskonały. Ruch traktuje się tu jako brak równowagi i pełnego zaspokojenia potrzeb, przejaw niepokoju i niedoboru. Gdyby tego rodzaju rozumowanie służyło wykazaniu, że celem działania jest usunięcie dyskomfortu, a w dalszej perspektywie pełne zaspokojenie potrzeb, byłoby ono całkowicie uzasadnione. Nie wolno jednak zapominać, że bezruch i równowaga występują

nie tylko w stanie, w którym dzięki doskonałemu zaspokojeniu potrzeb ludzie doznają pełni szczęścia, lecz także w sytuacji, gdy doznają różnych niewygód i nie widzą możliwości jej poprawy. Brak działania nie musi być konsekwencją pełnego zaspokojenia potrzeb. Równie dobrze może wynikać z niemożności podjęcia działań, którełużyby poprawie sytuacji. Może oznaczać zadowolenie lub bezradność.

Idei neutralnego pieniądza i stabilności jego siły nabywczej nie da się pogodzić z realnym światem, w którym istnieje działanie i nieustanna zmiana, z systemem gospodarczym, który nie może tkwić w bezruchu. Świat, w którym pieniądz musiałby być neutralny i stabilny, byłby światem pozbawionym możliwości działania.

Nie ma zatem nic dziwnego ani niedorzecznego w tym, że w zmieniającym się świecie realnym pieniądz nie jest neutralny i nie cechuje się stałą siłą nabywczą. Wszelkie pomysły na neutralność i stabilność pieniądza są chybione. Pieniądz jest elementem działania, a więc również czynnikiem zmian. Zmiany relacji pieniężnej, to znaczy stosunku między popytem na pieniądz a jego podażą, wpływają na stosunek wymiany między pieniądem a towarami zbywalnymi. Nie powodują jednak zmianiania się cen różnych towarów i usług w tym samym czasie i w takim samym stopniu. Stąd też skutki owych zmian dla stanu posiadania różnych członków społeczeństwa nie są jednakowe.

## 6. Zmiany siły nabywczej pieniądza wywołane czynnikami pieniężnymi oraz sytuacją na rynku dóbr

Zmiany siły nabywczej pieniądza, to znaczy stosunku wymiany między pieniądem a zbywalnymi towarami i usługami, mogą mieć swoje źródło w sferze pieniężnej albo w sytuacji panującej na rynku dóbr. Wywołują je zmienne dane dotyczące albo popytu na pieniądz bądź podaży pieniądza, albo popytu na inne dobra bądź podaży tych dóbr. Zmiany siły nabywczej pieniądza można więc podzielić na te, które są spowodowane czynnikami pieniężnymi, oraz te, których przyczyną jest sytuacja na rynku dóbr.

Zmiany, do których przyczyniła się sytuacja na rynku dóbr, mogą wynikać ze zmian w podaży towarów i usług lub zmian w popicie na poszczególne towary i usługi. Ogólny wzrost lub spadek popytu na wszystkie towary i usługi lub na większość z nich może być spowodowany jedynie zmianami w sferze pieniężnej.

Przeanalizujmy teraz społeczne i gospodarcze skutki zmian siły nabywczej pieniądza, przyjawszy następujące założenia: po pierwsze, w rozważanym przypadku pieniądz może być wykorzystywany wyłącznie jako pieniądz, to znaczy w roli środka wymiany, i nie używa się go do żadnych innych celów; po drugie, wymienia się tylko dobra teraźniejsze na dobra przyszłe; po trzecie, pomija się wpływ zmian siły nabywczej na kalkulację pieniężną.

Uwzględniając te założenia, można twierdzić, że zmiany siły nabywczej wywołane czynnikami pieniężnymi doprowadzą jedynie do innego podziału bogactwa między różnych ludzi. Jedni się wzbogacą, inni zbiednieją. Jedni będą mieli

więcej, inni mniej. Za to, co jedni zyskają, zapłacą inni. Nie wolno jednak wyciągać z tego wniosku, że ogólny poziom zadowolenia nie zmieni się albo że w warunkach niezmienionej łącznej podaży stan zadowolenia lub suma szczęścia wzrośnie lub zmaleje z powodu zmian w podziale bogactwa. Pojęcia ogólnego poziomu zadowolenia lub sumy szczęścia są puste. Nie da się stworzyć miernika, który by pozwalał porównywać poziom zadowolenia różnych ludzi.

Zmiany siły nabywczej wywołane czynnikami pieniężnymi wpływają pośrednio na dalsze zmiany, gdyż sprzyjają albo akumulacji dodatkowego kapitału, albo konsumpcji już istniejącego. Wystąpienie takich wtórnego skutków zależy od konkretnych danych każdego przypadku. Tymi ważnymi zagadnieniami zajmiemy się w dalszej części książki<sup>11</sup>.

Zmiany siły nabywczej wywołane sytuacją na rynku dóbr są niekiedy wyłącznie konsekwencją przeniesienia popytu z jednych dóbr na inne. Jeżeli stanowią wynik wzrostu lub spadku podaży dóbr, to nie polegają na przemieszczaniu bogactwa między ludźmi. Nie są one równoznaczne z tym, że Peter zyskuje to, co stracił Paul. Może się zdarzyć, że niektórzy się wzbogacą, mimo że nikt nie poniesie strat, i vice versa.

Można to opisać następująco: niech  $A$  i  $B$  oznaczają dwa niezależne systemy, niepowiązane ze sobą w żaden sposób. W każdym używa się tego samego rodzaju pieniądza, który nie może być wykorzystywany do celów niemonetarnych. Założymy teraz, że w pierwszym przypadku  $A$  i  $B$  różnią się jedynie tym, iż w  $B$  całkowita podaż pieniądza wynosi  $nm$ , gdzie  $m$  oznacza całkowitą podaż pieniądza w  $A$ , oraz że każdemu zasobowi gotówkowemu  $c$  i każdemu roszczeniu pieniężnemu  $d$  w systemie  $A$  odpowiada zasób  $nc$  i roszczenie  $nd$  w systemie  $B$ . Poza tym  $A$  jest identyczne z  $B$ . Założymy z kolei, że w drugim przypadku  $A$  i  $B$  różnią się wyłącznie tym, iż w  $B$  całkowita podaż pewnego towaru  $r$  wynosi  $np$ , gdzie  $p$  oznacza podaż tego samego towaru w  $A$ , oraz że każdemu zapasowi  $v$  towaru  $r$  w  $A$  odpowiada zapas  $nv$  w  $B$ . W obydwu przypadkach  $n$  jest większe od 1. Gdybyśmy zapytali dowolnego uczestnika systemu  $A$ , czy byłby gotów do choćby najmniejszego poświęcenia, które by mu pozwoliło zająć analogiczne miejsce w systemie  $B$ , to w pierwszym przypadku otrzymalibyśmy odpowiedź przeczącą. Tymczasem w drugim przypadku wszyscy, którzy posiadają  $r$ , oraz ci, którzy go nie mają, ale chcieliby nabyć pewną jego ilość – to znaczy przynajmniej jeden człowiek – odpowiedzą twierdząco.

Pozytek z pieniądza uwarunkowany jest wielkością jego siły nabywczej. Żaden człowiek nie gromadzi określonej liczby monet ani pieniędzy o określonym ciężarze. Wszyscy chcą mieć zasób gotówkowy o określonej sile nabywczej. Funkcjonowanie rynku sprawia, że końcowa siła nabywcza pieniądza dąży do poziomu zapewniającego równowagę jego podaży i popytu na niego, toteż nie może wystąpić nadmiar lub niedobór pieniądza. Zarówno jednostka, jak i społeczeństwo zawsze odnoszą korzyść z wymiany pośredniej i posługiwania się pieniądzem, bez względu na to, czy podaż pieniądza jest duża, czy mała. Zmiany siły nabywczej pieniądza przyczyniają się do zmian w podziale bogactwa między poszczególnymi członkami społeczeństwa. Ci, którzy

---

<sup>11</sup> Zob. r. XX.

pragneliby się wzbogacić na takich zmianach, mogą uznać podaż pieniądza za niewystarczającą lub nadmierną. Zamiar wzbogacenia się tym sposobem może spowodować przyjęcie rozwiązań, które miałyby doprowadzić do zmian siły nabywczej wywołanych czynnikami pieniężnymi. Nie można jednak ani udoskonalić, ani przywrócić istotnych cech pieniądza przez zmianę jego podaży. Nadmiar lub niedobór pieniądza może dotyczyć jedynie zasobu gotówkowego jednostki. W takiej sytuacji rozwiązywanie problemu polega na zwiększeniu lub zmniejszeniu konsumpcji albo inwestycji. (Oczywiście trzeba uważać, żeby nie pomylić – a jest to częsty błąd – popytu na pieniądz gotówkowy z pragnieniem powiększenia bogactwa). Każda ilość pieniądza dostępnego w całej gospodarce wystarcza, by wszystkim zapewnić możliwość korzystania z wszelkich udogodnień, jakie daje i może dać pieniądz.

Mając tę wiedzę, można by uznać wszelkie wysiłki zmierzające do zwiększenia ilości pieniądza za marnotrawstwo energii. Jeśli przedmioty, które dałoby się wykorzystać w innych celach, są używane jako pieniądz, a więc wycofane z pozostałych zastosowań, to mogłoby się wydawać, że dochodzi tu do niepotrzebnego ograniczenia możliwości zaspokojenia potrzeb. Wychodząc z tego założenia, Adam Smith i David Ricardo doszli do wniosku, że korzystne byłoby ograniczenie kosztów produkcji pieniądza przez użycie do tego celu papieru. Tymczasem w kontekście wiedzy dotyczącej historii pieniądza trzeba na to zagadnienie spojrzeć inaczej. Jeśli przyjrzymy się katastrofalnym skutkom wielkich inflacji towarzyszących stosowaniu pieniądza papierowego, to musimy przyznać, że koszty produkcji złota są w porównaniu z nimi mniejszym złem. Daremne byłyby próby odparcia tego zarzutu za pomocą argumentu, że owe katastrofy wynikały z niewłaściwego wykorzystywania przez określone rządy możliwości, które dawał im pieniądz kredytowy i pusty pieniądz\*, i że mądrzejsze rządy prowadziłyby rozsądniejszą politykę. Skoro pieniądz nie może być neutralny i stabilny pod względem siły nabywczej, to i rozstrzygnięcia rządu dotyczące ilości pieniądza nie mogą być bezstronne i sprawiedliwe wobec wszystkich członków społeczeństwa. Wszelkie zabiegi państwa mające na celu wpływanie na siłę nabywczą pieniądza są ze swojej natury pochodną subiektywnych sądów wartościujących członków rządu. Rząd zawsze wspiera interesy jednych grup kosztem innych. Nigdy nie kieruje się tak zwanym dobrem po-wszechnym czy publicznym. Również w sferze polityki pieniężnej nie istnieje nic takiego, jak naukowo dowiedziona konieczność.

Wybór dobra, które miałyby służyć jako środek wymiany i pieniądz, nigdy nie jest obojętny. Od niego zależą zmiany siły nabywczej spowodowane czynnikami pieniężnymi. Trzeba tylko odpowiedzieć sobie na pytanie, kto powinien dokonywać tych zmian: ludzie kupujący i sprzedający na rynku, czy rząd? O ostatecznym wyborze złota i srebra jako pieniądza zadecydował rynek w długotrwałym procesie selekcji. Od dwustu lat rządy ingerują w wybór środka pieniężnego, którego dokonał rynek. Nawet najbardziej fanatyczni etatyści nie ryzykują twierdzenia, że ingerencja ta ma korzystne skutki.

\* Fiat money – niewymienialny na złoto pieniądz papierowy; dla uproszczenia „fiat money” tłumaczę jako „pusty pieniądz” lub „pusta waluta”.

*Inflacja i deflacja; inflacjonizm i deflacjonizm*

Pojęcia inflacji i deflacji nie należą do sfery prakseologii. Nie wprowadzili ich ekonomiści, lecz pojawiły się w mowie potocznej i w wypowiedziach polityków. Wynikają one z błędnego przekonania, że pieniądz może być neutralny i mieć stałą siłę nabywczą, oraz że takie właśnie cechy powinien posiadać solidny pieniądz. W tym kontekście termin „inflacja” miał oznaczać zmiany spowodowane czynnikami pieniężnymi, których skutkiem jest spadek siły nabywczej, a termin „deflacja” zmiany spowodowane czynnikami pieniężnymi, których skutkiem jest wzrost siły nabywczej.

Ci, którzy posługują się tymi terminami, nie zauważają, że skoro siła nabywca nigdy nie jest stała, to zawsze mamy do czynienia z inflacją lub deflacją. Lekceważą te ciągłe fluktuacje, jeśli są niewielkie i mało widoczne, a określenia „inflacja” i „deflacja” rezerwują dla dużych zmian siły nabywczej. Decyzja o tym, od którego momentu zmiana siły nabywczej powinna być uznana za dużą, to kwestia subiektywnych ocen, jest więc oczywiste, że terminy „inflacja” i „deflacja” są pozbawione precyzji, czego wymaga się od pojęć stosowanych w prakseologii, ekonomii i katalaktyce. Terminów tych można użyć w kontekście historii lub polityki. Katalaktyka może się na nie powoływać jedynie wtedy, gdy stosuje swoje twierdzenia do interpretacji zdarzeń historii gospodarczej i programów politycznych. Ponadto względy praktyczne przemawiają za tym, żeby posługiwać się nimi również w ścisłe katalaktycznych rozważaniach, o ile nie istnieje ryzyko nieporozumienia, a dzięki ich użyciu można uniknąć zawiłych konstrukcji językowych. Nigdy jednak nie wolno zapominać, że wszelkie twierdzenia katalaktyki odnoszące się do inflacji i deflacji, czyli *dużych* zmian siły nabywczej spowodowanych czynnikami pieniężnymi, obowiązują również w wypadku niewielkich zmian, choć oczywiście konsekwencje małych zmian są mniej widoczne.

Określenia „inflacjonizm” i „deflacjonizm”, „inflacjonista” i „deflacjonista” wiążą się z programami politycznymi, których celem jest wywołanie inflacji lub deflacji rozumianych jako duże zmiany siły nabywczej spowodowane czynnikami pieniężnymi.

Rewolucja semantyczna, jeden ze znaków naszych czasów, spowodowała także zmianę tradycyjnego znaczenia terminów „inflacja” i „deflacja”. Dziś używa się ich często nie na określenie dużego wzrostu lub spadku podaży pieniądza, lecz nieuchronnych konsekwencji tych zdarzeń, to znaczy ogólnej tendencji do wzrostu lub spadku cen towarów i płac. Owa zmiana znaczeniowa ma istotne następstwa, gdyż odgrywa ważną rolę w kształtowaniu przychylnego nastawienia wobec inflacjonizmu.

Przede wszystkim brak jest terminu, któryby nazywał to, co dawniej rozumiano pod pojęciem inflacji. Nie da się walczyć z polityką, której nie można nazwać. Politycy i autorzy prac naukowych, którzy chcieliby zakwestionować sens znacznego zwiększenia ilości pieniądza, nie mogą już odwoływać się do powszechnie znanych określeń. Ilekroć chcą wyrazić swoje zdanie na ten temat, muszą dokonywać szczegółowej analizy i przedstawiać dokładny opis owej polityki, powta-

rzając tę żmudną procedurę w każdym zdaniu dotyczącym tego zagadnienia. Skoro polityka ta nie ma żadnej nazwy, jest traktowana jak coś oczywistego i rozwija się bez przeszkód.

Kolejna trudność, z jaką ma do czynienia przeciwnik inflacjonizmu, polega na tym, że ci, którzy próbują uczestniczyć w beznadziejnej walce z nieuchronnym skutkiem inflacji – wzrostem cen – udają, że chodzi im o walkę z inflacją. Stwarzają pozory, że ich celem jest wyeliminowanie źródeł zła, podczas gdy w rzeczywistości zwalczają jedynie jego objawy. Ponieważ nie pojmują związku przyczynowego między zwiększeniem ilości pieniądza a wzrostem cen, powodują właściwie pogorszenie sytuacji. Najlepszym przykładem są tu subsydia, które rządy Stanów Zjednoczonych, Kanady i Wielkiej Brytanii przyznawały rolnikom w czasie II wojny światowej. Ceny maksymalne sprawiają, że zmniejsza się podaż towarów, których dotycżą, ponieważ ich produkcja wiąże się ze stratami krańcowych producentów. Aby temu zapobiec, rządy dotowały rolników, których produkcja wiązała się z najwyższymi kosztami. Dotacje były finansowane z dodatkowego zwiększenia ilości pieniądza. Gdyby konsumenci musieli zapłacić za produkty rolne wyższe ceny, skutki inflacji nie pogłębiałyby się. Konsumenti wydawaliby na droższe produkty wyłącznie pieniądze, które już wcześniej zostały wprowadzone do obiegu. Tak oto nieumiejętność rozróżnienia między inflacją a jej skutkami może doprowadzić do dalszej inflacji.

Nie ulega wątpliwości, że to nowe znaczenie terminów „inflacja” i „deflacja” przyczynia się do poważnych nieporozumień i błędów, toteż trzeba je bezwarunkowo odrzucić.

## 7. Kalkulacja pieniężna a zmiany siły nabywczej pieniądza

Kalkulacja pieniężna opiera się na cenach towarów i usług, które zostały ustalone, mogły być ustalone lub prawdopodobnie ukształtują się w przyszłości na rynku. Jej celem jest wychwycenie rozbieżności w cenach i wyciągnięcie z tego wniosków.

W tego rodzaju obliczeniach nie można uwzględnić zmian siły nabywczej spowodowanych czynnikami pieniężnymi. Można zastąpić kalkulację opartą na określonej walucie  $a$  kalkulacją opartą na innym rodzaju pieniądza  $b$ . Dzięki temu zabiegowi kalkulacja nie zostanie zniekształcona przez zmiany siły nabywczej  $a$ . Nadal jednak może być nieścisła, jeśli zmianom ulegnie siła nabywcza  $b$ . Żaden rodzaj kalkulacji ekonomicznej nie jest wolny od wpływu zmian siły nabywczej pieniądza, na którym opiera się ta kalkulacja.

Wszystkie wyniki kalkulacji ekonomicznej i wszelkie wnioski, do których one prowadzą, zależą od zakresu zmian siły nabywczej spowodowanych czynnikami pieniężnymi. W związku ze wzrostem lub spadkiem siły nabywczej powstają specyficzne różnice między cenami wcześniejszymi i późniejszymi. Kalkulacja wykazuje zyski lub straty, które w rzeczywistości są wyłącznie wynikiem zmian siły nabywczej pochodzących ze sfery pieniądza. Jeżeli byśmy porównali takie zyski

lub straty z wynikami kalkulacji opartej na pieniądzu, którego siła nabywcy nie zmienia się tak gwałtownie, to nazwalibyśmy je urojonymi lub pozornymi. Trzeba jednak pamiętać, że takie oceny daje się sformułować wyłącznie wtedy, gdy porównujemy kalkulacje oparte na różnych walutach. Ponieważ nie istnieje nic takiego jak pieniądz o stałej sile nabywczej, takie pozorne zyski i straty pojawiają się w każdej kalkulacji ekonomicznej, bez względu na to, na jakim pieniądzu jest ona oparta. Nie da się przeprowadzić precyzyjnego rozróżnienia między zyskami i stratami prawdziwymi a pozornymi.

Można zatem utrzymywać, że kalkulacja ekonomiczna jest niedoskonała. Nikt jednak nie potrafi wskazać metody, która pozwoliłaby usunąć jej braki, ani zaproponować systemu pieniężnego, który by całkowicie wyeliminował źródło tego rodzaju błędów.

Nie można zanegować, że wolny rynek doprowadził do powstania systemu walutowego, który sprawdza się w wymianie pośredniej oraz kalkulacji ekonomicznej. Niedokładności wynikające z powolnych i stosunkowo niewielkich zmian siły nabywczej nie mogą przekreślić pozytków związanych z kalkulacją pieniężną. Zmiany siły nabywczej spowodowane czynnikami pieniężnymi, które utrzymują się w podobnych granicach jak przez ostatnie dwieście lat posługiwanie się pieniążkiem kruszcowym, zwłaszcza złotym, nie wpływają na wyniki kalkulacji ekonomicznej przedsiębiorców na tyle znacząco, żeby pozbawić ją użyteczności. Jak pokazała historia, metody kalkulacji ekonomicznej dobrze służą wszystkim praktycznym celom związanym z prowadzeniem firmy. Z kolei analiza teoretyczna prowadzi do wniosku, że nie da się opracować lepszej metody, a tym bardziej wprowadzić jej w życie. Wobec tego nie ma sensu mówienie, że kalkulacja pieniężna jest niedoskonała. Człowiek nie jest w stanie zmienić kategorii ludzkiego działania. Musi do nich dostosować swoje postępowanie.

Przedsiębiorcy nigdy nie mieli potrzeby uniezależnienia kalkulacji ekonomicznej w złocie od wań jego siły nabywczej. Propozycje udoskonalenia systemu pieniężnego przez przyjęcie standardu tabelarycznego, opartego na wskaźnikach, lub przez wykorzystanie różnych metod standardów towarowych, nie dotyczyły transakcji handlowych i kalkulacji ekonomicznej. Metody te miały zapewnić standard, który podlegałby mniejszym wahaniom i stanowił podstawę długoterminowych umów kredytowych. Przedsiębiorcy nie widzieli nawet potrzeby zmiany metod księgowania, które pozwoliłyby zmniejszyć margines określonych błędów związanych z wahaniem siły nabywczej. Na przykład można by zaniechać księgowania środków trwałych za pomocą rocznych odpisów amortyzacyjnych stanowiących określony procent ich ceny, a zamiast tego wprowadzić zasadę odkładania w funduszu modernizacyjnym środków niezbędnych do pokrycia całkowitych kosztów modernizacji, gdy to będzie konieczne. Właściciele firm byli jednak niechętni takiej innowacji.

Wszystko, o czym była mowa, dotyczy wyłącznie pieniądza, który nie podlega nagłym i dużym zmianom siły nabywczej spowodowanym czynnikami pieniężnymi. Idzie jednak o to, że pieniądz, którego siła nabywcy podlega tak gwałtownym i dużym zmianom, traci właściwości środka wymiany.

## 8. Przewidywanie oczekiwanych zmian siły nabywczej pieniądza

Rozumowanie, którym jednostka kieruje się w postępowaniu dotyczącym pieniądza, opiera się na informacjach, jakie ma o cenach z bezpośredniej przeszłości. Gdyby jednostka nie dysponowała taką wiedzą, nie mogłaby decydować o tym, ile pieniędzy trzymać w gotówce, a ile wydać na różne dobra. Nie sposób wyobrazić sobie środka wymiany bez przeszłości. Żadne dobro nie może pełnić funkcji środka wymiany, jeśli nie było uprzednio dobrem ekonomicznym, któremu przypisywano wartość wymienną, jeszcze zanim istniał na nie popyt ze względu na tę funkcję.

Siła nabywcza z bezpośrednią przeszłością jest jednak modyfikowana przez popyt na pieniądz i jego podaż, które występują w bieżącej chwili. Ludzkie działanie dotyczy zawsze przyszłości, nawet jeśli rozumie się przez to następną godzinę. Jeśli ktoś kupuje, to z myślą o przyszłej konsumpcji lub produkcji. Jeżeli sądzi, że przyszłość będzie inna niż teraźniejszość i przeszłość, to modyfikuje swoją ocenę wartości i wycenę, zarówno w odniesieniu do dóbr zbywalnych, jak i pieniądza. W tym sensie możemy powiedzieć, że dzisiejsza wartość wymienna pieniądza to przewidywanie jutrzeszej wartości wymiennej. Podstawą wszystkich sądów dotyczących pieniądza jest ich siła nabywcza w bezpośrednią przeszłość. Jeżeli jednak oczekiwane są zmiany siły nabywczej spowodowane czynnikami pieniężnymi, to pojawia się drugi czynnik, a mianowicie przewidywanie tych zmian.

Ten, kto uważa, że ceny dóbr, które go interesują, wzrosną, kupuje ich więcej, tym samym zmniejszając zasób swojej gotówki. Ten, kto sądzi, że ceny spadną, ogranicza swoje zakupy, zwiększając jednocześnie zasób gotówkowy. Dopóki takie spekulacyjne przewidywania dotyczą jedynie niektórych towarów, dopóty nie wywołują ogólnej tendencji do zmian w zasobie gotówkowym. Sytuacja zmienia się dopiero wtedy, gdy ludzie spodziewają się, że w bliskiej przyszłości dojdzie do dużych zmian siły nabywczej spowodowanych czynnikami pieniężnymi. Jeżeli przewidują, że ceny wszystkich dóbr wzrosną lub spadną, zwiększą lub ograniczą zakupy. W ten sposób przyczynią się istotnie do wzmacnienia i przyspieszenia oczekiwanych tendencji. Zachowania, o których mowa, będą się utrzymywać do czasu, aż ludzie przestaną oczekwać zmian siły nabywczej pieniądza. Dopiero wtedy zaniknie skłonność do kupowania lub sprzedawania i wszyscy znów zwiększą zwiększać lub zmniejszać zasoby gotówkowe.

Jeżeli jednak zapanuje ogólne przekonanie, że wzrost ilości pieniądza będzie się utrzymywał i nigdy nie ustanie, a w konsekwencji ciągle będą rosły ceny wszystkich towarów i usług, to każdy zacznie jak najwięcej kupować, ograniczając do minimum zasoby gotówkowe. W takiej sytuacji normalne koszty związane z trzymaniem gotówki zwiększą się o straty wynikające z coraz większego spadku siły nabywczej. Cena za korzyści z trzymania gotówki wydaje się niewspółmiernie duża. Zjawisko to występowało w okresach wysokiej inflacji w Europie w latach dwudziestych; opisywano je jako ucieczkę od pieniądza (*flight into real goods, Flucht in die Sachwerte*) lub gorączkę prowadzącą do katastrofy (*crack-up boom, Katastrophenhause*). Ekonomiści matematyczni nie rozumieją związku

przyczynowego między wzrostem ilości pieniądza i tym, co nazywają „szybkością obiegu”.

Charakterystyczną cechą tego zjawiska jest to, że wzrost ilości pieniądza powoduje spadek popytu na niego. Tendencja do spadku siły nabywczej, wywołana przez zwiększoną podaż pieniądza, nasila się z powodu ogólnej skłonności do ograniczania zasobów gotówkowych, co jest konsekwencją tej zwiększonej podaży. W końcu pojawia się moment, kiedy ceny dóbr „realnych” są tak dalece zdyskontowane przez przewidywany spadek siły nabywczej, że nikt nie dysponuje wystarczająco dużą ilością gotówki, by za nie zapłacić. System pieniężny załamuje się. Wszystkie transakcje w pieniądzu, którego dotyczy omawiane zjawisko, zostają wstrzymane. Panika doprowadza do tego, że pieniądz ów zupełnie traci siłę nabywczą. Ludzie wracają do barteru lub przechodzą na rozliczenia w innym pieniądzu.

Postępująca inflacja przebiega następująco: z początku dopływ dodatkowych pieniędzy powoduje wzrost cen niektórych towarów i usług; inne ceny wzrastają później. Poszczególne dobra drożnią, jak wykazaliśmy, niejednocześnie i w niejednakowym stopniu.

Ten pierwszy etap procesu inflacyjnego może trwać wiele lat. Ceny wielu towarów i usług nie są jeszcze wtedy dostosowane do zmienionej relacji pieniężnej. Niektórzy mieszkańcy danego kraju nadal nie zauważają, że mają do czynienia z rewolucją cenową, która zakończy się dużym wzrostem wszystkich cen, choć zakres podwyżek będzie niejednakowy dla poszczególnych towarów i usług. Ludzie ci wciąż wierzą, że pewnego dnia ceny spadną. Trwając w oczekiwaniu na ów dzień, ograniczają zakupy i zwiększają zasób gotówkowy. Jeżeli opinia publiczna jest nadal o tym przekonana, to rząd ma jeszcze czas, by poniechać polityki inflacyjnej.

Wreszcie jednak masy budzą się. Nagle zdają sobie sprawę, że inflacja jest celową polityką rządu i będzie trwała w nieskończoność. Następuje załamanie. Pojawia się gorączka, która prowadzi do katastrofy. Wszyscy chcą wymienić pieniądze na „realne” towary, bez względu na to, czy ich potrzebują, czy nie, i bez względu na to, ile muszą za nie zapłacić. Po kilku tygodniach, a nawet dniach, to, co było dotychczas pieniądzem, przestaje funkcjonować jako środek wymiany. Pieniądze stają się świstkami papieru. Nikt nie chce za nie niczego sprzedać.

Taki właśnie był los kontynentali w Ameryce w 1781 roku, francuskich *mandats territoriaux* w 1796 roku, a także niemieckiej marki w 1923 roku. Może to się powtórzyć, jeśli znów pojawią się podobne warunki. Jeżeli jakiś towar ma być używany jako środek wymiany, to opinia publiczna musi być przekonana, że jego ilość nie będzie rosła w nieskończoność. Inflacja to polityka, której nie można uprawiać dłuższy czas.

## 9. Specyficzna wartość pieniądza

Jeżeli towar używany jako pieniądz zawdzięczałby swoją wartość i cenę zastosowaniom niepieniężnym, nie należałoby zajmować się nim osobno. Teoria

pieniądza skupia się wyłącznie na tym składniku oceny wartości pieniądza, który jest pochodną jego funkcji jako środka wymiany.

Na przestrzeni wieków funkcję środka wymiany pełniły różne towary. W trakcie długiej ewolucji większość z nich utraciła funkcję pieniężną. Utrzymały ją tylko dwa z nich – złoto i srebro. W drugiej połowie XIX wieku coraz więcej rządów celowo dążyło do demonetyzacji srebra.

W przeszłości we wszystkich znanych przypadkach pieniądzem zostawał towar, którego używano również do celów nie pieniężnych. Nie ma znaczenia, czy za prawny środek płatniczy uznaje się z mocy ustawy wyłącznie złote monety bite przez rząd. Istotne jest to, żeby rzeczywiście zawierały one ilość złota o określonej wadze, a dowolna ilość złota bulionowego mogła być przetworzona na monety. Kiedy obowiązywał standard złota, dolar i funt sterling były po prostu nazwami konkretnej wagi złota, którą dość ściśle określały przepisy. Tego rodzaju pieniądz można nazwać *pieniądzem towarowym*.

Inny rodzaj pieniądza to *pieniądz kredytowy*. Jego pochodzenie wiąże się ze stosowaniem substytutów pieniężnych. W powszechnym użyciu były płatne na żądanie i całkowicie bezpieczne wierzytelności pieniężne, które stanowiły substytut sumy pieniędzy płatnej na ich podstawie. (Właściwości substytutów pieniężnych i związane z nimi problemy omówimy w następnych rozdziałach). Rynek nie zaprzestał posługiwać się nimi, nawet kiedy zawieszono ich wykup i pojawiły się wątpliwości co do wiarygodności tych dokumentów i wypłacalności ich wystawców. Dopóki roszczenia owe były płatne dowolnego dnia i wystawione przez dłużnika o niekwestionowanej wypłacalności, a ich wykup odbywał się na każde żądanie i nie wiązał się z żadnymi opłatami, ich wartość wymienna była równa wartości nominalnej. Właśnie dzięki tej równoważności roszczenia miały charakter substytutów pieniężnych. Kiedy zawieszono ich wykup, zapadalność została przesunięta na bliżej nieokreślony dzień, co spowodowało wątpliwości dotyczące wypłacalności dłużnika, a w każdym razie jego gotowości do spłaty zobowiązania. W rezultacie straciły one część wartości, którą pierwotnie im przypisywano. Od tej chwili były to zwykłe nieoprocentowane roszczenia wobec dłużnika o wątpliwej reputacji, zapadające w nieokreślonej przyszłości. Ponieważ jednak używano ich jako środka wymiany, ich wartość wymienna nie spadła do poziomu, do którego by spadła, gdyby pełniły wyłącznie funkcję roszczeń.

Można słusznie przypuszczać, że taki pieniądz kredytowy pozostałby w użyciu jako środek wymiany, nawet gdyby utracił charakter roszczenia wobec banku lub skarbu państwa, stając się *niewymienialnym na złoto pieniążkiem papierowym (fiat money)*. Pusty pieniądz to po prostu żetony, które ani nie mogą być użyte do jakichkolwiek celów przemysłowych, ani nie dają prawa do roszczeń.

Ustalenie, czy w przeszłości istniały jakieś rodzaje pustego pieniądza, czy też wszystkie rodzaje pieniądza, który nie był pieniążkiem towarowym, były pieniążkiem kredytowym, to zadanie historii gospodarczej, a nie katalaktyki. Katalaktyka musi jedynie przyjąć, że istnienie pustego pieniądza jest możliwe.

Trzeba pamiętać, że w wypadku każdego rodzaju pieniądza demonetyzacja, czyli wycofanie go z użycia jako środka wymiany, musi prowadzić do poważnego spadku jego wartości wymiennej. Praktyczne znaczenie tej prawidłowości było

widoczne w ciągu ostatnich dziewięćdziesięciu lat, kiedy coraz bardziej ograniczano wykorzystanie srebra jako pieniądza towarowego.

Niektóre rodzaje pieniądza kredytowego i pieniądza pustego mają postać monet kruszcowych, drukowanych – jeśli można tak powiedzieć – na srebrze, niklu lub miedzi. Jeżeli taka moneta reprezentująca pusty pieniądz ulegnie demonetyzacji, to nadal zachowuje wartość wymienną jako kawałek metalu. Jest to jednak bardzo mała rekompensata dla jej właściciela, praktycznie bez znaczenia.

Trzymanie zasobu gotówkowego wiąże się z wyrzeczeniami. Jeśli ktoś trzyma pieniądze w kieszeni lub na koncie w banku, to rezygnuje z natychmiastowego nabycia dóbr, które mógłby skonsumować lub wykorzystać w produkcji. W gospodarce rynkowej wyrzeczenia te można precyzyjnie określić za pomocą kalkulacji. Są one równe wielkości procentu pierwotnego, który właściciel pieniędzy otrzymałby z zainwestowania kwoty trzymanej w gotówce. To, że ktoś świadomie zrzeka się takich zysków, dowodzi, iż ważniejsze są dla niego korzyści wynikające z trzymania gotówki niż utrata procentu.

Można wymienić korzyści, jakie ludzie spodziewają się mieć z trzymania określonej ilości gotówki. Złudne byłoby jednak przypuszczenie, że analiza ich oczekiwania umożliwiłaby zbudowanie teorii określania siły nabywczej, która by się obeszła bez pojęć zasobu gotówkowego, popytu na pieniądz i podaży pieniądza<sup>12</sup>. Korzyści i straty wynikające z trzymania gotówki nie są czynnikami obiektywnymi, które miałyby bezpośredni wpływ na wielkość zasobu gotówkowego. Każdy musi ocenić je sam. Ich wyważenie ma zawsze charakter subiektywny, ocena naznaczona jest osobowością danego człowieka. Ocena obiektywnych faktów różni się w zależności od tego, w jakim momencie i przez kogo została dokonana. Podobnie jak na podstawie wiedzy o majątku i zdrowiu jakiegoś człowieka nie możemy stwierdzić, ile pieniędzy byłby on gotów wydać na żywność określonego rodzaju, tak samo znajomość jego sytuacji materialnej nie wystarcza, by określić, jaka powinna być wielkość jego zasobu gotówkowego.

## 10. Znaczenie relacji pieniężnej

Relacja pieniężna, to znaczy stosunek między popytem na pieniądz i jego podażą, jednoznacznie określa strukturę cen rozumianą jako stosunek wymiany między pieniądzem a zbywalnymi towarami i usługami.

Jeżeli relacja pieniężna nie ulega zmianom, nie może pojawić się ani inflacyjna (ekspansjonistyczna), ani deflacyjna (ograniczająca) presja na handel, przedsiębiorstwa, produkcję, konsumpcję i zatrudnienie. Jeśli ktoś próbuje podważyć to twierdzenie, to dlatego że nie chce dostosować swoich działań do potrzeb bliźnich, które wyrażają oni za pośrednictwem rynku. Przyczyn tego, że ceny produktów rolnych są zbyt niskie, by zapewnić submarginalnym rolnikom satysfakcjonujące dochody, nie można upatrywać w rzekomo zbyt małej ilości pieniądza. Powodem ich niezadowolenia jest to, że inni rolnicy produkują po niższych kosztach.

---

<sup>12</sup> Taką próbę podjął Tjardus Greidanus w: *The Value of Money*, London 1932, s. 197 i n.

Wzrost ilości produkowanych towarów, przy założeniu, że pozostałe warunki nie zmieniły się, musi doprowadzić do poprawy sytuacji ogółu. Jego konsekwencją jest spadek cen pieniężnych towarów, których produkcja zwiększyła się. Jednak spadek cen pieniężnych bynajmniej nie pomniejsza zysków wynikających z wyprodukowania dodatkowego bogactwa. Za nieusprawiedliwiony można by uznać wzrost udziału w tym bogactwie przypadający na kredytodawców, choć tego rodzaju zarzut jest wątpliwy, gdyż wzrost siły nabywczej trafnie przewidziano i uwzględniono jako ujemne ażio cenowe<sup>13</sup>. Nonsensem jest utrzymywać, że spadek cen jakiegoś towaru spowodowany wzrostem jego produkcji stanowi dowód braku równowagi na rynku, którą można przywrócić jedynie przez zwiększenie ilości pieniądza. Oczywiście, każdorazowy wzrost produkcji niektórych lub wszystkich towarów z reguły wymaga nowej alokacji czynników produkcji do różnych branż gospodarki. Jeśli ilość pieniądza nie ulegnie zmianie, to konieczność takiej alokacji uwidocznia się w strukturze cen. Niektóre branże staną się bardziej opłacalne, a w innych opłacalność spadnie lub nawet pojawią się straty. A zatem sposób funkcjonowania rynku uniemożliwia zachwianie równowagi, o którym tak wiele się mówi. Przez zwiększenie ilości pieniądza można opóźnić lub przerwać proces dostosowawczy. Nie da się go jednak uniknąć lub sprawić, by stał się mniej dotkliwy dla tych, których dotyczy.

Gdyby dokonywane przez rząd zmiany siły nabywczej spowodowane czynnikami pieniężnymi skutkowały jedynie transferem bogactwa między różnymi grupami ludzi, to z neutralnego, naukowego punktu widzenia katalaktyki nie można by ich potępić. Oczywiście, usprawiedliwianie owych zmian rzekomym dobrem ogółu jest nieuczciwe. Ktoś jednak mógłby to uznać za zabieg polityczny, który służy wprawdzie wspieraniu interesów jednych grup kosztem innych grup, ale poza tym jest nieszkodliwy. Tymczasem istnieją jeszcze inne skutki tych zmian.

Z powodu braku zwolenników długotrwalej polityki deflacyjnej zbędne jest omawianie jej nieuchronnych konsekwencji. Masy, a także naukowcy i politycy żądni pokłasku skłaniają się ku inflacji. Należy zwrócić uwagę na trzy związane z tym zagadnienia. Po pierwsze, polityka inflacyjna lub ekspansjonistyczna musi skutkować nadmierną konsumpcją oraz chybionymi inwestycjami. Oznacza to więc marnotrawstwo kapitału i utrudnia zaspokojenie przyszłych potrzeb<sup>14</sup>. Po drugie, proces inflacyjny nie sprawia, że dostosowanie produkcji i realokacja zasobów przestają być konieczne, lecz jedynie odsuwa je w czasie, co spowoduje więcej kłopotów. Po trzecie, polityki inflacyjnej nie można stosować w nieskończoność, ponieważ po jakimś czasie musi ona doprowadzić do załamania systemu monetarnego.

Właściciel sklepu lub hotelu może łatwo ulec złudzeniu, że przedsiębiorstwo, które prowadzi, i inne firmy z jego branży prosperowałyby lepiej, gdyby ludzie wydawali więcej pieniędzy. Jest przekonany, że chodzi głównie o to, by skłonić ludzi do zwiększenia wydatków. Zdumiewa jednak to, że takie przekonanie można przedstawić światu jako nową filozofię społeczną. Lord Keynes i jego uczni-

<sup>13</sup> Omówienie zależności między rynkową stopą procentową i zmianami siły nabywczej – zob. r. XX.

<sup>14</sup> Zob. s. 478.

wie twierdzą, że za niezadowalający stan gospodarki odpowiada brak skłonności do konsumpcji. Aby ludziom powodziło się lepiej, należy ich zdaniem zwiększyć wydatki, a nie produkcję. Proponuje się więc politykę „ekspansjonizmu”, która umożliwiłaby wszystkim wydawanie większej ilości pieniędzy.

Ta szkodliwa doktryna nie jest niczym nowym. Należy ją odrzucić, co wykaże analiza cyklu koniunkturalnego przedstawiona w rozdziale XX<sup>15</sup>.

## 11. Substytuty pieniądza

Roszczenia do określonej kwoty, płatne i podlegające wykupowi na każde żądanie, wystawione przez dłużnika, którego wypłacalność i gotowość do spłaty zadłużenia nie budzą wątpliwości, mają wszelkie właściwości pieniądza, jednakowoż pod warunkiem, że wszyscy uczestnicy transakcji dokonywanej z zastosowaniem tych roszczeń doskonale znają ich podstawowe właściwości. A oto te właściwości: płatność w dowolnym dniu oraz niekwestionowana wypłacalność dłużnika i jego gotowość do spłaty zadłużenia. Takie roszczenia nazywa się *substytutami pieniądza*, ponieważ mogą one w pełni zastąpić gotówkę w zasobach jednostki lub firmy. Właściwości techniczne substytutu pieniądza oraz jego aspekty prawne nie są przedmiotem katalaktyki. Substytut pieniądza może przyjmować formę banknotu lub depozytu a vista z prawem wystawienia czeku („pieniądza czekowego” bądź waluty depozytowej), o ile bank jest gotów dowolnego dnia wymienić ów banknot lub depozyt na właściwy pieniądz, nie pobierając za to opłaty. Monety zdawkowe są również substytutami, jeżeli ich właściciel może w razie potrzeby wymienić je nieodpłatnie i od ręki na pieniądz. Aby zagwarantować taką wymienialność substytutów pieniężnych, nie jest konieczne zobowiązanie rządu z mocy prawa do ich wykupu. Istotne jest jedynie, by monety można było rzeczywiście wymienić nieodpłatnie i od ręki. Jeżeli łączna liczba wybitych monet zdawkowych nie przekracza rozsądnych granic, to rząd nie musi stosować żadnych specjalnych środków, aby zagwarantować, że ich wartość wymienna pokrywa się z nominalną. Taką gwarancję daje duży popyt na małe nominały, a więc łatwość ich wymiany na właściwy pieniądz. Najważniejsze jest, by każdy właściciel substytutu pieniądza miał całkowitą pewność, że w dowolnej chwili będzie mógł bezpłatnie wymienić go na pieniądz.

Jeżeli dłużnik – rząd lub bank – utrzymuje stuprocentową rezerwę właściwego pieniądza na pokrycie substytutów pieniądza, to substytuty owe nazywamy *certyifikatami pieniężnymi*. Każdy certyfikat pieniężny jest – niekoniecznie w sensie prawnym, ale zawsze w sensie katalaktycznym – odpowiednikiem pewnej ilości pieniądza trzymanego w rezerwie. Emitowanie certyfikatów pieniężnych nie powoduje zwiększenia ilości przedmiotów, które mogłyby zaspokoić popyt na pieniądz trzymany w gotówce. Zmiany ilości certyfikatów pieniężnych nie powodują więc zmian podaży pieniądza i relacji pieniężnej. Nie odgrywają one żadnej roli w określaniu siły nabywczej pieniądza.

---

<sup>15</sup> Zob. s. 465–478.

Jeżeli rezerwa pieniężna, którą dłużnik utrzymuje jako pokrycie wyemitowanych substytutów pieniężnych, jest mniejsza niż łączna ilość tych substytutów, to część substytutów przewyższającą ową rezerwę nazywamy *fiducjarnym środkiem płatniczym*. Ustalenie, czy konkretny substytut pieniądza jest certyfikatem pieniężnym, czy fiducjarnym środkiem płatniczym, jest z reguły niemożliwe. Zwykle część całkowitej sumy substytutów pieniądza ma pokrycie w rezerwie pieniądza. A zatem część wszystkich wyemitowanych substytutów to certyfikaty pieniężne, a reszta to fiducjarne środki płatnicze. To, jaka jest proporcja między tymi częściami, można określić jedynie na podstawie znajomości bilansu bankowego. Mając do czynienia z pojedynczym banknotem, depozytem lub monetą zdawkową, nie możemy nic powiedzieć na temat ich charakteru katalaktycznego.

Emisja certyfikatów pieniężnych nie zwiększa funduszy, które bank może przeznaczyć na kredyty. Bank, który nie emittuje fiducjarnych środków płatniczych, może przyznać wyłącznie kredyt towarowy (*commodity credit*), czyli pożyczyć pieniądz własne i pieniądz powierzone mu przez klientów. Emisja fiducjarnych środków płatniczych powoduje, że fundusze pożyczkowe banku przekraczają jego środki własne i środki powierzone mu przez klientów.

Podczas gdy ilość certyfikatów pieniężnych nie ma znaczenia, ilość fiducjarnych środków płatniczych jest istotna. Fiducjarne środki płatnicze mają taki sam wpływ na zjawiska rynkowe jak pieniądz. Zmiany ich ilości wpływają na określenie siły nabywczej pieniądza oraz na ceny, a okresowo również na stopę procentową.

Dawniej ekonomiści posługiwali się innymi terminami. Substytuty pieniądza często nazywali po prostu pieniądzem, ponieważ służyły tym samym celom co pieniądz. Jest to jednak terminologia niewłaściwa. Najważniejszą funkcją terminologii naukowej jest ułatwienie analizy zagadnień w określonej dziedzinie. Zadanie katalaktycznej teorii pieniądza – w przeciwieństwie do teorii prawnej i metod zarządzania bankami oraz prowadzenia księgowości – polega na badaniu powstawania cen i stóp procentowych. Aby wykonać takie zadanie, niezbędne jest wyraźne odróżnienie certyfikatów pieniężnych od fiducjarnych środków płatniczych.

Termin „ekspansja kredytowa” jest często niewłaściwie interpretowany. Trzeba pamiętać, że kredyt towarowy nie może być [dowolnie] zwiększany. Jedynym mechanizmem ekspansji kredytowej jest kredyt fiducjarny, choć przyznanie go nie zawsze oznacza ekspansję kredytową. Jeżeli proces oddziaływania na rynek wyemitowanych uprzednio fiducjarnych środków płatniczych zakończył się, jeśli ceny,人脸识别 i stopy procentowe dostosowały się do całkowitej podaży pieniądza właściwego oraz fiducjarnych środków płatniczych (podaży pieniądza w szerszym znaczeniu), to udzielenie kredytu fiducjarnego, któremu nie towarzyszy wzrost ilości fiducjarnych środków płatniczych, nie oznacza ekspansji kredytowej. Z ekspansją kredytową mamy do czynienia wyłącznie wtedy, gdy kredyt jest przyznawany przez wyemitowanie dodatkowej ilości fiducjarnych środków płatniczych. Jeśli bank ponownie pożyczca środki fiducjarne, które zostały mu zwrócone przez poprzednich dłużników, to operacja ta nie jest ekspansją kredytową.

## 12. Ograniczenia emisji fiducjarnych środków płatniczych

Substytuty pieniądza są traktowane tak, jakby były pieniądzem, ponieważ wszyscy wierzą, że zawsze mogą je od ręki i nieodpłatnie wymienić na pieniądz. Tych, którzy podzielają tę wiarę i są gotowi posługiwać się substytutami pieniądza tak, jakby były one pieniądzem, można nazwać *klientami* emitenta – bankiera, banku lub organu władzy. Nie jest istotne, czy emitent działa zgodnie z zasadami przyjętymi w bankowości. Monety zdawkowe emitowane przez skarb państwa są również substytutami pieniądza, mimo że ministerstwo skarbu z reguły w swoich księgarach nie wykazuje ich kwoty jako wierzytelności i nie uważa jej za składnik dłużu publicznego. Nie ma znaczenia również to, czy właściciel substytutu pieniądza dysponuje zaskarżalnym roszczeniem wymiany substytutu na pieniądz. Ważne jest jedynie, czy substytut pieniądza rzeczywiście może być wymieniony na pieniądz bezzwłocznie i bezpłatnie<sup>16</sup>.

Emitowanie certyfikatów pieniężnych to przedsięwzięcie kosztowne. Trzeba wydrukować banknoty, wybić monety, opracować skomplikowany system księgowania depozytów, przechowywać rezerwy w bezpiecznym miejscu; należy też zabezpieczyć się przed ryzykiem sfałszowania banknotów i podrobienia czeków. Wszystkie te czynności wiążą się z dużymi kosztami, których nie równoważy niewielkie prawdopodobieństwo, że pewna ilość banknotów ulegnie zniszczeniu lub jeszcze mniejsze prawdopodobieństwo, że ktoś zapomni o swoim depozycie. Emitowanie certyfikatów pieniężnych może spowodować poważne straty, o ile nie jest połączone z emisją fiducjarnych środków płatniczych. W początkach bankowości istniały banki, które zajmowały się wyłącznie wydawaniem certyfikatów pieniężnych. Otrzymywały one od swoich klientów zapłatę z tytułu poniesionych kosztów. Przedmiotem katalaktyki nie jest jednak rozpatrywanie czysto technicznych zagadnień związanych z działalnością banków, które nie emitują fiducjarnych środków płatniczych. Katalaktyka interesuje się certyfikatami pieniężnymi jedynie ze względu na związek, jaki istnieje między ich emisją a emisją fiducjarnych środków wymiany.

Z punktu widzenia katalaktyki ilość certyfikatów pieniężnych jest nieistotna. Zwiększenie lub zmniejszenie ilości fiducjarnych środków płatniczych ma jednak taki sam wpływ na określenie siły nabywczej pieniądza jak zmiany ilości pieniądza. Pytanie, czy istnieją granice zwiększania ilości fiducjarnych środków płatniczych, ma więc zasadnicze znaczenie.

---

<sup>16</sup> Nie ma też znaczenia, czy substytuty pieniądza są uznawane za prawny środek płatniczy. Jeżeli są rzeczywiście traktowane przez wszystkich jako substytuty pieniądza, a więc mają charakter takich substytutów, a ich siła nabywcza jest równa sile nabywczej odpowiadającej im kwocie pieniężnej, to uznanie ich za prawny środek płatniczy może jedynie uniemożliwić złośliwcom spory, które mają wyprowadzić bliźnich z równowagi. Jeżeli jednak nie są to prawdziwe substytuty pieniądza, lecz przedmioty mające wartość mniejszą niż wartość nominalną, przyznanie im statusu prawnego środka płatniczego jest równoznaczne z autorytatywnym wyznaczeniem pułapu cenowego – maksymalnej ceny złota i maksymalnego kursu wymiany na inne waluty – oraz minimalnej ceny przedmiotów, które nie są już substytutami pieniądza, lecz albo pieniądzem kredytowym, albo pustym (*fiat money*). W takiej sytuacji pojawia się efekt opisany w prawie Greshama.

Jeśli klientami danego banku są wszyscy uczestnicy gospodarki rynkowej, emisja fiducjarnych środków płatniczych podlega tym samym ograniczeniom co zwiększenie ilości pieniądza. Jeżeli w wyizolowanym państwie lub na całym świecie istnieje tylko jeden bank emitujący fiducjarne środki płatnicze, a jego klientami są wszyscy ludzie i wszystkie firmy, to musi przestrzegać dwóch reguł.

Po pierwsze, musi wystrzegać się wszelkich działań, które mogłyby wzbudzić podejrzenia jego klientów, czyli społeczeństwa. Z chwilą gdy klienci zaczną tracić zaufanie, zażądają wykupu banknotów i wycofają depozyty. Czynniki psychologiczne decydują o tym, jak daleko może się posunąć bank, zwiększając emisję fiducjarnych środków płatniczych.

Po drugie, nie może zwiększać ilości fiducjarnych środków płatniczych nazbyt znacznie i szybko, gdyż klienci mogliby uznać, że ceny będą wzrastać w nieskończoność. Jeżeli ludzie dojdą do takiego przekonania, to zredukują swoje zasoby gotówkowe i uciekną od pieniądza, zwracając się ku „realnym” wartościom, co spowoduje gorączkę prowadzącą do katastrofy. Taka katastrofa jest możliwa jedynie wtedy, gdy się przyjmie, że jej pierwszy zwiastun to utrata zaufania. Ludzie z pewnością będą woleli wymienić fiducjarne środki płatnicze na pieniądz niż uciec od pieniądza, to znaczy zacząć kupować przypadkowe towary. Wtedy bank będzie musiał zbankrutować. Jeżeli rząd ingeruje, zwalniając bank z obowiązku wykupu jego banknotów i wypłaty depozytów zgodnie z warunkami umowy, fiducjarne środki płatnicze stają się pieniądem kredytowym lub pustym. Zwieszenie wypłat w pieniądzu kruszcowym całkowicie zmienia sytuację. Znika zagadnienie podziału na fiducjarne środki płatnicze, certyfikaty pieniężne i substytuty pieniądza. Na scenę wkracza rząd, ustanawiając własne przepisy dotyczące prawnego środka płatniczego. Bank traci niezależność i staje się powolnym narzędziem polityki rządu, instytucją dyspozycyjną wobec skarbu państwa.

Ograniczenia dotyczące wielkości emisji fiducjarnych środków płatniczych przez pojedynczy bank lub grupę współpracujących ze sobą banków, których klientami są wszyscy mieszkańcy danego obszaru, z punktu widzenia katalaktyki nie stanowią najważniejszego zagadnienia związanego z emisją tych środków. Zajmiemy się tymi ograniczeniami w rozdziale XX, poświęconym zależnościom między ilością pieniądza a stopą procentową.

Na tym etapie badań musimy przeanalizować problem współistnienia wielu niezależnych banków. Niezależność oznacza tu, że jeśli idzie o emisję fiducjarnych środków płatniczych, każdy bank kieruje się własną polityką, nie uzgadniając jej z innymi bankami. Współistnienie oznacza, że nie wszyscy uczestnicy systemu rynkowego są klientami jakiegoś banku. Dla uproszczenia przyjmijmy, że każda osoba i firma jest klientem najwyższej jednego banku. Gdybyśmy założyli, że istnieją też takie osoby, które są klientami dwóch lub kilku banków, oraz takie, które nie są klientami żadnego banku, nie miałoby to wpływu na wnioski z naszego rozumowania.

Nie chodzi tu o to, czy istnieją ograniczenia w emisji fiducjarnych środków płatniczych przez banki niezależne od siebie. Jeżeli ograniczenia te występują nawet gdy istnieje tylko jeden bank, którego klientami są wszyscy ludzie, to jest oczywiste, że istnieją one również wtedy, gdy na rynku działa wiele niezależnych

banków. Chcemy wykazać, że jeśli istnieje wiele niezależnych banków, to ograniczenia pozostawiają im jeszcze mniejszy margines swobody niż pojedynczemu bankowi, którego klientami są wszyscy.

Przypuśćmy, że w pewnym systemie rynkowym powstało kilka niezależnych banków. Dotychczas posługiwano się wyłącznie pieniądzem, potem zaś banki wprowadziły do użytku substytuty pieniądza, m.in. fiduciarne środki płatnicze. Każdy bank ma klientów i wyemitował określona ilość fiducjarnych środków płatniczych, które klienci przechowują jako substytuty pieniądza w swoich zasobach gotówkowych. Suma wszystkich fiducjarnych środków płatniczych wyemitowanych przez banki i dołączonych do zasobów gotówkowych klientów zmieniła strukturę cen i siłę nabywczą jednostki pieniężnej. Istnienie tych środków nie wywołuje jednak dalszych zmian i rynkiem nie wstrząsają już żadne ruchy spowodowane przeprowadzoną w przeszłości akcją kredytową.

Załóżmy ponadto, że w pewnym momencie tylko jeden spośród istniejących banków rozpoczyna dodatkową emisję fiducjarnych środków płatniczych. Klienci tego banku – zarówno dotychczasowi, jak i ci, którzy stali się nimi w związku z jego ekspansją – otrzymują dodatkowe kredyty i rozwijają działalność gospodarczą. Następnie pojawiają się na rynku, zgłaszając dodatkowy popyt na towary i usługi, oraz powodując wzrost cen. Ci, którzy nie są klientami ekspansywnego banku, nie są w stanie zapłacić nowych, wyższych cen i muszą ograniczyć zakupy. W konsekwencji dobra przechodzą z rąk tych, którzy nie są klientami owego banku (nieklientów), w ręce jego klientów. Klienci kupują od nieklientów więcej, niż mogą im sprzedać. Mogą nieklientom zapłacić więcej, niż wynosi łączna cena produktów oferowanych przez nieklientów. Jednak substytuty pieniądza emitowane przez ekspansywny bank nie nadają się na zapłatę dla nieklientów, ponieważ nie są przez nich uznawane za środki o charakterze substytutów pieniądza. Aby zapłacić nieklientom, klienci muszą najpierw wymienić substytuty pieniądza wyemitowane przez ich bank, to znaczy bank ekspansywny, na pieniądz. Ekspansywny bank musi wykupić swoje banknoty i wypłacić depozyty. Jego rezerwy topnieją (zakładamy, że jedynie część substytutów pieniądza, które wyemitowała, miały charakter fiducjarnych środków płatniczych). Nadchodzi chwila, kiedy bank – po wyczerpaniu rezerwy pieniądza – nie będzie już mógł wykupywać substytutów pieniądza, które nadal są w obiegu. Ażeby zapobiec niewypłacalności, bank musi jak najszybciej umocnić swoją rezerwę pieniądza, a w związku z tym poniechać ekspansjonistycznej strategii.

Reakcja rynku na ekspansję kredytową banku, który ma ograniczoną liczbę klientów, została doskonale opisana przez przedstawicieli szkoły obiegu pieniężnego (Currency School). Zajęli się oni szczególnym przypadkiem, w którym uprzewilejowany bank centralny jakiegoś państwa lub jego wszystkie banki decydują się na ekspansję kredytową, podczas gdy inne państwa nie stosują tej strategii. Nasze rozumowanie dotyczy ogólniejszej sytuacji, w której istnieje wiele banków mających różnych klientów, oraz jeszcze bardziej ogólniej, w której istnieje jeden bank mający ograniczoną liczbę klientów, a osoby niebędące jego klientami nie są klientami innego banku i nie traktują żadnych wierzytelności jako substytutów pieniądza. Oczywiście, nie ma znaczenia, czy założymy, że klientów jednego

banku da się wyraźnie odróżnić od klientów innych banków, gdyż mieszkają oni w innych prowincjach lub państwach, czy też podział taki jest niedostrzegalny, bowiem klienci różnych banków są swoimi bliskimi sąsiadami. Takie różnice danych nie mają wpływu na rozpatrywany problem katalaktyczny.

Bank nie może wyemitować takiej ilości substytutów pieniądza, która przekraczałaby ilość gotówki trzymanej przez jego klientów. Stosunek ilości substytutów pieniądza trzymanych przez pojedynczego klienta do całego zasobu jego gotówki nie może być większy niż stosunek jego obrotów z innymi klientami banku do całości jego obrotów. Kierując się względami wygody, ów klient z reguły będzie utrzymywał tę proporcję na jeszcze niższym poziomie. W ten sposób powstaje ograniczenie emisji fiduciarnych środków płatniczych. Możemy założyć, że wszyscy klienci w bieżących rozliczeniach są gotowi akceptować dowolne banknoty emitowane przez inne banki i czekи wystawione na inne banki. Jednak bezzwłocznie zdeponują w swoim banku nie tylko czekи, lecz także banknoty tych banków, których nie są klientami. Następnie ich bank rozlicza się z pozostałymi bankami i rozpoczyna się proces opisany wcześniej.

Dużo nonsensów napisano o perwersyjnej skłonności ludzi do posługiwania się banknotami emitowanymi przez podejrzane banki. W rzeczywistości wszyscy, oprócz niewielkiej grupy przedsiębiorców, którzy potrafili odróżnić banki solidne od niegodnych zaufania, traktowali zawsze banknoty z podejrliwością. Nieufność ta zaczęła ustępować, kiedy rządy przyznały specjalne przywileje wybranym bankom. Często się słyszy, że banknoty o małych nominałach trafiały do ludzi ubogich i niewykształconych, którzy nie byli w stanie odróżnić dobrych banknotów od złych, ale są to argumenty niepoważne. Im biedniejszy i mniej zorientowany w sprawach bankowości jest posiadacz banknotu, tym go szybciej wyda i tym szybciej ów banknot, przechodząc przez ręce sprzedawców i hurtowników, trafi z powrotem do banku, który go wyemitował, lub do ludzi obeznych z bankowością.

Bank z łatwością może zwiększyć liczbę chętnych do zaciągnięcia kredytów przyznawanych w związku z ekspansją kredytową i wypłacanych w substytutach pieniądza. Jednak poszerzenie klienteli, to znaczy zwiększenie liczby tych, którzy byliby gotowi uznać wyemitowane przez niego wierzytelności za substytutы pieniądza i trzymać je w swoich zasobach gotówkowych, jest znacznie trudniejsze. Zdobywanie nowej klienteli to trudny i powolny proces, podobnie jak wszystkie działania służące wyrobieniu sobie dobrej reputacji. Jednocześnie bank może bardzo szybko utracić swoich klientów. Jeśli chce ich zatrzymać, nie może dopuścić do tego, żeby powstały jakiekolwiek wątpliwości co do jego wypłacalności i solidnego wywiązywania się z wszystkich warunków umowy. Musi utrzymywać wystarczająco dużą rezerwę, by móc wykupić wszystkie banknoty, które zechcą wymienić ich właściciele. Z tego powodu żaden bank nie może poprzestać na emitowaniu wyłącznie fiduciarnych środków płatniczych. Jego rezerwa powinna odpowiadać łącznej kwocie wyemitowanych substytutów pieniądza, zatem musi emitować jednocześnie fiduciarne środki płatnicze i certyfikaty pieniężne.

Poważnym błędem był pogląd, że rezerwa ma umożliwiać wykupienie tych banknotów, których właściciele stracili zaufanie do banku. Zaufanie wobec

banku jest nieodłączne od zaufania wobec wyemitowanych przez niego substytutów pieniądza. Albo ufają bankowi wszyscy jego klienci, albo żaden. Jeżeli utraci zaufanie część klientów, to utracą je także pozostali. Żaden bank emitujący fiduciarne środki płatnicze i przyznający kredyt fiducjarny nie może wypełnić zobowiązań, które przyjął na siebie z chwilą wyemitowania substytutów pieniądza, jeżeli wszyscy jego klienci stracą do niego zaufanie i zechcą od-sprzedać swoje banknoty oraz wycofać depozyty. Na tym polega istota lub zasadniczy mankament procederu emitowania fiducjarnych środków płatniczych i przyznawania kredytu fiducjarnego. Żaden system rezerw ani wymagania dotyczące rezerw wynikające z przepisów nie są w stanie wyeliminować tej sła-bości. Rezerwa umożliwia bankowi jedynie wycofanie nadwyżki wyemitowa-nych fiducjarnych środków płatniczych z rynku. Jeżeli bank wyemitował więcej banknotów, niż jego klientom wolno użyć w transakcjach z innymi klientami, to musi tę nadwyżkę wykupić.

Przepisy, które zobligowały banki do utrzymywania rezerwy stanowiącej określony procent łącznej sumy depozytów i wyemitowanych banknotów, ograniczyły w rezultacie wzrost ilości fiducjarnych środków płatniczych i kredytu fiducjarnego. Nie dawały jednak gwarancji, że w wypadku utraty zaufania bank bezzwłocznie wykupi banknoty i wypłaci depozyty.

Szkoła bankowości (Banking School) zupełnie nie potrafiła rozwiązać tych problemów. Oparto się na błędym założeniu, że potrzeby gospodarki ściśle wyznaczają maksymalną ilość wymienialnych banknotów, które może wyemitować bank. Nie zauważono tego, że wielkość popytu na kredyt zależy od gotowości banków do pożyczania, a także od tego, że banki, które nie dbają o swoją wy-płacalność, mogą zwiększać kredyt fiducjarny przez redukcję stopy procentowej poniżej poziomu rynkowego. Nie jest prawdą, że maksymalna kwota, którą może pożyczyć bank, jeżeli ograniczy swoje pożyczki do dyskontowania krótkoterminowych weksli wystawianych przy sprzedaży lub kupnie surowców i półfabryka-tów, zależy wyłącznie od stanu gospodarki i nie ma związku z polityką banku. Wielkość ta rośnie lub maleje wraz ze wzrostem lub spadkiem stopy dyskontowej. Obniżenie stopy procentowej jest tożsame z ilościowym wzrostem tego, co uważa się błędnie za słuszne i normalne potrzeby działalności gospodarczej.

Szkoła obiegu pieniężnego całkiem trafnie wyjaśniła cykliczne kryzysy, które wstrząsały gospodarką angielską w latach trzydziestych i czterdziestych XIX wieku. Bank Anglia i inne banki oraz bankierzy uprawiali politykę ekspansji kredytowej, podczas gdy w krajach, z którymi Wielka Brytania handlowała, nie pro-wadzono takiej polityki. W rezultacie nastąpił nieuchronny odpływ pieniądza za granicę. Wszelkie próby podważenia tej teorii przez szkołę bankowości były daremne. Niestety, szkoła obiegu pieniężnego popełniła dwa błędy. Przeoczyła to, że sugerowany przez nią środek zaradczy, a mianowicie ściśle ograniczenie, zgodnie z ustawą, liczby banknotów emitowanych bez pokrycia w rezerwie krusz-cowej, nie był jedynym sposobem rozwiązywania problemu odpływu pieniądza. Nie rozpatrywała w ogóle idei wolnej bankowości. Drugim błędem szkoły obiegu pieniężnego było to, że nie rozumiała, iż depozyty z prawem wystawiania czeków to substytuty pieniądza, a w tej części, w której nie mają pokrycia w rezerwie

kruszcowej – fiduciarne środki płatnicze. Depozyty są zatem odpowiedzialne za ekspansję kredytową na równi z banknotami. Jedyną zasługą szkoły bankowości była konstatacja, że to, co nazywano pieniądzem depozytowym, jest substytutem pieniądza, podobnie jak banknoty. Poza tym jednak wszystkie teorie szkoły bankowości były chybione i opierały się na niespójnych wyobrażeniach dotyczących neutralności pieniądza. Szkoła bankowości próbowała podważyć ilościową teorię pieniądza, odwołując się do sławnej tezauryzacji, która pojawiała się w ich rozważaniach niczym *deus ex machina*. Całkowicie błędnie objaśniała zagadnienia dotyczące stopy procentowej.

Należy podkreślić, że kwestia prawnych ograniczeń emisji fiduciarnych środków płatniczych mogła się pojawić tylko dlatego, że rządy przyznały specjalne przywileje jednemu lub kilku bankom, uniemożliwiając tym samym swobodny rozwój bankowości. Gdyby rządy nie dokonały interwencji korzystnej dla wybranych banków, gdyby nie zwolniły niektórych banków z obowiązku, jaki spoczywa na każdej jednostce i firmie uczestniczącej w gospodarce rynkowej, czyli respektowania wszystkich zobowiązań zawartych w warunkach umowy, to problem banków nigdy by się nie pojawił. Ograniczenia ekspansji kredytowej zadziałyłyby wystarczająco skutecznie. Aby zachować wypłacalność, każdy bank musiałby utrzymywać emisję fiduciarnych środków płatniczych w rozsądnych granicach. Banki nieprzestrzegające tych niepodważalnych zasad, musiałyby zbankrutować, a ludzie, poniosłyby straty, staliby się wobec banków jeszcze bardziej ostrożni i nieufni.

Postawa rządów europejskich wobec banków była od początku nieszczera i nieuczciwa. Rzekoma troska o dobro kraju i społeczeństwa, a zwłaszcza biedne, niewykształcone masy, służyła wyłącznie mydleniu oczu. Rządy pragnęły inflacji i ekspansji kredytowej, chciały boomów i łatwego pieniądza. Amerykanie, którzy dwukrotnie doprowadzili do zniesienia banku centralnego, dobrze wiedzieli, czym zagraża istnienie tego rodzaju instytucji. Niestety nie dostrzegli, że zagrożenia, z którymi walczyli, kryją się we wszystkich przejawach ingerencji rządu w bankowość. Dziś nawet najbardziej zagożali etatyści muszą przyznać, że wszelkie rzekome wady wolnej bankowości są niczym w porównaniu z katastrofalnymi skutkami olbrzymiej inflacji, którą od lat wywołują banki kontrolowane przez państwo.

Stwierdzenie, że rządy ingerowały w bankowość, by ograniczyć emisję fiduciarnych środków płatniczych i powstrzymać ekspansję kredytową, to bujda. W rzeczywistości rządy kierowały się chęcią inflacji i ekspansji kredytowej. Nadały przywileje bankom, ponieważ chciały rozluźnić więzy, jakie nieskrępowany rynek nakłada na ekspansję kredytową, lub uzyskać źródło dochodów dla skarbu państwa. Najczęściej działania władz powodowały obydwa motywy. Rządzący byli przekonani, że fiduciarne środki płatnicze stanowią skuteczny środek obniżenia stopy procentowej, i skłonili banki do rozszerzenia kredytu dla dobra handlu i skarbu państwa. Przepisy ograniczające emisję banknotów – a niektóre także depozytów – niemających pokrycia w kruszcu wprowadzono dopiero wtedy, gdy pojawiły się niepożądane skutki ekspansji kredytowej. Jeśli nigdy poważnie nie rozważano wprowadzenia wolnej bankowości, to właśnie dlatego

że ograniczyłaby ona skutecznie ekspansję kredytową. Wśród polityków, publicystów i społeczeństwa panowało zgodne przekonanie, że przedsiębiorcy mają prawo do „normalnej” i „koniecznej” ilości kredytu fiducjarnego, a takiej ilości nie gwarantowałby system wolnej bankowości<sup>17</sup>.

Rządzący często rozpatrywali zagadnienie emisji fiducjarnych środków płatniczych wyłącznie z fiskalnego punktu widzenia. Uważali, że głównym zadaniem banków jest pożyczanie pieniędzy państwu. Substytuty pieniądza traktowano jako wstęp do wprowadzenia pieniądza papierowego emitowanego przez rząd. Banknot wymienialny [na pieniądz kruszcowy] miał być jedynie przygotowaniem do wprowadzenia banknotu niewymienialnego. Wraz z postępami statolatrii i interwenjonizmu idee te upowszechniły się i dziś nikt ich nie kwestionuje. Obecnie żaden rząd nie rozwija wprowadzenia wolnej bankowości, gdyż nie chce rezygnować z istniejącego systemu, który zapewnia mu dogodne źródło dochodów. To, co dziś nazywa się finansowym przygotowaniem państwa do wojny, oznacza wyłącznie możliwość uzyskania całej sumy na wydatki wojenne za pośrednictwem uprzywilejowanych i kontrolowanych przez rząd banków. Radikalny inflacjonizm – choć otwarcie nikt się do niego nie przyznaje – stanowi zasadniczy rys ideologii naszych czasów.

Jednakże nawet w czasach, kiedy liberalizm cieszył się największym szacunkiem, a rządy dążyły raczej do zachowania pokoju i unikały wyniszczających wojen, w rozpatrywaniu zagadnień bankowości kierowano się przesadami. Wszędzie – poza krajami anglosaskimi – panowało przekonanie, że jednym z najważniejszych zadań dobrego rządu jest obniżenie stopy procentowej, a ekspansja kredytowa stanowi właściwą metodę osiągnięcia tego celu.

Błędów tych nie popełnili Brytyjczycy, wprowadzając w 1844 roku reformę ustawodawstwa bankowego. Owa słynna reforma miała jednak dwa mankamenty. Po pierwsze, zachowano zasadę ingerencji rządu w sferę bankowości. Po drugie, postanowiono, że ograniczenia co do emisji mają dotyczyć jedynie banknotów niemających pokrycia w kruszcu. Ograniczenia emisji fiducjarnych środków płatniczych dotyczyły tylko banknotów. Emitowanie tych środków w formie waluty depozytowej mogło odbywać się bez ograniczeń.

Gdybyśmy rozwinięli teorię głoszoną przez szkołę obiegu pieniężnego, to doszlibyśmy do logicznego wniosku, że wszystkie banki powinny na mocy prawa utrzymywać stuprocentową rezerwę pieniądza na pokrycie substytutów pieniądza (banknotów i depozytów płatnych na żądanie). Jest to istota planu stuprocentowej rezerwy, przedstawionej przez profesora Irvinga Fishera. Profesor Fisher połączył jednak ten projekt z propozycjami dotyczącymi wprowadzenia standardu opartego na wskaźniku [siły nabywczej]. Wyjaśniłem już, dlaczego taki projekt jest iluzoryczny i oznacza pełną aprobatę dla manipulowania przez rząd siłą nabywczą pod wpływem potężnych grup nacisku. Jednak nawet gdyby plan stuprocentowej rezerwy wprowadzono z zachowaniem zasady czystego

<sup>17</sup> Pojęcie „normalnej” ekspansji kredytowej jest absurdem. Dodatkowa emisja fiducjarnych środków płatniczych, bez względu na jej wielkość, zawsze wywołuje zmiany w strukturze cen, które są przedmiotem teorii cyklu koniunkturalnego. Oczywiście, jeżeli taka emisja jest niewielka, to nieuchronne skutki takiej ekspansji również nie są duże.

standardu złota, nie dałoby się uniknąć wszystkich mankamentów nieodłącznie związanych z każdym rodzajem ingerencji państwa w sferę bankowości. Aby zapobiec dalszej ekspansji kredytowej, należy podporządkować bankowość ogólnym przepisom prawa handlowego i cywilnego, które nakładają zarówno na osoby prywatne, jak i firmy obowiązek scisłego dotrzymywania warunków umowy. Jeżeli banki traktuje się jako uprzywilejowane instytucje podlegające specjalnym przepisom prawnym, tym samym pozostawia się rządowi instrument, którym mogą się posługiwać w celach fiskalnych. W takich warunkach wszelkie ograniczenia emisji fiduciarnych środków płatniczych zależą od dobrej woli rządu i parlamentu. Mogą one ograniczyć tę emisję w okresie, który uznają za normalny, a znieść ograniczenia, gdy rząd uzna, że wyższa konieczność usprawiedliwia sięgnięcie po środki nadzwyczajne. Jeśli rząd i partia, która go popiera, zechcą zwiększyć wydatki, nie narażając na szwank swojej popularności przez podniesienie podatków, zawsze mogą się powoływać na wyższą konieczność. Maszyna drukarska i służalcość dyrektorów banków, zawsze chętnych do wyświadczenie przysługi władzom regulującym zasady działania ich branży, to główne narzędzia rządów, które chcą wydawać pieniądze na to, na co podatnicy nie chcą płacić wyższych podatków.

Wprowadzenie systemu wolnej bankowości to jedyny sposób na uniknięcie zagrożeń związanych z ekspansją kredytową. W prawdzie system taki nie zapobiegłby powolnej, ściśle ograniczonej ekspansji kredytowej rozważnych banków, które informowałyby klientów o swoim statusie finansowym, ale ekspansja kredytowa i jej nieuchronne konsekwencje nie mogłyby stać się trwałym – chciałoby się powiedzieć: normalnym – elementem gospodarki. Jedynie wolna bankowość chroniłaby wolny rynek przed kryzysami i depresjami.

Refleksja nad historią ostatnich dwustu lat musi prowadzić do wniosku, że poważne błędy, jakie popełnił liberalizm w analizie zagadnień bankowości, były śmiertelnym ciosem dla gospodarki rynkowej. Nic nie uzasadniało tego, by w sferze bankowości zrezygnować ze stosowania zasad rządzących wolną przedsiębiorczością. Większość liberalnych polityków uległa po prostu powszechnemu klimatowi wrogości wobec kredytodawców i niechęci do tych, którzy czerpią dochody z oprocentowania. Nie rozumieli oni, że stopa procentowa jest zjawiskiem rynkowym, którym żadne władze ani inne czynniki nie mogą manipulować *ad libitum*. Przyjęli błędny pogląd, że obniżenie stopy procentowej jest korzystne, a ekspansja kredytowa stanowi właściwy sposób uzyskania taniego pieniądza. Nic tak nie osłabiło pozycji liberalizmu, jak niemal regularne nawroty boomów i gwałtownych załamań zwyżkujących rynków, po których następuły długie okresy gospodarczej zapaści. Opinia publiczna uważała, że są to zjawiska nieuniknione w nieskrępowanej gospodarce rynkowej. Nie pojmonano, że owe przykro wydarzenia były nieuchronną konsekwencją polityki, która miała służyć obniżeniu stopy procentowej przez ekspansję kredytową. Uparcie trzymało się tej polityki i próbowało bezskutecznie walczyć z jej niepożdanymi skutkami przez stałe poszerzanie zakresu ingerencji rządu.

*Uwagi na temat dyskusji o wolnej bankowości*

Szkoła bankowości głosiła, że niemożliwa jest nadmierna emisja banknotów, jeśli bank ogranicza się do przyznawania kredytów krótkoterminowych<sup>18</sup>. Kiedy pożyczka zostaje spłacona w terminie, banknoty wracają do banku, a więc znikają z rynku. Tak się jednak dzieje jedynie wtedy, gdy banki ograniczają ilość przyznawanych kredytów. (Choć nawet to nie osłabia skutków poprzedniej ekspansji kredytowej, lecz może być jedynie dodatkowym czynnikiem wpływającym na późniejsze ograniczenie akcji kredytowej). Z reguły bank zamienia przeterminowane i spłacone weksle na nowe. Banknoty wycofane z rynku po spłaceniu wcześniejszej pożyczki są zastępowane tą samą ilością nowo wyemitowanych banknotów.

W systemie wolnej bankowości zależność ograniczająca ekspansję kredytową funkcjonuje inaczej. Nie ma ona związku z opisany tu procesem, który nosi nazwę zasady Fullartona, lecz wynika z tego, że ekspansja kredytowa jako taka nie prowadzi do powiększenia klienteli banku, to znaczy wzrostu liczby osób uznających weksle tego banku za substytutu pieniądza. Ponieważ, jak wykazaliśmy, nadmierna emisja fiduciarnych środków płatniczych przez jeden bank powoduje wzrost kwoty, którą jego klienci muszą zapłacić innym bankom, skutkuje to zwiększeniem zapotrzebowania na wykup substytutów pieniądza owego banku. Stąd też musi on ponownie ograniczyć emisję.

Nigdy nie kwestionowano tej reguły w odniesieniu do depozytów a vista z prawem wystawiania czeków. Jest oczywiste, że ekspansywny bank wkrótce miałby trudności z rozliczaniem się z innymi bankami. Sądzone jednak, że sytuacja wygląda inaczej w wypadku banknotów.

Jeśli chodzi o substytutu pieniądza, katalaktyka utrzymuje, że sporo ludzi traktuje je jak pieniądz; płacą nimi, biorą je jako zapłatę i trzymają w zasobach gotówkowych. Wszystkie twierdzenia katalaktyki dotyczące substytutu pieniądza opierają się na tym założeniu. Byłyby jednak niedorzeczną utrzymywać, że każdy banknot wyemitowany przez dowolny bank rzeczywiście staje się substytutem pieniądza. Banknot staje się substytutem pieniądza dzięki reputacji banku, który go wyemitował. Najmniejsza wątpliwość dotycząca wypłacalności banku i jego gotowości do nieodpłatnego wykupu każdego banknotu na każde żądanie narusza tę reputację, tym samym pozbawiając owe banknoty charakteru substytutów pieniądza. Możemy założyć, że każdy jest gotów przyjąć takie podejrzane banknoty jako kredyt, a nawet woli je otrzymać jako zapłatę, niż czekać dłużej. Jeśli jednak pojawią się jakiekolwiek wątpliwości dotyczące ich bezpieczeństwa, ludzie będą chcieli jak najszybciej się ich pozbyć. W zasobach gotówkowych będą trzymali wyłącznie pieniądze i takie substytutu pieniądza, które uznają za całkowicie bezpieczne. Podejrzane banknoty będą wymieniane po obniżonej cenie, toteż ich właściciele zaniosą je do banku, który je wyemitował, gdyż tylko on musi je wymienić po kursie nominalnym.

Jeszcze lepiej można wyjaśnić to zagadnienie na przykładzie systemu bankowości w Europie kontynentalnej. Europejskie banki komercyjne nie musiały prze-

---

<sup>18</sup> Zob. s. 372.

strzegać ograniczeń dotyczących sumy depozytów z uprawnieniami do czeków. Mogłyby przyznawać kredyt fiducjarny i tym samym zwiększyć kwotę kredytów, gdyby przyjęły metody stosowane przez banki w krajach anglosaskich. Jednak klienci nie traktowali tych depozytów bankowych jako substytutów pieniądza. Kiedy ktoś otrzymywał czek, zazwyczaj realizował go natychmiast, co było równoznaczne z wycofaniem z banku kwoty, na którą ten czek opiewał. Bank komercyjny nie mógł – pominawszy kwoty niemające znaczenia – pożyczać pieniędzy przez kredytowanie rachunku dłużnika. Z chwilą gdy dłużnik wypisywał czek, następowalo wycofanie odpowiedniej kwoty z banku. Jedynie duże przedsiębiorstwa traktowały depozyty jako substytutы pieniądza. Mimo że w większości tych krajów banki centralne nie musiały przestrzegać żadnych ograniczeń związanych z depozytami, to nie posługiwały się nimi, by uruchomić szerszą ekspansję kredytową, ponieważ zbyt mało klientów było zainteresowanych używaniem depozytów jako pieniądza. Właściwie jedynym instrumentem kredytu fiducjarnego i ekspansji kredytowej były banknoty.

W latach osiemdziesiątych XIX wieku rząd Austrii postanowił spopularyzować posługiwanie się czekami i otworzył w tym celu wydział kont czekowych w tamtejszej Pocztowej Kasie Oszczędnościowej. Do pewnego stopnia jego zamierzenie powiodło się. Salda tego wydziału Pocztowej Kasy Oszczędnościowej były traktowane jako substytutы pieniądza przez klientelę liczniej korzystającą z jego usług niż z podobnych usług wydziału kont czekowych centralnego banku emisyjnego. W 1918 roku państwa, które powstały na obszarze byłego Cesarstwa Habsburgów, przejęły ten system. Wprowadzono go również w wielu innych krajach Europy, na przykład w Niemczech. Należy pamiętać, że ten rodzaj waluty depozytowej był wyłącznie przedsięwzięciem rządu, a z kredytu fiducjarnego, który przyznawano w tym systemie, korzystało jedynie państwo. Znamienne jest, że w nazwie austriackiej Pocztowej Kasy Oszczędnościowej, podobnie jak w nazwach jej odpowiedników w innych krajach, nie ma słowa „bank”, lecz „urząd” (*Amt*). Poza tymi rachunkami na żądanie, prowadzonymi przez państwowego system pocztowy w większości krajów kontynentu europejskiego, głównym motorem tworzenia kredytu fiducjarnego były banknoty oraz, w niewielkim zakresie, depozyty w podległym rządowi centralnym banku emisyjnym. Kiedy mówi się o ekspansji kredytowej w tych krajach, to ma się na myśli właściwie tylko banknoty.

W Stanach Zjednoczonych pracodawcy często wypłacają czekami pensje, a nawet dniówki. Jeżeli pracownik realizuje otrzymany czek natychmiast, wycofując z banku całą kwotę, na którą opiewa, to ta metoda regulowania należności różni się od wypłaty w gotówce wyłącznie tym, że uciążliwym przeliczaniem monet i banknotów zajmuje się kasjer w banku, a nie kasjer zatrudniony przez pracodawcę. Z punktu widzenia katalaktyki nie ma to znaczenia. Gdyby wszyscy obywatele tak postępowali z otrzymanymi czekami, depozyty nie stanowiłyby substytutów pieniądza i nie mogłyby służyć jako narzędzia kredytu fiducjarnego. Powszechnie używane określenia „pieniądz czekowy” lub „depozytowy” stosuje się tylko dlatego, że większość ludzi traktuje depozyty jako substytutы pieniądza.

Myli się ten, kto wyobraża sobie wolną bankowość jako sytuację, w której każdy może emitować dowolną ilość banknotów i bezkarnie oszukiwać klientów. Często cytuje się powiedzenie anonimowego Amerykanina, które przytacza Tooke: „Wolny handel w bankowości to wolność oszukiwania”. Tymczasem swoboda emisji banknotów doprowadziłaby do znacznego ograniczenia w posługiwaniu się nimi, a może do ich likwidacji. Właśnie to miał na myśli Cernuschi, kiedy 24 października 1865 roku wypowiedział się przed francuską komisją bankową następująco: „Uważam, że system nazywany wolną bankowością doprowadziłby do całkowitego wyeliminowania banknotów we Francji. Chciałbym przyznać każdemu prawo do emisji banknotów, żeby nikt już ich nie przyjmował”<sup>19</sup>.

Zapewne niektórzy uznają, że banknoty są poręczniejsze w użyciu niż monety, i będą chcieli posługiwać się nimi dla wygody. W takim wypadku trzeba by płacić premię za możliwość uniknięcia niewygód związanych z noszeniem ciężkich monet w kieszeniach. Z tego względu w dawnych czasach banknoty wystawiane przez banki o niekwestionowanej wypłacalności różniły się o niewielkie ażio od pieniądza kruszcowego. Z tego też powodu sporą popularnością cieszą się czekи podróżne, mimo że emitujący je bank pobiera pewną opłatę za ich wystawienie. Jednak wszystkie te zagadnienia nie mają związku z zasadniczym problemem. Nie usprawiedliwia to praktyki nakłaniania ludzi do tego, żeby posługiwali się banknotami. Rządy popieraly posługiwanie się banknotami nie dlatego, żeby ułatwić panom zakupy w sklepach. Ich prawdziwym celem było obniżenie stopy procentowej i umożliwienie skarbowi państwa zaciągania taniego kredytu. W ich mniemaniu wzrost ilości fiducjarnych środków płatniczych miał służyć zwiększeniu dobrobytu.

Banknoty nie są czymś koniecznym. Kapitalizm mógł osiągnąć swoje sukcesy gospodarcze, nawet gdyby one nigdy się nie pojawiły. Ponadto pieniądz depozytowy może pełnić wszystkie funkcje banknotów. Nie można też usprawiedliwiać ingerencji rządów w działalność banków komercyjnych za pomocą obłudnej wymówki, jakoby należało koniecznie chronić biednych, niewykształconych robotników i rolników przed złymi bankierami.

Ktoś jednak mógłby zapytać, co się stanie, jeśli banki komercyjne utworzą kartel. Czy wtedy nie zmówią się, żeby bez ograniczeń zwiększać emisję fiducjarnych środków wymiany? Jest to obawa niedorzeczna. Dopóki ingerencja rządu nie pozbawia ludzi prawa do wycofania depozytów, żaden bank nie będzie narażał na szwank swojej reputacji, przystępując do zmowy z bankami, które nie cieszą się zbyt dobrą opinią. Nie można zapominać, że każdy bank emitujący fiducjarne środki płatnicze jest w dość ryzykownej sytuacji. Reputacja to najcenniejsza rzecz, jaką posiada. Z chwilą gdy pojawią się wątpliwości co do jego niekwestionowanej wiarygodności i wypłacalności, musi zbankrutować. Gdyby bank cieszący się dobrą opinią dozwoilił na kojarzenie swojej nazwy z innymi, mniej renomowanymi bankami, byłby to krok samobójczy. Nie przyniosłoby to korzyści żadnemu bankowi.

Często zarzuca się bankom o dobrej reputacji, że są zbyt ostrożne i niechętnie zwiększają kwotę udzielonych kredytów. Z punktu widzenia tych, którzy nie spełniają wymagań kredytodawcy, owa ostrożność jest czymś dokuczliwym. Sta-

---

<sup>19</sup> Zob. Henri Cernuschi, *Contre le billet de banque*, Paris 1866, s. 55.

nowi ona jednak najważniejszą i nadzczną zasadę prowadzenia banku w systemie wolnej bankowości.

Współczesnemu człowiekowi niezwykle trudno wyobrazić sobie funkcjonowanie systemu wolnej bankowości, ponieważ uważa on ingerencję rządu w działalność banków za coś oczywistego i koniecznego. Trzeba jednak pamiętać, że ingerencja ta opiera się na błędym założeniu, iż ekspansja kredytowa to właściwa metoda trwałego obniżenia stopy procentowej bez krzywdzenia kogokolwiek poza bezwzględnymi kapitalistami. Rządy ingerowały właśnie dlatego, że wieǳiały, iż w systemie wolnej bankowości ekspansja kredytowa utrzymuje się na ścisłe ograniczonym poziomie.

Być może ekonomiści mają rację, kiedy twierdzą, że w obecnym stanie bankowości ingerencja rządu w działalność banków jest wskazana. Jednak stan ten nie ma związku z funkcjonowaniem nieskrepowanej gospodarki rynkowej, lecz zaistniał wskutek dążeń różnych rządów do stworzenia takich warunków, w których byłaby możliwa ekspansja kredytowa na wielką skalę. Gdyby rządy nie ingerowały w działalność banków, to banknotami i pieniądzem depozytowym posługiwałyby się wyłącznie te warstwy społeczne, które doskonale wiedzą, jak odróżnić banki wypłacalne od niewypłacalnych. Ekspansja kredytowa na wielką skalę byłaby niemożliwa. Rząd jest odpowiedzialny za to, że przeciętny człowiek z zaboboną częścią patrzy na każdy skrawek papieru z nadrukiem „prawny środek płatniczy”, umieszczonym tam przez ministra skarbu lub urzędnika podporządkowanej mu instytucji.

Ingerencja rządów w funkcjonowanie obecnego systemu bankowego byłaby uzasadniona, gdyby miała służyć likwidacji niezadowalającego stanu rzeczy przez powstrzymanie dalszej ekspansji kredytowej, a przynajmniej jej znaczne ograniczenie. Tymczasem prawdziwym celem ich ingerencji jest zwiększenie ekspansji kredytowej. Jest to polityka skazana na niepowodzenie. Wcześniej czy później musi doprowadzić do katastrofy.

### 13. Wielkość i struktura zasobów gotówkowych

Prywatne osoby i firmy trzymają wszystkie pieniądze i substytuty pieniądza w zasobach gotówkowych. Wielkość pojedynczego zasobu zależy od użyteczności krańcowej. Każdy dąży do tego, żeby gotówka stanowiła określoną część jego majątku. Nadmiaru gotówki pozbywa się przez zwiększenie zakupów, a jej niedobory uzupełnia przez zwiększenie sprzedaży. Ekonomista nie może dać się zwieść powszechnie używanym terminom, które mylą popyt na pieniądz związany z potrzebą trzymania gotówki z popytem na bogactwo i dobrą zbywalne.

Jeśli jakieś twierdzenie jest zasadne w stosunku do prywatnych osób i firm, to równie zasadne będzie w odniesieniu do każdej kwoty gotówki należącej do pewnej liczby jednostek lub firm. Nieistotne jest, jakiego kryterium użyje się do wydzielenia grupy takich jednostek lub firm jako całości, aby zsumować ich zasoby gotówkowe. Zasoby gotówkowe należące do miasta, regionu lub państwa to suma zasobów gotówkowych wszystkich mieszkańców danego obszaru.

Przypuśćmy, że w gospodarce rynkowej używa się tylko jednego rodzaju pieniądza, a substytuty pieniądza są albo nieznane, albo wszyscy na całym obszarze funkcjonowania tej gospodarki posługują się nimi tak samo. Na przykład w obiekcie jest pieniądz złoty oraz banknoty mające pokrycie w kruszcu, wyemitowane przez bank światowy i przez wszystkich traktowane jako substytutы pieniądza. W takiej sytuacji wprowadzenie barier utrudniających wymianę towarów i usług nie wpływa na sferę pieniężną i wielkość zasobów gotówkowych. Cła, embargo i ograniczenia swobody przemieszczania się mają wpływ na tendencję do ujednolicenia cen, płac i stóp procentowych. Nie oddziałują jednak bezpośrednio na zasoby gotówkowe.

Jeśli rząd chce zwiększyć ilość gotówki, którą posiadają obywatele, musi nakazać im zdeponowanie określonej kwoty w odpowiedniej instytucji i pozostawienie jej przez jakiś czas. Konieczność uzbierania tej kwoty zmusi wszystkich do zwiększenia sprzedaży i ograniczenia zakupów. Krajowe ceny spadną. Zwiększy się eksport, a zmniejszy import. Do kraju napłynie pewna ilość gotówki. Jeżeli jednak rząd wprowadził po prostu utrudnienia w importie dóbr i eksportie pieniądza, to nie osiągnąłby założonych celów. Gdy zmniejsza się import, to w pozostałych warunkach niezmienionych maleje również eksport.

Rola pieniądza w handlu międzynarodowym nie różni się od roli, jaką odgrywa w handlu wewnętrznym. W obu rodzajach wymiany kupno i sprzedaż powodują istotną zmianę w zasobach gotówkowych poszczególnych osób i firm jedynie wtedy, gdy ludzie celowo dążą do zwiększenia lub ograniczenia wielkości swoich zasobów gotówkowych. Nadwyżka pieniądza napływa do kraju tylko pod warunkiem, że jego mieszkańców przejawiają większą chęć zredukowania swoich zasobów gotówkowych niż obywatele innych państw. Przemieszczenie pieniądza z jednego kraju do drugiego, niezrównoważone transferem w przeciwnym kierunku, nigdy nie jest niezamierzonym rezultatem międzynarodowych transakcji handlowych, lecz zawsze wynika ze świadomie dokonywanych zmian w zasobach gotówkowych mieszkańców. Podobnie jak zboże eksportuje się wyłącznie wtedy, gdy mieszkańcy chcą wyeksportować określoną ilość zboża, tak też i pieniądz jest eksportowany jedynie wtedy, gdy mieszkańcy chcą wyeksportować kwotę, którą uważają za nadwyżkę.

Taka nadwyżka pojawi się, jeśli mieszkańcy jakiegoś kraju zaczną posługiwać się substytutami pieniądza, których nie używa się w innych państwach. Pojawienie się tych substytutów pieniądza jest równoznaczne ze wzrostem podaży pieniądza w szerszym sensie, to znaczy łącznej podaży pieniądza i fiducjarnych środków wymiany. Powoduje ono powstanie nadwyżki podaży pieniądza w szerszym znaczeniu. Mieszkańcy owego kraju dążąc do pozbycia się swoich nadwyżek pieniądza, zwiększają zakupy produktów krajowych albo zagranicznych. Jeśli kupują więcej dóbr rodzimych, to maleje eksport, a jeśli więcej zagranicznych, to wzrasta import. W obydwu przypadkach nadwyżka pieniądza wypływa za granicę. Skoro, zgodnie z założeniem, nie da się eksportować substytutów pieniądza, za granicę odpływa nadwyżka pieniądza. W rezultacie udział pieniądza w krajowej podaży pieniądza w szerszym znaczeniu ( pieniądz + fiducjarne środki płatnicze) spada, a udział fiducjarnych środków płatniczych wzrasta.

Przypuśćmy teraz, że krajowe substytuty pieniądza przestają nimi być. Bank, który je wyemitował, nie wymienia już ich na pieniądz. Dawne substytuty pieniądza są teraz roszczeniami wobec banku, który nie dotrzymuje swoich zobowiązań, a jego wypłacalność i gotowość do spłacenia własnych długów podawane są w wątpliwość. Nikt nie wie, kiedy będzie mógł odebrać swoje pieniądze i czy w ogóle odbierze. Jednak społeczeństwo może posługiwać się tymi roszczeniami jako pieniążkiem kredytowym. Dopóki były one substytutami pieniądza, traktowano je jako równowartość kwoty, którą na ich podstawie można było natychmiast wypłacić. Jako pieniążek kredytowy są wymieniane z dyskontem.

W tym momencie rząd może zdecydować się na interwencję i wydać rozporządzenie o uznaniu pieniądza kredytowego za prawny środek płatniczy o wartości nominalnej<sup>20</sup>. Każdy wierzyciel musi to uznać, przyjmując odtąd zapłatę według nominalnej wartości takiego pieniądza. Nie wolno odmówić jego przyjęcia. Rozporządzenie zmusza ludzi do tego, żeby traktowali rzeczy o różnej wartości wymiennej tak, jakby miały jednakową wartość. Ingeruje w strukturę cen ukształtowaną przez rynek. Ustala ceny minimalne na pieniążek kredytowy i ceny maksymalne na pieniążek towarowy (złoto) oraz waluty obce. Tymczasem w rzeczywistości skutki rozporządzenia są inne niż to zakładał rząd. Różnica między wartością wymienną pieniądza kredytowego i złota nie znika. Ponieważ nie wolno posługiwać się monetami wedle ich ceny rynkowej, ludzie przestają się nimi posługiwać w transakcjach kupna, sprzedaży i do spłaty długów. Trzymają je lub eksportują. Pieniążek towarowy znika z rynku wewnętrznego. Zły pieniążek wypiera z kraju dobry pieniążek, jak głosi prawo Greshama\*. Poprawniejszym ujęciem zagadnienia byłoby stwierdzenie, że pieniążek, który za sprawą rozporządzenia rządu jest niedowartościowany, znika z rynku, a pieniążek, który na mocy tego rozporządzenia jest przewartościowany, zostaje na rynku.

Jak widać, odpływ pieniądza towarowego nie jest następstwem niekorzystnego bilansu płatniczego, lecz ingerencji rządu w strukturę cen.

## 14. Bilans płatniczy

Zestawienie pieniężnego ekwiwalentu wszystkich wpływów i wydatków jednostki lub grupy w pewnym okresie nosi nazwę bilansu płatniczego. W bilansie strona „Ma” jest zawsze równa stronie „Winin”. Bilans jest zawsze zrównoważony.

Jeśli chcemy poznać sytuację jakiegoś uczestnika gospodarki rynkowej, musimy przyjrzeć się jego bilansowi płatniczemu, który zawiera wszystkie informacje na temat roli danej jednostki w systemie społecznego podziału pracy. Bilans

\* Właśc. prawo Kopernika–Greshama. Kopernik pisał o nim w traktacie *Monetae cudendae ratio*, 1526 (*Rozprawa o urządzeniu monety*, 1816), a więc kiedy Thomas Gresham miał 7 lat.

<sup>20</sup> Niejednokrotnie status prawnego środka płatniczego nadawano banknotom, kiedy były jeszcze substytutami pieniądza, a więc miały taką samą wartość wymienną jak pieniążek. W takaże sytuacji rozporządzenie tego rodzaju nie miało znaczenia z punktu widzenia katalaktyki. Teraz jednak nabiera takiego znaczenia, ponieważ rynek nie traktuje już tych banknotów jako substytutów pieniądza.

pokazuje, co jednostka daje bliżnim i co od nich otrzymuje lub bierze. Pokazuje, czy ktoś jest samodzielnym, porządnym obywatelem, czy złodziejem bądź żebrakiem. Z bilansu możemy się dowiedzieć, czy ktoś konsumuje wszystkie swoje dochody, czy część z nich oszczędza. Na kartach księgi rachunkowej nie znajdziemy wielu istotnych informacji o człowieku; niektóre jego zalety i osiągnięcia, wady i przestępstwa nie znajdują odzwierciedlenia w zapisach księgowych. Jednak można się z niej dowiedzieć wszystkiego na temat udziału danej osoby w życiu i przedsięwzięciach społeczeństwa, jej wkładu w wysiłek wspólnoty oraz oceny tego wkładu przez innych, a także na temat tego, co konsumuje z dóbr, które są lub mogą być sprzedawane i kupowane na rynku.

Gdybyśmy połączyli bilanse płatnicze określonej liczby jednostek, usuwając z nich wpisy dotyczące transakcji między członkami tej grupy, otrzymalibyśmy bilans płatniczy całej grupy. Bilans ten pokazywałby, jakie związki łączą członków grupy traktowanej jako jednolita całość z resztą społeczeństwa. W ten sposób możemy ustalić bilans płatniczy członków nowojorskiej izby adwokackiej, belgijskich rolników, paryżan lub mieszkańców szwajcarskiego kantonu Berno. Statystyków interesują przede wszystkim bilanse płatnicze mieszkańców poszczególnych krajów, które mają status niezależnych państw.

Bilans płatniczy jednostki dostarcza wyczerpującej informacji na temat jej pozycji społecznej. Bilans płatniczy grupy zawiera znacznie mniej danych. Nie mówi niczego o wzajemnych relacjach między jej członkami. Im większa jest grupa i im mniej jednorodna, tym uboższe dane na jej temat zawiera bilans płatniczy. Bilans płatniczy Danii zawiera więcej informacji o warunkach życia Duńczyków niż bilans płatniczy Stanów Zjednoczonych na temat warunków, w jakich żyją Amerykanie. Jeżeli chcemy opisać sytuację społeczną i gospodarczą jakiegoś państwa, to nie musimy analizować bilansów płatniczych wszystkich jednostek. Wolno jednak tworzyć tylko takie grupy, których członkowie są podobni pod względem pozycji społecznej i roli, jaką odgrywają w systemie gospodarczym.

Jak widać, lektura bilansu płatniczego może być bardzo pouczająca. Trzeba jednak wiedzieć, jak go interpretować.

Zazwyczaj w bilansie płatniczym państwa osobno zapisuje się pozycje pieniężne i niepieniężne. Bilans określa się jako korzystny, jeśli wykazuje nadwyżkę importu pieniądza i złota nad eksportem pieniądza i złota, a gdy eksport pieniądza i złota jest większy od ich importu, określa się go jako niekorzystny. Te określenia mają swoje źródło w mocno zakorzenionych błędnych ideach mercantylizmu, nadal pokutujących w umysłach wielu ludzi, mimo że zostały obalone przez ekonomistów. Import i eksport pieniądza i złota uważa się za niezamierzony skutek określonego układu niepieniężnych zapisów w bilansie płatniczym. Jest to pogląd całkowicie fałszywy. Nadwyżka w eksportie pieniądza i złota nie jest skutkiem nieszczęśliwego zbiegu okoliczności, który dotyczy kraju niczym dopust boży. Bierze się stąd, że mieszkańcy danego państwa chcą zmniejszyć swoje zasoby pieniądza i nabyć za nie różne dobra. Z tego powodu bilans płatniczy krajów produkujących złoto jest z reguły „niekorzystny”. Z tej samej przyczyny bilans płatniczy kraju, który część swoich zasobów pieniądza zastępuje fiducjarnymi środkami płatniczymi, jest również „niekorzystny”, dopóki trwa ten proces.

Aby uchronić państwo od utraty całego zasobu pieniądza spowodowanej niekorzystnym bilansem płatniczym, nie są potrzebne żadne zapobiegawcze działania paternalistycznej władzy. Pod tym względem nie ma różnic między indywidualnymi bilansami płatniczymi poszczególnych osób a bilansami grup. Nie ma też różnic między bilansami płatniczymi miasta lub prowincji a bilansami niepodległego państwa. Nie istnieje potrzeba ingerencji państwa, która miałaby uchronić mieszkańców stanu Nowy Jork przed wydaniem wszystkich pieniędzy w transakcjach z pozostałymi 49 stanami. Jeśli Amerykanin przywiązuje jakąś wagę do posiadania gotówki, to zajmie się tą sprawą sam. W ten sposób przyczyni się do utrzymania podaży pieniądza w kraju na właściwym poziomie. Gdyby jednak żaden Amerykanin nie był zainteresowany trzymaniem gotówki, to żadne działania rządu dotyczące handlu zagranicznego bądź regulujące międzynarodowe płatności nie powstrzymają odpływu całego zasobu pieniądza z Ameryki. Konieczne byłoby wprowadzenie ściśle przestrzeganego embarga na eksport pieniądza i złota.

## 15. Kursy dewizowe

Na wstępie założymy, że istnieje tylko jeden rodzaj pieniądza. Przy tym założeniu siła nabycza pieniądza w różnych rejonach zależy od tych samych czynników, które kształtują ceny towarów. Cena końcowa bawełny w Liverpoolu może być wyższa od jej ceny końcowej w Houston jedynie o koszty transportu. Gdy tylko cena w Liverpoolu wzrośnie do wyższego poziomu, kupcy dostarczą dodatkowe ilości bawełny do Liverpoolu, co sprawi, że jej cena znów zacznie spadać, by osiągnąć poziom ceny końcowej. Jeśli nie istnieją bariery instytucjonalne, to różnica między ceną za polecenie wypłaty określonej kwoty w guldenach w Nowym Jorku a ceną tego polecenia w Amsterdamie nie może być większa niż koszty związane z przetopieniem i wybiciem monet, transportem, ubezpieczeniem i procentem, który narośnie w trakcie tych operacji. Z chwilą gdy owa różnica przekroczy tak wyznaczony poziom – poziom ceny eksportowej złota – zacznie się opłacać przywożenie złota z Nowego Jorku do Amsterdamu. Z tego powodu kurs wymiany guldena w Nowym Jorku nie może przekroczyć ceny eksportowej złota. W handlu wykraczającym poza rynek lokalny różnica między stosunkami wymiany towarowej a kursami walutowymi wynika z tego, że zazwyczaj towary przemieszczają się tylko w jednym kierunku, a mianowicie z rejonów, w których powstają nadwyżki ich produkcji, do rejonów, gdzie występują nadwyżki ich konsumpcji. Bawełnę wysyła się z Houston do Liverpoolu, a nie z Liverpoolu do Houston. Jej cena w Houston jest niższa od ceny w Liverpoolu o tyle, ile wynoszą koszty transportu. Tymczasem pieniądze przebywają tę drogę w obie strony.

Ci, którzy próbują interpretować wahania kursów i przemieszczanie się pieniądza między regionami jako wypadkową konfiguracji niepieniężnych pozycji w bilansie płatniczym, popełniają błąd polegający na przypisywaniu pieniądzom wyjątkowej roli. Nie rozumieją oni, że jeśli chodzi o kursy wymiany, to nie ma różnic między pieniądzem a towarami. Handel bawełną między Houston

i Liverpoolem jest możliwy jedynie pod warunkiem, że różnica między jej ceną w każdym z tych miast nie przekroczy sumy kosztów związanych z jej transportem. Transport złota z krajów, w których wydobywa się ten kruszec, takich jak Republika Południowej Afryki, do Europy rządzi się tymi samymi regułami, co wysyłka bawelny z południowych regionów USA do Europy.

Pomińmy zagadnienie handlu trójstronnego oraz państw produkujących złoto i założymy, że jednostki i firmy, które w handlu między sobą posługują się standardem złota, nie zamierają zmienić wielkości swoich zasobów gotówkowych. W związku z dokonywanymi zakupami i sprzedażą, powstają zobowiązania pieniężne i zachodzi konieczność ich uiszczenia między regionami. Zgodnie z naszym założeniem płatności te równoważą się. Kwota, którą mieszkańcy A muszą zapłacić mieszkańcom B, jest równa kwocie, którą mieszkańcy B muszą zapłacić mieszkańcom A. Można więc uniknąć kosztów transportu złota z A do B i z B do A. Roszczenia i długi da się uregulować za pomocą systemu kliringu. To, czy owymi rozliczeniami zajmie się dom kliringowy, czy dokonają się one na specjalnym rynku dewizowym, jest zagadnieniem czysto technicznym. W każdym razie cena, którą mieszkaniec A (lub B) musi zapłacić za transfer pieniędzy, które jest winien komuś w B (lub A), utrzymuje się w granicach wyznaczonych przez koszty transportu. Nie może wzrosnąć powyżej ceny nominalnej o kwotę większą niż koszty transportu (górnego punktu złota) i nie może spaść poniżej kosztów transportu (dolnego punktu złota).

Może się zdarzyć, że w pozostałych warunkach niezmienionych pojawi się określona różnica między płatnościami regionu A należnymi regionowi B a płatnościami B na rzecz A. Aby w takiej sytuacji uniknąć konieczności przewożenia złota między regionami, trzeba zawrzeć umowę kredytową. Jeżeli importer, który musi dziś uregulować płatność A na rzecz B, kupi na rynku dewizowym roszczenia wobec mieszkańców B z zapadalnością za 90 dni, to oszczędzi kosztów transportu złota, pożyczając odpowiednią kwotę w B na 90 dni. Dealerzy walutowi posłużą się tą metodą, o ile koszty zaciągnięcia pożyczki w B nie przekroczą kosztów pożyczki w A o kwotę większą niż dwukrotność kosztów transportu złota. Jeżeli koszty transportu złota wynoszą 1/8 procenta, będą gotowi zapłacić za trzymiesięczny kredyt w B odsetki do 1 procenta (w skali roku) wyższe niż wyniosłyby na rynku pieniężnym oprocentowanie transakcji kredytowych między A i B w przypadku braku konieczności dokonywania takich rozliczeń między A i B.

Można to samo wyrazić następująco: dzienny bilans płatniczy między A i B wyznacza codziennie poziom, który – w granicach wyznaczonych przez górny punkt złota i dolny punkt złota – jest podstawą do ustalenia kursów wymiany walut. Nie wolno jednak zapominać, że tak się stanie jedynie wtedy, gdy mieszkańcy A i B nie zechcą zmienić wielkości swoich zasobów gotówkowych. Tylko pod tym warunkiem można uniknąć konieczności transportowania złota i utrzymać kursy wymiany walut w granicach wyznaczonych przez dwa punkty złota. Jeżeli mieszkańcy A zechcą zmniejszyć swoje zasoby gotówkowe, a mieszkańcy B postanowią zwiększyć swoje, trzeba będzie przetransportować złoto z A do B, a cena przekazu telegraficznego z A do B osiągnie w A górny punkt złota. Złoto zostanie przetransportowane z A do B, tak samo jak regularnie transportuje się

bawęlnę ze Stanów Zjednoczonych do Europy. Cena przekazu telegraficznego do *B* osiągnie górny punkt złota, ponieważ mieszkańcy *A* sprzedają złoto mieszkańcom *B*, a nie dlatego że ich bilans płatniczy jest niekorzystny.

Spostrzeżenia te dotyczą regulowania wszelkich płatności między różnymi regionami. Nie ma znaczenia, czy miasta, które dokonują między sobą rozliczeń, znajdują się w tym samym kraju, czy w różnych państwach. Istotne zmiany wprowadza dopiero ingerencja rządu. Wszystkie rządy ustanowiły instytucje, które umożliwiają obywatelom swoich państw dokonywanie międzyregionalnych krajowych płatności po kursie nominalnym. Koszty związane z wysyłką pieniędzy z jednego miejsca do innego to opłaty naliczane przez bank centralny lub inne państwowé banki, na przykład kasy oszczędnościowe funkcjonujące w różnych krajach Europy. Nie istnieje więc rynek krajowych rozliczeń międzyregionalnych. Międzyregionalny przekaz telegraficzny kosztuje tyle samo co przekaz miejscowy, a ewentualna niewielka różnica między tymi opłatami nie ma nic wspólnego z międzyregionalnymi wahaniem kursów krajowej waluty. Przyczyną zwiększenia różnicy między płatnościami krajowymi a zagranicznymi jest właśnie ingerencja rządu. Płatności krajowe są realizowane po kursie nominalnym, międzynarodowe natomiast podlegają wahaniom w granicach wyznaczonych przez punkty złota.

Jeżeli jako środka wymiany używa się więcej niż jednego rodzaju pieniądza, wzajemny stosunek wymiany między różnymi walutami zależy od ich siły nabywczej. Ceny końcowe różnych towarów wyrażone w dwóch lub kilku rodzajach pieniądza zachowują stałe wzajemne proporcje. Końcowy stosunek wymiany między różnymi rodzajami pieniądza wyraża ich siłę nabywczą wobec tych towarów. Ewentualna rozbieżność [w tych proporcjach] oznacza możliwość dokonania zyskownej transakcji, a wykorzystanie tej szansy przez przedsiębiorców powoduje, że rozbieżność znika. Teoria parytetu siły nabywczej dewiz stanowi jedynie zastosowanie ogólnych twierdzeń dotyczących określania cen do szczególnego przypadku, jakim jest współwystępowanie różnych rodzajów pieniądza.

Nie ma znaczenia, czy poszczególne rodzaje pieniądza współwystępują w granicach jednego obszaru, czy każdy z nich jest używany przez mieszkańców innego regionu. W obydwu przypadkach wzajemny stosunek wymiany między nimi dąży do końcowego stanu, w którym staje się obojętne, w jakiej walucie dokonuje się transakcji kupna lub sprzedaży. Należy tylko doliczyć lub odliczyć ewentualne koszty transferu międzyregionalnego.

Zmiany siły nabywczej względem poszczególnych towarów i usług nie następują jednocześnie. Rozważmy ponownie bardzo istotny z praktycznego punktu widzenia przypadek inflacji w jednym kraju. Zwiększenie ilości krajowego pieniądza kredytowego lub pieniądza pustego początkowo odbija się wyłącznie na cenach niektórych towarów i usług. Ceny innych towarów utrzymują się przez pewien czas na dotychczasowym poziomie. Stosunek wymiany między walutą krajową a walutami obcymi określa giełda, rynek zorganizowany i zarządzany zgodnie z wzorami i zwyczajami obowiązującymi na giełdzie papierów wartościowych. Dealerzy działający na tym specyficzny rynku potrafią przewidzieć zmiany szybciej niż reszta ludzi. Stąd też struktura cen na rynku dewizowym

odzwierciedla nowe stosunki pieniężne wcześniej niż ceny wielu towarów i usług. Z chwilą gdy krajowa inflacja zaczyna oddziaływać na ceny niektórych towarów, a w każdym razie na długo nim zakończą się wywołane przez nią zmiany cen większości towarów i usług, cena dewiz zaczyna rosnąć i osiąga poziom odpowiadający końcowemu stanowi krajowych cen i płac.

Ten fakt interpretowano błędnie, gdyż nie rozumiano, że wzrost kursów obcych walut stanowi jedynie antycypację ruchu cen na rynku wewnętrznym. Wzrost kursów dewiz tłumaczono jako skutek niekorzystnego bilansu płatniczego. Sądzone, że popyt na dewizy zwiększa się w wyniku pogorszenia bilansu handlowego lub innych niekorzystnych zmian w bilansie płatniczym bądź też wskutek ciemnych machinacji spekulantów, którzy są pozbawieni uczuć patriotycznych. Wzrost cen dewiz powoduje, że drożeją ceny towarów importowanych płacone w krajowym pieniądzu. Produkty krajowe muszą również podrożeć. Gdyby ich ceny utrzymały się na dotychczasowym, niskim poziomie, producenci wycofali by je z rynku krajowego i sprzedawali z zyskiem za granicą.

Nietrudno wskazać błędy w tej rozpowszechnionej doktrynie. Gdyby nie wzrost nominalnego dochodu związany z inflacją, to mieszkańców musieliby ograniczyć konsumpcję produktów importowanych lub krajowych. W pierwszym przypadku zmniejszyłby się import, w drugim wzrosłby eksport. A zatem bilans handlowy powróciłby do stanu, który merkantyści uważają za korzystny.

Przyparci do muru, merkantyści nie są w stanie zakwestionować poprawności tego rozumowania. Dodają jednak, że odnosi się ono jedynie do normalnych warunków handlu, nie uwzględnia zaś sytuacji w krajach, które muszą importować towary pierwszej potrzeby, takie jak żywność i ważne surowce. Importu takich towarów nie da się zmniejszyć poniżej określonego minimum. Sprowadza się je bez względu na to, ile trzeba za nie zapłacić. Jeśli dewiz potrzebnych na ich zakup nie można uzyskać z odpowiednio dużego eksportu, to bilans handlowy jest niekorzystny, a ceny dewiz muszą ciągle rosnąć.

Jest to równie fałszywe ujęcie omawianych zagadnień, jak wszystkie inne wyjaśnienia przedstawiane przez merkantystów. Bez względu na to, jak bardzo pilne i istotne jest zaspokojenie zapotrzebowania jednostki lub grupy na określone towary, ich zakup na rynku polega wyłącznie na zapłaceniu rynkowej ceny. Jeśli Austriak chce kupić kanadyjskie zboże, to musi zapłacić jego cenę rynkową w kanadyjskich dolarach. Aby zaopatrzyć się w dolary kanadyjskie, musi wyeksportować jakieś towary bezpośrednio do Kanady lub do innego kraju. Nie zwiększy ilości kupowanych dolarów kanadyjskich przez zapłacenie za nie wyższej ceny (w krajowej walucie, czyli szyllingach). Ponadto nie będzie go stać na zapłacenie tej wyższej ceny (w szyllingach) za import zboża, o ile nie wzrosną jego dochody (w szyllingach). Aby Austriak mógł nadal kupować takie ilości kanadyjskiego zboża jak dotychczas bez konieczności ograniczenia innych wydatków, austriacki rząd musi wprowadzić politykę inflacyjną, która sprawi, że w kieszeniach obywateli znajdzie się większa ilość szyllingów. Gdyby nie krajowa inflacja, to każdy wzrost ceny towarów importowanych skutkowałby zmniejszeniem ich konsumpcji lub ograniczeniem konsumpcji innych dóbr. Rozpocząłby się opisany tu proces dostosowawczy.

Jeżeli ktoś ma za mało pieniędzy, żeby kupić chleb od sąsiada, miejscowego piekarza, to przyczyny problemu nie można upatrywać w rzekomej rzadkości pieniądza. Za przyczynę takiej sytuacji trzeba uznać to, że ów człowiek nie zrobił potrzebnej kwoty, to znaczy nie udało mu się sprzedać dóbr lub usług, za które chciano by mu zapłacić. To samo wyjaśnienie należy zastosować do handlu międzynarodowego. Państwo może mieć kłopoty spowodowane tym, że nie jest w stanie sprzedać za granicę takiej ilości towarów i usług, jaką umożliwiły zakup żywności, której potrzebują obywatele. Nie oznacza to jednak, że wystąpił niedobór dewiz, lecz to, że mieszkańcy są biedni. Krajowa inflacja z pewnością nie jest odpowiednią metodą zwalczania tej biedy.

Kursy dewizowe nie mają też nic wspólnego ze spekulacją. Spekulanci przewidują jedynie zmiany. Jeśli się pomyłą, jeśli ich przekonanie o tym, że trwa inflacja, nie jest trafne, to struktura cen i kursy dewizowe będą odbiegały od ich przewidywań, a spekulanci zapłacą za swoje błędy stratami.

Pogląd, że kursy dewizowe zależą od bilansu płatniczego, opiera się na nieuprawnionym uogólnieniu pewnego konkretnego przypadku. Jeśli w dwóch regionach, A i B, używa się tego samego rodzaju pieniądza, a mieszkańcy nie zamierają dokonywać żadnych zmian dotyczących wielkości zasobów gotówkowych, to kwota przekazana w danym okresie mieszkańcom B przez mieszkańców A będzie równa kwocie zapłaconej mieszkańcom A przez mieszkańców B i wszystkie płatności zostaną uregulowane bez konieczności transportowania pieniędzy z A do B lub z B do A. Cena przekazu telegraficznego z A do B nie może wtedy przekraczać sumy nieco mniejszej od górnego punktu złota, a także nie może spaść poniżej sumy nieco większej od dolnego punktu złota i vice versa. W tak określonych granicach dzienny stan bilansu płatniczego określa dzienny stan kursu dewizowego. Taka sytuacja jest możliwa jedynie pod warunkiem, że ani mieszkańcy A, ani mieszkańcy B nie chcą zmienić wielkości swoich zasobów gotówkowych. Jeśli mieszkańcy A zechcą zmniejszyć swoje zasoby gotówkowe, natomiast mieszkańcy B chcą swoje zasoby zwiększyć, rozpoczęcie się transport pieniędza z A do B, a cena przekazu telegraficznego z A do B wzrośnie do górnego punktu złota. Ów transport nie będzie jednak wynikiem niekorzystnego bilansu płatniczego A. To, co merkantyliści nazywają niekorzystnym bilansem płatniczym, stanowi skutek celowego ograniczenia zasobów gotówkowych przez mieszkańców A oraz zamierzzonego zwiększenia zasobów gotówkowych przez mieszkańców B. Gdyby żaden obywatel A nie chciał zmniejszyć swojego zasobu gotówkowego, to nie mogłoby dojść do takiego odpływu gotówki z A.

Różnica między handlem pieniądem a handlem towarami zbywalnymi jest następująca: z reguły towary są transportowane w jednym kierunku, mianowicie z rejonów, w których produkuje się ich nadwyżki, do rejonów, w których występuje nadwyżka popytu na nie. Z tego powodu cena określonego dobra w rejonach, gdzie produkuje się jego nadwyżki, jest z reguły niższa od jego ceny w miejscowościach, gdzie występuje nadwyżka popytu na ten towar, o kwotę równą kosztom transportu. Inaczej rzecz się ma z pieniądem, pominawszy sytuację krajów, w których wydobywa się złoto, oraz państw, których obywatele dążą świadomie do zmiany wielkości swoich zasobów gotówkowych. Pieniądz prze-

mieszcza się raz w jednym kierunku, raz w drugim. W pewnych okresach dany kraj eksportuje pieniądze, w innych importuje. Każdy kraj eksportujący pieniądze w krótkim czasie staje się jego importerem właśnie wskutek tego, że wcześniej go eksportował. To dowodzi, że można wyeliminować koszty transportu pieniędza, dokonując rozliczeń za pośrednictwem rynku dewizowego.

## 16. Stopy procentowe i relacja pieniężna

W transakcjach kredytowych pieniądze odgrywa taką samą rolę jak w innych operacjach handlowych. Pożyczki są z reguły przyznawane w pieniądzu; odsetki i raty kapitałowe są również spłacane w pieniądzu. Płatności związane z takimi transakcjami mają tylko doraźny wpływ na wielkość zasobu gotówkowego. Ci, którzy zaciągają pożyczki, oraz ci, którzy otrzymują odsetki i raty kapitałowe, przeznaczają te kwoty na konsumpcję lub inwestycje. Jeśli zwiększą swoje zasoby gotówkowe, to z innych powodów, niemających związku z dopływem tej gotówki.

Końcowy stan rynkowej stopy procentowej jest jednakowy dla wszystkich pożyczek tego samego rodzaju. Ewentualne różnice w stopie procentowej wynikają z niejednakowej solidności i wiarygodności kredytobiorcy lub z odmiennych warunków umowy<sup>21</sup>. Różnice wysokości stóp procentowych, których źródłem nie są te specyficzne okoliczności, z czasem zanikają. Ci, którzy ubiegają się o kredyt, kierują swoje wnioski do kredytodawców oferujących niższe oprocentowanie. Kredytodawcy szukają klientów, którzy byliby gotowi zapłacić wyższy procent. Rynkiem pieniądza rządzą te same reguły, które panują na innych rynkach.

Jeśli chodzi o międzyregionalne transakcje kredytowe, to trzeba w nich uwzględnić kursy dewizowe, a także ewentualne różnice w standardzie monetarnym. Rozważmy przypadek dwóch państw, A i B. W A obowiązuje standard złota, w B standard srebra. Kredytodawca z A, który zamierza udzielić pożyczki kredytobiorcy z B, musi najpierw wymienić złoto na srebro, a później, po spłaceniu pożyczki, srebro na złoto. Kapitał spłacony przez kredytobiorcę (w srebrze) będzie miał mniejszą wartość w złocie niż kapitał, który otrzymał na początku od kredytodawcy. Kredytodawca zdecyduje się na udzielenie pożyczki w B pod warunkiem, że różnica rynkowej stopy procentowej między A i B będzie na tyle duża, by zrekompensować spodziewany spadek ceny srebra w stosunku do złota. Tendencja do ujednolicenia rynkowej stopy procentowej dla kredytów krótkoterminowych, która będzie się utrzymywać w A i B, jeśli obydwa te regiony stosują jednakowy standard monetarny, osłabi się poważnie w razie stosowania przez nie odmiennych standardów.

Jeśli A i B stosują ten sam standard, to banki w A nie mogą stosować polityki ekspansji kredytowej, o ile takiej samej polityki nie zastosują banki w B. Ekspansja kredytowa w A powoduje wzrost cen, a oprocentowanie krótkoterminowych kredytów w A przejściowo spada, podczas gdy ceny i stopy procentowe w B nie ulegają zmianie. Wskutek tego w A spada eksport, a import wzrasta. Ponadto kre-

---

<sup>21</sup> Dokładniejsza analiza, zob. s. 458–465.

dytodawcy z A chcą udzielać krótkoterminowych pożyczek w B. W rezultacie w A dochodzi do odpływu gotówki i zmniejszenia rezerw bankowych. Jeżeli banki w A nie zaniechają polityki ekspansji, staną się niewypłacalne.

Proces ten jest zupełnie niewłaściwie rozumiany. Panuje przekonanie, że bank centralny wykonuje żywotnie ważne zadanie na rzecz społeczeństwa. Świętym obowiązkiem banku centralnego ma być zapewnienie stabilności kursów walutowych i ochrona państwowych rezerw złota przed atakami zagranicznych spkulantów oraz ich krajowych popleczników. W rzeczywistości wszystko, co robi bank centralny, żeby zapobiec wyczerpaniu swoich rezerw złota, służy wyłącznie zachowaniu jego wypłacalności. Podejmując ekspansję kredytową, naraża na szwank swoją pozycję finansową, toteż by uniknąć katastrofalnych skutków, musi wycofać się z poprzednich działań. Jego ekspansjonistyczna polityka napotkała przeszkody ograniczające emisję fiducjarnych środków płatniczych.

Posługiwanie się terminologią wojskową w omawianiu zagadnień monetarnych jest niewłaściwe, podobnie jak niewłaściwe jest odwoływanie się do niej w opisie innych zjawisk katalaktycznych. Nie ma czegoś takiego jak „wojna” między bankami centralnymi. Żadne złowrogie siły nie „atakuują” pozycji banku i nie zagrażają stabilności kursów walutowych. Żaden „obrońca” nie musi „chronić” systemu pieniądza krajowego. Ponadto nie jest prawdą, że bank centralny lub prywatne banki w danym państwie powstrzymują się od obniżenia krajowej rynkowej stopy procentowej ze względu na konieczność utrzymania standardu złota i stabilności kursów walutowych, a także w celu udaremnenia machinacji międzynarodowego kartelu kapitalistycznych instytucji kredytowych. Rynkowa stopa procentowa może być obniżona za pomocą ekspansji kredytowej jedynie na krótko, a gdy już do tego dojdzie, to i tak pociągnie to za sobą wszystkie skutki opisywane przez teorię cyklu koniunkturalnego.

Kiedy Bank Anglii wykupywał banknot wyemitowany zgodnie z warunkami umowy, nie świadczył bezinteresownej usługi o żywotnym znaczeniu dla Brytyjczyków. Robił po prostu to, co robi każda pani domu regulująca należność w sklepie spożywczym. Pomysł, że wypełnianie przez bank centralny dobrowolnie przyjętych przezeń zobowiązań, ma jakiś szczególny charakter, mógł powstać tylko dlatego, że rządy wielokrotnie przyznawały takim bankom przywilej odmawiania klientom wypłat, które im się legalnie należały. Banki centralne nabierały coraz bardziej charakteru urzędów podporządkowanych ministerstwu skarbu, narzędzi służących realizacji ekspansji kredytowej i zwiększaniu ilości pieniądza. To, czy są one własnością rządu i czy urzędnicy państwowi sprawują w nich bezpośredni zarząd, nie ma praktycznego znaczenia. Istotne jest, że we wszystkich współczesnych państwach banki udzielające kredytu fiducjarnego stanowią oddziały ministerstwa skarbu.

Istnieje tylko jeden sposób utrzymywania stałego kursu lokalnej i krajowej waluty wobec złota i innych walut, a mianowicie bezwarunkowa wymienialność. Bank centralny musi wykupić po kursie zgodnym z wartością nominalną każdą ilość złota i obcych walut za krajowe banknoty i walutę depozytową. Jednocześnie musi sprzedawać każdemu dowolną ilość złota i obcych walut, której żądają osoby gotowe zapłacić ich nominalną cenę w banknotach, monetach lub walucie

depozytowej. Takich zasad przestrzegały rządy i banki centralne tych państw, które przyjęły system walutowy nazywany standardem dewizowo-złotym. Jedyna różnica między „ortodoksyjnym”, klasycznym standardem złota, jaki obowiązywał w Wielkiej Brytanii i w innych krajach od początku lat dwudziestych XIX wieku do wybuchu I wojny światowej, a standardem dewizowo-złotym dotyczy posługiwania się złotymi monetami na rynku wewnętrznym. W klasycznym standardzie złota pewną część zasobów gotówkowych obywateli stanowiły złote monety, resztę zaś substytuty pieniądza. W systemie pieniądza dewizowo-złotego na zasoby gotówkowe składały się wyłącznie substytuty pieniądza.

Utrzymywanie określonego kursu waluty jest równoznaczne z jej wymienialnością po takim kursie.

Walutowy fundusz stabilizacyjny spełni swoje zadanie jedynie pod warunkiem, że również będzie stosować te metody.

Przez ostatnie kilkadziesiąt lat rządy europejskie wolały korzystać z walutowych funduszy stabilizacyjnych niż z operacji banków centralnych. Przyczyny tego są oczywiste. Przepisy dotyczące banku centralnego były dziełem rządów liberalnych lub rządów, które nie odważyły się otwarcie przeciwstawić opinii publicznej państw liberalnych, a w każdym razie nie w sferze polityki finansowej. Funkcjonowanie banków centralnych dostosowano więc do warunków wolności gospodarczej. Z tego powodu w okresie narastania totalitaryzmu europejskie rządy uważały banki centralne za niewystarczające narzędzie swojej polityki. Najważniejsze cechy walutowych funduszy stabilizacyjnych, które odróżniają je od banku centralnego, to:

1. Utrzymywanie w tajemnicy transakcji funduszu. Przepisy o banku centralnym zobowiązują bank do częstego – zwykle cotygodniowego – publikowania rzetelnych danych na temat jego sytuacji. Tymczasem dostęp do takich informacji co do położenia funduszu stabilizacyjnego mają jedynie wtajemniczeni. Publicznie dostępny raport ogłasza się z opóźnieniem, kiedy zawarte w nim dane mogą zainteresować wyłącznie historyków, a dla przedsiębiorców są już bezużyteczne.

2. Tajność operacji funduszu pozwala dyskryminować tych, którzy nie są entuzjastycznymi zwolennikami rządzących. W niektórych krajach Europy kontynentalnej doprowadziło to do skandalicznej korupcji. W innych rządy dyskryminowały przedsiębiorców należących do mniejszości narodowej lub religijnej bądź do opozycyjnej partii.

3. Parytet walutowy nie jest już ustalany z mocy prawa, ogłoszany przez parlament i powszechnie znany. Jego określenie zależy od dowolnej decyzji urzędników. Niekiedy gazety podawały informację: „Waluta Rurytanii jest słaba”. Bardziej trafne byłoby sformułowanie: „Władze Rurytanii postanowiły podnieść cenę obcych walut”<sup>22</sup>.

Walutowy fundusz stabilizacyjny nie jest czymś w rodzaju czarodziejskiej róźdżki, dzięki której zaradzi się złym stronom inflacji. Nie dysponuje on żadnymi środkami oprócz tych, którymi mogą się posłużyć „ortodoksyjne” banki centralne. Podobnie jak banki centralne, nie jest w stanie utrzymać kursów walutowych na stałym poziomie, jeśli w kraju panuje inflacja lub trwa ekspansja kredytowa.

---

<sup>22</sup> Zob. s. 663–666.

Twierdzi się, że „ortodoksyjne” metody powstrzymywania odpływu pieniądza za granicę za pomocą stopy dyskontowej przestały się sprawdzać, ponieważ ludzie nie chcą już stosować się do „reguł gry”. Jednak standard złota to nie gra, lecz instytucja społeczna. Jego funkcjonowanie nie zależy od czyjekolwiek gotowości do podporządkowania się jakimś arbitralnym regułom, lecz jest regulowane przez nieubłagane prawa ekonomii.

Krytycy uzasadniają swój zarzut, powołując się na to, że podniesienie stopy dyskontowej w okresie międzywojennym nie powstrzymało ucieczki pieniądza, to znaczy odpływu złota i przenoszenia depozytów do innych krajów. Jednakże zjawisko to było konsekwencją inflacyjnej polityki rządów niechętnych standardowi złota. Jeśli ktoś przewiduje, że może stracić 40 procent swojego salda wskutek zbliżającej się dewaluacji, to będzie próbował przenieść swój depozyt do innego kraju, a jego decyzji nie odmieni to, że bank kraju planującego dewaluację zapowie podwyżkę stopy procentowej o 1 lub 2 procent. Rzecz jasna, taka podwyżka stopy dyskontowej nie zrównoważy straty dwudziestokrotnie lub nawet czterdziestokrotnie większej. To oczywiste, że standard złota nie może funkcjonować, jeśli rządy go sabotują.

## 17. Wtórne środki wymiany

Posługiwanie się pieniądzem nie jest równoznaczne z tym, że zanikną różnice między rozmaitymi niepieniąbnymi dobrami pod względem ich zbywalności. W gospodarce pieniężnej występuje zasadnicze rozgraniczenie między zbywalnością pieniądza a zbywalnością dóbr niepieniążnych, ale i tam wśród dóbr niepieniążnych też istnieją pewne różnice. Na niektóre z nich można bez kłopotu szybko znaleźć kupca, który będzie gotów zapłacić za nie najwyższą cenę, jaką w określonych warunkach rynku da się osiągnąć. Inne z trudem znajdują nabywców. Łatwiej zbyć pierwszorzędne obligacje niż dom na głównej ulicy, łatwiej sprzedać używany futrzany płaszcz niż autograf dziewiętnastowiecznego polityka. Nie porównujemy tu zbywalności różnych towarów niepieniążnych z doskonalażą zbywalnością pieniądza, lecz stopień zbywalności poszczególnych towarów. W tym kontekście można mówić o wtórnej zbywalności dóbr niepieniążnych.

Jeśli ktoś ma zapas towarów o wysokim stopniu wtórnej zbywalności, to może ograniczyć swój zasób gotówkowy. Jeśli zaś któregoś dnia zajdzie konieczność zwiększenia zasobu gotówkowego, to bezzwłocznie sprzedaje owe dobra po możliwie najwyższej cenie rynkowej. A zatem wielkość zasobu gotówkowego jednostki lub firmy zależy od tego, czy owa jednostka lub firma posiada również zapas towarów charakteryzujących się wysokim stopniem wtórnej zbywalności. Możliwe jest ograniczenie wielkości zasobu gotówkowego oraz kosztów związanych z jego utrzymywaniem, jeśli ma się dostęp do dóbr o wysokim stopniu zbywalności, które przynoszą dochód.

W związku z tym powstaje specyficzny popyt na towary tego rodzaju, zgłaszanego przez tych, którzy chcą je nabyć, by zmniejszyć koszty trzymania gotówki. Ceny tych towarów zależą w pewnej mierze od tego specyficznego popytu; były-

by niższe, gdyby nie istniał. Można powiedzieć, że owe towary stanowią wtórne środki wymiany, a ich wartość wymienna jest wypadkową popytu dwojakiego rodzaju: popytu związanego z tym, że są wykorzystywane jako wtórne środki wymiany, oraz popytu związanego z innymi sposobami ich zastosowania.

Koszty wynikające z trzymania gotówki są równe wysokości procentu, który przyniosłaby kwota znajdująca się w zasobach gotówkowych, gdyby została zainwestowana. Koszty związane z utrzymywaniem zasobu wtórnego środków wymiany to różnica między dochodami z procentu od papierów wartościowych tworzących ten zasób a wyższymi dochodami, jakie można by osiągnąć z inwestycji w papiery, które różniłyby się od papierów nabytych tylko tym, że miałyby gorszą zbywalność i w związku z tym nie mogłyby pełnić funkcji wtórnego środków wymiany.

Od najdawniejszych czasów jako wtórnych środków wymiany używano kamieni szlachetnych. Dziś w tej funkcji stosuje się powszechnie:

1. Roszczenia wobec banków, bankierów i kas oszczędnościowych, które – choć nie są substytutami pieniądza<sup>23</sup> – mogą zostać wypłacone od ręki lub wkrótce po zgłoszeniu chęci ich wypłaty.

2. Obligacje, których obrót i popularność są tak duże, że w zasadzie można je sprzedać w niewielkiej ilości bez ryzyka, iż wpłynie to na obniżenie ich ceny.

3. Wyjątkowo łatwo zbywalne akcje lub nawet towary.

Oczywiście, trzeba porównać korzyści z obniżenia kosztów trzymania gotówki z ryzykiem, jakie się z tym wiąże. Może się zdarzyć, że papiery wartościowe, a tym bardziej towary, uda się sprzedać jedynie ze stratą. Takie ryzyko nie istnieje, kiedy gotówkę trzyma się na koncie bankowym, gdyż niebezpieczeństwo niewypłacalności banku zwykle jest niewielkie. Z tego względu roszczenia wobec banków i bankierów, które przynoszą procent i mogą być w krótkim czasie spieniężone, stanowią najpopularniejszy wtórny środek wymiany.

Nie wolno mylić wtórnych środków wymiany z substytutami pieniądza. Gdy reguluje się płatności, substytuty pieniądza są traktowane jak pieniądz. Tymczasem wtórne środki wymiany muszą zostać najpierw wymienione na pieniądze lub substytuty pieniądza, jeśli ktoś chce ich użyć – w sposób okrężny – do uregulowania płatności lub zwiększenia zasobu gotówkowego.

Roszczenia, które pełnią funkcję wtórnych środków wymiany, mają dzięki tej funkcji większy rynek i wyższą cenę. Wskutek tego przynoszą mniejszy dochód niż tego samego rodzaju roszczenia, które nie mogą pełnić funkcji wtórnych środków wymiany. Obligacje rządowe i weksle skarbowe, które nadają się na wtórne środki wymiany, mogą być emitowane na warunkach korzystniejszych dla dłużnika niż pożyczki, które nie nadają się do tego celu. Dłużnicy emitujący te papiery dążą więc do zorganizowania rynku na swoje obligacje w taki sposób, żeby były one atrakcyjne dla osób poszukujących wtórnych środków wymiany. Chcą, żeby każdy ich posiadacz mógł sprzedać takie papiery lub użyć ich jako zabezpieczenia pożyczki zaciągniętej na możliwie najkorzystniejszych warunkach. W ogłoszeniach o emisji obligacji zwraca się uwagę, że dzięki tym możliwościom oferta jest szczególnie atrakcyjna.

---

<sup>23</sup> Na przykład depozyty na żądanie bez prawa wypisywania czeków.

Również banki i bankierzy chcą w podobny sposób zachęcić klientów do nabycia wtórnego środków wymiany. Proponują im dogodne warunki, prześcigając się w ofertach, i skracają wymagany okres awizowania wypłat. Zdarza się, że wypłacają procenty od pieniędzy podejmowanych bez awiza. Niektóre banki posunęły się w tej rywalizacji zbyt daleko, co zagraża ich wypłacalności.

Ze względu na panującą od kilkudziesięciu lat sytuację polityczną salda bankowe, które mogą być wykorzystywane jako wtórne środki wymiany, zyskały na znaczeniu. Prawie wszystkie rządy są zaangażowane w kampanię przeciw kapitalistom. Chcą skonfiskować ich własność, opodatkowując ich i stosując odpowiednią politykę monetarną. Kapitaliści, usiłując chronić swoją własność, utrzymują część funduszy w postaci płynnej, by w porę uniknąć konfiskaty. Otwierają konta bankowe w tych krajach, w których niebezpieczeństwo konfiskaty lub dewaluacji pieniędzy jest w danym momencie mniejsze niż gdzie indziej. Wraz ze zmianą sytuacji przenoszą swoje salda do krajów, które na jakiś czas mogą zapewnić większe bezpieczeństwo. Właśnie do tych funduszy stosuje się określenie „gorący pieniądz”.

Wpływ gorącego pieniądza na sytuację w sferze pieniężnej wynika z systemu centralnej rezerwy. Aby ułatwić bankom centralnym ekspansję kredytową, rządy europejskie doprowadziły do koncentracji rezerw złota w bankach centralnych. Inne banki (banki prywatne, to znaczy nieobjęte przywilejami i pozbawione prawa do emitowania banknotów) ograniczają swoje zasoby gotówkowe do ilości niezbędnych w codziennych transakcjach. Nie trzymają już rezerw na pokrycie bieżących zobowiązań. Nie uważają za konieczne, żeby przypadające na dany dzień zobowiązania bilansowały się z aktywami, co oznaczałoby gotowość do samodzielnego wypełnienia zobowiązań wobec wierzyicieli. Polegają na banku centralnym. Jeśli wierzycał chce wycofać kwotę większą od „normalnej”, prywatny bank pożyczca niezbędne fundusze od banku centralnego. Prywatny bank uważa, że zachowuje płynność, jeżeli dysponuje odpowiednim zabezpieczeniem pożyczki zaciąganej w banku centralnym lub wystarczającą ilością weksli, które bank centralny zdyskontuje<sup>24</sup>.

Kiedy rozpoczęły się napływy gorącego pieniądza, prywatne banki w państwach, w których zwiększyła się liczba depozytów, nie widziały żadnych przeciwwskazań, by traktować te fundusze tak, jak wszystkie inne. Dodatkowo powierzone im kwoty wykorzystywały do zwiększenia kredytów dla przedsiębiorstw. Nie martwiły się o konsekwencje takiego postępowania, choć wiedziały, że owe kwoty zostaną wycofane wraz z pojawiением się najmniejszych wątpliwości co do polityki podatkowej lub pieniężnej ich państwa. Było oczywiste, że nie zachowują płynności: ciążyły na nich zobowiązania wobec klientów, którzy powierzyli im duże sumy i mieli prawo w każdej chwili je wycofać. Jednocześnie udzielały przedsiębiorcom kredytów, które można było odzyskać w późniejszym terminie. Jedynym rozsądny sposobem postępowania z gorącym pieniądzem byłoby utrzymywanie na tyle dużych rezerw złota i obcych walut, by w sytuacji nagłej potrzeby móc wypłacić całą kwotę depozytów. Oznaczałoby to oczywiście konieczność pobierania przez banki opłaty od klientów za bezpieczne przechowywanie ich pieniędzy.

<sup>24</sup> Wszystkie te uwagi odnoszą się do sytuacji w Europie. Warunki amerykańskie różnią się od europejskich pod względem technicznym, ale z ekonomicznego punktu widzenia są jednakowe.

Dla banków szwajcarskich chwila prawdy nadeszła we wrześniu 1936 roku, w dniu, w którym Francja zdewaluowała swego franka. Deponenci gorącego pieniądza przerazili się; obawiali się, że za przykładem Francji pójdzie Szwajcaria. Spodziewano się, że Szwajcarzy natychmiast przeniosą swoje pieniądze do Londynu, Nowego Jorku, a nawet Paryża, gdyż najbliższe tygodnie nie zapowiadały już dalszej deprecacji francuskiej waluty. Tymczasem szwajcarskie banki komercyjne nie były w stanie wypłacić tych pieniędzy bez pomocy Banku Narodowego. Pożyczyły je przedsiębiorstwom, a znaczną część pieniędzy otrzymały przedsiębiorstwa z tych krajów, które za pomocą regulacji obrotu dewizami zablokowały ich konta. Jednym wyjściem było pożyczyć pieniądze od Banku Narodowego i dzięki temu zachować wypłacalność. Jednak deponenci, którzy otrzymaliby gotówkę, mogliby natychmiast zgłosić się z nią do banku narodowego z żądaniem wypłacenia jej równowartości w złocie lub dewizach. Gdyby wówczas bank narodowy nie spełnił ich żądań, zniósłby tym samym standard złota i zdewaluował franka szwajcarskiego. Gdyby natomiast wypłacił im złoto i dewizy, utraciłby większość swoich rezerw. Wybuchłaby wtedy panika. Również Szwajcarzy z pewnością chcieliby nabyć jak największą ilość złota i dewiz. Cały system monetarny państwa ległby w gruzach.

Inną możliwością, jaką miał Szwajcarski Bank Narodowy, było nieudzielenie pomocy bankom prywatnym. To jednak oznaczałoby niewypłacalność najważniejszych instytucji kredytowych kraju.

Żadne z tych rozwiązań nie było dobre. Tylko w jeden sposób rząd szwajcarski mógł zapobiec katastrofie gospodarczej: natychmiast pójść za przykładem Francji i zdewaluować franka szwajcarskiego. Była to sprawa niecierpiąca zwłoki.

W podobnej sytuacji znalazła się Wielka Brytania we wrześniu 1939 roku. Wprawdzie Londyn nie miał już wtedy dawnej pozycji światowego centrum bankowego, ale w przededniu wojny na kontach brytyjskich banków znajdowały się pokaźne krótkoterminowe depozyty obcokrajowców i obywatele kolonii. Ponadto banki przechowywały duże wkłady banków centralnych krajów należących do „strefy funta sterlina”. Gdyby rząd brytyjski nie zamroził tych kont przez wprowadzenie ograniczeń w obrocie walutowym, banki brytyjskie stałyby się niewypłacalne. Restrykcje w obrocie walutowym nazwano moratorium dla banków. Zwalniało ono banki z konieczności publicznego przyznania, że nie są w stanie wypełnić swoich zobowiązań.

## 18. Inflacyjnistyczna interpretacja historii

Jak głosi szeroko rozpowszechniony pogląd, stopniowe zmniejszanie siły na bywcej jednostki pieniężnej odegrało decydującą rolę w historii. Jego zwolennicy utrzymują, że ludzkość nie osiągnęłaby dzisiejszego poziomu dobrobytu, gdyby podaż pieniądza nie zwiększała się szybciej niż popyt na pieniądz. Towarzyszący temu spadek siły nabywczej był rzekomo koniecznym warunkiem rozwoju gospodarczego. Postępujący podział pracy i stały wzrost akumulacji kapitału, który umożliwił stokrotny wzrost wydajności pracy, były możliwe jedynie w świecie

ciągłego wzrostu cen. Inflacja zapewnia pomyślność i bogactwo; deflacja wywołuje niepokój i upadek gospodarczy<sup>25</sup>. Znajomość dzieł literatury politycznej oraz idei, które przez stulecia decydowały o polityce pieniężnej i kredytowej państw, potwierdza, że pogląd ten jest niemal powszechnie akceptowany. Do dziś, mimo sprzeciwu ekonomistów, należy on do kanonu potocznej wiedzy ekonomicznej. Stanowi też istotę teorii głoszonych przez lorda Keynesa i jego uczniów w Europie i Ameryce.

Źródłem popularności inflacyjonizmu jest w znacznej mierze głęboko zakorzeniona nienawiść do kredytodawców. Inflację ma usprawiedliwiać to, że daje ona korzyści dłużnikom kosztem wierzycieli. Jednak inflacyjonistyczna interpretacja historii, którą zajmujemy się w tym rozdziale, dość luźno nawiązuje do argumentacji opartej na niechęci do wierzycieli. Inflacyjonisi używają zwykle innych argumentów, aby uzasadnić swoje twierdzenia głoszące, że „ekspansjonizm” jest motorem postępu gospodarczego, a „restrykcyjizm” to największe зло.

Jest oczywiste, że problemów podnoszonych przez inflacyjonistów nie da się rozwiązać na podstawie wiedzy czerpanej z historii. Nie ulega wątpliwości, że na przestrzeni historii ceny na ogół stale rosły, choć niekiedy tendencja ta ulegała zahamowaniu. Oczywiście można to twierdzić jedynie na podstawie rozumienia historycznego. Ścisłego rozumowania katalaktycznego nie można zastosować do zagadnień historycznych. Podejmowane przez historyków i statystyków próby prześledzenia i pomiaru zmian siły nabywczej metali szlachetnych na przestrzeni wieków były jałowe. Jak już wykaźaliśmy, wszelkie próby pomiaru wielkości ekonomicznych opierają się na całkowicie błędnych przesłankach i świadczą o nieznajomości podstawowych zasad ekonomii i historii. Mimo to historia za pomocą swoich specyficznych metod dostarcza danych, które pozwalają zasadniczo twierdzić, że na przestrzeni wieków siła nabywcza pieniądza malała. Trudno się z tym nie zgodzić.

Tymczasem wyjaśnienia wymaga zupełnie inna kwestia. Chodzi mianowicie o to, czy spadek siły nabywczej był koniecznym warunkiem wydobycia się z nędzy minionych wieków i osiągnięcia bardziej zadowalającego stanu gospodarki, jakim charakteryzują się dzisiejsze kraje kapitalistycznego Zachodu. Poszukując odpowiedzi na tak postawione pytanie, nie należy odwoływać się do danych historycznych, które można interpretować na różne sposoby i z zasady tak się dzieje. Takie różnorodne interpretacje służą zarówno zwolennikom, jak i przeciwnikom każdego wyjaśnienia wydarzeń historycznych. Najpierw należy wyjaśnić wpływ zmian siły nabywczej na podział pracy, akumulację kapitału i rozwój techniczny.

Wyjaśnienie to nie może się sprowadzać do odrzucenia argumentów, które inflacyjonisi wysuwają na poparcie swoich tez. Absurdalność tych argumentów jest tak oczywista, że bez trudu można je podważyć. Ekonomia od samego początku podkreśla, że twierdzenie, jakoby obfitość pieniądza miała dobrocynne skutki, a jego niedostatek prowadził do klęski, wynika z poważnych błędów w rozumowaniu. Podejmowane przez orędowników inflacyjonizmu i ekspansjonizmu próby podważenia analiz ekonomistów spełzły na niczym.

<sup>25</sup> Zob. krytyczną pracę Marianne von Herzfeld, *Die Geschichte als Funktion der Geldbewegung*, „Archiv fuer Sozialwissenschaft”, r. 56, s. 654–686, oraz prace w niej cytowane.

Jednym istotnym pytaniem jest to, czy można trwale obniżyć stopę procentową za pomocą ekspansji kredytowej. Wyczerpującej odpowiedzi na nie udzielimy w rozdziale dotyczącym wzajemnych powiązań między relacją pieniężną a stopą procentową. Zostaną tam przedstawione nieuchronne konsekwencje boomów wywołanych przez ekspansję kredytową.

Już teraz musimy jednak zastanowić się, czy są może jeszcze jakieś inne argumenty przemawiające na korzyść inflacyjnej interpretacji historii. Czy zwolennicy inflacji nie przeoczyli przypadkiem jakichś istotnych przesłanek, którymi mogliby wesprzeć swoje stanowisko? Musimy oczywiście rozpatrzyć te kwestie z rozmaitych punktów widzenia.

Wyobraźmy sobie świat, w którym ilość pieniądza jest stała. Towar, który miał być wykorzystywany jako pieniądz, został w całości wyprodukowany w początkach dziejów tego świata. Niemożliwe jest więc zwiększenie ilości pieniądza. Fiduciarne środki wymiany są tam nieznane. Wszystkie substytuty pieniądza – w tym monety zdawkowe – są certyfikatami pieniężnymi.

W takich warunkach intensyfikacja podziału pracy, przejście od samowystarczalności gospodarczej rodzin, miast, prowincji i krajów do ogólnoswiatowego systemu rynkowego w XIX wieku, postępująca akumulacja kapitału oraz doskonalenie technologii produkcji spowodowałaby stałą tendencję do spadku cen. Czy taki wzrost siły nabywczej jednostki pieniężnej powstrzymałby rozwój kapitalizmu?

Przecienny przedsiębiorca odpowiedziałby na to pytanie twierdząco. Dzisiejszy człowiek interesu żyje i działa w środowisku, w którym powolny, acz stały spadek siły nabywczej jednostki pieniężnej uważa się za zjawisko normalne, konieczne i korzystne, i po prostu nie wyobraża sobie innego stanu rzeczy. Wzrost cen kojarzy z zyskami, a spadek cen ze stratami. Jego niewzruszonego przekonania nie zmienia fakt, że istnieje również spekulacja na zniżkę i że na takich operacjach zbudowano fortuny. Uważa, że są to jedynie transakcje o charakterze spekulacyjnym, obliczone na zysk ze spadku cen towarów już wyprodukowanych i dostępnych. Twórcze innowacje, nowe inwestycje i zastosowanie udoskonalonych technologii muszą być stymulowane oczekiwaniem wzrostu cen. Postęp gospodarczy jest możliwy jedynie w świecie rosnących cen.

Takiego stanowiska nie da się utrzymać. W świecie wzrastającej siły nabywczej pieniądza sposób myślenia wszystkich ludzi dopasowałby się do istniejącej sytuacji, podobnie jak we współczesnym świecie dostosował się do malejącej siły nabywczej jednostki pieniężnej. Dziś uważa się, że wzrost nominalnego pieniężnego dochodu jest równoznaczny z poprawą sytuacji materialnej. Ludzie są skoncentrowani bardziej na wzroście nominalnych płac i pieniężnych ekwiwalentów bogactwa niż na wzroście podaży towarów. W świecie rosnącej siły nabywczej zwracano by przede wszystkim uwagę na spadek kosztów utrzymania. Dzięki temu z całą wyrazistością dostrzeżono by, że postęp gospodarczy polega głównie na coraz większej dostępności tego, co ułatwia życie.

Wielowiekowa tendencja zmiany wysokości cen nie ma żadnego wpływu na sposób zarządzania firmą. Przedsiębiorcy i inwestorzy nie zważają na wielowiekowe tendencje. W swoich działaniach kierują się przewidywaniami na temat

ruchów cen w perspektywie najbliższych tygodni, miesięcy, a najwyżej lat. Nie zwracają uwagi na ogólny ruch cen. Koncentrują się na rozbieżnościach między cenami komplementarnych czynników produkcji i przewidywanymi cenami produktów. Żaden przedsiębiorca nie zdecyduje się na określona produkcję, jeśli spodziewa się, że wzrosną ceny wszystkich towarów i usług. Rozpocznie ją dopiero wtedy, gdy będzie przekonany, że osiągnie zyski dzięki różnicy między cenami dóbr różnych rzędów. Możliwość osiągnięcia takich zysków pojawiłaby się w świecie, w którym ceny od wieków spadają, podobnie jak w świecie, w którym istnieje równie długotrwała tendencja do wzrostu cen. Oczekiwanie stałego ogólnego ruchu *wszystkich* cen w górę nie prowadzi do zwiększenia produkcji ani dobrobytu. Wywołuje jedynie gorączkową „ucieczkę od pieniądza”, co prowadzi do całkowitego załamania systemu pieniężnego.

Jeżeli powszechnie staje się przekonanie o tym, że ceny wszystkich towarów spadną, to krótkoterminowa rynkowa stopa procentowa maleje o równowartość ujemnego ażio cenowego<sup>26</sup>. Z tego powodu przedsiębiorca, który korzysta z pożyczonych funduszy, nie musi się obawiać konsekwencji takiego spadku cen, tak samo jak wierzyciel w warunkach rosnących cen nie musi się obawiać konsekwencji spadku siły nabywczej.

Odwieczna tendencja do wzrostu siły nabywczej jednostki pieniężnej wymagały od przedsiębiorców i inwestorów praktykowania innych reguł niż te, które utrwały się w ciągu wieków utrzymującej się tendencji do obniżania siły nabywczej. Z pewnością jednak nie miałyby to zasadniczego wpływu na rozwój sytuacji gospodarczej. Nie powstrzymałoby ludzi w ich dążeniu do możliwie największej poprawy warunków materialnych przez odpowiednią organizację produkcji. Nie doprowadziłoby to do zniknięcia z systemu gospodarczego czynników odpowiedzialnych za poprawę warunków materialnych, to znaczy dążenia przedsiębiorców-organizatorów do zysku oraz gotowości ludzi do kupowania tych towarów, które zapewniają możliwie największą satysfakcję jak najmniejszym kosztem.

Oczywiście spostrzeżenia te nie mają uzasadniać polityki deflacji, lecz jedynie pomóc w obaleniu głęboko zakorzenionych mitów inflacyjnizmu. Obnażają iluzoryczność doktryny lorda Keynesa, która źródła ubóstwa i cierpienia, depresji gospodarczej i bezrobocia upatruje w „presji redukcjonistycznej”. Nie jest prawdą, że „presja defuracyjna (...) zahamowałaby rozwój nowoczesnego przemysłu”. Nie jest też prawdą, że wskutek ekspansji kredytowej następuje „cud (...) przemiany kamienia w chleb”<sup>27</sup>.

Ekonomia nie zaleca ani polityki inflacyjnej, ani deflacyjnej. Nie nakłania rządów do ingerencji w wybór środka wymiany, jakiego dokonuje rynek. Formułuje jedynie następujące twierdzenia:

1. Rząd, który prowadzi politykę inflacyjną lub deflacyjną, nie zwiększa dobrobytu obywateli, nie działa na rzecz dobra ogółu czy interesu narodowego. Faworyzuje po prostu jedną grupę społeczną kosztem pozostałych grup.

<sup>26</sup> Zob. s. 460–463.

<sup>27</sup> Cyt.: *International Clearing Union, Text of a Paper Containing Proposals by British Experts for an International Clearing Union*, April 8, 1943, wyd. przez British Information Services (agencję rządu brytyjskiego), s. 12.

2. Nie da się przewidzieć, która grupa odniesie korzyści z określonego inflacyjnego lub deflacyjnego rozwiązania, ani określi rozmiar tych korzyści. Zależy to od ogółu danych rynku, a także od tempa ruchów inflacyjnych lub deflacyjnych. Początkowo korzystne następstwa inflacji bądź deflacji w miarę rozwoju przyjętego rozwiązania mogą się okazać dla określonej grupy niekorzystne.

3. Ekspansja pieniężna zawsze prowadzi do nietrafnych inwestycji kapitału i nadmiernej konsumpcji. W rezultacie państwo nie bogaci się, lecz biednieje. O tych zagadnieniach będzie mowa w rozdziale XX.

4. Długotrwała inflacja musi w końcu doprowadzić do katastrofy, całkowitego załamania się systemu pieniężnego.

5. Polityka deflacyjna jest kosztowna dla skarbu państwa i nie cieszy się popularnością wśród mas. Polityka inflacyjna natomiast jest korzystna dla skarbu państwa i powszechnie bardzo lubiana. Niebezpieczeństwo deflacji jest w praktyce znikome, a bezpieczeństwo inflacji bardzo duże.

## 19. Standard złota

Metale szlachetne, złoto i srebro, wybrano do roli pieniądza ze względu na ich właściwości mineralogiczne, fizyczne i chemiczne. Posługiwanie się pieniądzem w gospodarce rynkowej jest z prakseologicznego punktu widzenia niezaprzeczalnym faktem. Jako pieniądz używa się złota, a nie jakiejś innej substancji, i to stanowi fakt historyczny, którego nie da się wywieść z katalaktyki. W historii pieniądza, podobnie jak w innych działach historii, niezbędne jest rozumienie historyczne. Jeśli ktoś ma ochotę nazwać standard złota „barbarzyńskim przeżytkiem”<sup>28</sup>, to musi się również zgodzić na użycie tego określenia wobec innych instytucji ukształtowanych na przestrzeni dziejów. A zatem to, że Brytyjczycy mówią po angielsku, a nie po duńsku, niemiecku lub francusku, również stanowi barbarzyński przeżytek, a każdy Brytyjczyk, który nie godzi się na zastąpienie angielskiego językiem esperanto, jest równie dogmatyczny i ortodoksyjny jak ci, którzy nie reagują entuzjastycznie na plany wprowadzenia pieniądza regulowanego.

Demonetyzacja srebra i wprowadzenie złotego monometalizmu było wynikiem celowej ingerencji rządu w sferę monetarną. Nie ma sensu zastanawiać się nad tym, co by było, gdyby rząd nie dokonał takiej ingerencji. Trzeba jednak pamiętać, że intencją władz nie było wprowadzenie standardu złota. Rządy zamierzały ustawić podwójny standard. Chciały zastąpić płynny kurs rynkowy między złotymi i srebrnymi monetami, które występowaly niezależnie obok siebie, sztywnym kursem złota wobec srebra, obowiązującym z mocy przepisów. W doktrynach monetarnych, na których opierały się te plany, ujawniało się niezrozumienie zjawisk rynkowych charakterystyczne dla biurokratów. Próby wprowadzenia podwójnego standardu, opartego na obydwu kruszczach – złocie i srebrze – zakończyły się zupełnym fiaskiem. Standard złota to efekt tego niepowodzenia oraz świadectwo miażdżącej porażki rządów i doktryn, które cieszyły się ich gorącym poparciem.

<sup>28</sup> Sformułowania tego użył lord Keynes w przemówieniu wygłoszonym w Izbie Lordów 23 maja 1944 r.

W XVII wieku ceny monet, które narzucił rząd brytyjski, nadawały gwinei zbyt dużą wartość względem srebra, co spowodowało zniknięcie srebrnych monet z rynku. W obiegu pozostały wyłącznie te srebrne monety, które z powodu długotrwałego użytkowania lub innego rodzaju uszkodzeń nie zachowały nominalnej wagi. Nie opłacało się ich eksportować ani sprzedawać na rynku metali szlachetnych. W ten sposób, wbrew intencjom rządu, Anglia przeszła na standard złota. Przepisy, które wprowadzały *de iure* istniejący już *de facto* standard złota, pojawiły się znacznie później. Rząd zaniechał dalszych, bezowocnych prób zwiększania liczby srebrnych monet na rynku i bił je tylko jako monety zdawkowe o ograniczonym statusie prawnego środka płatniczego. Owe monety zdawkowe nie były pieniądem, lecz substytutami pieniądza. Ich wartość wymienna nie zależała od ilości zawartego w nich srebra, lecz wynikała z tego, że w dowolnym momencie można je było, od ręki i nieodpłatnie wymienić na złoto o wartości odpowiadającej ich nominalowi. W istocie były to banknoty bite w srebrze, uprawniające do określonej ilości złota.

W XIX wieku podwójny standard przeszedł podobną ewolucję we Francji i pozostałych krajach Łacińskiej Unii Monetarnej, co doprowadziło do ustanowienia tam *de facto* złotego monometalizmu. Kiedy spadek ceny srebra pod koniec lat siedemdziesiątych spowodował automatyczne zastąpienie faktycznego standardu złota faktycznym standardem srebra, rządy tych państw wstrzymały produkcję srebrnych monet, by utrzymać standard złota. Struktura cen na rynku metali szlachetnych w Stanach Zjednoczonych doprowadziła jeszcze przed wybuchem wojny secesyjnej do przekształcenia prawnie zagwarantowanego bimetalizmu w faktyczny złoty monometalizm. Po okresie greenbacków wywiązał się spór między zwolennikami standardu złota a zwolennikami standardu srebra. Ostatecznie zwyciężył standard złota. Po przyjęciu standardu złota przez kraje najbardziej rozwinięte gospodarczo inne państwa poszły w ich ślady. Przetrwawszy wstrząsy inflacyjne w okresie I wojny światowej, większość państw szybko powróciła do standardu złota lub standardu dewizowo-złotego.

Standard złota pełnił funkcję światowego standardu w epoce kapitalizmu, wzrostu dobrobytu, poszerzania swobód i rozwoju demokracji – zarówno w sferze politycznej, jak i gospodarczej. Zdaniem przedsiębiorców korzystających ze swobody handlu jego główną zaletą było to, że stanowił standard niezbędny w handlu międzynarodowym oraz transakcjach międzynarodowego rynku walutowego i kapitałowego<sup>29</sup>. Dzięki niemu zachodni przemysł i kapitał dotarły ze zdobyczami cywilizacji do najodleglejszych zakątków świata. Przyczyniło się to do uwolnienia ich mieszkańców z oków starych przesądów i uprzedzeń, stworzyło im nowe możliwości życiowe i szanse na dobrobyt, oswobodziło umysły i dusze, a także dało bogactwo, o którym wcześniej nikt tam nie mógł nawet marzyć. Standard złota towarzyszył bezprecedensowemu, triumfalnemu pochodowi zachodniego liberalizmu i mógł się przyczynić do zjednoczenia wszystkich państw we wspólnote wojnych narodów, umożliwiając im pokojową współpracę.

Nietrudno zrozumieć, dlaczego standard złota uważano za symbol tej przemiany, która zarówno pod względem doniosłości znaczenia, jak i skutków nie

<sup>29</sup> Theodor E. Gregory, *The Gold Standard and Its Future*, London 1934, s. 22 i n.

miała sobie równych wśród dziejowych przełomów. Ci, którzy chcieli zahamować zmiany mające na celu dobrobyt, pokój, wolność i demokrację, nienawidzili standard złota, i to nie tylko ze względu na jego znaczenie gospodarcze. Standard złota był dla nich symbolem wszystkich doktryn, które chcieli zniszczyć, i wszystkich rozwiązań politycznych, które negowali. Stawką w walce przeciw standardowi złota było coś znacznie istotniejszego niż ceny towarów i kursy wymiany walut.

Nacjonalisi zwalczają standard złota, ponieważ chcieliby odseparować swój kraj od światowego rynku i wprowadzić możliwie jak najdalej posuniętą narodową autarkię. Interwencjonistyczne rządy i grupy nacisku zwalczają go w przekonaniu, że stanowi najpoważniejszą przeszkodę w manipulowaniu wysokością cen i płac. Jednak z największą zaciekleścią przeciwstawiają mu się ci, którzy chcieliby wzmacnić ekspansję kredytową. Według nich ekspansja kredytowa jest środkiem zaradczym na wszelkie bolączki gospodarki. Dzięki niej można by zmniejszyć, a w przyszłości całkowicie znieść stopy procentowe, podnieść płace i ceny tak, by skorzystali na tym wszyscy, oprócz pasożytów kapitalistów i wyzyskiwaczy pracodawców, oraz uwolnić państwo od konieczności zrównoważenia budżetu, słowem, zapewnić wszystkim przyzwoitym ludziom dobrobyt i szczęście. Jedyną przeszkodą w osiągnięciu przez ludzkość wiecznej prosperity jest standard złota, ów piekielny wynalazek wrednych i głupich ekonomistów „ortodoksyjnych”.

Standard złota z pewnością nie jest ani doskonały, ani idealny. W świecie ludzkich spraw nie ma czegoś takiego jak doskonałość. Nikt nie ma jednak możliwości wskazania, w jaki sposób można by zastąpić standard złota czymś lepszym. Siła nabywcza złota nie jest stała. Absurdalne są same pojęcia stabilności i niezmienności siły nabywczej. W rzeczywistym, zmiennym świecie nie może istnieć coś takiego jak stabilność siły nabywczej. W konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej nie ma z kolei miejsca na środek wymiany. Istotną właściwością pieniądza jest to, że jego siła nabywcza podlega zmianom. Przeciwnikom standardu złota nie chodzi o to, żeby siła nabywcza pieniądza była stała. Ich celem jest stworzenie rządom możliwości manipulowania siłą nabywczą, w czym nie ograniczały ich czynnik „zewnętrzny”, a mianowicie relacja pieniężna standardu złota.

Głównym zarzutem przeciw standardowi złota jest to, że do elementów kształtujących ceny wprowadza on czynnik, którego nie może kontrolować żaden rząd, a mianowicie zmiany w produkcji złota. „Zewnętrzna” lub „automatyczna” siła uniemożliwia rządowi zgodne z jego życzeniem uszczęśliwianie obywateli. Warunki dyktuje międzynarodowy kapitał, a niezależność państwa staje się pozorna.

Tymczasem bezskuteczność polityki interwencjonizmu nie ma nic wspólnego ze sferą pieniądza. Wykażemy później, dlaczego wszelkie sporadyczne próby interwencji rządu w zjawiska rynkowe muszą zakończyć się niepowodzeniem. Jeśli interwencjonistyczny rząd chce naprawić niepożądane skutki swoich wcześniejszych ingerencji przez dokonywanie kolejnych ingerencji, to w końcu przekształca system gospodarczy kraju w socjalizm na wzór niemiecki. Wtedy całkowicie zanika krajowy rynek, a wraz z nim pieniądz i wszelkie kwestie monetarne, choć niekiedy pozostają w użyciu pewne terminy i określenia pochodzące z gospodar-

ki rynkowej<sup>30</sup>. W żadnym z tych dwu przypadków standard złota nie jest przeszkodą w realizacji szlachetnych zamiarów władzy.

Standard złota sprawia, że wzrost podaży tego kruszu zależy od opłacalności jego wydobycia. Ogranicza to możliwość zwiększenia podaży pieniądza przez rząd. Standard złota uniezależnia kształtowanie się siły nabywczej pieniądza od zmieniających się celów i doktryn partii politycznych oraz grup nacisku. Nie jest to wada standardu złota, lecz jego największa zaleta. Każda metoda sterowania siłą nabywczą jest z konieczności arbitralna. Wszelkie metody mające umożliwić ustalenie rzekomo obiektywnej i „naukowej” podstawy manipulowania pieniądzem opierają się na złudzeniu, że zmiany siły nabywczej można „zmierzyć”. Standard złota wyklucza wpływ sfery polityki na zmiany siły nabywczej pieniądza spowodowane czynnikami pieniężnymi. Jego powszechna akceptacja oznacza konieczność uznania prawdy, że nie da się uszczęśliwić ludzi drukując pieniądze. Niechęć do standardu złota wynika z przesądu, że wszechmocny rząd jest w stanie stworzyć bogactwo ze zwykłych kawałków papieru.

Panuje przekonanie, że standard złota jest również standardem uzależnionym od manipulacji. Rządy mogą wpływać na siłę nabywczą złota bezpośrednio przez ekspansję kredytową, nawet jeśli jest ona utrzymywana w granicach koniecznych ze względu na zachowanie wymienialności substytutów pieniądza, lub pośrednio przez nakłanianie ludzi do ograniczenia zasobów gotówkowych. Nie da się zaprzeczyć temu, że wzrost cen towarów w latach 1896–1914 został w dużym stopniu wywołany przez taką politykę rządów. Istotne jest jednak to, że standard złota utrzymuje wszelkie tego rodzaju próby zmniejszenia siły nabywczej pieniądza w ścisłe określonych granicach. Inflacyjniści zwalczają standard złota właśnie dla tego, że uważają owe granice za poważną przeszkodę w realizacji ich zamiarów.

To, co ekspansiونيści nazywają wadą standardu złota, w rzeczywistości jest jego zaletą i stanowi o jego użyteczności, ograniczając zapędy inflacyjne rządów. Standard złota nie zawiódł. Rządy chciały doprowadzić do jego upadku, ponieważ kierowały się fałszywym przekonaniem, że ekspansja kredytowa jest właściwą metodą obniżenia stopy procentowej i „poprawienia” bilansu handlowego.

Żaden rząd nie ma jednak władzy, która pozwalałaby znieść standard złota. Złoto jest pieniądzem handlu międzynarodowego i ponadnarodowej wspólnoty gospodarczej wszystkich ludzi. Nie podlega wpływom rządów, których panowanie ogranicza się do konkretnego kraju. Dopóki kraj nie jest niezależny gospodarczo w ścisłym znaczeniu tego słowa, dopóki w murach, którymi rządy próbują odseparować swoje państwa od reszty świata, wciąż są szczeliny, dopóty złoto będzie nadal używane jako pieniądz. Nie jest istotne to, że rządy konfiskują złote monety i sztabki oraz nakładają kary na tych, którzy je posiadają, jak na następców. W umowach rozliczeniowych, które mają służyć wyeliminowaniu złota z handlu międzynarodowego, unika się wzmianki o złocie. Mimo to obroty, jakie są następstwem tych umów, oblicza się na podstawie cen wyrażonych w złocie. Ktoś, kto kupuje lub sprzedaje na rynku międzynarodowym, oblicza korzyści i straty z takich transakcji w złocie. Chociaż waluta danego państwa nie jest powiązana ze złotem, struktura cen na jego rynku wewnętrznym jest nadal ścisłe

<sup>30</sup> Zob. r. XXVII–XXXI.

uzależniona od złota i jego cen na rynku międzynarodowym. Jeśli rząd jakiegoś państwa chce uniezależnić strukturę cen na rynku wewnętrznym od rynku światowego, musi sięgnąć po inne metody, takie jak zaporowe stawki cel i opłaty eksportowych oraz embargo. Nacionalizacja handlu zagranicznego, bez względu na to, czy dokonuje się jej otwarcie, czy pośrednio\* przez regulacje dotyczące rynku dewizowego, nie eliminuje złota. Rządy jako podmioty handlujące dokonują transakcji, stosując złoto jako środek wymiany.

Walki ze złotem, do której wszystkie dzisiejsze rządy przykładają wielką wagę, nie należy traktować jako zjawiska wyizolowanego. Stanowi ona tylko jeden z elementów potężnego procesu destrukcji będącego znakiem naszych czasów. Ludzie zwalczają standard złota, ponieważ wolny handel chcą zastąpić narodową autarkią, pokój wojną, swobody polityczne totalitarną wszechwładzą rządu.

W przyszłości może się zdarzyć, że wydobycie złota za pomocą jakiejś technologii stanie się tak tanie, iż nie będzie się ono nadawało do celów monetarnych. Wtedy standard złota trzeba będzie zastąpić jakimś innym standardem. Rozważania dotyczące tego, w jaki sposób ten problem zostanie rozwiązyany, są jałowe. Przecież nie wiemy, w jakich warunkach trzeba będzie podjąć taką decyzję.

#### *Międzynarodowa współpraca monetarna*

Międzynarodowy standard złota funkcjonuje niezależnie od działań podejmowanych przez rządy. Stanowi efekt skutecznej, realnej współpracy wszystkich uczestników ogólnoświatowej gospodarki rynkowej. Do tego, by standard złota funkcjonował jako standard międzynarodowy, nie potrzebna jest ingerencja żadnego rządu.

To, co rządy nazywają międzynarodową współpracą monetarną, polega w istocie na uzgadnianiu działań związanych z ekspansją kredytową. Rządy przekonali się, że jeśli ekspansja kredytowa jest ograniczona do jednego kraju, powoduje to odpływ pieniądza za granicę. Wydaje im się, że jedyną przeszkodą uniemożliwiającą obniżenie stopy procentowej i wywołanie nieustającego boomu jest odpływ pieniądza. Są przekonane, że przeszkodę tę dałoby się wyeliminować, gdyby wszystkie rządy współpracowały w prowadzeniu polityki ekspansjonistycznej. Należy utworzyć międzynarodowy bank emitujący fiduciarne środki wymiany, które wszyscy ludzie na całym świecie traktowaliby jak substytutы pieniądza.

Nie ma potrzeby ponownie podkreślać, że niemożność obniżenia stopy procentowej za pomocą ekspansji kredytowej nie ma związku z odpływem pieniądza za granicę. To podstawowe zagadnienie jest wyczerpująco omówione w innych rozdziałach i podrozdziałach tej książki<sup>31</sup>.

Trzeba jednak odpowiedzieć na inne ważne pytanie.

Założmy, że istnieje międzynarodowy bank emitujący fiduciarne środki wymiany. Jego klientami są obywatele wszystkich państw świata. Bez znaczenia jest to, czy owe substytutы pieniądza trafiają bezpośrednio do zasobów gotówkowych

\* W oryginale „directly”. Z kontekstu należy wnosić, że powinno być „indirectly”; wskazuje na to również tłum. na jęz. fr.

<sup>31</sup> Zob. s. 372 i 467–497.

pojedynczych osób i firm, czy trzymają je wyłącznie narodowe banki centralne jako rezerwy stanowiące podstawę emisji krajowych substytutów pieniądza. Czynnikiem o decydującym znaczeniu jest istnienie jednolitej waluty światowej. Krajowe banknoty i pieniądz czekowy są wymienialne na substytuty pieniądza emitowane przez bank międzynarodowy. Konieczność utrzymywania krajowej waluty *al pari* z międzynarodową walutą ogranicza możliwość dokonywania ekspansji kredytowej przez krajowy system bankowy. Bank światowy natomiast podlega jedynie tym ograniczeniom, które mają wpływ na ekspansję kredytową pojedynczego banku działającego w izolowanym systemie gospodarczym lub na całym świecie.

Możemy też przyjąć, że bank międzynarodowy nie jest bankiem emitującym substytutы pieniądza, których część stanowią fiduciarne środki wymiany, lecz ogólnosławową instytucją emitującą międzynarodowy pusty pieniądz. Złoto zostało całkowicie zdemonetyzowane. Jedynym pieniądem, który znajduje się w obiegu, jest pieniądz wytwarzany przez ową międzynarodową instytucję. Może ona dowolnie zwiększać ilość tego pieniądza, lecz pod warunkiem, że nie wywoła to gorączki prowadzącej do katastrofy i załamania emitowanej przez nią waluty.

Takie rozwiązanie to realizacja ideału keynesistów. Działała tu instytucja, która może wywierać „ekspansjonistyczną presję na światowy handel”.

Zwolennicy takich rozwiązań lekceważą jednak istotne zagadnienie, a mianowicie problem dystrybucji dodatkowych ilości pieniądza kredytowego czy papierowego.

Przymijmy, że międzynarodowa instytucja zwiększa emisję o określona sumę i kieruje ją w całości do jednego kraju – Rurytanii. Ostateczną konsekwencją tego inflacyjnego posunięcia będzie wzrost cen towarów i usług na całym świecie. Jednak w trakcie tego procesu sytuacja obywateli poszczególnych państw ulega niejednakowym zmianom. Pierwszą grupą, na którą spada manna z nieba, są Rurytańczycy. To oni mają w portfelach więcej pieniędzy, gdyż mieszkańcy reszty świata nie otrzymali jeszcze swojego udziału w nowych pieniądzach. Mogą oferować wyższe ceny niż obywatele innych państw. Rurytańczycy nabuwają na światowym rynku więcej dóbr niż dotychczas. Mieszkańcy innych krajów muszą ograniczyć konsumpcję, gdyż nie są w stanie konkurować z ofertami wyższych cen, które płacą Rurytańczycy. Kiedy proces dostosowywania cen do zmienionej relacji pieniężnej jeszcze trwa, Rurytańczycy są w uprzywilejowanej sytuacji w porównaniu z innymi społeczeństwami. Po jego zakończeniu można stwierdzić, że stan posiadania Rurytańczyków zwiększył się kosztem mieszkańców pozostałych państw.

Głównym problemem tego rodzaju ekspansjonistycznych przedsięwzięć jest to, w jakich proporcjach należy rozdzielić dodatkową ilość pieniądza między różne państwa. Każde państwo będzie się opowiadało za takim wariantem dystrybucji, dzięki któremu jego udział będzie możliwie jak największy. Na przykład zacofane przemysłowo kraje Wschodu zaproponują przydział jednakowej kwoty na każdego mieszkańca. Oczywiście, zyskałyby na tym rozwiązaniu, ale kosztem krajów rozwiniętych. Bez względu na to, jakie się przyjmie rozwiązanie, wszystkie państwa będą niezadowolone i uznają, że zostały potraktowane niesprawiedliwie. Doprowadzi to do poważnych konfliktów i unicestwi cały plan.

Nie da się zaprzeczyć, że zagadnienie to odgrywało istotną rolę w negocjacjach poprzedzających utworzenie Międzynarodowego Funduszu Walutowego, a porozumienie dotyczące wykorzystania zasobów Funduszu było trudne. Konferencja w Bretton Woods odbywała się w bardzo specyficznych okolicznościach. Większość uczestniczących w niej państw była wtedy całkowicie zdana na łaskę Stanów Zjednoczonych. Gdyby Amerykanie zaniechali walki o ich wolność i przestały udzielać im pomocy materialnej na zasadach lend-lease, doprowadziłoby to do ich upadku. Jednocześnie rząd Stanów Zjednoczonych traktował to porozumienie jako zakamuflowany plan kontynuacji pomocy lend-lease udzielanej po zakończeniu działań wojennych. Stany Zjednoczone chciały dawać, a pozostały uczestnicy konferencji – zwłaszcza kraje europejskie, których większość była pod okupacją niemiecką, oraz kraje azjatyckie – byli gotowi brać wszystko, co im się zaoferuje. Jeśli nie damy się zwieść pozorom stwarzanym przez Amerykanów, lecz przyjrzymy się ich postępowaniu w sprawach finansów i handlu z większym realizmem, zauważymy, na czym polegała istota problemu.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy nie osiągnął tego, czego oczekiwali jego założyciele. Na dorocznych spotkaniach MFW prowadzi się długie dyskusje, czasami zgłaszane są trafne uwagi i słuszne zarzuty dotyczące polityki monetarnej i kredytowej rządów oraz banków centralnych. Fundusz pożyczca i zaciąga pożyczki na podstawie umów z różnymi państwami i bankami centralnymi. Za swoje najważniejsze zadanie uważa pomoc rządom w utrzymaniu nirealistycznych kursów przewartościowanych walut krajowych. Korzysta w tym celu z metod, które nie różnią się zasadniczo od zazwyczaj stosowanych w takich sytuacjach. Sprawy monetarne toczą się tak, jakby nigdy nie zawarto porozumienia w Bretton Woods, a Międzynarodowy Fundusz Walutowy nie istniał.

Sytuacja polityczna i gospodarcza na świecie pozwoliła rządowi amerykańskiemu wywiązać się z obietnicy wobec rządów i banków centralnych, że będą mogły kupować uncję złota po 35 dolarów. Jednak polityka „ekspansjonizmu”, utrzymywana i rozwijana przez Amerykę, spowodowała wykupywanie złota i wywołała obawy co do przyszłości systemu monetarnego. Ludzie boją się, że wzrost popytu na złoto może doprowadzić do wyczerpania zasobów złota w Stanach Zjednoczonych i zmusić ten kraj do zaniechania dotychczasowych zasad obrotu złotem.

W publicznej debacie dotyczącej tych problemów unika się starannie omawiania przyczyn wzrostu popytu na złoto. Nie porusza się tematów związanych z polityką dotyczącą finansowania deficytowego i ekspansji kredytowej. Słyszy się natomiast narzekania na „niewystarczającą płynność” i brak „rezerw”. Zgłoszane są propozycje, by naprawić tę sytuację, zwiększąc płynność przez „wykreowanie” dodatkowych „rezerw”. Oznacza to leczenie skutków inflacji przez jej zwiększenie.

Należy pamiętać, że polityka utrzymywania ceny 35 dolarów za uncję na londyńskim rynku złota, którą prowadzą rząd amerykański i Bank Anglii, jest jedyną barierą chroniącą kraje Zachodu przed nieograniczoną inflacją. Wielkość „rezerw” poszczególnych krajów nie ma bezpośredniego wpływu na tę politykę.

Plany nowych „rezerw” nie dotyczą więc bezpośrednio zagadnienia stosunku złota do dolara. Wiążą się z nim pośrednio, ponieważ odwracają uwagę od rzeczywistego problemu, jakim jest inflacja. W innych sprawach oficjalna doktryna opiera się na dawno zarzuconym sposobie wyjaśniania problemów monetarnych, który za podstawę przyjmuje stan bilansu płatniczego.

## XVIII. DZIAŁANIE W CZASIE

### 1. Perspektywa w ocenie okresów czasowych

Działający człowiek dzieli czas na okres poprzedzający zaspokojenie potrzeby i okres po jej zaspokojeniu.

Celem działania jest zawsze usunięcie dyskomfortu w przyszłości, nawet jeśli owa przyszłość to najbliższa chwila. Od momentu rozpoczęcia działania do chwili osiągnięcia zamierzonego celu zawsze upływa pewien czas. Jest to ten czas, kiedy stadium założkowe działania wzrasta i osiąga postać dojrzałą. Najbardziej oczywistym przykładem może tu być praca rolnika. Od zasiewu do zbiorów upływa sporo czasu. Inny przykład to proces dojrzewania wina, czyli zyskiwania na jakości. Bywają też zjawiska cechujące się tak krótkim czasem dojrzewania, że mówi się o natychmiastowym osiągnięciu celu.

Jeżeli działanie wiąże się z określonym nakładem pracy, to należy uwzględnić czas potrzebny na jej wykonanie. Każda praca wymaga czasu. Niekiedy czas ten jest tak znikomy, że można powiedzieć, iż nie wymaga go wcale.

Rzadko się zdarza, żeby do osiągnięcia celu wystarczył odosobniony, pojedynczy, jednorazowy akt. Najczęściej trzeba wykonać znacznie więcej niż jeden krok, by zrealizować swój zamiar. Każdy kolejny krok na drodze do celu wymaga odpowiedzi na pytanie, czy nadal chcemy do niego zmierzać. Zwykle cele są tak odległe, że można je osiągnąć jedynie dzięki wytrwałości i niezłomnej woli. Całkowity, niezbędny upływ czasu, to znaczy czas potrzebny na wykonanie pracy oraz czas dojrzewania, można nazwać okresem produkcji. Okres ten może być dłuższy bądź krótszy. Niekiedy jest tak krótki, że w praktyce można go pominąć.

Zwiększenie satysfakcji z osiągnięcia tego celu jest ograniczone w czasie. Rezultat działania zaspokaja potrzeby jedynie w tym okresie, który można nazwać okresem przydatności. W zależności od rodzaju produktu okres jego przydatności może być krótszy lub dłuższy. Produkty o długotrwałej przydatności nazywa się dobrami trwałego użytku. Działający człowiek musi zawsze uwzględnić okres produkcji i okres przydatności produktu. Kiedy ocenia ujemną użyteczność planowanego przedsięwzięcia, powinien uwzględnić nie tylko nakłady materialnych czynników produkcji i pracy, lecz także okres produkcji. W ocenie użyteczności dobra, którego produkcję planuje, koncentruje się na okresie jego przydatności. Oczywiście, im dłuższy jest ten okres, tym większa ilość usług, które może oddać dany produkt. Jeśli jednak z wszystkich tych usług nie można skorzystać jednocześnie, gdyż produkt dostarcza ich po jednej w dłuższym okresie, to czynnik

czasu – jak się przekonamy – odgrywa szczególnie ważną rolę w ich ocenie. Nie bez znaczenia jest to, czy z  $n$  jednostek pewnej usługi można skorzystać jednego dnia, czy też jednostki te są rozłożone w okresie  $n$  dni, po jednej na każdy dzień.

Należy podkreślić, że okres produkcji i okres przydatności to kategorie ludzkiego działania, a nie pojęcia stworzone przez filozofów, ekonomistów i historyków jako narzędzia intelektualne służące do interpretacji zdarzeń. Stanowią one przedmiot namysłu, ilekroć rozwija się działanie, a potem ukierunkowują owo działanie. Trzeba o tym pamiętać, ponieważ nawet Böhm-Bawerk, któremu ekonomia zawdzięcza odkrycie roli, jaką odgrywa okres produkcji, nie dostrzegał tej różnicy.

Działający człowiek nie przygląda się swojej sytuacji oczami historyka. Nie interesuje go jej geneza. Koncentruje się wyłącznie na możliwie jak najlepszym wykorzystaniu dostępnych środków do usunięcia przyszłego dyskomfortu. Przeszłość nie ma dla niego znaczenia. Dysponuje określona ilością materialnych czynników produkcji. Nie zastanawia się nad tym, czy owe czynniki są dostępne w przyrodzie, ani nad tym, czy stanowią wynik procesu produkcji zakończonego w przeszłości. Nie ma dla niego znaczenia, jak wielkich nakładów pracy i jakiej ilości czynników dostępnych w przyrodzie, czyli pierwotnych czynników produkcji, wymagał ten proces produkcji. Ocenia dostępne środki wyłącznie pod względem przydatności do działań służących poprawie przyszłych warunków. Okres produkcji i okres przydatności traktuje jako użyteczne kategorie w planowaniu przyszłego działania, a nie akademickie pojęcia stosowane w refleksji nad przeszłością i w badaniach historycznych. Stają się ważne dla działającego podmiotu, jeśli musi wybierać między okresami produkcji o różnej długości oraz między produktami bardziej lub mniej trwałymi.

Działanie nie dotyczy przyszłości w ogóle, lecz jest zawsze nakierowane na konkretny odcinek czasu w przyszłości. Zawiera się on między punktem wyznaczonym przez moment podjęcia działania, a punktem, o którego wyborze decyduje działający podmiot. Niektórzy koncentrują się wyłącznie na nadchodzącej chwili. Inni w swojej zapobiegliwości wybiegają daleko poza okres własnego życia. Odcinek czasu w przyszłości, do którego dane działanie w jakiś sposób i w pewnej mierze przygotowuje działającego, można nazwać okresem zabezpieczenia. Podobnie jak działający człowiek wybiera między różnymi możliwościami zaspokojenia potrzeb w tym samym odcinku czasu w przyszłości, tak samo wybiera między zaspokojeniem potrzeby w przyszłości nieodlegiej bądź odległej. Każdy wybór jest również wyborem okresu zabezpieczenia. Zastanawiając się nad tym, jak wykorzystać różne dostępne środki do usunięcia dyskomfortu, tym samym określa się również okres zabezpieczenia. W gospodarce rynkowej okres zabezpieczenia zależy również od popytu konsumentów.

Istnieją różne metody pozwalające wydłużyć okres zabezpieczenia:

1. Gromadzenie większych zapasów dóbr konsumpcyjnych przeznaczonych do późniejszej konsumpcji.
2. Wytwarzanie dóbr o większej trwałości.
3. Wytwarzanie dóbr wymagających dłuższego okresu produkcji.
4. Wybór metod wytwarzania określonych towarów, które wymagają dłuższego czasu, mimo że istnieją metody pozwalające na skrócenie ich okresu produkcji.

Dwie pierwsze metody nie wymagają komentarza. Bliżej trzeba się przyjrzeć trzeciej i czwartej metodzie.

Jedną z podstawowych danych dotyczących życia i działania człowieka jest to, że najkrótsze procesy produkcji, to znaczy te, w których okres produkcji jest najkrótszy, nie usuwają całkowicie dyskomfortu. Po wyprodukowaniu wszystkich dóbr, które można wytworzyć za pomocą tych najkrótszych procesów, pozostaną jeszcze niezaspokojone potrzeby i motywacja do dalszego działania. Jeżeli działający człowiek da pierwszeństwo tym procesom, które w pozostałych warunkach niezmienionych pozwalają wytworzyć produkty w najkrótszym czasie<sup>1</sup>, to w późniejszym działaniu będzie miał do dyspozycji jedynie procesy wymagające dłuższego czasu. Ludzie wykorzystują te dłuższe procesy, ponieważ oczekiwana satysfakcję cenią wyżej od uniknięcia uciążliwości związanej z koniecznością dłuższego oczekiwania na ich wyniki. Böhm-Bawerk mówi o większej wydajności określonych procesów produkcji, które wymagają dłuższego czasu. Ścisłej rzecz biorąc, należałoby mówić o większej fizycznej wydajności procesów produkcyjnych wymagających dłuższego czasu. Większa wydajność tych procesów nie zawsze polega na tym, że pozwalają wyprodukować – zastosowaniem tej samej liczby czynników produkcji – większą ilość produktów. Częściej polega ona na tym, że dzięki tym procesom można wytworzyć produkty, których w krótszym okresie produkcji w ogóle nie dałoby się wyprodukować. Nie są to procesy określone, lecz najkrótsze i najszybsze sposoby osiągnięcia celu. Jeżeli ktoś chce złowić więcej ryb, to jedyną metodą osiągnięcia tego celu jest użycie sieci i łodzi, z których wcześniej nie korzystał. Nie istnieje lepsza, krótsza ani tańsza metoda wytwarzania aspiryny niż ta, którą stosuje się w zakładach chemicznych. Wykluczywszy niewiedzę lub błąd, musimy się zgodzić, że procesy, o których mowa, są najwydajniejsze i najodpowiedniejsze. Gdyby ludzie nie uważali ich za procesy najbardziej bezpośrednie, a więc prowadzące najkrótszą drogą do celu, to by ich nie stosowali.

Wydłużenie okresu zabezpieczenia przez zgromadzenie zapasów dóbr konsumpcyjnych jest spowodowane chęcią zapewnienia sobie zaopatrzenia na dłuższy czas. Taki sam sens ma wytwarzanie towarów, których trwałość wzrasta relatywnie szybciej niż zużycie środków produkcji koniecznych do zwiększenia owej trwałości<sup>2</sup>. Jeżeli jednak chodzi o osiągnięcie celów bardziej odległych, to wydłużenie okresu produkcji jest nieuchronne. Zamierzonego celu nie można osiągnąć w krótszym okresie produkcji.

Odłożenie aktu konsumpcji na później oznacza, że jednostka woli satysfakcję, którą zapewni jej przyszła konsumpcja, od satysfakcji związanej z natychmiastową konsumpcją. Wybór dłuższego okresu produkcji jest równoznaczny z tym, że podmiot wyżej ceni produkt wytworzony w procesie przynoszącym efekty odleglejsze w czasie od produktów, które można by wytworzyć w procesie zatrzymującym mniej czasu. W rozważaniach tych i w wyborach dokonywanych na ich podstawie okres produkcji utożsamia się więc z czasem oczekiwania. Pokaza-

---

<sup>1</sup> O przyczynach takiego zachowania będzie mowa na następnych stronach.

<sup>2</sup> Gdyby zwiększenie trwałości nie było przynajmniej proporcjonalne do zwiększenia nakładów, bardziej opłacałoby się zwiększyć liczbę jednostek o mniejszej trwałości.

nie roli, jaką odgrywa czas oczekiwania [w działaniu], to wielka zasługa Jevonsa i Böhm-Bawerka.

Gdyby działający ludzie nie zważali na długość czasu oczekiwania, to nigdy nie mówiliby, że cel jest tak odległy w czasie, iż dążenie do niego nie ma sensu. Mając do wyboru dwa procesy produkcji, które dają różne wyniki, choć poniesiono na nie jednakowe nakłady, zawsze decydowałiby się na proces zapewniający większą ilość produktów tego samego rodzaju lub tę samą ich ilość, ale lepszej jakości, nawet jeśli rezultat ten wymagałby wydłużenia okresu produkcji. Zwiększenie nakładów, które pozwoliłyby uzyskać nieproporcjonalnie duży wzrost trwałości lub użyteczności produktów, niewątpliwie uznawano by za korzystne. To, że ludzie tak nie postępują, dowodzi, iż przedziałom czasu jednakowej długości przypisują różną wartość w zależności od tego, czy są to okresy bliższe, czy dalsze od momentu, w którym podmiot podejmuje decyzję. Zakładając, że pozostałe warunki są niezmienione, wybiera się satysfakcję w bliższej przyszłości, odrzucając satysfakcję bardziej odległą. Oczekiwanie charakteryzuje się ujemną użytecznością.

Konstatacja ta wynika z rozpoczynającego ten rozdział twierdzenia, że człowiek dzieli czas na okres poprzedzający zaspokojenie potrzeby i okres po jej zaspokojeniu. Jeśli element czasu odgrywa w ogóle jakikolwiek rolę w życiu człowieka, to nie może być mowy o jednakowej ocenie wartości odcinków czasu, które mają taką samą długość, ale różni je odległość od chwili obecnej. Jednakowa ocena oznaczałaby, że ludziom jest obojętne, czy sukces osiągną wcześniej, czy później, a to spowodowałoby całkowite usunięcie elementu czasu z oceny wartości.

To, że dobrom o dłuższym okresie przydatności przypisuje się większą wartość niż dobrom o krótszej trwałości, nie wskazuje jeszcze na uwzględnienie elementu czasu. Dach, który może chronić dom przed opadami atmosferycznymi przez 10 lat, ma większą wartość od dachu zapewniającego taką ochronę przez 5 lat. W każdym z tych przypadków suma odniesionych korzyści jest inna. Tu jednak musimy zapytać, czy dla podmiotu podejmującego decyzję korzyści uzyskiwane w dalszej przyszłości mają takie samo znaczenie jak korzyści uzyskiwane w bliższej przyszłości.

## 2. Preferencja czasowa jako istotny czynnik działania

Odpowiedź jest taka, że działający człowiek nie wycenia przedziałów czasu wyłącznie ze względu na ich długość. Jego decyzje dotyczące usunięcia przyszłego dyskomfortu wynikają z uwzględnienia kategorii *wczesniej* i *później*. Nie traktuje czasu jako jednorodnej substancji, liczącej się jedynie w aspekcie długości. Nie chodzi tu o *więcej* lub *mniej* pod względem rozmiarów. Chodzi o nieodwracalny upływ czasu, którego poszczególne odcinki są różnie oceniane w zależności od tego, czy położone są bliżej, czy dalej od momentu oceny i decyzji. W pozostałych warunkach niezmienionych zaspokojenie potrzeby w bliskiej przyszłości jest cenione wyżej niż jej zaspokojenie w odległej przyszłości. Dobra teraźniejsze mają większą wartość niż dobra przyszłe.

Preferencja czasowa jest niezbędnym warunkiem kategorialnym ludzkiego działania. Trudno wyobrazić sobie działanie, w którym by nie kierowano się chęcią osiągnięcia satysfakcji w bliższej przyszłości, a nie w dalszej przyszłości. Sam akt zaspokojenia potrzeby oznacza, że człowiek wybiera jej zaspokojenie w teraźniejszości, a nie w przeszłości. Jeśli ktoś konsumuje jakieś względnie trwałe dobro, zamiast odłożyć jego konsumpcję do momentu w nieokreślonej przyszłości, to daje wyraz temu, że wyżej ceni teraźniejszą satysfakcję od przyszłej. Gdyby nie przedkładał satysfakcji w bliższej przyszłości nad satysfakcją w odległej przyszłości, toby nigdy nie konsumował i nie zaspokajał swoich potrzeb. Nieustannie by akumulował, nigdy zaś nie konsumował i nie korzystał z tego, co posiada. Nie konsumowałby nie tylko dziś, lecz także nazajutrz; każdy kolejny dzień stawałby go wobec takiego samego wyboru.

Preferencja czasowa motywuje nie tylko pierwszy krok, który czyni się, by zaspokoić potrzebę, lecz także pozostałe kroki. Kiedy zaspokoi się potrzebę *a*, która zajmuje pierwsze miejsce w hierarchii potrzeb, pojawia się konieczność wyboru między potrzebą *b* zajmującą drugie miejsce a jutrzejszą potrzebą *c*, która zajmowałaby już dziś pierwsze miejsce, gdyby nie istniała preferencja czasowa. Jeśli *b* jest cenione wyżej niż *c*, to niewątpliwie za sprawą preferencji czasowej. W celowym dążeniu do zaspokojenia potrzeb człowiek musi się kierować chęcią osiągnięcia satysfakcji w bliższej przyszłości, a nie w przyszłości bardziej odległej.

Współczesny mieszkaniec kapitalistycznego Zachodu żyje i działa w zgoła innych warunkach niż jego pierwotny praprzodek. Dzięki zapobiegliwości poprzednich pokoleń dysponujemy obfitymi zapasami produktów pośrednich (dób kapitałowych, czyli wyprodukowanych czynników produkcji) i dóbr konsumpcyjnych. Planujemy działania z myślą o dłuższym okresie zabezpieczenia, ponieważ jesteśmy szczęśliwymi spadkobiercami pokoleń, które stopniowo wydłużały okresy zabezpieczenia i pozostawiły nam środki pozwalające wydłużyć okres oczekiwania. W działaniu uwzględniamy dłuższe okresy i dążymy do jednakowego zaspokojenia potrzeb we wszystkich przedziałach czasu, który został wybrany jako okres zabezpieczenia. Możemy liczyć na stały dopływ dóbr konsumpcyjnych i mamy nie tylko zapasy dóbr przeznaczonych do konsumpcji, lecz także zasoby dóbr produkcyjnych, dzięki którym wytwarzamy wciąż nowe dobra konsumpcyjne. Niezbyt wnikliwy obserwator mógłby powiedzieć, że w naszych ocenach dotyczących tego rosnącego „strumienia dochodów” nie uwzględniamy tego, że dobrom teraźniejszym i przyszłym przypisuje się różną wartość. Zajmujemy się jakoby synchronizacją, toteż element czasu traci w tych działaniach jakiekolwiek znaczenie. Można by więc wyciągnąć z tego wniosek, że w interpretacji współczesnych warunków nie ma sensu odwoływać się do preferencji czasowej.

Podstawowy błąd zawarty w tym rozpowszechnionym przekonaniu bierze się, podobnie jak wiele innych błędów, z niewłaściwego zrozumienia konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej. W konstrukcji tej nie występuje zmiana; wszystko toczy się jednostajnie. Stąd też w gospodarce jednostajnie funkcjonującej nie zachodzą zmiany w alokacji dóbr w celu zaspokojenia potrzeb w bliższej i dalszej przyszłości. Nikt nie planuje żadnych zmian, ponieważ – zgodnie z naszymi założeniami – bieżąca alokacja jest dla wszystkich najkorzystniejszą.

sza i nikt nie wierzy, że jakakolwiek zmiana mogłaby poprawić jego sytuację. Nikt nie chce zwiększyć konsumpcji w bliższej przyszłości kosztem konsumpcji w odległej przyszłości ani na odwrót, gdyż istniejący sposób alokacji odpowiada wszystkim najbardziej.

Prakseologiczne rozróżnienie na kapitał i dochód jest kategorią myślenia opartą na tym, że w różnych okresach przyszłości zaspokojeniu potrzeb przypisuje się różną wartość. Konstrukcja myślowa gospodarki jednostajnie funkcjonującej zakłada, że konsumuje się cały dochód i nic poza tym, a więc kapitał pozostaje nienaruszony. W alokacji dóbr przeznaczonych do zaspokojenia potrzeb w różnych okresach przyszłości osiąga się równowagę. Można opisać ten stan rzeczy następująco: nikt nie chce dzisiaj skonsumować jutrzejszego dochodu. Konstrukcję myślową gospodarki jednostajnie funkcjonującej zaprojektowaliśmy w taki sposób, żeby spełniała właśnie ten warunek. Trzeba jednak pamiętać, że również z niezachwianą pewnością możemy twierdzić, iż w gospodarce jednostajnie funkcjonującej każdy chce mieć tyle każdego towaru, ile rzeczywiście ma, a nie więcej. Twierdzenia te są prawdziwe w odniesieniu do gospodarki jednostajnie funkcjonującej, ponieważ wynikają wprost z definicji tej konstrukcji. Stracą sens, gdy spróbujemy je zastosować do gospodarki podlegającej zmianom, czyli jednej realnej gospodarki. Z chwilą gdy dane ulegną zmianie, znów pojawia się konieczność wyboru między różnymi sposobami zaspokojenia potrzeb w różnych okresach. Zysk można albo przeznaczyć do natychmiastowej konsumpcji, albo zainwestować w dalszą produkcję. Bez względu na to, jak poszczególne jednostki postanowią go spożytkować, ich wybór musi być rezultatem porównania zalet zaspokojenia potrzeb w różnych okresach przyszłości. W zmieniającym się świecie człowiek w każdym działaniu musi wybierać między satysfakcją w różnych okresach. Jedni konsumują wszystko, co zarobią, inni konsumują część swojego kapitału, jeszcze inni oszczędzają część dochodu.

Ci, którzy kwestionują, jakoby preferencja czasowa była zasadą powszechnie obowiązującą, nie potrafią wyjaśnić, dlaczego posiadacz 100 dolarów nie zainwestował ich, chociaż przez rok kwota ta urosłaby do 104 dolarów. Jest oczywiste, że jeśli ten człowiek konsumuje dziś kwotę 100 dolarów, to w jego ocenie 100 dolarów w bieżącej chwili jest warte więcej niż 104 dolary po upływie roku. Nawet jeśli postanowi zainwestować owe 100 dolarów, nie dowodzi to, że woli satysfakcję przyszłą od satysfakcji dzisiejszej. Znaczy to, że dzisiaj 100 dolarów ma dla niego mniejszą wartość niż 104 dolary za rok. W warunkach gospodarki kapitalistycznej można zainwestować nawet najmniejszą kwotę, a każdy cent wydany dzisiaj potwierdza to, że teraźniejszą satysfakcję ceni się wyżej niż przyszłą.

Teoremat preferencji czasowej trzeba przedstawić, uwzględniając dwa przypadki. Po pierwsze, należy rozważyć sytuację zwykłego oszczędzania, kiedy ludzie muszą wybierać między natychmiastową konsumpcją pewnej ilości dóbr a późniejszą konsumpcją tej samej ich ilości. Po drugie, trzeba przeanalizować oszczędzanie kapitalistyczne, kiedy konieczne jest dokonanie wyboru między natychmiastową konsumpcją pewnej ilości dóbr a późniejszą konsumpcją ich większej ilości lub późniejszą konsumpcją dóbr, które – pomijając różnicę czasu

– zapewniają większą satysfakcję. Przedstawiliśmy dowód dla obydwu tych przypadków. Nie można sobie wyobrazić innych przypadków.

Możliwe jest poszukiwanie psychologicznego wyjaśnienia preferencji czasowej. Zniecierpliwienie i udręki związane z oczekiwaniem są niewątpliwie zjawiskami psychologicznymi. Aby je zrozumieć, trzeba odwołać się do ograniczenia czasowego, jakiemu podlega ludzkie życie – człowiek przychodzi na świat, dorasta i dojrzewa, a potem nieuchronnie starzeje się i umiera. W życiu wszystko ma swój czas i na coś może być *za wcześnie*, jak i *za późno*. Jednak zagadnienia prakseologiczne bynajmniej nie mają charakteru psychologicznego. Musimy je dogłębnie pojąć, a nie tylko zrozumieć. Musimy pojąć, że ktoś, kto wybiera satysfakcję w bliższym czasie, rezygnując z satysfakcji w przyszłości, nigdy nie dojdzie do stadium konsumpcji i użytkowania.

Nie można też mylić problemu prakseologicznego z psychologicznym. Jeśli ktoś chce dożyć późnych lat, powinien najpierw zatroszczyć się o to, by przetrwać ten czas, jaki go od nich dzieli. Przetrwanie i bieżące zaspokajanie żywotnych potrzeb warunkuje zaspokojenie potrzeb w odległej przyszłości. Pozwala to zrozumieć, dlaczego w sytuacjach, w których chodzi dosłownie o przetrwanie, zaspokojenie potrzeb w bliższej przyszłości uważa się za ważniejsze od ich zaspokojenia w dalszej przyszłości. Zajmujemy się jednak działaniem jako takim, a nie jego motywami. Jako ekonomiści nie zastanawiamy się nad przyczynami zapotrzebowania organizmu ludzkiego na białka, węglowodany i tłuszcze. Podobnie nie dociekamy, dlaczego należy bezzwłocznie zaspokoić żywotne potrzeby. Musimy pojąć, że każda konsumpcja i użytkowanie łączy się zawsze z wyborem teraźniejszej satysfakcji, a nie przyszłej. Wiedza zawarta w tym spostrzeżeniu dotyczy zjawisk ze znacznie szerszej kategorii niż te, które mogą być wyjaśnione z punktu widzenia fizjologii. Odnosi się do zaspokojenia wszelkich potrzeb, a nie jedynie żywotnych potrzeb warunkujących przetrwanie.

Należy o tym pamiętać, ponieważ sformułowania „środki przetrwania”, „środki umożliwiające egzystencję”, którego używa Böhm-Bawerk, można zrozumieć opacznie. Niewątpliwie jednym z zadań środków przetrwania jest zapewnienie niezbędnego minimum egzystencji i podtrzymanie życia. Oprócz tego jednak środki te – poza zapewnieniem minimum egzystencji na czas oczekiwania – muszą wystarczać do zaspokojenia tych wszystkich potrzeb, które – pominąwszy samo przetrwanie – uważa się za pilniejsze niż uzyskanie większego produktu w procesie produkcji wymagającym dłuższego czasu.

Böhm-Bawerk uważał, że każde wydłużenie okresu produkcji jest uwarunkowane „dostępnością dóbr teraźniejszych w ilości wystarczającej do połączenia mostem (*overbridge*) momentów oddzielonych wydłużonym przeciętnym przedziałem czasu, jaki upływa między poczatkiem pracy a uzyskaniem jej rezultatów”<sup>3</sup>. Wyrażenie „wystarczająca ilość” wymaga wyjaśnienia. Nie oznacza ono ilości zapewniającej minimum egzystencji. Chodzi tu o ilość na tyle dużą, by zapewniała zaspokojenie tych wszystkich potrzeb, których zaspokojenie w okresie oczekiwania uważa się za ważniejsze od korzyści, jakie można by odnieść

<sup>3</sup> Eugen Böhm-Bawerk, *Kleinere Abhandlungen über Kapital und Zins*, t. 2, w tegoż: *Gesammelte Schriften*, red. F. X. Weiss, Wien 1926, s. 169.

z dalszego wydłużenia okresu produkcji. Gdyby owa ilość była mniejsza, korzystne byłoby skrócenie okresu produkcji; zwiększenie ilości produktów lub podwyższenie ich jakości, czego można by się spodziewać w związku z wydłużeniem okresu produkcji, nie byłoby wystarczającą rekompensatą za ograniczenie konsumpcji w okresie oczekiwania. To, czy zapasy są wystarczające do przetrwania, nie zależy od czynników, które można by obiektywnie określić z użyciem kryteriów techniki i fizjologii. Metaforyczne wyrażenie „przerzucenie mostu” sugeruje, że zadaniem budowniczego jest połączenie brzegów rzeki o obiektywnie określonej szerokości, co może prowadzić do nieporozumień. Ilość, o której tu mówimy, oceniają ludzie, a o tym, czy jest ona wystarczająca, decydują ich subiektywne sądy.

Zjawisko preferencji czasowej mogłoby istnieć i kierować działaniem nawet w hipotetycznym świecie, w którym przyroda dostarczałaby wszystkim środków biologicznego przetrwania (w ścisłym znaczeniu tego wyrażenia) i nie brakowałoby podstawowych rodzajów pokarmu, a działanie nie służyłoby zapewnieniu środków do życia<sup>4</sup>.

#### *Uwagi na temat rozwoju teorii preferencji czasowej*

Można by oczekwać, że choćby to, iż procent zależy od czasu, skieruje uwagę ekonomistów zajmujących się teorią procentu na rolę, jaką odgrywa czas [w procesie gospodarczym]. Tymczasem ekonomiści klasyczni nie dostrzegli znaczenia tego czynnika, gdyż przesłoniły im to błędna teoria wartości i niewłaściwa interpretacja pojęcia kosztu.

Teorię preferencji czasowej ekonomia zawdzięcza Williamowi Stanleyowi Jevonsowi. Do jej rozwoju przyczynił się przede wszystkim Eugen von Böhm-Bawerk. Böhm-Bawerk jako pierwszy sformułował ten problem poprawnie, obnająwszy błędy zawarte w teoriach procentu opartych na produktywności, a także jako pierwszy zwrócił uwagę na rolę, jaką odgrywa okres produkcji. Nie ustrzegł się jednak błędów w wyjaśnianiu problemu procentu. Jego dowód na to, że preferencja czasowa obowiązuje powszechnie, jest niepoprawny, ponieważ opiera się na przesłankach psychologicznych. Tymczasem psychologia nie może służyć jako podstawa uzasadnienia twierdzeń prakseologicznych. Może jedynie pokazywać, że niektóre osoby, lub wiele osób, kierują się w postępowaniu określonymi motywami. Nie jest jednak w stanie udowodnić, że każde ludzkie działanie z koniecznością podlega określному czynnikowi kategorialnemu, który występuje zawsze w każdym działaniu<sup>5</sup>.

Drugi błąd rozumowania Böhm-Bawerka wynikał z niewłaściwego rozumienia pojęcia okresu produkcji. Böhm-Bawerk nie był w pełni świadomy tego, że okres

<sup>4</sup> Preferencja czasowa występuje nie tylko w świecie ludzkim, lecz stanowi także nieodłączną właściwość zachowań wszystkich istot żywych. Człowieka wyróżnia wśród nich to, że jego działania nie są nieodwoalnie związane z preferencją czasową, a wydłużenie okresu zabezpieczenia nie wynika z instynktownej potrzeby, jak w przypadku niektórych zwierząt gromadzących zapasy żywności, ale stanowi konsekwencję procesu oceny wartości.

<sup>5</sup> Krytyczną analizę tego fragmentu rozumowania Böhm-Bawerka można znaleźć w: Ludwig von Mises, *Nationalökonomie*, s. 439–443.

produkcií jest kategorią prakseologiczną, a jego rola w działaniu polega wyłącznie na kierowaniu decyzjami, które działający człowiek podejmuje, wybierając spośród okresów produkcji o różnej długości. Długość okresu, który był w przeszłości potrzebny do wytworzenia dostępnych dziś dóbr produkcyjnych, nie ma żadnego znaczenia. Owe dobra kapitałowe są cenione wyłącznie ze względu na użyteczność w zaspokojeniu przyszłych potrzeb. „Przeciętny okres produkcji” to pojęcie puste. Czynnikiem określającym działanie jest to, że długość okresu oczekiwania musi być koniecznie uwzględniana w każdej decyzji o wyborze jednego spośród różnych sposobów usunięcia przyszłego dyskomfortu.

Te dwa błędy spowodowały, że Böhm-Bawerk w swojej teorii procentu nie odszedł całkiem od ujęcia opartego na produktywności, które sam tak błyskotliwie podważył w krytycznym dziele na temat historii doktryn dotyczących kapitału i procentu\*.

Uwagi te w żadnej mierze nie umniejszają nieprzemijającego wkładu Böhmbawerka w rozwój myśli ekonomicznej. Dzięki położonym przez niego fundamentom jego następcy – wśród nich najważniejsi to Knut Wicksell, Frank Albert Fetter i Irving Fisher – mogli opracować w szczegółach teorię preferencji czasowej.

Często istotę teorii preferencji czasowej wyraża stwierdzenie, że dobra teraźniejsze przedkładają się nad dobra przyszłe. Ekonomistów, którzy analizują preferencję czasową w takim ujęciu, zdumiewa to, że w niektórych sytuacjach użycie jakiegoś dobra w teraźniejszości ma mniejszą wartość niż jego wykorzystanie w przyszłości. Problemy związane z tymi pozornymi wyjątkami wynikają jednak z niewłaściwego zrozumienia istoty zagadnienia.

Są takie potrzeby, których nie da się zaspokoić jednocześnie. Nie można tego samego wieczoru obejrzeć *i Carmen*, i *Hamleta*. Kupując bilet, trzeba wybrać między tymi spektaklami. Jeśli bilety na ten sam dzień dostanie się w prezentie, to również trzeba się zdecydować na któryś spektakl. Ktoś, kto stanął przed takim wyborem i rezygnuje z któregoś biletu, może pomyśleć: „W tej chwili nie zależy mi na tym przedstawieniu” lub „Gdyby ono odbywało się o późniejszej godzinie...”<sup>6</sup>. Nie oznacza to jednak, że woli on dobra przyszłe od teraźniejszych. Nie musi wybierać między dobrami przyszłymi a teraźniejszymi, lecz między dwiema przyjemnościami, których nie można doświadczyć naraz. Jest to dylemat, który towarzyszy każdemu wyborowi. W określonej sytuacji dana osoba może woleć *Hamleta* od *Carmen*. W przeszłości inne okoliczności mogą skłonić ją do podjęcia innej decyzji.

Drugi pozorny wyjątek dotyczy dóbr nietrwałych. W określonej porze roku mogą one występować w dużych ilościach, a w innych odczuwa się ich niedostatek. Jednak różnica między lodem w zimie a lodem w lecie nie jest różnicą między dobrem teraźniejszym a przyszłym. Jest to różnica między dobrem, które traci swoją specyficzną użyteczność, nawet jeśli nie zostanie skonsumowane, a dobrem wymagającym innego procesu produkcji. Lód dostępny zimą może być wykorzystany latem jedynie pod warunkiem, że będzie przechowywany w okre-

---

\* Chodzi zapewne o *Kapital und Kapitalzins* (w tłum. pol. ukazała się 1. część tego dzieła pod tyt. *Kapitał i zysk z kapitału*, red. Władysław Zawadzki, Warszawa 1924–1925).

<sup>6</sup> Zob. Frank A. Fetter, *Economic Principles*, New York 1923, t. 1, s. 239.

ślonych warunkach. Latem lód stanowi w najlepszym razie jeden z niezbędnych komplementarnych czynników produkcji. Nie da się zwiększyć ilości lodu do tego samego lata przez ograniczenie jego konsumpcji zimą. Lód zimą i lód latem to we wszystkich praktycznych zastosowaniach dwa różne towary.

Przykład skąpca nie podważa charakteru powszechności preferencji czasowej. Skąpiec też wydaje część swoich środków na skromne życie i woli pewną ilość potrzeb zaspokoić w bliższej przyszłości niż w odległej. Skrajne zachowania skąpca, kiedy odmawia on przyjmowania pokarmu nawet w ilości niezbędnej do życia, należy uznać za patologie. Do takich patologii należą też inne zachowania, na przykład: wyniszczenie organizmu spowodowane nieprzyjmowaniem pożywienia z lęku przed bakteriami chorobotwórczymi, samobójstwo w sytuacji zagrożenia lub bezsenność z obawy przed niespodziewanym wypadkiem, jaki może nas zaskoczyć we śnie.

### 3. Dobra kapitałowe

Gdy tylko zostaną zaspokojone te bieżące potrzeby, które uważa się za pilniejsze niż zabezpieczenie na przyszłość, ludzie zaczynają oszczędzać część dostępnego zasobu dóbr konsumpcyjnych z myślą o późniejszym wykorzystaniu. To odłożenie konsumpcji umożliwia podjęcie działań skierowanych na cele odległe w czasie. Możliwa staje się realizacja planów, które dotychczas były nierealne ze względu na długość okresu produkcji, jakiego wymagały. Ponadto można wybrać takie metody produkcji, dzięki którym produkt na jednostkę nakładów będzie większy niż w wypadku metod wymagających krótszego okresu produkcji. Warunkiem sine qua non wydłużenia procesu produkcji są oszczędności, to znaczy nadwyżka bieżącej produkcji nad bieżącą konsumpcją. Oszczędzanie to pierwszy krok do zapewnienia dobrobytu i jego zwiększania.

Odłożenie konsumpcji i zgromadzenie zapasów dóbr konsumpcyjnych przeznaczonych do późniejszej konsumpcji nastąpiłoby nawet wtedy, gdyby zabrakło bodźca w postaci bardziej sprawnych technicznie procesów o wydłużonym okresie produkcji. Większa produktywność takich procesów znacznie wzmagając skłonność do oszczędzania. A zatem poświęcenie związane z ograniczeniem konsumpcji w bliższej przyszłości jest rekompensowane oczekiwana w dalszej przyszłości konsumpcją zaoszczędzonych dóbr, a ponadto otwiera drogę do zwiększenia podaży w dalszej przyszłości i tworzenia dóbr, których bez niego nie można by wyprodukować. Jeżeli działający człowiek, w pozostałych warunkach niezmienionych, nie przedkładał zawsze konsumpcji w bliższej przyszłości nad konsumpcję w dalszej przyszłości, toby stale oszczędzał, nigdy zaś nie konsumował. Czynnikiem ograniczającym wielkość oszczędności i inwestycji jest preferencja czasowa.

Kiedy ludzie zamierzają zastosować procesy o dłuższym okresie produkcji, muszą najpierw zgromadzić – oszczędzając – taką ilość dóbr konsumpcyjnych, jaką umożliwi w okresie oczekiwania zaspokojenie wszystkich potrzeb uważanych za pilniejsze niż zwiększanie dobrobytu, którego spodziewają się po zastosowaniu

owych procesów wymagających dłuższego czasu. Akumulacja kapitału rozpoczyna się wraz ze zgromadzeniem zapasów dóbr konsumpcyjnych, których konsumpcja zostaje odroczona. Jeśli nadwyżki te przechowuje się wyłącznie w celu późniejszej konsumpcji, to stanowią one po prostu bogactwo lub,ściślej mówiąc, rezerwę na czarną godzinę i nieprzewidziane sytuacje. Pozostają one poza sferą związaną z produkcją. Do sfery tej zostają włączone – w sensie ekonomicznym, a nie fizycznie – dopiero wtedy, gdy wykorzystuje się je jako środki do życia dla robotników zatrudnionych przy obsłudze bardziej czasochłonnych procesów. Ten sposób ich wykorzystania łączy się z konsumpcją w sensie fizycznym, ale w sensie ekonomicznym nie znikają. Najpierw zastępują je produkty pośrednie procesów o dłuższym okresie produkcji, a następnie dobra konsumpcyjne będące końcowym produktem tych procesów.

Świadomy nadzór nad wszystkimi tymi przedsięwzięciami i procesami umożliwia księgowość kapitałowa – najwyższa forma kalkulacji ekonomicznej wyrażonej w pieniądzu. Gdyby nie istniała kalkulacja pieniężna, nie można by uzyskać nawet informacji o tym, dlaczego – pominawszy powód, jakim może być długość okresu produkcji – określony proces miałby skutkować większą produktywnością niż inny. Wydatków związanych z różnymi procesami nie da się ze sobą porównać bez zastosowania obliczeń w pieniądzu. Księgowość kapitałowa opiera się na rynkowych cenach dóbr kapitałowych, które można wykorzystać w dalszej produkcji. Ich sumę nazywa ona kapitałem. Rejestruje każdy wydatek uszczuplający tę sumę oraz cenę każdego nabytku związanego z takim wydatkiem. Ustala ostateczny wynik tych wszystkich przekształceń w strukturze kapitału, co pozwala ocenić, czy ich rezultat to sukces, czy porażka. Pokazuje nie tylko ostateczny wynik, lecz opisuje także wszystkie stadia pośrednie. Opracowuje bilanse tymczasowe, ponieważ w każdej chwili mogą się one okazać potrzebne. Na każdym etapie tego procesu przygotowuje raporty dotyczące zysków i strat. Księgowość kapitałowa jest niezbędna, gdyż niczym kompas wytycza kierunek produkcji.

W gospodarce rynkowej produkcja to ciągła, nigdy niekończąca się działalność, podzielona na mnóstwo procesów składowych. Jednocześnie są realizowane niezliczone procesy wytwarzane o różnych okresach produkcji. Procesy te uzupełniają się, choć zarazem konkurują między sobą o rzadkie czynniki produkcji. Przez oszczędzanie nieustannie akumuluje się nowy kapitał albo kapitał zaoszczędzony wcześniej zużywa się przez nadmierną konsumpcję. Produkcja jest podzielona między liczne zakłady, gospodarstwa rolne, warsztaty i przedsiębiorstwa, które wykonują jedynie określone zadania. Produkty pośrednie, czyli dobra kapitałowe lub wyprodukowane czynniki produkcji, są przekazywane z rąk do rąk. Przemieszczają się z jednego zakładu do innego, by jako dobra konsumpcyjne trafić ostatecznie do tych, którzy je spożytkują. Społeczny proces produkcji nigdy nie ustaje. W każdej sekundzie zachodzą niezliczone procesy częściowe, będące w różnych stadiach realizacji.

Wszystkie dokonania składające się na owo nieustanne dążenie do wytwarzania bogactwa opierają się na oszczędnościach i przygotowawczej pracy poprzednich pokoleń. Jesteśmy szczęśliwymi spadkobiercami rodziców i ich przodków, których oszczędności umożliwiły akumulację dóbr kapitałowych wykorzystywa-

nych przez nas dzisiaj. My, dzieci wieku elektryczności, nadal czerpiemy korzyści z pierwotnych oszczędności prymitywnych rybaków, którzy jako wytwórcy pierwszych sieci i łodzi, poświęcali swój czas pracy zabezpieczeniu odleglejszej przeszłości. Gdyby synowie tych pradawnych plemion rybaków zużyli owe produkty pośrednie – sieci i łodzie – i nie zastąpili ich nowymi, skonsumowałiby kapitał; proces oszczędzania i akumulacji musiałby rozpocząć się od nowa. Jesteśmy bogaci od poprzednich pokoleń, ponieważ dysponujemy zgromadzonymi przez nie dobrami kapitałowymi<sup>7</sup>.

Przedsiębiorcę, działającego człowieka, absorbuje tylko jedno: jak najlepiej wykorzystać wszystkie dostępne środki w celu poprawy przyszłych warunków? Przyglądając się bieżącej sytuacji, nie chce jej analizować ani zrozumieć. Kiedy klasyfikuje różne środki umożliwiające dalszą produkcję i ocenia ich znaczenie, posługuje się uproszczonymi regułami praktycznymi. Czynniki produkcji dzieli na trzy klasy: dostępne w przyrodzie czynniki materialne, czynnik ludzki (pracę) oraz dobra kapitałowe (pośrednie czynniki wyprodukowane w przeszłości). Nie analizuje natury dóbr kapitałowych. Z jego punktu widzenia są to środki umożliwiające zwiększenie wydajności pracy. W swojej naiwności jest przekonany, że zdolność produkcyjna tkwi w nich samych. Nie dostrzega związku między ich przydatnością a przyrodą i pracą. Nie zastanawia się nad ich pochodzeniem. Są one dla niego istotne jedynie o tyle, o ile mogą się przyczynić do tego, by jego wysiłki zwieńczyły sukces.

Ten sposób rozumowania sprawdza się w przypadku przedsiębiorcy. Jednak poważnym błędem ekonomistów było przyjęcie tego uproszczonego sposobu myślenia ludzi interesu. Ekonomiści niesłusznie uznali „kapitał” za niezależny czynnik produkcji, taki jak dostępne w przyrodzie zasoby materialne i praca. Dobra kapitałowe – czynniki umożliwiające dalszą produkcję, które wytworzono w przeszłości – nie są czynnikiem niezależnym. Stanowią wypadkową dwóch rodzajów czynników pierwotnych – przyrody i pracy – które wykorzystano w przeszłości. Same z siebie nie mają mocy produkcyjnej.

Nieprawidłowe jest również określanie dóbr kapitałowych jako zmagazynowanej pracy i przyrody. Należałyby je raczej nazwać pracą, przyrodą i czasem w zmagazynowanej postaci. Różnica między produkcją, w której nie korzysta się z pomocy dóbr kapitałowych, a produkcją z zastosowaniem takich dóbr dotyczy czasu. Dobra kapitałowe są pośrednimi etapami na drodze wiodącej od samego początku produkcji do jej ostatecznego celu, jakim są dobra konsumpcyjne. Produkcja, w której wykorzystuje się dobra kapitałowe, ma jedną istotną zaletę w porównaniu z produkcją bez użycia takich dóbr: skraca dystans czasowy dzierżący producenta od osiągnięcia zasadniczego celu jego starań.

Zagadnienie rzekomej produktywności dóbr kapitałowych nie istnieje. Różnica między ceną dobra kapitałowego, na przykład maszyny, a sumą cen komplementarnych pierwotnych czynników produkcji potrzebnych do jej odtworzenia wynika wyłącznie z różnicy w czasie. Ten, kto posługuje się maszyną, znajduje

<sup>7</sup> Rozumowanie to podważa argumenty przeciw teorii preferencji czasowej podnoszone przez Franka H. Knighta w artykule *Capital, Time and the Interest Rate*, „Economica”, New Series, t. 1, nr 3, sierpień 1934, s. 257–286.

się bliżej celu produkcji. Ma do czynienia z krótszym okresem produkcji w porównaniu z kimś, kto musi zaczynać wszystko od początku. Kupując maszynę, kupuje pierwotne czynniki produkcji, które zostały wykorzystane do jej wytworzenia, oraz czas; chodzi tu o ten czas, o jaki dzięki jej użyciu skróci się okres produkcji.

Wartość czasu, to znaczy preferencja czasowa lub wyższa ocena wartości satysfakcji osiągniętej w bliższej przyszłości w porównaniu z satysfakcją osiągniętą w dalszej przyszłości, stanowi istotny element ludzkiego działania. Nie ma człowieka, dla którego różnica między „wcześniej” a „później” nie miałaby znaczenia. Czynnik czasu ma zasadnicze znaczenie w powstawaniu cen, towarów i usług.

#### 4. Okres produkcji, czas oczekiwania i okres zabezpieczenia

Gdyby ktoś chciał zmierzyć długość okresu produkcji koniecznego do wytworzenia różnych dostępnych teraźniejszych dóbr, musiałby prześledzić ich dzieje, począwszy od momentu, kiedy po raz pierwszy wydatkowano pierwotne czynniki produkcji [w związku z wytworzeniem tych dóbr]. Musiałby ustalić, kiedy po raz pierwszy wykorzystano surowce i pracę do procesów, które – niezależnie od tego, czy służyły do produkcji innych dóbr – miały udział w wytworzeniu danego dobra. Owo ustalenie wymagałoby rozstrzygnięcia problemu imputacji fizycznej, czyli określenia, jakie fizyczne czynniki przyczyniły się do powstania poszczególnych dóbr. Wymagałoby też sprecyzowania w jednostkach określonej miary, jaki był bezpośredni lub pośredni wkład narzędzi, surowców i pracy w wytworzenie danego dobra. Konieczne byłoby zbadanie najwcześniejnych stadiów akumulacji kapitału przez oszczędności ludzi, którzy przedtem żyli wyłącznie z dnia na dzień. Tego rodzaju badania historyczne sprawiają trudności nie tylko praktyczne. Każdorazowa próba takich dociekań z miejsca potyka się na nierozerwiąytym problemie imputacji fizycznej.

Ani działający człowiek, ani teoria ekonomiczna nie potrzebują pomiaru czasu, którego wymagało w przeszłości wytworzenie dostępnych dziś dóbr. Nawet gdyby znano wyniki takiego pomiaru, byłaby to wiedza bezużyteczna. Działający człowiek stoi wobec problemu, jak najlepiej wykorzystać dostępną podaż dóbr. Wykorzystując te dobra i wybierając poszczególne części ich podaży, kieruje się myślą o zaspokojeniu najpilniejszych potrzeb spośród tych, które nie zostały jeszcze zaspokojone. Najpierw jednak musi wiedzieć, jak długi jest czas oczekiwania dzielący go od osiągnięcia różnych celów, które ma do wyboru. W tym miejscu jeszcze raz chcemy podkreślić, że człowiek nie musi zastanawiać się nad historią różnych dostępnych dóbr kapitałowych. Wyliczenie czasu oczekiwania i okresu produkcji zaczyna się zawsze od dnia bieżącego. Człowiek nie musi wiedzieć, ile pracy i materialnych czynników produkcji wykorzystano do wytworzenia dostępnych teraźniejszych dóbr, zbędna jest mu również wiedza o tym, ile czasu zajęło ich wyprodukowanie. Wartość rzeczy jest oceniana wyłącznie ze względu na ich użyteczność w zaspokajaniu przyszłych potrzeb. Bez znaczenia jest to, jakich poświęceń wymagałaby ich produkcja i ile zajęła czasu. Dziś sprawy te należą całkowicie do przeszłości.

Musimy pamiętać, że wszystkie kategorie ekonomiczne wiążą się z ludzkim działaniem i nie mają żadnego bezpośredniego związku z fizycznymi właściwościami rzeczy. Ekonomia nie zajmuje się towarami i usługami, lecz wyborami i działania człowieka. Prakseologiczna koncepcja czasu nie ma związku z tym, jak definiują czas fizyka bądź biologia, a wiąże się ona z pojęciami *wczesniej* i *później* jako czynnikami mającymi wpływ na ocenę wartości dokonywaną przez działające podmioty. Podział na dobra kapitałowe i konsumpcyjne nie jest podziałem sztywnym, opartym na fizycznych i chemicznych cechach rozważanych dóbr. Zależy on od sytuacji podmiotów i wyborów, których mają dokonać. Te same dobra można traktować jako dobra kapitałowe lub dobra konsumpcyjne. Dobra przeznaczone do bezpośredniej konsumpcji są dobrami kapitałowymi z punktu widzenia kogoś, kto traktuje je jako środki zapewniające jemu samemu i zatrudnionym przez niego robotnikom przetrwanie w czasie oczekiwania.

Aby możliwe było zastosowanie procesów, charakteryzujących się dłuższym okresem produkcji i dłuższym czasem oczekiwania, niezbędne jest zwiększenie ilości dostępnych dóbr kapitałowych. Osiągnięcie celu odległego w czasie wymaga zastosowania procesu wymagającego dłuższego okresu produkcji, ponieważ krótzy okres produkcji nie umożliwi jego osiągnięcia. Zastosowanie metod produkcji pozwalających zwiększyć jej ilościowy wynik przypadający na jednostkę poniesionych nakładów jest równoznaczne z koniecznością wydłużenia okresu produkcji. Procesy, które umożliwiają wytworzenie produktu w mniejszej ilości przypadającej na jednostkę nakładu, były stosowane wyłącznie ze względu na krótszy okres produkcji, jakiego wymagały. Jednocześnie jednak nie każdy sposób wykorzystania dóbr kapitałowych zgromadzonych w wyniku dodatkowych oszczędności wymaga procesu produkcji, w którym okres produkcji liczy się od momentu jej podjęcia do uzyskania produktu finalnego byłby dłuższy niż okres produkcji, w której stosowano wszystkie procesy wykorzystywane wcześniej. Może się zdarzyć, że zaspokoiwszy pilniejsze potrzeby, ludzie zapragną dóbr, które można wytworzyć w stosunkowo krótkim czasie. Dobra te nie były wytwarzane wcześniej nie ze względu na ich dłuższy okres produkcji, lecz dlatego że czynniki niezbędne do ich produkcji wykorzystywano do zaspokojenia pilniejszych potrzeb.

Jeśli ktoś twierdzi, że wzrost podaży dostępnych dóbr kapitałowych powoduje każdorazowo wydłużenie okresu produkcji i czasu oczekiwania, to tok jego rozumowania jest następujący: Jeżeli dobra wyprodukowane wcześniej oznaczy się jako *a*, jako *b* zaś dobra wytworzona w nowych procesach, rozpoczętych dzięki zwiększeniu ilości dóbr kapitałowych, to jest oczywiste, że trzeba będzie dłużej czekać na *a* i *b* niż na samo *a*. Do wyprodukowania *a* i *b* niezbędne są nie tylko dobra kapitałowe potrzebne do wytworzenia *a*, lecz także dobra kapitałowe potrzebne do wytworzenia *b*. Jeśli środki przetrwania zaoszczędzone dla robotników zatrudnionych przy produkcji *b* zużyje się w celu zwiększenia bieżącej konsumpcji, to niektóre potrzeby zostaną zaspokojone wcześniej.

Ekonomiści, którzy problem kapitału rozpatrują inaczej niż tak zwani Austriacy, uważają, że technika produkcji zależy zawsze od bieżącego stanu wiedzy technicznej. Tymczasem ekonomiści „austriaccy” pokazują, że o wyborze jednej spośród wielu znanych technik produkcji decyduje podaż dóbr kapitałowych

dostępnych w danym momencie<sup>8</sup>. Poprawność „austriackiego” punktu widzenia można łatwo wykazać, analizując problem względnej rzadkości kapitału.

Przyjrzymy się sytuacji państwa, które odczuwa skutki takiego niedoboru kapitału. Rozważmy to na przykładzie Rumunii około 1860 roku. Z pewnością nie brakowało tam wiedzy technicznej. Technologie stosowane w rozwiniętych krajach Zachodu nie były przecież objęte tajemnicą. Opisywano je w niezliczonych książkach i omawiano w szkołach. Elita młodzieży rumuńskiej uzyskała wiedzę na ich temat podczas studiów na uczelniach technicznych w Austrii, Szwajcarii i Francji. Setki zagranicznych ekspertów było gotowych wykorzystać swoją wiedzę i umiejętności w Rumunii. Brakowało jedynie dóbr kapitałowych niezbędnych do przekształcenia przestarzałego rumuńskiego aparatu produkcji, transportu i łączności na wzór zachodni. Gdyby pomoc rozwiniętych państw dla Rumunów miała polegać wyłącznie na udostępnieniu im wiedzy technicznej, to wkrótce by zrozumieli, że doścignięcie Zachodu zajmie im bardzo dużo czasu. Ich pierwszym posunięciem byłoby zgromadzenie oszczędności, dzięki którym robotników i materialne czynniki produkcji można by zatrudnić w bardziej czasochłonnych procesach. Dopiero wtedy stałoby się możliwe produkowanie coraz większych ilości narzędzi potrzebnych do budowy zakładów, które następnie wytwarzalyby wyposażenie niezbędne do organizacji, budowy i funkcjonowania nowoczesnych fabryk, gospodarstw rolnych, kopalń, kolei, telegrafu i budynków. Upłynełyby dziesiątki lat, nim Rumuni zdołaliby nadrobić stracony czas. Jednym sposobem przyspieszenia tego procesu byłoby ograniczenie w okresie przejściowym bieżącej konsumpcji do poziomu wyznaczonego wymaganiami fizjologii.

Jednakowoż w rzeczywistości było inaczej. Kapitalistyczny Zachód pożyczyle zacofanym państwom dobra kapitałowe, które posłużyły im do natychmiastowego przekształcenia ogromnej części metod produkcji. Zaoszczędziło to owym państwom czasu i umożliwiło szybkie zwielokrotnienie wydajności pracy. Dzięki tym zmianom Rumuni mogli natychmiast korzystać z nowoczesnych technologii. Skutek był taki, jakby zaczęli oszczędzać i akumulować dobra kapitałowe znacznie wcześniej.

Niedostatek kapitału oznacza, że jest się dalej od celu niż ktoś, kto zaczął do niego zmierzać wcześniej. Brakuje produktów pośrednich, gdyż w przeszłości nie dbano o to, by je wytworzyć, mimo dostępności naturalnych czynników produkcji, z których można by je wyprodukować. A zatem niedostatek kapitału to niedostatek czasu, co wynika z tego, że zbyt późno zdecydowano się na dążenie ku określonymu celowi. Nie da się opisać korzyści, jakie dają dostępne dobra kapitałowe, ani trudności wynikających z ich niedostatku, jeśli nie uwzględnimy się czasowego elementu *wczesniej i później*<sup>9</sup>.

---

<sup>8</sup> Zob. Friedrich A. Hayek, *The Pure Theory of Capital*, London 1941, s. 48. Nadawanie określonym sposobem myślenia etykietek narodowych jest niefortunne. Jak trafnie zauważa Hayek (s. 47, przyp. 1), klasyczni ekonomiści angielscy od czasów Ricarda, a zwłaszcza J. S. Mill (który najprawdopodobniej pozostawał pod wpływem J. Rae) byli pod pewnymi względami bardziej „austriaccy” niż ich kontynuatorzy z krajów anglosaskich działający w ostatnich czasach.

<sup>9</sup> Zob. William S. Jevons, *The Theory of Political Economy*, wyd. 4, London 1924, s. 224–229.

Możliwość dysponowania dobrami kapitałowymi jest równoznaczna z tym, że jest się bliżej zamierzonego celu. Zwiększenie ilości dostępnych dóbr kapitałowych umożliwia osiągnięcie odległszych celów bez konieczności ograniczania konsumpcji. Zmniejszenie zaś ich ilości sprawia, że trzeba się powstrzymać od dążenia do pewnych celów, do których można było dążyć wcześniej, lub ograniczyć konsumpcję. Posiadanie dóbr kapitałowych oznacza, że w pozostałych warunkach niezmienionych<sup>10</sup> zyskuje się na czasie. Kapitalista dysponujący dobrami kapitałowymi może – w danym stanie wiedzy technicznej – osiągnąć określony cel wcześniej niż ci, którzy ich nie mają, nie ograniczając konsumpcji i nie zwiększąc nakładów pracy ani dostępnych w przyrodzie materialnych czynników produkcji. Przewaga, którą ma na starcie nad innymi, polega na wyprzedzeniu ich w czasie. Jego rywal posiadający mniejszy zasób dóbr kapitałowych, może mu dorównać jedynie za cenę ograniczenia konsumpcji.

Przewaga narodów Zachodu nad innymi polega na tym, że o wiele wcześniej stworzyły polityczne i instytucjonalne warunki umożliwiające stały i na ogół niezakłócony proces oszczędzania na dużą skalę, akumulacji kapitału i inwestycji. Dzięki temu już w połowie XIX wieku osiągnęły one poziom dobrobytu znacznie przewyższający warunki, w jakich żyły społeczeństwa mniej zaawansowane w procesie zastępowania idei łupieżczego militaryzmu ideami kapitalizmu nastawionego na nabywanie dóbr. Gdyby owe zacofane społeczeństwa nie otrzymały pomocy obcego kapitału, to potrzebowaliby znacznie więcej czasu na udoskonalenie swoich metod produkcji, transportu i łączności.

Nie da się zrozumieć biegu wydarzeń na świecie i rozwoju stosunków między Zachodem i Wschodem w ciągu ostatnich stuleci, jeśli nie pojmie się znaczenia tego olbrzymiego transferu kapitału. Zachód dał Wschodom nie tylko wiedzę techniczną i medyczną, lecz także dobra kapitałowe umożliwiające natychmiastowe zastosowanie tej wiedzy w praktyce. Dzięki importowi zagranicznego kapitału kraje Europy Wschodniej, Azji i Afryki mogły wcześniej spożytkować osiągnięcia nowoczesnego przemysłu. Do pewnego stopnia zostały zwolnione z konieczności ograniczenia konsumpcji w celu akumulacji odpowiednich zapasów dóbr kapitałowych. Taka była prawdziwa natura rzekomej eksploatacji zacofanych państw przez zachodni kapitalizm, nad którą tak ubolewają nacjonalisci występujący w imieniu owych państw i marksiści. Bogactwo bardziej rozwiniętych krajów było czynnikiem rozwoju państw gospodarczo zacofanych.

Skorzystały na tym obie strony. Dla kapitalistów zachodnich zachętą do inwestycji zagranicznych był popyt zgłaszany przez rodzimych konsumentów. Konsumenti chcieli kupować towary, których wytwarzanie w kraju było niemożliwe, i oczekiwali obniżenia cen na dobra, które mogły być wprawdzie produkowane na miejscu, jednak po wyższych kosztach. Gdyby konsumenti z kapitalistycznego Zachodu zachowali się inaczej lub gdyby nie dało się obejść ograniczeń instytucjonalnych eksportu kapitału, to nie doszłoby do eksportu kapitału. Produkcja rozwinąłaby się pionowo na rynku wewnętrznym, a nie poziomo na rynki zagraniczne.

Konsekwencje umiędzynarodowienia rynku kapitałowego, jego funkcjonowanie a wreszcie rozpad spowodowany polityką wywłaszczeniową, jaką obrały kra-

<sup>10</sup> Między innymi niezmieniona musi być ilość czynników produkcji dostępnych w przyrodzie.

je otrzymujące kapitał, nie są przedmiotem zainteresowania katalaktyki. Badanie tych zjawisk to zadanie dla historyków. Katalaktyka powinna się zająć analizą skutków wywołanych przez większą lub mniejszą podaż dóbr kapitałowych. Porównajmy sytuację dwóch izolowanych systemów rynkowych *A* i *B*, jednakowych pod względem wielkości, liczby ludności, stanu wiedzy technicznej i zasobności w surowce. Jedyna różnica między *A* i *B* dotyczy dóbr kapitałowych, których *A* posiada więcej. Oznacza to, że w *A* stosuje się wiele procesów produkcji, w których produkt przypadający na jednostkę nakładów jest większy niż produkt uzyskiwany w procesach stosowanych w *B*. W *B* nie da się wprowadzić takich procesów, ponieważ dobra kapitałowe są tam względnie rzadkie. Ich wprowadzenie wymagałoby ograniczenia konsumpcji. Znaczną część czynności, które w *A* wykonują maszyny zamiast ludzi, w *B* wykonuje się ręcznie. W *A* produkuje się dobra o większej trwałości, co nie jest możliwe w *B*, mimo że istotne wydłużenie okresu przydatności produktów dałoby się osiągnąć przez nieznaczne zwiększenie nakładów. Wydajność pracy, a zatem również płace i poziom życia są wyższe w *A* niż w *B*<sup>11</sup>.

#### *Wydłużenie okresu zabezpieczenia poza spodziewaną długość życia działającego człowieka*

Sądy wartościujące, które decydują o wyborze między zaspokojeniem potrzeb w bliższej przyszłości a ich zaspokojeniem w dalszej przyszłości, dotyczą teraźniejszej, a nie przyszłej oceny wartości. Są wynikiem porównania znaczenia, jakie dziś przypisuje się satysfakcji w najbliższej przyszłości, ze znaczeniem przypisywanym dziś satysfakcji w dalszej przyszłości.

Dyskomfort, który działający człowiek chce usunąć tak dalece, jak to tylko możliwe, jest zawsze dyskomfortem teraźniejszym, to znaczy odczuwanym w chwili działania, choć odnoszącym się do przyszłej sytuacji. Działający człowiek dzisiaj odczuwa niezadowolenie ze spodziewanego stanu rzeczy w różnych okresach przyszłości i próbuje to zmienić, podejmując celowe działania.

Jeżeli działanie ma służyć przede wszystkim poprawie sytuacji innych ludzi, czyli można je nazwać altruistycznym, to dyskomfort, który zamierza usunąć działający człowiek, polega na jego niezadowoleniu z przewidywanego położenia bliźnich w różnych okresach przyszłości. Działanie w trosce o innych ma zmniejszyć niezadowolenie działającego.

Nie powinno więc dziwić to, że działający człowiek przeważnie dąży do wydłużenia okresu zabezpieczenia poza spodziewaną długość własnego życia.

#### *Przykłady zastosowania teorii preferencji czasowej*

Różne działały ekonomii mogą być celowo przeinaczone i interpretowane opacznie przez tych, którzy starają się uzasadnić błędne doktryny służące za podstawę programów ich partii. Aby zapobiec takiemu wykorzystaniu teorii preferencji czasowej, należy dodać kilka wyjaśnień.

---

<sup>11</sup> Zob. John Bates Clark, *Essentials of Economic Theory*, New York 1907, s. 133 i n.

Przedstawiciele niektórych nurtów myślą otwarcie zaprzeczają, jakoby ludzie różnili się pod względem wrodzonych cech odziedziczonych po przodkach<sup>12</sup>. W-dług nich jedyna różnica między reprezentantami zachodniej cywilizacji białego człowieka a Eskimosami polega na tym, że Eskimosi są w ariergardzie postępu wiodącego do nowoczesnej cywilizacji przemysłowej. Ta zwykła różnica w czasie, wynosząca kilka tysięcy lat, jest bez znaczenia, gdy porówna się ją z setkami tysięcy lat trwania ewolucji gatunku ludzkiego, od stadium małpy człekokształtnej do dzisiejszego *homo sapiens*. Różnica ta nie wskazuje na to, że między różnymi grupami ludzkimi istnieją różnice rasowe.

Prakseologia i ekonomia nie biorą udziału w tym sporze, muszą jednak strzec się uwikłania w ideologiczne wojny, które się toczą wokół tych zagadnień. Gdyby ci, którzy zaciekle podważają ustalenia współczesnej genetyki, nie byli zupełnie ignoranci w sferze ekonomii, toby z pewnością spróbowali posłużyć się teorią preferencji czasowej do udowodnienia swoich tez. Zwróciłyby uwagę na to, że wyższość narodów europejskich sprowadza się wyłącznie do tego, iż wcześniej rozpoczęły one oszczędzanie i akumulację dóbr kapitałowych. Tę różnicę w czasie wyjaśniliby drugorzędnymi okolicznościami, takimi jak bardziej sprzyjające warunki naturalne.

Argumentem przeciw takim błędnyinterpretacjom jest to, że początkowa przewaga czasu, którą miały kraje Zachodu, wynikała z czynników ideologicznych i nie da się jej sprowadzić do wpływu środowiska. To, co nazywamy cywilizacją, polegało jak dotychczas na stopniowym przechodzeniu od współpracy opartej na związkach hegemonicznych do współpracy opartej na umowie. Jedne kraje zatrzymały się na wczesnym etapie tych zmian, a inne je kontynuowały. Przewaga narodów Zachodu polegała na tym, że ducha podboju militarnego okieźnały skuteczniej niż reszta ludzkości, dzięki czemu wypracowały instytucje społeczne niezbędne do oszczędzania i inwestycji na szerszą skalę. Nawet Marks nie negował tego, że prywatna inicjatywa i prywatna własność środków produkcji były koniecznymi etapami rozwoju, który pozwolił ludzkości wydobyć się z nędrzy człowieka pierwotnego, by w XIX wieku w Europie i Północnej Ameryce osiągnąć bardziej zadowalające warunki. W Indiach, Chinach, Japonii i krajach islamskich brakowało instytucji, które chroniłyby prawa jednostki. Dyktatorskie rządy paszów, kadich, radżów, mandarynów i daimiów nie sprzyjały akumulacji kapitału na dużą skalę. Prawne gwarancje skutecznie chroniące jednostkę przed wyzyskiem i konfiskatą stanowiły fundament, który umożliwił Zachodowi bezprecedensowy rozwój gospodarczy. Owe rozwiązania prawne nie były wynikiem przypadku, okoliczności dziejowych ani warunków geograficznych, lecz produktem rozumu.

Nie wiadomo, jak potoczyłaby się historia Azji i Afryki, gdyby zamieszkiujące ją ludy pozostawiono samym sobie. W rzeczywistości niektóre państwa azjatyckie stały się zależne od Europejczyków, a inne – na przykład Chiny i Japonia – zostały zmuszone do otwarcia granic przez marynarkę wojenną. Osiągnięcia

<sup>12</sup> Przykładem marksistowskiego ataku na genetykę może być książka Trofima D. Łysenki, *Dziedzicznosc i jej zmienność*, Warszawa 1950. Krytyczną ocenę sporu można znaleźć w: John Randall Baker, *Science and the Planned State*, New York 1945, s. 71–76.

zachodniego przemysłu przyszły do nich zza granicy. Jednak ideologia, na której wyrósł nowoczesny przemysł, przyjmowała się w tych krajach powoli. Dostosowanie do zachodniego stylu życia ma tam charakter powierzchowny.

Jesteśmy w trakcie rewolucyjnych przemian, które wkrótce doprowadzą do zerwania z kolonializmem wszelkich odmian. Rewolucja ta nie ogranicza się do państw, które były zależne od rządów brytyjskich, francuskich czy holenderskich. Nawet te kraje, które skorzystały z napływu zagranicznego kapitału, nie rezygnując w najmniejszym stopniu ze swojej suwerenności, chcą zrzucić z siebie jarzmo nałożone przez – jak to się określa – zagranicznych kapitalistów. Na różne sposoby konfiskują własność obcokrajowców. Stosują dyskryminacyjne cla, odmawiają spłacania długów, dopuszczają się jawnej konfiskaty i wprowadzają ograniczenia w handlu. Jesteśmy w przededniu całkowitego rozpadu międzynarodowego rynku kapitałowego. Gospodarcze konsekwencje tego procesu są oczywiste, lecz reperkusji politycznych nie da się przewidzieć.

Aby ocenić polityczne skutki upadku międzynarodowego rynku kapitałowego, należy pamiętać, jakie były konsekwencje jego umiędzynarodowienia. Pod koniec XIX wieku nie miało znaczenia to, czy dany kraj był przygotowany do odpowiedniego wykorzystania surowców znajdujących się na jego terytorium i czy dysponował na ten cel niezbędnym kapitałem. Dostęp do bogactw naturalnych na całym świecie był właściwie otwarty dla wszystkich. Granice państw nie były przeszkodą, która uniemożliwiałaby kapitalistom i organizatorom poszukiwanie najkorzystniejszych możliwości zainwestowania kapitału. Gdy chodziło o inwestowanie w jak najlepsze wykorzystanie znanych surowców, to większą powierzchnię ziemi można było traktować jako jednolity ogólnoświatowy system rynkowy. Trzeba przyznać, że w niektórych rejonach, na przykład w brytyjskich i holenderskich koloniach w Indiach i na Malajach, działało się to pod panowaniem kolonialnych reżimów. Rządy lokalnej ludności prawdopodobnie nie stworzyłyby na tych terenach instytucjonalnych warunków niezbędnych do importu kapitału. Jednak państwa Europy Wschodniej i Południowej, a także kraje półkuli zachodniej przyłączyły się do wspólnoty międzynarodowego rynku kapitałowego z własnej woli.

Marksści chcieli wykazać, że zagraniczne pożyczki i inwestycje wynikały z żądzy wojny, podboju i ekspansji kolonialnej. W rzeczywistości umiędzynarodowienie rynku kapitałowego, wraz z wolnym handlem i swobodą migracji przyczyniło się do wyeliminowania gospodarczych motywów wojny i podboju. Dla ludzi nie miało już tak wielkiego znaczenia, jak przebiegają granice ich państwa. Granice nie stanowiły już przeszkody dla przedsiębiorcy i inwestora. W okresie poprzedzającym I wojnę światową idee pokojowego, „dekadentkiego” liberalizmu najlepiej rozwijały się w tych krajach, które były największymi międzynarodowymi pożyczkodawcami i inwestorami. Główni agresorzy, Rosja, Włochy i Japonia, nie byli eksporterami kapitału, lecz potrzebowali go do eksploracji własnych złóż. Imperialistycznych awantur Niemiec nie wspierali wielcy przedsiębiorcy ani finansjera tego kraju<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> Zob. Ludwig von Mises, *Omnipotent Government*, New Haven 1944, s. 99, również cytowane tam prace.

Upadek międzynarodowego rynku kapitałowego całkowicie zmienia sytuację. Uniemożliwia swobodny dostęp do surowców naturalnych. Jeśli któryś z socjalistycznych rządów krajów zacofanych gospodarczo nie ma kapitału potrzebnego do wykorzystania swoich surowców, nie da się temu zaradzić. Gdyby takie przeszkody istniały sto lat temu, nie eksploatowano by złóż ropy w Meksyku, Wenezueli i Iranie, nie zakładano plantacji kauczukowca na Malajach i w Iranie ani nie podjęto by produkcji bananów w Ameryce Środkowej. Nierealistyczne jest przypuszczenie, że kraje rozwinięte zgodziłyby się na to, by taka sytuacja trwała wiecznie. Rozpoczęłyby podbój. Jeśli nie istnieje swoboda inwestowania na międzynarodowym rynku kapitałowym, jedynym rozwiązaniem staje się wojna.

Napływ zagranicznego kapitału nie wyrządził szkód państwom, do których trafił. Wspaniały rozwój gospodarczy Stanów Zjednoczonych i kolonii brytyjskich został przyspieszony za sprawą europejskiego kapitału. Dzięki obcemu kapitałowi państwa Ameryki Łacińskiej i Azji dysponują dziś takimi urządzeniami do produkcji i transportu, na które musiałyby jeszcze długo czekać, gdyby nie pomoc finansowa. Płace realne i dochody rolników w tych krajach są teraz wyższe za sprawą napływu owego kapitału. Marksici i nacjonalści opowiadają bajki, o czym świadczy choćby to, że dzisiaj niemal wszystkie państwa głośno dopominają się o „zagraniczną pomoc”.

Tymczasem samo zapotrzebowanie na importowane dobra kapitałowe nie wskszesi międzynarodowego rynku kapitałowego. Inwestycje i pożyczki zagraniczne są możliwe tylko wtedy, gdy państwa, które je otrzymują, przestrzegają zasady prywatnej własności i nie planują wywłaszczenia zagranicznych kapitalistów. Takie wywłaszczenia zniszczyły międzynarodowy rynek kapitałowy.

Pożyczki, których udzielają sobie rządy, nie mogą zastąpić funkcjonowania międzynarodowego rynku kapitałowego. Przyznanie międzyczładowego kredytu na zasadach komercyjnych oznacza takie samo poszanowanie prywatnej własności jak w wypadku kredytu prywatnego. Jeśli natomiast tego rodzaju kredyt jest w istocie subwencją – a tak się zazwyczaj dzieje – to pociąga za sobą ograniczenie suwerenności państwa dłużnika. W rzeczywistości takie „pożyczki” to najczęściej cena, jaką trzeba zapłacić za pomoc wojskową w przyszłych wojnach. Względy militarne odegrały istotną rolę wtedy, kiedy europejskie mocarstwa przygotowywały się do wielkich wojen naszego stulecia. Doskonałym tego przykładem mogą być olbrzymie sumy, które francuscy kapitaliści – pod silną presją rządu Trzeciej Republiki – pożyczyczyli carskiej Rosji. Carowie wykorzystali pożyczony kapitał na zbrojenia, a nie na rozwój rosyjskiego aparatu produkcji.

## 5. Zamiennaość dóbr kapitałowych

Dobra kapitałowe to stadium pośrednie na drodze do określonego celu. Jeśli w okresie produkcji cel zostanie zmieniony, to nie zawsze można wykorzystać istniejące produkty pośrednie do tego nowego celu. Może się okazać, że niektóre dobra kapitałowe będą zupełnie bezużyteczne, a wszelkie wydatki, które poniesiono na ich produkcję, poszły na marne. Inne dobra kapitałowe można wyko-

rzystać do realizacji nowego przedsięwzięcia, ale dopiero po ich dostosowaniu. Związanych z tym kosztów dałoby się uniknąć, gdyby od początku obrano nowy cel. Trzecią grupę dóbr kapitałowych można wykorzystać w nowym procesie bez dokonywania jakichkolwiek zmian; gdyby jednak w czasie ich produkowania wiedziano, że zostaną użyte do innego celu, to można by mniejszym kosztem wytwarzanie inne dobra o takim samym zastosowaniu. Czwarta grupa dóbr kapitałowych to takie dobra, które można wykorzystać równie dobrze do realizacji nowego przedsięwzięcia, jak i pierwotnego zamiaru.

Omawianie tych oczywistości byłoby zbędne, gdyby nie konieczność obalenia rozpowszechnionych błędnych koncepcji. Nie istnieje nic takiego jak kapitał abstrakcyjny czy idealny, lecz tylko konkretne dobra kapitałowe. Kapitał, pominawszy rolę zasobów gotówkowych jako składnika kapitału (tym zagadnieniem zajmiemy się w dalszych rozdziałach), występuje zawsze w formie określonych dóbr kapitałowych i zależy od tych samych czynników, które wpływają na te dobra. Wartość pewnej ilości kapitału to pochodna wartości dóbr kapitałowych, które go ucieleśniają. Ekwivalent pieniężny pewnej ilości kapitału to suma ekwiwalentów pieniężnych dóbr kapitałowych tworzących agregat, który zwykle ma się na myśli, mówiąc o kapitale w sensie abstrakcyjnym. Nie ma czegoś takiego jak „wolny kapitał”. Kapitał występuje zawsze w postaci określonych dóbr kapitałowych. Owe dobra do jednych celów nadają się lepiej, do innych gorzej, a do jeszcze innych nie nadają się wcale. Stąd też każda jednostka kapitału jest do pewnego stopnia kapitałem trwałym, to znaczy przeznaczonym do wykorzystania w określonym procesie produkcji. Rozróżnienie na kapitał trwały i obrotowy, którym posługują się przedsiębiorcy, wskazuje na różnicę stopnia, a nie rodzaju. Wszystko, co można powiedzieć o kapitale trwałym, odnosi się również – choć w mniejszym stopniu – do kapitału obrotowego. Wszystkie dobra kapitałowe mają charakter mniej lub bardziej specyficzny. Oczywiście co do wielu z nich jest mało prawdopodobne, by zmiana planów spowodowała ich całkowitą bezużyteczność.

Im bliżej finału danego procesu produkcji, tym silniejszy jest jego związek z produktami pośrednimi i samym celem. Żelazo ma charakter mniej specyficzny niż żelazne rury, a z kolei charakter rury jest mniej specyficzny niż żelaznych części maszyny. Z reguły przedstawienie procesu produkcji jest tym trudniejsze, im bardziej zaawansowany jest jego etap i im bliższy jest ostateczny cel, czyli wytworzenie dóbr konsumpcyjnych.

Jeśli przyjrzymy się procesowi akumulacji kapitału, uwzględniając jego najwcześniejstce stadium, łatwo się przekonamy, że nie istnieje coś takiego jak wolny kapitał. Kapitał występuje zawsze w postaci dóbr o charakterze bardziej specyficznym oraz mniej specyficznym. Kiedy zmieniają się potrzeby lub opinie dotyczące metod zaspokojenia potrzeb, zmienia się również wartość dóbr kapitałowych. Dodatkowe dobra kapitałowe mogą powstawać wyłącznie wtedy, gdy tempo konsumpcji jest powolniejsze niż tempo bieżącej produkcji. Dodatkowy kapitał ma postać konkretnych dóbr kapitałowych już w momencie powstawania. Owe dobra musiały być już wyprodukowane, zanim mogły – jako nadwyżka produkcji nad konsumpcją – stać się dobrami kapitałowymi. O roli, jaką odgrywa w tym ciągu zdarzeń pieniądz, będzie mowa dalej. Tutaj należy tylko zauważać,

żyć, że nawet kapitalista, którego cały kapitał stanowi pieniądz i wierzytelności pieniężne, nie ma wolnego kapitału. Jego fundusze są związane z pieniędzmem. Zależą od zmiany siły nabywczej pieniądza i – jeśli są zainwestowane w wierzytelności o określonej kwocie – zmiany wypłacalności dłużnika.

Celowe wydaje się zastąpienie mylącego rozróżnienia na kapitał trwały i kapitał wolny lub obrotowy pojęciem zamienności dóbr kapitałowych. Zamiennaość dóbr kapitałowych to możliwość dostosowania sposobu ich wykorzystania do zmian danych produkcji. Zamiennaść jest stopniowalna. Nigdy nie jest doskonała, to znaczy nigdy nie może dotyczyć wszystkich możliwych zmian danych. W wypadku całkowicie specyficznych czynników produkcji nie występuje wcale. Pojawienie się nieprzewidzianych zmian danych wymusza przekształcenie dóbr kapitałowych w taki sposób, by dało się je wykorzystać do innych celów niż pierwotnie zaplanowano. Nie można więc mówić o zamiennaści w ogóle bez odniesienia się do zmian danych, które już wystąpiły lub wystąpią. Radykalna zmiana danych może sprawić, że dobra kapitałowe, które wcześniej traktowano jako łatwo zamienne, stają się niezamienne lub trudno zamienne.

Jest oczywiste, że w praktyce problem zamiennaści odgrywa większą rolę w wypadku dóbr, których użyteczność polega na dostarczeniu serii usług w określonym czasie, niż w wypadku dóbr kapitałowych, których użyteczność kończy się wraz z oddaniem jednej usługi w procesie produkcji. Niewykorzystane możliwości fabryk i środków transportu oraz złomowanie wyposażenia, które w myśl pierwotnych planów miało służyć przez dłuższy czas, to zjawiska o większym znaczeniu niż pozbywanie się niemodnych sprzętów i ubrań oraz zużytych przedmiotów. Zagadnienie zamiennaści pojawia się w związku z kapitałem i dobrami kapitałowymi jedynie dlatego, że staje się widoczne w tym kontekście za sprawą księgowości kapitałowej. W istocie jednak jest to zjawisko dotyczące tych dóbr konsumpcyjnych, które jednostka nabyła do własnego użytku i konsumpcji. Również w ich wypadku problem zamiennaści pojawia się z chwilą, kiedy zmieniają się warunki, które spowodowały ich nabycie.

Jako właściciele kapitału, kapitaliści i przedsiębiorcy nigdy nie są całkiem wolni. Nigdy nie stoją wobec pierwszej decyzji i pierwszego działania, za które będą odpowiedzialni. Zawsze są już w jakiś sposób zaangażowani. Ich fundusze nie znajdują się poza społecznym procesem produkcji, lecz są zainwestowane w określone branże. Jeżeli trzymają gotówkę, to stanowi ona – w zależności od stanu rynku – rozsądną lub nierozsądную „inwestycję”; ale w każdym razie inwestycję. Albo przeoczyli najlepszy moment na zakup konkretnych czynników produkcji, które wcześniej lub później będą musieli kupić, albo ów moment jeszcze nie nadszedł. W pierwszym wypadku trzymanie gotówki wynika z błędu, przegapienia okazji. W drugim to kwestia trafnej decyzji.

Kiedy kapitaliści i przedsiębiorcy przeznaczają pieniądze na zakup konkretnych czynników produkcji, oceniają wartość tych dóbr wyłącznie z perspektywy przewidywanego przyszłego stanu rynku. Płacą ceny dostosowane do przyszłych warunków, które oceniają dzisiaj. Ongiś popełnione błędy w produkcji dóbr kapitałowych, które są dostępne dzisiaj, nie obciążają kupującego, lecz wyłącznie sprzedawcę. W tym sensie przedsiębiorca, który kupuje za pieniądze dobra kapi-

tałowe z myślą o przyszłej produkcji, przekreśla przeszłość. Dawniejsze zmiany oceny wartości i cen czynników produkcji nie mają wpływu na jego teraźniejsze działania. Wyłącznie w takim znaczeniu można użyć sformułowania, że właściciel gotówki ma płynne fundusze i jest wolny.

## 6. Wpływ przeszłości na działanie

Im bardziej zaawansowany jest proces akumulacji kapitału, tym większym problemem staje się zamiennałość. Łatwiej było dostosować do nowych zadań prymitywne metody dawnych rolników i rzemieślników niż metody współczesnego kapitalizmu. A to właśnie współczesny kapitalizm musi się zmierzyć z szybkimi zmianami warunków. W naszych czasach nieustajaco zachodzą zmiany w dziedzinie wiedzy technicznej, zmienia się też popyt konsumentów, co sprawia, że wiele planów decydujących o kierunkach produkcji dezaktualizuje się. Rodzi się więc pytanie, czy należy podążać obraną wcześniej drogą.

Może się zdarzyć, że duch wielkich innowacji owładnie ludźmi i wyrwie ich z lenistwa i opieszałości, dzięki czemu gnuśni niewolnicy rutyny porzucą tradycyjne oceny wartości i wkroczą na drogi wiodące ku nowym celom. Doktrynerzy będą próbowali zapomnieć, że we wszystkich swoich poczynaniach jesteśmy spadkobiercami naszych przodków i nie da się zmienić naszej cywilizacji – produktu długiej ewolucji – jednym ruchem dłoni. Bez względu na to, jak silna jest skłonność do innowacji, trzyma ją w ryzach to, że człowiek nie może zbyt raptownie zmienić kursu wytyczonego przez przodków. Całe materialne bogactwo to następstwo przeszłych działań. Występuje ono w postaci konkretnych dóbr kapitałowych o ograniczonej zamienności. Zgromadzone dobra kapitałowe wyznaczają kierunek działań żywego pokolenia, które obrałoby inny kierunek, gdyby nie to, że na jego decyzji zaważyły działania poprzednich generacji. Przesłość wpływa na wybór celów i środków do ich osiągnięcia. Dobra kapitałowe są elementem konserwatywnym. Wymuszają na nas dostosowanie działań do warunków powstały wskutek naszych wcześniejszych działań, a także myślenia, decyzji i działań minionych pokoleń.

Możemy sobie wyobrazić, jak wyglądałby świat, gdybyśmy – dysponując dzisiejszą wiedzą na temat zasobów naturalnych, geografii, techniki i higieny – zorganizowali w przeszłości wszystkie procesy produkcji i podjęli produkcję wszystkich dóbr kapitałowych. Ośrodki produkcji ulokowalibyśmy w innych miejscach. Osiedlilibyśmy się w innych rejonach ziemi. Na obszarach, które dziś są gęsto zaludnione, mają rozwinięty przemysł i rolnictwo, mieszkałoby mniej ludzi. W innych rejonach byłoby więcej ludzi, zakładów i gospodarstw rolnych. Wszystkie przedsiębiorstwa byłyby wyposażone w najdoskonalsze maszyny i narzędzia. Każde z nich miałoby taką wielkość, która zapewniałaby mu jak najoszczędniejsze wykorzystanie jego zdolności produkcyjnych. W świecie owego doskonałego planowania nie istniałyby takie zjawiska, jak zacofanie technologiczne, niewykorzystane moce produkcyjne oraz niepotrzebne przemieszczanie ludzi i towarów. Wydajność pracy ludzkiej przekroczyłaby znacznie poziom, z którym mamy do czynienia w dzisiejszych niedoskonałych warunkach.

Pisma socjalistów są pełne takich utopijnych fantazji. Nieważne, czy ich autorzy określają się jako marksiści, socjaliści niemarksistowscy, technokraci czy po prostu planiści. Wszyscy oni chcą nas przekonać o tym, że świat jest urządżony niemądrze i że życie człowieka byłoby szczęśliwsze, gdyby reformatorów wyposażono we władzę dyktatorską. Jedyną przeszkodą uniemożliwiającą ludzkości korzystanie z wszelkich udogodnień, które można by wytworzyć w obecnym stanie wiedzy technicznej, jest niewydolność kapitalistycznej metody produkcji.

Podstawowym błędem tego racjonalistycznego romantyzmu jest niezrozumienie charakteru dostępnych dóbr kapitałowych oraz ich rzadkości. Dostępne dziś produkty pośrednie zostały wyprodukowane w przeszłości przez naszych przodków lub przez nas samych. Plany, które kierowały ich produkcją, wynikały z panujących wtedy idei dotyczących celów i procedur technologicznych. Jeśli rozważamy dążenie do różnych celów i wybór różnych metod produkcji, to stoimy wobec dwóch możliwości. Musimy albo zostawić niewykorzystaną dużą część dostępnych dóbr kapitałowych i rozpocząć od zera produkcję nowoczesnych urządzeń, albo możliwe jak najlepiej dostosować procesy produkcyjne do specyficznego charakteru dostępnych dóbr kapitałowych. Wybór w gospodarce rynkowej jak zawsze należy do konsumentów. Rozwiążą oni to zagadnienie kupując, ale i powstrzymując się od zakupów. Wybór między starym mieszkaniem a nowym apartamentem wyposażonym we wszelkie ułatwiające życie nowinki techniczne, między podróżą kolejną a samochodem, między lampą gazową a żarówką, między bawełną a sztucznym jedwabiem, między pończochami jedwabnymi a nylonowymi oznacza w istocie wybór między dalszym wykorzystywaniem wcześniej zgromadzonych dóbr kapitałowych a spisaniem ich na straty. O tym, że sytuacja panująca w przeszłości wpływa na bieżącą konsumpcję, świadczy na przykład to, że nie wyburza się budynku, który może służyć jeszcze przez wiele lat, i nie zastępuje go nowoczesnym domem, skoro najemcy nie chcą płacić wyższego czynszu i wolą zaspokajać inne swoje potrzeby niż potrzebę mieszkania w wygodniejszych warunkach.

To, że nie każde udoskonalenie techniczne zostaje natychmiast w pełni wykorzystane, jest nie mniej oczywiste niż to, że nie każdy pozbywa się starego samochodu lub starej odzieży z chwilą gdy na rynku pojawi się lepszy model samochodu lub zapanuje moda na inny krój ubrań. We wszystkich takich sytuacjach ludzie kierują się rzadkością dostępnych dóbr.

Pojawia się nowa maszyna, wydajniejsza od tych, których używano dotychczas. To, czy fabryki wyposażone w stare, mniej wydajne maszyny pozbędą się ich, choć wciąż nadają się one do użytku, i zastąpią nowym modelem, zależy od tego, o ile lepsze od nich są nowe urządzenia. Złomowanie starego wyposażenia będzie racjonalne z ekonomicznego punktu widzenia tylko wtedy, gdy dodatkowy wydatek związany z zakupem nowych maszyn zostanie zrekompensowany ich wyższą jakością. Niech  $p$  będzie ceną nowej maszyny,  $q$  ceną, którą można uzyskać za starą maszynę oddaną na złom,  $a$  kosztem wytworzenia jednostki produktu za pomocą starej maszyny,  $b$  kosztem wytworzenia jednostki produktu za pomocą nowej maszyny, nieuwzględniającym kosztów zakupu urządzenia. Założymy ponadto, że wyższość nowej maszyny polega wyłącznie na lepszym wykorzystaniu surowca i siły roboczej, a nie na możliwości produkowania za jej

pomocą większej ilości towarów; roczna produkcja pozostanie więc niezmieniona. Zastąpienie starej maszyny nową będzie korzystne wtedy, gdy oszczędność  $z(a - b)$  będzie na tyle duża, by uprawiedliwić wydatek  $p - q$ . Możemy pominać koszty amortyzacji, założywszy, że w przypadku nowej maszyny nie przekroczą one w skali roku kosztów amortyzacji starej maszyny. To samo rozumowanie dotyczy również przeniesienia istniejącej fabryki z miejsca, gdzie warunki produkcji są mniej sprzyjające, do miejsca o korzystniejszym położeniu.

Zacofanie techniczne i niski poziom rozwoju gospodarczego to dwie różne sprawy i nie wolno ich mylić. Może się zdarzyć, że zestaw produkcyjny, który z czysto technicznego punktu widzenia jest przestarzały, będzie w stanie z powodzeniem konkurować z zestawami lepiej wyposażonymi lub korzystniej zlokalizowanymi. Czynnikiem, który o tym rozstrzyga, jest porównanie ulepszeń danego zestawu (związkanych z wykorzystaniem wydajniejszych urządzeń lub lepszą lokalizacją) z dodatkowymi kosztami wynikającymi z wprowadzenia zmian. Proporcja ta zależy od zamiенноści dóbr kapitałowych biorących udział w produkcji.

Rozróżnienie między doskonałością techniczną a opłacalnością nie jest – wbrew temu, co twierdzą romantyczni inżynierowie – cechą kapitalizmu. W istocie jedynie kalkulacja ekonomiczna, która jest możliwa wyłącznie w warunkach gospodarki rynkowej pozwala przeprowadzić wszelkie obliczenia niezbędne do tego, by zdobyć potrzebną wiedzę. Socjalistyczny zarządca nie byłby w stanie ustalić stanu faktycznego za pomocą metod rachunkowych. Nie wiedziałby zatem, czy jego plany i sposób ich realizacji są najodpowiedniejszą metodą wykorzystania dostępnych środków w celu zaspokojenia potrzeb obywateli, które uważa za najpilniejsze spośród niezaspokojonych dotąd potrzeb. Gdyby jednak mógł przeprowadzić kalkulację, to zrobiłby to dokładnie tak jak kalkulujący przedsiębiorca. Nie marnotrawiłby rzadkich czynników produkcji na zaspokojenie potrzeb uważanych za mniej pilne, jeśli uniemożliwiałby to zaspokojenie pilniejszych potrzeb. Nie przeznaczałby pochopnie na złom sprawnych urządzeń produkcyjnych, gdyby związane z tym inwestycje hamowały zwiększenie produkcji dóbr bardziej potrzebnych.

Dzięki właściwemu ujęciu zagadnienia zamienności można bez trudu obnażyć wiele rozpowszechnionych błędów. Przyjrzyjmy się na przykład argumentowi dotyczącemu nowych przedsiębiorstw, który przywołuje się jako uzasadnienie protekcjonizmu. Jego zwolennicy twierdzą, że tymczasowa protekcjonistyczna ochrona jest niezbędna, by przemysł przetwórczy rozwinał się w takich miejscowościach, gdzie warunki naturalne są korzystniejsze niż w rejonach, gdzie istnieją już zakłady konkurencyjne, a przynajmniej również korzystne jak tam. Owe starsze zakłady mają przewagę nad nowymi, wynikającą z wcześniejszego rozpoczęcia działalności. W przetrwaniu pomaga im wyłącznie czynnik historyczny, będący w istocie dziełem przypadku, a więc „irracjonalny”. Czynnik ten uniemożliwia powstanie konkurencyjnych przedsiębiorstw w rejonach, gdzie istnieją warunki do produkcji tańszej niż w starych fabrykach lub przynajmniej również taniej. Wprawdzie przez pewien czas ochrona nowo powstałych zakładów jest kosztowna, ale poświęcenie to zrekompensują z nawiązką późniejsze zyski.

W rzeczywistości uruchomienie nowego przedsiębiorstwa jest korzystne z ekonomicznego punktu widzenia jedynie wtedy, gdy nowa lokalizacja jest na

tyle lepsza, że wyrówna straty wynikające z pozostawienia niezamiennych i niedających się przemieścić dóbr kapitałowych, które zainwestowano w istniejące zakłady. Jeśli ten warunek jest spełniony, nowe przedsiębiorstwa będą mogły z powodzeniem konkurować ze starymi bez jakiegokolwiek pomocy rządu. W przeciwnym razie protekcyjna ochrona nowych firm jest marnotrawstwem, nawet jeśli ma charakter tymczasowy i umożliwia im późniejsze funkcjonowanie o własnych siłach. Cła to w istocie subsydia, które konsumenti są zmuszeni płacić jako rekompensatę za wykorzystanie rzadkich czynników produkcji w celu zastąpienia nimi dóbr kapitałowych przeznaczonych na złom (dobra te są złomowane, mimo że wciąż nadają się do użytku), a także za wycofanie tych czynników z innych zastosowań, w których mogłyby oddać usługi wyżej cenione przez konsumentów. Konsumentów pozbawia się możliwości zaspokojenia określonych potrzeb, ponieważ niezbędne dobra kapitałowe zostają skierowane do produkcji dóbr dostępnych jeszcze przed wprowadzeniem ceł.

Tendencja do przenoszenia się w miejsca, w których panują korzystniejsze warunki produkcji, cechuje wszystkie przedsiębiorstwa. W nieskrępowanej gospodarce rynkowej jest ona słabsza wskutek konieczności uwzględnienia niezamienności rzadkich dóbr kapitałowych. Ów czynnik historyczny nie daje na zawsze starym przedsiębiorstwom przewagi nad innymi. Zapobiega jedynie marnotrawstwu wynikającemu z inwestycji, których skutkiem jest to, że nie wykorzystuje się mocy produkcyjnych urządzeń zdanych do użytku i jednocześnie ogranicza podaż dóbr kapitałowych, które mogłyby posłużyć do zaspokojenia innych potrzeb. Jeśli nie istnieją cła, migrację przemysłu odkłada się do czasu, aż dobra kapitałowe zainwestowane w stare zakłady ulegną zużyciu lub trzeba je będzie zastąpić nowym wyposażeniem ze względu na pojawienie się istotnych udoskonalień technicznych. W historii przemysłu Stanów Zjednoczonych można znaleźć wiele przykładów przenoszenia ośrodków produkcji w granicach państwa, choć nie skłaniały do tego żadne zachęty władz posługujących się narzędziem protekcjonizmu. Argument ochrony nowych przedsiębiorstw jest równie nieuzasadniony, jak pozostałe argumenty na rzecz protekcjonizmu.

Innym rozpowszechnionym błędem jest argument wskazujący na rzekome zatajanie patentów. Patent to prawny monopol przyznawany na określony czas wynalazcy nowego urządzenia. Nie zajmujemy się tutaj rozważaniem, czy przyznawanie innowatorom takich przywilejów wyłączności jest słuszne, czy nie<sup>14</sup>. Musimy jedynie przyjrzeć się twierdzeniu, jakoby „wielcy przedsiębiorcy” wykorzystywali system patentowy w celu pozbawienia ludzi korzyści, jakie mogliby czerpać z udoskonaleń technicznych.

Władze, które przyznają wynalazcy patent, nie badają gospodarczego znaczenia wynalazku. Koncentrują się wyłącznie na nowatorstwie idei i ograniczają do analizy szczegółów technicznych. Z jednakową sumiennością i bezstronnością traktują zarówno wynalazek, który zrewolucjonizuje całą branżę przemysłu, jak i ewidentnie bezużyteczny gadżet. Stąd też ochroną patentową są objęte liczne bezwartościowe wynalazki. Innowatorzy zwykle przeceniają zarówno swój wkład do rozwoju wiedzy technicznej, jak i ewentualne korzyści materialne związane ze

<sup>14</sup> Zob. s. 329 i s. 577–578.

swoim wynalazkiem. Rzeczywistość przynosi im rozczałowanie, więc narzekają na absurdalność systemu gospodarczego, który pozbawia ludzi korzyści płynących z postępu technicznego.

Była już mowa o tym, jakie warunki muszą być spełnione, by zastąpienie starszych, wciąż zdanych do użytku narzędzi lepszym sprzętem było uzasadnione z ekonomicznego punktu widzenia. Jeśli te warunki nie są spełnione, to nie opłaca się – ani prywatnemu przedsiębiorcy działającemu w warunkach gospodarki rynkowej, ani socjalistycznemu zarządowi w systemie totalitarnym – natychmiast wprowadzać nowego procesu technologicznego. Najpierw powstaną nowe plany, które staną się podstawą do rozpoczęcia produkcji nowych maszyn dla nowych fabryk, rozbudowy już istniejących zakładów oraz zastąpienia starego, zużytego sprzętu nowym. Jednak stare wyposażenie, które nadal nadaje się do użytku, nie będzie złomowane. Nowy proces będzie wprowadzany stopniowo. Fabryki używające starych maszyn przez pewien czas będą mogły konkurować z firmami wyposażonymi w nowe urządzenia. Jeśli ktoś uważa, że tak nie jest, to niech się zastanowi, czy z chwilą pojawiения się na rynku nowych modeli odkurzaczy lub odbiorników radiowych natychmiast wyrzuca swój odkurzacz i radio.

Nie ma tu znaczenia, czy wynalazek jest chroniony patentem. Firma, która otrzymała patent, poniosła już koszty jego opracowania. Jeśli mimo to nie zastosuje nowej metody, to dlatego że jej wprowadzenie byłoby nieopłacalne. Nie-istotne jest, czy stworzony przez rząd monopol, jakim jest patent, powstrzymuje konkurujące firmy od wykorzystania wynalazku. Ważne jest jedynie to, jak dalece nowa metoda przewyższa stare. Wyższość oznacza redukcję kosztów produkcji przypadających na jednostkę towaru lub taką poprawę jakości produktu, za którą klienci będą gotowi zapłacić odpowiednio wyższą cenę. Różnica w kosztach lub jakości zbyt mała na to, by opłacało się przestawiać produkcję, oznacza, że konsumenci wolą nabywać inne dobra niż korzystać z dobrodziejstw wynalazku. Ostateczna decyzja należy do konsumentów.

Powierzchowny obserwator niekiedy nie zauważa tych faktów, ponieważ wprowadza go w błąd pewna praktyka stosowana przez wiele dużych przedsiębiorstw. Polega ona na nabyciu praw patentowych do produktów ze swojej branży, bez względu na ich przydatność, co wynika z następujących motywów:

1. Znaczenie gospodarcze innowacji nie jest jeszcze znane.
2. Wynalazek jest niewątpliwie bezużyteczny, ale firma ma nadzieję, że uda się jej tak go przepracować, by stał się przydatny.
3. Natychmiastowe wykorzystanie wynalazku jest nieopłacalne. Jednak firma chce zastosować go w przyszłości, kiedy będzie wymieniać zużyte wyposażenie.
4. Firma chce zachęcić wynalazcę do prowadzenia dalszych badań, choć dotychczasowe wyniki jego pracy nie mają praktycznego zastosowania.
5. Firma chce ułagodzić kłopotliwych wynalazców, co pozwoli jej zaoszczędzić pieniędzy, czasu i nerwów, które musiałaby stracić na niepotrzebne spory sądowe.
6. Firma uprawia zawałowane przekupstwo lub ulega szantażowi, płacąc za bezużyteczne patenty urzędnikom, inżynierom i innym wpływowym osobom zatrudnionym w firmach i instytucjach będących jej klientami lub potencjalnymi klientami.

Jeżeli wynalazek na tyle przewyższa stare metody, że istniejące wyposażenie staje się przestarzałe, co oznacza konieczność jego natychmiastowej wymiany na nowe maszyny, to owe przekształcenia zostaną wprowadzone bez względu na to, czy przywilejami wynikającymi z posiadania patentu dysponują właściciele dotychczas używanych maszyn, czy właściciele innej firmy. Jeśli ktoś temu przeczy, to dlatego, że przyjmuje, iż znaczenia wynalazku nie potrafią właściwie ocenić nie tylko innowator i jego prawnicy, lecz także wszyscy, którzy już działają w danej branży lub zamierzają podjąć taką działalność w sprzyjających okolicznościach. Wynalazca sprzedaje swoje prawa starej firmie za grosze, ponieważ nikt inny nie chce ich kupić. Tymczasem stara firma jest zbyt ograniczona, żeby przewidzieć wszystkie możliwe korzyści z zastosowania wynalazku.

Istotnie, nie da się wprowadzić udoskonalenia technicznego, jeśli ludzie nie potrafią dostrzec jego zalet. W ustroju socjalistycznym wystarczająco dużą przeszkodę do zastosowania nowej, oszczędniejszej metody produkcji stanowiłyby niekompetencja i opór urzędników danego ministerstwa. Takie same problemy pojawiają się w sferach gospodarki, które są zdominowane przez rząd, czego najbardziej spektakularne przykłady można zaobserwować w wojsku. Najwybitniejsi wojskowi specjalisci nie pojmują znaczenia nowych wynalazków. Wielki Napoleon nie docenił roli, jaką mogłyby odegrać parowce w jego planach podbicia Wielkiej Brytanii. Zarówno Foch, jak i niemiecki sztab generalny w przededniu I wojny światowej zlekceważyli znaczenie lotnictwa, a później wybitny pionier lotnictwa, generał Billy Mitchell również napotkał silny opór wobec zmian. Zupełnie inna sytuacja panuje w sferze, w której gospodarka rynkowa nie jest krępowana ciasnotą biurokratycznego sposobu myślenia. Tu częściej pojawia się skłonność do przeceniania możliwości, jakie daje nowe urządzenie, niż do ich niedoceniania. Najnowsze dzieje kapitalizmu dostarczają mnóstwa przykładów forsowania pomysłów innowacyjnych, które okazały się nieudane. Wielu wynalazców zapłaciło wysoką cenę za swój nieuzasadniony optymizm. Kapitalizmowi można by raczej zarzucić skłonność do przeceniania znaczenia bezużytecznych wynalazków niż rzekome ignorowanie pozytycznych innowacji. Nie ulega wątpliwości, że zmarnowano poważne kwoty na zakup całkowicie bezużytecznych patentów i bezowocne próby ich praktycznego wykorzystania.

Absurdalny jest pogląd, jakoby dzisiejsze wielkie firmy były przeciwnikami postępu technicznego. Korporacje wydają olbrzymie kwoty na opracowywanie nowych procesów i wynalazcość.

Niech się nie wydaje tym, którzy uskarżają się na rzekome przeskody, jakie wolny rynek stwarza wynalazcości, że udowodnili słuszność swoich argumentów, wskazując na to, że wielu patentów w ogóle się nie wykorzystuje lub znajduje dla nich zastosowanie dopiero po dłuższym czasie. Jest oczywiste, że ogromna liczba patentów, być może nawet większość, to pomysły bez przyszłości. Ci, którzy głoszą tezę o przeskodach stawianych pozytycznym wynalazkom, nie podają ani jednego przykładu wynalazku, który byłby niewykorzystany w krajach chroniących go patentem, lecz zastosowany przez Sowietów, nierespektujących przecież przywilejów patentowych.

Ograniczona zamiennaść dóbr kapitałowych odgrywa w demografii istotną rolę. Dzisiejsze rozmieszczenie osiedli ludzkich i ośrodków przemysłowych na świecie zostało w jakiejś mierze określone przez czynniki historyczne. Wybór konkretnych rejonów osadnictwa, którego dokonano w zamierzchłej przeszłości, nadal odgrywa pewną rolę. Powszechna jest tendencja do osiedlania się ludzi w rejonach, które zapewniają najbardziej sprzyjające warunki produkcji, hamowana jednak instytucjonalnie, na przykład barierami migracyjnymi, a także przez ów czynnik historyczny. Dobra kapitałowe o ograniczonej zamienności zainwestowano w rejonach, które z punktu widzenia dzisiejszej wiedzy nie zapewniają najlepszych warunków rozwoju. To, że nie da się ich przenieść, stoi w sprzeczności z tendencją do lokowania fabryk, gospodarstw rolnych i osiedli zgodnie z dzisiejszym stanem wiedzy z geografii, geologii, fizjologii roślin i zwierząt, klimatologii i innych nauk. Trzeba dokonać bilansu korzyści związanych z przenosinami do miejsc zapewniających lepsze warunki fizyczne i strat wynikających z pozostawienia dóbr kapitałowych o ograniczonej zamienności i ograniczonych możliwościach przemieszczania.

Stopień zamienności zasobów dóbr kapitałowych wpływa na wszystkie decyzje dotyczące produkcji i konsumpcji. Im niższy stopień zamienności, tym większe opóźnienia we wprowadzaniu udoskonaleń technicznych. Jednak uznanie tego opóźnienia za czynnik irracjonalny i hamujący rozwój byłoby absurdem. Uwzględnienie w planowaniu działania wszystkich spodziewanych korzyści i kosztów danego rozwiązania oraz zestawienie ich ze sobą jest przejawem racjonalności. O uleganie złudzeniom trzeba oskarzyć romantycznych technokratów, a nie trzeźwo kalkulujących ludzi interesu. Czynnikiem spowalniającym postęp techniczny nie jest niedoskonała zamiennaść dóbr kapitałowych, lecz ich rzadkość. Nie jesteśmy na tyle bogaci, by rezygnować z wykorzystywania dóbr kapitałowych, które są wciąż zdatne do użytku. To, że istnieje pewien zasób dóbr kapitałowych, nie ogranicza postępu; przeciwnie: stanowi niezbędny warunek wszelkich ulepszeń i rozwoju. Dziedzictwo przeszłości, które występuje w postaci zasobu naszych dóbr kapitałowych, to nasz majątek i najważniejszy instrument wzrostu dobrobytu. To prawda, że bylibyśmy jeszcze bogatsi, gdyby nasi przodkowie lepiej przewidzieli sytuację, w której musimy działać, i gdyby nasze własne prognozy związane z przeszłyimi działaniami okazały się trafniejsze. Taka konstatacja pozwala wyjaśnić wiele zjawisk w naszych czasach. Nie daje jednak podstaw do tego, by obarczać winą poprzednie pokolenia lub dopatrywać się zasadniczych usterek w gospodarce rynkowej.

## 7. Akumulacja, utrzymanie i konsumpcja kapitału

Dobra kapitałowe to produkty pośrednie, które w dalszych etapach produkcji zostają przekształcone w dobra konsumpcyjne. Wszystkie dobra kapitałowe, również te, których nie określa się jako nietrwałe, niszcząją. Tracąc wartość użytkową w procesie produkcji lub jeszcze wcześniej, wskutek zmian danych rynkowych. Nie da się zachować zasobów dóbr kapitałowych w nienaruszonym stanie. Mają one charakter przemijający.

Pojęcie trwałości bogactwa wynika z celowego charakteru planowania i działania. Wiąże się z koncepcją kapitału stosowaną w księgowości kapitałowej, a nie dobrami kapitałowymi jako takimi. Idea kapitału nie ma odpowiednika w świecie fizycznym. Nie istnieje poza umysłami planujących ludzi. Stanowi składnik kalkulacji ekonomicznej. Księgowość kapitałowa służy wyłącznie jednemu celowi, a mianowicie dostarcza informacji o tym, jak organizacja produkcji i konsumpcji wpływa na możliwość zaspokojenia przyszłych potrzeb. Odpowiada na pytanie, czy określone postępowanie zwiększa, czy też zmniejsza produktywność naszych przyszłych wysiłków.

Dążenie do zachowania w całości potencjału istniejącego zasobu dóbr kapitałowych lub jego zwiększenia mogło również kierować działaniami ludzi, którzy nie dysponowali intelektualnym narzędziem kalkulacji ekonomicznej. Prymitywni rybacy i myśliwi z pewnością rozumieli różnicę między utrzymaniem swoich narzędzi w dobrym stanie, by nadawały się do użytku, a zużyciem ich bez zastąpienia nowymi. Rolnik, który stosuje tradycyjne metody upraw i nie wie nic o księgowości, dobrze rozumie konieczność utrzymania w nienaruszonym stanie żywego i martwego inwentarza. W prostych warunkach gospodarki stacjonarnej lub charakteryzującej się powolnym rozwojem możliwe jest skuteczne funkcjonowanie nawet bez pomocy księgowości kapitałowej. W takiej sytuacji utrzymanie zasadniczo niezmiennych zasobów dóbr kapitałowych da się zapewnić dzięki bieżącej produkcji zamienników zużytych elementów lub przez zgromadzenie zapasu dóbr konsumpcyjnych. Umożliwiały to wydatkowanie energii na zastąpienie zużytych dóbr kapitałowych nowymi w późniejszym okresie, a tymczasem nie trzeba byłoby ograniczać konsumpcji. Jednakże zmieniająca się gospodarka przemysłowa nie może się obejść bez kalkulacji ekonomicznej oraz podstawowych pojęć kapitału i dochodu.

Realizm pojęciowy stał się przyczyną nieporozumień dotyczących pojęcia kapitału. Powstał mit kapitału<sup>15</sup>. „Kapitałowi” przypisano istnienie oderwane od dóbr kapitałowych, w których jest ucielesniony. Kapitał rzekomo reprodukuje się i w ten sposób zapewnia swoje utrzymanie. Kapitał, głoszą marxiści, rodzi zyski. Wszystko to bzdura.

Kapitał jest pojęciem prakseologicznym, produktem rozumowania i istnieje w umyśle człowieka. Jest to sposób patrzenia na problemy działania, metoda ich oceny z punktu widzenia określonego planu. Określa sposób działania człowieka i wyłącznie w tym znaczeniu stanowi czynnik realny. Jest nierozerwalnie związany z kapitalizmem, z gospodarką rynkową.

Pojęcie kapitału jest przydatne, o ile człowiek kieruje się w swoim działaniu rachunkiem kapitałowym. Jeśli przedsiębiorca zatrudnił czynniki produkcji w taki sposób, że pieniężny ekwiwalent produktów jest przynajmniej równy pieniężnemu ekwiwalentowi zużytych czynników, to może zastąpić zużyte dobra kapitałowe nowymi dobrami kapitałowymi, których pieniężny ekwiwalent będzie równy pieniężnemu ekwiwalentowi dóbr zużytych. Jednak wykorzystanie zysków brutto, ich rozdysponowanie na utrzymanie kapitału, konsumpcję i akumulację

<sup>15</sup> Zob. Friedrich A. von Hayek, *The Mythology of Capital*, „The Quarterly Journal of Economics”, R. 50 (1936), s. 223 i n.

nowego kapitału stanowi zawsze wynik celowego działania przedsiębiorców i kapitalistów. Nie następuje „automatycznie”, lecz jest z konieczności rezultatem przemyślanego działania. Może się nie powieść, jeśli do obliczeń, na których się opiera, zakradły się niedokładności spowodowane brakiem staranności, błędami lub nietrafną oceną przyszłości.

Dodatkowy kapitał może być akumulowany wyłącznie dzięki oszczędnościom, to znaczy nadwyżce produkcji w stosunku do konsumpcji. Oszczędzanie może polegać na ograniczeniu konsumpcji. Może być również wynikiem wzrostu produkcji netto, a wtedy nie wymaga dalszego ograniczania konsumpcji ani zmiany nakładów dóbr kapitałowych. Taki wzrost można osiągnąć na jeden z kilku sposobów:

1. Poprawiły się warunki naturalne. Zwiększyły się plony i dostępność żyźniejszej ziemi. Odkryto złoża surowców, których wydobycie przynosi wyższe dochody na jednostkę nakładów. Kataklizmy i klęski żywiołowe, które do tej pory niszczyły co jakiś czas rezultaty ludzkiej pracy, występują rzadziej. Zażegnano epidemie i pomory bydła.

2. Udało się doprowadzić do tego, że niektóre procesy wytwórcze dają lepsze wyniki bez konieczności inwestowania w nie dodatkowych dóbr kapitałowych i bez dalszego wydłużania okresu produkcji.

3. Rzadziej dochodzi do instytucjonalnych zakłóceń działań produkcyjnych. Zmniejszyły się straty spowodowane wojnami, rewolucjami, strajkami, dywersją i innymi przestępstwami.

Jeżeli otrzymane w ten sposób nadwyżki zostaną zatrudnione jako dodatkowe inwestycje, to przyczynią się do zwiększenia dochodu netto. Możliwe jest wtedy zwiększenie konsumpcji bez uszczuplenia zasobów dostępnych dóbr kapitałowych i obniżenia wydajności pracy.

Kapitał akumulują zawsze współdziałające jednostki lub grupy, a nie Volkswirtschaft czy społeczeństwo<sup>16</sup>. Może się zdarzyć, że niektóre jednostki będą akumuły dodatkowy kapitał, a inne w tym samym czasie będą konsumowały zgromadzony wcześniej kapitał. Jeśli nasilenie tych procesów jest jednakowe, to suma funduszy kapitałowych dostępnych w systemie rynkowym pozostanie niezmieniona, tak jakby nie nastąpiła żadna zmiana ogólnej ilości dóbr kapitałowych. Akumulacja dodatkowego kapitału przez część ludzi zapobiega jedynie konieczności skrócenia okresu produkcji w wypadku niektórych procesów. Nie jest jednak możliwe wprowadzenie kolejnych procesów o dłuższym okresie produkcji. Jeśli spojrzy się na te zjawiska z takiej perspektywy, to można powiedzieć, że nastąpił tu transfer kapitału. Nie wolno jednak mylić pojęcia transferu kapitału z przekazywaniem komuś własności przez jednostkę lub grupę.

Sprzedaż i zakup dóbr kapitałowych oraz kredyty przyznane przedsiębiorstwom nie są takim transferem kapitału. Są to transakcje służące przekazaniu konkretnych dóbr kapitałowych tym przedsiębiorcom, którzy zamierzają je wykorzystać do realizacji określonych przedsięwzięć. Stanowią jedynie pomocnicze etapy w długiej sekwencji działań. Dopiero łączny efekt tych działań decyduje

<sup>16</sup> W gospodarce rynkowej państwo i władze lokalne są również wyłącznie podmiotami podejmującymi uzgodnione działania w imieniu określonych grup lub jednostek.

o sukcesie lub porażce całego przedsięwzięcia. Jednak ani zysk, ani strata nie są bezpośrednim powodem akumulacji kapitału lub jego konsumpcji. O zmianie ilości dostępnego kapitału decyduje sposób organizowania konsumpcji przez właścicieli majątku, którego dotyczy zysk lub strata.

Transfer kapitału może nastąpić bez przeniesienia tytułu własności do dóbr kapitałowych lub w wyniku takiego przeniesienia. Przeniesienie owo nie następuje, jeśli ktoś konsumuje kapitał, a ktoś inny niezależnie od niego akumuluje taką samą ilość kapitału. Następuje zaś wtedy, gdy sprzedawca dóbr kapitałowych konsumuje zyski, a klient płaci z nieskonsumowanej – zaoszczędzonej – nadwyżki dochodu netto nad konsumpcją.

Konsumpcja kapitału i fizyczne zniszczenie dóbr kapitałowych to dwie różne rzeczy. Wszystkie dobra kapitałowe wcześniej lub później stają się składnikiem finalnych produktów i przestają istnieć w wyniku używania, konsumpcji i całkowitego wykorzystania. Dzięki odpowiedniej organizacji konsumpcji można zachować jedynie wartość funduszu kapitałowego, a nie konkretne dobra kapitałowe. Zdarza się niekiedy, że z wyroków boskich lub za sprawą zniszczeń dokonanych przez człowieka zapas dóbr kapitałowych ulega tak poważnej redukcji, iż żadne ograniczenie konsumpcji nie jest w stanie w krótkim czasie uzupełnić funduszy kapitałowych do ich poprzedniego poziomu. Przyczyną takiej redukcji jest jednak zawsze to, że dochody netto z bieżącej produkcji, które przeznacza się na utrzymanie kapitału, nie są wystarczająco duże.

## 8. Mobilność inwestora

Ograniczona zamiennałość dóbr kapitałowych nie jest całkowicie wiążąca dla ich właściciela. Inwestor może zmienić sposób zainwestowania swoich funduszy. Jeśli potrafi przewidzieć przyszły stan rynku trafniej niż inni, to wybierze wyłącznie takie inwestycje, których cena będzie rosła, a uniknie inwestycji, które stanieją.

Zysk i strata przedsiębiorcy są wynikiem przeznaczenia czynników produkcji na określone przedsięwzięcie. Spekulacje giełdowe i analogiczne transakcje pozagiełdowe określają, komu przypadną w udziale zyski, a komu straty. Często dokonuje się wyraźnego rozgraniczenia między przedsięwzięciami czysto spekulacyjnymi a prawdziwym inwestowaniem. Tymczasem jest to jedynie różnica stopnia. Nie ma czegoś takiego jak inwestycja niespekulacyjna. W zmieniającej się gospodarce działanie jest zawsze spekulacją. Inwestycje mogą być dobre lub nietrafne, lecz zawsze mają charakter spekulacyjny. Radykalna zmiana warunków może sprawić, że nawet inwestycje, które wszystkim wydawały się całkowicie bezpieczne, okażą się chybione.

Spekulacja giełdowa nie może unieważnić działania z przeszłości ani zmienić czegokolwiek w odniesieniu do ograniczonej zamienności istniejących już dóbr kapitałowych. Może jedynie zapobiec dalszemu inwestowaniu w te branże i przedsiębiorstwa, w które zdaniem speulantów nie warto inwestować. Spekulacja wytycza dominującą w gospodarce rynkowej tendencję do rozwijania opłacalnych przedsięwzięć produkcyjnych i ograniczania nieopłacalnych. W tym

sensie giełda jest po prostu „rynkiem”, osią gospodarki rynkowej, podstawowym mechanizmem, dzięki któremu przewidywany popyt konsumentów jest najważniejszym czynnikiem w prowadzeniu interesów.

Mobilność inwestora przejawia się w czymś, co jest błędnie nazywane ucieczką kapitału. Indywidualni inwestorzy mogą wycofać się z inwestycji, które uważają za niepewne, pod warunkiem, że gotowi są ponieść straty zdyskontowane już przez rynek. Mogą się w ten sposób uchronić przed kolejnymi przewidywanymi stratami, przekazując inwestycje ludziom, którzy mniej realistycznie przewidują przyszłe ceny określonych dóbr. Ucieczka kapitału nie powoduje wycofania niezamiennych dóbr kapitałowych z branż, w które są zainwestowane, lecz polega wyłącznie na zmianie właściciela.

Bez znaczenia jest to, czy kapitalista „ucieka” w inne inwestycje krajowe, czy zagraniczne. Jednym z głównych celów kontroli wymiany międzynarodowej jest uniemożliwienie ucieczki kapitału za granicę. Tymczasem ograniczenia wymiany międzynarodowej sprawiają jedynie, że właściciele krajowych inwestycji nie mogą zmniejszyć swoich strat przez dokonanie w odpowiednim momencie zamiany krajowych inwestycji, które uważają za niepewne, na inwestycje zagraniczne, które uważają za bezpieczne.

Jeśli istnieje groźba, że wszystkie lub niektóre rodzaje krajowych inwestycji zostaną częściowo albo całkowicie skonfiskowane, rynek dyskontuje niekorzystne konsekwencje takich działań przez odpowiednią zmianę cen. Kiedy to się wydarzy, jest już zbyt późno na ucieczkę. Dużych strat unikną tylko ci inwestorzy, którzy potrafią przewidzieć katastrofę wtedy, kiedy większość nie uświadamia sobie jeszcze jej nadziejcia i znaczenia. Kapitaliści i przedsiębiorcy mogą chwytać się różnych sposobów, ale nigdy nie sprawią, żeby niezamienne dobra kapitałowe stały się mobilne i dawały się przenosić. Większość zgadza się na ogół z takim twierdzeniem w odniesieniu do kapitału trwałego, uważając jednak, że jest ono nieprawdziwe w wypadku kapitału obrotowego. Uważa się, że przedsiębiorca może wyeksportować produkty, ale nie będzie w stanie reimportować zysków. Nie dostrzega się tego, że przedsiębiorstwo nie może funkcjonować, jeżeli zostanie pozbawione kapitału obrotowego. Jeśli właściciel firmy wyeksportuje własne fundusze potrzebne do zakupu surowców, siły roboczej i innych istotnych czynników, będzie musiał zastąpić je funduszami pożyczkonymi. W bajce o mobilności kapitału obrotowego jest odrobina prawdy: inwestor może uniknąć uszczuplenia kapitału obrotowego niezależnie od tego, że uda mu się uniknąć strat uszczuplających kapitał trwały. Jednak w obydwu wypadkach jest to ten sam proces, czyli proces ucieczki kapitału, który polega na zmianie osoby inwestującej. Inwestycja jako taka nie zostaje naruszona; kapitał nie emigruje.

Ucieczka kapitału do innego kraju to przejaw skłonności obcokrajowców do wymiany swoich inwestycji zagranicznych na inwestycje pochodzące z kraju, z którego kapitał ucieka. Brytyjski kapitalista nie może uciec od swoich brytyjskich inwestycji, jeśli nie kupi ich żaden obcokrajowiec. Wynika stąd, że wbrew powtarzanym często opiniom ucieczka kapitału nie może spowodować pogorszenia bilansu płatniczego. Nie może też spowodować wzrostu kursów obcych walut. Jeśli wielu kapitalistów – czy to brytyjskich, czy to zagranicznych – zechce

pozbyć się brytyjskich papierów wartościowych, nastąpi spadek cen tych walorów. Nie spowoduje to jednak zmiany kursu funta sterlina wobec innych walut.

To samo odnosi się do kapitału zainwestowanego w gotówkę. Jeśli właściciel franków francuskich chce uprzedzić skutki polityki inflacyjnej rządu francuskiego, może albo uciec od pieniądza, to znaczy nabyć „dobra realne”, towary, albo kupić obcą walutę. Musi w tym celu znaleźć ludzi, którzy byliby gotowi przyjąć franki jako zapłatę. Jego „ucieczka” jest możliwa jedynie pod warunkiem, że wciąż są tacy ludzie, którzy oceniają przyszłość franka bardziej optymistycznie od niego. Wzrost cen towarów i kursów obcych walut nie jest następstwem tego, że niektórzy wydają franki, lecz następstwem tego, że niektórzy godzą się na ich przyjęcie wyłącznie po niskim kursie.

Rządy stwarzają pozory, że narzucane przez nie ograniczenia w wymianie walutowej służące powstrzymaniu ucieczki kapitału mają na celu ochronę istotnych interesów narodu. W rzeczywistości rozwiązania te są sprzeczne z interesami wielu obywateli i zarazem nie przynoszą korzyści ani poszczególnym członkom społeczeństwa, ani fikcyjnemu Volkswirtschaft. Jeśli spowodujemy, że szkodliwe skutki inflacji we Francji będą dotyczyć wyłącznie Francuzów, z pewnością nie da to korzyści narodowi francuskiemu jako całości ani jego poszczególnym przedstawicielom. Gdyby część Francuzów mogła przenieść ciężar strat na obcokrajowców, sprzedając im francuskie banknoty lub obligacje płatne we frankach, to obcokrajowcy do pewnego stopnia wzięliby na siebie owe straty. A zatem uniemożliwienie tego rodzaju transakcji powoduje, że niektórzy Francuzi biednieją, lecz żaden Francuz nie staje się bogatszy. Z punktu widzenia interesu narodowego jest to skutek niepożądany.

Panuje powszechna opinia, że transakcje giełdowe są czymś ze wszech miar nagannym. Jeśli ceny [akcji] rosną, to graczy nazywa się spekulantami, którzy przywłaszczań sobie coś, co z mocy prawa należy do innych. Jeśli ceny spadają, graczy oskarża się o to, że marnotrawią majątek narodowy. Uważa się, że zyski osiągane przez graczy giełdowych to rozbój i kradzież, których koszty ponosi reszta społeczeństwa. Insygniuje się, że są one przyczyną ubóstwa narodu. Często nieuczciwym zarobkiem spekulantów przeciwstawia się zyski fabrykanta, który nie uprawia hazardu, lecz zaopatruje konsumentów. Nawet specjalisci piszący o finansach nie rozumieją, że transakcje giełdowe nie przynoszą zysków ani strat, lecz stanowią jedynie odzwierciedlenie zysków i strat powstających w handlu i produkcji. Owe zyski i straty, które są rezultatem tego, jak kupujący oceniają inwestycje dokonane w przeszłości, stają się widoczne na giełdzie. Obrót giełdowy nie ma wpływu na życie zwykłych ludzi. Przeciwnie: reakcja ludzi na sposób, w jaki inwestorzy zorganizowali działania produkcyjne, określa strukturę cen na rynku papierów wartościowych. O tym, że jedne akcje drożeją, a inne taniejają, decyduje ostatecznie postawa konsumentów. Ci, którzy nie oszczędzają i nie inwestują, nie osiągają też zysków ani nie ponoszą strat w związku z wahaniem kursów akcji. Obrót papierami wartościowymi decyduje jedynie o tym, którzy inwestorzy osiągną zyski, a którzy stracą<sup>17</sup>.

<sup>17</sup> Krytyczną analizę i odrzucenie rozpowszechnionego poglądu, jakoby giełda „wchłaniała” kapitał i pieniądze, można znaleźć w: Fritz Machlup, *The Stock Market, Credit and Capital Formation*, tłum. V. Smith, London 1940, s. 6–153.

## 9. Pieniądz i kapitał; oszczędności i inwestycje

Kapitał jest rozliczany w pieniądzu i wyrażany jako określona kwota pieniężna. Kapitałem są też pieniądze. Ponieważ dobra kapitałowe są również wymieniane, a wymiany takie podlegają tym samym zasadom co wymiany wszystkich innych dóbr, to i w tym wypadku istotną rolę odgrywa wymiana pośrednia i pieniądza. Żaden uczestnik gospodarki rynkowej nie może obejść się bez gotówki. Wszyscy muszą trzymać pewien zapas gotówki, czy to jako konsumenci, czy też jako kapitaliści i przedsiębiorcy.

Jeśli komuś wydaje się to zaskakujące i niemożliwe, to dlatego że ma niewłaściwe wyobrażenie na temat kalkulacji pieniężnej i księgowości kapitałowej. Błąd polega na przypisaniu księgowości kapitałowej funkcji, których nie może ona pełnić. Księgowość kapitałowa to narzędzie intelektualne, za pomocą którego jednostki i grupy dokonują kalkulacji i obliczeń związanych z uczestnictwem w gospodarce rynkowej. Kapitał można przeliczać wyłącznie w systemie kalkulacji pieniężnej. Jednym celem, jakiemu może służyć księgowość kapitałowa, jest pokazanie różnym uczestnikom gospodarki rynkowej, czy i w jakim stopniu uległ zmianie ekwiwalent pieniężny ich funduszy biorących udział w przedsięwzięciu. Księgowość kapitałowa nie nadaje się do żadnych innych celów.

Jeśli próbowałibyśmy określić wielkość nazywaną kapitałem *volkswirtschaftliche* lub społecznym, przeciwstawiając mu prywatny kapitał poszczególnych jednostek oraz pozbawione znaczenia pojęcie sumy prywatnych funduszy kapitałowych, to zajmowałibyśmy się problemami pozornymi. Można zapytać o rolę pieniądza w tak pojmowanym kapitale społecznym. Widoczna jest przecież istotna różnica między kapitałem określonym z punktu widzenia jednostki a kapitałem rozpatrywanym z perspektywy społeczeństwa. Całe to rozumowanie jest błędne. Nie da się oczywiście wyeliminować pieniądza z obliczeń dotyczących wielkości, która może być wyrażona wyłącznie w pieniądzu. Nie ma sensu posługiwać się kalkulacją pieniężną, próbując ocenić wielkość pozbawioną znaczenia w systemie ekonomicznym, w którym nie może istnieć pieniądz ani pieniężne ceny czynników produkcji. Z chwilą gdy w rozważaniach wykraczamy poza granice ustroju rynkowego, musimy zrezygnować z wszelkich odwołań do pieniądza i cen pieniężnych. Pod pojęciem kapitału społecznego można jedynie rozumieć zbiór różnych dóbr. Nie da się porównać dwóch takich zbiorów inaczej niż przypisując jednemu z nich większą, a drugiemu mniejszą zdolność usunięcia dyskomfortu odczuwanego przez społeczeństwo jako całość. (Odrębnym zagadnieniem jest to, czy istnieje śmiertelnik, który byłby w stanie wydać taki generalny osąd). Takich zbiorów dóbr nie da się wyrazić w pieniądzu. Określenia pieniężne tracą jakikolwiek sens, jeśli chce się je zastosować do analizy zagadnień kapitału w systemie społecznym, w którym nie ma rynku czynników produkcji.

W ostatnich latach ekonomiści poświęcali szczególnie dużo uwagi roli, jaką odgrywają zasoby gotówkowe w procesie oszczędzania i akumulacji kapitału. Sformułowano na ten temat wiele fałszywych wniosków.

Jeśli jednostka przeznacza pewną kwotę nie na konsumpcję, lecz na zakup czynników produkcji, to oszczędności zostają przekształcone bezpośrednio

w akumulację kapitału. Jeśli zaś dodatkowe oszczędności przeznacza na zwiększenie zasobu gotówkowego, uważając, że jest to najkorzystniejszy sposób ich wykorzystania, to przyczynia się do spadku cen towarów i wzrostu siły nabywczej jednostki pieniężnej. Jeśli przyjmiemy, że podaż pieniądza w systemie rynkowym nie ulega zmianie, to takie postępowanie oszczędzającego nie wpłynie w sposób bezpośredni na akumulację kapitału i jego wykorzystanie do zwiększenia produkcji<sup>18</sup>. Efekt oszczędzania, to znaczy nadwyżka dóbr wyprodukowanych w porównaniu z dobrami skonsumowanymi, nie znika wskutek tezauryzacji dokonanej przez oszczędzającego. Ceny dóbr kapitałowych nie wzrastają do takiego poziomu, do jakiego wzrosłyby, gdyby takiej tezauryzacji nie było. Jednak to, że część ludzi chce zwiększyć swoje zasoby gotówkowe, nie ma wpływu na ilość dostępnych dóbr kapitałowych. Dodatkowe oszczędności zebrane dzięki powstrzymaniu się od konsumpcji określonej ilości dóbr. Jeśli nikt nie wykorzystuje tych dóbr do zwiększenia wydatków konsumpcyjnych, to zwiększą one ilość dostępnych dóbr kapitałowych, bez względu na to, jaką osiągają cenę. Dwa procesy – zwiększenie zasobów gotówkowych u części ludzi i wzrost akumulacji kapitału – zachodzą jednocześnie.

Spadek cen towarów w pozostałych warunkach niezmienionych powoduje zmniejszenie pieniężnego ekwiwalentu kapitału różnych jednostek. Nie oznacza to jednak redukcji podaży dóbr kapitałowych i nie wymaga dostosowania działań produkcyjnych do – pozornej przecież – pauperyzacji. Otwarty spadek cen skutkuje jedynie zmianą kwot, którymi operuje się w kalkulacji pieniężnej.

Załóżmy, że z powodu wzrostu ilości pieniądza kredytowego lub pustego (*fiat money*) bądź na skutek ekspansji kredytowej przybywa pieniądza przeznaczonego na zwiększenie zasobów gotówkowych jednostek. Występują wtedy trzy niezależne procesy: tendencja do spadku cen towarów spowodowana zwiększeniem ilości dostępnych dóbr kapitałowych i związanej z tym wzrostu produkcji, tendencja do spadku cen wywołana zwiększym popytem na pieniądz potrzebny do budowania zasobów gotówkowych, a także tendencja do wzrostu cen spowodowana zwiększeniem podaży pieniądza (w szerszym sensie). Te trzy procesy są do pewnego stopnia jednocześnie. Każdy z nich wywołuje określone skutki, które w zależności od sytuacji mogą być wzmacnione lub osłabione przez efekty dwóch pozostałych. Najważniejsze jest jednak to, że dobra kapitałowe, które powstały dzięki dodatkowym oszczędnościom, nie zostają zniszczone przez jednocześnie zmiany pieniężne, to znaczy zmiany dotyczące popytu na pieniądz i (w szerszym znaczeniu) jego podaży. Każda kwota, którą jednostka zaoszczędzi, zamiast wydać na konsumpcję, sprzyja procesowi akumulacji kapitału i inwestycjom. Nie ma znaczenia to, czy oszczędzający zwiększa swój zasób gotówkowy. Akt oszczędzania zawsze ma swój odpowiednik w podaży dóbr wyprodukowanych i nieskonsumowanych, a więc takich, które można wykorzystać w dalszych działaniach produkcyjnych. Oszczędności mają zawsze postać konkretnych dóbr kapitałowych.

Wyobrażenie, że tezauryzowany pieniądz to bezużyteczna część ogólnego bogactwa, a zwiększenie jego ilości przyczynia się do zmniejszenia tej części bogactwa,

<sup>18</sup> Zmiany w bogactwie i dochodach wywoływane zmianami siły nabywczej spowodowanymi czynnikami pieniężnymi mają jednak pośredni wpływ na akumulację kapitału.

ctwa, która jest przeznaczona na produkcję, jest zgodne z prawdą jedynie o tyle, o ile wzrost siły nabywczej jednostki pieniężnej skutkuje zatrudnieniem dodatkowych czynników produkcji do eksploatacji złóż złota i odpływem złota z przemysłu do zastosowań pieniężnych. To jednak jest wynik dążenia do zwiększenia zasobów gotówkowych, a nie oszczędności. W gospodarce rynkowej oszczędności są możliwe jedynie jako rezultat powstrzymania się od konsumpcji części dochodu. Jeśli jednostka przeznaczy swoje oszczędności na tezauryzację, to wpływ tym samym na określenie siły nabywczej pieniądza, a więc może zmniejszyć nominalną ilość kapitału, czyli pieniężny ekwiwalent tego kapitału. Nie sprawia jednak, że jakąś część zakumulowanego kapitału staje się bezużyteczna.

## XIX. PROCENT

### 1. Zjawisko procentu

Jak pokazaliśmy, preferencja czasowa to kategoria właściwa każdemu ludzkiemu działaniu. Preferencja czasowa wyraża się w zjawisku procentu pierwotnego, to znaczy w dyskontowaniu dóbr przyszłych względem dóbr teraźniejszych.

Procent nie jest tożsamy z procentem od kapitału. Procent nie jest specyficzny dochodem uzyskiwanym w związku z użyciem dóbr kapitałowych. Nieuzasadnione jest doszukiwanie się wzajemnego przyporządkowania trzech czynników produkcji – pracy, kapitału i ziemi – oraz trzech klas dochodu – płac, zysku i renty. Renta nie jest specyficznym dochodem z ziemi. Renta to ogólne zjawisko katalaktyczne. Odgrywa taką samą rolę w przychodzie osiąganym dzięki pracy i dobrom kapitałowym, jak w przychodzie osiąganym dzięki posiadaniu ziemi. Ponadto nie istnieje jednorodne źródło dochodu, który można by nazwać zyskiem w znaczeniu, którym posługiwali się ekonomiści klasyczni. Zysk (rozumiany jako zysk przedsiębiorcy) i procent nie są cechami bardziej charakterystycznymi dla kapitału niż dla ziemi.

W wyniku wzajemnego oddziaływania sił rynkowych ceny dóbr konsumpcyjnych rozkładają się proporcjonalnie na poszczególne czynniki komplementarne biorące udział w ich produkcji. Ponieważ dobra konsumpcyjne są dobrami teraźniejszymi, a czynniki produkcji to środki służące do produkcji dóbr przyszłych, dobra teraźniejsze zaś są cenione wyżej niż dobra przeszłe tej samej jakości i w tej samej ilości, to suma cen przypadających na poszczególne czynniki komplementarne – nawet w konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej – będzie mniejsza od bieżących cen dóbr konsumpcyjnych wyprodukowanych z udziałem tych czynników. Różnicę tę nazywamy procentem pierwotnym. Nie jest ona szczegółowo związana z którykolwiek z trzech kategorii czynników produkcji wyróżnianych przez klasycznych ekonomistów. Zysk i strata przedsiębiorcy są wynikiem zmian danych i związanych z tym zmian cen, które występują w okresie produkcji.

W naiwnym ujęciu nie uwzględnia się bieżącego zysku, jaki daje polowanie, łowienie ryb, hodowla bydła bądź uprawa lasu czy ziemi. Przyroda daje nam zwierzęnię łowną, ryby, bydło, sprawia, że zwierzęta rosną, krowy dają mleko, kury znoszą jaja, z ziaren kiełkuje zboże, w lesie rosną drzewa, które dostarczają budulca i rodzą owoce. Ten, kto ma prawo przywłaszczyć sobie to wciąż odradzające się bogactwo, otrzymuje stały dochód. Ów „strumień dochodów”, podobnie jak strumień, w którym nieprzerwanie płynie woda, dostarcza wciąż nowych porcji bogactwa. Cały ten proces wygląda na zjawisko naturalne. Jednak dla eko-

nomisty istota problemu tkwi w określeniu cen ziemi, bydła i całej reszty. Gdyby dobra przyszłe nie były kupowane i sprzedawane po cenach zdyskontowanych w porównaniu z cenami dóbr teraźniejszych, to osoba kupująca ziemię musiałaby zapłacić cenę równą sumie wszystkich przyszłych dochodów netto [uzyskanych z upraw na tej ziemi]. Koszt jej nabycia byłby tak wysoki, że na jego pokrycie należałoby przeznaczyć wszystkie przyszłe dochody.

Osiągane co roku przychody właścicieli ziemi i bydła nie noszą żadnych specyficznych cech, które odróżniałyby je od przychodów uzyskiwanych za pomocą wyprodukowanych czynników produkcji. W trakcie procesów produkcji czynniki te wcześniej lub później ulegają zużiciu. Prawo dysponowania działką gruntu to możliwość współdecydowania o plonach, które kiedykolwiek zostaną na nim wyhodowane, a prawo dysponowania kopalnią to możliwość współdecydowania o eksploatacji wszelkich minerałów, które kiedykolwiek można będzie z niej wydobyć. Również własność maszyny lub beli bawełny oznacza kontrolę ich współpracy w wytwarzaniu wszelkich towarów produkowanych z ich użyciem. Zasadniczym błędem pojawiającym się w tych wszystkich rozważaniach dotyczących procentu, które opierały się na produktywności i przydatności, było to, że poszukiwały źródeł zjawiska procentu w tych produktywnych zastosowaniach czynników produkcji. Tymczasem o cenach, jakie trzeba zapłacić za czynniki produkcji, decyduje użyteczność tych czynników, a nie procent. Ceny te odpowiadają całej różnicy między produktywnością procesu, w którym bierze udział określony czynnik produkcji, a produktywnością procesu, w którym ten czynnik nie uczestniczy. Różnica między sumą cen komplementarnych czynników produkcji a sumą cen produktów wynika z tego, że wyższą wartość przypisuje się dobrom teraźniejszym niż przeszłym. Różnica ta występuje nawet wtedy, gdy nie pojawiają się zmiany danych rynkowych istotnych w danej sytuacji. W trakcie produkcji owe czynniki produkcji zostają przekształcone w dobra o większej wartości. Ten wzrost wartości jest źródłem procentu pierwotnego – specyficznego dochodu, który osiągają właściciele czynników produkcji.

Właściciele materialnych czynników produkcji – w odróżnieniu od przedsiębiorców jako takich, występujących w konstrukcji myślowej zintegrowanych funkcji katalaktycznych – uzyskują dwa rodzaje dochodów, które różnią się z punktu widzenia katalaktyki. Są to ceny uzyskiwane za produkcyjną współpracę czynników kontrolowanych przez właścicieli oraz procent. Nie wolno mylić tych dwóch rzeczy. Niedopuszczalne jest, by w wyjaśnianiu zjawiska procentu odwoływać się do udziału czynników produkcji w powstaniu produktów.

Procent jest zjawiskiem jednorodnym; ma tylko jedno źródło. Oprocentowanie dóbr trwałego użytku i oprocentowanie kredytu konsumpcyjnego wynika, podobnie jak wszelkie inne rodzaje oprocentowania, z tego, że dobra teraźniejsze są cenione wyżej niż dobra przyszłe.

## 2. Procent pierwotny

Procent pierwotny to stosunek wartości przypisywanej zaspokojeniu potrzeby w najbliższej przyszłości do wartości przypisywanej jej zaspokojeniu w odległych

okresach przyszłości. W gospodarce rynkowej wyraża się on dyskontowaniem dóbr przyszłych względem dóbr teraźniejszych. Nie jest ceną, lecz stosunkiem cen towarów. Istnieje tendencja do ujednolicenia tego stosunku dla wszystkich towarów. W konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej stopa procentu pierwotnego jest jednakowa dla wszystkich towarów.

Procent pierwotny nie jest „ceną za usługi kapitału”<sup>1</sup>. Zjawiska procentu pierwotnego nie wyjaśnia wyższa produktywność bardziej czasochłonnych określonych metod produkcji, o której piszą Böhm-Bawerk i inni autorzy wypowiadający się później na ten temat. Przeciwnie, to dzięki zjawisku procentu pierwotnego można wyjaśnić, dlaczego stosuje się mniej czasochłonne metody produkcji, mimo że bardziej czasochłonne metody pozwoliłyby uzyskać więcej produktu na jednostkę nakładów. Ponadto zjawisko to tłumaczy, dlaczego grunty użytkowe można sprzedać i kupić po cenach wyrażających się skońzoną kwotą. Gdyby przyszłe zastosowania gruntu miały tę samą wartość, jaką mają jego teraźniejsze zastosowania, to cena skończona nigdy nie byłaby dość wysoka, by skłonić właściciela gruntu do jego sprzedaży. Nie dałoby się kupić ani sprzedać ziemi za określzoną kwotę, ani też wymienić jej w barterze za dobra, które dają jedynie skońzoną liczbę usług. Parcele dałoby się wymieniać jedynie na inne parcele. Budynek, który przez dziesięć lat przynosiłby zyski w wysokości 100 dolarów rocznie, wyceniano by (nie licząc ceny gruntu, na którym go wybudowano) na początku pierwszego roku na 1000 dolarów, na początku drugiego roku na 900 dolarów i tak dalej.

Procent pierwotny nie jest ceną ustalaną na rynku w wyniku wzajemnych relacji między popytem i podażą kapitału czy dóbr kapitałowych. Wysokość tego procentu nie zależy od wielkości popytu i podaży na kapitał i dobra kapitałowe. To od wysokości procentu pierwotnego zależy zarówno popyt na kapitał i dobra kapitałowe, jak i ich podaż. Właśnie on określa, jaką część dostępnej podaży dóbr przeznaczy się do konsumpcji w najbliższej przyszłości, a jaką na zabezpieczenie w odległszych okresach przyszłości.

Ludzie nie oszczędzają i nie akumulują kapitału ze względu na to, że istnieje procent. Procent nie stanowi ani impulsu do oszczędzania, ani nagrody lub rekompensaty za powstrzymanie się od natychmiastowej konsumpcji. Jest on stosunkiem wartości przypisywanych poszczególnym dobrom teraźniejszym do ich wartości w przyszłości.

Rynek kredytowy nie wyznacza stopy procentowej, lecz dostosowuje stopę procentową pożyczek do stopy procentu pierwotnego, która wyraża się w dyskontowaniu dóbr przyszłych.

Procent pierwotny jest kategorią ludzkiego działania. Występuje w każdej ocenie wartości dotyczącej obiektów świata zewnętrznego i nie może przestać istnieć. Gdyby któregoś dnia powrócił stan rzeczy z końca pierwszego tysiąclecia naszej ery, kiedy niektórzy sądzili, że nadchodzi koniec świata i wszystkich ziemskich spraw, to ludzie przestaliby dbać o zaspokojenie przyszłych potrzeb doczesnych. Czynniki produkcji uznałiby za bezużyteczne i bezwartościowe. Dyskonto dóbr

<sup>1</sup> Jest to powszechnie używana definicja procentu; można ją znaleźć m.in. w: Richard T. Ely, Thomas Adams, Max Lorenz i Allyn Young, *Outlines of Economics*, wyd. 3, New York 1920, s. 493.

przyszłych wobec dóbr teraźniejszych nie przestałoby istnieć. Przeciwnie, osiągnięto by nieskończenie dużą wartość. Jednocześnie zanik procentu pierwotnego oznaczałby, że ludzie nie dbają o zaspokojenie potrzeb w nieodległej przyszłości, czyli wolą dwa jabłka za tysiąc czy dziesięć tysięcy lat niż jedno jabłko dzisiaj, jutro, za rok lub za dziesięć lat.

Nie można nawet wyobrazić sobie świata, w którym procent pierwotny nie stanowiłby integralnego składnika działania. Procent pierwotny istnieje zawsze – bez względu na to, czy istnieje podział pracy i współpraca społeczna i czy ustroj jest oparty na prywatnej, czy publicznej własności środków produkcji. We wspólnocie socjalistycznej odgrywałby taką samą rolę jak w gospodarce rynkowej.

Böhm-Bawerk ostatecznie obalił naiwne wyjaśnienia procentu oparte na produktywności, to znaczy obnażył błędy zawarte w poglądzie, według którego procent wyraża fizyczną produktywność czynników produkcji. Mimo to Böhm-Bawerk również oparł w pewnym stopniu swoją teorię na takim błędny podejściu. Wprawdzie odwołując się w swoim wyjaśnieniu do technicznej wyższości bardziej czasochronnych, okrężnych procesów produkcji, unika uproszczeń zawartych w naiwnym ujęciu opartym na produktywności, w istocie jednak powraca do tego ujęcia, choć w bardziej zawałowany sposób. Niektórzy późniejsi ekonomiści koncentrowali się wyłącznie na idei produktywności w teorii Böhm-Bawerka, pomijając zawartą w niej ideę preferencji czasowej. Pewnie zgodziłiby się oni z tym, że procent pierwotny przestałby istnieć, gdyby pewnego dnia osiągnięto taki stan rzeczy, kiedy wydłużenie okresu produkcji nie przyniosłoby wzrostu produktywności<sup>2</sup>. A to bynajmniej nie jest prawda. Procent pierwotny nie zniknie tak długo, jak długo występuje zjawisko rzadkości, a więc dopóki istnieje działanie.

Jak długo nasz świat nie stanie się opływaną we wszelkie dostatki Kukanią, człowiek będzie musiał zmagać się z rzadkością, działać i oszczędzać. Będzie musiał wybierać między zadowoleniem w mniej lub bardziej odległych okresach przyszłości, ponieważ osiągnięcie pełnej satysfakcji w żadnym z tych okresów nie jest możliwe. Zmiana sposobu wykorzystania czynników produkcji, polegająca na wycofaniu ich z zastosowań służących zaspokojeniu potrzeb w bliższej przyszłości i przeznaczenie do zastosowań służących zaspokojeniu potrzeb w dalszej przyszłości, musi wpłynąć niekorzystnie na stan zadowolenia w bliższej przyszłości i zwiększyć zadowolenie w odległej przyszłości. Gdybyśmy uznali, że jest inaczej, uwikłalibyśmy się w sprzeczności, których nie dałoby się pokonać. Można sobie co najwyżej wyobrazić stan rzeczy, w którym wiedza i umiejętności techniczne osiągnęły taki poziom, że człowiek w tej dziedzinie nie może już poczynić żadnych postępów. Nie można wtedy opracować żadnego procesu, który zwiększyłby ilość produktu przypadającego na jednostkę nakładów. Jeśli jednak założymy, że niektóre czynniki produkcji są rzadkie, to nie możemy przyjąć, że wszystkie najbardziej produktywne procesy – pominawszy

<sup>2</sup> Zob. Friedrich A. Hayek, *The Mythology of Capital*, „The Quarterly Journal of Economics”, R. 50 (1936), s. 223 i n. Później jednak profesor Hayek zmienił do pewnego stopnia zdanie (zob. jego artykuł *Time-Preference and Productivity, a Reconsideration*, „Economica”, R. 12 (1945), s. 22–25). Mimo to pogląd, który poddaje tu krytyce, jest nadal szeroko rozpowszechniony wśród ekonomistów.

czas, który zabierają – będą całkowicie wykorzystane i że nie stosuje się żadnego procesu dającego mniejszy produkt na jednostkę nakładów z tego powodu, że jego efekt następuje szybciej niż efekty innych procesów, dających większy fizyczny produkt. Rzadkość czynników produkcji oznacza, że jesteśmy w stanie opracowywać takie plany poprawy naszego dobrobytu, których nie da się zrealizować z powodu niewystarczających środków. To właśnie niemożność zrealizowania takich pożądanych udoskonaleń konstytuuje element rzadkości. Błędy w rozumowaniu współczesnych zwolenników ujęcia opartego na produktywności wynikają z określonego sposobu interpretacji terminu *okrężne metody produkcji* użytego przez Böhm-Bawerka oraz idei postępu technicznego, którą ten termin sugeruje. Jeżeli istnieje rzadkość, musi też istnieć niewykorzystana techniczna możliwość poprawy dobrobytu przez wydłużenie okresu produkcji w niektórych branżach przemysłu, bez względu na to, czy zmienił się stan wiedzy technicznej. Jeśli środki są rzadkie, jeśli wciąż istnieje prakseologiczna zgodność celów i środków, to logika każe przyjąć, że istnieją też niezaspokojone potrzeby zarówno w bliższych, jak i odleglejszych okresach przeszłości. Zawsze będą istnieć dobra, z których produkcji trzeba zrezygnować, ponieważ ich wytwarzanie zabierałoby zbyt dużo czasu, uniemożliwiając zaspokojenie pilniejszych potrzeb. To, że nie wytwarzamy większej ilości dóbr służących zaspokojeniu przyszłych potrzeb, wynika z porównania wartości przypisywanej satysfakcji możliwej do osiągnięcia w bliższych okresach przyszłych z wartością przypisywaną satysfakcji w jej bardziej odległych okresach. Stosunek odzwierciedlający to porównanie to procent pierwotny.

W takim świetle doskonałej wiedzy technicznej przedsiębiorca-organizator opracowuje plan A, który przewiduje wybudowanie hotelu w pięknej, ale trudno dostępnej górskiej okolicy, a także dróg do niego prowadzących. Zastanawiając się nad możliwością realizacji swojego planu, dochodzi do wniosku, że brakuje do tego odpowiednich środków. Na podstawie kalkulacji spodziewanych zysków z tej inwestycji ustala, że oczekiwane przychody nie pokryją kosztów materiałów i siły roboczej, które trzeba będzie ponieść, oraz odsetek od kapitału zainwestowanego w przedsięwzięcie. Przedsiębiorca rezygnuje więc z planu A i postanawia zrealizować plan B. Zgodnie z tym planem hotel ma być wybudowany w mniej malowniczej okolicy niż zakładał plan A, ale mniejszym kosztem lub w krótszym czasie. Gdyby w kalkulacji nie uwzględniono procentu od zainwestowanego kapitału, mogłoby powstać złudzenie, że sytuacja na rynku – podaż dóbr kapitałowych i oceny wartości dokonywane przez ludzi – pozwala na realizację planu A. Tymczasem realizacja tego planu wiążałaby się z koniecznością wycofania rzadkich czynników produkcji z zastosowań, w których mogłyby one służyć zaspokojeniu potrzeb uznawanych przez konsumentów za pilniejsze. Oznaczałoby to, że inwestycja jest ewidentnie chybiona, a środki na nią przeznaczone zmarnowano.

Dzięki wydłużeniu okresu produkcji można zwiększyć wielkość produkcji przypadającej na jednostkę nakładów lub wytworzyć dobra, których nie dałoby się wyprodukować w krótszym czasie. Nie jest jednak prawdą, że imputacja wartości tego dodatkowego bogactwa do dóbr kapitałowych, które są niezbędne do wydłużenia okresu produkcji, jest przyczyną powstawania procentu. Uzna-

nie tego za prawdę oznaczałoby powrót do poważnych błędów ujęcia opartego na produktywności, które obalił Böhm-Bawerk. Komplementarnym czynnikom produkcji przypisuje się pewną wartość ze względu na ich udział w procesie [produkcji]. Ich udział jest wyjaśnieniem tego, że mają one określone ceny, i jest uwzględniany przy określaniu tych cen. Żaden element nie zostaje tu pominięty, żaden więc nie może wyjaśniać procentu.

Twierdzi się, że w konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej nie pojawiłby się procent<sup>3</sup>. Można jednak wykazać, że twierdzenie to jest sprzeczne z założeniami, na których opiera się ta konstrukcja.

Zaczniemy od rozróżnienia między dwoma rodzajami oszczędzania: oszczędzaniem zwykłym i kapitalistycznym. Zwykłe oszczędzanie polega na gromadzeniu dóbr konsumpcyjnych w celu późniejszej konsumpcji. Oszczędzanie kapitalistyczne to akumulacja dóbr, które mają udoskonalić procesy produkcji. Zgromadzone dobra konsumpcyjne zostaną wcześniej czy później skonsumowane i nic z nich nie zostanie. Celem oszczędzania kapitalistycznego jest przede wszystkim zwiększenie produktywności. Dzięki niemu akumuluje się dobra kapitałowe, które służą dalszej produkcji, nie są zaś zapasem towarów przeznaczonych do konsumpcji. Korzyść wynikająca z oszczędzania kapitalistycznego polega na wzroście ilości wyprodukowanych dóbr lub wytworzeniu dóbr, których bez niego w ogóle nie dałoby się wyprodukować. W konstrukcji gospodarki jednostajnie funkcjonującej (statycznej) ekonomiści pomijają proces akumulacji kapitału. Dobra kapitałowe są dane i stale używane, ponieważ zgodnie z założeniami dane nie ulegają żadnym zmianom. Nie istnieje ani akumulacja kapitału przez oszczędzanie, ani konsumpcja istniejącego kapitału spowodowana nadwyżką konsumpcji nad dochodem, to znaczy nad bieżącą produkcją pomniejszoną o fundusze niezbędne do utrzymania kapitału. Naszym zadaniem będzie wykazanie, że założenia te są sprzeczne z twierdzeniem, iż procent nie istnieje.

W rozumowaniu tym możemy pominąć oszczędzanie zwykłego. Celem oszczędzania zwykłego jest zabezpieczenie na przyszłość, kiedy to oszczędzający będzie dysponował być może skromniejszymi środkami niż obecnie. Tymczasem jednym z podstawowych założeń zawartych w opisie konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej jest to, że przyszłość nie różni się od teraźniejszości i że ludzie są tego świadomi, co uwzględniają w swoich działaniach. A zatem w konstrukcji tej nie ma miejsca na zjawisko zwykłego oszczędzania.

Sprawy mają się inaczej w wypadku rezultatu oszczędzania kapitalistycznego, jakim jest zakumulowany zapas dóbr kapitałowych. W gospodarce jednostajnie funkcjonującej nie istnieje ani oszczędzanie i akumulacja dodatkowych dóbr kapitałowych, ani konsumpcja istniejących dóbr kapitałowych. Oba te zjawiska wywoływałyby zmianę danych, zakłócając tym samym jednostajne funkcjonowanie takiego wyimaginowanego systemu. Wielkość oszczędności i dóbr kapitałowych zgromadzonych w przeszłości – to znaczy w okresie poprzedzającym ustanowienie gospodarki jednostajnie funkcjonującej – była dostosowana do wysokości stopy procentowej. Gdyby wraz z wprowadzeniem warunków charakterystycznych dla gospodarki jednostajnie funkcjonującej właściciele dóbr kapitałowych

<sup>3</sup> Zob. Joseph Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, t. 2, München 1926, s. 78.

przestali otrzymywać procent, naruszono by warunki panujące w trakcie alokacji dostępnych zapasów dóbr przeznaczonych do zaspokojenia potrzeb w różnych późniejszych okresach. Zmiana stanu rzeczy wymagałaby nowej alokacji. Ponadto w gospodarce jednostajnie funkcjonującej nie może zaniknąć różnica między ocenami wartości zaspokojenia potrzeb w poszczególnych okresach przyszłości. W takiej gospodarce ludzie nadal przypisywałiby wyższą wartość jabłku dostępnemu dzisiaj niż jabłku dostępnemu za dziesięć lub sto lat. Gdy kapitalista przestaje otrzymywać procent, zakłóca się równowagę między satysfakcją w bliższych i bardziej odległych okresach przyszłości. Kapitalista utrzymywał kapitał o wartości 100 000 dolarów, ponieważ 100 000 dolarów w danej chwili odpowiadało 105 000 dolarów dwanaście miesięcy później. Uważał, że 5000 dolarów różnicy jest kwotą wystarczająco dużą, by uznać ją za korzyść większą niż korzyści, jakich można by oczekwać po natychmiastowej konsumpcji części tej sumy. Zniesienie odsetek musi spowodować konsumpcję kapitału.

Na tym polega zasadnicza wada systemu statycznego, który przedstawia Schumpeter. Nie wystarczy założyć, że w takim systemie wyposażenie kapitałowe zostało zakumulowane w przeszłości, a obecnie jest dostępne w takiej samej ilości jak wtedy, kiedy zostało zakumulowane, czyli utrzymuje się je stale na tym poziomie. Musimy również uznać, że w takim wyimaginowanym systemie określona rolę odgrywają siły sprawiające, że owo wyposażenie jest utrzymywane. Jeżeli wyeliminuje się kapitalistę w roli tego, kto otrzymuje procent, to trzeba go zastąpić kapitalistą w roli konsumenta kapitału. Nic nie przemawia bowiem za tym, żeby właściciel dóbr kapitałowych powstrzymywał się od wykorzystania ich do konsumpcji. Jeśli spełnione są założenia konstrukcji myślowej warunków statycznych (gospodarki jednostajnie funkcjonującej), to nie ma powodu, by oszczędzać je na czarną godzinę. Nawet gdybyśmy założyli, że – z niewiadomych powodów – jakąś ich część zachowa się jednak na czarną godzinę, wycofując z bieżącej konsumpcji, to skonsumowana zostanie przynajmniej taka część kapitału, która będzie odpowiadała różnicy między oszczędnościami kapitalisty a oszczędnościami zwykłymi<sup>4</sup>.

Gdyby nie istniał procent pierwotny, dobra kapitałowe nie byłyby przeznaczane do natychmiastowej konsumpcji i nie konsumowano by kapitału. Przeciwnie, w taki nierealnej i trudnej do wyobrażenia sytuacji nie istniałaby wcale konsumpcja, lecz jedynie oszczędności, akumulacja kapitału i inwestycje. Konsumpcja kapitału byłaby rezultatem zaprzestania wypłaty odsetek właścicielom kapitału, a nie znikunięcia procentu pierwotnego, które nie byłoby możliwe. Kapitaliści konsumowaliby swoje dobra kapitałowe i kapitał właśnie dlatego, że procent pierwotny istnieje, a ludzie wolą zaspokajać potrzeby w teraźniejszości niż w przyszłości.

Nie istnieje zatem zagadnienie zniesienia procentu przez jakąś instytucję, przepis lub mechanizm bankowy. Gdyby ktoś chciał „znieść” procent, musiałby przekonać ludzi, żeby jabłku dostępnemu za sto lat przypisywali co najmniej taką wartość jak jabłku dostępnemu dzisiaj. Przepisem lub nakazem można jedynie pozbawić kapitalistę prawa do pobierania procentu. Takie nakazy doprowadzi-

<sup>4</sup> Zob. Lionel Ch. Robbins, *On a Certain Ambiguity in the Conception of Stationary Equilibrium*, „The Economic Journal”, R. 40 (1930), s. 211 i n.

łyby do konsumpcji kapitału, powodując szybki regres ludzkości i jej powrót do ubóstwa, w jakim pierwotnie żyła.

### 3. Wysokość stóp procentowych

W zwykłych oszczędnościach i oszczędnościach kapitalistycznych izolowanych podmiotów gospodarczych różnica między oceną wartości zaspokojenia potrzeb w rozmaitych okresach przeszłości wyraża się w tym, o ile więcej środków przeznacza się na zaopatrzenie w bliższych okresach przyszłości niż na takie zaopatrzenie w odleglejszych okresach. W warunkach gospodarki rynkowej stopa procentu pierwotnego jest równa – zakładamy, że spełnione są warunki konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej – stosunkowi określonej kwoty dostępnej dziś do kwoty dostępnej w przeszłości, którą uważa się za jej ekwiwalent.

Stopa procentu pierwotnego steruje inwestycjami przedsiębiorców. Określa czas oczekiwania i okres produkcji w każdej branży przemysłu.

Często słyszy się pytanie o to, która stopa procentowa stymuluje bardziej oszczędności i akumulację kapitału – „wysoka” czy „niska”. Takie pytanie nie ma sensu. Im mniejsze dyskonto przypisuje się dobrom przyszłym, tym niższa jest stopa procentu pierwotnego. Przyczyną zwiększenia oszczędności nie jest wzrost stopy procentu pierwotnego, a przyczyną spadku stopy procentu pierwotnego nie jest zwiększenie oszczędności. Zmiany pierwotnych stóp procentowych i kwoty oszczędności są w pozostałych warunkach (zwłaszcza instytucjonalnych) niezmienionych dwoma aspektami tego samego zjawiska. Wyeliminowanie procentu pierwotnego byłoby równoznaczne z wyeliminowaniem konsumpcji. Nie skończenie duży wzrost procentu pierwotnego oznaczałby zniknięcie oszczędności i zabezpieczenia na przyszłość.

Wielkość dostępnego zapasu dóbr kapitałowych nie wpływa ani na stopę procentu pierwotnego, ani na wielkość przyszłych oszczędności. Nawet bardzo wysoka podaż kapitału nie musi spowodować obniżenia stopy procentu pierwotnego bądź zmniejszenia skłonności do oszczędzania. Wzrost akumulacji kapitału oraz kwoty zainwestowanego kapitału na głowę mieszkańców – cechy charakterystyczne gospodarki krajów rozwiniętych – nie musi spowodować spadku stopy procentu pierwotnego bądź osłabienia skłonności jednostek do zwiększenia oszczędności. W rozpatrywaniu tych zagadnień najczęściej popełnia się błąd wynikający z tego, że porównuje się rynkowe stopy procentowe określone przez rynek kredytów. Tymczasem te stopy brutto wyrażają coś więcej niż tylko wysokość procentu pierwotnego. Zawierają one, jak później pokażemy, jeszcze inne elementy, co powoduje, że są zazwyczaj wyższe w krajach ubogich niż w bogatych.

Powszechnie twierdzi się, że im lepiej jednostki są zaopatrzone na najbliższą przyszłość, tym lepiej w pozostałych warunkach niezmienionych zaspokoją swoje potrzeby w odleglejszej przyszłości. Wynika stąd przekonanie, że łączna wielkość oszczędności i akumulacji kapitału w systemie gospodarczym zależy od tego, jak przebiegają w społeczeństwie podziały na poszczególne grupy ze względu na poziom dochodów. W społeczeństwie, w którym dochody są stosunkowo

równe, oszczędności są mniejsze niż w społeczeństwie o zróżnicowanych dochodach. W spostrzeżeniach tych kryje się ziarno prawdy. Są to jednak twierdzenia dotyczące faktów psychologicznych, a zatem nie mają powszechnego i koniecznego charakteru, jaki przysługuje twierdzeniom prakseologicznym. Ponadto zakłada się w nich, że między jednostkami nie ma też istotniejszych różnic co do ocen wartości, subiektywnych sądów wartościujących, w których zestawia się zalety i wady natychmiastowej konsumpcji i konsumpcji odroczonej. Twierdzenia te z pewnością opisują trafnie zachowanie wielu ludzi, lecz nie wszystkich. Choć francuscy chłopi w XIX wieku stanowili na ogół grupę niezbyt zamożną, i osiągali skromne dochody, to słynęli z oszczędności, natomiast bogaci przedstawiciele arystokracji i spadkobiercy olbrzymich fortun wyrosłych na handlu i przemyśle byli nie mniej słynni z rozrzutności.

Nie da się sformułować żadnego twierdzenia prakseologicznego na temat związku między ilością kapitału dostępnego w całym kraju lub kapitału, którym dysponują poszczególne jednostki, a wielkością oszczędności lub konsumpcji kapitału i wysokością stopy procentu pierwotnego. Alokacja rzadkich zasobów do zaspokojenia potrzeb w różnych okresach przeszłości zależy od sądów wartościujących, a pośrednio od tych czynników, które stanowią o odrębności każdego człowieka.

#### 4. Procent pierwotny w zmieniającej się gospodarce

Dotychczas zajmowaliśmy się zagadnieniem procentu pierwotnego, poczyniwszy następujące założenia: obrót dobrami odbywa się za pomocą neutralnego pieniądza; oszczędności, akumulacja kapitału i określenie stóp procentowych nie są krępowane ograniczeniami o charakterze instytucjonalnym; proces gospodarczy przebiega zgodnie z zasadami gospodarki jednostajnie funkcjonującej. W następnym rozdziale zrezygnujemy z dwóch pierwszych założeń. Teraz zajmiemy się procentem pierwotnym w zmieniającej się gospodarce.

Zaspokojenie przyszłych potrzeb wymaga ich trafnego przewidywania. Jeśli ktoś nie wykaże się zrozumieniem przyszłości, to jego zabezpieczenie będzie niewystarczające lub zupełnie nieodpowiednie do potrzeb. Nie ma czegoś takiego jak abstrakcyjne oszczędzanie, które umożliwiałoby zaspokojenie wszystkich rodzajów potrzeb i było neutralne wobec zmiany warunków i ocen wartości. Stąd też w zmieniającej się gospodarce procent pierwotny nigdy nie występuje w czystej postaci. Tylko w konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej sam upływ czasu prowadzi do całkowitego ujawnienia się procentu pierwotnego; wraz z upływem czasu i rozwojem procesu produkcji komplementarne czynniki produkcji nabierają, można powiedzieć, coraz większej wartości. Z chwilą zakończenia procesu produkcji upływ czasu jest już całkowicie uwzględniony w cenie produktu i zwiększa ją o kwotę wynikającą z procentu pierwotnego. W zmieniającej się gospodarce w okresie produkcji następują jednocześnie inne zmiany dotyczące oceny wartości. Jedne dobra z czasem ceni się wyżej, a inne niżżej. Zmiany te są źródłem zysków lub strat przedsiębiorcy. Zyski, czyli nadwyżkę uzyskaną ze sprzedaży produktów nad kosztami ich produkcji (uwzględniającą procent pier-

wotny netto), osiągną jedynie ci przedsiębiorcy, którzy trafnie przewidzieli przyszły stan rynku. Przedsiębiorca, który popełnił błąd w rozumowych spekulacjach na temat przyszłości, będzie mógł sprzedać swoje produkty wyłącznie po cenach niepokrywających całkowicie jego kosztów powiększonych o procent pierwotny od zainwestowanego kapitału lub nie sprzedzie ich wcale.

Procent, podobnie jak zysk i strata przedsiębiorcy, nie jest ceną, lecz wielkością, którą za pomocą specjalnych obliczeń należy oddzielić od ceny produktów wytworzonych i sprzedanych przez firmę. Różnicę brutto między ceną sprzedaży produktu a kosztami jego wytworzenia (nieuwzględniającą procentu od zainwestowanego kapitału) w klasycznej ekonomii brytyjskiej nazywano zyskiem<sup>5</sup>. We współczesnej ekonomii wielkość tę traktuje się jako zbiór odrębnych elementów. Na nadwyżkę przychodów brutto nad wydatkami, którą klasyczni ekonomiści nazywali zyskiem, składają się: cena pracy przedsiębiorcy związanej z procesem produkcji, procent od zainwestowanego kapitału, właściwy zysk przedsiębiorcy. Jeśli sprzedaż produktów nie przyniosła takiej nadwyżki, przedsiębiorca nie tylko nie osiąga zysku właściwego, lecz nie uzyskuje także ekwiwalentu rynkowej wartości nakładu własnej pracy ani procentu od zainwestowanego kapitału.

Podziału zysku brutto (w klasycznym znaczeniu tego określenia) na wynagrodzenie za zarządzanie, procent i zysk przedsiębiorcy nie dokonuje się wyłącznie na użytek teorii ekonomicznej. Podział ten powstał niezależnie od rozoważań ekonomistów, w wyniku ciągłego doskonalenia praktyki księgowej i metod kalkulacji, którymi posługują się firmy. Rozsądny, myślący przedsiębiorca nie posługuje się w praktyce niejasnym i nieprecyzyjnym pojęciem zysku używanym przez klasycznych ekonomistów. W stosowanym przez niego pojęciu kosztów produkcji zawiera się potencjalna cena rynkowa jego nakładu pracy, procent od pożyczonego kapitału oraz potencjalny procent, który mógłby uzyskać w istniejących uwarunkowaniach rynkowych od własnego kapitału zainwestowanego w przedsiębiorstwo, gdyby go komuś pożyczył. Z jego punktu widzenia zysk przedsiębiorcy to nadwyżka przychodów nad kosztami, która została wyliczona tą metodą<sup>6</sup>.

Oddzielenie wynagrodzenia za pracę przedsiębiorcy od pozostałych elementów zawartych w pojęciu zysku, używanym przez klasycznych ekonomistów, nie jest szczególnie trudne. Trudniej jest oddzielić zysk przedsiębiorcy od procentu pierwotnego. W zmieniającej się gospodarce procent określony w umowie kredytowej jest zawsze wielkością brutto, z której procent pierwotny trzeba wyliczyć za pomocą specjalnych obliczeń i analitycznego rozkładu na czynniki. Jak już wykazaliśmy, w każdym akcie pożyczki zawiera się element ryzyka przedsiębiorcy, nawet jeśli pominąć zagadnienie zmian siły nabywczej jednostki pieniężnej. Udzielenie kredytu stanowi zawsze rodzaj spekulacji przedsiębiorcy, która może

<sup>5</sup> Zob. Richard Whately, *Elements of Logic*, wyd. 9, London 1848, s. 354 i n.; Edwin Cannan, *A History of the Theories of Production and Distribution in English Political Economy from 1776 to 1848*, wyd. 3, London 1924, s. 189 i n.

<sup>6</sup> Oczywiście celowe mieszanie pojęć ekonomicznych, które się dziś obserwuje, służy zacierniowi tego rozróżnienia. Na przykład w Stanach Zjednoczonych „zyskami” nazywa się dywidendy wypłacane przez spółki akcyjne.

być nietrafna i skończyć się utratą części lub całości pożyczonej kwoty. Odsetki określone w umowie kredytowej i spłacane po zacięgnięciu pożyczki, zawierają nie tylko procent pierwotny, lecz także zysk przedsiębiorcy.

Przez długi czas utrudniało to zbudowanie zadowalającej teorii procentu. Dopiero dzięki opracowaniu konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej można było dokonać precyzyjnego rozróżnienia na procent pierwotny i zysk lub stratę przedsiębiorcy.

## 5. Obliczanie procentu

Procent pierwotny to pochodna ocen wartości podlegających nieustannym wahaniom i zmianom. Waha się i zmienia w zależności od owych ocen. Praktyka wyliczania procentu w stosunku rocznym jest stosowana jedynie w obrocie handlowym i służy jako wygodne narzędzie rachunkowe. Owo wyliczenie nie wpływa na wysokość stóp procentowych określanych przez rynek.

Działalność przedsiębiorców powoduje tendencję do ustanowienia jednolitego procentu pierwotnego w całej gospodarce rynkowej. Jeśli różnica między cenami dóbr teraźniejszych a cenami dóbr przyszłych będzie w jakimś sektorze rynku większa niż w jego pozostałych sektorach, pojawi się dążenie do ujednolicenia tej różnicy. Przedsiębiorcy będą podejmowali działalność w tych sektorach, w których owa różnica będzie większa, a unikali tych, w których będzie mniejsza. W gospodarce jednostajnie funkcjonującej końcowa stopa procentu pierwotnego jest taka sama we wszystkich branżach.

W ocenach wartości, które są źródłem procentu pierwotnego, wyraża się preferencja co do zaspokojenia potrzeb w bliższej przyszłości względem zaspokojenia tych samych potrzeb w odległej przyszłości. Nie ma żadnych podstaw, by zakładać, że owo dyskontowanie satysfakcji w późniejszych okresach ma charakter ciągły i równomierny. Gdybyśmy przyjęli, że tak jest, to musielibyśmy uznać, iż okres zabezpieczenia jest nieskończenie długi. Tymczasem w rzeczywistości ludzie w różny sposób zabiegają o zaspokojenie przyszłych potrzeb i nawet najbardziej przezorny człowiek nie widzi potrzeby zabezpieczenia na okres wykraczający poza określony termin, co uniemożliwia takie założenie.

Niech nas nie zwiodą praktyki stosowane na rynku kredytów. Zazwyczaj określa się jednakową stopę procentową dla całego okresu umowy kredytowej<sup>7</sup> i łączną kwotę odsetek oblicza się za pomocą jednej stopy. Rzeczywiste określenie stopy procentowej następuje niezależnie od tych i innych sposobów wyliczenia procentu. Jeśli zawarta w umowie stopa procentowa jest stała w danym okresie, to zachodzące w tym okresie zmiany rynkowej stopy procentowej powodują zmiany rat kapitałowych, z tym że kwota kapitału, który ma być spłacony w określonym terminie, jest również stała. Bez znaczenia jest to, czy obliczenia są wykonywane z założeniem, że niezmienna jest stopa procentowa, a zmienna cena kapitału, bądź z założeniem, że zmienne są stopy procentowe, a stała kwota kapitału, lub że zmieniają się obydwie te wielkości.

<sup>7</sup> Istnieją oczywiście odstępstwa od tej zasady.

Warunki umowy kredytowej zależą od okresu kredytowania. Na ocenę i wycentę kontraktów kredytowych ma wpływ nie tylko to, że składniki rynkowej stopy procentowej brutto, które przyczyniają się do jej odchylenia od procentu pierwotnego, mogą być różne w zależności od długości umowy, lecz także to, iż różne mogą być czynniki wywołujące zmiany pierwotnej stopy procentowej.

## XX. PROCENT, EKSPANSJA KREDYTOWA I CYKL KONIUNKTURALNY

### 1. Problemy

W gospodarce rynkowej, w której wszystkie akty wymiany międzyludzkiej odbywają się za pośrednictwem pieniądza, kategoria procentu pierwotnego przejawia się przede wszystkim w oprocentowaniu pożyczek pieniężnych.

Jak już podkreślaliśmy, w konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej stopa procentu pierwotnego jest jednolita. W całym systemie jest tylko jedna stopa procentowa. Oprocentowanie kredytów odpowiada stopie procentu pierwotnego, która wyraża stosunek dzisiejszych cen dóbr do cen tych dóbr w przeszłości.

Gospodarka jednostajnie funkcjonująca zakłada, że pieniądz jest neutralny. Ponieważ pieniądz nigdy nie może być neutralny, pojawiają się różne problemy.

Pierwszy problem wynika z tego, że choć zmiana relacji pieniężnej, to znaczy proporcji popytu na pieniądz związanego z potrzebą trzymania gotówki do jego podaży, wpływa na ceny wszystkich towarów i usług, to ceny rozmaitych towarów i usług nie zmieniają się jednocześnie i w tym samym stopniu. Wynikające z tych zmian modyfikacje dotyczące bogactwa i dochodów różnych osób mogą również wpływać na zmianę danych określających wysokość procentu pierwotnego. Końcowy stan stopy procentu pierwotnego, do którego system dąży po pojawienniu się zmian w relacji pieniężnej, różni się od tego, do którego dążył przed ich pojawienniem się. Pieniądz ma zatem moc wywoływania trwałych zmian końcowej stopy procentu pierwotnego i procentu neutralnego.

Drugi problem, jaki się pojawia, jest jeszcze ważniejszy, choć oczywiście można go rozpatrywać jako inny aspekt pierwszego. W określonych warunkach zmiany relacji pieniężnej mogą najpierw wywołać zmiany na rynku kredytów. Popyt na kredyty i ich podaż wpływają na rynkową stopę oprocentowania kredytów. Ową stopę rynkową możemy nazwać pieniężną (lub rynkową) stopą procentową brutto. Czy takie zmiany pieniężnej stopy procentowej brutto mogą powodować, że zawarta w niej stopa procentowa netto ulegnie trwałemu odchyleniu od wysokości odpowiadającej stopie procentu pierwotnego, to znaczy różnice między ocenami wartości dóbr teraźniejszych i przyszłych? Czy wydarzenia na rynku kredytów mogą do pewnego stopnia lub całkowicie wyeliminować procent pier-

wotny? Każdy ekonomista bez wahania odpowie na to pytanie przecząco. Wtedy jednak pojawia się kolejna kwestia: w jaki sposób wzajemne oddziaływanie elementów rynku dostosowują pieniężną stopę brutto do wysokości uwarunkowanej stopą procentu pierwotnego?

Są to bardzo istotne problemy. Ich rozwiązaniu miały służyć rozważania ekonomistów dotyczące bankowości, fiducjarnych środków wymiany, kredytu fiducjarnego, ekspansji kredytowej, kredytu darmowego lub płatnego, cyklicznych zmian w gospodarce i pozostałych zagadnień wymiany pośredniej.

## 2. Składnik rynkowej stopy procentowej związany z przedsiębiorczością

Rynkowe stopy oprocentowania kredytów nie są czystymi stopami. Wśród składników określających ich wysokość są również takie, które nie stanowią oprocentowania. Kredytodawca jest zawsze przedsiębiorcą. Udzielenie pożyczki to rodzaj spekulacyjnego przedsięwzięcia, które wiąże się z ryzykiem. Kredytodawca zawsze musi się liczyć z możliwością utraty części lub całości pożyczonego kapitału. Sposób prowadzenia negocjacji z potencjalnym kredytobiorcą na temat warunków umowy uzależnia on od tego, jak duże jest według niego ryzyko takiego zdarzenia.

Pożyczanie pieniędzy oraz inne rodzaje transakcji kredytowych i odroczonych płatności nigdy nie są operacjami całkowicie bezpiecznymi. Dłużnicy, poręczyciele i gwaranci mogą się okazać niewypłacalni. Zabezpieczenie i hipoteka mogą utracić wszelką wartość. Wierzyciel jest właściwie zawsze wspólnikiem dłużnika, właścicielem zastawionych nieruchomości. Zmiany danych rynkowych dotyczące ceny zastawów mogą wpływać na jego sytuację. Związał on swój los z losami dłużnika lub zmianami ceny zastawu. Kapitał jako taki nie przynosi procentu. Trzeba go odpowiednio zatrudnić lub zainwestować nie tylko po to, żeby przywrócił procent, ale także po to, by go całkowicie nie wyczerpać. Przysłowie *pecunia pecuniam parere non potest* (pieniądz nie może rodzić pieniądza) ma oczywiście inny sens niż ten, który nadawali mu starożytni i średniowieczni filozofowie. Procent brutto zyskują jedynie ci kredytodawcy, których operacje się powiodły. Jeśli uzyskują procent netto, to jest on zawarty w przychodzie, na który składa się nie tylko procent netto. Procent netto to wielkość, którą można wyodrębnić z dochodów brutto kredytodawcy jedynie za pomocą rozumowania analitycznego.

Składnik związany z przedsiębiorczością zawarty w dochodach brutto kredytodawcy jest zależny od tych samych czynników, które biorą udział w każdym przedsięwzięciu. Ponadto odgrywają tu rolę uwarunkowania prawne i instytucjonalne. Umowy, w których dłużnik i jego majątek lub zastaw pełnią funkcję bufora między kredytodawcą a katastrofальnymi skutkami chybionego zainwestowania pożyczonej kwoty, podlegają określonym przepisom i instytucjom. Kredytodawca ponosi mniejsze ryzyko niż dłużnik jedynie pod warunkiem, że czynniki instytucjonalne umożliwiają mu wyegzekwowanie należności od nierzetelnych dłużników. Ekonomia nie musi się zajmować szczegółowym badaniem prawnych

aspektów dotyczących obligacji, listów zastawnych, akcji uprzywilejowanych, zastawów hipotecznych i innych rodzajów transakcji kredytowych.

Składnik związany z przedsiębiorczością zawiera się we wszystkich rodzajach kredytów. Zwykle kredyty dzieli się na kredyty konsumpcyjne (dla osób prywatnych) oraz kredyty produkcyjne (handlowe). Charakterystyczną cechą pożyczek pierwszego rodzaju jest to, że kredytobiorca może wydać spodziewane przyszłe dochody. Nabywając prawa do udziału w tych przyszłych dochodach, kredytodawca staje się w istocie przedsiębiorcą, podobnie jak w sytuacji, kiedy nabyłyby prawa do udziału w przyszłych zyskach firmy. Specyficzna niepewność co do losów jego pożyczki polega na niepewności dotyczącej owych przyszłych dochodów.

Kredyty dzieli się ponadto na prywatne i publiczne, czyli takie pożyczki, z których korzystają rządy i podlegające im instytucje. Specyficzna niepewność związana z takimi kredytami bierze się z niepewności co do losów świeckiej władzy. Imperia upadają, rządy są obalone przez rewolucjonistów, którzy nie zamierzają ponosić odpowiedzialności za długi zaciągnięte przez poprzedników. O wadach wszystkich długoterminowych kredytów zaciąganych przez rząd była już mowa<sup>1</sup>.

Nad wszystkimi odroczonymi płatnościami wisie jak miecz Damokles niebezpieczeństwo ingerencji rządu. Opinia publiczna była zawsze nastawiona niechętnie wobec kredytodawców, gdyż utożsamiała ich z próżnującymi bogaczami, dłużników natomiast postrzegała jako pracowitych biedaków. Bogatych traktuje się z odrazą jako wyzyskiwaczy, a biednym współczuje jako ofiarom prześladowania. Uważa się, że działania rządu, które mają ograniczyć roszczenia wierzycieli, są niezwykle korzystne dla zdecydowanej większości, a ich koszty ponosi jedynie garstka cynicznych lichwiarzy. Nie zauważa się, że kapitalistyczne innowacje wprowadzone w XIX wieku spowodowały, że grupa kredytodawców i dłużników to zupełnie inni ludzie niż dawniej. W czasach Solona z Aten, a także w okresie rzymskiej reformy agrarnej czy w średniowieczu, kredytodawcy byli na ogół bogaci, a kredytobiorcy ubodzy. Dziś jednak, w dobie obligacji, listów zastawnych, banków hipotecznych i oszczędnościowych, polis ubezpieczeniowych na życie i ubezpieczeń społecznych, kredytodawcami są przede wszystkim ogromne rzesze ludzi o przeciętnych dochodach. Jednocześnie bogaci, jako właściciele akcji, fabryk i nieruchomości, częściej są dłużnikami niż kredytodawcami. Kiedy ogół żąda wywłaszczenia kredytodawców, to nieświadomie występuje przeciw własnym interesom.

W sytuacji, gdy takie jest stanowisko opinii publicznej, ryzyko, że kredytodawca poniesie straty z powodu godzących w niego przepisów, nie jest zrównoważone przez szansę, że może odnieść jakąś korzyść związaną z przepisami wymierzonymi w dłużników. Ten brak równowagi mógłby wywołać tendencję do zwiększania się składnika związanego z przedsiębiorczością w stopie procentowej brutto, gdyby zagrożenia płynące ze świata polityki ograniczały się do rynku kredytów i nie miałby aż takiego wpływu na prywatną własność środków produkcji w rozmaitych odmianach. Dzisiaj jednak żaden rodzaj inwestycji nie jest chroniony przed groźbą politycznych działań przeciwników kapitalizmu. Kapitalista

<sup>1</sup> Zob. s. 196–197.

nie może zminimalizować ryzyka uszczuplenia swojego majątku przez zwiększenie inwestycji bezpośrednich i zmniejszenie pożyczek udzielanych przedsiębiorcom i rządowi.

Polityczne ryzyko związane z pożyczaniem pieniędzy nie wpływa na wysokość procentu pierwotnego, lecz na składnik związany z przedsiębiorczością zawarty w procencie rynkowym brutto. W skrajnej sytuacji, a więc kiedy istniałaby obawa, że w bliskiej przyszłości zostaną anulowane wszystkie umowy dotyczące odroczych płatności, ryzyko to skutkowałoby olbrzymim wzrostem wartości składnika связанego z przedsiębiorczością<sup>2</sup>.

### 3. Ażio cenowe jako składnik rynkowej stopy procentowej brutto

Pieniądz jest neutralny, jeśli zmiany siły nabywczej spowodowane czynnikami pieniężnymi wpływają jednakowo i w tym samym czasie na ceny wszystkich towarów i usług. Gdyby pieniądz był neutralny, możliwa byłaby również neutralna stopa procentowa, o ile nie istniałyby odroczone płatności. Jeśli istnieją odroczone płatności, to pominawszy rolę kredytodawcy jako przedsiębiorcy i związany z przedsiębiorczością składnik stopy procentowej brutto, musimy również przyjąć, że w warunkach umowy uwzględniono możliwość przyszłych zmian siły nabywczej pieniądza. Oznacza to, że co jakiś czas kapitał pożyczki należy pomnożyć przez określony wskaźnik, zwiększając go lub zmniejszając w zależności od zmian siły nabywczej. Po dostosowaniu kwoty kapitału zmienia się podstawa, od której trzeba naliczać odsetki. Takie odsetki to neutralna stopa procentowa.

Gdyby pieniądz był neutralny, to neutralizację stopy procentowej można by również osiągnąć przez umieszczenie w umowie innego warunku, o ile strony kontraktu byłyby w stanie trafnie przewidzieć przyszłe zmiany siły nabywczej. Można by mianowicie określić stopę procentową brutto, która uwzględniałaby poprawkę związaną z takimi zmianami, czyli dodatnią lub ujemną korektę procentu pierwotnego. Tę poprawkę możemy nazwać dodatnim lub ujemnym ażio cenowym. W razie szybko postępującej deflacji, ujemne ażio cenowe mogłoby nie tylko całkowicie zrównoważyć stopę procentu pierwotnego, lecz nawet przekształcić procent brutto w wielkość ujemną, co oznaczałoby obciążenie pewną kwotą rachunku kredytodawcy. Jeśli ażio cenowe jest wyliczone poprawnie, to ani kredytodawca, ani kredytobiorca nie odczuwają zmian siły nabywczej. Stopa procentowa jest neutralna.

Jednak wszystkie te założenia są nierealne, nie da się ich przyjąć nawet jako hipotezy, jeśli się nie chce popaść w sprzeczności. W zmieniającej się gospodarce stopa procentowa nigdy nie może być neutralna. W takiej gospodarce procent

---

<sup>2</sup> Różnica między tą sytuacją (przypadek *b*) a sytuacją oczekiwania rychłego końca świata, o czym była mowa na s. 447 (przypadek *a*), jest następująca: w przypadku *a* procent pierwotny niepomiernie rośnie, ponieważ dobra przyszłe tracą jakąkolwiek wartość; w przypadku *b* procent pierwotny nie ulega zmianie, podczas gdy składnik związany z przedsiębiorczością niepomiernie rośnie.

pierwotny nie jest jednolity; występuje w niej jedynie tendencja do ustanowienia takiej jednolitości. Zanim ustali się końcowy stan procentu pierwotnego, pojawiają się nowe zmiany danych, które ponownie zmieniają ruch stóp procentowych, kierując je ku nowemu stanowi końcowemu. Gdy wszystko podlega nieustannym zmianom, nie da się ustalić neutralnej stopy procentowej.

W realnym świecie wszystkie ceny ulegają zmianom i działający ludzie muszą te zmiany uwzględniać. Przedsiębiorcy realizują nowe plany, a kapitaliści modyfikują swoje inwestycje wyłącznie dlatego, że przewidują owe zmiany i chcą na nich zyskać. Gospodarka rynkowa to w istocie system społeczny, w którym dominuje nieustanne dążenie do udoskonaleń. Jednostki najbardziej przewidujące i przedsiębiorcze starają się osiągnąć zysk przez nieustanne dostosowania działań produkcyjnych. Dostosowania te mają służyć jak najlepszemu zaspokajaniu potrzeb konsumentów – zarówno tych, które konsumenti uświadamiają sobie, jak i skrywanych pragnień, do których się jeszcze nie przyznają. Te spekulacyjne przedsięwzięcia organizatorów wywołują codzienne rewolucje w strukturze cen, zmieniając tym samym wysokość rynkowej stopy procentowej brutto.

Jeśli ktoś w oczekiwaniu podwyżki cen określonych dóbr wkracza na rynek kredytów jako kredytobiorca, to jest gotów zaakceptować wyższą stopę procentową brutto, niż stopa, którą by zaakceptował, gdyby oczekivał mniejszej podwyżki cen, lub przewidywał, że podwyżka wcale nie nastąpi. Z kolei kredytodawca, który oczekuje również podwyżki cen, udzieli kredytu jedynie pod warunkiem, że stopa procentowa brutto osiągnie wartość wyższą od wartości, jaką osiągnęłaby na rynku, gdyby oczekivał on mniejszych podwyżek cen lub nie przewidywał ich wcale. Wyższa stopa procentowa nie zniechęci kredytobiorcy, jeżeli zakłada, że zyski, jakie przyniesie mu planowane przedsięwzięcie, pozwolą mu spłacić większe odsetki. Kredytodawca nie zdecyduje się udzielić kredytu i wejdzie na rynek w roli przedsiębiorcy i nabywcy towarów i usług, jeśli stopa procentowa brutto nie będzie stanowiła wystarczającej rekompensaty za rezygnację z zysków, jakie może osiągnąć jako przedsiębiorca. Oczekiwanie podwyżki cen wywołuje tendencję do wzrostu stopy procentowej brutto, oczekiwanie natomiast, że ceny spadną, powoduje spadek tej stopy. Jeśli spodziewane zmiany w strukturze cen dotyczą jedynie ściśle określonej grupy towarów i usług, a przeciwstawą dla nich są oczekiwane przeciwstawne zmiany cen innych dóbr (sytuacja taka powstaje wtedy, gdy nie występują zmiany relacji pieniężnej), to owe przeciwstawne tendencje na ogół równoważą się. Jeżeli jednak relacja pieniężna zmieni się istotnie i będzie się oczekwać wzrostu lub spadku cen wszystkich towarów i usług, przeważa jedna tendencja. We wszystkich transakcjach z płatnościami odrocznymi pojawią się dodatnie lub ujemne ażio cenowe<sup>3</sup>.

W zmieniającej się gospodarce ażio cenowe odgrywa inną rolę niż w hipotetycznym i nierealnym systemie, który tu został opisany. Nawet z operacji kredytowych nigdy nie może ono całkowicie wyeliminować skutków zmian relacji pieniężnej. Nigdy nie doprowadza do tego, żeby stopy procentowe były neutralne. Nie jest w stanie zmienić tego, że pieniądz odznacza się mocą sprawczą. Nawet gdyby wszyscy uczestnicy rynku mieli precyzyjną i kompletną wiedzę na temat

<sup>3</sup> Zob. Irving Fisher, *The Rate of Interest*, New York 1907, s. 77 i n.

danych ilościowych dotyczących zmian, a także tego, kto najwcześniej odczuje te zmiany, nie byliby w stanie przewidzieć, czy się zmieni i jak dalece się zmieni popyt na pieniądz związany z potrzebą trzymania gotówki, ani w jakiej kolejności i jak dalece zmieniałyby się ceny różnych towarów. Ażio cenowe mogłyby zrównoważyć wpływ zmian relacji pieniężnej na znaczenie i konsekwencje gospodarcze umów kredytowych jedynie pod warunkiem, że pojawiłoby się wcześniej niż zmiany cen wywołane przez zmiany relacji pieniężnej. W tym celu trzeba by przeprowadzić rozumowanie, w którym uczestnicy rynku wyliczaliby z góry daty i wielkość takich zmian cen w odniesieniu do wszystkich towarów i usług, które bezpośrednio lub pośrednio wpływają na poziom ich zadowolenia. Takie obliczenia nie są jednak możliwe, ponieważ ich wykonanie wymagałoby doskonałej wiedzy na temat przyszłych uwarunkowań i ocen wartości.

Ażio cenowe nie jest wynikiem arytmetycznej operacji, która pozwalała by uzyskać solidną wiedzę i wyeliminować niepewność dotyczącą przyszłości, lecz konsekwencją zrozumienia przyszłości przez przedsiębiorców-organizatorów i kalkulacji opartej na tym zrozumieniu. Pojawia się stopniowo, w miarę jak coraz więcej uczestników rynku dostrzega zachodzące na nim zmiany relacji pieniężnej spowodowane czynnikami pieniężnymi i związaną z nimi określoną tendencją. Ażio cenowe pojawia się dopiero wtedy, gdy ludzie zaczynają kupować i sprzedawać, by wykorzystać ową tendencję.

Należy zauważyć, że ażio cenowe to wynik spekulacji dotyczących przyszłych zmian relacji pieniężnej. Gdy oczekuje się, że trend inflacyjny będzie się utrzymywał, to pierwsze objawy pojawienia się ażio cenowego są już zapowiadają zjawiska o nazwie „ucieczka od pieniądza”, które ma charakter powszechny i ostatecznie prowadzi do gorączki zmierzającej do załamania systemu pieniężnego. Jak zawsze, kiedy w grę wchodzi zrozumienie rozwoju przyszłych wypadków, tak i tu może się zdarzyć, że spekulanci popełnią błąd, gdyż inflacja lub deflacja zostaną zatrzymane bądź spowolnione, a ich oczekiwania co do cen nie sprawdzą się.

Skutki zwiększonej skłonności do kupowania lub sprzedawania, co przyczynia się do powstania ażio cenowego, z reguły są wcześniej odczuwalne i poważniejsze w wypadku kredytów krótkoterminowych niż długoterminowych. Wtedy ażio cenowe wpływa najpierw na rynek kredytów krótkoterminowych, a dopiero po pewnym czasie, wskutek powiązania różnych elementów gospodarki, również na rynek kredytów długoterminowych. Zdarza się jednak, że ażio cenowe na kredyty długoterminowe pojawia się niezależnie od rozwoju sytuacji na rynku kredytów krótkoterminowych. Bywało tak zwłaszcza w czasach, kiedy istniał jeszcze ożywiony międzynarodowy rynek kapitałowy. Zdarzało się, że kredytodawcy mieli pewność co do przyszłości waluty określonego kraju w krótszym okresie, toteż umowy dotyczące kredytów udzielanych w tej walucie nie zawierały wcale ażio cenowego lub ażio to było niewielkie. Ocena dalekosieżnych perspektyw dotyczących tej waluty nie była już tak optymistyczna, toteż długoterminowe umowy kredytowe uwzględniały ażio cenowe. W konsekwencji ten sam kredytobiorca musiałby płacić wyższe odsetki za długoterminowy kredyt zaciągnięty w tej walucie niż za taki sam kredyt w złocie bądź innej walucie.

Przedstawiliśmy jeden powód tego, że ażio cenowe w najlepszym razie może niemal całkowicie wyeliminować wpływ zmian relacji pieniężnej spowodowanych czynnikami pieniężnymi na warunki transakcji kredytowych. (Drugim powodem zajmiemy się w następnym podrozdziale). Ażio cenowe nigdy nie nadąża za zmianami siły nabywczej, ponieważ nie wywołują go zmiany podaży pieniądza (w szerszym sensie), lecz skutki tych zmian, widoczne w strukturze cen, a one siłą rzeczy pojawiają się później. Sprawy mają się inaczej jedynie w końcowej fazie długotrwałej inflacji. Panika wywołana wizją załamania waluty, gorączką prowadzącą do katastrofy, charakteryzuje się nie tylko drastycznym wzrostem cen, lecz także olbrzymim wzrostem dodatniego ażio cenowego. Żadna stopa procentowa brutto nie jest na tyle wysoka, by potencjalni kredytodawcy uznali ją za rekompensatę strat związanych ze spodziewanym spadkiem siły nabywczej jednostki pieniężnej. Kredytodawcy powstrzymują się więc od pożyczania, by nabyć dobra „realne”. Na rynku kredytów pojawia się zastój.

#### 4. Rynek kredytowy

Stopy procentowe brutto określone na rynku kredytów są niejednakowe. Zawarty w nich składnik związany z przedsiębiorczością jest kaźdorazowo inny w zależności od szczegółów danej transakcji. Jednym z najpoważniejszych niedociągnięć rozmaitych historycznych i statystycznych badań dotyczących wałań stóp procentowych jest to, że pomijają ten czynnik. Porządkowanie w szeregi czasowe danych dotyczących stóp procentowych na rynku otwartym lub stóp dyskontowych banków centralnych jest jałwe. Nie da się porównać danych, które uwzględniają się w takich szeregach czasowych. Ta sama stopa dyskontowa banku centralnego oznacza co innego w różnych okresach. Instytucjonalne uwarunkowania wpływające na działania poszczególnych banków centralnych oraz zorganizowanych krajowych rynków kredytowych są tak odmienne, że porównywanie nominalnych stóp procentowych w różnych krajach bez należytego uwzględnienia tych odmienności prowadzi do błędnych wniosków. Wiemy a priori, że w pozostałych warunkach niezmieniony kredytodawcy wolą wysokie stopy procentowe, a kredytobiorcy niskie. Jednak owe pozostałe warunki nigdy nie są niezmienne. Na rynku panuje tendencja do ujednolicenia stóp procentowych brutto w wypadku tych kredytów, które zawierają takie same czynniki określające wysokość składnika zewnętrznego z przedsiębiorczością i ażio cenowe. Wiedza ta stanowi intelektualne narzędzie interpretacji faktów dotyczących historii stóp procentowych. Bez tej wiedzy olbrzymi materiał historyczny i statystyczny, którym dysponujemy, byłby jedynie zbiorowiskiem bezużytecznych liczb. Empiryści próbują uzasadniać ustalanie szeregów czasowych cen określonych towarów pierwszej potrzeby tym, że dane na temat tych cen odnoszą się do tego samego fizycznego obiektu. Jest to jednak pozorne uzasadnienie, ponieważ w istocie ceny nie są związane z niezmiennymi cechami rzeczy, lecz wiążą się ze zmiennymi ocenami wartości, którą przypisują im działający ludzie. W analizie stóp procentowych nie można się powoływać nawet na ten słaby argument. W rzeczywistości stóp procentowych brutto nie łączy ze sobą nic

oprócz tego, o czym mówi teoria katalaktyczna. Są to zjawiska złożone i nie mogą stanowić podstawy do budowania empirycznej czy aposteriorycznej teorii procentu. Nie mogą ani zweryfikować, ani sfalsyfikować tego, co ekonomia mówi o tych zagadnieniach. Mogą stanowić nieocenione dane źródłowe historii gospodarczej, o ile podda się je rzetelnej analizie ekonomicznej, jednak do teorii ekonomii nic nie wnoszą.

Przyjęło się stosować podział rynku kredytowego na rynek pożyczek krótkoterminowych (rynek pieniężny) i rynek pożyczek długoterminowych (rynek kapitałowy). Bardziej dogłębia analiza musi pójść jeszcze dalej w klasyfikacji kredytów w zależności od czasu określonego w umowie. Ponadto kredyty różnią się pod względem prawnym, gdyż warunki umowy mogą nadawać różne uprawnienia kredytodawcy. Krótko mówiąc, rynek kredytów nie jest homogeniczny. Jednak najbardziej widoczne różnice są pochodną składnika związanego z przedsiębiorczością, zawartego w stopach procentowych brutto. Od tego zależy ocena, czy kredyt opiera się na zaufaniu.

Związek między różnymi sektorami rynku kredytów a stopami procentowymi brutto, jakie obowiązują w tych sektorach, wynika z naturalnej tendencji stóp netto, zawartych w owych stopach brutto, do osiągnięcia końcowego stanu procentu pierwotnego. Jeśli chodzi o tę tendencję, to teoria katalaktyczna może traktować rynkową stopę procentową tak, jakby była zjawiskiem o charakterze jednolitym, abstractując od składnika związanego z przedsiębiorczością, który jest zawsze zawarty w stopach brutto, oraz od ażio cenowego, które nie zawsze się w nich zawsze.

Ceny wszystkich towarów i usług dążą w każdym momencie do stanu końcowego. Gdyby osiągano kiedykolwiek ów stan końcowy, to uwidaczniałby się w nim stosunek między cenami dóbr teraźniejszych i przyszłych, a więc końcowy stan procentu pierwotnego. Jednakowoż zmieniająca się gospodarka nigdy nie osiąga wyimaginowanego stanu końcowego. Wciąż następują w niej kolejne zmiany, powodując zmiany cen i wyznaczając nowe stany końcowe, którym może odpowiadać nowa pierwotna stopa procentowa. Stopa procentu pierwotnego jest równie niestała jak ceny i płace.

Ci, którzy postępują przezornie, dostosowując sposób wykorzystania czynników produkcji do zmian danych – to znaczy przedsiębiorcy i organizatorzy – opierają się w swoich kalkulacjach na cenach, płacach i stopach procentowych określonych na rynku. Dostrzegają różnice między bieżącymi cenami komplementarnych czynników produkcji a oczekiwany cenami produktów pomniejszonymi o rynkową stopę procentową i dzięki temu osiągają zysk. Funkcja stopy procentowej w kalkulacjach przedsiębiorcy jest oczywista. Wysokość stopy procentowej wskazuje, jak dalece można wycofać czynniki produkcji z zastosowań służących zaspokojeniu potrzeb w bliższej przyszłości, by przeznaczyć je na zaspokojenie potrzeb w odległszych okresach. Wskazuje też, jaki okres produkcji odpowiada w każdym konkretnym przypadku różnicy między współczynnikiem oceny dóbr teraźniejszych a takim współczynnikiem odnoszącym się do dóbr przyszłych. Powoduje, że przedsiębiorcy powstrzymują się od rozpoczęcia realizacji planów, których wykonanie nie odpowiadałoby ograniczonej ilości dóbr kapitałowych, które zapewniają oszczędności wszystkich ludzi.

Siła napędowa pieniądza przejawia się w szczególności właśnie w tym, że wywiera on wpływ na tę zasadniczą funkcję stopy procentowej. Zmiany siły nabywczej spowodowane czynnikami pieniężnymi mogą w określonych warunkach wpływać na rynek kredytów wcześniej niż na ceny towarów i usług. Wzrost lub spadek podaży pieniądza (w szerszym sensie) zwiększa lub zmniejsza podaż pieniądza oferowanego na rynku kredytów, a tym samym obniża lub podwyższa rynkową stopę procentową brutto, mimo że stopa procentu pierwotnego nie uległa zmianie. Jeśli dojdzie do takiej sytuacji, to wysokość stopy rynkowej różni się od tej, która wynikałaby ze stanu procentu pierwotnego i podaży dostępnych dóbr kapitałowych. Wtedy rynkowa stopa procentowa nie stanowi wskazówki w podejmowaniu decyzji przez przedsiębiorców, lecz utrudnia im kalkulację i odwodzi ich od podejmowania tych działań produkcyjnych, które służyłyby najlepszemu zaspokojeniu najpilniejszych potrzeb konsumentów.

Trzeba też pamiętać o innym istotnym czynniku. Jeżeli w pozostałych warunkach niezmienionych podaż pieniądza (w szerszym sensie) zwiększa się lub maleje, wywołując ogólną tendencję do wzrostu lub spadku cen, to musi się pojawić dodatnie lub ujemne ażio cenowe, co wpłynie na wysokość rynkowej stopy procentowej brutto. Jeśli jednak takie zmiany w relacji cenowej dotyczą najpierw rynku kredytów, to doprowadzą do odwrotnych zmian w konfiguracji rynkowych stóp procentowych brutto. Aby nastąpiło dostosowanie rynkowych stóp procentowych do zmian w relacji cenowej, konieczne jest pojawienie się dodatniego lub ujemnego ażio cenowego, podczas gdy w rzeczywistości stopy procentowe brutto spadają lub rosną. Jest to druga przyczyna tego, że ażio cenowe nie jest w stanie wyeliminować całkowicie skutków zmian w treści umów dotyczących odroczonych płatności, wynikających ze zmian relacji pieniężnej spowodowanych czynnikami pieniężnymi. Działanie ażio jest zbyt opóźnione w stosunku do zmian siły nabywczej, co właśnie wykazaliśmy. Jak widać, w określonych warunkach przeciwnostawne siły ujawniają się na rynku wcześniej niż odpowiednie ażio cenowe.

## 5. Wpływ zmian w relacji pieniężnej na procent pierwotny

Zmiany relacji pieniężnej, podobnie jak inne zmiany danych rynkowych, mogą wpływać na stopę procentu pierwotnego. Inflacja, zgodnie z punktem widzenia zwolenników inflacjonistycznej interpretacji dziejów, przyczynia się na ogół do zwiększenia dochodów przedsiębiorców. Oto ich rozumowanie. Ceny towarów wzrastają wcześniej i szybciej niż płace. Dla pracowników fizycznych i umysłowych, a więc tych, którzy wydają na konsumpcję większą część swoich dochodów i niewiele oszczędzają, zmiany te są niekorzystne, gdyż zmuszają ich do ograniczenia wydatków. Są one natomiast korzystne dla przedstawicieli warstw posiadających, którzy są znacznie bardziej skłonni do oszczędzania i odkładają sporą część swoich dochodów; nie zwiększą oni wydatków na konsumpcję proporcjonalnie do inflacji, a ponadto powiększą oszczędności. W ten sposób w społeczeństwie, traktowanym jako pewna całość, wzrasta tendencja do

zwiększenia akumulacji nowego kapitału. Dodatkowe inwestycje są wynikiem ograniczeń konsumpcji, jakie narzucono tej części społeczeństwa, która konsumuje ową większość rocznej produkcji systemu gospodarczego. Te *wymuszone oszczędności* prowadzą do obniżenia stopy procentu pierwotnego. Przyczyniają się do szybszego rozwoju gospodarczego i udoskonalenia technologii.

To prawda, że takie wymuszone oszczędności mogą powstać w wyniku inflacji, i w przeszłości tak się działało. Zajmując się wpływem zmian relacji pieniężnej na wysokość stóp procentowych, musimy pamiętać, że w określonych okolicznościach zmiany te rzeczywiście mogą spowodować zmianę stopy procentu pierwotnego. Trzeba tu jednak uwzględnić także inne czynniki.

Przede wszystkim inflacja może wymusić oszczędności, ale nie musi. To, czy wzrost płac następuje wolniej niż wzrost cen towarów, zależy od charakteru inflacji. Tendencja do spadku płac realnych nie jest nieodzowną konsekwencją zmniejszenia siły nabywczej jednostki pieniężnej. Może się zdarzyć, że płace nominalne wzrosną bardziej niż ceny towarów lub wcześniej niż one<sup>4</sup>.

Ponadto trzeba pamiętać, że większa skłonność bogatszych warstw społeczeństwa do oszczędzania i akumulowania kapitału jest wyłącznie faktem psychologicznym, a nie prakseologicznym. Mogłoby się zdarzyć, że ci, którzy wskutek inflacji osiągają dodatkowe dochody, nie przeznaczają ich na oszczędności i inwestycje, ale na zwiększenie konsumpcji. Nie sposób orzec z niezachwianą pewnością właściwą twierdzeniom ekonomii, jak postąpią ci, którzy skorzystają na inflacji. Historia może dostarczyć wiedzy na temat tego, co wydarzyło się w przeszłości. Nie może jednak twierdzić, że znowu wydarzy się to samo.

Zlekceważenie tego, że w wyniku inflacji pojawiają się również siły powodujące zwiększoną konsumpcję kapitału, byłoby poważnym błędem. Jedną z konsekwencji inflacji jest to, że zniekształca kalkulację ekonomiczną i rachunkowość. Za jej sprawą pojawia się złudzenie zysku lub zysk pozorny. Jeśli kwoty rocznych odpisów amortyzacyjnych są określone w taki sposób, który nie uwzględnia tego, iż zastąpienie zużytego wyposażenia będzie wymagało poniesienia wyższych kosztów niż kwota, za którą kupiono je w przeszłości, to owe odpisy są niewystarczające. Ten sam błąd powstanie, jeżeli całą różnicę między ceną sprzedaży zapasów lub produktów a kosztem ich nabycia zapisze się w księgach jako nadwyżkę. Jeśli wzrost cen zapasów i nieruchomości uzna się za zysk, będzie to równe oczywiste złudzenie. Właśnie takie pozorne zyski sprawiają, że ludziom wydaje się, iż inflacja prowadzi do ogólnego dobrobytu. Uważają, że się im poszczęściło, nie żałują pieniędzy na różne wydatki i cieszą się życiem. Unowocześniają swoje domy, budują nowe rezydencje i wydają pieniądze na rozrywki. Przeznaczając na wydatki rzekome zyski, które w istocie są jedynie wytworem błędnej kalkulacji, konsumują kapitał. Nie ma znaczenia, kim są ludzie, którzy wydają w ten sposób pieniądze. Mogą to być przedsiębiorcy lub spekulanci giełdowi; pracownicy, którzy otrzymali upragnioną podwyżkę od beztroskiego pracodawcy, przekonanego, że co dzień staje się bogatszy; ludzie żyjący z podatków, którym zazwyczaj przypada w udziale znaczna część pozornych zysków.

---

<sup>4</sup> Rozważamy tu sytuację panującą na nieskrępowanym rynku pracy. Na temat argumentów lorda Keynesa zob. s. 655 i s. 669–670.

W miarę wzrostu inflacji coraz więcej ludzi zauważa spadek siły nabywczej. Ci, którzy nie prowadzą przedsiębiorstw i nie znajdują się na giełdzie, swoje oszczędności lokują przede wszystkim na rachunkach terminowych, w obligacjach i polisach na życie. Wszystkie tego rodzaju oszczędności tracą wartość w wyniku inflacji, co zniechęca do oszczędzania i skłania do rozrzutności. W końcu następuje „ucieczka od pieniądza”, będąca rozpaczliwą próbą uratowania czegokolwiek z tej katastrofy. Z punktu widzenia utrzymania kapitału nie jest to rozwiązań problemu, lecz środek nadzwyczajny, dzięki któremu można uratować przynajmniej częstkę oszczędzonych funduszy.

Jak widać, główny argument zwolenników inflacyjizmu i ekspansjonizmu jest raczej słaby. Można się zgodzić z tym, że w przeszłości inflacja prowadziła niekiedy, choć nie zawsze, do zwiększenia oszczędności i dostępnego kapitału. Nie oznacza to jednak, że w przyszłości jej skutki będą takie same. Przeciwnie, trzeba zauważać, że dziś jest bardziej prawdopodobne, iż w warunkach inflacji skłonność do konsumpcji kapitału przeważa nad skłonnością do akumulacji kapitału. Tak czy owak, wpływ owszych zmian [inflacji] na oszczędności, kapitał i pierwotną stopę procentową każdorazowo zależy ostatecznie od konkretnych uwarunkowań.

To samo – po uwzględnieniu niezbędnych zmian – odnosi się do analogicznych konsekwencji działań deflacyjnych i restrykcyjnej polityki pieniężnej.

## 6. Wpływ inflacji i ekspansji kredytowej na rynkową stopę procentową brutto

Niezależnie od tego, jak inflacja lub deflacja ostatecznie wpływa na wysokość stopy procentu pierwotnego, nie istnieje związek między tymi zjawiskami a przejściowymi zmianami rynkowej stopy procentowej wywołanymi przez zmiany relacji pieniężnej spowodowane czynnikami pieniężnymi. Jeżeli dopływ pieniądza i jego substytutów do systemu rynkowego lub jego odpływ powoduje najpierw zmiany na rynku kredytów, to związek między rynkowymi stopami procentowymi a stopą procentu pierwotnego zostaje przejściowo zakłócony. Stopa rynkowa wzrasta lub maleje wskutek zmniejszenia lub zwiększenia ilości pieniądza oferowanego w postaci kredytu, co nie ma związku ze zmianami pierwotnej stopy procentowej, które z czasem mogą się pojawić jako wynik zmian relacji pieniężnej. Stopa rynkowa zaczyna odchylać się od wysokości określonej przez pierwotną stopę procentową i pojawiają się siły, które wymuszają nowe dostosowanie do stopy pierwotnej. Może się zdarzyć, że w trakcie tego dostosowania zmienia się wysokość procentu pierwotnego, a niekiedy zmiana ta wynika również z procesów inflacyjnych lub deflacyjnych wywołanych przez to odchalenie. Końcowa stopa procentu pierwotnego określająca końcową stopę rynkową, do której zmierza dostosowanie, nie jest równa stopie, która obowiązywała przed pojawieniem się zakłóceń. Może to mieć pewien wpływ na proces dostosowania, ale nie zmienia jego istoty.

Zjawisko, które tu badamy, polega na tym, że stopę procentu pierwotnego określa dyskonto dóbr przyszłych względem dóbr teraźniejszych. W zasadzie

jest ono niezależne od podaży pieniądza i jego substytutów, choć zmiany podaży pieniądza i jego substytutów mogą pośrednio wpływać na jego wysokość. Tymczasem rynkowa stopa procentowa brutto może zmieniać się pod wpływem zmian relacji pieniężnej. Konieczne jest więc dostosowanie. Jaka jest natura procesu, który zapoczątkowuje dostosowanie?

W tym podrozdziale zajmujemy się wyłącznie inflacją i ekspansją kredytową. Dla uproszczenia zakładamy, że cała dodatkowa ilość pieniądza i jego substytutów trafia na rynek kredytów, a w innych sektorach rynku pojawia się jedynie za ich pośrednictwem. Takiemu warunkowi odpowiada ściśle ekspansja kredytu fiducjalnego<sup>5</sup>. Przedmiotem naszej analizy jest zatem proces wywołany przez ekspansję kredytową.

Najpierw musimy ponownie odwołać się do ażio cenowego. Wspomnieliśmy już, że na samym początku ekspansji kredytowej nie pojawia się dodatnie ażio cenowe. Nie może ono powstać aż do momentu, kiedy dodatkowa podaż pieniądza (w szerszym sensie) zacznie oddziaływać na ceny towarów i usług. Dopóki jednak trwa ekspansja kredytowa, a na rynku kredytów pojawiają się kolejne kwoty fiducjalnych środków pieniężnych, rynkowa stopa procentowa brutto podlega ciągłej presji. Stopa ta musiałaby wzrosnąć z powodu dodatniego ażio cenowego, które musiałoby stale rosnąć wraz z rozwojem ekspansji kredytowej. Tymczasem w trakcie ekspansji kredytowej rynkowa stopa procentowa brutto jest mniejsza od sumy procentu pierwotnego i dodatniego ażio cenowego.

Fakt ten wymaga szczególnego podkreślenia, ponieważ podważa powszechnie przyjęte metody, które mają służyć rozróżnieniu niskich i wysokich stóp procentowych. Zwykle uwzględnia się jedynie wartość arytmetyczną stóp procentowych lub wykazywaną przez nie tendencję. Opinia publiczna uważa za „normalną” stopę, która mieści się w granicach 3–5 procent. Gdy stopa rynkowa wzrasta powyżej tego poziomu lub gdy stopy rynkowe – niezależnie od ich wartości arytmetycznej – rosną powyżej dotychczasowego poziomu, ludzie uważają, że można mówić o wysokich lub rosnących stopach procentowych. Jest to przekonanie błędne, ponieważ w warunkach ogólnego wzrostu cen (spadku siły nabywczej jednostki pieniężnej) rynkową stopę procentową brutto można uznać za niezmienną (w porównaniu ze stopą, która obowiązywała w okresie względnie stałej siły nabywczej) jedynie wtedy, gdy zawiera względnie adekwatne dodatnie ażio cenowe. W tym znaczeniu stopa dyskontowa niemieckiego Reichsbanku, która wynosiła 90 procent w 1923 roku, była niska, a nawet śmiesznie niska, ponieważ nie dorównywała ażio cenowemu i nie uwzględniała innych składników rynkowej stopy procentowej brutto. Identyczne zjawiska występują zawsze w sytuacji długotrwałej ekspansji kredytowej. Rynkowe stopy procentowe brutto wzrastają w miarę rozwoju ekspansji, a mimo to pozostają niskie, ponieważ nie odpowiadają wysokości wynikającej z oczekiwanej wzrostu cen.

Na potrzeby analizy procesu ekspansji kredytowej założymy, że proces dostosowania systemu gospodarczego do danych rynkowych oraz dążenie do ustalenia końcowych cen i stóp procentowych zostają zakłócone przez pojawienie się nowego czynnika, a mianowicie dodatkowej kwoty fiducjalnych środków

---

<sup>5</sup> Zob. s. 487, gdzie będzie mowa o fluktuacjach „długofalowych”.

płatniczych na rynku kredytów. Zanim nastąpiło to zakłócenie, rynkowa stopa procentowa brutto umożliwiała pożyczenie dowolnej kwoty każdemu, kto chciał zaciągnąć tak oprocentowaną pożyczkę, z uwzględnieniem w każdym wypadku poprawki wynikającej ze składnika związanego z przedsiębiorczością. Dodatkowe kredyty muszą mieć niższą rynkową stopę procentową brutto. Redukcja ta nie musi się wyrażać arytmetycznym obniżeniem oprocentowania umów kredytowych. Może się zdarzyć, że nominalne stopy procentowe nie zmienią się, a ekspansja będzie polegała na tym, iż dojdzie do udzielania pożyczek, których oprocentowanie będzie zawierało tak duży składnik zвязany z przedsiębiorczością, jakiego nie zaakceptowano by wcześniej. Taka sytuacja również powoduje obniżenie rynkowych stóp brutto i wywołuje takie same skutki.

Spadek rynkowej stopy procentowej brutto wpływa na kalkulację przedsiębiorcy dotyczącą prawdopodobnego zysku z planowanych przedsięwzięć. Stopy procentowe, oprócz cen materialnych czynników produkcji, płac i przewidywanych cen produktów, są jednym z elementów uwzględnianych w kalkulacji. W wyniku kalkulacji przedsiębiorca dowiaduje się, czy określone przedsięwzięcie będzie zyskowne. Kalkulacja pokazuje mu, jakie inwestycje można przeprowadzić, jeśli stosunek oceny wartości dóbr przyszłych względem oceny wartości dóbr teraźniejszych, dokonywanej przez ogół, ma daną wielkość. Dzięki niej podejmuje działania zgodne z tą oceną. Nie interesuje się przedsięwzięciami, które konsumenti oceniliby negatywnie ze względu na zbyt długi czas ich realizacji. Kalkulacja zmusza przedsiębiorcę do zatrudnienia dostępnego zapasu dóbr kapitałowych w taki sposób, który pozwoli najlepiej zaspokoić najpilniejsze potrzeby konsumentów.

Jednak w powstałej sytuacji spadek stóp procentowych zafałszowuje kalkulację przedsiębiorcy. Chociaż ilość dostępnych dóbr kapitałowych nie wzrosła, kalkulacja uwzględnia dane liczbowe, które byłyby uzasadnione jedynie pod warunkiem, że ów wzrost był nastąpił. Wyniki takiej kalkulacji są mylące. Sprawiają wrażenie, że określone przedsięwzięcia będą zyskowne i dadzą się zrealizować, podczas gdy prawdziwa kalkulacja, oparta na stopie procentowej, której nie znieksztalciła ekspansja kredytowa, pokazałaby niemożność ich realizacji. Przedsiębiorcy rozpoczynają realizację takich przedsięwzięć. Pobudzona zostaje aktywność gospodarcza. Zaczyna się boom.

Dodatkowy popyt zgłaszanego przez przedsiębiorców, którzy rozszerzają działalność, powoduje wzrost cen dóbr kapitałowych i płac. Wraz z płacami rosną ceny dóbr konsumpcyjnych. Ponadto do wzrostu cen dóbr konsumpcyjnych przyczynią się też sami przedsiębiorcy, ponieważ również oni ulegają złudzeniu pozornych zysków, jakie wykazują ich księgi handlowe, i są gotowi zwiększyć konsumpcję. Ogólny wzrost cen wywołuje powszechny optymizm. Gdyby wzrosły jedynie ceny dóbr produkcyjnych, a nie zmieniły się ceny dóbr konsumpcyjnych, mogłoby to zaniepokoić przedsiębiorców. Wzbudziłoby to wątpliwości co do sensowności ich planów, ponieważ wzrost kosztów produkcji przekreśliłby ich kalkulację. Ich czujność zostaje jednak uśpiona, gdyż popyt na dobra konsumpcyjne zwiększa się, umożliwiając zwiększenie sprzedaży pomimo rosnących cen. Są przekonani, że produkcja będzie opłacalna, choć jej koszty wzrosły. Postanawiają więc ją kontynuować.

Oczywiście, aby kontynuować produkcję na większą skalę, wywołaną przez ekspansję kredytową, wszyscy przedsiębiorcy, zarówno ci, którzy rozszerzają działalność, jak i ci, którzy produkują tyle, co dotychczas, potrzebują dodatkowych funduszy z powodu wzrostu kosztów produkcji. Jeżeli ekspansja kredytowa polega wyłącznie na pojedynczym zastrzyku określonej kwoty środków fiducjarnych, które trafiają na rynek kredytów, i nie jest w żaden sposób kontynuowana, to boom musi się bardzo szybko zakończyć. Przedsiębiorcy nie są w stanie uzyskać funduszy niezbędnych do dalszej realizacji swoich planów. Rynkowa stopa procentowa brutto wzrasta, ponieważ zwiększonego popytu na kredyty nie równoważy odpowiadający mu wzrost ilości pieniądza, który przeznaczano by na pożyczki. Ceny towarów spadają, gdyż jedni przedsiębiorcy sprzedają zapasy, a inni powstrzymują się od zakupów. Aktywność gospodarcza wraca do poprzedniego poziomu. Boom kończy się, bo przestają działać siły, które go wywołały. Dodatkowa ilość kredytu fiducjarnego przestaje wpływać na ceny i płace. Ceny, płace i prywatne zasoby gotówkowe dostosowują się do nowej relacji pieniężnej. Ich dążenia do końcowego stanu, który odpowiadałby tej relacji, nie zakłócają kolejne zastrzyki dodatkowych kwot środków fiducjarnych. Na rynkową stopę procentową brutto z całą siłą oddziałuje stopa procentu pierwotnego, która współgra z nową strukturą rynku. Nie wpływają już na nią zakłócenia związane ze zmianami podaży pieniądza (w szerszym sensie) spowodowanymi przez czynniki pieniężne.

Główna wada wszelkich prób wyjaśnienia boomu – czyli powszechniej tendencji do poszerzania produkcji oraz ogólnego wzrostu cen – które nie odwołują się do zmian podaży pieniądza lub środków fiducjarnych, polega na tym, że pomijają ten czynnik. Ogólny wzrost cen może wystąpić jedynie wtedy, gdy spada podaż *wszystkich* towarów albo zwiększa się podaż pieniądza (w szerszym sensie). Na potrzeby tych rozwrażeń przyjmijmy na chwilę, że wyjaśnienia pomijające przyczyny pieniężne boomu i cyklu koniunkturalnego są oparte na prawdziwych twierdzeniach. Ceny rosną, a aktywność gospodarcza rozwija się, mimo że nie zwiększyła się podaż pieniądza. W takiej sytuacji bardzo szybko musi się pojawić tendencja do spadku cen. Musi wzrosnąć popyt na kredyty i rynkowa stopa procentowa brutto, po czym krótkotrwały boom dobiera końca. Każda niemonetarna teoria cyklu koniunkturalnego przyjmuje milcząco – lub powinna przyjąć ze względu na logikę – że ekspansja kredytowa jest zjawiskiem towarzyszącym boomowi<sup>6</sup>. Zwolennicy takiej teorii muszą przyznać, że boom nie mógłby się pojawić, gdyby nie nastąpiła ekspansja kredytowa, a wzrost podaży pieniądza (w szerszym sensie) jest koniecznym warunkiem ogólnego wzrostu cen. A zatem dokładniejsza analiza niemonetarnych teorii cyklicznych fluktuacji pokazuje, że ich wyjaśnienia sprowadzają się do twierdzenia, iż ekspansja kredytowa jest wprawdzie niezbędnym warunkiem boomu, ale do jego powstania niezbędne są jeszcze inne warunki.

Jednak nawet w tym ograniczonym sensie niemonetarne teorie są jałowe. Jest oczywiste, że ekspansja kredytowa zawsze musi wywołać boom, który tu opisa-

<sup>6</sup> Zob. Gottfried von Haberler, *Prosperity and Depression*, nowe wyd., League of Nations' Report, Geneva 1939, s. 7.

liśmy. Nie wywoła go jedynie wtedy, gdy jej oddziaływanie zostanie zrównoważone innym czynnikiem, który pojawi się w tym samym czasie. Jeśli na przykład jednocześnie z ekspansją kredytową prowadzoną przez banki pojawia się oczekiwanie, że rząd nałoży podatki odbierające przedsiębiorcom cały „nadmierny” zysk lub przerwie ekspansję kredytową wtedy, gdy „nakręcanie koniunktury” spowoduje wzrost cen, to boom nie nastąpi. Przedsiębiorcy powstrzymają się od rozszerzania działalności z pomocą tanich kredytów oferowanych przez banki, ponieważ nie będą mieli nadziei na wzrost zysków. Warto zwrócić uwagę na ten fakt, gdyż wyjaśnia on nieskuteczność nakręcania koniunktury w okresie Nowego Ładu oraz tłumaczy inne zdarzenia z lat trzydziestych.

Boom może trwać jedynie tak długo, jak długo ekspansja kredytowa rozwija się w coraz większym tempie. Boom dobiera końca, kiedy na rynek kredytów przestają napływać kolejne kwoty środków fiducjarnych. Jednak nawet gdyby inflacja i ekspansja kredytowa nie miały końca, to boom nie mógłby trwać w nieskończoność. Napotkałyby przeszkody uniemożliwiające nieograniczoną ekspansję kredytu fiducjarnego. Spowodowałby gorączkę prowadzącą do katastrofy i załamania całego systemu pieniężnego.

Istotą teorii monetarnej [cyklu koniunkturalnego] jest to, że dostrzega ona, iż zmiany relacji pieniężnej spowodowane czynnikami pieniężnymi nie wywierają równomiernego, czyli jednaczesnego i jednakowego wpływu na ceny różnych dóbr, płace i stopy procentowe. Gdyby nie ta nierównomierność, to pieniądz byłby neutralny. Zmiany relacji pieniężnej nie miałyby wtedy wpływu na strukturę gospodarki, rozmiary i kierunki rozwoju produkcji w poszczególnych branżach przemysłu, konsumpcję i bogactwo czy dochody różnych warstw społeczeństwa. Zmiany w sferze pieniądza i kredytu fiducjarnego nie powodowałyby ani przejściowych, ani długotrwałych zmian rynkowej stopy procentowej brutto. To, że takie zmiany mogą zmodyfikować stopę procentu pierwotnego, wynika ze zmian bogactwa i dochodu jednostek związanych z ich nierównomiernym oddziaływaniem. To zaś, że oprócz zmian stopy procentu pierwotnego pojawia się przejściowa zmiana rynkowej stopy procentowej brutto, jest przejawem owej nierównomierności. Jeżeli dodatkowa kwota pieniędzy trafi do systemu gospodarczego w taki sposób, że najpierw doprowadzi do wzrostu cen i płac, a następnie dotrze na rynek kredytowy, to owo bezpośrednie przejściowe oddziaływanie na rynkową stopę procentową będzie niewielkie lub nie wystąpi wcale. Rynkowa stopa procentowa ulega tym większym zmianom, im szybciej dodatkowa podaż pieniądza i środków fiducjarnych trafi na rynek kredytów.

Jeśli w warunkach ekspansji kredytowej cała kwota dodatkowych substytutów pieniądza zostanie pożyczona firmom, produkcja rozszerza się. Przedsiębiorcy rozwijają produkcję horyzontalnie (to znaczy nie wydłużając okresu produkcji w danej branży) lub w wymiarze czasowym (to znaczy wydłużając okres produkcji). W obu przypadkach nowe zakłady wymagają zainwestowania dodatkowych czynników produkcji. Tymczasem ilość dóbr kapitałowych, które można przeznaczyć na inwestycje, nie zwiększyła się, a ekspansja kredytowa nie wywołuje skłonności do ograniczenia konsumpcji. W późniejszych fazach ekspansji kredytowej część ludzi będzie zmuszona ograniczyć konsumpcję, na co

wskazywaliśmy omawiając zagadnienie wymuszonych oszczędności. Jednak to, czy wymuszone oszczędności jednych grup zrekompensują z nadwyżką wzrost konsumpcji innych grup, przyczyniając się do ogólnego zwiększenia oszczędności w systemie, zależy od uwarunkowań konkretnego przypadku ekspansji kredytowej. W każdym razie bezpośrednim skutkiem ekspansji kredytowej jest wzrost konsumpcji tych pracowników najemnych, których płace wzrosły w związku ze zwiększeniem popytu na siłę roboczą zgłaszanym przez przedsiębiorców rozszerzających produkcję. Założmy, że zwiększona konsumpcja tych pracowników, którzy skorzystali na inflacji, oraz przymusowe oszczędności tych, którzy na niej stracili, równoważą się co do wielkości; przyjmijmy ponadto, że całkowita konsumpcja nie uległa zmianie. Powstaje następująca sytuacja. Produkcja uległa zmianom, które powodują, że wydłużył się czas oczekiwania. Jednocześnie popyt na dobra konsumpcyjne nie zmniejszył się na tyle, żeby ich dostępna podaż wystarczyła na dłużej. Przyczynia się to oczywiście do wzrostu cen dóbr konsumpcyjnych, wywołując tendencję do przymusowych oszczędności. Wzrost cen dóbr konsumpcyjnych ugruntowuje tendencję firm do rozwijania produkcji. Z tego, że popyt i ceny rosną, przedsiębiorcy wyciągają wniosek, iż opłaca się zainwestować i produkować więcej. Nadal rozszerzają produkcję, a ich zwiększona aktywność wywołuje dalszy wzrost cen dóbr produkcyjnych i płac, a tym samym także dóbr konsumpcyjnych. Boom gospodarczy trwa dopóty, dopóki banki zwiększą ekspansję kredytową.

W okresie poprzedzającym ekspansję kredytową podtrzymywano te procesy produkcyjne, które uważano za opłacalne w danym stanie rynku. System zmierzał do stanu, w którym wszyscy chętni znaleźliby zatrudnienie, a wszystkie niezamienne czynniki produkcji byłyby wykorzystane w takim stopniu, na jaki pozwoliłyby popyt konsumentów i dostępna podaż niespecyficznych materialnych czynników produkcji oraz pracy. Rozwój produkcji byłby możliwy jedynie pod warunkiem, że ilość dóbr kapitałowych zwiększyłaby się dzięki dodatkowym oszczędnościom, to znaczy wyprodukowanym nadwyżkom, których by nie skonsumowano. Charakterystyczną cechą boomu opartego na ekspansji kredytowej jest to, że nie poprzedza go pojawienie się takich dodatkowych dóbr kapitałowych. Dobra kapitałowe potrzebne do rozszerzenia działalności gospodarczej w jednych branżach musi się wycofać z innych branż.

Oznaczmy jako  $p$  łączną podaż dóbr kapitałowych dostępnych przed rozpoczęciem ekspansji kredytowej, a jako  $g$  łączną ilość dóbr konsumpcyjnych, które w określonym czasie można by wytworzyć przy użyciu  $p$  bez uszczuplania przyszłej produkcji. Przedsiębiorcy, wprowadzeni w błąd przez ekspansję kredytową, podejmują produkcję dodatkowej ilości  $g_3$  tego samego rodzaju dóbr, który już produkowali, oraz ilość  $g_4$  dóbr, których wcześniej nie produkowali. Do wytworzenia  $g_3$  potrzeba  $p_3$  dóbr kapitałowych, a do wytworzenia  $g_4$  potrzeba  $p_4$  dóbr kapitałowych. Jednak zgodnie z przyjętymi założeniami ilość dóbr kapitałowych nie zmieniła się, toteż zabraknie ilości  $p_3$  i  $p_4$ . Na tym właśnie polega różnica między „sztucznym” boomem wywołanym przez ekspansję kredytową a „normalnym” rozszerzeniem produkcji, które jest możliwe tylko dzięki powstaniu dodatkowych ilości  $p_3$  i  $p_4$ .

Oznaczmy jako  $r$  taką ilość dóbr kapitałowych (stanowiących część przychodów brutto z produkcji w określonym czasie), która musi być reinwestowana w celu zastąpienia części  $p$  zużytej w tym procesie produkcyjnym. Jeśli do zastąpienia owej części zatrudni się  $r$ , to w kolejnym okresie będzie można ponownie uzyskać  $g$ . Jeśli wycofa się  $r$  z tego zatrudnienia, to  $p$  zostanie pomniejszone o  $r$ , a  $p - r$  przyniosą w kolejnym okresie tylko  $g - a$ . Można ponadto założyć, że system gospodarczy, w którym podjęto ekspansję kredytową, jest systemem rozwijającym się. W okresie poprzedzającym ekspansję kredytową wytwarzał „normalnie” nadwyżkę dóbr kapitałowych  $p_1 + p_2$ . Gdyby nie pojawiła się ekspansja kredytowa,  $p_1$  zostałoby zatrudnione do produkcji dodatkowej ilości  $g_1$  takiego rodzaju dóbr, który produkowano wcześniej, a  $p_2$  do produkcji  $g_2$  takiego rodzaju dóbr, którego dotychczas nie wytwarzano. Przedsiębiorcy dysponują dobrami kapitałowymi w ilości  $r + p_1 + p_2$  i taką ilość mogą przeznaczać do realizacji swoich planów. Tymczasem wprowadzeni w błąd przez pojawienie się taniego pieniądza, postępują tak, jakby rozporządzali  $r + p_1 + p_2 + p_3 + p_4$  i mogli wyprodukować nie tylko  $g + g_1 + g_2$ , lecz także  $g_3 + g_4$ . Konkurują ze sobą o udział w zapasach dóbr kapitałowych niewystarczających do realizacji ich planów.

Wzrost cen dóbr produkcyjnych, który jest wynikiem ekspansji kredytowej, może być z początku szybszy niż wzrost cen dóbr konsumpcyjnych. To z kolei może spowodować tendencję do spadku pierwotnej stopy procentowej. Jednak dalsza ekspansja skutkuje wzrostem cen dóbr konsumpcyjnych, który postępuje szybciej niż wzrost cen dóbr produkcyjnych. Wzrost płac, a także dodatkowych dochodów kapitalistów, przedsiębiorców i rolników – choć najczęściej jedynie pozorny – zwiększa popyt na dobra konsumpcyjne. Nie ma potrzeby zajmować się w tym miejscu twierdzeniem zwolenników ekspansji kredytowej jakoby boom wskutek wymuszonych oszczędności, rzeczywiście przyczyniał się do zwiększenia całkowitej podaży dóbr konsumpcyjnych. W każdym razie nie ulega wątpliwości, że wzrost popytu na dobra konsumpcyjne oddziałyuje na rynek w czasie, kiedy dodatkowe inwestycje nie mogą jeszcze zapewnić wytwarzania produktów. Rozziew między cenami dóbr teraźniejszych a cenami dóbr przyszłych znów zwiększa się. Stopa procentu pierwotnego zaczyna rosnąć, choć we wcześniejszych stadiach ekspansji kredytowej mogła spadać.

Tendencja do wzrostu stopy procentu pierwotnego i pojawienie się dodatniego ażio cenowego tłumaczą niektóre zjawiska towarzyszące boomowi. Banki mają do czynienia ze zwiększoną popytem na kredyty i rozwojem przedsiębiorstw. Przedsiębiorcy są gotowi zaciągać pożyczki, które mają wyższe rynkowe oprocentowanie brutto. Nadal pożyczają, mimo że banki żądają wyższych odsetek. Pod względem arytmetycznym rynkowe stopy procentowe brutto są wyższe niż przed rozpoczęciem ekspansji, ale w sensie katalaktycznym ich wysokość jest mniejsza od wysokości, która wynikłaby z dodania procentu pierwotnego, składnika związanego z przedsiębiorczością i ażio cenowego. Bankom wydaje się, że zrobiły wszystko, by powstrzymać „niezdrową” spekulację, skoro zwiększyły wymagania stawiane kredytobiorcom. Sądzą, że krytycy, którzy zarzucają im podgrzewanie temperatury na rozgorączkowanym rynku, są w błędzie. Nie dostrzegają tego, że wprowadzając na rynek coraz więcej środków fiducjarnych, w istocie rozniecają boom. Przyczyną

pojawienia się boomu, a także jego utrzymywania się i rozwoju jest stały wzrost podaży fiduciarnych środków płatniczych. Poziom rynkowych stóp procentowych jest jedynie pochodną tego wzrostu. Jeśli chcemy się przekonać, czy trwa ekspansja kredytowa, musimy przyjrzeć się podaży fiduciarnych środków płatniczych, a nie temu, jak arytmetycznie wyraża się stan stóp procentowych.

Zwykle przedstawia się boom jako przeinwestowanie. Tymczasem dodatkowe inwestycje są możliwe jedynie wtedy, gdy istnieje dodatkowa podaż dostępnych dóbr kapitałowych. Boom jako taki, pominawszy wymuszone oszczędności, nie prowadzi do ograniczenia konsumpcji, lecz raczej ją zwiększa, toteż nie zapewnia wzrostu ilości dóbr kapitałowych, które można by przeznaczyć na nowe inwestycje. Istota ekspansji kredytowej nie polega na przeinwestowaniu, lecz na inwestowaniu w nieodpowiednie branże, czyli na inwestycjach chybionych. Przedsiębiorcy zatrudniają dostępne zapasy  $r + p_1 + p_2$  tak, jakby mieli możliwość zatrudnienia zapasów  $r + p_1 + p_2 + p_3 + p_4$ . Rozszerzają inwestycje na tak dużą skalę, że może im zbraknąć dóbr kapitałowych [do ich realizacji]. Nie mogą ukończyć inwestycji z powodu zbyt małej ich podaży. Wcześniej czy później wszystkie przedsięwzięcia zakończą się fiaskiem. Nieuchronny koniec ekspansji kredytowej sprawia, że popełnione błędy stają się widoczne. Okazuje się wtedy, że niektórych fabryk nie można wykorzystać, ponieważ nie istnieją zakłady, które wytwarzają niezbędne komplementarne czynniki produkcji; że część fabryk produkuje towary, których nie można sprzedać, gdyż konsumenci wolą kupować inne dobra, a tych z kolei brakuje na rynku; że budowa innych zakładów nie zostanie ukończona, bo stało się oczywiste, że nie przyniosą one zysku.

Błędne przekonanie o tym, że istotą boomu jest przeinwestowanie, a nie chybione inwestycje, to wynik oceny sytuacji, która opiera się wyłącznie na tym, co się widzi. Obserwator zauważa jedynie nietrafne inwestycje, które można zobaczyć, lecz nie pojmuje, że owe nietrafne inwestycje pojawiły się tylko dlatego, iż nie powstały zakłady wytwarzające komplementarne czynniki produkcji oraz produkujące towary konsumpcyjne, na które istnieje popyt wymagający pilniejszego zaspokojenia. Z powodów technicznych rozszerzenie produkcji trzeba rozpocząć od rozbudowy fabryk wytwarzających dobra tych rzędów, które są najbardziej oddalone od gotowych dóbr konsumpcyjnych. Aby zwiększyć produkcję butów, ubrań, motocykli, mebli, domów, trzeba najpierw zwiększyć produkcję żelaza, stali, miedzi itd. Jeśli wykorzystuje się zapas  $r + p_1 + p_2$ , wystarczający do produkcji  $a + g_1 + g_2$ , w przekonaniu, że jest to zapas  $r + p_1 + p_2 + p_3 + p_4$  wystarczający do wytworzenia  $a + g_1 + g_2 + g_3 + g_4$ , to najpierw konieczne jest zwiększenie produkcji tych towarów, a więc budowa zakładów, które z powodów technicznych będą potrzebne w pierwszej kolejności. Cała klasa przedsiębiorców znajduje się, można powiedzieć, w położeniu architekta, który ma zaprojektować budowę domu z użyciem ograniczonej ilości materiałów. Jeśli mylnie oceni ilość dostępnych materiałów, powstanie plan, do którego realizacji nie będzie miał wystarczających środków. Przygotuje za duże wykopy i fundamenty, a w późniejszej fazie budowy zauważy, że nie ma dość materiałów, by ją ukończyć. Jest oczywiste, że błąd owego architekta nie polegał na przeinwestowaniu, lecz na nieodpowiednim wykorzystaniu środków, jakie miał do dyspozycji.

Równie bezpodstawnym jest pogląd, że wydarzenia, które doprowadziły do kryzysu, polegały na nieuzasadnionym przekształceniu kapitału „obrotowego” w „trwały”. Pojedynczy przedsiębiorca, który ma trudności z zaciągnięciem kredytu w trakcie kryzysu, nie bez powodu żałuje, że wydał zbyt dużo na powiększenie fabryki i zakup wyposażenia trwałego. Byłby w lepszym położeniu, gdyby dysponując nadal funduszami, które wydał na te cele, mógł je przeznaczyć na wydatki związane z bieżącą działalnością firmy. Jednak kiedy tendencja wzrostowa opada i przechodzi w depresję, nie brakuje surowców, materiałów, półfabrykatów i żywności. Przeciwnie, kryzys charakteryzuje się właśnie tym, że dobra te są oferowane w ilościach, które muszą doprowadzić do gwałtownego spadku ich cen.

Wyjaśnijmy, dlaczego zwiększenie mocy produkcyjnych i produkcji zakładów przemysłu ciężkiego, a także produkcji trwałych dóbr produkcyjnych jest najbardziej widocznym przejawem boomu. Autorzy opracowań na temat historii finansów i gospodarki słusznie koncentrowali się przez ponad 100 lat na danych liczbowych dotyczących tych sektorów przemysłu oraz budownictwa, traktując je jako wskaźniki wahań.

Oczywiście, boom wpływa również na przemysł dóbr konsumpcyjnych. W tym sektorze też zwiększa się inwestycje i moce produkcyjne. Nowe fabryki i dodatkowe pomieszczenia, o które powiększono istniejące zakłady, nie zawsze służą produkcji towarów najbardziej oczekiwanych przez konsumentów. Ich powstanie miało służyć realizacji planu, który zakładał wytworzenie  $r + g_1 + g_2 + g_3 + g_4$ . Niepowodzenie tego nadmiernie rozbudowanego planu obnaża ich zasadność.

Zjawisku boomu nie zawsze towarzyszy gwałtowny wzrost cen towarów. Niewątpliwie zwiększenie ilości fiducjarnych środków wymiany zawsze może wywołać wzrost cen. Niekiedy zdarza się jednak, że siły przeciwdziałające takiemu wzrostowi utrzymują go w ścisłych granicach lub nawet całkowicie znoszą. Ciągle ingerencje związane z ekspansją kredytową zakłócały harmonijne funkcjonowanie gospodarki rynkowej w okresie, w którym gospodarka stale się rozwijała. Systematyczna akumulacja kapitału umożliwiała wprowadzanie udoskonaleń technicznych. Produkcja przypadająca na jednostkę nakładów wzrosła, rynek zapełniał się coraz większą ilością tanich dóbr. Gdyby jednocześnie nie następował aż tak szybki wzrost podaży pieniądza (w szerszym sensie), pojawiłaby się tendencja do spadku cen wszystkich towarów. W historycznym kontekście, w jakim osadzona była zawsze ekspansja kredytowa, występuły czynniki silnie przeciwdziałające tendencji do wzrostu cen. Zazwyczaj w wyniku zderzenia tych dwóch przeciwnych sił przewagę zyskiwała tendencja do wzrostu cen. Wyjątkowo zdarzało się jednak, że wzrost cen był niewielki. Najlepiej znany przykładem może tu być boom lat 1926–1929 w Ameryce<sup>7</sup>.

Specyficzna konstelacja danych rynkowych nie ma wpływu na zasadnicze cechy ekspansji kredytowej. Przedsiębiorcę skłania do realizacji konkretnych planów rozbieżność między kosztami produkcji (uwzględniającymi oprocentowanie kapitału) a spodziewanymi cenami produktów, a nie to, że ceny są wysokie bądź niskie. W wyniku spadku rynkowej stopy procentowej brutto, związanego z ekspansją kredytową, przedsięwzięcia, które dotychczas wydawały się nieopłacalne,

<sup>7</sup> Zob. Murray N. Rothbard, *America's Great Depression*, Princeton 1963.

wydają się zyskowne. Pobudza to przedsiębiorców do zatrudnienia dóbr kapitałowych w ilości  $r + p_1 + p_2$ , tak jakby ilość ta wynosiła  $r + p_1 + p_2 + p_3 + p_4$ . Struktura inwestycji i działań produkcyjnych z konieczności nie odpowiada rzeczywistej podaży dóbr kapitałowych i ostatecznie musi się załamać. Wprawdzie czasem zmiany cen nakładają się na ogólną tendencję do wzrostu siły nabyczej i nie powodują jej gwałtownego odwrócenia, lecz powstanie zjawiska, które można by nazwać stabilnością cen. Są to jednak szczegóły procesu o drugorzędnym znaczeniu.

Niezależnie od szczegółowych uwarunkowań, jest rzeczą pewną, że żadne manipulacje banków nie mogą zapewnić dopływu dóbr kapitałowych do systemu gospodarczego. Aby produkcja rozwijała się prawidłowo, potrzebne są dodatkowe dobra kapitałowe, a nie pieniądze czy fiduciarne środki płatnicze. Boom wywołany ekspansją kredytową zbudowano na banknotach i depozytach, które są niczym ruchome piaski. Taka konstrukcja musi się załamać.

Załamanie pojawia się wtedy, gdy banki, zaniepokojone tempem boomu, zaprzestają rozszerzania akcji kredytowej. Boom mógłby trwać jedynie pod warunkiem, że banki przyznawałyby firmom tyle kredytów, ile wymagałaby realizacja ich zbyt ambitnych planów, rażąco niezgodnych z rzeczywistą podażą czynników produkcji oraz ocenami wartości konsumentów. Te nierealistyczne plany, powstałe wskutek zafałszowania kalkulacji przez politykę taniego pieniądza, można realizować wyłącznie za pomocą nowych kredytów, których rynkowe oprocentowanie brutto zmniejszano by sztucznie poniżej poziomu, jaki panowałby na nieskrępowanym rynku kredytów. Złudzenie opłacalności powstaje właśnie dzięki tej różnicy. Przyczyną kryzysu nie jest zmiana w postępowaniu banków. Zmiana ta sprawia jedynie, że widoczne staje się spustoszenie spowodowane błędami, które popełniły firmy w czasie boomu.

Boom nie mógłby też trwać w nieskończoność, nawet gdyby banki z uporem przedłużały ekspansję kredytową. Wszelkie próby wymiany dodatkowych środków fiducjarnych na nieistniejące dobra kapitałowe (mianowicie  $p_3$  i  $p_4$ ) są skazane na niepowodzenie. Jeśli ekspansja kredytowa nie zostanie w porę zatrzymana, boom doprowadzi do katastrofy; zacznie się ucieczka od pieniądza i cały system pieniężny załamie się. W przeszłości jednak banki nie dopuszczały do takiej skrajności. Reagowały na sygnały odpowiednio wcześniej, kiedy katastrofa była jeszcze odległa<sup>8</sup>.

Z chwilą gdy ustanie dopływów dodatkowych fiducjarnych środków płatniczych, zbudowany na piaskach boom legnie w gruzach. Przedsiębiorcy muszą ograniczyć swoją działalność, ponieważ zbraknie im funduszy na realizację

---

<sup>8</sup> Nie należy się łudzić, że banki zmieniały postępowanie pod wpływem swoich dyrektorów i ludzi zarządzających finansami, którzy dostrzegali nieuchronne konsekwencje dalszej ekspansji kredytowej. Przyczyną tych zmian były określone uwarunkowania instytucjonalne, które zostaną szerzej omówione na s. 672–673. Niektórzy ekonomiści byli wybitnymi bankierami. Teoria szkoły obiegu pieniężnego, będąca pierwszą próbą analizy cyklu koniunkturalnego, to dzieło głównie brytyjskich bankierów. Jednakże bankami centralnymi i polityką pieniężną państw zarządzali ludzie, którzy nie widzieli niczego złego w nieograniczonej ekspansji kredytowej i uważały, że wszelka krytyka ich ekspansjonistycznych działań jest niedopuszczalna.

nadmiernie rozbudowanych planów. Ceny gwałtownie spadają, gdyż firmy, znalazły się w krytycznym położeniu, próbując zdobyć gotówkę i wyprzedają swoje zapasy za bezcen. Zamyka się fabryki, przerywa budowę różnych obiektów, zwalnia pracowników. Związany z przedsiębiorczością składnik rynkowej stopy procentowej brutto gwałtownie wzrasta, ponieważ wiele firm bardzo potrzebuje pieniędzy, by uniknąć bankructwa, a jednocześnie nie cieszą się już zaufaniem.

O tym, że kryzys zamienia się w panikę, decydują zwykłe czynniki o charakterze instytucjonalnym oraz psychologicznym. Opis dramatycznych wydarzeń zostawmy historykom. Szczegółowe relacjonowanie nieszczęścia, jakie niosą ze sobą dni i tygodnie pełne przerażenia oraz zajmowanie się ich groteskowymi niekiedy aspektami nie należy do zadań teorii katalaktycznej. Ekonomii nie interesują konkretne zjawiska uwarunkowane specyfiką sytuacji historycznej. Jej celem jest wyodrębnienie z określonych zdarzeń elementów istotnych i koniecznych. Ekonomiści nie zajmują się psychologicznymi aspektami paniki, lecz jedynie tym, że boom wywołany ekspansją kredytową musi nieuchronnie doprowadzić do procesu nazywanego potocznie depresją. Muszą rozumieć, że depresja to w istocie proces ponownego dostosowania, przywrócenia odpowiedniości działań produkcyjnych z określonym stanem danych rynkowych, a więc dostępnością podaży czynników produkcji, wartościowaniemi konsumentów, a zwłaszcza stanem procentu pierwotnego, który się przejawia w oceńach wartości ogółu.

Tymczasem dane te różnią się od tych, jakie występuowały zanim rozpoczęł się proces ekspansji. Wiele się od tego czasu zmieniło. Niewykluczone, że wymuszone oszczędności, a w jeszcze większym stopniu systematyczne, dobrowolnie gromadzone oszczędności umożliwiły wytwarzanie nowych dóbr kapitałowych, które nie zostały do końca zmarnotrawione na chybione inwestycje i nie zużyto ich w wyniku nadmiernej konsumpcji wywołanej boomem. W wyniku nierównomierności, która jest nieodłączną cechą każdej inflacji, nastąpiły zmiany stanu posiadania i dochodów poszczególnych ludzi. Oprócz zmian, których przyczyną była ekspansja kredytowa, populacja mogła się również zmienić co do wielkości i cech indywidualnych jej przedstawicieli. Mogła się rozwinąć wiedza techniczna, mógł się zmienić popyt na określone dobra. Końcowy stan, do którego dąży rynek, nie jest już tym samym stanem, do którego dążył on przed zakłóceniami wywołanymi ekspansją kredytową.

W okresie dostosowania, kiedy znikają złudzenia charakterystyczne dla fazy wzrostu, niektóre przedsięwzięcia inwestycyjne z okresu boomu zostają poddane trzeźwej ocenie i uznane za całkowicie chybione. Trzeba z nich po prostu zrezygnować, ponieważ środki uzyskiwane ze sprzedaży ich produktów nie pokrywają bieżących potrzeb związanych z ich wytwarzaniem. Środki te, ów kapitał „obrotowy”, są bardziej potrzebne w innych branżach, czego dowodem jest to, że właśnie tam ich wykorzystanie jest bardziej opłacalne. W wypadku innych chybionych inwestycji istnieje więcej możliwości. Oczywiście gdyby po przedzono te inwestycje prawidłową kalkulacją, nigdy nie poświęcono by na nie dóbr kapitałowych. Inwestycje w niezamienne dobra kapitałowe, są bezpowrot-

nie zmarnowane. Skoro są niezamienne (stanowią *fait accompli*), to są nowym problemem, z którym trzeba się zmierzyć w dalszym działaniu. Jeśli można się spodziewać, że przychody uzyskane ze sprzedaży produktów wytworzonych za pomocą tych dóbr niezamiennych, przewyższą koszty bieżącej produkcji, opłaca się te dobra nadal eksploatować. Choć ceny, które konsumenci są gotowi zapłacić za owe produkty, nie są na tyle wysokie, by wszystkie inwestycje niezamienne przyniosły zysk, to przynajmniej część tych inwestycji, choćby niewielka, będzie dochodowa. Pozostałą część trzeba potraktować jako wydatek, który nie może się zwrócić, kapitał zmarnowany, stracony.

Oczywiście, z punktu widzenia konsumentów skutki [ekspansji kredytowej] są równie niekorzystne. Konsumenti byliby zamożniejsi, gdyby złudzenia wynikające z polityki łatwego pieniądza nie zachęciły przedsiębiorców do marnotrawienia rzadkich dóbr kapitałowych na inwestycje służące zaspokojeniu mniej pilnych potrzeb, a tym samym do wycofywania ich z tych rodzajów produkcji, w których mogłyby służyć zaspokojeniu pilniejszych potrzeb. W wyniku ekspansji kredytowej konsumenti muszą radzić sobie z sytuacją, której nie da się odwrócić. Zrezygnują z przyjemności, którymi mogliby się cieszyć, gdyby boom nie spowodował chybionych inwestycji. Jakąś rekompensatę stanowi to, że mogą zaspokajać potrzeby, które byłyby poza ich zasięgiem, gdyby płynnego funkcjonowania gospodarki nie zakłóciły ekscesy okresu boomu. Jest to jedynie częściowa rekompensata, ponieważ skutki niewłaściwego wykorzystania dóbr kapitałowych konsumenti odczuwają silniej niż popyt na owe „substytuty”, by tak rzec. W powstałej sytuacji nie mają jednak innego wyboru.

Ostateczną konsekwencją ekspansji kredytowej jest powszechne zubożenie. Pojedyncze osoby mogły się wzbogacić; nie ulegając ogólnej histerii, wykorzystały w porę możliwości wynikające z mobilności pojedynczego inwestora. Inni mogli się wzbogacić, choć wcale do tego nie dążyli, tylko dlatego, że najpierw wzrosły ceny takich dóbr, które sprzedawali, a później tych, które kupowali. Jednak zdecydowana większość musi zapłacić rachunek za chybione inwestycje i nadmierną konsumpcję z okresu boomu.

Zwrócić uwagę, że „zubożenie” nie musi oznaczać, iż sytuacja materialna ludzi jest gorsza po zakończeniu ekspansji kredytowej niż przed jej rozpoczęciem. To, czy dochodzi do zubożenia w takim znaczeniu, zależy od uwarunkowań konkretnego przypadku. Katalaktyka nie może tego przewidzieć z niezachwianą pewnością. Jej twierdzenie, że zubożenie to nieuchronny wynik ekspansji kredytowej, dotyczy zubożenia w porównaniu ze stanem rzeczy, który by zapewniał, gdyby nie doszło do ekspansji kredytowej i boomu. Charakterystyczną cechą dziejów gospodarki w okresie kapitalizmu jest ciągły rozwój gospodarczy, stały wzrost ilości dostępnych dóbr kapitałowych i poziomu życia. Tempo tego rozwoju jest tak szybkie, że w okresie boomu może przeważyć nad stratami spowodowanymi w tym samym czasie przez chybione inwestycje i nadmierną konsumpcję. W takiej sytuacji pod koniec boomu system gospodarczy jako całość jest w lepszej kondycji niż przed jego pojawiением się. O jej pogorszeniu można mówić jedynie wtedy, gdy porówna się ją z możliwościami jeszcze lepszego zaspokojenia potrzeb.

*Rzekoma możliwość wyeliminowania depresji  
przez wprowadzenie rządów totalitarnych*

Wielu socjalistów podkreśla, że powracające kryzysy gospodarcze i cykliczne depresje to zjawisko nierozerwalnie związane z kapitalistyczną metodą produkcji. Według nich w ustroju socjalistycznym nie mogą pojawić się takie trudności.

Jak już wyjaśniliśmy (a w dalszej części wykażemy to ponownie), przyczyny cyklicznych fluktuacji koniunktury nie należą do sfery nieskrępowanego rynku, lecz wiążą się z ingerencją rządu w gospodarkę. Celem tej ingerencji jest zmniejszenie stopy procentowej poniżej poziomu, który osiągnęłaby na wolnym rynku<sup>9</sup>. Tutaj zajmiemy się tylko stabilnością, którą rzekomo zapewnia planowanie socjalistyczne.

Należy zauważyć, że kryzys gospodarczy jest wynikiem demokratycznego procesu rynkowego. Konsumenti negatywnie oceniają sposób wykorzystania czynników produkcji przez przedsiębiorców. Wyrażają swoją dezaprobatę przez nabycie i rezygnację z zakupów produktów. Przedsiębiorcy, uległszy złudzeniom wywołanym przez sztucznie obniżoną rynkową stopę procentową brutto, nie zainwestowali w te rodzaje produkcji, które zapewniałyby najlepsze zaspokojenie najpilniejszych potrzeb ogółu. Kiedy ekspansja kredytowa dobiegnie końca, ich błędy staną się widoczne. Zachowania konsumentów wymuszają na ludziach interesu dostosowanie ich działań do tego, by znów jak najlepiej zaspokajać potrzeby konsumentów. Rozpoczyna się tym samym proces likwidacji błędów popełnionych w okresie boomu i ponownego dostosowania do życzeń konsumentów, nazywany depresją.

W gospodarce socjalistycznej istotne są wyłącznie sądy wartościujące rząd, natomiast zwykli ludzie są pozbawieni możliwości pokierowania sytuacją zgodnie z ich sądami wartościującymi. Dyktator nie przejmuje się tym, czy masom spodoba się jego decyzja co do wielkości środków przeznaczonych na bieżącą konsumpcję i na dodatkowe inwestycje. Jeśli dyktator zwiększa inwestycje, ograniczając ilość środków dostępnych do bieżącej konsumpcji, to ludzie muszą jeść mniej i milczeć. Nie pojawia się żaden kryzys, gdyż ludzie nie mają jak wyrazić swojego niezadowolenia. Tam gdzie nie istnieje normalna działalność gospodarcza, nie można jej oceniać ani dobrze, ani źle. A gdyby nawet ludzie głodowali, nie jest to depresja w tym znaczeniu, w jakim używa się tego określenia do opisu problemów gospodarki rynkowej. Jeśli jednostki nie mają możliwości wyboru, to nie mogą protestować przeciwko metodom, którymi posługują się kierujący działaniami produkcyjnymi.

## 7. Wpływ deflacji i ograniczenia kredytu na rynkową stopę procentową brutto

Przymajemy, że w trakcie procesu deflacyjnego ilość pieniądza (w szerszym sensie), o którą zmniejsza się jego podaż, pochodzi wyłącznie z rynku kredytów. Rynek kredytów i rynkowa stopa procentowa brutto ulegają zmianom już na po-

<sup>9</sup> Zob. s. 670–672.

czątku tego procesu, kiedy ceny towarów i usług nie zmieniły się jeszcze pod wpływem zmiany relacji pieniężnej. Możemy na przykład założyć, że rząd, który chciałby wywołać deflację, wyemituje pożyczkę i zniszczy pożyczcone pieniądze papierowe. W ciągu ostatnich dwustu lat bardzo często uciekano się do takich praktyk. Chodziło o to, żeby po długim okresie polityki inflacyjnej przywrócić krajowej jednostce pieniężnej jej dawną wartość kruszcową. Oczywiście, na ogólnym szybko rezygnowano z wywoływanego deflacji, ponieważ budziła sprzeciw i stanowiła poważne obciążenie dla skarbu państwa. Możemy też przyjąć, że banki, przestraszywszy się niekorzystnych skutków kryzysu wywołanego przez eksplorację kredytową, chciałyby zwiększyć rezerwy mające stanowić pokrycie ich zobowiązań. W tym celu ograniczają wielkość kredytu fiducjarnego. Trzecia możliwość to spowodowane przez kryzys bankructwo banków, które przyznały kredyt fiducjarny, i anihilacja fiducjarnych środków płatniczych wyemitowanych przez te banki, a więc redukcja podaży kredytu na rynku kredytów.

W takich sytuacjach pojawia się przejściowa tendencja do wzrostu rynkowej stopy procentowej brutto. Przedsięwzięcia, które wcześniej wydawały się opłacalne, już się takie nie wydają. Zaczynają spadać ceny czynników produkcji, a następnie również dóbr konsumpcyjnych. Maleje aktywność gospodarcza. Impas zostaje przełamany dopiero wtedy, gdy ceny i płace dostosują się do nowej relacji pieniężnej. A wtedy do nowego stanu rzeczy dostosowuje się również rynek kredytów. Brak pieniędzy oferowanych na rynku kredytów nie oddziałuje już na rynkową stopę procentową brutto. W ten sposób wzrost rynkowej stopy procentowej brutto, spowodowany czynnikami pieniężnymi wywołuje przejściową stagnację gospodarczą. Deflacja i ograniczenie kredytu zakłócają płynne funkcjonowanie gospodarki co najmniej tak jak inflacja i eksploracja kredytowa. Błądem byłoby jednak traktowanie deflacji i ograniczenia kredytu jako prostych przeciwnieństw inflacji i eksploracji.

Eksploracja wywołuje początkowo złudzenie prosperity. Cieszy się wielką popularnością, ponieważ wydaje się, że dzięki niej większość, a nawet wszyscy bogacą się. Ma uwodzicielską moc. Aby ją powstrzymać, trzeba się wykazać siłą charakteru. Tymczasem ograniczenie kredytu natychmiast wywołuje skutki, które wszystkim wydają się złe. Niepopularność ograniczenia kredytu przewyższa popularność eksploracji kredytowej. Wywołuje gwałtowny sprzeciw. Siły polityczne, które zwalczają ograniczenie kredytu, w krótkim czasie zyskują przewagę.

Inflacja wywołana emisją pustego pieniądza i tanich kredytów zapewnia rządowi dodatkowe wpływy do skarbu państwa. Deflacja powoduje opróżnienie skarbców. Eksploracja kredytowa oznacza zyski banków, a ograniczenie kredytu straty. Inflacja i eksploracja kuszą, deflacja i ograniczenie kredytu odpychają.

Różnice między dwiema przeciwnymi metodami manipulacji kredytowej nie sprawdzają się wyłącznie do tego, że jedna jest lubiana, a druga powszechnie znienawidzona. Prawdopodobieństwo, że deflacja i ograniczenie kredytu wywołają chaos, jest mniejsze niż ryzyko, że sprawią to inflacja i eksploracja ze względu na ich naturę, a nie wyłącznie dlatego, że rzadziej się je stosuje. Eksploracja prowadzi do marnotrawstwa rzadkich czynników produkcji, którego przyczyną są chybione inwestycje i nadmierna konsumpcja. Po jej zakończeniu konieczny

jest żmudny proces odnowy, który pozwala wydobyć się z pozostawionego przez nią zubożenia. Tymczasem ograniczenie kredytu nie grozi ani chybionymi inwestycjami, ani nadmierną konsumpcją. Przejściowe zmniejszenie aktywności gospodarczej, które jest jej skutkiem, w dużym stopniu jest równoważone przez spadek konsumpcji. Konsumpcja maleje, ponieważ zwolniona zostaje część pracowników, a właściciele materialnych czynników produkcji uzyskują mniejsze przychody z ich sprzedaży. Ograniczenie kredytu nie zostawia długotrwałych bliźn. Po jego zakończeniu nie jest konieczny proces dostosowawczy, który pozwoliłby naprawić straty spowodowane konsumpcją kapitału.

W historii gospodarki deflacja i ograniczenie kredytu nie odgrywały nigdy znaczącej roli. Ważnym wyjątkiem w tym względzie był dwukrotny powrót Wielkiej Brytanii – po wojnach napoleońskich i po I wojnie światowej – do przedwojennego parytetu złota dla funta sterlina. W obydwu wypadkach parlament i rząd przyjęły politykę deflacyjną bez uprzedniego rozważenia korzyści i kosztów związanych z dwiema możliwymi metodami powrotu do standardu złota. Można usprawiedliwić takie postępowanie w drugim dziesięcioleciu XIX wieku, kiedy nie wszystkie istotne zagadnienia z zakresu teorii pieniądza były jeszcze wyjaśnione. Ponad sto lat później było ono wyrazem niewybaczalnej nieznajomości ekonomii i historii pieniądza<sup>10</sup>.

Niewiedza owa polega również na myleniu deflacji i ograniczenia kredytu z procesem dostosowania, do którego nieuchronnie prowadzi każdy boom ekspljonistyczny. To, czy kryzys poskutkuje ograniczeniem ilości fiducjarnych środków płatniczych, zależy od instytucjonalnej struktury systemu kredytowego, który wywołał boom. Takie ograniczenie może się pojawić, kiedy kryzys doprowadza do bankructwa banków przyznających kredyt fiduciarny, a ich upadku nie równoważy jednoczesne rozszerzenie działalności pozostałych banków. Jednak nie zawsze towarzyszy ono depresji. Z pewnością zjawisko takie nie wystąpiło w ciągu minionych osiemdziesięciu lat w Europie, a kiedy pojawiło się w Stanach Zjednoczonych po wprowadzeniu ustawy o rezerwie federalnej w 1913 roku, miało znacznie mniejszy zakres niż powszechnie utrzymywano. Niedostępność kredytu, która jest cechą charakterystyczną kryzysu, nie wynika z ograniczenia kredytu, lecz z powstrzymania się od dalszej ekspansji kredytowej. Uderza we wszystkie przedsiębiorstwa, a więc nie tylko w te, które i tak muszą upaść, lecz także w te, których funkcjonowanie opiera się na solidnych podstawach, dzięki czemu mogłyby się doskonale rozwijać, gdyby miały dostęp do kredytu. Banki nie otrzymują spłat zaległych kredytów i nie mają środków na przyznanie pożyczek nawet najsolidniejszym firmom. Kryzys upowszechnia się i zmusza wszystkie branże i wszystkie przedsiębiorstwa do ograniczenia zakresu swojej działalności. Tych wtórnego konsekwencji wcześniejszego boomu nie da się uniknąć.

Kiedy pojawia się depresja, wszyscy zaczynają narzekać na deflację i domagają się kontynuowania polityki ekspansji kredytowej. To prawda, że nawet jeśli nie ograniczy się podaż pieniądza właściwego i dostępnych fiducjarnych środków płatniczych, to depresja wywołuje spowodowaną czynnikami pieniężnymi tendencję do wzrostu siły nabywczej jednostki pieniężnej. Wszystkie firmy dążą do

<sup>10</sup> Zob. s. 662.

zwiększenia swoich zasobów gotówkowych, co wpływa na stosunek między podażą pieniądza (w szerszym sensie) a popytem na pieniądz (w szerszym sensie) trzymany w zasobach gotówkowych. To zjawisko rzeczywiście należy uznać za deflację. Byłoby jednak poważnym błędem utrzymywać, że spadek cen towarów został spowodowany dążeniem do zwiększenia zasobów gotówkowych. Jest to mylne skutku z przyczyną. Ceny czynników produkcji – zarówno materiałnych, jak i ludzkich – osiągnęły nadmiernie wysoki poziom w okresie boomu. Muszą spaść, zanim aktywność gospodarcza znów stanie się opłacalna. Przedsiębiorcy zwiększają zasoby gotówkowe, ponieważ powstrzymują się od nabywania dóbr i zatrudniania robotników do czasu, aż struktura cen i płac dostosuje się do rzeczywistego stanu danych rynkowych. Z tego powodu wszelkie wysiłki rządu lub związków zawodowych, by zapobiec bądź opóźnić owo dostosowanie, przedłużają jedynie stagnację.

Nawet ekonomiści często nie rozumieli tych zależności. Ich wnioskowanie przebiegało tak: Struktura cen ukształtowana w okresie boomu była wynikiem presji ekspansjonistycznej. Jeśli nie będzie się w dalszym ciągu zwiększać ilości fiducjarnych środków płatniczych, wzrost cen i płac musi się zatrzymać. Jeżeli jednak nie wystąpi deflacja, to ceny i płace nie będą mogły spaść.

Rozumowanie to byłoby poprawne, gdyby presja inflacyjna nie wpłynęła na rynek kredytów, zanim ujawnił się w pełni jej wpływ na ceny towarów. Założymy, że rząd izolowanego kraju emittuje dodatkowe pieniądze papierowe, żeby wypłacić zasiłki dla osób o niskich dochodach. Wzrost cen towarów, który wywoła ta operacja, zakłóci produkcję. Spowoduje zmniejszenie produkcji dóbr konsumpcyjnych systematycznie kupowanych przez grupy nieotrzymujące zasiłków i zwiększenie produkcji dóbr konsumpcyjnych, na które zgłaszają popyt grupy korzystające z pomocy. Jeśli w późniejszym okresie polityka subsydiowania wybranych grup zostanie zarzucona, spadną ceny dóbr, które cieszą się popytem grup korzystających wcześniej z zasiłku, a ceny dóbr kupowanych przez grupy niekorzystające z zasiłków wzrosną gwałtownie. Nie pojawi się jednak tendencja do powrotu siły nabywczej jednostki pieniężnej do stanu sprzed inflacji. Struktura cen będzie trwałe zmieniona przez działania inflacyjne, jeśli rząd nie wycofa z rynku dodatkowej ilości papierowego pieniądza, wprowadzonego w postaci zasiłków.

Inna sytuacja powstaje w wyniku ekspansji kredytowej, która najpierw oddziaływa na rynek kredytów. Efekty inflacji zostają zwielokrotnione przez konsekwencje chybionych inwestycji i nadmiernej konsumpcji. Konkurując między sobą o przejęcie jak największej części ograniczonej podaży dóbr kapitałowych i siły roboczej, przedsiębiorcy windują ceny do poziomu, na którym mogą się one utrzymać tylko pod warunkiem, że ekspansja kredytowa nabierze tempa. Gwałtowny spadek cen wszystkich towarów i usług nastąpi nieuchronnie, gdy ustanie napływu dodatkowych fiducjarnych środków płatniczych.

W trakcie boomu panuje powszechna skłonność do tego, by kupować ile się da, ponieważ wszyscy spodziewają się dalszego wzrostu cen. Tymczasem w depresji ludzie powstrzymują się od kupowania, przewidując dalszy spadek cen. Odnowa i powrót do „normalności” może zacząć się dopiero wtedy, kiedy ceny i płace są tak niskie, że wystarczająca liczba ludzi zakłada, iż nie będą już spadać.

Z tego względu jedynym sposobem na skrócenie okresu złej koniunktury jest powstrzymywanie się od hamowania spadku cen i płac.

Dopiero kiedy rozpocznie się odnowa, zmiana relacji cenowej wywołana wzrostem ilości fiducjarnych środków wymiany zaczyna być widoczna w strukturze cen.

### *Różnica między ekspansją kredytową a zwykłą inflacją*

Zajmując się konsekwencjami ekspansji kredytowej, założyliśmy, że wszystkie dodatkowe fiducjarne środki płatnicze trafiają do systemu rynkowego przez rynek kredytów jako pożyczki dla przedsiębiorstw. Rozważania na temat skutków ekspansji kredytowej odnoszą się właśnie do takiej sytuacji.

Niekiedy jednak używa się prawnych i technicznych metod ekspansji kredytowej do celów, które z punktu widzenia katalaktyki mają charakter całkiem odmienny od ekspansji kredytowej. Ze względów politycznych oraz z uwagi na ograniczenia instytucjonalne rząd zastępuje czasami emisję pustego pieniądza operacjami, do których wykorzystuje system bankowy. Skarb państwa zaciąga pożyczkę w banku, a bank udostępnia potrzebne fundusze przez wyemitowanie dodatkowych banknotów lub otwarcie rządowi konta depozytowego. Z prawnego punktu widzenia bank staje się pożyczkodawcą skarbu państwa. W rzeczywistości cała transakcja sprawdza się do inflacji za pomocą pustego pieniądza. Dodatkowe fiducjarne środki wymiany trafiają na rynek za pośrednictwem skarbu państwa jako płatności różnych zobowiązań rządu. Właśnie ten dodatkowy popyt wytworzony przez rząd pobudza przedsiębiorstwa do rozszerzenia działalności. Emisja owych nowo wytworzonych kwot pustego pieniądza nie wpływa bezpośrednio na rynkową stopę procentową brutto, bez względu na to, jakie odsetki płaci rząd bankowi. Oddziaływa na rynek kredytów i rynkową stopę procentową brutto, przyczyniając się także do powstania dodatkowego ażio cenowego, lecz jedynie wtedy kiedy część owych kwot trafi na rynek kredytów w momencie, w którym nie zakończyła się jeszcze zmiana cen towarów i wysokości płac.

Takie uwarunkowania panowały na przykład w Stanach Zjednoczonych w czasie II wojny światowej. Oprócz polityki ekspansji kredytowej, przyjętej jeszcze przed wybuchem wojny, rząd zaciągał wysokie pożyczki w bankach komercyjnych. Technicznie biorąc, była to ekspansja kredytowa. W istocie zaś zastępowano w ten sposób emisję dolarów. W innych krajach uciekano się do jeszcze bardziej skomplikowanych metod. Na przykład w czasie I wojny światowej Rzesza Niemiecka sprzedawała obywatelom obligacje. Reichsbank finansował ich zakup, pożyczając nabywcy większą część potrzebnej kwoty pod zastaw tych obligacji. Oprócz tego, że kupujący wykładał z własnej kieszeni ułamek tej kwoty, rola nabywców i banku w transakcji miała charakter czysto formalny. W rzeczywistości dodatkowe banknoty były niewymienialnym pieniądzem papierowym.

Należy o tym pamiętać, żeby nie mylić skutków właściwej ekspansji kredytowej z konsekwencjami inflacji wywołanej emisją pustego pieniądza przez rząd.

## 8. Pieniężna (oparta na kredycie fiducjarnym) teoria cyklu koniunkturalnego

Teoria cyklicznych wahań koniunktury gospodarczej, którą opracowali przedstawiciele brytyjskiej szkoły obiegu pieniężnego, była niezadowalająca z dwóch powodów.

Po pierwsze, nie dostrzegli oni, że kredyt fiducjarny może polegać nie tylko na emisji banknotów, które nie mają pokrycia w rezerwach gotówkowych banku, lecz także na tworzeniu depozytów bankowych z prawem wystawiania czeków („pieniądza czekowego” lub waluty depozytowej). W rezultacie nie zauważono, że depozyty płatne na żądanie mogą być również używane jako narzędzie ekspansji kredytowej. Nie jest to poważny błąd, gdyż można go łatwo skorygować. Wystarczy zwrócić uwagę, że wszystkie twierdzenia dotyczące ekspansji kredytowej odnoszą się również do rozmaitych jej odmian, bez względu na to, czy dodatkowymi fiducjarnymi środkami płatniczymi są banknoty, czy depozyty. Pod wpływem poglądów szkoły obiegu pieniężnego w Wielkiej Brytanii, w tym czasie, kiedy owa zasadnicza luka w jej teorii była jeszcze mało znana, wprowadzono przepisy, które miały zapobiec ponownym boomom wynikającym z ekspansji kredytowej i nieuchronnie związanym z nimi depresjom. Ustawa Peela z 1844 roku, a także podobne przepisy wprowadzone w innych krajach nie spełniły nadziei, które w nich pokładano. Ich nieskuteczność zachwiała prestiżem szkoły obiegu pieniężnego i doprowadziła do niezasłużonego triumfu szkoły bankowości.

Drugie niedociągnięcie teorii obiegu pieniężnego miało większą wagę. Teoria ta ograniczała się do analizy zagadnienia odpływu pieniądza za granicę. Zajmowała się danym zjawiskiem, w tym wypadku ekspansją kredytową, w jednym kraju, z założeniem, że w innych krajach ekspansja kredytowa nie występuje lub ma mniejszy zakres. Takie ujęcie wystarczało do wyjaśnienia brytyjskich kryzysów w pierwszej połowie XIX wieku. Było ono jednak wyłącznie powierzchowną analizą zagadnienia. Teoria nie postawiła zasadniczego pytania. Nie zrobiono nic, by wyjaśnić konsekwencje powszechnej ekspansji kredytowej, która nie ograniczałaby się wyłącznie do pewnej liczby banków i ich klientów. Nie analizowano zależności między podażą pieniądza (w szerszym sensie) a stopą procentową. Różne pomysły obniżenia lub całkowitego zniesienia stopy procentowej za pomocą reformy bankowej traktowano z wyniosłą pogardą jako szarlatanerię. Nie poddawano ich krytycznej analizie, która pozwoliłaby je odrzucić. Milcząco potwierdzono założenie o neutralności pieniądza. Zostawiono w ten sposób pole dla jałowych prób interpretacji kryzysów i wahań koniunktury za pomocą teorii wymiany bezpośredniej. Uplynęły dziesięciolecia, zanim udało się wyjść z tej ślepej uliczki.

Trudność, jaką miała do pokonania pieniężna teoria kredytu (lub teoria oparta na obiegu pieniądza), nie sprowadzała się do błędu teoretycznego, lecz wiązała się z przekonaniami politycznymi. Opinia publiczna na ogół traktuje procent jako przeszkodę w rozwoju produkcji, która ma wyłącznie instytucjonalny charakter. Nie rozumie, że dyskontowanie dóbr przyszłych względem teraźniejszych jest konieczną i niezmienną kategorią ludzkiego działania, której nie da się

znieść za pomocą operacji bankowych. Dziwacy monetarni i demagogodzy uważają procent za wytwór ciemnych machinacji bezwzględnych wyzyskiwaczy. Stara jak świat niechęć do procentu odrodziła się za sprawą współczesnego interwencjonizmu. Doskonale mieści się ona w dogmacie, który głosi, że jednym z najważniejszych obowiązków dobrego rządu jest obniżenie stopy procentowej do możliwie najniższego poziomu lub jej całkowite zniesienie. Wszystkie dzisiejsze rządy z fana-tyczną gorliwością realizują politykę łatwego pieniądza. Jak wspomnieliśmy, rząd brytyjski orzekł, że ekspansja kredytowa umożliwiła „cud [...] przemiany kamienia w chleb”<sup>11</sup>. Prezes nowojorskiego Banku Rezerwy Federalnej oznajmił, że „w każdym niezależnym państwie, w którym działa instytucja o uprawnieniach banku centralnego, a lokalna waluta nie jest oparta na złocie ani innym towarze, istnieje całkowita wolność od krajowego rynku pieniądza”<sup>12</sup>. Wiele rządów, uniwersytetów i instytutów ekonomicznych hojnie wspiera publikacje, których głównym celem jest wychwalanie dobrodziejstw nieskrępowanej ekspansji kredytowej oraz oskarżanie jej przeciwników o to, że bronią egoistycznych interesów lichwiarzy.

Wzrosty i załamania wstrząsające gospodarką, nawroty boomów i depresji, to nieuchronny skutek wciąż ponawianych wysiłków, które mają doprowadzić do obniżenia rynkowej stopy procentowej brutto za pomocą ekspansji kredytowej. Nie ma sposobu, by uniknąć ostatecznego załamania boomu wywołanego ekspansją kredytową. Można jedynie spowodować, żeby kryzys nadszedł wcześniej, wskutek dobrowolnego zaniechania dalszej ekspansji kredytowej, lub później – jako całkowite załamanie systemu pieniężnego danego kraju.

Jedyny zarzut, jaki wysuwano wobec teorii cyklu opartej na kredycie fiducjarnym, jest mało istotny. Twierdzono, że redukcja rynkowej stopy procentowej brutto poniżej poziomu, który osiągnęłaby na nieskrępowanym rynku kredytów, może być niezamierzonym skutkiem zachowawczej polityki banków i władz finansowych, a nie wynikiem ich celowych działań. W sytuacji, która doprowadziłaby (gdyby nie podejmowano ingerencji) do wzrostu rynkowej stopy procentowej, banki nie zmieniają oprocentowania pobieranego od udzielanych pożyczek i w ten sposób chcąc nie chcąc wywołują ekspansję kredytową<sup>13</sup>. Są to twierdzenia nieuzasadnione. Gdybyśmy jednak na potrzeby naszego wywodu założyli, że są poprawne, nie zmieniłoby to istoty wyjaśnienia cyklu koniunkturalnego, które oferuje teoria pieniężna. Nie ma znaczenia, co konkretne skłania banki do rozszerzenia kredytu i zaniżania rynkowej stopy procentowej brutto, którą określiłyby nieskrępowany rynek. Istotne jest jedynie to, że banki i władze finansowe kierują się przekonaniem, iż istota złta tkwi w stopie procentowej określonej przez wolny rynek kredytowy. Zdaniem ich przedstawicieli celem właściwej polityki gospodarczej powinno być obniżenie tej stopy, a odpowiednią metodą jego osiągnięcia jest ekspansja kredytowa, która nie krzywdzi nikogo oprócz pasożytycznych kredytodawców. Zaślepienie to popłyca banki i władze do działań, które muszą ostatecznie doprowadzić do załamania.

<sup>11</sup> Zob. s. 399.

<sup>12</sup> Beardsley Ruml, *Taxes for Revenue Are Obsolete*, „American Affairs”, r. VIII (1946), s. 35–36.

<sup>13</sup> Fritz Machlup (*The Stock Market, Credit and Capital Formation*, s. 248) nazywa to zachowanie banków „biernym inflacjonizmem”.

Fakty te mogą prowadzić do wniosku, że należy porzucić omawianie tych zagadnień w kontekście teorii gospodarki czysto rynkowej i zająć się nimi jako problemami z zakresu interwencjonizmu, czyli dotyczącymi ingerencji rządu w zjawiska rynkowe. Nie ulega wątpliwości, że ekspansja kredytowa to jedno z podstawowych zagadnień interwencjonizmu. Mimo to odpowiednim kontekstem jej analizy jest teoria gospodarki czysto rynkowej, a nie teoria interwencjonizmu. Zasadniczo bowiem mamy tu do czynienia z problemem związku między podażą pieniądza a stopą procentową, a konsekwencje ekspansji kredytowej to jedynie jego szczególny przypadek.

Wszystko, co stwierdziliśmy na temat ekspansji kredytowej, odnosi się również do skutków zwiększenia podaży pieniądza właściwego, o ile owe dodatkowe ilości trafiają na rynek kredytów we wczesnej fazie ich pojawienia się na rynku. Jeśli napływ dodatkowego pieniądza powoduje zwiększenie kwot oferowanych jako kredyt, podczas gdy ceny towarów i płace nie dostosowały się jeszcze w pełni do zmiany w relacji pieniężnej, to musi on wywołać taki sam skutek jak ekspansja kredytowa. Analiza zagadnienia ekspansji kredytowej stanowi uzupełnienie katalaktycznej teorii pieniądza i procentu. Teoria ta całkowicie obnaża dawne błędy dotyczące procentu i dyskredytuje nerealne plany „zniesienia” procentu za pomocą reformy pieniężnej lub kredytowej.

Różnica między ekspansją kredytową a zwiększeniem podaży pieniądza w gospodarce, w której nie stosuje się wcale fiduciarnych środków płatniczych, lecz używa wyłącznie pieniądza towarowego, polega na tym, że w każdym z tych przypadków różne jest nasilenie wzrostu owej podaży, a jej skutki pojawiają się w poszczególnych sektorach rynku w innej kolejności. Nawet gwałtowny wzrost produkcji metali szlachetnych nigdy nie oddziałuje z taką siłą, jaką może osiągnąć ekspansja kredytowa. Standard złota skutecznie ograniczał ekspansję kredytową, gdyż zmuszał banki do utrzymania swoich ekspansjonistycznych działań w określonych granicach<sup>14</sup>. Ograniczeniem potencjału inflacyjnego samego złota było jego zmienne wydobycie. Ponadto tylko część dodatkowego złota natychmiast zwiększała jego podaż na rynku kredytów. Większa jego część miała początkowo wpływ na ceny towarów i płace, a na rynek kredytów zaczynała oddziaływać w późniejszym okresie procesu inflacyjnego.

Jednak stały wzrost ilości pieniądza towarowego wywierał ciągłą presję ekspansjonistyczną na rynku kredytów. Przez kilka ostatnich stuleci na rynkową stopę procentową brutto nieustannie oddziaływały napływ dodatkowego pieniądza na rynek kredytów. Oczywiście, w ciągu minionych stu pięćdziesięciu lat w krajach anglosaskich i ubiegłych stu lat w Europie kontynentalnej nad presją tą przeważały efekty jednocośnego pojawienia się kredytu fiduciarnego przyznawanego przez banki; oprócz tego banki od czasu do czasu ponawiały próby obniżenia rynkowej stopy procentowej brutto przez zwiększenie ekspansji kredytowej. Występowały zatem jednocześnie trzy tendencje do obniżenia rynkowej stopy procentowej brutto, wzmacniając się nawzajem. Pierwsza wynikała ze stałego wzrostu ilości pieniądza towarowego, druga ze spontanicznego pojawienia się w operacjach bankowych fiduciarnych środków płatniczych, trzecia była skutkiem celowej międzynarododo-

---

<sup>14</sup> Zob. s. 403–404.

wej polityki wymierzonej przeciw oprocentowaniu, wspieranej przez władze i po-wszechnie lubianej. Rzecznasza, w kategoriach ilościowych nie da się ocenić, jakie były skutki ich łącznego oddziaływaniania i jakie było znaczenie każdej z nich. Taką ocenę może dać wyłącznie historyczne zrozumienie.

Rozumowanie katalaktyczne może jedynie pokazać, że niewielka, choć stała presja na rynkową stopę procentową brutto, wynikająca z ciągłego zwiększenia ilości złota i niewielkiego wzrostu ilości fiducjarnych środków płatniczych, którego nie potęguje celowa polityka łatwego pieniądza, może być zneutralizowana przez siły dostosowawcze gospodarki rynkowej. Zdolność gospodarki do adaptacji, której nie sabotują celowo siły pozarynkowe, jest wystarczająco duża, by skompensować niewielkie zawirowania, jakie mogą powstać na rynku kredytów.

Statystycy próbują badać długie fale fluktuacji koniunktury metodami statystycznymi, lecz ich wysiłki są jałowe. Historia nowoczesnego kapitalizmu to zapis stałego rozwoju gospodarczego, co jakiś czas przerywanego przez gorączkowe boomy i następujące po nich depresje. W zasadzie daje się statystycznie odróżnić owe powtarzające się wahania od ogólnej tendencji do wzrostu ilości zainwestowanego kapitału i wytworzonych produktów. Nie udało się wykryć żadnych powtarzalnych wahań w owej tendencji jako takiej.

## 9. Wpływ cyklu koniunkturalnego na gospodarkę rynkową

Inflacja i ekspansja kredytowa cieszą się dużą popularnością. Wciąż ponawia się wysiłki, by zapewnić ludziom bogactwo za pomocą ekspansji kredytowej, co powoduje cykliczne wahania koniunktury. Popularność tych metod ma swoje odzwierciedlenie w mowie potocznej. Boom określa się jako dobrą koniunkturę, prosperity, wzrost. Jego nieuchronne następstwo, czyli dostosowanie warunków do realnych danych rynkowych, nazywa się kryzysem, załamaniem, złą koniunkturą, depresją. Ludzie nie chcą przyjąć do wiadomości, że czynnikiem wprowadzającym zakłócenie są chybione inwestycje z okresu boomu i że sztucznie wywołany boom musi skończyć się załamaniem. Chcieliby znaleźć cudowny środek, by mógł trwać wiecznie.

Zwracaliśmy już uwagę na to, kiedy poprawę jakości i wzrost ilości produktów można nazwać postępem gospodarczym. Jeśli zastosujemy te wyznaczniki do różnych faz cyklicznych wahań w gospodarce, to boom będący musieli nazwać regresem, a depresję postępem. W okresie boomu z powodu chybionych inwestycji marnotrawione są rzadkie czynniki produkcji, a nadmierna konsumpcja zmniejsza dostępne zapasy. Za rzekome dobrodziejstwa boomu trzeba zapłacić zubożeniem. Depresja natomiast to przywrócenie takiego stanu rzeczy, w którym wszystkie czynniki produkcji są wykorzystywane w celu jak najlepszego zaspokojenia najpiśnieszzych potrzeb konsumentów.

Czyniono rozpaczliwe wysiłki, by dopatrzyć się w boomie elementów pozytywnie wpływających na rozwój gospodarki. Zwracano na przykład uwagę na rolę przymusowych oszczędności w akumulacji kapitału, lecz nie da się tego uzasadnić. Pokazaliśmy już, że bardzo wątpliwe jest to, czy przymusowe oszczędności

mogą coś dać oprócz zrównoważenia części konsumpcji kapitału, którą wywołał boom. Gdyby ci, którzy zachwalają rzekomo dobroczynne skutki przymusowych oszczędności, byli konsekwentni, opowiedzieliby się za systemem podatkowym, w którym z podatków zebranych od osób o skromnych dochodach dotowano by bogatych. Wymuszone w ten sposób oszczędności zapewniłyby wzrost netto ilości dostępnego kapitału, nie doprowadzając jednocześnie do konsumpcji kapitału na znacznie większą skalę.

Zwolennicy ekspansji kredytowej podkreślają ponadto, że niektóre chybione inwestycje poczynione w okresie boomu okazują się później opłacalne. Według nich inwestycji tych dokonano za wcześnie, to znaczy w momencie kiedy stan podaży dóbr kapitałowych i oceny wartości konsumentów nie pozwalały jeszcze na ich realizację. Mimo to wywołane przez nie szkody nie były zbyt duże, ponieważ i tak te przedsięwzięcia zrealizowano by w późniejszym terminie. Można się zgodzić, że taka jest geneza niektórych chybionych inwestycji w okresie boomu. Nikt jednak nie odważyłby się twierdzić, że jest to geneza wszystkich przedsięwzięć, do których realizacji zachęciły miraże polityki łatwego pieniądza. W każdym razie nie ma to wpływu na skutki boomu i nie może osłabić ani powstrzymać depresji następującej po boomie. Skutki chybionych inwestycji pojawią się niezależnie od tego, czy w przyszłości, w odmiennych warunkach, inwestycje te okażą się rozsądne. Jeśli w 1845 roku wybudowano w Anglii linię kolejową, która by nie powstała, gdyby nie ekspansja kredytowa, to na warunki w następnych latach nie miało wpływu to, że w 1870 czy 1880 roku byłyby dostępne dobra kapitałowe niezbędne do jej budowy. Korzyści, które wynikły z tego, że na budowę owej linii kolejowej nie trzeba było wydatkować w późniejszym okresie kapitału i pracy, w 1847 roku nie stanowiły rekompensaty za straty spowodowane jej przedwczesną budową.

Boom prowadzi do zubożenia, ale jeszcze poważniejsze szkody wyrządza w sferze moralnej. Wywołuje przygnębienie i zniechęcenie. Im większy optymizm panował w okresie iluzorycznej prosperity, jaką przyniósł boom, tym większe jest uczucie zawodu i frustracji po jego zakończeniu. Człowiek chętnie traktuje swoje sukcesy jako skutek własnych działań i zasłużoną nagrodę za uzdolnienia, pilność i solidność, natomiast odpowiedzialnością za swoje niepowodzenia obarcza zawsze innych, a przede wszystkim absurdy związane z funkcjonowaniem instytucji społecznych i politycznych. Nie wini władz za to, że sprzyjały boomowi, lecz oskarża je o doprowadzenie do załamania, które musiało po nim nastąpić. Z punktu widzenia opinii publicznej jedyna metoda uporania się z niekorzystnymi skutkami inflacji i ekspansji kredytowej to zwiększenie inflacji i dalsza ekspansja kredytowa.

Przecienny obserwator widzi fabryki i gospodarstwa rolne, które częściowo lub całkowicie nie wykorzystują mocy produkcyjnych; widzi magazyny pełne towarów, których nie można sprzedać, a także tłumy bezrobotnych. A przecież mnóstwo ludzi z chęcią zaspokoiłoby swoje potrzeby, nabywając więcej produktów. Jedyną rzeczą, której brakuje, jest kredyt. Dodatkowy kredyt umożliwiłby przedsiębiorcom ponowne podjęcie produkcji lub jej rozszerzenie. Bezrobotni mogliby wrócić do pracy i kupić wytworzone towary. Wydaje się, że rozumowanie to jest poprawne. Tymczasem jest całkowicie fałszywe.

Jeśli nie można sprzedać towarów i ludzie nie mają pracy, to jedyną przyczyną tych zjawisk może być to, że ceny i płace są za wysokie. Ten, kto chce sprzedać zapas posiadanych towarów lub zdolność świadczenia pracy, musi zredukować swoje żądania, by znaleźć nabywcę. Takie jest prawo rynku. Taka jest zasada funkcjonowania rynku, dzięki której jednostki znajdują zajęcie w tych branżach produkcji, w których najlepiej przysłużą się zaspokojeniu potrzeb konsumen-tów. Chybione inwestycje okresu boomu spowodowały przemieszczenie nieza-miennych czynników produkcji do określonych branż kosztem innych branż, w których byłyby bardziej potrzebne. Występuje dysproporcja w alokacji nieza-miennych czynników produkcji do rozmaitych branż przemysłu. Dysproporcji tej można zaradzić jedynie przez akumulację nowego kapitału i zatrudnienie go w tych branżach, w których jest najbardziej potrzebny. Jest to proces powolny. Dopóki trwa, nie da się w pełni wykorzystać mocy produkcyjnych niektórych fabryk ze względu na brak pewnych komplementarnych czynników produkcji.

Nie sposób zaprzeczyć, że także moc produkcyjna zakładów, w których wytwa-rza się towary o niskim poziomie specyficzności, jest nie w pełni wykorzystana. Mogłoby się wydawać, że trudności ze sprzedażą tych produktów nie da się wyjaś-nić dysproporcjami w wyposażeniu kapitałowym poszczególnych branż. Produkty te można przecież wykorzystać na wiele sposobów i znaleźć dla nich różne za-stosowania. Ten pogląd jest również błędny. Moce produkcyjne stalowni, kopalni miedzi i tartaków są nie w pełni wykorzystywane wyłącznie dlatego, że na rynku jest za mało nabywców, którzy chcieliby kupić całą produkcję po cenach gwaran-tujących pokrycie kosztów ich bieżącej eksploatacji. Na koszty zmienne składają się wyłącznie ceny innych produktów oraz płace, i dotyczy to wszystkich produktów. Oznacza to, że przyczyną bezrobocia i niepełnego wykorzystania mocy produkcyj-nych są zawsze zbyt wysokie płace. Uniemożliwiają one bezrobotnym znalezienie pracy i takie wykorzystanie niezamiennego wyposażenia, które ograniczały tylko warunek, że niespecyficzne dobra kapitałowe i praca nie zostaną wycofane z zasto-sowań służących zaspokojeniu pilniejszych potrzeb.

Jest tylko jeden sposób na to, by z załamania spowodowanego boomem po-wrócić do stanu rzeczy, w którym stała akumulacja kapitału zapewnia stabilny wzrost dobrobytu materialnego: dzięki nowym oszczędnościom trzeba zakumu-lować dobra kapitałowe potrzebne do właściwego obdzielenia wszystkich branż produkcji niezbędnym kapitałem. Konieczne jest zaopatrzenie w owe dobra tych branż, które nie dysponowały nimi w okresie boomu, gdyż niesłusznie je zanie-dbywano. Musi nastąpić spadek płac i ograniczenie konsumpcji do czasu, kiedy zostanie odbudowany kapitał zmarnotrawiony w okresie boomu. Ci, którym nie podobażą się uciążliwości okresu dostosowania, muszą w porę powstrzymać się od ekspansji kredytowej.

Bezcelowe jest wpływanie na proces dostosowania za pomocą nowej ekspansji kredytowej. W najlepszym razie spowoduje to przerwanie, zakłócenie i przedłu-żenie ozdrowieńczego procesu depresji, a w najgorszym może wywołać kolejny boom z jego nieuchronnymi konsekwencjami.

Proces dostosowania, nawet jeśli nie towarzyszy mu nowa ekspansja kredy-towa, spowalniają czynniki psychologiczne – rozczarowanie i frustracja. Lu-

dzie niechętnie porzucają złądną wiarę w nierealną prosperity. Przedsiębiorcy próbują kontynuować nierentowne przedsięwzięcia, zamykając oczy na bolesną prawdę. Robotnicy zwlekają z ograniczeniem żądań płacowych i dostosowaniem ich do poziomu wymaganego przez stan rynku. Nie chcą dopuścić, na ile to możliwe, do obniżenia swojego standardu życia, nie godzą się na zmianę miejsca pracy i przeprowadzkę. Im większy był optymizm w czasie dobrej koniunktury, tym większe później jest rozczarowanie. Ludzie tracą wiarę w siebie. Duch przedsiębiorczości zanika tak dalece, że nie wykorzystują nadarzających się sprzyjających okazji. Najgorsze jednak jest to, że nie uczą się na błędach. Po kilku latach znów zaczyna się ekspansja kredytowa i ten sam scenariusz powtarza się od nowa.

#### *Rola niewykorzystanych czynników produkcji w pierwszych etapach boomu*

W zmieniającej się gospodarce zawsze są niesprzedane zapasy (nie licząc tego, co ze względów technicznych trzeba przechowywać w magazynach), są też bezrobotni pracownicy oraz niewykorzystane niezamienne moce produkcyjne. System dąży do stanu, w którym nie będzie bezrobotnych ani nadmiernych zapasów<sup>15</sup>. Jednak nigdy nie dojdzie do zaistnienia warunków charakterystycznych dla gospodarki jednostajnie funkcjonującej, ponieważ wciąż pojawiają się nowe dane, powodujące zmianę celu, do którego zmierza system.

Niewykorzystane moce niezamiennych inwestycji są wynikiem błędów popełnionych w przeszłości. Przypuszczenia inwestorów okazały się nietrafne. Rynek potrzebuje bardziej innych dóbr niż tych, które powstają w wybudowanych przez nich fabrykach. Nagromadzenie nadmiernych zapasów i katalaktyczne bezrobotocie mają charakter spekulacyjny. Właściciel zapasów nie chce ich sprzedać po cenie rynkowej, ponieważ ma nadzieję, że otrzyma za nie w przyszłości wyższą cenę. Bezrobotny nie chce zmienić zawodu ani nie zamierza zmieniać miejsca zamieszkania, nie chce też pracować za niższą stawkę, ponieważ spodziewa się, że kiedyś dostanie lepiej płatną pracę w miejscu swojego zamieszkania i w tej branży, którą najbardziej lubi. A więc obaj nie decydują się na dostosowanie swoich wymagań do bieżącej sytuacji rynkowej, oczekując, że zmieni się ona na ich korzyść. To, że wstrzymują się z taką decyzją, stanowi jedną z przyczyn niedostosowania systemu do uwarunkowań rynku.

Zwolennicy ekspansji kredytowej uważają, że [w takiej sytuacji] potrzebne jest zwiększenie ilości fiducjarnych środków płatniczych. Twierdzą, że kiedy to nastąpi, fabryki będą wykorzystywać całą moc produkcyjną, zapasy zostaną sprzedane po cenach satysfakcjonujących ich właścicieli, a bezrobotni znajdą zatrudnienie, za które otrzymają oczekiwane wynagrodzenie. Ten szeroko rozpowszechniony pogląd zakłada, że wzrost cen wywołany przez zwiększenie ilości fiducjarnych środków płatniczych będzie dotyczył w jednakowym stopniu wszystkich towarów i usług i nastąpi w tym samym czasie. Zakłada on również,

---

<sup>15</sup> Niewykorzystane moce niezamiennego wyposażenia mogą się również pojawić w gospodarce jednostajnie funkcjonującej. Nie spowoduje to większego zakłócenia równowagi niż zastawienie odlogiem gruntów, których nie opłaca się uprawiać.

że właściciele nadmiernych zapasów i bezrobotni zadowolą się nominalnymi cenami i płacami, których żądają dzisiaj – oczywiście bezskutecznie. Gdyby pogląd ten był słuszny, to zarówno realne ceny, które otrzymaliby właściciele niesprzedanych zapasów, jak i płace bezrobotnych, spadłyby w porównaniu z cenami innych towarów i usług do takiego poziomu, by znaleźli się i nabywcy, i pracodawcy.

Na przebieg boomu nie wpływa zasadniczo to, że przed jego pojawiением się występuły niewykorzystane moce, niesprzedane nadmierne zapasy i byli bezrobotni. Założmy, że istnieją niewykorzystane urządzenia do wydobycia miedzi, niesprzedane zapasy tego metalu, są także bezrobotni pracownicy kopalń miedzi. Cena miedzi kształtuje się na takim poziomie, że eksploatacja części kopalń staje się nieopłacalna. Kopalnie te zwalniają pracowników. Odgrywają rolę speulantów, którzy powstrzymują się od sprzedaży swoich zapasów. Aby przywrócić tym kopalniom rentowność, dać zatrudnienie bezrobotnym i sprzedać zapasy, nie powodując spadku ich cen poniżej poziomu kosztów produkcji, potrzebne jest zwiększenie ilości dostępnych dóbr kapitałowych o  $p$ . Ilość  $p$  powinna być na tyle duża, by umożliwić taki wzrost produkcji i konsumpcji, który by zapewnił odpowiadający im wzrost popytu na miedź. Jeżeli jednak przyrost o  $p$  nie nastąpi, a przedsiębiorcy, oszukani przez ekspansję kredytową, będą postępować tak, jakby  $p$  było dostępne, to powstanie złudzenie, że na rynku miedzi w trakcie boomu zapanowały już takie warunki, jakby ilość dostępnych dóbr kapitałowych rzeczywiście zwiększyła się o  $p$ . Właśnie do tego przypadku odnoszą się wszystkie twierdzenia na temat nieuchronnych konsekwencji ekspansji kredytowej. Jedyna różnica polega na tym, że w wypadku miedzi do niepotrzebnego zwiększenia jej produkcji nie jest konieczne wycofanie kapitału i pracy z zastosowań, w których służyłyby lepiej zaspokojeniu potrzeb konsumentów. Jeśli chodzi o wydobycie miedzi, to nowy boom spotyka się tu z nietrafnym wykorzystaniem siły roboczej, będącym wynikiem poprzedniego boomu, którego nie skorygowano jeszcze w procesie dostosowania.

Oczywiście się zatem staje, że wskazywanie na niewykorzystaną moc produkcyjną, niesprzedane – lub, jak się nieprawidłowo mówi, „niepokupne” – zapasy i bezrobotnych jako uzasadnienia nowej ekspansji kredytowej jest nieuprawnione. Początek nowej ekspansji kredytowej przypada na okres, kiedy istnieją jeszcze poprzednie nietrafne inwestycje i nietrafne zatrudnienie, z których nie zrezygnowano w procesie dostosowania. Nowa ekspansja z pozoru naprawia popełnione błędy. W rzeczywistości jednak przerywa jedynie proces dostosowania i uniemożliwia powrót zdrowych warunków gospodarowania<sup>16</sup>. Istnienie niewykorzystanej mocy i bezrobocia nie jest istotnym argumentem podważającym teorię opartą na kredycie fiducjarnym. Charakterystyczne dla zwolenników ekspansji kredytowej i inflacji przekonanie, że zahamowanie ekspansji i inflacji spowodowałoby przedłużenie depresji, jest całkiem fałszywe. Proponowane przez nich środki zaradcze nie przedłużałby boomu w nieskończoność, lecz jedynie zakłóciłyby proces naprawy.

<sup>16</sup> Do tego samego wniosku dochodzi Hayek (*Prices and Production*, wyd. 2, London 1935, s. 96 i n.), choć za pomocą nieco innego rozumowania.

### *Błędy niepieniężnych wyjaśnienie cyklu koniunkturalnego*

Przystępując do analizy bezowocnych prób wyjaśnienia cyklicznych wahań koniunktury, które nie odwołują się do pieniądza, trzeba przede wszystkim zwrócić uwagę na fakt, który zwykle dotychczas niesłusznie pomijano.

Przedstawiciele niektórych szkół ekonomicznych wychodzili z założenia, że procent jest jedynie ceną, którą trzeba zapłacić za możliwość dysponowania określona sumą pieniędzy lub substytutów pieniądza. Z tego założenia wyciągali całkiem słuszny z punktu widzenia logiki wniosek, że gdyby pieniądz i substytuty pieniądza nie były rzadkie, to znikłby procent, a kredyt byłby bezpłatny. Jeśli jednak, rozumiejąc naturę procentu pierwotnego, nie przyjmuje się tego założenia, to trzeba rozwiązać pewien problem. Dodatkowa podaż kredytu związana ze zwiększeniem ilości pieniądza lub fiducjarnych środków płatniczych niewątpliwie może spowodować obniżenie rynkowej stopy procentowej brutto. Jeżeli procent nie jest wyłącznie zjawiskiem pieniężnym, a więc nie można go trwale obniżyć lub wyeliminować nawet przez radykalne zwiększenie podaży pieniądza i fiducjarnych środków płatniczych, to ekonomia musi pokazać, jak utrzymuje się wysokość stopy procentowej, która odpowiada stanowi niepieniężnych danych rynkowych. Musi wytłumaczyć, jaki proces usuwa spowodowane czynnikami pieniężnymi odchylenie stopy rynkowej od stanu odpowiadającego stosunkowi między oceną wartości dóbr teraźniejszych i przyszłych, której dokonują ludzie. Gdyby ekonomia nie potrafiła tego wyjaśnić, byłoby to równoznaczne z przyznaniem, że procent jest zjawiskiem pieniężnym i że mógłby nawet całkiem zniknąć w wyniku zmian relacji pieniężnej.

Z punktu widzenia niepieniężnych teorii cyklu koniunkturalnego najważniejsze jest spostrzeżenie, że w gospodarce pojawiają się co jakiś czas depresje. W stworzonym przez siebie modelu zdarzeń gospodarczych zwolennicy tych teorii nie dostrzegają żadnych wskazówek, które umożliwiłyby znalezienie przyczyny owych tajemniczych zakłóceń. Rozpaczliwie poszukują jakieś namiastki wyjaśnienia, którą mogliby przedstawić jako teorię cyklu pasującą do ich modelu.

Inaczej jest w wypadku pieniężnej lub opartej na kredycie fiducjarnym teorii cyklu koniunkturalnego. Współczesna teoria pieniężna rozprawiła się ostatecznie z koncepcją rzekomej neutralności pieniądza. Udowodniła niezbicie, że w gospodarce rynkowej istnieją czynniki, o których doktryna nieuwzględniająca sprawczej roli pieniądza nie potrafi nic powiedzieć. System katalaktyczny, który zawiera wiedzę o tym, że pieniądz nie jest neutralny i odgrywa rolę siły napędowej, musi odpowiedzieć na pytanie, jak zmiany relacji pieniężnej wpływają na stopę procentową w krótkim i długim okresie. Gdyby nie dawał tej odpowiedzi, byłby ułomny. Gdyby proponował odpowiedź, która nie wyjaśniałaby zarazem cyklicznych wahań koniunktury, byłby wewnętrznie sprzeczny. Nawet gdyby nie istniało nic takiego jak fiducjarne środki płatnicze i kredyt fiducjarny, współczesna katalaktyka musiałaby podjąć zagadnienie związków między zmianami relacji pieniężnej a stopą procentową.

Jak już zaznaczyliśmy, w każdym niepieniężnym wyjaśnieniu cyklu trzeba przyjąć, że koniecznym warunkiem pojawienia się boomu jest zwiększenie ilości

pieniądza lub fiducjarnych środków płatniczych. Jest oczywiste, że powszechna tendencja do wzrostu cen, której nie spowodował ogólny spadek produkcji i podaży towarów oferowanych w sprzedaży, nie może wystąpić, jeśli nie zwiększyła się podaż pieniądza (w szerszym sensie). Jak się przekonamy, ci, którzy występują przeciwko wyjaśnieniu pieniężnemu, muszą ponownie odwoać się do zwalczanej przez siebie teorii. Otóż jedynie teoria pieniężna odpowiada na pytanie, jak napływ dodatkowego pieniądza i fiducjarnych środków płatniczych oddziałuje na rynek kredytów i rynkową stopę procentową. Tylko ci, którzy uważają, że procent wynika jedynie z instytucjonalnie uwarunkowanej rzadkości pieniądza, mogą obyć się bez milczącej akceptacji pieniężnej teorii cyklu koniunkturalnego. Rozumiemy teraz, dlaczego żaden krytyk nie wysuwał poważnych zastrzeżeń wobec tej teorii.

Fanatyzm obrońców doktryn niepieniężnych, z jakim upierają się oni przy swoich błędach, wynika oczywiście z uprzedzeń o charakterze politycznym. Marksici jako pierwsi zinterpretowali kryzys gospodarczy, uzając go za naturalną bolączkę kapitalizmu, konieczne następstwo „anarchii” produkcji<sup>17</sup>. Również socjaliści niemarksistowscy i interwencjonisi z ogromnym zapałem próbują wykazać, że w gospodarce rynkowej nie da się uniknąć nawrotów depresji. Z jeszcze większą gorliwością atakują teorię pieniężną, ponieważ manipulacje kredytowe i walutowe są w dzisiejszych czasach głównym narzędziem, którym posługują się antykapitalistyczne rządy, usiłujące ustanowić ustroj oparty na wszechwładzy rządu<sup>18</sup>.

Próby łączenia depresji gospodarczych ze zjawiskami zachodzącymi w kosmosie, takie jak słynna teoria plam słonecznych Williama Stanleya Jevonsa, okazały się całkowicie chybione. Gospodarce rynkowej udało się zapewnić zadowalające dostosowanie produkcji i sprzedaży w każdych warunkach, z jakimi człowiek ma do czynienia, i w każdym środowisku naturalnym. Nieuzasadniony jest pogląd, że istnieje przynajmniej jeden czynnik o charakterze naturalnym – a mianowicie tak zwane regularne wahania plonów – z którym gospodarka rynkowa nie potrafi sobie poradzić. Dlaczego przedsiębiorcy nie potrafią uwzględnić wahań plonów i dostosować do ich niekorzystnych skutków swoich planów i działań?

Dzisiejsze niepieniężne teorie cyklu, na których odcisnął swoje piętno marksistowski slogan o „anarchii produkcji”, tłumaczą regularne wahania koniunktury tym, że w gospodarce rynkowej występuje jakoby tendencja do zachwiania proporcji między inwestycjami w poszczególnych branżach przemysłu. Jednak nawet zwolennicy doktryn głoszących tezę o dysproporcji nie kwestionują tego, że każdy przedsiębiorca chce uniknąć błędów, które muszą skutkować poważnymi stratami finansowymi. Istota działań przedsiębiorców i kapitalistów polega właśnie na unikaniu przedsięwzięć, które uważają oni za nieopłacalne. Jeśli przyjmie się, że na ogół przedsiębiorcom się to nie udaje, tym samym zakłada się ich krótkowzroczność. Są oni zbyt tępi, by uniknąć określonych pułapek, i wciąż popełniają te same błędy. Społeczeństwo zaś musi ponosić koszty nieudolności głupków – spekulantów, organizatorów i przedsiębiorców.

<sup>17</sup> Na temat podstawowych błędów marksizmu i pozostałych teorii podkonsumpcji zob. s. 260.

<sup>18</sup> Na temat manipulacji kredytowej i walutowej zob. s. 659–677.

Jest oczywiste, że ludzie są istotami omylnymi, a człowiek interesu nie jest wolny od tej ułomności. Nie można jednak zapominać, że na rynku działa nieustannie proces selekcji, wypierani są mniej efektywni przedsiębiorcy, to znaczy ci, którzy nie umieją trafnie przewidzieć przyszłych potrzeb konsumentów. Jedni producenci wytwarzają towary w ilości przekraczającej popyt konsumentów, toteż nie mogą ich sprzedać po opłacalnej cenie i ponoszą straty, inni zaś wytwarzają towary, które konsumenti wyrywają sobie z rąk, i osiągają zyski. Jedne sektory gospodarki przeżywają trudności, a inne kwitną. Nie może pojawić się powszechna depresja gospodarcza.

Tymczasem rzecznicy doktryn, którymi musimy się tutaj zająć, myślą inaczej. Uważają, że nie tylko cała klasa przedsiębiorców, lecz wszyscy ludzie są dotknięci ślepotą. Skoro klasa przedsiębiorców nie jest zamkniętą kastą, do której inni nie mają wstępu, skoro właściwie każdy przedsiębiorczy człowiek może rzucić wyzwanie tym, którzy już należą do klasy przedsiębiorców, skoro historia kapitalizmu dostarcza niezählonych przykładów jednostek, które nie mając grosza, podjęły z powodzeniem produkcję dóbr, jakie uznały za odpowiednie do zaspokojenia najpilniejszych potrzeb konsumentów, to pogląd, że wszyscy przedsiębiorcy regularnie popełniają te same błędy, milcząco zakłada, iż wszyscy ludzie praktyczni są mało inteligentni. Wynika z tego, że nikt spośród tych, którzy zajmują się działalnością gospodarczą lub rozwazają jej podjęcie z chwilą gdy nieudolność któregoś z działających przedsiębiorców stworzy im taką możliwość, nie jest na tyle bystry, by zrozumieć, jaki jest rzeczywisty stan rynku. Jednocześnie owi teoretycy, którzy nie są osobistością zaangażowaną w gospodarkę, lecz jedynie filozofują na temat działań innych, uważają, że są wystarczająco inteligentni, by odkrywać błędy prowadzące na manowce osoby zajmujące się interesami na co dzień. Owi wszechwiedzący profesorowie nigdy nie ulegają złudzeniom, które ograniczają trafność sądu reszty ludzi. Doskonale wiedzą, jakie są wady prywatnej przedsiębiorczości. Stąd też ich żądanie, by oddać im dyktatorską władzę nad gospodarką, jest całkowicie uzasadnione.

Najbardziej zdumiewające w tych doktrynach jest to, że zakładają ponadto, iż owi ograniczeni umysłowo przedsiębiorcy uparcie trwają przy swoich błędnych metodach, choć uczeni już dawno zdemaskowali ich ułomność. Chociaż każdy podręcznik obala te błędy, przedsiębiorcy nie potrafią się od nich uwolnić. Jest zatem oczywiste, że nie da się zapobiec nawrotom depresji gospodarczej inaczej niż powierzając najwyższą władzę filozofom, zgodnie z utopijnymi pomysłami Platona.

Przeanalizujmy pokrótko dwie najbardziej rozpowszechnione doktryny zawierające tezę o dysproporcji.

Pierwsza z nich to doktryna trwałych dóbr. Dobra trwałe to takie, które zachowują użyteczność przez pewien czas. Dopóki egzemplarz takiego dobra nadaje się do użytku, jego właściciel powstrzymuje się od zastępowania go podobnym, nowym. Jeśli wszyscy nabędą potrzebne im dobra, popyt na nowe dobra maleje. Koniunktura pogarsza się. Ożywienie jest możliwe dopiero wtedy, gdy po upływie pewnego czasu stare domy, samochody, łodówki i inne sprzęty zużyją się i ich właściciele będą musieli kupić nowe.

Z reguły jednak przedsiębiorcy są bardziej przewidujący, niż zakłada ta doktryna. Starają się dostosować wielkość swojej produkcji do spodziewanej wielko-

ści popytu konsumentów. Piekarze uwzględniają to, że gospodynie potrzebują codziennie nowego bochenka chleba, a wytwórcy trumien to, że łączna liczba trumien wyproducedanych w ciągu roku nie może przekroczyć liczby zmarłych w tym czasie. Przedsiębiorcy przemysłu maszynowego liczą się z tym, że ich wyroby mają przeciętną długość „życia” – podobnie jak krawcy, szewcy, fabrykanci samochodów, odbiorników radiowych, lodówek, a także firmy budowlane. Oczywiście, zawsze znajdą się tacy organizatorzy, którzy w przypływie optymizmu nadmiernie rozbudowują swoje zakłady. Realizując te przedsięwzięcia, przechwytyują czynniki produkcji z innych zakładów tej samej branży i z innych branż. Nadmiernie poszerzając swoją działalność, doprowadzają do wzajemnego ograniczenia produkcji w innych sektorach. Jedna branża rozwija się, podczas gdy inne kurczą się dopóty, aż tamta stanie się na tyle nieopłacalna, a pozostałe na tyle opłacalne, że warunki ulegną zmianie. Zarówno początkowy boom, jak i następujące po nim załamanie dotyczą tylko części gospodarki.

Druga odmiana doktryny dysproporcji znana jest pod nazwą zasady akceleracji. Przejściowy wzrost popytu na określony towar prowadzi do zwiększenia jego produkcji. Kiedy popyt zmala, inwestycje dokonane w związku ze zwiększeniem produkcji wydają się chybione. Jest to szczególnie szkodliwe w sferze trwałych dóbr produkcyjnych. Jeśli popyt na dobro konsumpcyjne  $a$  wzrasta o 10 procent, przedsiębiorstwa zwiększą niezbędne wyposażenie  $p$  o 10 procent. Związany z tym wzrost popytu na  $p$  jest tym większy w porównaniu z dotychczasowym popytem, im dłuższy jest okres przydatności do użycia egzemplarza  $p$ , a więc im mniejszy był dotychczasowy popyt związany z koniecznością wymiany zużytych egzemplarzy  $p$ . Jeśli okres przydatności przedmiotu kategorii  $p$  wynosi 10 lat, to roczny popyt na  $p$  związany z koniecznością wymiany wyniósł 10 procent ilości  $p$ , która była dotychczas wykorzystywana w przemyśle. Stąd też wzrost popytu na  $a$  powoduje podwojenie popytu na  $p$  i prowadzi do zwiększenia o 100 procent wyposażenia  $r$  niezbędnego do produkcji  $p$ . Kiedy zaś popyt na  $a$  przestaje rosnąć, połowa mocy produkcyjnych  $r$  staje się zbędna. Jeśli w ciągu roku wzrost popytu na  $a$  spada z 10 do 5 procent, to 25 procent mocy produkcyjnych  $r$  nie daje się wykorzystać.

Podstawowy błąd tej doktryny polega na tym, że traktuje działania przedsiębiorców jako ślepą, automatyczną reakcję na chwilowy stan popytu. Zakłada ona, że kiedy popyt na jakiś towar wzrasta, przyczyniając się tym samym do zwiększenia opłacalności danej branży przemysłu, to wyposażenie produkcyjne musi być natychmiast proporcjonalnie rozbudowane. Tego poglądu nie da się obronić. Przedsiębiorcy często się mylą. Za swoje błędy słono płacą. Gdyby jednak postępowali tak, jak to opisuje zasada akceleracji, to nie byłiby przedsiębiorcami, lecz bezdusznymi automatami. Tymczasem w rzeczywistości przedsiębiorca to *spekulant*<sup>19</sup>, ktoś, kto chce spożytkować swoją ocenę dotyczącą przyszłej struktury rynku w działaniach o charakterze gospodarczym, które rokują zysk. Ta specyficzna

<sup>19</sup> Warto zauważyć, że tego samego słowa [*speculator*] używa się na określenie czynności organizatorów i przedsiębiorców, polegających na planowaniu działań i ich podjęciu, oraz czysto abstrakcyjnych rozważań teoretyków, które bezpośrednio nie prowadzą do działania. [Polskie słowo „spekulant” nie oddaje jednak tego drugiego znaczenia, choć teoretycy mogą spekulować na jakieś tematy – por. przyp. s. 50].

umiejętność rozumiejącego przewidywania warunków niepewnej przyszłości nie poddaje się żadnym regułom ani systematyzacji. Nie można jej nauczyć kogoś ani samemu się nauczyć. Gdyby to było możliwe, wszyscy podejmujący działalność gospodarczą mieliby takie same szanse na sukces. Tymczasem różnica między dobrze prosperującym przedsiębiorcą i organizatorem a innymi polega właśnie na tym, że nie kieruje się on tym, co było bądź jest, lecz planuje swoje działania na podstawie własnej oceny przyszłości. Przeszłość i teraźniejszość widzi tak samo jak inni, lecz przyszłość odmiennie. W swoich działańach kieruje się oceną przyszłości, która odbiega od opinii ogółu. Bodźcem pobudzającym go do działania jest to, że inaczej niż reszta ludzi ocenia wartość czynników produkcji oraz ma inną opinię na temat przyszłych cen towarów, które zostaną wytworzone za pomocą tych czynników. Jeżeli dzisiejsza struktura cen sprawia, że firmy sprzedające dany towar są bardzo dochodowe, to rozwinią one jego produkcję, pod warunkiem, że przedsiębiorcy będą przekonani, iż korzystna sytuacja na rynku utrzyma się na tyle długo, by nowe inwestycje opłaciły się. Jeśli przedsiębiorcy nie mają takiego przekonania, to nawet bardzo wysokie zyski, jakie dotąd osiągali, nie skłonią ich do poszerzenia produkcji. Ta niechęć kapitalistów do inwestowania w branże, które uważają za nieopłacalne, jest gwałtownie krytykowana przez tych, którzy nie rozumieją, w jaki sposób funkcjonuje gospodarka rynkowa. Inżynierowie, których cechuje technokratyczny sposób myślenia, żałują, że nadwyżkość motywów zysku nie pozwala na to, by konsumenci mogli się zaopatrzyć we wszystkie dobra, które jest im w stanie zapewnić wiedza techniczna. Demagodzy pomstają na chciwych kapitalistów, którzy dążą do utrzymania rzadkości.

Zadowalające wyjaśnienie wahań koniunktury nie może opierać się na tym, że pojedyncze firmy lub całe ich grupy nietrafnie przewidują przyszły stan rynku i z tego powodu dokonują chybionych inwestycji. Istota cyklu koniunkturalnego polega na *powszechnym* zwiększeniu aktywności gospodarczej, skłonności do poszerzania produkcji we *wszystkich* branżach przemysłu, a także na tym, że późniejsza depresja ma również charakter *powszechny*. Przyczyną tych zjawisk nie może być to, że zwiększenie zyskowności niektórych branż prowadzi do ich rozwoju i nieproporcjonalnie dużego wzrostu inwestycji w zakłady produkujące urządzenia potrzebne do takiego rozwoju.

Jak wiadomo, im dłużej trwa boom, tym trudniejsze staje się kupno maszyn i innych urządzeń. Fabryki produkujące te towary mają nadmiar zamówień. Ich klienci muszą dugo czekać, zanim odbiorą dostawę zamówionych maszyn. Na tym przykładzie wyraźnie widać, że firmy wytwarzające dobra produkcyjne nie rozbudowują własnego wyposażenia produkcyjnego tak szybko, jak zakłada to zasada akceleracji.

Nawet gdybyśmy uznali na użytek tego rozumowania, że kapitaliści i przedsiębiorcy postępują tak, jak opisują to zwolennicy tezy o dysproporcji, nadal niewyjaśnione pozostanie to, w jaki sposób mogliby rozwijać swoją działalność, gdyby nie ekspansja kredytowa. Dążenie do zwiększenia inwestycji wywołuje wzrost cen komplementarnych czynników produkcji oraz stopy procentowej na rynku kredytów. Te zjawiska bardzo szybko zahamowałyby tendencje ekspansjonistyczne przedsiębiorców, gdyby nie trwała ekspansja kredytowa.

Zwolennicy doktryn dysproporcji powołują się na przykłady z rolnictwa, jakoby potwierdzające ich tezę o wrodzonej nieumiejętności przewidywania cechującej prywatnych przedsiębiorców. Niedopuszczalne jest jednak powoływanie się na przykłady z działalności średnich i małych gospodarstw rolnych, jeśli chce się wskazać cechy charakterystyczne dla konkurencyjnego przedsiębiorstwa funkcjonującego w gospodarce rynkowej. W wielu krajach sfera ta nie podlega zasadom działania wolnego rynku i zwierzchnictwu konsumentów. Ingerencje rządu mają chronić rolników przed zmiennością rynku. Rolnicy ci nie działają na wolnym rynku, gdyż korzystają z przywilejów i najróżniejszych udogodnień. Ich działania produkcyjne przywodzą raczej na myśl skansen, w którym kosztem innych warstw społeczeństwa kultywuje się zacofanie techniczne, nierożsądny upór i nieefektywność. Kiedy rolnicy popełniają błąd w swoich decyzjach produkcyjnych, rząd zmusza konsumentów, podatników i wierzycieli hipotecznych, żeby zapłacili za nich rachunek.

To prawda, że istnieje coś takiego jak *cykl zbożowo-śniński* oraz analogiczne zjawiska w produkcji rolnej. Jednak nawroty tych cykli spowodowane są tym, że kary, jakie rynek nakłada na nieefektywnych i nieudolnych przedsiębiorców, nie dotyczą dużej części rolników. Rolnicy ci nie ponoszą odpowiedzialności za swoje działania, ponieważ są pieszczołami rządów i polityków. W przeciwnym razie dawno by zbankrutowali, a ich gospodarstwami zarządzaliby już nowi, inteligentniejsi właściciele.

## XXI. PRACA I PŁACE

### 1. Praca introwersyjna i ekstrawersyjna

Człowiek godzi się na przykrość związaną z wykonywaniem pracy (rezygnując z przyjemności, jaką daje wypoczynek) z różnych pobudek. Oto niektóre:

1. Dążenie do tego, by wzmacnić umysł i ciało, zwiększyć ich żywotność i sprawność. Przykrość pracy nie jest ceną, którą trzeba zapłacić, by to osiągnąć. Pokonanie niechęci do przykrych odczuć wynikających z wykonywania pracy stanowi element satysfakcji, do której się dąży. Rekreacyjne uprawianie sportu, w którym nie chodzi ani o nagrody, ani o społeczne uznanie, poszukiwanie prawdy i poszerzanie wiedzy rozumiane jako cele same w sobie, a nie środki do zwiększenia efektywności i osiągnięcia innych celów – to najbardziej oczywiste przykłady tego rodzaju działań<sup>1</sup>.

2. Chęć służenia Bogu. Człowiek rezygnuje z wypoczynku, żeby przypodobać się Bogu i zasłużyć na szczęście wieczne w przyszłym życiu, a w życiu doczesnym doznać satysfakcji ze spełnienia wszystkich obowiązków religijnych. (Trzeba jednak dodać, że jeśli służy się Bogu po to, żeby osiągnąć jakiś ziemski cel, na przykład zdobyć pozywienie lub doczesne korzyści, to takie działanie nie różni się zasadniczo od innych wysiłków służących osiągnięciu korzyści przez pracę. Aby ocenić sens tego rodzaju działań z punktu widzenia katalaktyki, nie trzeba rozstrzygać, czy teoria, jaką kieruje się działający człowiek, jest poprawna, i czy jego oczekiwania się spełnią)<sup>2</sup>.

3. Chęć uniknięcia czegoś, co uważa się za jeszcze bardziej dolegliwe. Akceptacja przykrości pracy ma służyć zapomnieniu o cierpieniach, ucieczce od przygnębiających myśli i odegnaniu ponurego nastroju. Praca staje się tutaj szlachetniejszą formą zabawy. Tej szlachetnej zabawy nie należy mylić z zabawą dziecięcą, która służy jedynie przyjemności. (Jednakowoż są również inne rodzaje zabaw dziecięcych. Dzieci są na tyle wyrafinowane, że potrafią oddawać się także zabawie szlachetnej).

---

<sup>1</sup> Poznawanie nie służy niczemu innemu poza aktem poszerzenia wiedzy. Ten, kto myśli, czerpie przyjemność z samego myślenia, a nie z osiągnięcia doskonałego poznania, które jest człowiekowi niedostępne.

<sup>2</sup> Nie trzeba chyba dodawać, że zestawienie dążenia do poznania i pobożnych uczynków ze sportem i zabawą nie oznacza dyskredytowania którejs z tych aktywności.

4. Konieczność zarobkowania, która pozwala przezwyciężyć przykrość pracy oraz pokusę wypoczywania.

Jeśli wykonuje się pracę z побudek opisanych w punktach 1, 2, 3, to uzyskana satysfakcja wiąże się z jej przykrością, a nie z osiągniętym dzięki niej rezultatem. Trud nie służy tu osiągnięciu określonego celu. Podejmuje się go dla niego samego, maszeruje się dla samej przyjemności maszerowania, a nie po to, by dojść do celu. Miłośnikowi górskich wycieczek nie zależy po prostu na tym, by stanąć na szczycie, lecz na tym, by się na niego wspinac i go zdobyć. Gardzi koleją linową, która zawiozłaby go na szczyt szybciej, oszczędzając mu wysiłku. Nie korzysta z niej, mimo że koszt biletu jest mniejszy od kosztów, które musi ponieść w związku ze wspinaczką (jednym z nich może być na przykład wynagrodzenie przewodnika). Trud wspinaczki nie daje mu bezpośredniej gratyfikacji. Wiąże się z przykrością pracy. Satysfakcję daje mu jednak właśnie to, że przezwycięża swoją niechęć do wysiłku wywołującego przykrość. Wspinaczka mniej uciążliwa wcale nie dałaby mu większej przyjemności, lecz mniejszą.

Pracę, którą wykonuje się z побudek wymienionych w punktach 1, 2 i 3, można nazwać pracą introwersyjną, a wysiłek opisany w punkcie 4 pracą ekstrawersyjną. Niekiedy, by tak rzec, uboczne skutki pracy introwersywnej mogą być produktami, które inni wytwarzają, doznając przykrości pracy. Zdarza się, że człowiek religijny ze względu na nagrodę w niebie opiekuje się chorymi, a ktoś, kto poszukuje prawdy i bezinteresownie poszerza wiedzę, wynajduje coś pożytecznego. Do pewnego więc stopnia praca introwersyjna może wpływać na ogólną podaż na rynku. Z reguły jednak katalaktyka zajmuje się wyłącznie pracą ekstrawersyjną.

Z punktu widzenia katalaktyki zagadnienia psychologiczne związane z pracą introwersyjną są nieistotne. Z perspektywy ekonomii praca introwersyjna to konsumpcja. Jej wykonywanie z reguły wiąże się nie tylko z wysiłkiem zaangażowanym w nią osób, lecz wymaga także materialnych czynników produkcji oraz nakładu pracy ekstrawersywnej innych ludzi. Praca ta nie daje im bezpośredniej gratyfikacji i trzeba ją kupić za płacę. Praktykowanie religii wymaga miejsc kultu wraz z ich wyposażeniem, do uprawiania sportu potrzeba różnorakiego sprzętu i przyrządów, niezbędni są także trenerzy i instruktorzy. Wszystko to należy do sfery konsumpcji.

## 2. Radość i znużenie związane z pracą

Przedmiotem rozważań katalaktyki jest praca ekstrawersyjna, która nie daje bezpośredniej gratyfikacji. Cechą charakterystyczną tego rodzaju pracy jest to, że wykonuje się ją, by osiągnąć cel, który nie polega na samym jej wykonywaniu, oraz to, że wiąże się z nią przykrość. Ludzie pracują, gdyż chcą korzystać z produktów pracy. Praca jako taka wiąże się z przykrością. Jednakże poza tym, że praca jest uciążliwa, co skłaniałoby do tego, by się oszczędzać, nawet gdyby człowiek miał nieograniczone zdolności jej wykonywania, wywołuje niekiedy uczucia radości lub znużenia. Uczucia te towarzyszą wykonywaniu określonych rodzajów zajęć.

Zarówno radość, jak i znużenie wywołane pracą należą do innej dziedziny zjawisk niż przykrość pracy. Radość z pracy nie może więc ani zmniejszyć, ani wyeliminować przykrości pracy. Nie należy też mylić jej z bezpośrednią gratyfikacją, jaką dają określone rodzaje pracy. Radość z pracy to zjawisko, które wiąże się z pośrednią gratyfikacją, jaką daje praca, produkt, nagroda lub inne uboczne wydarzenia.

Nikt nie godzi się na to, by doświadczać przykrości pracy ze względu na radość towarzyszącą jej wykonywaniu, lecz ze względu na pośrednią gratyfikację, jakiej dostarcza. W istocie radość z pracy najczęściej nie mógłaby się pojawić, gdyby nie przykrość z nią związana.

A oto rodzaje radości związanej z wykonywaniem pracy:

1. Nadzieja na pośrednią gratyfikację, jaką daje praca, oczekiwanie, że przyniesie ona satysfakcję z sukcesu i zysk. Pracownik traktuje swoją pracę jako środek do określonego celu i cieszy się z jej postępów, gdyż oznaczają one, że przybliża się chwila osiągnięcia tego celu. Radość ta jest przedsmakiem satysfakcji, jaką przyniesie pośrednia gratyfikacja. W systemie współpracy społecznej wyraża się ona zadowoleniem z tego, że dostarcza się usług, które inni wysoko cenią i okazują to, nabierając określone produkty lub wynagradzając pracę, dzięki której powstały. Robotnik cieszy się, gdyż odczuwa szacunek do samego siebie, zadowolenie z tego, że może utrzymać siebie i swoją rodzinę, że nie jest zdany na łaskę innych.

2. W trakcie wykonywania pracy pracownik odczuwa przyjemność estetyczną związaną z własnymi umiejętnościami i produktem, który dzięki nim powstaje. Nie jest to tylko przyjemność, którą przeżywa obserwator oceniający dokonania innych. Jest to duma z tego, że można powiedzieć: „Wiem, jak to zrobić, to jest moje dzieło”.

3. Po wykonaniu zadania pracownik odczuwa radość z tego, że udało mu się pokonać wszystkie związane z nim trudności. Cieszy się, że ma już za sobą coś, co sprawiało mu kłopot, było nieprzyjemne, bolesne, i że przez jakiś czas nie będzie doświadczать przykrości pracy. Swoje odczucia mógłby zawrzeć w zdaniu: „Skończyłem to”.

4. Niektóre rodzaje pracy spełniają określone potrzeby. Są na przykład zawody, które wykonuje się po to, by zaspokoić potrzeby erotyczne, zarówno te, które ktoś sobie uświadamia, jak i te nieświadomione. Mogą to być potrzeby normalne lub perwersywne. Fetyszyści, homoseksualiści, sadyści i inni zboczeńcy też niekiedy znajdują w pracy okazję do zaspokojenia swoich specyficznych pragnień. Niektóre zajęcia wydają się takim osobom szczególnie atrakcyjne. Pod nazwami różnych zawodów kryją się w istocie zajęcia, które pozwalają dać upust okrucieństwu i żądzy krwi.

Radość odczuwana w trakcie wykonywania różnych rodzajów pracy ma różne źródła. Źródła te będą bardziej jednorodne, jeśli chodzi o rodzaje pracy opisane w punktach 1 i 3, a mniej jednorodne w odniesieniu do tych rodzajów, które zostały opisane w punkcie 2. Oczywiście najmniejszą jednorodnością takich źródeł charakteryzują się te rodzaje pracy, które zostały opisane w punkcie 4.

Niekiedy praca wcale nie daje radości, co może być wynikiem oddziaływanego czynników psychicznych. Można jednak świadomie dążyć do zwiększenia radości z pracy.

Znawcy ludzkiej duszy poszukują sposobów na zwiększenie radości związanej z pracą. Temu celowi służy znaczna część działań podejmowanych przez organizatorów i dowódców armii najemnych. Nie jest trudno przekonać kogoś, żeby został najemnikiem, jeśli służba w armii zaspokoi jego potrzeby, o których była mowa w punkcie 4. Jednakowoż nie trzeba być lojalnym najemnikiem, by zaspokoić tego rodzaju żądze. Żołnierz, który w trudnej sytuacji opuści swojego dowódcę i zaciągnie się do wrogiej armii, również je zaspokoi. Dowódcy armii najemnych koncentrowali się więc na budowaniu *esprit de corps* i lojalności, aby uodpornić żołnierzy na pokusy. Oczywiście, niektórzy dowódcy nie zaprzątali sobie głowy takimi trudno uchwytnymi zagadnieniami. W XVIII wieku w wojskach lądowych i w marynarce wojennej jedynym środkiem utrzymania dyscypliny i zapobieżenia dezercji były drakońskie kary.

Zwiększenie radości pracy nie było celem nowoczesnego przemysłu. Przemysł miał tylko zapewnić poprawę materialnych warunków życia pracowników jako tych, którzy otrzymywali wynagrodzenie, i zarazem konsumentów oraz nabywców. Skoro tłumy chętnych do pracy zapełniły fabryki, a produkty tych fabryk wyrywano sobie z rąk, to wydawało się, że nie ma potrzeby wprowadzania jakichś specjalnych rozwiązań. Korzyści, jakie system kapitalistyczny dawał masom, były tak oczywiste, że przedsiębiorcy nie widzieli potrzeby propagandy na jego rzecz. Nowoczesny kapitalizm polega w zasadzie na masowej produkcji służącej zaspokojeniu potrzeb mas. Produkty nabywają najczęściej ci sami ludzie, którzy jako pracownicy najemni uczestniczą w ich wytwarzaniu. Wzrost sprzedaży był dla pracodawcy wiarygodnym sygnałem poprawy poziomu życia mas. Nie zastanawiał się on nad tym, co czują zatrudnieni przez niego ludzie jako pracownicy. Zależało mu jedynie na tym, by obsłużyć ich jako konsumentów. Również dziś uporczywa, fanatyczna propaganda antykapitalistyczna rzadko kiedy napotyka odpór.

Propaganda antykapitalistyczna to systematycznie realizowany plan zastąpienia radości pracy znużeniem pracą. Radość czerpana z tych rodzajów pracy, które zostały opisane w punktach 1 i 2, zależy w pewnej mierze od czynników ideologicznych. Robotnik cieszy się z tego, że zajmuje określone miejsce w społeczeństwie i wnosi wkład w jego wysiłek produkcyjny. Jeśli traktuje się tę ideologię z lekceważeniem i zastępuje ją ideologią, która przedstawia pracownika jako uciśnioną ofiarę bezwzględnych wyzyskiwaczy, to radość z pracy zamienia się w uczucie odraży i znużenia.

Żadna ideologia, nawet jeśli zaprezentuje się ją w najbardziej przekonujący sposób, nie spowoduje, żeby przykrość pracy przestała istnieć. Nie da się jej usunąć ani złagodzić za pomocą perswazji czy hipnozy. Nie można też jej zwiększyć za pomocą słów i doktryn. Przykrość pracy to zjawisko bezwarunkowo dane. Przyjemniejsze jest spontaniczne, beztroskie wydatkowanie energii i sił witalnych, kiedy żaden narzucony cel nie ogranicza wolności, niż rygorystyczne ograniczenia związane z wysiłkiem służącym określonymu celowi. Przykrości pracy doświadcza również ten, kto będąc jej oddany sercem i duszą, gotów wszystko dla niej poświęcić. On także dąży do tego, by ograniczyć niezbędny wysiłek, o ile nie uszczupli to oczekiwanej pośredniej gratyfikacji, i odczuwa ten rodzaj radości z pracy, który został opisany w punkcie 3.

Jednak radość z pracy opisana w punktach 1 i 2, a niekiedy także ten jej rodzaj, o którym mowa w punkcie 3, może pod wpływem ideologii zniknąć i ustąpić miejsca znużeniu pracą. Gdy pracownik nabierze przekonania, że jego zgoda na odczuwanie przykrości pracy nie wynika stąd, iż wyżej ceni oczekiwany rekompensatę niż uniknięcie trudów, jakich wymaga jej otrzymanie, lecz jest po prostu wynikiem niesprawiedliwego systemu społecznego, to znienawidzi wykonywaną pracę. Wprowadzony w błąd przez hasła socjalistycznych propagandystów, zapomina, że przykrość pracy wiąże się nierozerwalnie z ludzką kondycją, że jest czymś danym i dlatego zaczyna wierzyć, iż można ją wyeliminować z życia człowieka przez wprowadzenie takich czy innych rozwiązań dotyczących organizacji społeczeństwa. Pada ofiarą marksistowskiego kłamstwa, że we wspólnocie socjalistycznej praca nie będzie wywoływać przykrości, lecz dawać przyjemność<sup>3</sup>.

To, że zamiast radości z pracy pojawia się znużenie, nie wpływa na ocenę stopnia przykrości pracy ani ocenę wartości jej produktu. Zarówno popyt na pracę, jak i jej podaż nie ulegają zmianie. Ludzie nie pracują przecież ze względu na radość, jaką może im dać praca, lecz z powodu pośredniej gratyfikacji. Zmianie ulega jedynie emocjonalne nastawienie pracownika. Swoją pracę, miejsce w systemie społecznego podziału pracy, stosunki z innymi członkami społeczeństwa i z całym społeczeństwem postrzega w nowym świetle. Zaczyna litować się nad sobą, sądząc, że jest bezbronną ofiarą absurdalnego, niesprawiedliwego systemu. Staje się zrzędziwym malkontentem o niezrównoważonej osobowości, co czyni go mało odpornym na hasła głoszone przez najróżniejszych szarlatanów i szaleńców. Uczucie radości z wykonywania określonych zadań i satysfakcja z przezwyciężenia niechęci do znoszenia przykrości pracy sprawiają, że ludzie stają się pogodni, mają więcej energii i sił życiowych. Uczucie znużenia pracą powoduje przygnębienie i nerwicę. Społeczność, w której praca wiąże się przede wszystkim ze znużeniem, to skupisko wściekłych, kłotliwych i wiecznie zagniewanych malkontentów.

Jednak w celowych próbach przezwyciężenia niechęci do pracy radość z pracy i znużenie pracą nie odgrywają istotnej roli i można je pominąć. Nie da się skłonić ludzi do wykonywania pracy wyłącznie ze względu na radość, jaką im daje. Radość z pracy nie może zastąpić związanej z nią pośredniej gratyfikacji. Jedyną metodą zachęcenia kogoś, żeby pracował więcej i lepiej, jest zaproponowanie większej nagrody. Posłużenie się radością z pracy jako zachętą jest nieskuteczne. Dyktatorzy Rosji Sowieckiej, nazistowskich Niemiec i faszystowskich Włoch próbowali nadać radości z pracy określona funkcję w systemie produkcji, ale ich wysiłki skończyły się fiaskiem.

Ani radość z pracy, ani spowodowane nią znużenie nie mogą wpływać na wielkość podaży pracy na rynku. Jest to oczywiste w sytuacji, kiedy obydwa te odczucia występują z taką samą siłą we wszystkich rodzajach pracy. Tymczasem dotyczy to również radości i znużenia, które wynikają ze specyfiki danego rodzaju pracy lub określonych cech charakteru pracownika. Rozważmy na przykład radość z pracy opisaną w punkcie 4. To, że niektórzy bardzo chcą mieć taką pracę, w której mogliby zaspokoić swoje specyficzne pragnienia, powoduje obniżenie

---

<sup>3</sup> Fryderyk Engels, *Anty-Dühring*, tłum. Paweł Hoffman, w: Karol Marks, Fryderyk Engels, *Dzieła*, Warszawa 1972, t. 20, s. 327. Zob. też s. 145.

wynagrodzenia w tych branżach. A właśnie z tego powodu inni ludzie, którzy nie gustują w tych wątpliwych przyjemnościach, wolą inne sektory rynku pracy, oferujące wyższe zarobki. Pojawia się więc tendencja przeciwna, która równoważy tę pierwotną.

Radość z pracy i znużenie pracą to zjawiska psychologiczne, które nie mają wpływu ani na subiektywną ocenę jednostki na temat przykrości pracy i pośredniej gratyfikacji, jaką daje, ani na jej cenę rynkową.

### 3. Płace

Praca jest rzadkim czynnikiem produkcji i jako taką sprzedaje się ją i kupuje na rynku. Cena pracy zawiera się w cenie produktów lub usług, jeśli osoba wykonująca pracę sprzedaje te produkty lub usługi. Jeżeli sprzedaje się i kupuje pracę jako taką, to przedsiębiorca, który zajmuje się produkcją na sprzedaż, lub konsument, który chce skorzystać z usług związanych z własną konsumpcją, wypłacają za nią wynagrodzenie nazywane płacą.

Działający człowiek traktuje pracę nie tylko jako czynnik produkcji, lecz także jako źródło przykrości. W ocenie jej wartości uwzględnia pośrednią gratyfikację, której oczekuje po wykonaniu pracy, ale także przykrość, jaką się z nią wiąże. Tymczasem pracę innych, którą można kupić na rynku, traktuje wyłącznie jako czynnik produkcji. Jego stosunek do pracy innych nie różni się niczym od tego, jak traktuje wszystkie rzadkie materialne czynniki produkcji. Wycenia pracę, stosując te same zasady, którymi kieruje się przy wycenie pozostałych dóbr. Wysokość płac jest określana na rynku tak samo jak ceny towarów. Z tego względu możemy powiedzieć, że praca jest towarem. Nieistotne są tutaj emocjonalne skojarzenia związane z tym określeniem, jakie mają ludzie pod wpływem marksizmu. Wystarczy zauważyc, że pracodawcy traktują pracę jak inne towary, ponieważ zmusza ich do tego zachowanie konsumentów.

Niedopuszczalne jest mówienie o pracy i płacach w ogóle bez wprowadzenia pewnych ograniczeń. Nie istnieje jednorodna praca ani ogólna wysokość płac. Praca ma bardzoną jakość, a każdy jej rodzaj dostarcza specyficznych usług. Każdy typ pracy wycenia się jako komplementarny czynnik biorący udział w tworzeniu określonych towarów i usług. Nie ma bezpośredniego związku między wyceną pracy chirurga i tragarza. Jednak wszystkie sektory rynku pracy są ze sobą powiązane pośrednio. Wzrost popytu na usługi medyczne, nawet gdyby był znaczny, nie sprawi, że zastępy tragarzy zaczną praktykować jako chirurdzy. Jednak granice między różnymi sektorami rynku pracy nie są ostre. Najczęściej mają one charakter płynny, co pozwala pracownikom zmieniać zawód i podejmować pracę w pokrewej branży, w której mogą liczyć na lepsze zarobki. Ostatecznie więc każda zmiana popytu lub podaży w jednym sektorze rynku pracy wpływa na jego pozostałe sektory. Wszystkie grupy [zawodowe] pośrednio konkurują między sobą. Jeśli zwiększa się zatrudnienie w sektorze medycznym, to ubywa pracowników w zawodach pokrewnych. Tych z kolei zastępują osoby napływające z jeszcze innych branż itd. Istnieje więc swoista sieć powiązań między

wszystkimi grupami zawodowymi, mimo że wymagania stawiane pracownikom poszczególnych branż są bardzo różne. Jak widać, różnorodność rodzajów pracy niezbędnych do zaspokojenia potrzeb [konsumentów] jest większa niż różnorodność wrodzonych umiejętności, które posiadają pracownicy<sup>4</sup>.

Powiązania występują nie tylko między różnymi rodzajami pracy i ich cenami, lecz również między pracą a materialnymi czynnikami produkcji. W określonych granicach czynniki materialne można zastępować pracą i odwrotnie. To, w jakim zakresie możliwe są takie zamiany, zależy od wysokości płac i cen czynników materialnych.

Określenie stawek płac – podobnie jak określenie cen materialnych czynników produkcji – możliwe jest jedynie na rynku. Nie istnieje nic takiego jak płace nerynkowe, tak jak nie ma nierynkowych cen. Jeśli chodzi o płace, to pracę traktuje się tak samo jak każdy materialny czynnik produkcji; sprzedaje się ją i kupuje na rynku. Sektor rynku dóbr produkcyjnych, w którym kupuje się pracę, przyjęło się nazywać rynkiem pracy. Funkcjonowanie rynku pracy, podobnie jak działanie innych sektorów rynku, pobudzają przedsiębiorcy, którzy dążą do zysku. Każdy przedsiębiorca chce kupić wszystkie rodzaje specyficznej pracy, których potrzebuje do realizacji swoich planów, po możliwie najniższej cenie. Musi jednak zaoferować na tyle wysokie płace, żeby przyciągnąć robotników zatrudnionych u konkurencyjnych przedsiębiorców. Górną granicę jego oferty wyznacza kwota, jaką spodziewa się uzyskać ze zwiększenia ilości pokupnych dóbr, które umożliwia zatrudnienie danego pracownika. Dolną granicę określają oferty konkurencyjnych przedsiębiorców, którzy uwzględniają w swoich działaniach analogiczne czynniki. Właśnie to mają na myśli ekonomiści, kiedy twierdzą, że wysokość płac za każdy rodzaj pracy zależy od jej krańcowej produktywności. To samo wyraża twierdzenie mówiące, że płace są określane z jednej strony przez podaż pracy i materialnych czynników produkcji, a z drugiej przez oczekiwane przyszłe ceny dóbr konsumpcyjnych.

To katalaktyczne wyjaśnienie sposobu określania płac jest przedmiotem zaciętych, acz bezpodstawnych ataków. Twierdzi się, że istnieje monopol na popyt na pracę. Większości zwolenników tej doktryny wydaje się, że wykazali słuszność swojego stanowiska przez odwołanie się do uwagi Adama Smitha na temat „pewnego rodzaju milczącego, lecz stałego i nieodmiennego porozumienia” pracodawców, którzy chcą utrzymać płace poniżej określonego poziomu<sup>5</sup>. Inni niejasno mówią o związkach zawodowych zrzeszających różne grupy ludzi interesu. Bezpodstawnosć tych twierzeń jest oczywista. Jednakże z uwagi na to, że te tendencyjne przekonania stanowią fundament ruchu związkowego i polityki dotyczącej pracy, którą prowadzą wszystkie współczesne rządy, trzeba dokonać ich szczegółowej analizy.

W stosunku do tych, którzy sprzedają pracę, przedsiębiorcy zachowują się tak jak wobec sprzedających materialne czynniki produkcji. Są zmuszeni nabierać

---

<sup>4</sup> Zob. s. 114–115.

<sup>5</sup> Zob. Adam Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, tłum. Oswald Einfeld i Stefan Wolff, Warszawa 2003 (reprint wyd. z 1927), t. 1, s. 98. Jak się wydaje, Adam Smith nieświadomie porzucił ten pogląd. Zob. William H. Hutt, *The Theory of Collective Bargaining*, London 1930, s. 24–25.

wszystkie czynniki produkcji po możliwie najniższej cenie. Jeżeli jednak, dążąc do dokonania takiego zakupu, niektórzy przedsiębiorcy, ich określone grupy bądź wszyscy ludzie interesu oferują ceny czy płace zbyt niskie, to znaczy nieodpowiadające warunkom panującym na nieskrępowanym rynku, to swój zamysł zrealizują jedynie pod warunkiem, że możliwość zostania przedsiębiorcą będzie obwarowana ograniczeniami instytucjonalnymi. Jeśli nie stawia się przeszkołów nowym przedsiębiorcom ani nie ogranicza możliwości poszerzenia produkcji tym, którzy już prowadzą firmy, to każdy spadek cen czynników produkcji niezgodny ze strukturą rynku musi otwierać nowe perspektywy osiągnięcia zysku. Pojawią się bowiem ludzie, którzy zechcą skorzystać na różnicach między istniejącymi placami a krańcową produktywnością pracy. Ich popyt na pracę spowoduje, że płace wrócą do poziomu wynikającego z krańcowej produktywności pracy. Nawet gdyby istniała milcząca zmowa pracodawców, o której pisał Adam Smith, to nie mogłyby doprowadzić do spadku płac poniżej konkurencyjnego poziomu rynkowego, o ile otwarcie własnego przedsiębiorstwa nie wymagałoby, oprócz pomysłów i kapitału (który dla przedsiębiorstw rokujących najwyższe zyski jest zawsze dostępny), uzyskania jakichś instytucjonalnych uprawnień, nabycia patentu czy koncesji zarezerwowanych dla uprzywilejowanej grupy osób.

Twierdzi się, że poszukujący pracy musi sprzedać swoje usługi za wszelką cenę, choćby bardzo niską, ponieważ dysponuje wyłącznie swoją zdolnością do pracy i nie ma żadnych innych dochodów. Nie może czekać, więc musi zadowolić się każdą sumą, jaką łaskawie zaproponują mu pracodawcy. To, że jest na słabszej pozycji, ułatwia pracodawcom zmowę w celu obniżenia płac. Argumentacja ta jest błędna. Przyjmuje się w niej za oczywiste, że pracodawcy zachowują dla siebie różnicę między płacą odpowiadającą krańcowej produktywności a niższą stawką monopolową. Różnica ta stanowi dodatkową rentę monopolową, której ludzie interesu nie przekazują konsumentom w postaci obniżonych cen. Gdyby producenci mieli obniżyć ceny proporcjonalnie do zmniejszenia kosztów produkcji, to jako przedsiębiorcy i sprzedawcy swoich produktów nie mieliby żadnych korzyści z obniżenia płac. Cały zysk trafiłby do konsumentów, a więc również do pracowników jako kupujących. Przedsiębiorcy zyskiwałiby jedynie jako konsumenti. Aby zatrzymać dodatkowe profity „wyzysku” robotników znajdujących się rzekomo w słabej pozycji negocacyjnej, pracodawcy musieliby podjąć wspólne działania jako sprzedawcy swoich produktów. Wymagałoby to ustanowienia powszechnego monopolu na wszelkie rodzaje działań produkcyjnych, co można by osiągnąć jedynie przez wprowadzenie instytucjonalnych ograniczeń dotyczących możliwości założenia firmy.

Zasadniczą kwestią jest tutaj to, że rzekoma zmowa pracodawców, o której mówi Adam Smith i większość opinii publicznej, byłaby monopolem popytu. Jednak, jak już wykazaliśmy, takie monopole popytu są w istocie specyficznymi monopolami podaży. Pracodawcy mogliby podjąć uzgodnione działania służące obniżeniu płac jedynie pod warunkiem, że byliby w stanie zmonopolizować czynnik niezbędny do każdego rodzaju produkcji oraz ograniczyć wykorzystanie tego czynnika środkami charakterystycznymi dla monopolistów. Nie istnieje czynnik materialny, który byłby niezbędny we wszystkich rodzajach produkcji,

toteż przedsiębiorcy musieliby zmonopolizować wszystkie materialne czynniki produkcji. Warunek ten byłby spełniony wyłącznie w społeczeństwie socjalistycznym, w którym nie ma ani rynku, ani cen i płac.

Właściciele materialnych czynników produkcji, kapitaliści i właściciele ziemi, również nie mogliby utworzyć ogólnoswiatowego kartelu wymierzonego w interesy robotników. Cechą charakterystyczną działalności produkcyjnej było i będzie w dającej się przewidzieć przyszłości to, że praca jest czynnikiem rzadszym niż większość pierwotnych, dostępnych w przyrodzie czynników materialnych produkcji. Owa względnie większa rzadkość pracy decyduje o tym, w jakim zakresie mogą być wykorzystane naturalne, pierwotne czynniki produkcji, występujące we względnej obfitości. Część gruntów, złóż mineralnych itd. jest niewykorzystana, ponieważ nie ma wystarczająco dużo pracy potrzebnej do ich spożytkowania. Gdyby właściciele ziemi, którą uprawia się dziś, mieli utworzyć kartel w celu osiągnięcia zysków monopolowych, ich plany pokrzyżowałaby konkurencja między właścicielami ziemi submarginalnej. Z kolei właściciele wyprodukowanych środków produkcji nie mogliby utworzyć ogólnoswiatowego kartelu, gdyby nie nawiązali współpracy z właścicielami pierwotnych czynników produkcji.

Przeciwko doktrynie monopolistycznego wyzysku siły roboczej przez pracodawców działających w milczącym porozumieniu lub jawnym kartelu wysuwano jeszcze inne argumenty. Wykazano, że w żadnym kraju, w którym funkcjonowała nieskrępowana gospodarka rynkowa, nigdy nie stwierdzono istnienia takich karteli. Udowodniono, że nie jest prawdą, iż poszukujący pracy nie mogą czekać, wobec czego są zmuszeni zgodzić się na każdą, nawet bardzo niską stawkę, jaką zaproponują pracodawcy. Nie jest też prawdą, że każdemu bezrobotnemu grozi śmierć głodowa. Pracownicy również mają rezerwy i mogą czekać, co potwierdza fakt, że w istocie czekają. Jednocześnie czekanie może zrujnować przedsiębiorców i kapitalistów. Jeśli nie mogą zatrudnić swojego kapitału, ponoszą straty. Stąd też tracą rację bytu wszelkie wywody na temat rzekomej „silniejszej pozycji pracodawców” i „słabszej pozycji pracowników” w negocjacjach<sup>6</sup>.

Są to jednak rozważania o znaczeniu drugorzędny. Zasadniczym argumentem jest to, że w nieskrępowanej gospodarce rynkowej monopol popytu na pracę nie może istnieć i nie istnieje. Mogliby się pojawić wyłącznie w wyniku wprowadzenia instytucjonalnych ograniczeń dotyczących otwierania firm.

Jeszcze jedno wymaga tu podkreślenia. Doktryna monopolistycznej manipulacji stawkami płac traktuje siłę roboczą tak, jakby była ona jednorodną całością. Posługuje się takimi pojęciami, jak „siła robocza w ogóle” i podaż „pracy w ogóle”. Tymczasem, jak już wskazywaliśmy, pojęcia te nie mają odpowiedników w rzeczywistości. Na rynku pracy nie kupuje się i nie sprzedaje „pracy w ogóle”, lecz konkretny, specyficzny rodzaj pracy, który zapewnia wykonanie określonych zadań. Każdy przedsiębiorca poszukuje pracowników nadających się do wykonania owych specyficznych zadań, które warunkują realizację jego zamierzeń. Musi oderwać potrzebnych mu fachowców od zadań, które wykonują w danej chwili. Jedynym sposobem na to jest zaoferowanie im wyższej płacy. Wszelkie innowacje, które planuje przedsiębiorca, takie jak podjęcie produkcji nowego artykułu,

---

<sup>6</sup> Te i inne argumenty analizuje szczegółowo Hutt, op. cit., s. 35–72.

zastosowanie nowego procesu produkcyjnego, wybór nowej lokalizacji dla specyficznej produkcji lub po prostu poszerzenie istniejącej produkcji w jego zakładzie lub w innych przedsiębiorstwach, wymagają zatrudnienia pracowników, którzy dotychczas pracowali gdzie indziej. Przedsiębiorcy nie mają tu do czynienia z brakiem „siły roboczej w ogóle”, lecz z brakiem określonych fachowców, których potrzebują do pracy w swoich zakładach. Konkurowanie przedsiębiorców o najlepszych pracowników jest równie zacięte, jak konkurowanie o dostęp do niezbędnych surowców, narzędzi i maszyn, a ponadto o uzyskanie kapitału na rynku kapitałowym i kredytowym. Rozwój działalności firm, a także społeczeństwa jako całości jest ograniczony nie tylko przez ilość dostępnych dóbr kapitałowych i podaż „siły roboczej w ogóle”. W każdej branży rozwój produkcji organiczna również dostępna podaż specjalistów. Jest to oczywiście ograniczenie przejściowe; znika ono po upływie dłuższego czasu, kiedy większa liczba pracowników, skuszona lepszymi zarobkami w branżach, w których zatrudnienie jest stosunkowo niskie, przeszkoł się w wykonywaniu określonych czynności. W zmieniającej się gospodarce taki niedostatek specjalistów ujawnia się każdego dnia, co zmusza pracodawców poszukujących pracowników do określonego sposobu postępowania.

Pracodawca musi dążyć do tego, by niezbędne czynniki produkcji, w tym pracę, nabyć po jak najniższej cenie. Pracodawca, który zapłacił więcej, niż wynosi rynkowa cena danego rodzaju pracy, szybko przestaje być przedsiębiorcą. Jednocześnie pracodawca, który usiłował zredukować stawkę płacy do poziomu niższego od stawki odpowiadającej krańcowej produktywności pracy, nie zatrudni tych pracowników, którzy zapewniliby najefektywniejsze wykorzystanie wyposażenia jego przedsiębiorstwa. Stawki wynagrodzenia za dany rodzaj pracy dążą zwykle do wartości równej cenie krańcowego produktu tej pracy. Jeśli spadną poniżej tej wartości, to zysk wynikający z zatrudnienia każdego dodatkowego pracownika spowoduje zwiększenie popytu na siłę roboczą, co doprowadzi do ponownej podwyżki płac. Jeżeli płace wzrosną powyżej tej wartości, to straty związane z zatrudnieniem każdego pracownika zmuszą pracodawców do redukcji zatrudnienia. Konkurowanie bezrobotnych o zdobycie miejsc pracy wywoła tendencję do spadku płac.

#### 4. Bezrobocie katalaktyczne

Kiedy poszukujący pracy nie może znaleźć zajęcia, które mu odpowiadają, musi rozejrzeć się za jakimś innym. Jeśli nie może znaleźć pracodawcy, który chciałby mu wypłacić takie wynagrodzenie, jakie by go zadowalało, musi zmniejszyć swoje wymagania. W innym razie nie dostanie pracy. Będzie bezrobotny.

Przyczyną bezrobocia jest to, że – wbrew twierdzeniom przedstawionym w poprzednim podrozdziale doktryny głoszącej, iż pracownik nie może czekać – osoby poszukujące pracy mogą czekać i tak robią. Ci, którzy poszukują pracy i nie chcą czekać, zawsze znajdą zatrudnienie w nieskrępowanej gospodarce rynkowej. W tego rodzaju gospodarce zawsze istnieją niewykorzystane surowce naturalne,

a bardzo często również niewykorzystane moce produkcyjne. Bezrobotni muszą tylko zredukować swoje wymagania dotyczące stawki wynagrodzenia lub zmienić zawód bądź miejsce pracy.

Od zawsze pewna grupa ludzi pracuje przez jakiś czas, by później żyć ze zgromadzonych oszczędności. W krajach, które charakteryzują się niskim poziomem kultury mas, często trudno jest znaleźć chętnych do podjęcia stałego zajęcia. Przeciętny mieszkaniec takiego kraju jest na tyle prosty i bezwolny, że zarobione pieniądze umie wydać tylko na to, żeby mieć czas wolny. Pracuje wyłącznie po to, żeby później przez pewien czas być bezrobotnym.

Inaczej jest w krajach cywilizowanych. Tutaj pracownik traktuje bezrobocie jako зло. Woli go uniknąć, o ile nie wymaga to zbyt dużego poświęcenia. O tym, czy zostać bezrobotnym, czy podjąć pracę, decyduje tak samo jak o wszystkich innych działaniach – zestawiając zalety i wady każdego rozwiązania. Jeśli wybierze bezrobocie, to jego bezczynność będzie zjawiskiem rynkowym o takiej samej naturze jak inne zjawiska rynkowe występujące w zmieniającej się gospodarce rynkowej. Ten rodzaj bezrobocia możemy nazwać bezrobociem rynkowym lub *kataltycznym*.

Rozmaite przyczyny, które mogą skłonić jednostkę do wyboru bezrobocia, daje się pogrupować w następujące kategorie:

1. Jednostka jest przekonana, że w przyszłości znajdzie dobrze płatną pracę w pobliżu miejsca zamieszkania, w zawodzie, który jej bardziej odpowiada i do którego ma przygotowanie. Chce uniknąć wydatków i innych niedogodności łączących się ze zmianą zawodu i miejsca zamieszkania. W szczególnych sytuacjach koszty te mogą być jeszcze wyższe. Pracownik, który ma gospodarstwo, jest silniej związany ze swoim miejscem zamieszkania niż ci, którzy wynajmują mieszkanie. Kobieta zamężna jest mniej mobilna od niezamężnej dziewczyny. Są też zawody, które utrudniają możliwość późniejszego powrotu pracownika do poprzedniej pracy. Na przykład zegarmistrz, który podejmie pracę jako drwal, może utracić zręczność palców potrzebną w jego pierwotnym zawodzie. We wszystkich tego rodzaju sytuacjach jednostka wybiera okresowe bezrobocie, ponieważ jest przekonana, że w dłuższym czasie będzie to dla niej bardziej opłacalne.

2. Popyt na pracowników wykonujących niektóre zawody podlega dużym wahaniom sezonowym. Są takie miesiące, kiedy jest on bardzo duży, a są też takie, kiedy maleje lub całkiem zanika. Struktura płac uwzględnia te sezonowe wahania. Branże, w których występują owe wahania, mogą konkurować na rynku pracy jedynie wtedy, gdy stawki wypłacane w okresie dużego popytu na określony rodzaj pracy są na tyle wysokie, że rekompensują pracownikom niewygodę wynikającą z nieregularności zapotrzebowania na ich usługi. Duża grupa takich pracowników, oszczędziszy część swoich pokaźnych zarobków uzyskanych w okresie wysokiego popytu na ich pracę, przez resztę roku jest bezrobotna.

3. Jednostka wybiera czasowe bezrobocie z powodów, które potocznie nazywa się pozaekonomicznymi, a nawet irracjonalnymi. Nie chce wykonywać zajęć, które kłócą się z jej przekonaniami religijnymi, moralnymi czy politycznymi. Unika zawodów, których wykonywanie zaszkodziłoby jej prestiżowi społecznemu. Kieruje się tradycyjnymi normami postępowania uznawanego za

właściwe dla dżentelmena. Nie chce utracić twarzy, nie chce zostać wykluczona ze swojej kasty.

Bezrobocie na nieskrepowanym rynku jest zawsze dobrowolne. Z punktu widzenia osoby, która jest bez pracy, bezrobocie jest mniejszym złem niż druga możliwość, jaką ma do wyboru. Struktura rynku może niekiedy skutkować spadkiem płac. Jednak na nieskrepowanym rynku dla każdego rodzaju pracy istnieje taka stawka płacy, za którą wszyscy chętni mogą mieć zajęcie. Końcowa stawka wynagrodzenia to stawka, która gwarantuje, że wszyscy poszukujący pracy znajdują zatrudnienie, a wszyscy pracodawcy zatrudniają tylu pracowników, ilu potrzebują. Jej wysokość zależy od krańcowej produktywności każdego rodzaju pracy.

Wahania stawek płac są zjawiskiem, dzięki któremu na rynku pracy ujawnia się suwerenność konsumentów. Wahania te decydują o alokacji siły roboczej do różnych branż produkcji. Działania sprzeczne z potrzebami rynku są karane przez obniżenie stawek w branżach, w których występuje względny nadmiar pracowników, a zachowania zgodne z jego potrzebami są nagradzane podwyżką płac w branżach, w których jest ich wzgólnie mało. Zmiany stawek są źródłem surowej presji społecznej na jednostkę. Jest oczywiste, że pośrednio ograniczają one jednostce swobodę wyboru zawodu. Presja ta nie jest jednak bezwarunkowa. Pozostawia jednostce pewien margines wolności – wybór między bardziej i mniej odpowiednimi dla niej zajęciami. W tych granicach może ona podejmować działania zgodne ze swoją wolą. Jest to maksymalny obszar wolności, z którego może korzystać jednostka w systemie społecznego podziału pracy. Z kolei presja płac to minimalny nacisk, jaki jest niezbędny do utrzymania systemu społecznej współpracy. Jeśli odrzuciłoby się katalaktyczną presję systemu płac, to w celu dokonania podziału zajęć i miejsc pracy trzeba by zastosować metodę odgórnego nakazów wydawanych przez jakąś władzę, na przykład centralną radę ustalającą wszystkie plany aktywności produkcyjnej. Oznaczałoby to koniec wszelkiej wolności.

To prawda, że w systemie płac jednostka nie może wybrać stałego bezrobocia. Jednak żaden system społeczny nie może zapewnić prawa do nieograniczonej ilości czasu wolnego. To, że człowiek nie może uniknąć przykrości pracy, nie wynika z istnienia jakiejś instytucji społecznej, lecz stanowi nieodłączny, naturalny element kondycji ludzkiej i ludzkiego działania.

Niewłaściwe jest stosowanie wobec bezrobocia katalaktycznego metafory zapożyczonej z mechaniki i nazywanie go bezrobociem „frykcyjnym”. W konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej bezrobocia nie ma, ponieważ takie jest jej założenie. Bezrobocie to zjawisko charakterystyczne dla zmieniającej się gospodarki. To, że robotnik, którego zwolniono wskutek zmian w organizacji procesu produkcji, nie korzysta z pierwszej nadarzającej się okazji, by podjąć inną pracę, lecz czeka na atrakcyjniejszą ofertę, nie jest konsekwencją powolności w dostosowywaniu się do zmiany warunków, tylko jednym z czynników spowalniających owo dostosowanie. Nie jest to działanie automatyczne, niezależne od woli i decyzji bezrobotnego, lecz wynik jego świadomego wyboru. Jest to bezrobocie o charakterze spekulacyjnym, a nie frykcyjnym.

Nie wolno mylić bezrobocia katalaktycznego z *bezrobociem instytucjonalnym*. Bezrobocie instytucjonalne nie jest następstwem decyzji osób poszukujących pracy. Wynika ono z ingerencji w zjawiska rynkowe, której celem ma być odgórne narzucenie stawek wynagrodzenia wyższych od tych, które ustaliłyby nieskrępowany rynek. Zagadnienie bezrobocia instytucjonalnego to przedmiot analizy interwencjonizmu.

## 5. Płace brutto i płace netto

Na rynku pracy pracodawca kupuje za płacę zawsze określony sposób wykonania pewnych zadań i wynagradza zgodnie z ceną rynkową. Zwyczaje i praktyki panujące w różnych sektorach rynku pracy nie mają wpływu na ceny płacone za wykonanie określonych zadań. Płace brutto zmierzają zawsze do wartości równych cenie, za którą można sprzedać na rynku dodatkowy produkt uzyskany dzięki zatrudnieniu krańcowego pracownika (uwzględniony poprawkę związaną z ceną niezbędnego materiałów i pierwotną stopą procentową od kapitału zainwestowanego w jego wytworzenie).

Rozważając korzyści i straty, jakie pociągnie za sobą zatrudnienie pracowników, pracodawca nie zadaje sobie pytania o to, jakie będzie ich wynagrodzenie netto. Istotne jest dla niego jedynie to, ile wyniesie całkowity koszt związany ze skorzystaniem z ich usług. Katalaktyczne analizy dotyczące określania stawek płac odnoszą się zawsze do ogólnej ceny, którą pracodawca musi zapłacić za określoną ilość pracy, to znaczy do płac brutto. Jeśli przepisy lub zwyczaje zmuszają go do tego, żeby w związku z zatrudnieniem pracownika ponosił jeszcze inne koszty oprócz jego wynagrodzenia, to płaca netto owego pracownika musi być odpowiednio zmniejszona. Takie dodatkowe koszty nie mają wpływu na płacę brutto. Ich ciężar ponosi pracownik. Im większa jest ich łączna kwota, tym niższa płaca netto.

Oto istotne konsekwencje tego stanu rzeczy:

1. Nie ma znaczenia to, czy wynagrodzenie jest wypłacane za czas pracy, czy za wykonanie zadania. Jeśli pracownicy pobierają wynagrodzenie za czas pracy, to i tak pracodawca bierze pod uwagę jedynie oczekiwany przeciętny efekt pracy każdego zatrudnionego. W swojej kalkulacji uwzględnia wszystkie ewentualne przypadki bumbleńictwa i oszustw, jakie są możliwe w systemie wynagradzania za czas pracy. Zwalnia pracowników, którzy nie wykonują wymaganego minimum w określonym czasie. Jeśli pracownik chce zarobić więcej, to musi poprosić o rozliczanie go z efektów pracy lub poszukać lepiej płatnej pracy, to znaczy takiej, w której granica wymaganego minimum jest ustalona na wyższym poziomie.

Na nieskrępowanym rynku pracy nie ma też znaczenia to, czy wynagrodzenia za czas pracy są wypłacane codziennie, co tydzień, co miesiąc, czy co rok. Niestotna jest długość okresu wypowiedzenia umowy o pracę ani to, czy umowę o pracę zawarto na czas określony, czy bezterminowo; bez znaczenia jest również to, czy pracownik jest uprawniony do emerytury i renty, czy po jego śmierci rentę otrzyma wdowa i sieroty, czy korzysta z płatnego, czy bezpłatnego urlopu,

czy ma zagwarantowaną pomoc w razie choroby bądź kalectwa lub czy korzysta z jakichś innych przywilejów. Pytanie, które musi sobie zadać pracodawca, jest zawsze jedno: „Czy zawarcie takiej umowy będzie dla mnie opłacalne, czy nie? Czy płaca nie jest za wysoka w stosunku do tego, co za nią otrzymuję?”.

2. W związku z tym tak zwane zdobycze socjalne mają wpływ wyłącznie na wysokość płacy netto. Nie ma znaczenia to, czy pracodawca ma prawo pomniejszyć płacę o nakłady, które ponosi na różnego rodzaju ubezpieczenia społeczne. Nakłady te zawsze obciążają pracownika, a nie pracodawcę.

3. To samo odnosi się do opodatkowania wynagrodzeń. Również w tym wypadku nie ma znaczenia to, czy pracodawca ma prawo odliczyć podatek od płacy netto.

4. Skrócenie dnia pracy również nie jest prezentem dla pracownika. Jeśli nie zrekompensuje on skrócenia czasu pracy przez zwiększenie wydajności, to otrzyma proporcjonalnie niższe wynagrodzenie za przepracowany czas. Jeżeli zaś przepis nakazujący skrócenie dnia pracy zakaże takiego obniżenia płacy, to pojawią się wszystkie zjawiska towarzyszące narzucone przez rząd podwyżce płac. To samo odnosi się do wszelkich tak zwanych zdobyczy socjalnych, takich jak płatne urlopy itd.

5. Jeżeli rząd przyznaje pracodawcy dotacje na zatrudnienie określonego rodzaju pracowników, to ich płace netto wzrastają o kwotę odpowiadającą tym dotacjom.

6. Jeśli każdemu pracownikowi, którego zarobki są mniejsze od określonego minimum, władze przyznają dodatek zwiększający te zarobki do kwoty równej owemu minimum, nie wpłynie to bezpośrednio na wysokość płac. Pośrednio mogłoby to spowodować spadek płac, o ile system wynagrodzeń skłaniałby osoby dotychczas bezrobotne do podjęcia pracy, co skutkowałoby zwiększeniem poądały siły roboczej<sup>7</sup>.

## 6. Płace i środki utrzymania

Egzystencja człowieka pierwotnego była nieustannym zmaganiem się z niedostatkiem naturalnych środków do utrzymania się przy życiu. Wiele jednostek, rodzin, plemion i ras wyginęło w wyniku tej rozpaczliwej walki o przetrwanie. Człowieka pierwotnego stale prześladowało widmo śmierci głodowej. Cywilizacja uwolniła nas od takiej groźby. Życie ludzkie jest przez całą dobę wystawione na wiele niebezpieczeństw. W każdej chwili mogą je unicestwić siły natury, których nie da się kontrolować ani opanować w obecnym stanie naszej wiedzy i możliwości. Widmo głodu nie zagraża już mieszkańcom krajów kapitalistycznych. Człowiek zdolny do pracy zarabia znacznie więcej, niż mu potrzeba, by przeżyć.

<sup>7</sup> Pod koniec XVIII w. taką metodą (system Speenhamland) posłużyła się Anglia, wyczerpana długotrwałą wojną z Francją i inflacyjnymi metodami jej finansowania. W istocie chodziło wtedy o powstrzymanie robotników rolnych od porzucania pracy na wsi i zatrudniania się w fabrykach, gdzie mogli uzyskać wyższe zarobki. System Speenhamland był więc zakamuflowanym dotowaniem ziemian, którzy mogli zaoszczędzić na wynagrodzeniach dla pracowników.

Oczywiście nie wszyscy ludzie mogą pracować, a wśród nich inwalidzi. Niektórzy wprawdzie mogą wykonywać pewne prace, ale ułomność nie pozwala im zarobić tyle, ile zarabiają pełnosprawni pracownicy. Czasami zarabiają tak mało, że nie mogą się samodzielnie utrzymać. Są w stanie przetrwać tylko dzięki pomocy innych. Ubogimi zajmują się ich krewni, przyjaciele, pomagają im osoby prywatne i instytucje dobroczynne. Żebracy nie uczestniczą w społecznym procesie produkcji. Nie przyczyniają się do zaspokojenia potrzeb własnych i innych. Żyją, ponieważ inni troszczą się o nich. Problemy pomocy ubogim to zagadnienia dotyczące organizacji konsumpcji, a nie działań produkcyjnych. Jako takie nie są przedmiotem teorii ludzkiego działania, która zajmuje się wyłącznie tym, jak wytworzyć dobra do konsumpcji, i nie interesuje się tym, jak przebiega owa konsumpcja. Teoria katalaktyczna zastanawia się nad metodami zapewnienia pomocy ubogim jedynie wtedy, gdy może to mieć wpływ na podaż siły roboczej. Zdarza się, że rozwiązania przyjęte w sferze opieki społecznej zniechęcają do pracy ludzi będących w pełni sił i skłaniają ich do lenistwa.

W społeczeństwie kapitalistycznym panuje tendencja do stałego wzrostu kapitału zainwestowanego na głowę mieszkańców. Akumulacja kapitału rośnie szybciej niż liczba ludności. W rezultacie stale rośnie krańcowa produktywność pracy, płace realne i standard życia pracowników. Jednak wzrost dobrobytu nie jest efektem działania jakiegoś naturalnego prawa rozwoju ludzkości. Jest to wynik wzajemnego swobodnego oddziaływania sił, co jest możliwe wyłącznie w kapitalizmie. Niewykluczone, a nawet dość prawdopodobne, wziąwszy pod uwagę nurty dominujące dziś w polityce, że konsumpcja kapitału i wzrost zaludnienia bądź jego niedostateczny spadek doprowadzi do odwrócenia tej tendencji. Wtedy ludzie mogliby znów zaznać głodu, a stosunek ilości dostępnych dóbr kapitałowych do liczby ludności stałby się tak niekorzystny, że zarobki części pracowników nie wystarczyłyby nawet na utrzymanie. Taka sytuacja z pewnością wywołałaby w społeczeństwie ostre konflikty, które doprowadziłyby do zupełnego zaniku więzi społecznych. Nie da się utrzymać systemu społecznego podziału pracy, jeśli część uczestniczących w nim członków społeczeństwa jest skazana na zarobki poniżej poziomu zapewniającego przetrwanie.

Demagogodzy nieustannie szermują pojęciem fizjologicznego minimum egzystencji, do którego odwołuje się „spółowe prawo płac”. Jest ono jednak nieprzydatne w katalaktycznej teorii określania płac. Jednym z fundamentów współpracy społecznej jest to, że praca wykonywana zgodnie z zasadami podziału pracy jest znacznie wydajniejsza niż praca izolowanych jednostek, dzięki czemu ludzie zdrowi nie muszą się obawiać głodu, który na co dzień nękał ich przodków. W społeczeństwie kapitalistycznym minimum egzystencji nie odgrywa roli katalaktycznej.

Ponadto pojęcie fizjologicznego minimum egzystencji jest nieprecyzyjne i nie ma wartości naukowej, jakie się mu przypisuje. Człowiek pierwotny, nawykły do życia na poziomie zwierzęcym, a nie ludzkim, mógł przetrwać w warunkach, których nie znieśli by jego delikatni potomkowie, rozpieszczeni przez kapitalizm. Nie istnieje fizjologicznie i biologicznie określone minimum egzystencji, które odnosiłoby się do wszystkich jednostek gatunku *homo sapiens*. Nie do obrony

jest również pogląd, że do utrzymania zdrowia i zdolności rozrodczej człowiek potrzebuje określonej liczby kalorii, a do uzupełnienia energii wydatkowanej w trakcie pracy ich dodatkowej porcji. Odwoływanie się do pojęć zapożyczonych z hodowli bydła czy badań przeprowadzanych na świnach morskich nie pomaga ekonomiście w zrozumieniu zagadnień związanych z ludzkim działaniem. W katalaktyce nic nie jest równie słabo uzasadnione, jak „spiżowe prawo płacy” i w zasadzie tożsama z nim marksistowska metoda określania „wartości siły roboczej” przez „*czas pracy niezbędny do produkcji*, a więc także do reprodukcji tego szczególnego artykułu [jakim jest praca – WF]”<sup>8</sup>.

Tymczasem w idei spiżowego prawa płacy można było doszukać się pewnego sensu. Jeśli pracownika najemnego potraktujemy wyłącznie jako majątek ruchomy i uważamy, że nie odgrywa w społeczeństwie żadnej innej roli, jeśli przyjmiemy, iż chodzi mu tylko o to, żeby się najeść i rozmnożyć, a oprócz zaspokojenia tych zwierzęcych potrzeb nie zna innych celów, na które chciałby przeznaczyć swoje zarobki, to możemy uznać spiżowe prawo płacy za teorię określania płac. W istocie ekonomiści klasyczni, borykając się z trudnościami wynikającymi z wadliwej teorii wartości, nie byli w stanie znaleźć innego rozwiązania problemu, z jakim mieli do czynienia. Twierdzenie, że naturalną ceną pracy jest kwota, która umożliwia pracownikom przetrwanie i utrzymanie stałej liczby rąk do pracy, Torrens i Ricardo traktowali jako logiczny wniosek wynikający z ich błędnej teorii wartości. Kiedy jednak ich następcy uznali, że to jawnie bezsensowne prawo jest już niewystarczające, zaczęli je modyfikować, co doprowadziło do całkowitego zaniechania prób sformułowania ekonomicznego wyjaśnienia sposobu określania stawek płac. Usiłowali zachować ulubione pojęcie minimum egzystencji, zastępując minimum biologiczne minimum „socjalnym”. Nie mówili już o minimum niezbędnym do przeżycia robotnika i zachowania podaży siły roboczej na tym samym poziomie, lecz o minimum koniecznym do utrzymania poziomu życia uświeconego historyczną tradycją i obyczajami odziedzicznymi po przodkach. W epoce, w której potoczne doświadczenie dobrze wskazywało, że w kapitalizmie płace realne i poziom życia robotników stale rosną, w czasach, kiedy każdy dzień przynosił nowe dowody na to, iż murów tradycyjnie dzielących różne warstwy społeczne nie da się utrzymać, ponieważ poprawa sytuacji społecznej robotników przemysłowych naruszyła utrwalone wyobrażenie o znaczeniu pozycji społecznej, doktrynerzy owi oznamili, że wysokość płac powinna być określana przez zwyczaj i konwencję społeczną. Takim zaślepieniem mogli się wykazać tylko ludzie kierujący się uprzedzeniami i interesem politycznym. Jedynie oni mogli zaproponować takie wyjaśnienie w epoce, w której przemysł nieustannie dostarcza masom wciąż nowych, wcześniej nieznanych towarów konsumpcyjnych, zapewniając przeciętnemu robotnikowi wygody, o jakich w przeszłości nie mogli marzyć nawet królowie.

<sup>8</sup> Zob. Karol Marks, *Kapitał*, tłum. zespół, red. Paweł Hoffman, Warszawa 1951, t. 1, s. 181. W *Manifeście komunistycznym* (sekcja II) Marks i Engels tak przedstawiają swoją doktrynę: „Przeciętną ceną pracy jest minimalna płaca robocza, to znaczy suma środków do życia, która jest konieczna, aby utrzymać robotnika jako zdolnego do pracy”. A to „wystarcza tylko na to, aby reprodukować jego nędrze życie”.

Nie ma nic szczególnie zaskakującego w tym, że pruska szkoła historyczna zgodnie z *wirtschaftliche Staatswissenschaften*\* uważała płace, podobnie jak ceny towarów i stopy procentowe, za „kategorie historyczne”. W analizie płac odwoływała się do pojęcia „dochodów odpowiednich do miejsca, które dana jednostka zajmuje w hierarchii społecznej”. Istota stanowiska tej szkoły polegała na zaprzeczeniu istnienia ekonomii i zastąpieniu jej historią. Zdumiewające jest to, że Marks i marksści nie dostrzegli, iż przyjęcie tej błędnej doktryny całkowicie burzy konstrukcję tak zwanego marksistowskiego systemu ekonomicznego. Kiedy Marks zaznajomił się z pracami publikowanymi w Anglii na początku lat sześćdziesiątych, zrozumiał, że nie można już traktować klasycznej teorii płac jako niewzruszonej prawdy, i przekształcił swoją teorię wartości siły roboczej. Oświadczył, że „zakres tak zwanych niezbędnych potrzeb, jak również sposób ich zaspokojenia są wytworami historii i dlatego zależą głównie od stopnia kultury danego kraju, między innymi w znacznym stopniu również od tego, w jakich warunkach – a więc z jakimi nawykami i wymaganiami życiowymi – wytworzyła się klasa wolnych robotników”. Stąd też „określenie wartości siły roboczej zawiera pierwiastki historyczne i moralne”. Jednak gdy Marks dodaje, że „w określonym kraju i w określonym okresie przeciętny zakres *niezbędnych środków utrzymania* jest stały”<sup>9</sup>, to przeczy sam sobie. Nie ma tu już na myśli „*niezbędnych środków utrzymania*”, lecz to, co uważa się za niezbędne z punktu widzenia tradycji, środki konieczne do utrzymania poziomu życia właściwego dla pozycji robotników w tradycyjnej hierarchii społecznej. Posłużenie się takim wyjaśnieniem oznacza właściwie całkowite odrzucenie ekonomicznej czy katalaktycznej analizy określania płac. Płace traktuje się jako fakt historyczny. Nie uważa się ich za zjawisko rynkowe, lecz za czynnik, który ma swoje źródło poza sferą działania sił rynkowych.

Jednak nawet zwolennicy poglądu, że o wysokości wynagrodzeń otrzymywanych przez pracowników decyduje w istocie czynnik narzucony rynkowi z zewnątrz, muszą posłużyć się teorią, która wyjaśnia określanie stawek płac jako rezultat ocen wartości konsumentów i ich decyzji. Żadna analiza ekonomiczna rynku nie będzie kompletna i zadowalająca pod względem logicznym, o ile nie wiąże się z katalaktyczną teorią płac. Ograniczanie badań katalaktycznych do analizy cen i stóp procentowych oraz traktowanie płac jako faktów historycznych jest po prostu niedorzeczne. Teoria ekonomiczna z prawdziwego zdarzenia musi mówić coś więcej na temat płac, niż tylko to, że określają je „pierwiastki historyczne i moralne”. Cechą charakterystyczną ekonomii jest to, że wyjaśnia stosunki wymiany wyrażające się w transakcjach rynkowych jako zjawiska rynkowe, których określenie wynika ze stałych związków i sekwencji zdarzeń. Właśnie na tym polega różnica między ujęciem ekonomicznym a rozumieniem historycznym, między teorią a historią.

---

\* ekonomiczne nauki polityczne (niem.)

<sup>9</sup> Zob. Karol Marks, *Kapitał*, tłum. zespół, red. Paweł Hoffman, Warszawa 1951, t. 1, s. 181–182. Wyróżnienia moje. W cytowanym fragmencie pojawia się określenie „środki utrzymania”, które jest tłumaczeniem słowa *Lebensmittel* użytego przez Marksę. Słownik [niemiecko-angielski] Mureta-Sandersa (wyd. 16) objasnia to słowo jako „artykuły żywieniowe, prowiant, wiklinały, żywność” [podobnie słowniki niemiecko-polskie].

Bez trudu można sobie wyobrazić, że w przeszłości doszło do sytuacji, w której wysokość stawek płac została rynkowi narzucona z zewnątrz siłą i pod przymusem. Odgórne ustalanie stawek płac jest jedną z najważniejszych cech naszej interwencjonistycznej epoki. Zadaniem ekonomii jest analiza skutków, jakie wywołuje różnica między dwiema stawkami płac: potencjalną stawką, która pojawiłaby się na nieskrępowanym rynku w wyniku wzajemnego oddziaływania popływu na siłę roboczą i podażą na tę siłę, a stawką, którą narzucono uczestnikom transakcji rynkowych siłą i pod przymusem.

Pracownicy rzeczywiście są przeświadczeni, że płace muszą być przynajmniej na tyle wysokie, żeby zapewnić im utrzymanie na poziomie odpowiadającym ich pozycji w hierarchii społecznej. Każdy pracownik ma własną opinię dotyczącą tego, co mu się należy z tytułu jego „statusu” i „stanowiska” czy „tradycji” i „zwyczajów”. Każdy ma też subiektywny pogląd co do swoich umiejętności i osiągnięć. Jednakże takie wyobrażenia na swój temat i przejawy samozadowolenia nie mają żadnego związku z określeniem stawek wynagrodzenia. Nie wyznaczają ich granic, ani dolnej, ani górnej. Pracownik musi się niekiedy zadowolić płacą znacznie niższą od tej, jaka w jego przekonaniu odpowiadałaby jego stanowisku i umiejętnościom. Jeśli zaproponuje mu się wyższą płacę, niż oczekiwał, przyjmie dodatkową kwotę bez skrupułów. Epoka leseferyzmu, do której odnosi się spijowe prawo płacy i doktryna Marks'a o historycznych uwarunkowaniach kształtowania się stawek płac, to okres stałej, choć okresowo zakłóconej tendencji do podwyższania realnych stawek wynagrodzenia. Standard życia pracowników wzrósł wtedy do poziomu, jaki nie zdarzył się jeszcze w historii i był wcześniej nie do pomyślenia.

Związki zawodowe żądają, by przynajmniej nominalne stawki płac zawsze wzrastały w reakcji na zmiany siły nabywczej pieniądza, zapewniając pracownikowi stale ten sam poziom życia. Wysuwają też żądania dotyczące warunków płacowych w czasie wojny i sposobu finansowania wydatków wojennych. Związkowcy uważają, że nawet w okresie wojny *realna* płaca netto pracownika nie powinna się zmniejszyć wskutek inflacji czy nałożenia podatku dochodowego. Doktryna ta milcząco przyjmuje tezę *Manifestu komunistycznego*, która głosi, że „robotnicy nie mają ojczyzny” i „nie mają (...) nic do stracenia prócz swych kajdan”. Stąd też zajmują neutralne stanowisko wobec wojen prowadzonych przez burżuazyjnych wizywiwaczy i jest im obojętne, czy państwo, którego są obywatełami, zwycięży, czy przegra. Ekonomia nie zajmuje się analizą tych twierdzeń. Utrzymuje tylko, że bez znaczenia jest to, jak próbuje się uzasadnić narzucenie płac wyższych od tych, które określili by nieskrępowany rynek. Jeśli zostaną spełnione żądania, by zagwarantowano stawki płac powyżej poziomu odpowiadającego krańcowej produktywności różnych rodzajów pracy, nieuchronne konsekwencje pojawią się bez względu na to, jakie przesłanie ideowe przyświecało tym, którzy się tego domagali.

Wziawszy pod uwagę dzieje ludzkości od początków cywilizacji aż po dzień dzisiejszy, należy stwierdzić, że produktywność ludzkiej pracy została w tym czasie z wielokrotnią, bo członkowie cywilizowanego społeczeństwa produkują dziś niewątpliwie o wiele więcej niż ich przodkowie. Jednak pojęcie produktywności pracy jako takiej nie ma z punktu widzenia prakseologii i katalaktyki zna-

czenia i nie da się ująć w liczbach. Tym bardziej niedopuszczalne jest odwoływanie się do niego, jeśli chodzi o badanie zagadnień rynku.

Dzisiejsze związki zawodowe posługują się pojęciem produktywności pracy, które ma służyć jako rzekome etyczne uzasadnienie syndykalizmu. Produktywność określa się albo jako całkowitą, wyrażoną w pieniądzu wartość rynkową, która została dodana do produktów w trakcie ich wytwarzania (przez jedną firmę lub wszystkie w danej branży przemysłu), podzieloną przez liczbę zatrudnionych, albo jako produkcję (tej firmy lub branży) przypadającą na roboczogodzinę. Różnicę między wielkością wyliczoną w ten sposób na końcu pewnego okresu i wielkością początkową związkoocy nazywają „wzrostem produktywności pracy” i uważają, że z mocy prawa powinna ona należeć w całości do robotników. Domagają się, by dodać ją do płac, które robotnicy otrzymywali na początku tego okresu. W reakcji na te żądania pracodawcy najczęściej nie kwestionują ich teoretycznych podstaw i nie podważają pojęcia produktywności pracy. Przyjmują je implicite, kiedy wskazują, że płace wzrosły już co najmniej o wielkość odpowiadającą wzrostowi produktywności wyliczonej opisaną tu metodą.

Jednakowoż ta metoda obliczania produktywności pracy wykonanej przez robotników firmy jest całkowicie błędna. Tysiąc robotników pracujących po 40 godzin na tydzień w nowoczesnych zakładach obuwniczych w Ameryce produkuje  $m$  par butów miesięcznie. Tysiąc robotników zatrudnionych w małych warsztatach rzemieślniczych w jednym z zacofanych państw azjatyckich wytwarza w tym samym okresie – nawet jeśli się przyjmie, że pracują znacznie więcej niż 40 godzin tygodniowo – o wiele mniej niż  $m$  par butów. Różnica między produktywnością w Ameryce i w Azji, którą wyliczy się metodą przyjętą przez związkoów, będzie olbrzymia. Tymczasem nie wynika ona z jakichś wrodzonych zalet amerykańskiego robotnika, gdyż nie jest on pracowitszy, pilniejszy, zdolniejszy czy inteligentniejszy od Azjaty. (Możemy wręcz przyjąć, że wielu pracowników nowoczesnej fabryki wykonuje znacznie prostsze czynności od tych, które muszą wykonać rzemieślnicy używający tradycyjnych narzędzi). Wyższość amerykańskiej fabryki wynika wyłącznie z jej lepszego wyposażenia i racjonalnego zarządzania. Przedsiębiorcy z krajów zacofanych nie wprowadzają amerykańskich metod produkcji jedynie z powodu braku zakumulowanego kapitału, a nie ze względu na nieudolność robotników.

W przededniu „rewolucji przemysłowej” warunki w krajach Zachodu nie różniły się znacznie od warunków, jakie panują dziś na Wschodzie. Radykalna zmiana warunków, dzięki której masy na Zachodzie osiągnęły dzisiejszy przeciętny poziom życia (a jest to niewątpliwie wysoki standard w porównaniu z tym, jaki dominował w okresie przedkapitalistycznym i jaki obserwujemy w Związku Socjalistycznym), to wynik akumulacji kapitału. Akumulacji tej dokonali dalekowzroczni przedsiębiorcy przez gromadzenie oszczędności i ich rozsądne inwestowanie. Nie dałoby się wprowadzić żadnych innowacji technicznych, gdyby dzięki zgromadzonym oszczędnościom nie powstały wcześniej dodatkowe dobra kapitałowe, umożliwiające ich praktyczne zastosowanie.

Mimo że robotnicy występujący w roli robotników nie przyczyniali się i nie przyczyniają do udoskonalenia aparatu produkcji, to (w gospodarce rynkowej,

której nie sabotuje rząd ani związki zawodowe) czerpią największe korzyści wynikające z poprawy warunków, zarówno w roli pracowników, jak i konsumentów.

Ciąg działań prowadzących do poprawy warunków gospodarczych zostaje zapoczątkowany przez akumulację kapitału będącą wynikiem oszczędzania. Te dodatkowe fundusze umożliwiają realizację planów, co wcześniej było niemożliwe z powodu braku dóbr kapitałowych. Przystąpiwszy do realizacji nowych planów, przedsiębiorcy zaczynają konkurować na rynku o czynniki produkcji ze wszystkimi, którzy zajmują się realizacją przedsięwzięć zainicjowanych wcześniej. Chcą nabyć niezbędne surowce i wynająć potrzebną siłę roboczą, co powoduje wzrost cen surowców i płac. W rezultacie pracownicy już na samym początku tego procesu odnoszą korzyści z tego, że oszczędzający powstrzymywali się od konsumpcji. W kolejnym stadium tego procesu ponownie znajdują się w uprzywilejowanej sytuacji, tym razem jako konsumenti, ponieważ zwiększenie produkcji prowadzi do spadku cen<sup>10</sup>.

A oto jak ekonomia przedstawia rezultat owego ciągu zdarzeń. Jeśli liczba ludzi chętnych do pracy jest stała, to wzrost zainwestowanego kapitału powoduje zwiększenie krańcowej produktywności pracy, a tym samym wzrost stawek płac. Przyczyną podwyższenia płac jest to, że kapitał wzrasta szybciej niż liczba ludności, a więc – inaczej mówiąc – nastąpił wzrost ilości zainwestowanego kapitału przypadającego na jednego mieszkańca. Na nieskrępowanym rynku pracy stawki płac zawsze dążą do poziomu równego krańcowej produktywności każdego rodzaju pracy, czyli takiego poziomu, który jest równy wartości dodanej do wartości produktu lub odjętej od niej w wyniku zatrudnienia lub zwolnienia pracownika. Kiedy płace osiągają ten poziom, wszyscy poszukujący pracy znajdują zatrudnienie, a wszyscy, którzy potrzebują robotników, zatrudniają ich tylu, ilu potrzebują. Jeśli płace zostaną podniesione powyżej tego poziomu rynkowego, część potencjalnej siły roboczej zostanie bez pracy. Nie ma tu znaczenia, za pomocą jakich argumentów uzasadnia się konieczność wprowadzenia płac, które przewyższają potencjalne stawki rynkowe.

Czynnikiem, który ostatecznie decyduje o wysokości płacy pracownika, jest wartość, którą inni przypisują jego usługom i dokonaniom. Pracę wycenia się podobnie jak towar – nie dlatego że przedsiębiorcy i kapitaliści są bezduszni i gruboskróni, lecz dlatego że podlegają bezwarunkowemu zwierzchnictwu konsumentów, których większość stanowią dziś pracownicy pobierający wynagrodzenie. Konsumenti nie mają ochoty zaspokajać czymkolwiek żądań ani uwzględniać czichszych przekonań bądź ulegać arogancji innych. Chcą, żeby ich obsłużono jak najtaniej.

#### *Porównanie historycznego wyjaśnienia stawek płac i teorematu regresji*

Być może przydatne będzie porównanie doktryny marksizmu i pruskiej szkoły historycznej, według której stawki płac są faktem historycznym, a nie zjawiskiem katalaktycznym, z teorematem regresji dotyczącym siły nabywczej pieniądza<sup>11</sup>.

Teoremat regresji głosi, że koniecznym warunkiem zastosowania jakiegoś dobra w funkcji środka wymiany jest to, żeby w chwili kiedy zaczęto posługiwać

<sup>10</sup> Zob. s. 256.

<sup>11</sup> Zob. s. 348–350.

się nim w tym celu, dobro to miało wartość wymienną wynikającą z innych zastosowań. Zasadniczo nie ma to związku z bieżącym określeniem siły nabywczej pieniądza, wynikającej z oddziaływania między podażą pieniądza a popytem zgłaszanym na niego przez tych, którzy potrzebują go do swoich zasobów gotówkowych. Teoremat regresji nie jest równoznaczny z twierdzeniem, że każdy stosunek wymiany między pieniądzem a towarami i usługami stanowi fakt historyczny i nie zależy od bieżącej sytuacji na rynku. Teoremat ów wyjaśnia jedynie, w jaki sposób nowy rodzaj środka wymiany zaczyna funkcjonować i pozostaje w użytkowaniu. Oznacza to, że siła nabywcza pieniądza zależy w jakimś stopniu od czynnika historycznego.

Zupełnie inaczej ujmują to marksści i pruska szkoła historyczna. Według nich bieżąca wysokość rynkowej stawki płac jest faktem historycznym. Ocenę wartości konsumentów, którzy pośrednio kupują pracę, oraz pracowników, czyli sprzedających pracę, nie mają znaczenia. Stawki płac są ustalane wskutek zdarzeń, które wystąpiły w przeszłości. Nie mogą ani przekroczyć tego poziomu, ani spaść poniżej niego. To, że płace są wyższe w Szwajcarii niż w Indiach, podobnie jak to, że Napoleon I przyjął obywatele francuskie, a nie włoskie, i został cesarzem, a nie korsykańskim adwokatem, może wyjaśnić wyłącznie historia. W wyjaśnieniu różnic między wynagrodzeniami pasterzy lub murarzy w tych krajach nie można odwołać się do czynników, które niewątpliwie oddziałują na każdym rynku. Wyjaśnienia można poszukiwać jedynie w historii tych dwóch krajów.

## 7. Wpływ przyrości pracy na podaż pracy

Oto podstawowe czynniki, które mają wpływ na podaż pracy:

1. Każdy może wykonać jedynie ograniczoną ilość pracy.  
2. Owa ograniczona ilość pracy może być wykonywana tylko w określonym czasie. W trakcie jej wykonywania niezbędne są przerwy.

3. Nie każdy nadaje się do wykonywania określonego rodzaju pracy. Zdolność do wykonywania pewnych prac jest różna w zależności od cech wrodzonych i nabytych. W niektórych zawodach zdolności wrodzonych nie da się zastąpić treningiem czy nauką.

4. Należy właściwie ocenić możliwości pracownika. W przeciwnym razie możliwości te będą się zmniejszać lub pracownik utraci całkowicie zdolność do pracy. Szczególnej troski wymaga zachowanie zdolności pracownika – zarówno wrodzonych, jak i nabytych – przynajmniej do czasu kiedy nastąpi nieuchronny zanik jego sił witalnych.

5. Wraz ze zbliżaniem się chwili, w której pracownik zakończy pracę, jaką jest w stanie wykonać w określonym czasie, i będzie musiał zrobić przerwę, jakość pracy pogarsza się i spada jej tempo<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> Inne wahania ilości i jakości pracy wykonywanej w jednostce czasu, np. niższa wydajność w okresie następującym bezpośrednio po przerwie na odpoczynek w trakcie pracy, nie mają właściwie wpływu na podaż pracy na rynku.

6. Ludzie wolą nie podejmować pracy, niż pracować, bo preferują korzystanie z czasu wolnego; można powiedzieć językiem ekonomii: uważają, że z pracą nieuchronnie wiąże się przykrość.

Jeśli ktoś jest samowystarczalny i pracuje jedynie po to, by zaspokoić własne potrzeby, to przerywa pracę w chwili, kiedy w jego ocenie czas wolny i brak przykrości pracy jest wart więcej niż satysfakcja, którą osiągnąłby, gdyby pracował dłużej. Gdy zaspokoi najpilniejsze potrzeby, pozostałe uważa za mniej istotne niż zaspokojenie chęci skorzystania z czasu wolnego.

Takie podejście cechuje nie tylko izolowanego pracownika, lecz w tym samym stopniu dotyczy także pracowników zatrudnionych w przedsiębiorstwie. Oni również nie chcą pracować aż do chwili, kiedy całkowicie wyczerpie się ich zdolność do pracy, lecz przerywają pracę, gdy tylko oczekiwana pośrednia gratyfikacja przestaje przeważać nad przykrością związaną z kontynuowaniem pracy.

Prawda ta z trudem docierała do świadomości ogółu, ukształtowanej pod wpływem przestarzałych pojęć i marksistowskich sloganów. Jeszcze dziś pracownika często traktuje się tak, jakby był niewolnikiem, a płace uważa się za kapitalistyczny odpowiednik minimum egzystencjalnego, które właściciel niewolników czy hodowca bydła musi zapewnić swoim niewolnikom lub zwierzętom. Z punktu widzenia tej doktryny pracownik to ktoś, kogo nędza zmusiła do oddania się w niewolę. Burżuazyjni prawnicy, posługujący się pustymi formułkami, nazywają tę niewolę dobrowolną, a związek łączący pracodawcę z pracobiorcą interpretują jako umowę między dwiema równymi stronami. W rzeczywistości jednak pracownik nie jest wolny, lecz działa pod przymusem. Staje się właściwie niewolnikiem, gdyż wydziedziczony i odrzucony przez społeczeństwo, nie ma żadnej innej możliwości. Wbrew pozorom nie ma nawet prawa wyboru pana. Jawną lub skrytą zmową pracodawców, którzy ustalają jednolite warunki zatrudnienia, sprawia, że wybór ten jest pozorný.

Jeśli założy się, że płace to po prostu zwrot wydatków poniesionych przez pracownika na utrzymanie i reprodukcję siły roboczej, lub przyjmie się, iż o wysokość wynagrodzeń decyduje tradycja, to logiczne jest, by każde ograniczenie zobowiązań wynikających z umowy o pracę uznać za zysk pracownika. Jeżeli wysokość stawek płac nie zależy od ilości i jakości pracy, jeżeli pracodawca nie płaci zatrudnionemu kwoty, którą rynek ustala jako należność za efekty jego pracy, jeżeli pracodawca nie kupuje wykonawstwa określonej ilości i jakości, lecz niewolnika, jeżeli płace są tak niskie, że nie mogą już spaść niżej, to sytuacja pracownika ulegnie znacznej poprawie, gdy wprowadzi się prymus skrócenia dnia pracy. Wtedy przepisy ograniczające długość dnia pracy można uznać za odpowiednik ustaw, na mocy których w XVII i XVIII wieku oraz na początku XIX wieku rządy europejskie stopniowo zmniejszały ilość przemysłowej i nieodpłatnej pracy (pańszczyzny) świadczonej przez chłopów pańszczyźnianych na rzecz ich panów (by ostatecznie całkiem znieść pańszczyznę) i łagodziły uciążliwości związane z pracą skazańców. Przyjawszy taki punkt widzenia, skrócenie dnia pracy, które stało się możliwe wskutek rozwoju przemysłu w systemie kapitalistycznym, należało uznać za zwycięstwo wyzyskiwanych niewolników nad bezduszny egoizmem ich ciemiężycieli. Wszelkie przywileje pracowników, gwarantowane

na mocy przepisów nakładających na pracodawcę obowiązek ponoszenia określonych wydatków na rzecz pracowników, określa się jako „zdobycze socjalne”, to znaczy podarunki, które nie wymagają od pracowników żadnych poświęceń.

Powszechnie uważa się, że o poprawności tej doktryny świadczy to, iż pojedynczy pracownik najemny ma znikomy wpływ na warunki zawarte w umowie o pracę. O długości dnia pracy, pracy w niedziele i święta oraz o przerwach na posiłek i wielu innych szczegółach decydują pracodawcy, nie pytając o zdanie pracowników. Pracownik nie ma wyboru; musi przyjąć te warunki albo umrzeć z głodu.

O podstawowym błędzie takiego rozumowania była już mowa w poprzednich podrozdziałach. Pracodawcy nie potrzebują siły roboczej jako takiej, lecz ludzi, którzy są w stanie wykonać pracę określonego rodzaju. Przedsiębiorca musi zatrudnić w swojej fabryce najodpowiedniejszych pracowników, tak jak musiał ustalić najodpowiedniejsze umiejscowienie fabryki, a potem wyszukać najlepsze wyposażenie i surowce. Musi w zakładzie stworzyć warunki pracy atrakcyjne dla pracowników tych specjalności, których potrzebuje. To prawda, że pojedynczy robotnik ma niewielki wpływ na te warunki, gdyż zależą one od oddziaływania między mnóstwem ludzi, którzy uczestniczą w społecznym procesie rynkowym. Od owego oddziaływania zależy płaca oraz ceny i wygląd towarów wytwarzanych do masowej konsumpcji. Warunki pracy są niczym owe masowo występujące zjawiska, na które jednostka ma niewielki wpływ. Jednak nieścisłe byłoby twierdzenie, że pojedynczy uczestnik wyborów nie ma żadnego wpływu na ich wynik, bo o rezultacie decydują tu głosy tysięcy, a nawet milionów osób, a ci, którzy nie są związanymi z żadną partią polityczną, nie odgrywają właściwie żadnej roli. Nawet gdyby na potrzeby tych rozważań przyjąć taką tezę, to wyciągnięcie z niej wniosku, że zastąpienie procedur demokratycznych metodami totalitarnymi pozwalałoby większości wyrazić swoją wolę lepiej niż uczestnictwo w wyborach, byłoby obciążone błędem non sequitur. W gospodarczej demokracji rynku odpowiednikiem tych totalitarnych mrzonek są twierdzenia o bezsilności pojedynczego konsumenta wobec dostawców i pojedynczego pracownika wobec pracodawców. Oczywiście, o cechach masowo produkowanych artykułów przeznaczonych do masowej konsumpcji nie decyduje indywidualny gust, odmienny od upodobań większości, lecz życzenia i gusty większości. Również o warunkach, które zawierają umowy o pracę w określonym regionie i branży, przesądzały masy robotników, a nie pojedynczy pracownik. Jeśli w danym regionie panuje obyczaj, że lunch spożywa się między godziną dwunastą a pierwszą, to pojedynczy pracownik, który zwykły jadać lunch między drugą a trzecią, prawdopodobnie będzie musiał zrezygnować ze swojego przyzwyczajenia. Jednak presji społecznej, której w takiej sytuacji jest poddany, nie wywiera na niego pracodawca, lecz koledzy owego pracownika.

Jeśli pracodawcy, poszukując odpowiednich pracowników, nie są w stanie znaleźć chętnych do pracy na innych warunkach, muszą godzić się nawet na daleko idące żądania przyszłych pracowników i ponosić duże koszty. W niektórych krajach przeciwnicy kapitalizmu piętnują przedsiębiorców jako zacofanych, gdyż uwzględniają oni rozmaite życzenia pracowników, które wynikają z obyczajów religijnych lub kastowych bądź są związane ze statusem zatrudnionego. Praco-

dawcy muszą dostosować godziny pracy, dni wolne i wiele rozwiązań technicznych do takich wymagań, nawet jeśli jest to dla nich niedogodne. Gdy polecają pracownikom wykonanie uciążliwej lub nieprzyjemnej pracy, zawsze muszą wynagradzać ich za dodatkową przykrość.

Warunki umowy o pracę dotyczą nie tylko wysokości wynagrodzenia. Robotnicy pracują często w brygadach, a przedsiębiorstwo musi współpracować z wieloma kooperantami, toteż w umowie muszą być uwzględnione zwyczaje panujące w danym kraju lub branży, co prowadzi do standaryzacji umów. Jednak nie osłabia to ani nie wyklucza wpływu pracownika na ich kształt. Z punktu widzenia pojedynczego pracownika umowa jest oczywiście czymś niezmiennym, tak jak rozkład jazdy dla pojedynczego podróżnego. Nikt jednak nie twierdzi, że układając rozkład jazdy, przewoźnik nie uwzględnia życzeń potencjalnych klientów. Przeciwnie, chce zaspokoić je w możliwie największym stopniu.

Interpretację rozwoju współczesnej gospodarki przemysłowej poważnie zniekształcąca antykapitalistyczne nastawienie rządów oraz jawnie stronnicza postawa pisarzy i historyków ujmujących się za pracowników. Twierdzi się, że wzrost płac realnych, skrócenie dnia pracy, zniesienie pracy dzieci oraz ograniczenia dotyczące zatrudniania kobiet nastąpiły wskutek ingerencji rządów i związków zawodowych oraz presji opinii publicznej zainspirowanej przez filantropijnych pisarzy. Gdyby nie ta ingerencja i naciski, to przedsiębiorcy i kapitaliści zatrzymaliby dla siebie wszystkie zyski wynikające ze zwiększenia inwestycji kapitałowych i poczynionego dzięki temu udoskonalenia technologii. Wzrost poziomu życia pracowników był więc możliwy dzięki wydatkowaniu kwot, które stanowiły „niepochodzący z pracy” dochód kapitalistów, przedsiębiorców i właścicieli ziemi. Jest wysoce wskazane, żeby nadal prowadzić politykę, która da korzyści wielu kosztem garstki egoistycznych wyzyskiwaczy, i coraz bardziej ograniczać niezasłużone zyski klas posiadających.

Błędność tego rozumowania jest oczywista. Wszelkie metody, które bezpośrednio lub pośrednio prowadzą do ograniczenia podaży pracy, obciążają kapitalistów, jeśli skutkują zwiększeniem krańcowej produktywności pracy i zmniejszeniem krańcowej produktywności materialnych czynników produkcji. Skoro zaś ograniczają podaż pracy, nie powodując zmniejszenia podaży kapitału, to zwiększą tę część produktu netto, którą zatrzymują pracownicy. Jednak ów produkt netto również zmniejszy się, a to, czy względnie większy kawałek mniejszego tortu będzie większy od względnie mniejszego kawałka większego tortu, zależy od konkretnej sytuacji. Spadek całkowitej podaży siły roboczej nie ma bezpośredniego wpływu na zyski i stopę procentową. Spadają ceny materialnych czynników produkcji i rosną płace na jednostkę pracy wykonanej przez robotnika (choć niekoniecznie płace na jednego zatrudnionego). Rosną również ceny produktów. Jak już zauważyliśmy, to, czy wszystkie te zmiany spowodują wzrost, czy spadek dochodów przeciętnego pracownika, zależy od konkretnej sytuacji.

Tymczasem nasze założenie, że metody te nie wpływają na podaż materialnych czynników produkcji, jest nie do utrzymania. Skrócenie dnia pracy, ograniczenie pracy na nocną zmianę i zatrudniania osób należących do określonych grup skutkują tym, że część dostępnego wyposażenia jest słabiej wykorzystywana.

na, co jest równoznaczne ze spadkiem podaży kapitału. Dobra kapitałowe stają się jeszcze rzadsze, co może powstrzymać potencjalny wzrost krańcowej produktywności pracy względem krańcowej produktywności dóbr kapitałowych.

Jeśli narzuconemu przez władze lub związki zawodowe skróceniu czasu pracy towarzyszy również zakaz proporcjonalnej do niego obniżki płac, jakiej wymagałby stan rynku, bądź zakaz ten wynika z istniejących już uregulowań, pojawia się skutek charakterystyczny dla wszelkich prób zmierzających do utrzymania stawek płac powyżej potencjalnego poziomu rynkowego: bezrobocie instytucjonalne.

Przez dwieście lat funkcjonowania kapitalizmu na Zachodzie poziom życia pracowników stale wzrastał. Nieodłączną cechą kapitalizmu jest to, że umożliwia on masową produkcję towarów masowej konsumpcji, którą kierują najbardziej energiczne i przewidujące jednostki, dążące niezmordowanie do jak najlepszych rezultatów. Jego siłą napędową jest motyw zysku, który zmusza przedsiębiorców do bezustannego dostarczania konsumentom coraz większej ilości jak najlepszych i jak najtańszych udogodnień. Nadwyżka zysków nad stratami może się pojawić wyłącznie w gospodarce rozwijającej się i musi jej towarzyszyć proporcjonalny wzrost poziomu życia mas<sup>13</sup>. Kapitalizm to system, w którym najwystrzejsze i najsprawniejsze umysły dążą ze wszystkich sił do jak największego wzrostu dobrobytu mniej dynamicznej większości.

W sferze doświadczenia historycznego nie da się zastosować pomiaru. Pieśniądż nie jest miernikiem wartości i zaspokojenia potrzeb, toteż nie nadaje się do porównania poziomu życia w różnych okresach. Mimo to wszyscy historycy, których sądu nie zmąciła skłonność do postawy romantycznej, zgadzają się, że rozwój kapitalizmu doprowadził do pomnożenia wyposażenia kapitałowego w stopniu znacznie przewyższającym jednokrotny wzrost liczby ludności. Dzisiejsze wyposażenie kapitałowe przypadające na jednego mieszkańców oraz na jednego osobnika zdolnego do pracy jest znacznie większe niż 50, 100 czy 200 lat temu. Jednocześnie pracownicy zatrzymują dla siebie o wiele większą część ogółu wyprodukowanych towarów, a ogólny produkt jest również zdecydowanie większy niż dawniej. Zwiążany z tym ogromny wzrost poziomu życia mas nie ma odpowiednika w minionych epokach. W tych dawnych szczęśliwych czasach nawet najbogatsi wiedli egzystencję skromną w porównaniu z przeciętnym poziomem życia dzisiejszego robotnika amerykańskiego czy australijskiego. Według Marksa, który bezmyślnie powtarza mity wychwalające średniowiecze, kapitalizm prowadzi nieuchronnie do coraz większego zubożenia robotników. W rzeczywistości dzięki kapitalizmowi masy robotników mogą czerpać z rogu obfitości, mimo że często robiły co było w ich mocy, by nie dopuścić do wykorzystania innowacji ułatwiających życie. Jakże trudne byłoby życie amerykańskiego robotnika, gdyby musiał on wieść egzystencję średniowiecznego lorda, nie mogąc korzystać z wodociągu i różnorakich innych udogodnień, których istnienie uważa za oczywiste!

Wzrost dobrobytu sprawił, że robotnicy zaczęli inaczej oceniać wartość czasu wolnego. Mając do dyspozycji więcej udogodnień, robotnik szybciej osiąga stan,

---

<sup>13</sup> Zob. s. 254–259.

w którym uznaje, że jakkolwiek przyrost przykrości pracy byłby czymś złym, czego nie zrównoważyłyby już spodziewany wzrost pośredniej gratyfikacji, jaką daje praca. Chciałby skrócić swój dzień pracy, a żonie i dzieciom oszczędzić trudów związanych z pracą zarobkową. Mężatki i dzieci przestały pracować w fabrykach nie w wyniku wprowadzenia przepisów prawa pracy i nie w następstwie nacisków związków zawodowych. To dzięki kapitalizmowi pracownicy wzbogacili się na tyle, że mogą kupić więcej czasu wolnego dla siebie i rodziny, którą utrzymują. Dziewiętnastowieczne przepisy pracownicze najczęściej zatwierdzały jedynie to, co już wcześniej stało się faktem wskutek działania czynników rynkowych. Jeśli wyprzedzały przemiany dokonujące się w przemyśle, to i tak dzięki szybkiemu wzrostowi dobrobytu sytuacja wracała do normy. Jednak kiedy za pomocą przepisów rzekomo korzystnych dla pracowników (*prolabor legislation*) wprowadzono rozwiązańa, które wykracały poza zwykłe zatwierdzenie wcześniejszych zmian i poza prawne unormowanie zmian, jakie miała przynieść bezpośrednia przyszłość, godziło to w interesy materialne robotników.

Określenie „zdobycze socjalne” jest bardzo mylące. Robotnicy nie czerpią kosztem pracodawców korzyści z prawa, które zmusza pracowników do tego, by pracowali najwyżej 40 godzin tygodniowo, mimo że chcieliby pracować 48 godzin, lub zmusza pracodawców do ponoszenia określonych wydatków na rzecz zatrudnionych. Obciążenia wynikające z przepisów zapewniających bezpieczeństwo socjalne spadają zawsze na pracowników, a nie na pracodawcę, bez względu na to, co zawierają. Przepisy te powodują spadek płac netto, a jeśli skutkują wzrostem ceny jednostki pracy powyżej potencjalnego poziomu rynkowego, to wywołują bezrobocie instytucjonalne. Przepisy dotyczące bezpieczeństwa socjalnego nie nakładają na pracodawcę obowiązku zwiększenia wydatków na zakup pracy, lecz ograniczają pracobiorcom swobodę decydowania o tym, na co wydadzą swoje wynagrodzenie. W jakiejś mierze pozbawiają ich możliwości organizowania gospodarstwa domowego zgodnie z własnymi planami.

To, czy taki system zabezpieczeń socjalnych jest słusznym rozwiązaniem, stanowi zagadnienie o charakterze politycznym. Można uzasadniać potrzebę jego wprowadzenia, twierdząc, że robotnicy nie mają odpowiedniej wiedzy i siły moralnej, by z własnej woli zatroszczyć się o przyszłość. Wtedy jednak trudno jest odeprzeć zarzut, że w postępowaniu tym tkwi sprzeczność. Czyż nie jest paradoksem, że dobro narodu ma zależeć od decyzji wyborców, których prawo uznaje za niezdolnych do zatroszczenia się o własne sprawy? Czyż nie jest absurdem powierzanie najwyższych stanowisk w rządzie tym, którzy potrzebują opiekunów? Nieprzypadkowo kolejką obu współczesnych odmian ustroju będącego zaprzeczeniem demokracji, zarówno marksistowskiej, jak i niemarksistowskiej, byli Niemcy, a więc kraj, który jako pierwszy wprowadził system ubezpieczeń społecznych.

#### *Uwagi na temat rozpowszechnionej interpretacji „rewolucji przemysłowej”*

Powszechnie się uważa, że historia nowoczesnego uprzemysłowienia, a zwłaszcza dzieje brytyjskiej „rewolucji przemysłowej” empirycznie weryfikują doktrynę

„realistyczną” czy „instytucjonalną”, tym samym całkowicie obalając „abstrakcyjny” dogmatyzm ekonomistów<sup>14</sup>.

Ekonomiści stanowczo zaprzeczają temu, jakoby związki zawodowe i wprowadzone przez rząd przepisy pracownicze mogły trwale poprawić sytuację całej klasy pracowników i podwyższyć ich poziom życia. Antyekonomiści utrzymują jednak, że fakty zadają kłam stanowisku ekonomistów. Politycy i prawodawcy, którzy wprowadzili przepisy dotyczące pracy w fabrykach, wykazali się większą wiedzą niż ekonomiści. Podczas gdy bezlitosna, bezduszna filozofia leseferyzmu utrzymywała, że cierpienia mas pracujących są nieuniknione, laicy obdarzeni zdrowym rozsądkiem zdołali wyeliminować najgorsze ekscesy fabrykantów goniących za zyskiem. Poprawa warunków pracy to wyłączna zasługa rządów i związków zawodowych.

Takie poglądy dominują w większości badań historycznych dotyczących rozwoju nowoczesnego przemysłu. Autorzy tego rodzaju opracowań przedstawiają na wstępie sielankowy obraz warunków w okresie poprzedzającym „rewolucję przemysłową”. Twierdzą, że wtedy wszystko układało się na ogół pomyślnie. Chłopi byli zadowoleni. Dobrze wiodło się również robotnikom przemysłowym, którzy pracowali w systemie chałupniczym. Pracowali oni w swoich domach i cieszyli się względową niezależnością gospodarczą, ponieważ mieli na własność skrawek ziemi i narzędzi. I nagle „jak wojna czy zaraza, spadła na nich rewolucja przemysłowa”<sup>15</sup>. System produkcji w fabrykach redukował wolnego pracownika do niewolnika i obniżył standard jego życia do poziomu, który z trudem pozwalał przetrwać. Zmusił kobiety i dzieci do pracy w zakładach przemysłowych, co doprowadziło do zniszczenia rodziny i tym samym podkopało fundament życia społecznego, moralności i zdrowia ogólnego. Niewielka garstka bezwzględnych wyzyskiwaczy sprytnymi metodami podporządkowała sobie ogromną większość społeczeństwa.

Prawda jest taka, że w przededniu rewolucji przemysłowej warunki gospodarcze były zdecydowanie niezadowalające. Tradycyjny system społeczny charakteryzował się brakiem elastyczności niezbędnej do zaspokojenia potrzeb gwałtownie rosnącej populacji. Przybywało rąk do pracy, których nie potrzebowało ani rolnictwo, ani cechy rzemieślnicze. W życiu gospodarczym dominowały zasady odziedziczone po poprzednich epokach, kiedy istotną rolę odgrywały przywileje i monopole oparte na instytucjonalnym systemie koncesji i patentów na monopol. Panowała filozofia ograniczania i zakazywania konkurencji, zarówno krajowej,

<sup>14</sup> Opisywanie mianem „rewolucji przemysłowej” czasów panowania Jerzego III [1760–1820], a następnie Jerzego IV [1820–1830] z dynastii hanowerskiej było celowym zabiegiem, który miał służyć udrażnianiu historii gospodarczej i dopasowaniu jej do prokrustowego łożyska schematu marksistów. Przejście od średniowiecznych metod produkcji do metod stosowanych w systemie wolnej przedsiębiorczości to długi proces, który rozpoczął się całe wieki przed 1760 r. i nawet w Anglii nie zakończył się w 1830 r. Jest jednak prawdą, że rozwój gospodarczy Anglii został znacznie przyspieszony w drugiej połowie XVIII wieku. Dopuszczalne jest zatem posługiwanie się określeniem „rewolucja przemysłowa”, gdy mówi się o emocjonalnych kontakcjiach, które nadały mu fabianizm, marksizm, szkoła historyczna i instytucjonalizm.

<sup>15</sup> John L. Hammond i Barbara Hammond, *The Skilled Labourer 1760–1832*, wyd. 2, London 1920, s. 4.

jak i zagranicznej. Gwałtownie rosła liczba ludzi, dla których nie było miejsca w sztywnym systemie paternalizmu i rządowej kurateli nad przedsiębiorstwami. Właściwie znaleźli się oni poza nawiąsem społeczeństwa. Stanowili apatyczną większość żyjącą okruchami tego, co spadło ze stołów kast uprzewilejowanych. W czasie zbiorów zarabiali grosze, pracując dorywczo na roli. Przez resztę roku byli zdani na pomoc charytatywną i instytucje opiekujące się ubogimi. Tysiące najsprawniejszych mężczyzn trafiały do służby wojskowej. Wielu z nich zginęło na polu walki lub wróciło z wojen jako inwalidzi. Wielu zmarło w niesławie jako ofiary barbarzyńskiej dyscypliny lub chorób tropikalnych bądź wenerycznych<sup>16</sup>. Wśród niższych warstw społecznych było też mnóstwo takich, którzy odznaczyli się szczególną zuchwałością albo brutalnością. Doprowadzili oni do tego, że w społeczeństwie wzrosła liczba opryszków, żebrawków, włóczęgów, rabusiów i prostytutek. Jedynym sposobem radzenia sobie z takimi osobnikami, jaki znały władze, było wysyłanie ich do domów opieki i przytułków. Sytuacja była beznadejna, ponieważ rząd podzielał powszechną niechęć do wprowadzenia innowacji i wynalazków ułatwiających pracę.

Rozwój systemu fabrycznego napotykał na niezliczone przeszkody, takie jak powszechnie uprzedzenia, stare, zakorzenione zwyczaje, obowiązujące przepisy i regulacje, wrogość władz, partykularne interesy grup uprzewilejowanych, zaświadczenie cechów. Wyposażenie kapitałowe pojedynczych firm było niewystarczające, a uzyskanie kredytu niezwykle trudne i kosztowne. Brakowało wiedzy technicznej i doświadczenia handlowego. Większość właścicieli fabryk zbankrutowała. Sukces odnieśli stosunkowo nieliczni. Niekiedy osiągano duże zyski, ale były spore straty. Minęły dziesięciolecia, zanim upowszechniła się praktyka reinwestowania większości zysków, co pozwoliło zakumulować kapitał, który mógłby wystarczyć do podjęcia działalności na szerszą skalę.

Dwie przyczyny sprawiły, że pomimo tych przeszkód fabryki rozwijały się. Po pierwsze, ekonomiści głosili nową filozofię społeczną. Zachwiali pozycją mercantylizmu, paternalizmu i polityki ograniczania wolności handlu. Podważyli przesąd, według którego innowacje i procesy ułatwiające pracę prowadzą do bezrobocia, wywołując ogólną nędzę i upadek. Przez ostatnie 200 lat ekonomiści leseferystyczni byli pionierami bezprecedensowych osiągnięć technicznych.

Po drugie, czynnikiem osłabiającym sprzeciw wobec innowacji było to, że fabrykanci uwalniali władze i rządzącą klasę arystokratów od kłopotliwego problemu, który osiągnął poważne rozmiary. Zapewniali utrzymanie masom biedoty. Dzięki nim opustoszały przytułki, domy opieki i więzienia, a głodujący żebrawcy mogli utrzymywać się z własnych zarobków.

Właściciele fabryk nie mieli możliwości, by kogokolwiek zmusić do podjęcia pracy w swoich zakładach. Mogli jedynie zatrudnić tych, którzy chcieli pracować za określzoną płacę. Choć wynagrodzenia były niskie, to i tak znacznie przewyższały to, co owie biedacy mogli zarobić w inny sposób. Jeśli ktoś utrzymuje, że fabryki odciągały gospodynie domowe od zajmowania się potomstwem i godo-

<sup>16</sup> W wojnie siedmioletniej poległo 1512 marynarzy brytyjskich, a 133 708 zmarło w wyniku chorób lub zginęło. Zob. Walter L. Dorn, *Competition for Empire 1740–1763*, New York 1940, s. 114.

wania posiłków, a dzieci odrywały od zabawy, to przeinacza fakty. Kobiety te nie miały co włożyć do garnka, by nakarmić swoje dzieci. Ich dzieci były niedożywione i chodziły głodne. Fabryka była ich jedyną nadzieję. Dosłownie uratowała biedaków od śmierci głodowej.

Można ubolewać nad tym, że ludziom przyszło żyć w takich warunkach. Jednak szukając winnych takiego stanu rzeczy, nie można obwiniać właścicieli fabryk, którzy kierowali się wprawdzie własnym interesem, a nie „altruizmem”, ale robili co mogli, by zaradzić złu. Przyczyną owego zła był dawny system gospodarczy, charakterystyczny dla ery przedkapitalistycznej, porządek „starych dobrych czasów”.

W ciągu pierwszych kilkudziesięciu lat rewolucji przemysłowej poziom życia pracowników fabryk był skandalicznie niski w porównaniu z warunkami, w jakich żyły ówczesne klasy wyższe i dzisiejsi robotnicy przemysłowi. Dzień pracy był bardzo długi, a warunki sanitarne w miejscu pracy żałosne. Robotnik szybko tracił zdolność do pracy. Nie zmienia to faktu, że dla ludzi, którzy wskutek akcji ograniczania zostali skazani na nędzę i dosłownie nie mogli znaleźć dla siebie miejsca w istniejącym systemie produkcji, praca w fabryce była wybawieniem. Ludzie ci napływali tłumnie do zakładów przemysłowych wyłącznie z myślą o poprawie swojej sytuacji życiowej.

Ideologia leseferyzmu oraz „rewolucja przemysłowa”, która była jej konsekwencją, zniosły ideologiczne i instytucjonalne bariery uniemożliwiające rozwój gospodarczy i osiągnięcie dobrobytu. Zniszczyły porządek społeczny, który skazywał coraz większą liczbę ludzi na życie w upokarzających warunkach. Wczesniej przemysł przetwórczy zaspokajał wyłącznie potrzeby bogatych. Ograniczał się do wytwarzania pewnej liczby luksusowych towarów, na które mogli sobie pozwolić jedynie zamożni. Ci, którzy nie zajmowali się wytwarzaniem towarów pierwszej potrzeby, mogli liczyć wyłącznie na zatrudnienie i zarobek u przedstawicieli klas wyższych, o ile tamci potrzebowali ich umiejętności i usług. Jednak od tej pory pojawił się nowy czynnik. System produkcji fabrycznej wprowadzał nową metodę wytwarzania i sprzedaży. Jego cechą charakterystyczną było to, że produkował towary przeznaczone do konsumpcji dla ludzi, którzy dotąd odgrywali marginalną rolę jako konsumenci, a nie dla warstw zamożnych. System fabryczny był nastawiony na produkcję tanich rzeczy dla dużej liczby odbiorców. Klasycznym przykładem fabryki we wczesnym okresie industrializacji były zakłady włókiennicze. Tkaniny bawełniane, które w nich wytwarzano, nie były produktem, którego potrzebowali bogaci. Zamożni ubierali się w stroje z jedwabiu, lnu i batystu. Gdy w fabryce, która stosowała metody masowej produkcji za pomocą maszyn napędzanych silnikiem, podejmowano nowy rodzaj produkcji, to rozpoczęto ją od wytwarzania tanich artykułów dla masowego klienta. Produkcję bardziej wyszukanych, droższych artykułów podejmowano w fabrykach dopiero w późniejszym okresie, kiedy bezprecedensowy wzrost poziomu życia mas (będący wynikiem działalności tych fabryk) doprowadził do tego, że masowa produkcja tego rodzaju przedmiotów stała się również opłacalna. Na przykład buty wyprodukowane w fabryce przez długi czas kupowali tylko „proletariusze”, osoby zamożne natomiast nadal były klientami szewców. Wiele się

mówią o zakładach wyzyskujących pracowników, jednak trzeba pamiętać, że produkowano w nich odzież dla ludzi o niskich zarobkach, a nie dla bogaczy. Modne damy i dżentelmeni wciąż wolą zamawiać stroje na miarę.

Istotne jest to, że rewolucja przemysłowa rozpoczęła epokę masowej produkcji na potrzeby mas. Robotnicy nie trudzą się już tylko po to, żeby inni na tym korzystali. Oni sami są najważniejszymi konsumentami produktów wytwarzanych w fabrykach. Wielki przemysł zależy od konsumpcji masowej. W dzisiejszej Ameryce wszystkie branże wieloprzemysłowe zaspokajają potrzeby mas. Kapitalistyczne przedsiębiorstwo jest z zasady nastawione na produkcję dla zwykłego człowieka. Zwykły człowiek jako konsument jest suwerenem, który stanowi o losach przedsiębiorstw, decydując się na kupowanie lub powstrzymywanie od zakupów. W gospodarce rynkowej jedyną metodą osiągnięcia lub zachowania bogactwa jest zapewnienie masom możliwie najlepszych i najtańszych dóbr, jakich potrzebują.

Historycy i publicyści, zaślepieni swoimi uprzedzeniami, nie zauważają tej niezwykle istotnej prawdy. Wydaje im się, że trud robotników służy innym. Nigdy nie zadają sobie pytania, kim są ci „inni”.

W książce małżeństwa Hammondów możemy przeczytać, że w 1760 roku robotnicy byli szczęśliwi niż w roku 1830<sup>17</sup>. Jest do arbitralny sąd wartościujący. Nie istnieje metoda pozwalająca porównać i zmierzyć szczęście różnych osób lub szczęście tej samej osoby w różnych momentach. Na potrzeby tych rozważań możemy przyjąć, że jednostka, która urodziła się w 1740 roku, była szczęśliwsza w 1760 roku niż w roku 1830. Musimy jednak pamiętać, że w 1770 roku (według szacunku Arthura Younga) Anglia liczyła 8,5 miliona mieszkańców, a w 1831 (według danych spisu powszechnego) 16 milionów<sup>18</sup>. Ten gwałtowny wzrost liczby mieszkańców nastąpił w wyniku rewolucji przemysłowej. Z twierdzeniem cytowanym tu wybitnych historyków w odniesieniu do Anglików, którzy tak powiększyli liczbę mieszkańców swojego kraju, zgodzą się jedynie ci, którzy podpisują się pod melancholijną frazą z tragedii Sofoklesa: „Najprzedniejszą rzeczą nie żyć, drugą zasię w tamte strony, skąd przybyłeś raz zrodzony, chyżym krokiem zmierzyć”\*.

Pierwsi przemysłowcy pochodzili najczęściej z tych samych warstw społecznych co pracujący u nich robotnicy. Żyli bardzo skromnie, tylko niewielką część zysków wydawali na bieżące potrzeby, a resztę inwestowali w przedsiębiorstwo. Kiedy jednak przedsiębiorcy wzbogacili się, synowie właścicieli dobrze prosperujących firm zaczęli przenikać do sfer rządzących. Wysoko urodzeni dżentelmeni zazdrościli parweniuszom zamożności i mieli im za złe, że sympatyzują z ruchem reform. Wystąpili więc przeciw nim, kwestionując materialne i moralne warunki pracy w zakładach i wprowadzając przepisy dotyczące fabryk.

Dzieje kapitalizmu w Wielkiej Brytanii i innych krajach kapitalistycznych to zapis stałej poprawy poziomu życia pracowników. Jednocześnie wraz z nią przy-

\* Sofokles, *Edyp w Kolonie*, tłum. Kazimierz Morawski, w tegoż: *Król Edyp, Edyp w Kolonie, Antygona*, Kraków 2006, s. 123.

<sup>17</sup> John L. Hammond i Barbara Hammond, loc. cit.

<sup>18</sup> Frederick C. Dietz, *An Economic History of England*, New York 1942, s. 279 i 392.

bywało przepisów, które miały chronić pracowników, i rozwijał się ruch związkowy, wzrastała także krańcowa produktywność pracy. Zdaniem ekonomistów poprawa warunków materialnych robotników to wynik wzrostu ilości zainwestowanego kapitału per capita oraz zastosowania ulepszeń technicznych, co było możliwe dzięki wykorzystaniu tego dodatkowego kapitału. Przepisy pracownicze i naciski związków zawodowych byłyby bez znaczenia, o ile nie wykraczałyby poza to, co robotnicy i tak uzyskaliby wskutek tego, że akumulacja kapitału następowała szybciej niż przyrost liczby ludności. Jednak naruszały te granice, co godziło w interesy mas. Spowalniały akumulację kapitału, hamując wzrost krańcowej produktywności pracy i zwiększenie płac. Nadawały przywileje niektórym grupom pracowników kosztem innych grup. Spowodowały masowe bezrobocie i doprowadziły do tego, że zmalała liczba produktów, które mogli nabycь robotnicy jako konsumenci.

Apologeci ingerencji rządu w gospodarkę i zagorzali zwolennicy ruchu związkowego utrzymują, że wszelką poprawę warunków życia robotników należy przypisać działaniom rządu i związków zawodowych. Twierdzą oni, że gdyby nie ingerencja i naciski tych instytucji, to poziom życia robotników byłby dziś nie wyższy niż w początkach systemu fabrycznego.

Oczywiście, nie da się rozstrzygnąć tego sporu przez odwołanie się do doświadczenia historycznego. Obie strony polemiki zgadzają się co do faktów. Kontrowersja dotyczy jedynie interpretacji zdarzeń, a interpretacja zależy od wyboru teorii. Kryteria epistemologiczne i logiczne, które rozstrzygają o tym, czy dana teoria jest poprawna, czy nie, popredzają w sensie logicznym i chronologicznym wyjaśnienie określonego zagadnienia historycznego. Fakty historyczne jako takie ani nie potwierdzają, ani nie podważają teorii. Wymagają interpretacji w świetle zrozumienia teoretycznego.

Autorzy większości publikacji na temat warunków pracy, jakie panowały w dawnych fabrykach kapitalistycznych, nie mieli pojęcia o gospodarce i szczerzyli się swoją niewiedzą w tym zakresie. To, że gardzili solidną teorią ekonomiczną, nie oznacza jednak, iż przystępowali do omawiania zagadnień gospodarczych bez uprzedzeń i bez nastawienia faworyzującego określoną teorię. Na ich sposób myślenia wpływały rozpowszechnione błędne przekonania dotyczące wszechpotęgi rządu i rzekomych dobrodziejstw, jakie wynikały z działań podejmowanych przez związki zawodowe. Nie ulega wątpliwości, że Webbowie, Lujo Brentano, a także liczni mniej znani autorzy podejmowali badania tych zagadnień przepienieni nienawiścią do gospodarki rynkowej i jednocześnie zachwyconymi doktrynami socjalistycznymi bądź interwenjonistycznymi. Z pewnością kierowały nimi uczciwe, szczerze intencje i byli pełni dobrej wiary. Uczciwość i prawość tych ludzi może ich usprawiedliwić jako jednostki, nie usprawiedliwia ich jednak jako historyków. Niezależnie od tego, jak szlachetne побudki kierują historykiem, nic nie usprawiedliwia tego, że sięga po fałszywe doktryny. Pierwszym obowiązkiem historyka jest jak najskrupulatniejsze przeanalizowanie wszystkich doktryn, którymi posiłkuje się w swoich badaniach. Jeśli tego nie czyni i naiwnie przyjmuje bałamutne, błędne idee, które cieszą się powszechnym uznaniem, nie jest historykiem, lecz apologetą i propagandystą.

Sprzeczność między tymi dwoma przeciwnymi punktami widzenia ma znaczenie nie tylko historyczne. W równej mierze odnosi się do najbardziej pających problemów bieżących. Jest przedmiotem sporu dotyczącego stosunków między przedsiębiorcami a robotnikami, który w dzisiejszej Ameryce zwie się problemem stosunków w przemyśle.

Zwrócmy uwagę na jeden tylko aspekt tego zagadnienia. Na olbrzymich obszarach – mamy tu na myśli wschód Azji, Indie, południową i południowo-wschodnią Europę, Amerykę Łacińską – wpływ nowoczesnego kapitalizmu był stosunkowo niewielki. Sytuacja w państwach na tych obszarach na ogólnie nie różni się od sytuacji w Anglii przed „rewolucją gospodarczą”. Miliony ludzi nie znajdują dla siebie bezpiecznego miejsca w tradycyjnym systemie gospodarczym. Los tych nieszczęsników może poprawić jedynie uprzemysłowienie. Najbardziej potrzebni są w tych państwach przedsiębiorcy i kapitaliści. Skoro przez swoją politykę pozbawiły się możliwości korzystania z dobrodziejstw związanych z importem kapitału, jaki dotąd do nich napływał, to same muszą doprowadzić do akumulacji kapitału. Powinny zacząć od stosunkowo niskich płac i długiego dnia pracy. Tymczasem politycy tych państw, wprowadzeni w błąd przez doktryny dominujące dziś w Europie Zachodniej i Ameryce Północnej, ludzą się, że mogą obrać inną drogę postępowania. Wspierają naciski związków zawodowych i opowiadają się za rozwiązaniami prawnymi, które rzekomo przyniosą korzyści pracownikom. Ich radykalny interwenjonizm tłamsi w zarodku wszelkie próby zbudowania krajowego przemysłu. Ich zacięty dogmatyzm oznacza wyrok skazujący dla chińskich kulisów, meksykańskich peonów i milionów innych ludzi, którzy rozpaczliwie walczą o przetrwanie.

## 8. Wpływ zmienności rynku na stawki płac

Praca jest czynnikiem produkcji. Cena, jaką sprzedający pracę może osiągnąć na rynku, zależy od danych rynku.

Ilość i jakość pracy, której jednostka jest w stanie dostarczyć, zależy od wrodzonych i nabitych cech każdego człowieka. Umiejętności wrodzonych nie da się zmienić żadnym celowym działaniem. Każdy otrzymuje je w chwili urodzin jako dziedzictwo po przodkach. Można troszczyć się o te dary i rozwijać swoje talenty, można dbać o to, żeby przedwcześnie nie zanikły; nie da się jednak przekroczyć naturalnych ograniczeń zdolności i umiejętności. Człowiek może wykazać się większą lub mniejszą sprawnością w dążeniu do tego, by sprzedać swoją zdolność do pracy za jak najwyższą cenę, jaką da się uzyskać na rynku w istniejących okolicznościach. Nie może jednak wpływać na swoje wrodzone cechy w taki sposób, by lepiej odpowiadały stanowi rynku. Może mówić o szczęściu, jeśli w istniejącej sytuacji rynkowej rodzaj pracy, którą potrafi wykonywać, jest hojnie wynagradzany. To, że jego wrodzone talenty cieszą się takim uznaniem innych, jest wynikiem zbiegu okoliczności, a nie zalet charakteru. Gdyby Greta Garbo żyła sto lat wcześniej, zarabiałaby prawdopodobnie o wiele mniej niż mogła zarabiać w epoce filmu. Jeśli chodzi o jej zdolności wrodzone, to jej położenie przypomina

sytuację, w jakiej znalazł się rolnik, który może sprzedać swoją ziemię po wysokiej cenie wskutek rozwinięcia się pobliskiego miasta, gdyż zakwalifikowano ją do gruntów miejskich.

Zdolność człowieka do pracy, w ścisłych granicach wyznaczonych przez jego wrodzone umiejętności, można doskonalić, ucząc się wykonywania określonych zadań. Jednostka – lub jej rodzice – ponosi koszty szkolenia, dzięki któremu zdobędzie umiejętność wykonywania określonego rodzaju pracy. Taka nauka czy szkolenie służy doskonaleniu wybranych umiejętności. Adept staje się specjalistą. Specjalistyczne szkolenie sprzyja rozwojowi specyficznych aspektów zdolności człowieka do pracy. Oczekuje on, że energia, jaką musi poświęcić na zdobycie określonych umiejętności i związana z tym uciążliwość, a także utrata potencjalnych zarobków w okresie szkolenia i niezbędne nakłady finansowe na naukę zostaną w przyszłości zrekompensowane przez wzrost zarobków. Wydatki te stanowią inwestycję i jako takie mają charakter spekulacyjny. To, czy okażą się opłacalne, zależy od przyszłego stanu rynku. Szkoląc się, robotnik staje się speulantem i przedsiębiorcą. Od przeszłego stanu rynku zależy to, czy jego inwestycja przyniesie zysk, czy stratę.

Pracownik dba więc o swoje interesy w podwójnym sensie: jako człowiek o określonych zdolnościach wrodzonych oraz jako człowiek, który nabył specjalistycznych umiejętności.

Pracownik sprzedaje na rynku swoją pracę za cenę, którą można za nią osiągnąć danego dnia. W konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej suma cen, które przedsiębiorca musi zapłacić za wszystkie komplementarne czynniki produkcji, musi być równa – po uwzględnieniu preferencji czasowej – cenie produktu. W zmieniającej się gospodarce zmiany w strukturze rynku mogą skutkować pojawiением się różnic między tymi wielkościami. Związane z nimi zyski bądź straty nie wpływają na płacę robotnika. Mają one znaczenie wyłącznie dla pracodawcy. Niepewność przyszłości ma wpływ na sytuację pracownika tylko w następujących wypadkach:

1. dotyczy nakładów czasu, uciążliwości i wydatków pieniężnych na szkolenie;
2. dotyczy wydatków związanych z przeniesieniem się do określonego miejsca, gdzie ma wykonywać pracę;
3. wiąże się z tym, że w okresie obowiązywania umowy o pracę zawartej na czas określony zmienia się cena za wykonywanie danego rodzaju pracy lub zmienia się sytuacja finansowa pracodawcy.

## 9. Rynek pracy

Płace to ceny czynnika produkcji, jakim jest ludzka praca. Ich wysokość, podobnie jak w wypadku pozostałych komplementarnych czynników produkcji, zależy od cen produktów, jakich oczekuje się w chwili sprzedaży i kupna pracy. Nie ma znaczenia, czy ten, kto wykonuje pracę, sprzedaje swoje usługi pracodawcy, który łączy je z materiałnymi czynnikami produkcji i usługami innych, czy też bierze na siebie odpowiedzialność i ryzyko dokonania takiego połączenia.

W każdym razie cena końcowa pracy tej samej jakości jest taka sama w całym systemie rynkowym. Płace są zawsze równe cenie produktu pracy. Słynne hasło mówiące o tym, że „robotnik ma prawo do całego produktu swojej pracy”, było absurdalnym wyrazem żądania, by dobra konsumpcyjne rozdzielać wśród robotników, nie zostawiając niczego przedsiębiorcom ani właścicielom materialnych środków produkcji. Nie istnieją żadne przesłanki, które pozwalałyby uznać, że wytwory rąk ludzkich powstają wyłącznie dzięki pracy. Są one produktem celowego połączenia pracy i materialnych czynników produkcji.

W zmieniającej się gospodarce płace dostosowują się precyzyjnie do stawek płac końcowych. Dostosowanie to jest procesem, który wymaga określonego czasu. Długość tego procesu zależy od czasu potrzebnego na przyuczenie pracowników do nowego zawodu i przeniesienie ich do nowego miejsca zamieszkania. Zależy też od czynników subiektywnych, na przykład od tego, czy robotnicy są dobrze zorientowani co do warunków i perspektyw rynku pracy. Dostosowanie jest przedsięwzięciem o charakterze spekulacyjnym, jeśli szkolenie i przeprowadzka pociągają za sobą wydatki. Skłania do nich jedynie oczekiwanie, że w przyszłym stanie rynku przyniosą zysk.

Pod tym względem praca, płace i rynek pracy nie wyróżniają się niczym szczególnym. O specyfice rynku pracy przesądza to, że pracownik jest nie tylko dostawcą czynnika produkcji, jakim jest praca, lecz także istotą ludzką, a nie da się oddzielić człowieka od jego działań. Na ten fakt powoływano się przede wszystkim w niedorzecznych wypowiedziach i bezzasadnej krytyce ekonomicznego ujęcia zagadnień dotyczących płac. Absurdalność tych wypowiedzi nie zwalnia jednak ekonomistów z obowiązku poświęcenia temu istotnemu zagadnieniu należytej uwagi.

Decyzja pracownika o wyborze jednego zawodu spośród różnych zajęć, jakie mógłby wykonywać, o tym, gdzie podjąć pracę i na jakich warunkach, ma dla niego poważne konsekwencje. Postronnemu obserwatorowi może się wydawać, że argumenty i emocje, które skłaniają kogoś do wykonywania określonego zawodu, zamieszkania w konkretnym miejscu i wyboru takich a nie innych warunków, są nieistotne, a nawet humorystyczne. Jednak takie akademickie osady osób trzecich są bez znaczenia. Z ekonomicznego punktu widzenia nie ma nic szczególnego w tym, że robotnik kieruje się nie tylko oceną przykrości pracy i jej pośredniej gratyfikacji, lecz zastanawia się również nad tym, czy konkretne warunki wykonywania pracy mogą wpłynąć niekorzystnie na jego zadowolenie z życia, i w jakim stopniu. To, że robotnik jest gotów odrzucić ofertę wyższych zarobków, która wiążałaby się z koniecznością przeprowadzki do innego miejsca zamieszkania, w jego ocenie mniej atrakcyjnego, i woli zostać w miejscu lub kraju, w którym się urodził, nie jest czymś bardziej zaskakującym niż to, że bogaty dżentelmen, który nie pracuje, woli wystawne życie w stolicy od skromniejszej egzystencji w niewielkiej miejscowości. Robotnik i konsument to jedna i ta sama osoba. Integracji społecznych funkcji bądź podziału powstały w ten sposób jedności na dwa elementy dokonuje się wyłącznie na potrzeby analizy ekonomicznej. Ludzie nie są w stanie oddzielić decyzji dotyczących wykorzystania własnej zdolności do pracy od decyzji dotyczących satysfakcji z zarobków.

Pochodzenie, język, wykształcenie, wyznanie, sposób myślenia, rodzina i środowisko społeczne odgrywają tak istotną rolę w życiu robotnika, że wybierając miejsce i rodzaj zatrudnienia, bierze on pod uwagę nie tylko wysokość płacy.

Standardową stawką wynagrodzenia ( $S$ ) możemy nazwać taką stawkę za określone rodzaje pracy, która utrzymywałaby się na rynku, gdyby robotnikom nie robiło różnic, w jakim miejscu mieszkają i w którym zakładzie pracują (zakładamy, że w każdym z nich uzyskaliby taką samą płacę). Jeżeli jednak pracownicy, kierując się wymienionymi tutaj przesłankami, wyżej cenią pracę w jednych miejscowościach niż w innych, to wysokość płacy rynkowej ( $M$ ) może odbiegać od wysokości płacy standardowej. Maksymalną różnicę między stawką rynkową a stawką standardową, która jeszcze nie wywołuje migracji robotników z miejscowości, gdzie płace rynkowe są niższe, do miejscowości, gdzie są one wyższe, nazwiemy składnikiem przywiązania ( $A$ ). Składnik przywiązania do określonej miejscowości czy regionu geograficznego może mieć wartość dodatnią lub ujemną.

Musimy również pamiętać o tym, że poszczególne miejscowości i regiony mogą różnić się pod względem zaopatrzenia w dobra konsumpcyjne oraz pod względem kosztów transportu (w najszerszym znaczeniu tego słowa). W jednych regionach koszty te są wyższe, a w innych niższe. Ponadto istnieją różnice co do wielkości wysiłku fizycznego, jaki trzeba włożyć w celu osiągnięcia takiej samej materialnej satysfakcji. W niektórych miejscowościach trzeba więcej wysiłku, by osiągnąć taki sam poziom zaspokojenia potrzeb, jaki w innym miejscu – pominiawszy czynniki wpływające na wielkość składnika przywiązania – można osiągnąć mniejszym. Są też miejscowości, w których można uniknąć pewnych wydatków, nie obniżając poziomu zadowolenia, choć rezygnacja z tych wydatków w innych miejscowościach prowadziłaby do zmniejszenia satysfakcji. Wydatki, które w określonych miejscowościach robotnik musi ponieść, by osiągnąć ten sam poziom zaspokojenia potrzeb (w znaczeniu opisanym w poprzednim zdaniu), lub których może uniknąć, nie powodując obniżenia satysfakcji, nazwijmy składnikiem kosztowym ( $C$ ). Składnik kosztowy charakterystyczny dla określonej miejscowości lub regionu ma wartość dodatnią lub ujemną.

Jeśli założymy, że nie istnieją instytucjonalne bariery, które uniemożliwiają transfer dóbr kapitałowych, robotników i towarów z jednego miejsca lub regionu w inne miejsce lub region albo nakładają kary za taki transfer, a robotnikom nie robi różnic, gdzie będą mieszkać i pracować, to gęstość zaludnienia w różnych rejonach ziemi miałaby związek wyłącznie z fizyczną produktywnością pierwotnych czynników produkcji oraz niemożnością przeniesienia niezamiennych czynników produkcji wynikającą z działań podjętych w przeszłości. Pominawszy ten składnik kosztowy, na całym świecie obserwuje się tendencję do ujednolicenia płac za ten sam rodzaj pracy.

Dany region można nazwać względnie przeludnionym, jeśli rynkowe płace jego mieszkańców powiększone (lub pomniejszone) o składnik kosztowy są niższe od płac standardowych. Region nazwiemy względnie słabo zaludnionym, gdy rynkowe płace jego mieszkańców powiększone (lub pomniejszone) o składnik kosztowy są wyższe od płac standardowych. Stosowanie tak zdefiniowanych określeń jest jednak niepraktyczne, gdyż nie pomaga wyjaśnić rzeczywistych

uwarunkowań kształtowania się płac ani postępowania pracowników. Wygodniej jest posłużyć się inną definicją. Względnie przeludnionym nazywamy taki region, w którym płace rynkowe są niższe od płac standardowych powiększonych (lub pomniejszonych) o składnik przywiązania i składnik kosztowy, co można zapisać jako:  $M < (S + A + C)$ . Zaś względnie słabo zaludnionym nazywamy taki region, w którym  $M > (S + A + C)$ . Jeśli nie istnieją instytucjonalne bariery migracji, to robotnicy przemieszczają się z regionów względnie przeludnionych do regionów względnie słabo zaludnionych, aż wszędzie prawdziwa będzie równość  $M = S + A + C$ .

To samo *mutatis mutandis* odnosi się do migracji jednostek pracujących na własny rachunek, które sprzedają swoją pracę zawartą w jej produktach lub osobiście świadczą usługi.

Pojęcia składnika przywiązania i składnika kosztowego są również stosowane w sytuacji zmiany branży przez właściciela firmy i zmiany zawodu przez pracownika.

Nie trzeba chyba dodawać, że migracje, których dotyczą te twierdzenia, są możliwe jedynie pod warunkiem, że nie istnieją instytucjonalne bariery mobilności kapitału, pracy i towarów. W dzisiejszych czasach, kiedy dąży się do znieszczenia międzynarodowego podziału pracy, a każde niepodległe państwo chce być samowystarczalne gospodarczo, twierdzenia te mają zastosowanie wyłącznie w odniesieniu do zjawisk zachodzących w granicach poszczególnych krajów.

### *Praca zwierząt i niewolników*

Z punktu widzenia człowieka zwierzęta są materialnym czynnikiem produkcji. Niewykluczone, że w przyszłości nastąpi zmiana uczuć moralnych i ludzie zaczną traktować zwierzęta z większą delikatnością. Dopóki jednak człowiek nie pozwoli, by wszystkie zwierzęta żyły na wolności, dopóty będzie je traktował jak zwykłe przedmioty, którymi może się posłużyć w swoich działaaniach. Współpraca społeczna jest możliwa wyłącznie między istotami ludzkimi, ponieważ tylko człowiek jest w stanie zrozumieć znaczenie i korzyści podziału pracy oraz pokojowego współdziałania.

Człowiek poskramia zwierzęta i włącza je do swojego planu działań jako rzeczy materialne. Oswaja je, udomawia i tresuje, przejawiając często szacunek dla ich psychiki. Próbuje doszukiwać się w nich duszy. Mimo to zawsze będzie istniała przepaść dzieląca człowieka i zwierzę. Zwierzę może jedynie zaspokajać głód, popęd płciowy i kierować się instynktem samozachowawczym. Zwierzęta różnią się od ludzi tym, że zachowują się właśnie tak, jak rzekomo zachowują się robotnicy opisani przez spijożowe prawo płacy. Człowiek nigdy nie zbudowałby cywilizacji, gdyby zajmował się wyłącznie zaspokajaniem głodu i rozmnażaniem, tak jak zwierzęta, które nie mogą nawiązać z nim społecznych więzi ani uczestniczyć w życiu ludzkiej wspólnoty.

Niekiedy człowiek odnosił się do innych, jakby byli zwierzętami, i tak ich traktował. Pod groźbą bata galernicy i burłacy pracowali niczym konie w kieracie. Życie pokazało jednak, że te okrutne metody przynoszą mierne efekty. Na-

wet najbardziej prymitywni i ciemni ludzie osiągają lepsze rezultaty, gdy pracują z własnej woli, a nie popędzani batem.

Pierwotny człowiek uważa, że kobiety, dzieci i niewolnicy są jego własnością na równi z bydłem i przedmiotami. Jednak gdy oczekuje od swoich niewolników usług, których nie mogą mu zapewnić zwierzęta pociągowe i juczne, musi poluzować krępujące ich więzy. Stara się wtedy motywację strachu zastąpić motywacją osobistej korzyści i dlatego okazuje niewolnikowi ludzkie uczucia. Kiedy czynnikiem powstrzymującym niewolnika od ucieczki nie jest już tylko łańcuch i dozorca, a do pracy nie zmusza go strach przed razami bata, stosunki między nim a panem nabierają charakteru więzi społecznej. Niewolnik może użalać się nad swoim losem i tęsknić za swobodą, zwłaszcza jeśli w pamięci ma żywy obraz szczęśliwych dni z czasów wolności. Jednak nie walczy z tym, co wydaje mu się nieuchronne, i dostosowuje się do wyroków losu tak, żeby jego życie stało się możliwie znośne. Niewolnik, chcąc zadowolić pana, przykłada się do pracy i starannie wykonuje powierzone mu zadania, a jego pan łagodnym traktowaniem umacnia go w poczuciu oddania i lojalności. Między panem a niewolnikiem wytwarza się pewien rodzaj familiarności, który można nazwać przyjaźnią.

Być może apologeti niewolnictwa nie mylili się tak bardzo, kiedy twierdzili, że wielu niewolnikom odpowiadała ich życiowa pozycja i nie chcieli jej odmieniać. Niewykluczone, że niektóre jednostki, grupy bądź całe narody, a nawet rasy lubią spokój i bezpieczeństwo, jakie zapewnia im poddaństwo; nie odczuwają poniżenia i upokorzenia związanego z niewolą i są gotowe płacić pracą za przywilej korzystania z wygód zamożnego domu; uważają, że konieczność znoszenia humorów i kaprysów pana jest najwyżej drobną niedogodnością.

Oczywiście, warunki, w jakich musieli pracować niewolnicy na wielkich farmach i plantacjach, w kopalniach, warsztatach i na galerach, różniły się znacznie od spokojnego życia lokajów, pokójwek, kucharzy i nianiek, często przedstawianego jako sielanka. Różniły się od doli parobków, krowiarki czy pastuchów w małych gospodarstwach. Żaden apologeta niewolnictwa nie odważył się glorifykować rzymskich niewolników pracujących na roli, którzy, zakuci w kajdany byli przetrzymywani w ergastulum, ani losu Murzynów harujących na plantacjach bawełny i trzciny cukrowej w Ameryce<sup>19</sup>.

Zniesienie niewolnictwa i poddaństwa nie nastąpiło w odzewie na apele teologów czy moralistów, za sprawą słabości bądź szczodrobiliwości właścicieli niewolników. Wśród nauczycieli religii i etyki było tylu elokwentnych obrońców niewolnictwa, ilu jego przeciwników<sup>20</sup>. Praca niewolnicza zniknęła, ponieważ nie wytrzymała konkurencji z pracą ludzi wolnych. O jej losie przesądziło to, że w gospodarce rynkowej była nieopłacalna.

---

<sup>19</sup> Margaret Mitchell, która w słynnej powieści *Przemieńło z wiatrem* (1936) wychwala system niewolniczy amerykańskiego Południa, stara się pomijać szczegóły dotyczące pracy na plantacji. Skupia się na opisie życia służby, która nawet w jej książce jest przedstawiona jako elita w swojej klasie.

<sup>20</sup> Na temat doktryny broniącej niewolnictwa zob. Charles i Mary Beard, *The Rise of American Civilization*, New York 1944, t. 1, s. 703–710, oraz Charles Edward Merriam, *A History of American Political Theories*, New York, 1924, s. 227–251.

O cenie niewolnika decyduje oczekiwany zysk netto z jego zatrudnienia (zówno w charakterze pracownika, jak i protoplasty kolejnych niewolników), podobnie jak o cenie krowy decyduje przewidywany zysk netto, jaki przyniesie jej posiadanie. Właściciel niewolnika nie osiąga specyficznego zysku związanego z jego posiadaniem. Nie czerpie on dodatkowych korzyści z „wyzysku”, które wynikałyby z tego, że praca niewolnika nie jest opłacana, a potencjalna rynkowa cena jego usług jest być może wyższa niż koszt związany z jego żywieniem, zapewnieniem mu mieszkania i jego dozorowaniem. Ten, kto kupuje niewolnika, musi założyć, że jego cena uwzględnia oszczędności, które zapewnia praca niewolnicza. Płaci za nie pełną kwotę, zawierającą korektę, która wynika z preferencji czasowej. Niezależnie od tego, czy właściciel niewolnika zatrudnia go we własnym gospodarstwie, czy też wynajmuje go innym, nie czerpie żadnych dodatkowych korzyści z istnienia instytucji niewolnictwa. Specyficzny zysk trafia wyłącznie do tego, kto zajmuje się chwytem niewolników, czyli pozbawia kogoś wolności, zamieniając wolnego człowieka w niewolnika. Oczywiście, opłacalność przedsięwzięcia polegającego na chwyciu niewolników zależy od cen, jakie gotowi są płacić ci, którzy ich kupują. Jeśli ceny te spadną poniżej kosztów związanych z prowadzeniem takiej działalności i transportem, to całe przedsięwzięcie przestaje się opłacać i należy je porzucić.

Otocz nigdy nie zdarzyło się jeszcze, aby przedsiębiorstwa korzystające z pracy niewolniczej były w stanie konkurować na rynku z przedsiębiorstwami zatrudniającymi wolnych robotników. Niewolnicza siła robocza była wykorzystywana wyłącznie tam, gdzie nie konkurowali z nią wolni pracownicy najemni.

Traktując ludzi jak bydło, można z nich wycisnąć najwyżej taką pracę, jaką potrafi wykonać bydło. Wtedy jednak istotną rolę zaczyna odgrywać to, że człowiek jest fizycznie słabszy od wołów czy koni, a koszty żywienia i pilnowania niewolnika są w stosunku do jakości jego pracy wyższe od kosztów żywienia i pilnowania zwierząt. Gdy człowiek jest traktowany jak sprzęt, to daje mniejszy zysk przypadający na jednostkę kosztów związanych z jego bieżącym utrzymaniem i dozorem niż zysk ze zwierzęcia domowego. Jeśli od niewolnika oczekuje się pracy na poziomie ludzkim, trzeba mu zapewnić specyficznie ludzkie bodźce. Jeżeli pracodawca chce, żeby produkcja jego przedsiębiorstwa przewyższyła pod względem jakości lub ilości produkcję towarów, jakie można wytworzyć pracując z batem nad głową, musi zainteresować robotnika zyskiem z jego pracy. Zamiast karać go za lenistwo i opieszałość, musi nagradzać jego pracowitość, umiejętności i zapał. Jednak żadne zachęty tego rodzaju zastosowane wobec niewolnika, czyli pracownika, który nie otrzymuje pełnej rynkowej ceny za swój wkład pracy, nie spowodują, że jakość jego usług dorówna jakości świadczonych przez wolnego człowieka, czyli robotnika wynajętego na wolnym, nieskrępowanym rynku pracy. Góra granica jakości i ilości produktów i usług, które można uzyskać, zatrudniając niewolników i chłopów pańszczyźnianych, znajduje się znacznie poniżej poziomu tego, co mogą wytworzyć wolni pracownicy. Jeśli chodzi o produkcję artykułów wysokiej jakości, to przedsiębiorstwo, które zatrudnia niewolników, a więc pozornie tanią siłę roboczą, nigdy nie wytrzyma konkurencji z firmami, w których pracują wolni ludzie. Z tego właśnie powodu upadły wszystkie systemy oparte na pracy przymusowej.

W przeszłości za pomocą instytucji społecznych utrzymywano całe sektory czy branże produkcji jako strefy zarezerwowane, w których zatrudniano wyłącznie niewolników, nie dopuszczając konkurencji przedsiębiorców korzystających z pracy ludzi wolnych. W ten sposób niewolnictwo i poddaństwo stało się istotną cechą sztywnego systemu kastowego, którego zniesienie lub zmodyfikowanie przekraczało możliwości jednostek. Tam, gdzie to było możliwe, właściciele niewolników sami sięgali po metody, które musiały stopniowo doprowadzić do zniesienia całego systemu pracy niewolniczej. Nieczuli, bezlitośni właściciele niewolników w starożytnym Rzymie poczeli luzować im więzy nie ze względów humanitarnych czy poczucia miłosierdzia, lecz dlatego, że chcieli, żeby ich własność przynosiła jak największe zyski. Odeszli od systemu decentralizowanego zarządzania olbrzymimi obszarami – latyfundiami – i swoich niewolników uczynili właściwie dzierżawcami, którzy uprawiali przydzielone im pola. Robili to na własną rękę, a właścicielowi ziemi płacili jedynie czynsz lub dzielili się z nim zyskiem. Co do rzemiosła i handlu, to niewolnicy zostali przedsiębiorcami, a środki, jakimi dysponowali – *peculium* – były odtąd ich quasi-własnością. Wyzwolono dużą liczbę niewolników, ponieważ z usług wyzwolenca jego dawny pan – *patronus* – mógł mieć więcej korzyści niż z usług niewolnika. Wyzwolenie nie było aktem łaski pana ani prezentem od niego, lecz rodzajem kredytu. Niewolnik nabywał wolność, płacąc za nią niejako w ratach. Wyzwoleniec musiał przez wiele lat, a niekiedy nawet aż do śmierci, świadczyć na rzecz byłego właściciela różnorakie usługi i wnosić określone opłaty. Patron miał ponadto specjalne prawa dziedziczenia majątku po zmarłym wyzwolencu<sup>21</sup>.

Kiedy zniknęły warsztaty i gospodarstwa rolne, w których zatrudniano pracowników przymusowych, niewolnictwo utraciło charakter systemu produkcji. Odtąd posiadanie niewolników było przywilejem kasty arystokratów. Suzereni mieli prawo do ściągania od poddanych określonych danin w naturze i pieniądzu. Ponadto poddani musieli na ich rzecz świadczyć pewne usługi, a ich dzieci musiały pracować przez określony czas jako służący lub giermkowie. Choć chłopi i rzemieślnicy byli pozbawieni wielu praw, jednak ponosząc ryzyko uprawiali pola i prowadzili warsztaty na własną odpowiedzialność. Pan zjawiał się dopiero wtedy, kiedy produkty ich działalności były gotowe, i żądał części zysków.

W XVI wieku znów zaczęto zatrudniać niewolników do pracy na roli, a nawet w dużych zakładach produkcyjnych. W amerykańskich koloniach zatrudnianie niewolników Murzynów na plantacjach stało się normą. W Europie Wschodniej – w północno-wschodnich Niemczech, również w Czechach oraz na Morawach i Śląsku, które były od nich zależne, a także w Polsce, krajach bałtyckich, Rosji, na Węgrzech i ziemiach im podległych – następstwem legalnego wykorzystywania bezpłatnej pracy chłopów było powstawanie gospodarstw wielkoobszarowych. Instytucje polityczne chroniły oba te systemy pracy niewolniczej przed konkurencją przedsiębiorstw zatrudniających wolnych pracowników. W koloniach wysokie koszty imigracji oraz brak odpowiedniej ochrony prawnej

---

<sup>21</sup> Zob. Ettore Ciccotti, *Le Déclin de l'esclavage antique*, Paris 1910, s. 292 i n.; Giuseppe Salvioli, *Le Capitalisme dans le monde antique* (Paris 1906), s. 141 i n.; John E. Cairnes, *The Slave Power*, London 1862, s. 234.

i sądów, która chroniłaby jednostkę przed samowolą urzędników państwowych i możnych plantatorów, uniemożliwiały napływ wystarczającej liczby wolnych pracowników i pojawienie się konkurencyjnych farmerów. W Europie Wschodniej system stanowy nie dopuszczał możliwości podjęcia produkcji rolnej przez osoby spoza ziemianstwa. Rolnictwo wielkoobszarowe było domeną szlachty. Chłopi pańszczyźniani mogli mieć małą gospodarkę. Nikt jednak nie kwestionował tego, że gospodarstwa korzystające z pracy niewolniczej nie wytrzymałyby konkurencji gospodarstw zatrudniających wolnych pracowników. Autorzy prac na temat rolnictwa w wieku XVIII i w początkowych latach XIX wieku byli co do tego zgodni, podobnie jak autorzy rozpraw o rolnictwie w starożytnym Rzymie. Jednak zniesienie niewolnictwa i pańszczyzny nie mogłoby się dokonać wskutek swobodnej gry sił rynkowych, skoro instytucje polityczne wyłączyły majątki i plantacje szlachty spod praw obowiązujących na rynku. Niewolnictwo i pańszczyznę zniesiono w wyniku akcji politycznej, której duchowym źródłem była tak pogardzana ideologia „laissez faire, laissez passer”.

Dziś znów ludzkość stoi wobec prób zastąpienia niewolnictwem pracy wolnych ludzi, którzy sprzedają na rynku swoją zdolność do pracy jako „towar”. Oczywiście, panuje pogląd, że istnieje zasadnicza różnica między tymi zadaniami, które mają wykonywać towarzysze w państwie socjalistycznym a tymi, jakimi byli obciążeni niewolnicy i chłopi pańszczyźniani. Według zwolenników tego poglądu niewolnicy i chłopi pracowali na rzecz wyzyskiującego ich pana. Tymczasem w ustroju socjalistycznym produkt pracy trafia do społeczeństwa, którego robotnik jest częścią. Można powiedzieć, że robotnik pracuje tu dla siebie. Rozumowanie to opiera się na fikcyjnym założeniu, że towarzysze – czy to jako jednostki, czy jako grupa – to część lub całość kolektywnego bytu, który przejmuje produkt wszelkiej pracy. To, że nie da się ustalić, czy cele zwierzchników takiej społeczności pokrywają się z celami i pragnieniami poszczególnych towarzyszy, jest tu mało istotne. Najważniejszym problemem jest to, że wkład jednostki w pomnażanie bogactwa kolektywu nie jest wynagradzany płacą, którą ustalały rynek. Wspólnota socjalistyczna nie dysponuje metodą kalkulacji ekonomicznej. Nie jest w stanie ocenić, jaka ilość każdego rodzaju wyprodukowanych dóbr przypada na poszczególne czynniki produkcji. Skoro nie może ustalić, ile społeczeństwo zawdzięcza wysiłkowi poszczególnych jednostek, to nie jest w stanie wynagrodzić robotników odpowiednio do wartości ich pracy.

Nie ma potrzeby analizowania metafizycznych niuansów dotyczących istoty wolności i przymusu, by odróżnić pracę dobrowolną od przymusowej. Pracą dobrowolną nazywamy taką ekstrawersyjną pracę niedającą bezpośredniej gratyfikacji, którą wykonuje się albo w celu bezpośredniego zaspokojenia własnych potrzeb, albo dla ich pośredniego zaspokojenia, jakie można osiągnąć, wydając kwotę zarobioną na jej sprzedaży. Praca przymusowa to praca wykonywana pod naciskiem innych bodźców. Jeśli ktoś poczułby się dotknięty użyciem takich określeń, jak wolność i przymus, które mogą kojarzyć się z ideami wprowadzającymi zamęt w chłodną analizę rozważanych tu zagadnień, to może zastąpić je innymi sformułowaniami. Ustalmy na przykład, że pracę dobrowolną będziemy nazywać pracą *D*, a pracę przymusową pracą *P*. Wybór określeń nie ma wpły-

wu na zasadniczy problem. Istotna jest tylko jedna kwestia: jaki rodzaj bodźca może skłonić człowieka do akceptacji przykrości pracy, jeśli zaspokojenie jego własnych potrzeb nie zależy ani bezpośrednio, ani – w stopniu zauważalnym – pośrednio od ilości i jakości *jego* pracy?

Załóżmy na potrzeby tych rozoważań, że wielu robotników, być może nawet większość, będzie z własnej woli posłusznie wykonywać jak najlepiej zadania, które zleciły im zwierzchnicy. (Możemy pominąć fakt, że przydzielenie takich zadań poszczególnym jednostkom prowadziłoby w socjalizmie do nierozerwiązywalnych problemów). Co jednak zrobić z tymi, którzy wypełniają nałożone na nich obowiązki ślamazarnie i niestarannie? Można ich tylko ukarać. Ich zwierzchnicy muszą być upoważnieni do orzekania o winie, osądzenia winnych i wymierzania im odpowiedniej kary. Relację opartą na kontrakcie zastępuje relacja oparta na hegemonii. Robotnik podlega arbitralnej władzy zwierzchników. Jest osobiste podporządkowany władzy dyscyplinarnej szefa.

W gospodarce rynkowej pracownik sprzedaje swoje usługi, tak jak inni sprzedają towary. Pracodawca nie jest panem zatrudnionego, lecz kimś, kto po prostu kupuje usługi, za które musi zapłacić określoną cenę. Oczywiście, podobnie jak każdy kupujący, może ulegać kaprysom. Jeśli jednak przyjmując lub zwalniając pracowników będzie się kierował kaprysem, to poniesie tego konsekwencje. Pracodawca lub osoba wyznaczona przez niego do zarządzania działem firmy może dowolnie dobierać pracowników lub zmniejszać im płace poniżej stawki rynkowej. Jednakowoż podejmując takie arbitralne działania, stwarza ryzyko, że funkcjonowanie zakładu lub działu firmy stanie się nieopłacalne, co może skutkować pogorszeniem jego osobistej sytuacji materialnej, a także gorszym umiejscowieniem w systemie gospodarczym. W gospodarce rynkowej takie kaprysy mszczą się na tym, kto im ulega. Jedyną prawdziwą i skuteczną ochroną pracownika w gospodarce rynkowej jest gra czynników decydujących o kształtowaniu się cen. Rynek chroni robotnika przed samowolnymi działaniami pracodawcy. Robotnicy zależą wyłącznie od władzy konsumentów, podobnie jak ich pracodawcy. Cenę na pracę każdego rodzaju wyznaczają konsumenti, gdyż kupując lub powstrzymując się od kupowania określonych dóbr, decydują o cenach produktów i sposobie wykorzystania czynników produkcji.

Robotnik jest wolnym człowiekiem właśnie dlatego, że pracodawca pod naciskiem rynkowej struktury cen traktuje pracę jako towar, narzędzie pozwalające osiągnąć zysk. Z punktu widzenia pracodawcy pracownik to ktoś, kto za wynagrodzenie pomaga mu zarobić pieniądze. Pracodawca płaci za usługi, a robotnik pracuje, żeby otrzymać płacę. Stosunki między pracodawcą a pracownikiem nie mają nic wspólnego ze świadczeniem sobie przysług lub odmową przysługi. Zatrudniony nie jest winien pracodawcy wdzięczności, lecz pewną ilość pracy określonego rodzaju i jakości.

Z tego powodu w gospodarce rynkowej pracodawca nie musi korzystać z uprawnień do karania pracownika. We wszystkich nierynkowych systemach produkcji zwierzchnicy muszą dysponować środkami, które zdołają pobudzić ślamazarnego robotnika do większej wydajności i zaangażowania w pracy. Uwięzienie jest równoznaczne z uniemożliwieniem robotnikowi wykonywania pracy,

a w każdym razie znacznie zmniejsza jej wartość, toteż klasyczną metodą „zachęcania” niewolników i chłopów pańszczyźnianych do pracy były zawsze kary cielesne. Po zniesieniu niewolnictwa można się obyć bez bicza jako bodźca. Chłosta była symbolem pracy niewolniczej. W społeczeństwie rynkowym karę cielesną uważa się za środek tak dalece niehumanitarny i poniżający, że wyeliminowano ją również ze szkół, kodeksów karnych i wojska.

Jeśli ktoś sądzi, że w państwie socjalistycznym można by się obyć bez stosowania przymusu i przemocy wobec gnuśnych robotników, ponieważ tam wszyscy z własnej woli wypełniają swoje obowiązki, ulega złudzeniu zawartemu w doktrynie anarchizmu.

## XXII. POZALUDZKIE PIERWOTNE CZYNNIKI PRODUKCJI

### 1. Ogólne uwagi dotyczące teorii renty

W ujęciu Ricardiańskim pojęcie renty miało służyć do badania zagadnień, które dzisiaj ekonomiści rozpatrują za pomocą analizy użyteczności krańcowej<sup>1</sup>. Z perspektywy dzisiejszego stanu wiedzy teoria Ricarda wydaje się raczej niezadowalająca. Nie ulega wątpliwości, że metoda subiektywnej teorii wartości jest znacznie doskonalsza. Jednakże teoria renty cieszy się zasłużoną sławą. Wysiłek jej twórców i ich kontynuatorów przyniósł świetne rezultaty. Nie ma powodu, żeby historia myśla ekonomicznej wstydziła się teorii renty<sup>2</sup>.

Współczesnemu ekonomiście nie sprawia trudności to, że wartość ziemi różnej jakości, a więc przynoszącej różny produkt na jednostkę nakładów, jest oceniana niejednakowo. Te fragmenty teorii Ricarda, które odnoszą się do skali ocen wartości i wyceny różnych obszarów ziemi, stanowią również część dzisiejszej teorii cen czynników produkcji. Treść teorii renty nie budzi kontrowersji. Sprzeciw wywołuje szczególne miejsce, jakie zajmuje ona w systemie ekonomicznym. Renta różniczkowa jest zjawiskiem powszechnym, które występuje nie tylko jako czynnik decydujący o cenach ziemi. Wyrafinowane rozróżnienie na „renty” i „quasi-renty” jest nieuzasadnione. W ekonomii ziemia i sposoby jej wykorzystania są traktowane tak jak inne czynniki produkcji i ich sposoby wykorzystania. Użycie lepszego narzędzia przynosi „rente”, jeśli porównać rezultaty uzyskane za jego pomocą z dochodami uzyskanymi za pomocą gorszych narzędzi, których trzeba było użyć z braku doskonałszych. Robotnik o lepszych umiejętnościach, który pracuje z większym zaangażowaniem, otrzymuje „rente”, gdyż płace jego mniej zdolnych i mniej pracowitych konkurentów są niższe.

Większość problemów, które miała rozwiązać koncepcja renty, była wynikiem użycia niewłaściwych nazw. Pojęcia powszechnie stosowane w mowie potocznej i w myśleniu o sprawach codziennych nie zostały odpowiednio dostosowane do potrzeb analizy prakseologicznej i ekonomicznej. Dawniej ekonomiści posługiwali się nimi bez wahania, co było błędem. Jedynie gdy naiwnie się przyjmie potoczné znaczenie takich określeń jak *ziemia*, *praca*, pojawi się pytanie, dlaczego *ziemia* bądź *praca* mogą mieć różną wartość i cenę. Ktoś, kogo nie zwiedzie brzmienie

<sup>1</sup> Jak stwierdza Fetter, była to [analiza Ricardiańska] „ułomna teoria użyteczności krańcowej” (*Encyclopaedia of the Social Sciences*, t. 13, s. 291).

<sup>2</sup> Zob. Alfred Amonn, *Ricardo als Begründer der theoretischen Nationalökonomie*, Jena 1924, s. 54 i n.

słów, lecz zastanowi się nad rolą danego czynnika w zaspokojeniu potrzeb ludzkich, uzna za oczywiste, że różnym usługom przypisuje się różną wartość i cenę.

Współczesna teoria wartości i cen nie posługuje się klasyfikacją czynników produkcji na ziemię, kapitał i pracę. Podstawowym podziałem, do jakiego się odwołuje, jest rozróżnienie na dobra wyższego i niższego rzędu oraz dobra produkcyjne i konsumpcyjne. Podział czynników produkcji na pierwotne (dostępne w przyrodzie) i wyprodukowane (produkty pośrednie), a pierwotnych na poza-ludzkie (zewnętrzne) i ludzkie (pracę) nie narusza jednorodności teorii dotyczącej określania cen czynników produkcji. Prawo, które rządzi określaniem cen czynników produkcji, obowiązuje również w odniesieniu do wszystkich klas i jednostkowych przypadków tych czynników. To, że różne usługi, których dostarczają te czynniki, mają różną wartość i ceny i że są traktowane w różny sposób, może wydawać się dziwne jedynie komuś, kto nie zauważa, iż różnią się użytecznością. Komuś niewrażliwemu na piękno malarstwa może się wydać dziwne, że kolekcjonerzy sztuki płacą wyższą cenę za obraz Velázqueza niż mniej utalentowanego artysty, podczas gdy dla znawcy sztuki jest to oczywistość. Rolnika nie dziwi, że kupujący i dzierżawcy płacą więcej za żyźniejszą ziemię niż za mniej żyzną. Ekonomistów to dziwiło wyłącznie dlatego, że posługiwali się ogólnym określeniem *ziemia*, które nie oddaje różnic w jej produktywności.

Największą zaletą Ricardiańskiej teorii renty jest zawarta w niej konstatacja, że ziemia o krańcowej urodzajności nie przynosi renty. Od tej wiedzy do odkrycia zasady subiektywizmu wartościowania jest już tylko jeden krok. Mimo to ekonomiści klasyczni i kontynuatorzy ich myśli, zaślepieni pojęciem *kosztu realnego*, nie podjęli tego wysiłku.

Pojęcie renty różniczkowej można, z grubsza rzecz biorąc, włączyć do subiektywnej teorii wartości, ale inne pojęcie ekonomii Ricarda związane z rentą, takie jak pojęcie renty rezydualnej, trzeba zdecydowanie odrzucić. Opiera się ono na pojęciu kosztów *realnych* lub *fizycznych*, które nie ma żadnego sensu w systemie stosowanym dziś do wyjaśnienia cen czynników produkcji. Burgund jest droższy od chianti nie dlatego, że winnice w Burgundii są droższe od winnic w Toskanii. Związek przyczynowy zachodzi w odwrotnym kierunku. Ludzie są gotowi płacić więcej za burgunda niż chianti i dlatego plantatorzy godzą się na to, żeby płacić wyższe ceny za winnice w Burgundii niż za winnice w Toskanii.

Księgowy traktuje zyski tak, jakby stanowiły kwotę, która zostaje po pokryciu wszystkich kosztów. W gospodarce jednostajnie funkcjonującej taka różnica między cenami produktów a kosztami nie mogłaby się pojawić. W zmieniającej się gospodarce różnica między ceną produktu a sumą cen, które przedsiębiorca zapłacił za komplementarne czynniki produkcji i odsetek od zainwestowanego kapitału, może być wielkością dodatnią lub ujemną, to znaczy może stanowić zysk lub stratę. Różnice te wynikają ze zmian, jakim podlega cena produktu w danym okresie. Ten, kto umie trafniej od innych przewidzieć na czas te zmiany i podejmie odpowiednie działania, osiąga zysk. Ten, komu nie uda się dostosować swoich planów do przyszłego stanu rynku, zostaje ukarany stratą.

Główną wadą ekonomii Ricarda było to, że stanowiła ona teorię dystrybucji łącznego produktu pracy wszystkich członków społeczeństwa. Ricardo, podobnie

jak inni ekonomiści klasyczni, nie potrafił uwolnić się od merkantystycznej wizji Volkswirtschaft. W ujęciu tym problem określania cen był podporządkowany zagadnieniu dystrybucji bogactwa. Rozpowszechniony pogląd, jakoby filozofia ekonomiczna Ricarda odzwierciedlała stanowisko „przemysłowych klas średnich ówczesnej Anglii”<sup>3</sup> nie odpowiada prawdzie. Przedsiębiorców angielskich początku XIX wieku nie interesował łączny produkt przemysłu ani jego dystrybucja. Chcieli osiągnąć zysk i uniknąć strat.

Ekonomia klasyczna popełniała błąd, przypisując ziemi szczególne miejsce w swoich teoriach. Z ekonomicznego punktu widzenia ziemia jest czynnikiem produkcji i prawa rządzące powstawaniem cen ziemi nie różnią się od praw, które decydują o kształtowaniu się cen innych czynników produkcji. Wszelkie osobliwości teorii dotyczącej ziemi wynikają z osobliwości danych, które w niej występują.

## 2. Czynnik czasu w wykorzystaniu ziemi

Punktem wyjścia rozważań dotyczących ziemi w ekonomii jest podział pierwotnych czynników produkcji na dwie klasy, to znaczy czynniki ludzkie i pozaludzkie. Wykorzystanie czynników pozaludzkich z reguły wiąże się z prawem do użytkowania kawałka ziemi i dlatego omawiając te czynniki wspominamy o ziemi<sup>4</sup>.

Zajmując się ekonomicznymi zagadnieniami dotyczącymi ziemi, to znaczy pozaludzkimi pierwotnymi czynnikami produkcji, należy wyraźnie oddzielić prakseologiczny punkt widzenia od perspektywy kosmologicznej. W kosmologicznych badaniach zdarzeń we wszechświecie można mówić o stałości i zachowaniu masy czy energii. Jeśli porównuje się zakres, w którym ludzkie działania może wpływać na naturalne środowisko człowieka, z zakresem oddziaływania czynników naturalnych, to uzasadnione jest nazywanie sił przyrody niezniszczalnymi i wiecznymi lub – precyzyjniej – odpornymi na niszczycielską działalność człowieka. W kontekście wielkich przedziałów czasu, jakie opisuje kosmologia, erozja ziemi (w najszerszym znaczeniu tego słowa), którą może wywołać działalność człowieka, jest bez znaczenia. Nikt nie jest w stanie przewidzieć, czy zmiany w skali kosmicznej nie doprowadzą do tego, że za milion lat pustynie i jałowe ziemie zamienią się w obszary, które z perspektywy dzisiejszego stanu wiedzy nazwalibyśmy wyjątkowo żyznymi, a obszary porośnięte bujną roślinnością tropikalną w jałowy ląd. Właśnie z tego powodu, że nie da się przewidzieć tych zmian ani wpływać na zdarzenia we wszechświecie w celu ich wywołania, spekulowanie na ich temat w kontekście problematyki ludzkiego działania jest zbyteczne<sup>5</sup>.

Nauki przyrodnicze mogą twierdzić, że czynniki tkwiące w ziemi, które decydują o jej użyteczności do uprawy lasu, hodowli bydła, uprawy roślin, oraz zasoby

<sup>3</sup> Zob. np. Lewis H. Haney, *History of Economic Thought*, wyd. popr., New York 1927, s. 275.

<sup>4</sup> Klauzule prawne dotyczące oddzielenia prawa do polowań, połówu ryb i wydobycia minerałów od innych praw wynikających z posiadania ziemi nie są przedmiotem zainteresowania katalaktyki. W katalaktyce określenie „ziemia” obejmuje również zbiorniki wodne.

<sup>5</sup> Z tego samego powodu prakseologia nie zajmuje się problemem entropii.

wody są odnawialne. Niewykluczone, że nawet celowe niszczycielskie działania człowieka zmierzające do poważnego uszczuplenia mocy produkcyjnych naszego globu doprowadziłyby jedynie do zniszczenia jego niewielkich obszarów. Jednak nie ma to istotnego znaczenia dla ludzkiego działania. Okresowa odnowa mocy produkcyjnych ziemi uprawnej nie jest czymś trwale danym, z czym człowiek stykałby się w konkretnej sytuacji. Można wykorzystywać ziemię w taki sposób, żeby proces regeneracji spowolnić i opóźnić, a można doprowadzić do okresowego zaniku mocy produkcyjnych ziemi bądź do tego, że jej odnowa będzie wymagać dużych nakładów kapitału i pracy. Różne formy eksploatacji ziemi wymagają stosowania rozmaitych metod pozwalających utrzymać i odnowić jej zdolności produkcyjne. W przypadku polowania, łowienia ryb, wypasu bydła, hodowli zwierząt, uprawy roślin, produkcji drewna i wykorzystania zasobów wody czynnik czasu jest nie mniej istotny niż w innych branżach produkcji. Tu również trzeba wybierać między zaspokojeniem potrzeb w bliższej i dalszej przyszłości. Tu również nadzczną rolę odgrywa zjawisko procentu pierwotnego, towarzyszące każdemu działaniu człowieka.

Określone uwarunkowania instytucjonalne sprawiają, że niektórzy wolą satysfakcję w bliższej przyszłości i wcale lub prawie wcale nie zważają na satysfakcję w bardziej odległej przyszłości. Jeśli ziemia nie należy do indywidualnych właścicieli, a jednocześnie wszyscy ci, którzy korzystają ze specjalnych przywilejów bądź sprzyjającej sytuacji, lub określone osoby z tej grupy mogą użytkować tę ziemię tymczasowo dla własnych potrzeb, to lekceważy się przyszłość. Tak samo się dzieje, gdy właściciel spodziewa się, że w niezbyt odległej przyszłości zostanie wywłaszczyony. We wszystkich tych przypadkach posiadacz ziemi stara się wycisnąć z niej jak najwięcej w celu osiągnięcia natychmiastowych korzyści. Nie zastanawia się nad odleglejszymi konsekwencjami stosowanych metod eksploatacji. Nie ma dla niego znaczenia to, co będzie jutro. Licznych i znamienitych przykładów dostarcza tu historia produkcji drewna, polowań i rybołówstwa. Przykłady te można znaleźć również w innych dziedzinach opartych na wykorzystaniu ziemi.

Z punktu widzenia nauk przyrodniczych utrzymanie dóbr kapitałowych i zachowanie mocy produkcyjnych ziemi to dwie zupełnie odmienne kategorie zjawisk. Wyprodukowane środki produkcji przedżej czy później ulegają całkowitemu zużyciu i zostają przekształcone w dobra konsumpcyjne, które ostatecznie są konsumowane. Gdy chce się zapobiec temu, żeby efekty oszczędzania i akumulacji kapitału po jakimś czasie całkowicie zniknęły, trzeba produkować nie tylko dobra konsumpcyjne, lecz także dobra kapitałowe w ilości koniecznej do zaspłacenia zużytych dóbr kapitałowych. Zlekceważenie tej konieczności doprowadziłoby do tego, że z czasem dobra kapitałowe zostałyby – by tak rzec – skonsumowane. Przyszłość zostałaby poświęcona na rzecz teraźniejszości. Dziś pławiono by się w luksusie, by później klepać biedę.

Często się słyszy argument, że w przypadku mocy produkcyjnych ziemi sytuacja jest inna. Mocy tych nie można skonsumować. Argument ten ma sens jedynie wtedy, gdy przyjmie się punkt widzenia geologa. Jednak geolog mógłby (wręcz powinien) zauważyc, że wyposażenia fabryki czy linii kolejowej też nie można

„spożyć”. Żwir i kamienie z nasypu kolejowego, żelazo i stal zawarte w torach, mosty, wagony i lokomotywy nie dematerializują się i nie znikają ze wszechświatu. O konsumpcji czy spożyciu narzędzia, linii kolejowej, stalowni można mówić jedynie w kontekście prakseologii. O konsumpcji mocy produkcyjnych ziemi mówimy w tym samym prakseologicznym znaczeniu. W leśnictwie, rolnictwie i gospodarce wodnej moce produkcyjne ziemi są traktowane tak samo jak moce innych czynników produkcji. Wykorzystując moce produkcyjne ziemi, działający podmiot musi wybrać między takimi procesami produkcji, które dają większy produkt za cenę zmniejszenia produktywności w późniejszych okresach, a takimi, które nie zmniejszają przyszłej produktywności. Można eksploatować ziemię tak intensywnie, że w przyszłości przyniesie mniejsze dochody (przypadające na jednostkę zatrudzonego kapitału i pracy) lub nie przyniesie ich wcale.

To prawda, że zapady niszczycielskie człowieka ogranicza sama przyroda. (Łatwiej można dostrzec to w gospodarce leśnej, myślistwie i rybołówstwie niż w uprawie ziemi). Nie jest to jednak równoznaczne z tym, że między dekumulacją kapitału a erozją ziemi istnieje różnica jakościowa. Można tu jedynie mówić o różnicy ilościowej.

Ricardo określa moce produkcyjne ziemi jako „pierwotne i niezniszczalne”<sup>6</sup>. Jednakże współczesna ekonomia musi kłaść nacisk na to, że w ocenie wartości i wycenie nie rozróżnia pierwotnych i wyprodukowanych czynników produkcji, a kosmologiczna niezniszczalność masy i energii, bez względu na to, co miałyby to znaczyć, nie sprawia, by wykorzystanie ziemi różniło się zasadniczo od innych rodzajów produkcji.

### 3. Ziemia submarginalna

Usługi, jakie określony obszar ziemi może oddać w określonym przedziale czasu, są ograniczone. Gdyby były nieograniczone, ziemi nie traktowano by jako czynnika produkcji i dobra ekonomicznego. Jednak ziemia występuje w takich ilościach, a przyroda jest tak hojna, że ziemi wciąż mamy pod dostatkiem. Z tego powodu zagospodarowuje się jedynie najproduktywniejsze obszary. Obszary, które – ze względu na ich fizyczną produktywność lub położenie – uważa się za zbyt ubogie, zostawia się odlogiem. Stąd też ziemia o krańcowej produktywności, to znaczy najuboższa ziemia, którą się jeszcze uprawia, nie przynosi renty w Ricardiańskim sensie<sup>7</sup>. Ziemię submarginalną uznano by za całkowicie bezwartościową, gdyby nie to, że oczekuje się, iż będzie wykorzystana w przyszłości, i z tego powodu przypisuje się jej określona cenę<sup>8</sup>.

---

<sup>6</sup> David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, s. 34.

<sup>7</sup> W niektórych regionach każdy skrawek ziemi jest uprawiany lub wykorzystywany w inny sposób. To jednak wynika z uwarunkowań instytucjonalnych, które uniemożliwiają mieszkańcom danego terenu dostęp do żyźniejszych, nieużytkowanych obszarów.

<sup>8</sup> Nie wolno mylić wyceny kawałka ziemi z wyceną udoskonaleń, tzn. nieusuwalnych i niezamiennych rezultatów inwestowania kapitału i pracy, które ułatwiają jej użytkowanie i zwiększą przyszłą produkcję przypadającą na jednostkę przyszłych nakładów.

Podaż produktów rolnych w gospodarce rynkowej jest ograniczona przez rzadkość kapitału i pracy, a nie przez rzadkość ziemi uprawnej. Zwiększenie powierzchni dostępnej ziemi spowodowałoby (w pozostałych warunkach niezmienionych) wzrost podaży zbóż i mięsa jedynie pod warunkiem, że ziemia, o którą by się powiększył areał upraw, byłaby żyźniejsza od wcześniej już uprawianej ziemi krańcowej. Jednocześnie jednak podaż produktów rolnych zwiększałaby się wskutek wzrostu podaży pracy i kapitału, o ile konsumenti nie uznałiby, że inny sposób wykorzystania dodatkowej podaży kapitału i pracy lepiej zaspokoi ich najpilniejsze potrzeby<sup>9</sup>.

Użyteczne minerały występują na ziemi w ograniczonych ilościach. Wprawdzie część z nich powstała w wyniku naturalnych procesów, które wciąż trwają, powiększając ich zasoby, ale są to procesy tak powolne i długotrwałe, że nie mają wpływu na sferę ludzkiego działania. Trzeba uznać, że dostępne złoża mineralne są ograniczone. Zasoby kopalń i szybów naftowych kiedyś się wyczerpią. Wiele już wyeksploatowano. Możemy mieć nadzieję, że kiedyś zostaną odkryte nowe złoża i wynalezione metody umożliwiające eksploatację tych złóż, których obecnie wcale nie da się wykorzystać lub robi się to zbyt dużym kosztem. Można ponadto przyjąć, że dzięki postępowi technicznemu przyszłe pokolenia będą wykorzystywać substancje, których dziś nie da się wykorzystać. Wszystko to jednak nie ma wpływu na metody dziś stosowane w górnictwie. W złóżach mineralnych i ich wydobyciu nie ma nic, co by nakazywało traktować je w sposób szczególny ze względu na ludzkie działanie. Z punktu widzenia katalaktyki podział na ziemię użytkowaną w rolnictwie i górnictwie sprowadza się do rozróżnienia faktów.

Choć dostępne złoża minerałów są ograniczone i teoretycznie mogą się w przeszłości wyczerpać, działający ludzie nie uważają, że jest to ograniczenie bezwzględne. W swoich działaniach biorą pod uwagę to, że określone kopalnie i szyby kiedyś się wyczerpią, ale nie przyjmują do wiadomości, że w nieokreślonej przeszłości wszystkie złoża wybranych minerałów mogą się wyczerpać. W kontekście bieżącej działalności podaż tych minerałów wydaje się tak ogromna, że nikt nie próbuje wydobyć ich tak dużo, jak dałoby się to zrobić w obecnym stanie wiedzy technicznej. Złoża eksploatuje się jedynie o tyle, o ile nie istnieją pilniejsze zastosowania dla pracy i kapitału, które są niezbędne do takiej eksploatacji. A zatem część złóż to złoża wcale nieużytkowane, gdyż ich eksploatacja jest nieopłacalna. Wielkość wydobycia każdej czynnej kopalni zależy od stosunku między cenami danej kopaliny a cenami niespecyficznych czynników produkcji niezbędnych do jej wydobycia.

#### 4. Ziemia jako przestrzeń działania

Ziemia wykorzystywana pod budowę domów mieszkalnych, warsztatów i infrastruktury transportu nie może służyć innym zastosowaniom.

<sup>9</sup> Oczywiście, opis ten odnosi się wyłącznie do warunków, w których nie istnieją instytucjonalne bariery mobilności kapitału i pracy.

Nie interesuje nas tutaj szczególne znaczenie, jakie dawniejsze teorie przypisywały rencie od gruntu miejskiego. Nie ma nic niezwykłego w tym, że ludzie płacą więcej za ziemię, którą cenią wyżej jako miejsce budowy, a mniej za ziemię, którą cenią niżej. Jest oczywiste, że na warsztaty, magazyny i dworce kolejowe wybiera się miejsca, które pozwalają obniżyć koszty transportu. Za takie grunty kupujący są gotowi zapłacić kwotę większą, uzależnioną od oczekiwanych oszczędności związanych z jego usytuowaniem.

Grunty są potrzebne jako przyszłe tereny wypoczynkowe, ogrody i parki – miejsca umożliwiające radość obcowania z dostojeństwem i pięknem przyrody. Umiłowanie przyrody, uchodzące za cechę charakterystyczną „burżuazyjnej” mentalności, zyskało z czasem na znaczeniu, przyczyniając się do ogromnego wzrostu zapotrzebowania na ten rodzaj doznań. Obszary ziemi wypiętrzonej w łańcuchy górskie, dawniej traktowane jako tereny odludne, pokryte jałowymi skałami i lodowcami, dziś są wysoko cenione jako źródło najwznióslejszych przeżyć.

Nigdy nie ograniczano wstępu do takich szczególnych miejsc. Nawet jeśli znajdowały się one na terenach należących do prywatnych właścicieli, to z reguły nie mieli oni prawa zabraniać tam wstępu turystom i alpinistom ani pobierać za niego opłat. Każdy, kto chce odwiedzić te miejsca, ma prawo podziwiać ich piękno i uważa je, by tak rzec, za swoje. Nominalny właściciel nie osiąga żadnej korzyści z tego, że jego posiadłość daje turystom przyjemne doznanie. Nie zmienia to jednak faktu, że taki obszar służy dobrostanowi psychicznemu człowieka i jest z tego względu ceniony. Jest objęty szczególnymi regulacjami prawnymi, które gwarantują wszystkim możliwość wstępu na dany teren i obozowania na nim. Uznaje się, że takiej ziemi nie można by wykorzystać w żaden inny sposób, toteż owe regulacje w zupełności wyczerpują wszystkie korzyści, jakie właściciel mógłby czerpać z tytułu własności. Szczególny rodzaj funkcji, jakie pełnią te skały i lodowce, sprawia, że właściwie nie niszczą ani się nie zużywają, a ich utrzymanie nie wymaga żadnych nakładów kapitału ani pracy. Stąd też zasada swobody wstępu na tego rodzaju tereny nie wywołuje takich konsekwencji, jakie się pojawiały, ilekroć stosowano ją na terenach leśnych, łowieckich bądź zasobnych w rybne zbiorniki wodne.

Jeżeli w pobliżu szczytów górskich niewiele jest przestrzeni, którą można by wykorzystać pod budowę schronisk, hoteli i infrastruktury transportu (na przykład kolei linowej), to właściciele takich rzadkich zakątków ziemi mogą je sprzedać lub wydzierżawić na korzystnych warunkach. W ten sposób wezmą udział w korzyściach, jakie mają turyści z darmowego wstępu na szczyty górskie. W przeciwnym razie turyści mogą wypoczywać na ich terenie bez ponoszenia kosztów za wstęp.

## 5. Ceny ziemi

W konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej kupowanie i sprzedawanie zastosowań określonych obszarów ziemi nie różni się od kupowania i sprzedawania zastosowań innych czynników produkcji. Wszystkie te

czynniki są wyceniane w zależności od zastosowań, jakim będą służyły w przyszłości, po uwzględnieniu korekty wynikającej z preferencji czasowej. Ziemia, którą uprawia się na granicy opłacalności (i oczywiście ziemia submarginalna), nie uzyskuje żadnej ceny. Ziemia przynosząca rentę (to znaczy ziemia, która daje większy produkt na jednostkę nakładów niż ziemia o produktywności krańcowej) jest wyceniana proporcjonalnie do swojej jakości. Jej cenę stanowi suma wszystkich przyszłych rent zdyskontowanych o procent pierwotny<sup>10</sup>.

W zmieniającej się gospodarce ci, którzy kupują i sprzedają ziemię, uwzględniają oczekiwane zmiany rynkowych cen zastosowań, jakim służy ziemia. Oczywiście, w swoich prognozach mogą popełnić błędy, ale to już inne zagadnienie. Starają się możliwie najtrajniej przewidzieć zdarzenia, które w przyszłości mogą odmienić dane rynkowe, i zgodnie z tym działają. Jeśli są przekonani, że roczny przychód netto z określonego skrawka ziemi wzrośnie, to cena tej ziemi będzie wyższa, niż w przeciwnym razie. Na przykład rosną ceny ziemi w okolicach rozwijających się miast. Zwykają też ceny gruntów ornych w tych krajach, gdzie istnieje prawdopodobieństwo, że grupy nacisku doprowadzą do ustanowienia ceł, co spowoduje wzrost cen drewna i zbóż. Ich ceny spadną, gdy pojawi się obawa, że nastąpi całkowita lub częściowa konfiskata przychodów netto z ziemi. W potocznym języku interesów mówi się o „kapitalizacji” renty. Stopa kapitalizacji jest różna w odniesieniu do różnych klas ziemi, a nawet różnych jej skrawków należących do tej samej klasy. Tego rodzaju określenia są nieodpowiednie, gdyż wypaczają naturę omawianego procesu.

Kupujący i sprzedający ziemię biorą pod uwagę przyszłe zdarzenia, które mogłyby wpłynąć na spadek przychodów netto, w tym przyszłe podatki. Podatki od ziemi zmniejszają jej rynkową cenę w zależności od tego, jak duże są zdyskontowane przyszłe obciążenia fiskalne. Nałożenie nowego podatku gruntowego, który prawdopodobnie nie zostanie zniesiony, skutkuje natychmiastowym spadkiem ceny rynkowej gruntów, których podatek ten dotyczy. Zjawisko to w teorii dotyczącej podatków nazywa się *amortyzacją* podatków.

W wielu krajach właściciele ziemi lub określonych nieruchomości cieszyli się specjalnymi, zagwarantowanymi prawnie przywilejami politycznymi lub szczególnym prestiżem społecznym. Takie instytucje mogą również wpływać na ceny ziemi.

### *Mit ziemi*

Romantycy potępiają teorie ekonomiczne dotyczące ziemi za ich małostkową utylitarność. Uważają, że w rozważaniach na temat ziemi ekonomiści przyjmują perspektywę nieczułego spekulanta, który wszelkie ponadczasowe wartości

<sup>10</sup> Nie wolno zapominać, że z konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej nie da się wyprowadzić logicznych konsekwencji (zob. s. 215). Jeśli chodzi o zagadnienia związane z ziemią, należy zwrócić uwagę na dwie sprawy. Po pierwsze, w konstrukcji myślowej, w której nie występują zmiany w sposobie działania, nie ma miejsca na kupowanie i sprzedawanie ziemi. Po drugie, jeśli chcielibyśmy uwzględnić w tej konstrukcji kopalnie i szyby naftowe, to musielibyśmy traktować je jako złoża niewyczerpalne, nie biorąc pod uwagę możliwości, że jakieś funkcjonujące kopalnie lub szyby mogłyby wyeksploatować swoje złoża, a nawet ewentualnych zmian wielkości ich wydobycia lub bieżących nakładów na wydobycie.

sprawdza do pieniądza i zysku. A przecież ziemia jest czymś więcej, jak tylko zwykłym czynnikiem produkcji. Ziemia to niewyczerpalne źródło energii i życia człowieka. Rolnictwo nie jest po prostu jedną z wielu dziedzin produkcji, lecz jedynym naturalnym i godnym szacunku zajęciem człowieka, jedynym szlachetnym wymiarem prawdziwie ludzkiej egzystencji. Niegodziwością byłoby ocenianie ziemi wyłącznie ze względu na przychód netto, jaki można z niej uzyskać. Ziemia daje nie tylko pokarm, którym odżywiamy nasze ciało, lecz jest przede wszystkim źródłem duchowych sił cywilizacji. Miasta, przemysł przetwórczy i handel to przejawy zepsucia i upadku, zjawiska o charakterze pasożytniczym. Niszczą one to, co rolnik musi wciąż na nowo odtwarzać.

Przed tysiącami lat, kiedy plemiona trudniące się myślistwem i rybołówstwem zaczęły uprawiać ziemię, nie znano romantycznych wizji. Gdyby jednak istnieli wtedy romantycy, to wychwaliby szlachetność polowań i piętnowali uprawę ziemi jako przejaw moralnego upadku. Ganiliby oraczy za to, że bezczeszącą ziemię, którą bogowie dali człowiekowi jako tereny myśliwskie, degradując ją do roli środka produkcji.

Do czasów romantyzmu w działaniach ludzi nie wyrażało się przekonanie, że ziemia jest czymś więcej, jak tylko źródłem dobrobytu, środkiem osiągnięcia zamożności. Magiczne obrzędy i rytuały dotyczące ziemi służyły temu, aby stała się bardziej żyzna i dawała obfitsze plony. Ówczesny człowiek nie dążył do *unio mistica* z tajemniczymi mocami i siłami kryjącymi się w ziemi. Chodziło mu jedynie o większe, lepsze zbiory. Uciekał się do magii i zaklęć, ponieważ uważało je za najskuteczniejsze sposoby osiągnięcia tego celu. Jego wyrafinowani potomkowie mylili się, kiedy interpretowali owe ceremonie jako przejaw „idealizmu” punktu widzenia. Prawdziwy rolnik nie uczestniczy w podniosłych debatach na temat ziemi i jej tajemniczych sił. Z jego perspektywy ziemia to czynnik produkcji, a nie przedmiot sentymentalnych westchnień. Chce mieć więcej ziemi, bo chciałby zwiększyć swoje dochody i podwyższyć poziom życia. Rolnicy kupują, sprzedają i zastawiają ziemię; handlują jej płodami i są bardzo oburzeni, kiedy otrzymują za nie ceny niższe, niż się spodziewali.

Miłość przyrody i podziw dla piękna krajobrazu były uczuciami obcymi społeczności wiejskiej. Przywędrowały na wieś wraz z mieszkańcami miast. Ziemię jako *naturę* zaczęli podziwiać mieszkańców, rolnicy zaś cenili ją wyłącznie ze względu na jej produktywność, na którą składały się polowania, ścinka drzew, uprawa roślin, hodowla zwierząt. Od niepamiętnych czasów górale traktowali skały i lodowce alpejskie jako zwykłe nieużytki. Zmienili zdanie dopiero wtedy, kiedy ludzie z miasta zaczęli wspinać się na szczyty i zostawiać pieniądze w podgórkach miejscowościach. Przestali podśmiewać się z pionierów wspinaczek i narciarstwa, gdy przekonali się, że da się zarobić na ich ekscentrycznych pasjach.

Autorami bukolik nie byli pasterze, lecz wyrafinowani arystokraci i mieszkańcy miast. Dafnis i Chloe to wytwory wyobraźni, postacie całkowicie oderwane od ziemi. Równie oderwany od rzeczywistości jest współczesny polityczny mit ziemi. Ów mit nie jest wykwitem lasów i pól, lecz miejskich ulic i salonów. Rolnicy wykorzystują go, gdyż jest praktycznym środkiem uzyskania przywilejów politycznych, zapewniających wyższe ceny na wiejskie produkty i gospodarstwa rolne.

## XXIII. DANE RYNKU

### 1. Teoria i dane

Katalaktyka, teoria gospodarki rynkowej, nie jest systemem twierdzeń, które obowiązywałyby wyłącznie w idealnych, nierealnych warunkach, a rzeczywistość opisywały jedynie w dużym przybliżeniu i z uwzględnieniem określonych modyfikacji. Wszystkie twierdzenia katalaktyki opisują ściśle wszelkie zjawiska gospodarki rynkowej, o ile spełnione są określone warunki zawarte w ich założeniach. Na przykład to, czy mamy do czynienia z wymianą bezpośrednią, czy pośrednią, da się łatwo stwierdzić na podstawie faktów. Jednak tam gdzie dochodzi do wymiany pośredniej, w odniesieniu do aktów wymiany i środków wymiany obowiązują wszystkie ogólne twierdzenia teorii wymiany pośredniej. Jak już zaznaczyliśmy<sup>1</sup>, prakseologia dostarcza precyzyjnej wiedzy o rzeczywistości. Wszelkie odniesienia do epistemologicznych zagadnień dotyczących nauk przyrodniczych oraz analogie oparte na porównywaniu tych dwu zupełnie różnych sfer rzeczywistości i poznania są bałamutne. Poza logiką formalną nie ma czegoś takiego jak zestaw „metodologicznych” reguł, które odnoszą się zarówno do poznania opartego na kategorii przyczynowości, jak i poznania opartego na kategorii celowości.

Prakseologia zajmuje się ludzkim działaniem jako takim w aspekcie ogólnym i powszechnym. Nie zajmuje się ani określonymi warunkami środowiska, w którym działa człowiek, ani konkretnymi ocenami wartości kierującymi jego działaniami. Z punktu widzenia prakseologii dane to właściwości ciała i psychiki działających ludzi, ich pragnienia i sądy wartościujące, teorie, doktryny, ideologie, które tworzą, by świadomie dostosować się do warunków otoczenia i osiągnąć dzięki temu zamierzone cele. Dane te, choć trwałe co do struktury i ściśle określone przez prawa kierujące porządkiem wszechświata, podlegają nieustannym fluktuacjom i zmianom. Zmieniają się z chwilą na chwilę<sup>2</sup>.

Rzeczywistość można objąć umysłem jedynie przez odwołanie się do koncepcjonalizacji prakseologicznej i rozumienia historycznego. Rozumienie historyczne zaś wymaga znajomości wyników nauk przyrodniczych. Poznanie i przewidywanie jest możliwe dzięki całościowej wiedzy. Poszczególne gałęzie nauki umożliwia-

---

<sup>1</sup> Zob. s. 34.

<sup>2</sup> Zob. Richard von Strigl, *Die ökonomischen Kategorien und die Organisation der Wirtschaft*, Jena 1923, s. 18 i n.

wiążą poznanie fragmentaryczne, które należy uzupełnić znajomością innych jej gałęzi. Z perspektywy działającego człowieka specjalizacja wiedzy i jej podział na różne nauki są jedynie skutkiem podziału pracy. Podobnie jak konsument wykorzystuje produkty różnych branż produkcji, tak działający podmiot musi opierać swoje decyzje na wiedzy pochodzącej z różnych gałęzi nauk teoretycznych i badań.

W badaniach nad rzeczywistością nie wolno pomijać żadnej gałęzi nauki. Szkoła historyczna i instytucjonalniści chcieliby wykluczyć z niej prakseologię i ekonomię i skoncentrować się wyłącznie na rejestracji danych lub – jak to się dziś określa – instytucji. Jednak na temat tych danych nie da się sformułować żadnego twierdzenia, które nie odwoływałoby się do określonego zestawu twierdzeń ekonomicznych. Gdy instytucjonalista przypisuje określone zdarzenie określonej przyczynie, na przykład masowe bezrobocie rzekomym wadom kapitalistycznej metody produkcji, to odwołuje się do twierdzenia ekonomicznego. Nie pozwalając na szczegółową analizę owego twierdzenia, które milcząco przyjął, chce po prostu ukryć błędy swojej argumentacji. Nie istnieje coś takiego jak rejestracja faktów pozbawiona odwołania do teorii. Już to, że dwa zdarzenia rejestruje się jako jednocześnie lub należące do tej samej klasy zdarzeń, jest równoznaczne z przyjęciem pewnej teorii. Na pytanie o to, czy między owymi zdarzeniami istnieje jakiś związek, może odpowiedzieć wyłącznie teoria, którą w wypadku ludzkiego działania jest prakseologia. Ustalanie współczynników korelacji jest jałowe, jeśli nie poprzedza go analiza teoretyczna. Współczynnik taki może mieć wysoką wartość liczbową, co wcale nie musi wskazywać na istotny związek między dwiema grupami badanych zjawisk<sup>3</sup>.

## 2. Rola władzy

Przedstawiciele szkoły historycznej i instytucjonalniści ostro krytykują ekonomię za to, że lekceważą rolę władzy w realnym życiu. Według nich podstawowe pojęcie, jakim posługuje się ekonomia, a mianowicie jednostka, która działa i dokonuje wyborów, to nierealistyczny twór myślowy. W rzeczywistości człowiek nie ma swobody wyboru i działania. Podlega presji społecznej, nieubłaganemu działaniu odgórnych sił. Zjawiska rynku są wynikiem oddziaływania różnych czynników władzy, a nie sądów wartościujących pojedynczych ludzi.

Zarzuty te są również bezpodstawne, jak inne twierdzenia krytyków ekonomii.

Prakseologia w ogólności, a ekonomia i katalaktyka w szczególności nie utrzymują ani nie zakładają, że człowiek jest wolny w jakimś metafizycznym sensie słowa *wolność*. Człowiek bezwarunkowo podlega naturalnym czynnikom środowiska, w jakim żyje. Musi dostosowywać swoje działanie do nieuchronnej regularności zjawisk w przyrodzie. Konieczność działania wynika

---

<sup>3</sup> Morris R. Cohen i Ernest Nagel, *An Introduction to Logic and Scientific Method*, New York 1939, s. 316–322.

właśnie z rzadkości dostępnych w przyrodzie czynników wpływających na jego dobrobyt<sup>4</sup>.

Człowiek kieruje się w swym działaniu ideologiami. Pod wpływem ideologii wybiera cele i środki. Oddziaływanie ideologii może być pośrednie lub bezpośrednie. Oddziaływanie bezpośrednie to takie, gdy człowiek wierzy w prawdziwość ideologii oraz w to, że służąc jej, działa we własnym interesie. Pośrednie oddziaływanie polega na tym, że człowiek nie zgadza się z daną ideologią, uważając ją za fałszywą, ale musi uwzględnić w swoich działaniach to, iż jej zwolennikami są inni. Ludzie muszą się liczyć z obyczajami panującymi w ich środowisku społecznym. Ci, którzy dostrzegają fałsz powszechnie przyjętych opinii i obyczajów, muszą co chwila dokonywać wyboru między korzyściami, jakie daje siegnięcie po skuteczniejsze metody działania, a stratami wynikającymi z pogardy dla rozpowszechnionych przesądów, uprzedzeń i zwyczajów.

To samo odnosi się do przemocy. W swoich wyborach człowiek musi uwzględniać istnienie czynnika przymusu i przemocy, który może w niego godzić.

Wszystkie twierdzenia katalaktyki są również prawdziwe w odniesieniu do działań wykonywanych pod wpływem takiego społecznego lub fizycznego nacisku. Bezpośrednia lub pośrednia siła oddziaływania ideologii i groźba fizycznego przymusu są po prostu danymi sytuacji rynkowej. Bez znaczenia są na przykład takie motywy, jakie skłaniają kogoś do tego, że nie oferuje za towar wyższej ceny, niż ta, której sprzedający nie akceptuje. Na ustalenie się ceny rynkowej nie ma wpływu to, czy motywem tym jest chęć wydania pieniędzy na inne cele, obawa przed pośądzaniem o dorobkiewiczostwo bądź rozrzutność, czy też strach przed złamaniem rządowego przepisu narzucającego cenę maksymalną albo przed spowokowaniem zemsty konkurenta. W każdym z tych wypadków powstrzymanie się od zaoferowania wyższej ceny ma taki sam wpływ na powstanie ceny rynkowej<sup>5</sup>.

Często stosowanym wyrażeniem na określenie pozycji, jaką zajmują na rynku właściciele i przedsiębiorcy, jest dziś władza ekonomiczna lub władza rynku. W odniesieniu do warunków rynkowych jest to określenie mylące. Wszystko, co się dzieje w nieskrępowanej gospodarce rynkowej, podlega prawom, które omawia katalaktyka. Wszystkie zjawiska zachodzące w nieskrępowanej gospodarce rynkowej zależą ostatecznie od wyborów konsumentów. Jeśli chcemy odnieść pojęcie władzy do zjawisk rynku, powinniśmy powiedzieć: „w systemie rynkowym cała władza należy do konsumentów”. Ze względu na konieczność osiągnięcia zysku i uniknięcia strat przedsiębiorcy są zmuszeni przyjąć jako naczelną zasadę możliwie najlepsze i najtańsze zaspokojenie potrzeb konsumentów – w każdej

<sup>4</sup> Większość reformatorów społeczeństwa, wśród których szczególne miejsce zajmują Fourier i Marks, przemilca fakt, że dostępne w przyrodzie środki usuwania dyskomfortu u człowieka są rzadkie. Według nich to, że nie ma na świecie obfitości wszystkich użytecznych przedmiotów, jest wyłącznie następstwem nieodpowiednich metod produkcji w kapitalizmie, stąd też problem ów zniknie w „wyższym stadium” komunizmu. Znany mienszewik, który nie mógł uniknąć omówienia występujących w przyrodzie barier dobrobytu człowieka, w prawdziwie marksistowskim stylu nazywa naturę „najbardziej bezwzględnym wyzyskiwaczem”. Zob. Maria Gordon, *Workers Before and After Lenin*, New York 1941, s. 227 i 458.

<sup>5</sup> Gospodarcze skutki ingerencji zewnętrznych czynników stosujących przymus i przemoc wobec zjawisk rynkowych zostaną omówione w szóstej części książki.

sferze, a więc również w sprawach dotyczących ich fabryki (zwłaszcza zarządzania personelem), które niesłusznie nazywa się „wewnętrzny”. Zdecydowanie niewskazane jest, by słowa „władza” używać zarówno na określenie zdolności fabryki do tego, by zaopatrzyć konsumentów w samochody, buty czy margarynę lepiej bądź taniej od konkurencji, jak i nazywać nim możliwość złamania wszelkiego oporu, jaką dysponują siły zbrojne rządu.

W gospodarce rynkowej własność materialnych czynników produkcji ani umiejętności przedsiębiorcze i techniczne nie dają władzy, która oznaczałaby możliwość stosowania przymusu. Jedyny przywilej, jaki się z nimi wiąże, polega na usługiwaniu prawdziwym panom rynku, konsumentom, w bardziej widoczny sposób niż robią to inni. Możliwość dysponowania kapitałem to mandat zaufania powierzony właścielom, obwarowany zastrzeżeniem, że należy ją wykorzystać w celu jak najlepszego zaspokojenia potrzeb konsumentów. Ten, kto nie dotrzyma tego warunku, traci swój majątek i zostaje przeniesiony w takie miejsce [systemu społecznego], w którym jego nieudolność nie będzie miała niekorzystnego wpływu na dobrobyt ogółu.

### 3. Historyczna rola wojny i podboju

Wielu myślicieli zachwala wojnę i rewolucję, rozlew krwi i podbój. Carlyle i Ruskin, Nietzsche, Georges Sorel i Spengler byli prekursorami idei, które zrealizowali Lenin, Stalin, Hitler i Mussolini.

Zwolennicy tych prądów filozoficznych utrzymują, że o przebiegu historii nie decydują działania wędrownych handlarzy i kupców kierujących się pobudkami materialistycznymi, lecz heroiczne dokonania wojskowników i zdobywców. Ekonomiści popełniają błąd, wyprowadzając z doświadczeń krótkiego epizodu liberalnego teorię, której przypisują walor powszechnej prawdziwości. Epoka liberalizmu, indywidualizmu i kapitalizmu; demokracji, tolerancji i wolności; lekceważenia wszystkich „prawdziwych” i „wiecznych” wartości; ów wiek panowania motłochu kończy się i nigdy się nie powtórzy. Nadchodzący wiek mestwa wymaga nowej teorii ludzkiego działania.

Tymczasem żaden ekonomista nie zanegował tezy, że wojna i podbój odgrywały bardzo ważną rolę w przeszłości, a Hunowie, Wandalowie, wikingowie, Normanie i konkwistadorzy dość istotnie wpłynęli na bieg historii. Jednym z czynników, który zadecydował o dzisiejszym stanie ludzkości jest to, że został on poprzedzony tysiącami lat zbrojnych konfliktów. A jednak tego, co przetrwało i stanowi istotę cywilizacji ludzkiej, nie zawdzięczamy wojskownikom. Cywilizacja to osiągnięcie ducha „burżuazijnego”, a nie ducha podboju. Te barbarzyńskie plemiona, które grabieży nie zastąpiły pracą, zniknęły ze sceny dziejów. Jeśli pozostały po sobie jakiś ślad, to w postaci osiągnięć, których dokonały pod wpływem cywilizacji podbitech przez siebie ludów. Cywilizacja łacińska przetrwała we Włoszech, Francji i na Półwyspie Iberyjskim, opierając się rozmaitym nawałom barbarzyńców. Gdyby po lordzie Clive i Warrenie Hastingsie nie przyszli przedsiębiorcy kapitalistyczni, to brytyjskie panowanie w Indiach mogłoby się stać pewnego dnia wspomnieniem równie mało istotnym, jak 150 lat panowania tureckiego na Węgrzech.

Ekonomia nie zajmuje się analizą prób wskrzeszenia ideałów, którymi kierowali się wikingowie. Musi jedynie zanegować twierdzenie, jakoby istnienie konfliktów zbrojnych redukowało wartość jej osiągnięć do zera. A zatem trzeba jeszcze raz podkreślić, że:

1. Twierdzenia katalaktyki nie odnoszą się do określonej epoki historii, lecz do wszelkich działań, które są podejmowane w warunkach *prywatnej własności środków produkcji* oraz *podziału pracy*. Obowiązują bezwarunkowo w każdym społeczeństwie, w którym respektuje się zasadę prywatnej własności środków produkcji, a ludzie nie tylko produkują w celu zaspokojenia własnych bezpośrednich potrzeb, lecz także konsumują dobra wytworzzone przez innych.

2. Rozbój i rabunek, do których dochodzi niezależnie od rynku i poza rykiem, to fakty o charakterze danych. Podmioty rynkowe muszą uwzględnić to, że zagrażają im mordercy i złodzieje. Gdy rozboje i kradzieże nasilają się do tego stopnia, że produkcja wydaje się bezcelowa, dochodzi do jej wstrzymania, a ludzkość pograża się wojnie wszystkich ze wszystkimi.

3. Aby możliwe było zagarnięcie łupu, musi być coś do zgrabienia. Bohaterowie mogą istnieć jedynie pod warunkiem, że jest wystarczająco wielu „burżujów”, którym można odebrać ich własność. Warunkiem przetrwania najeźdźców jest istnienie producentów. Tymczasem producenci mogą się obejść bez grabieżców.

4. Oczywiście, można sobie wyobrazić inne systemy społeczeństwa opartego na podziale pracy niż kapitalistyczny system prywatnej własności środków produkcji. Zwolennicy militaryzmu konsekwentnie domagają się wprowadzenia socjalizmu. Całe społeczeństwo powinno być zorganizowane we wspólnotę wojowników. Jednym zadaniem tych jej członków, którzy by nie uczestniczyli w walkach, byłoby zaopatrywanie sił zbrojnych we wszystkie niezbędne im dobra. (Problemy socjalizmu będą omówione w piątej części książki).

#### 4. Realny człowiek jako datum

Ekonomia zajmuje się realnymi działaniami realnych ludzi. Jej twierdzenia nie odnoszą się ani do ludzi doskonałych, ani do fikcji mitycznego człowieka ekonomicznego (*homo oeconomicus*), ani do statystycznego pojęcia człowieka przeciętnego (*homme moyen*). Człowiek ze wszystkimi jego słabościami i ograniczeniami, każdy człowiek, który żyje i działa, jest przedmiotem katalaktyki. Każde ludzkie działanie to temat prakseologii.

Zadaniem prakseologii jest nie tylko badanie społeczeństwa, stosunków społecznych i zjawisk o charakterze masowym, lecz badanie wszelkich ludzkich działań. Określenie „nauki społeczne” i wszystkie związane z nim konotacje są tu mylące.

Jednym punktem odniesienia, jakim można się posłużyć w naukowym badaniu ludzkiego działania, są ostateczne cele, które działający człowiek chce zrealizować za pomocą określonego działania. Owe cele nie podlegają krytycznej analizie. Nikt nie ma prawa ustalać, jak należy uszczęśliwić innego człowieka. Postronny obserwator może jedynie postawić pytanie, czy środki wybrane do osiągnięcia tych ostatecznych celów nadają się do tego, żeby spowodować oczekiwany rezultat.

Jedynie w odniesieniu do tego pytania ekonomia może wyrażać oceny dotyczące działań, jednostek lub programów politycznych partii, grup nacisku i rządów.

Arbitalność ataków na sądy wartościujące innych ludzi skrywa się często pod pozorem krytyki systemu kapitalistycznego lub sposobu postępowania przedsiębiorców. Ekonomia jest wobec takich twierdzeń neutralna.

Arbitalnemu twierdzeniu, że „w kapitalizmie równowaga między produkcją różnych dóbr jest w oczywisty sposób zakłócona”<sup>6</sup>, ekonomista nie przeciwstawia twierdzenia, iż równowaga ta jest prawidłowa. Odpowiada jedynie, że w nieskrępowanej gospodarce rynkowej równowaga ta odpowiada zachowaniom konsumentów, które wyrażają się w sposobie wydawania przez nich pieniędzy<sup>7</sup>. Krytykowanie innych i nazywanie skutków ich działań nieprawidłowymi nie należy do zadań ekonomisty.

Jeśli odrzuci się system, który decydującą rolę w zarządzaniu procesami produkcji przyznaje sądom wartościującym jednostki, to trzeba zaakceptować autokratyczną dyktaturę. Wtedy decydującego znaczenia nabierają sądy wartościujące dyktatorów, choć nie są one mniej arbitralne niż sądy innych ludzi.

Człowiek z pewnością nie jest istotą doskonałą. Piętno tej słabości noszą wszelkie instytucje przez niego stworzone, a więc także gospodarka rynkowa.

## 5. Okres dostosowania

Każda zmiana danych rynkowych ma określony wpływ na rynek. Zanim wszystkie te skutki ujawnią się, to znaczy nim rynek całkowicie dostosuje się do nowego stanu rzeczy, mija pewien czas.

Oczywiście katalaktyka musi badać wszystkie świadome i celowe reakcje różnych jednostek na zmiany danych, a nie tylko końcowy rezultat wzajemnych oddziaływań tych reakcji, mający odzwierciedlenie w strukturze rynku. Może się zdarzyć, że skutki jednej zmiany danych zostaną zneutralizowane przez skutki innej zmiany, która wystąpi mniej więcej w tym samym czasie i z podobną siłą. W takim wypadku ceny rynkowe nie ulegną istotnej zmianie. Statystyk, skoncentrowany jedynie na obserwowaniu zjawisk o charakterze masowym oraz łącznych wynikach transakcji rynkowych, które wyrażają się w cenach rynkowych, lekceważy to, że brak zmian wysokości cen to wynik przypadku, a nie niezmienności danych i braku działań dostosowawczych. Nie dostrzega żadnych ruchów ani ich społecznych konsekwencji. Tymczasem każda zmiana danych ma swoje konsekwencje, wywołuje określone reakcje jednostek, których dotyczy, i zakłóca stosunki między uczestnikami systemu rynkowego. Dzieje się tak, mimo że ostatecznie ceny różnych dóbr nie ulegają większym zmianom, a dane liczbowe na temat ogólnej ilości kapitału w całym systemie rynkowym pozostają takie same<sup>8</sup>.

<sup>6</sup> Zob. Albert L. Meyers, *Modern Economics*, New York 1946, s. 672.

<sup>7</sup> Jest to ogólna cecha demokracji, zarówno politycznej, jak i gospodarczej. Demokratyczne wybory nie gwarantują tego, że wybrany będzie ideałem, lecz jedynie to, że będzie kimś, kogo większość wyborców woli od innych kandydatów.

<sup>8</sup> Na temat zmian dotyczących składników, które określają siłę nabywczą pieniądza zob. s. 357. O dekumulacji i akumulacji kapitału zob. s. 438.

Z historii gospodarki można się dowiedzieć, jak długo trwały okresy dostosowania. Oczywiście wiedzę taką uzyskuje się nie za pomocą pomiaru, lecz dzięki rozumieniu historycznemu. W rzeczywistości różne procesy dostosowawcze nie są izolowane. Ogromna ich liczba rozwija się w tym samym czasie, krzyżując się i oddziałując na siebie wzajemnie. Historyk ma niełatwą zadanie, chcąc rozplątać ową skomplikowaną tkankę oraz dostrzec łańcuchy zdarzeń i reakcji wywołanych przez określona zmianę danych, a rezultaty jego pracy są zwykle skromne i wątpliwe.

Rozpoznanie długości okresów dostosowania to również niebywale trudne zadanie dla przedsiębiorców, a więc tych, którzy chcą zrozumieć przyszłość. Aby zakończyło się ono sukcesem, przedsiębiorca musi trafnie przewidzieć nie tylko kierunek zmian na rynku wywołanych określonym zdarzeniem, lecz także długość różnych okresów dostosowania, które po nich nastąpią. Większość błędów, które popełniają przedsiębiorcy w interesach, a także pomyłek w prognozach „ekspertów” wynika z nietrafnego przewidywania długości okresów dostosowania.

Badając skutki zmiany danych, wyróżnia się najczęściej skutki bliższe i odleglsze w czasie, czyli krótkookresowe i długookresowe. Rozróżnienie to jest znacznie starsze niż terminy, których dziś używa się do ich opisu.

Aby wykryć bezpośrednie – krótkookresowe – skutki zmiany danych, z reguły nie trzeba przeprowadzać dokładnej analizy. Skutki krótkookresowe są zazwyczaj oczywiste i rzadko uchodzią uwagi laika, któremu obce są zasady takich analiz. Badania ekonomiczne zostały zapoczątkowane właśnie z tego powodu, że kilku geniuszy zaczęło podejrzewać, iż bardziej odległe w czasie konsekwencje zdarzenia mogą się różnić od jego bezpośrednich skutków, które może dostrzec nawet zupełny laik. Najważniejszym osiągnięciem ekonomii było odkrycie owych długookresowych skutków, niedostrzeganych dotąd przez obserwatorów, którzy nie odczuwali ich na własnej skórze, i lekceważonych przez polityków.

Z tych zdumiewających odkryć ekonomiści klasyczni wyciągnęli wnioski, które określiły zasady uprawiania polityki. Według nich rządy, politycy i partie polityczne powinny uwzględniać w planowaniu działań nie tylko ich krótkookresowe, lecz także długookresowe konsekwencje. Wniosek ten jest bezspornie poprawny. Celem działania jest zastąpienie mniej zadowalającego stanu rzeczy bardziej zadowalającym. To, czy skutek określonego działania zostanie uznany za bardziej, czy mniej zadowalający, zależy od trafności przewidywań dotyczących jego konsekwencji, zarówno w krótkim, jak i długim okresie.

Niekiedy krytykuje się ekonomistów za rzekome lekceważenie skutków krótkookresowych i przywiązywanie większej wagi do badania skutków długookresowych. Zarzut ten jest bezsensowny. Ekonomia nie może badać skutków zmiany danych inaczej, niż najpierw przeanalizować bezpośrednie skutki wynikające z pierwszej reakcji, a potem stopniowo poddać analizie następne, związane z kolejnymi reakcjami, by na ostatek zbadać skutki ostateczne. Analiza długookresowa z koniecznością zawiera analizę krótkookresową.

Nietrudno zrozumieć, dlaczego niektóre osoby, partie i grupy nacisku dążą do tego, by koncentrować się wyłącznie na analizie krótkookresowej. Według nich

politycy wcale nie powinni troszczyć się o długookresowe skutki danego rozwiązania; jeśli mogą podjąć działania korzystne w krótkim okresie, to nie powinni z nich rezygnować jedynie ze względu na ich niekorzystne następstwa w długim okresie. Istotne są jedynie efekty krótkookresowe. „W dłuższym okresie wszyscy będziemy martwi”. Na tę namiętną krytykę ekonomia może odpowiedzieć tylko to, że każdą decyzję trzeba podejmować po starannym rozważeniu wszystkich jej konsekwencji, zarówno krótkookresowych, jak i długookresowych. Oczywiście, w postępowaniu jednostek i w życiu publicznym mogą się zdarzać sytuacje, w których ludzie z ważnych powodów są gotowi zaakceptować niepożądane skutki długookresowe, by w krótkim okresie uniknąć następstw, które wydają im się znacznie bardziej niepożądane. Czasem ktoś może uznać, że do rozpalenia w piecu należy użyć mebli. Musi jednak pamiętać, jakie to będzie miało skutki długookresowe. Nie może się łudzić, że wynalazł nowy, wspaniały sposób ogrzania domu.

Do tego sprowadza się odpowiedź ekonomii na szaleństwo, jakim jest zasada korzyści krótkookresowych. Resztę pewnego dnia dopowie historia, która będzie musiała ustalić, jaką rolę w najpoważniejszym kryzysie cywilizacji zachodniej odegrało zalecenie, by kierować się zasadą korzyści krótkookresowych – repliką znanego powiedzenia Madame de Pompadour *après nous le déluge*\*. Historia pokaże, jak dalece spodobało się to hasło rządom i partiom, które kierowały się polityką konsumpcji duchowego i materialnego kapitału odziedziczonego po poprzednich pokoleniach.

## 6. Granice praw własności oraz zagadnienie kosztów zewnętrznych i korzyści zewnętrznych

Prawa własności, ujęte w przepisach i chronione przez sądy i policję, to wynik wielowiekowej ewolucji. Jej historia obfitowała w próby zniesienia własności prywatnej. Despoci i ruchy ludowe nieustannie dążyły do ograniczenia praw prywatnej własności lub ich całkowitego zniesienia. Wysiłki te zakończyły się wprawdzie niepowodzeniem, ale ich ślady widać w sposobie myślenia na temat własności prywatnej oraz w definicji własności. Prawne koncepcje dotyczące zagadnienia własności nie uwzględniają w pełni społecznej funkcji własności prywatnej. Występują tu nieścisłości i błędy, co ma odbicie w zjawiskach rynkowych.

Gdyby prawo własności było spójne, upoważniałoby właściciela do czerpania wszelkich korzyści wynikających z zastosowań danego dobra i jednocześnie obciążałoby go wszelkimi kosztami związanymi z jego użytkowaniem. Właściciel byłby całkowicie odpowiedzialny za rezultaty [wykorzystania dobra będącego jego własnością]. Zajmując się swoją własnością, uwzględniałby wszelkie możliwe skutki swojego działania, zarówno korzystne, jak i niekorzystne. Jeżeli jednak ze sfery korzyści, do których jest uprawniony, i kosztów, które musi ponosić, wykluczy się niektóre konsekwencje jego działania, to nie będzie on brał pod uwagę *wszystkich* skutków swojego działania. Zlekceważy te korzyści, które nie wpłyną na zwiększenie jego własnej satysfakcji, oraz te koszty, które go nie dotyczą. Jego

---

\* po nas choćby potop (fr.)

postępowanie będzie się różniło od sposobu działania, jaki by przyjął, gdyby przepisy były lepiej dostosowane do gospodarczych celów własności prywatnej. Zdecyduje się na realizację określonych planów wyłącznie dlatego, że przepisy zwalniają go z odpowiedzialności za związane z tym koszty. Postanowi powstrzymać się od realizacji innych planów jedynie dlatego, że przepisy uniemożliwiają mu czerpanie wszystkich związanych z tym korzyści.

Przepisy dotyczące odpowiedzialności i odszkodowania za wyrządzone szkody pod wieloma względami były zawsze wadliwe. Na ogół przyjmuje się zasadę, że człowiek jest odpowiedzialny za szkody, które wyrządził innym. Prawo zawiera tu jednak luki, do których usunięcia juryści nie kwapili się. W niektórych sytuacjach owa opieszałość prawodawców była celowa, ponieważ usterki legislacyjne ułatwiały realizację planów władz. W przeszłości w wielu krajach właściciele fabryk i przedsiębiorstw kolejowych nie musieli odpowiadać za szkody związane z funkcjonowaniem ich firm, takie jak zniszczenie cudzego mienia, uszkodzenie zdrowia sąsiadów, klientów, pracowników i innych osób wskutek zanieczyszczeń i wypadków spowodowanych wadliwością lub niewłaściwym wykorzystaniem urządzeń. Uważano, że nie należy utrudniać rozwoju uprzemysłowienia i transportu. Źródłem rozwiązań prawnych, formalnie lub praktycznie zwalniających przedsiębiorstwa z takiej odpowiedzialności, były te same doktryny, które skłoniły (i nadal skłaniają) wiele rządów do tego, by przez dotacje, zwolnienia podatkowe, cła i tani kredyt zachęcać do inwestowania w fabryki i koleje. Z czasem w wielu krajach pojawiła się odwrotna tendencja: fabryki i koleje ponosiły większą odpowiedzialność niż obywatele i inne firmy. Tu również chodziło o osiągnięcie określonych celów politycznych. Ustawodawcy chcieli chronić biednych, pracowników najemnych i chłopów przed bogatymi przedsiębiorcami i kapitalistami.

Niezależnie od tego, czy zwolnienie właściciela z odpowiedzialności za niektóre szkody, jakie wyrządza swoimi działaniami, wynika z celowej polityki rządu i prawodawców, czy też stanowi przypadkowy skutek tradycyjnych uregulowań prawnych, jest to fakt (*datum*), który uczestnicy rynku muszą uwzględnić. Stają oni wobec problemu kosztów zewnętrznych. Niektórzy decydują się w tych okolicznościach na wybór określonego sposobu zaspokojenia potrzeb wyłącznie ze względu na to, że część związanych z tym kosztów spada nie na nich, lecz na innych ludzi.

Skrajnym przykładem jest tu własność niczyja, o czym była mowa wcześniej<sup>9</sup>. Jeśli ziemia jest własnością niczyją, to choć z formalnoprawnego punktu widzenia można taką ziemię nazwać własnością publiczną, jednak wykorzystuje się ją, nie zważając na ewentualne szkody, jakie mogą w związku z tym powstać. Ci, którzy są w stanie przywłaszczyć sobie zyski z użytkowania takiej ziemi – drewno i zwierzętę łowną z lasu, ryby ze zbiorników wodnych, złoża minerałów znajdujące się pod powierzchnią – nie troszczą się o to, jakie będą odleglejsze w czasie skutki ich działań eksploatacyjnych. Z ich perspektywy erozja gleby, uszczuplenie nieodnawialnych zasobów i inne zmiany jakie mogą w przyszłości ograniczyć możliwość korzystania z zasobów znajdujących się na danym obszarze, to koszty zewnętrzne, których nie uwzględnia się w kalkulacji nakładów i wyników. Wycinają las, nie troszcząc się o małe drzewka lub odnowienie drzewostanu; polują

<sup>9</sup> Zob. s. 543.

i łowią ryby, niejednokrotnie metodami, które utrudniają rekultywację terenów łowieckich i akwenów. W początkach cywilizacji, kiedy pod dostatkiem było ziemi [niczyjej], która nie różniła się jakością od wykorzystywanych już obszarów, w takię rabunkowej gospodarce nie dostrzegano niczego złego. Kiedy rolnik uznał, że ziemia przynosi mniejszy dochód niż dawniej, porzucał swoje gospodarstwo, by przenieść się gdzie indziej. Metody rabunkowe uznano za marnotrawne dopiero wtedy, kiedy zwiększyła się gęstość zaludnienia na wsi i zabrakło obszarów żyznej ziemi, którą można by zająć. Wtedy właściwie utrwaliła się instytucja prywatnej własności ziemi. Najpierw dotyczyła ona ziemi ornej, później stopniowo objęła pastwiska, lasy i łowiska. To samo zjawisko dotyczyło ziem kolonii zamorskich, a zwłaszcza olbrzymich terenów Stanów Zjednoczonych, które oferowały wspaniałe możliwości rozwoju rolnictwa, niemal nietkniętych do czasu przybycia pierwszych kolonistów z Europy. Aż do ostatnich dziesięcioleci XIX wieku istniał zawsze obszar geograficzny otwarty dla nowych osiedleńców – pogranicze (*the frontier*). Ani pogranicze, ani jego zniknięcie nie były zjawiskami charakterystycznymi wyłącznie dla Ameryki. Specyfiką warunków amerykańskich jest to, że kiedy pogranicze przestało istnieć, czynniki ideologiczne i instytucjonalne przeszkodziły w dostosowaniu metod użytkowania ziemi do tej zmiany danych.

W centralnych i zachodnich rejonach Europy kontynentalnej, gdzie instytucja własności prywatnej utrwaliła się wiele stuleci wcześniej, sytuacja była inna. Nie istniał tu problem erozji ziemi, którą już uprawiano. Nie było też problemu dewastacji lasów, mimo że lasy od wieków stanowiły jedyne źródło drewna, które służyło jako budulec, było używane na potrzeby kopalń, do ogrzewania domów, a także stosowane jako paliwo w odlewniach, piecach hutniczych, garnarniach i wytwórniami szkła. Właściciele lasów musieli o nie dbać ze względu na własny interes. Jeszcze do niedawna najgęściej zaludnione i najbardziej uprzemysłowione rejonły porastały doskonalej jakości lasy zajmujące od jednej piątej do jednej trzeciej ich powierzchni. Lasy te uprawiano zgodnie z naukowymi metodami leśnictwa<sup>10</sup>.

Bardziej szczegółowy opis złożonych czynników, które doprowadziły do powstania określonego systemu własności ziemi w Ameryce, nie jest zadaniem teorii katalaktycznej. Niezależnie od tego, jaki był ich charakter, sprawiły, że wielu rolników i przedsiębiorstw drzewnych miało podstawy, by uważać, iż niekorzystne skutki zaniedbań dotyczących ochrony ziemi i lasów są kosztami zewnętrznymi<sup>11</sup>.

Jeśli z punktu widzenia jednostek lub firm znaczną część kosztów stanowią koszty zewnętrzne, to ich kalkulacja ekonomiczna jest oczywiście ułomna, a tym

<sup>10</sup> Pod koniec XVIII w. rządy europejskie zaczęły wprowadzać przepisy prawne, które miały zapewnić ochronę lasów. Jednak poważnym błędem byłoby przypisywanie im jakichkolwiek zasług w dziedzinie ochrony lasów. Do połowy XIX w. nie istniał aparat administracyjny, który mógłby takie przepisy egzekwować. Ponadto rządy Austrii i Prus, nie wspominając już o mniejszych księstwach niemieckich, nie były właściwie w stanie zmusić arystokracji do ich przestrzegania. Przed 1914 r. żaden urzędnik nie odważyłby się narazić na gniew czeskiego czy śląskiego magnata lub niemieckiego księcia. Owi książęta i hrabiowie z własnej woli dbali o ochronę lasów, ponieważ mieli poczucie, że ich własność jest niezagrożona, i chcieli, żeby to źródło ich dochodów zostało nieuszupełnione, a cena rynkowa ich posiadłości nie spadła.

<sup>11</sup> Można też powiedzieć, że profity z dbania o ochronę ziemi i lasu traktowali jako korzyści zewnętrzne.

samym osiągane przez nie wyniki są iluzoryczne. Nie jest to jednak skutek rzekomości wad charakterystycznych dla systemu prywatnej własności środków produkcji. Przeciwie, jest to rezultat istnienia luk w owym systemie. Można by je wyeliminować, wprowadzając reformę przepisów dotyczących odpowiedzialności za wyrządzone szkody i znosząc instytucjonalne bariery uniemożliwiające swobodne funkcjonowanie systemu prywatnej własności.

Zewnętrzne korzyści nie są zwykłą odwrotnością zewnętrznych kosztów. Dotyczą odrębnej sfery i mają własną specyfikę.

Jeśli skutki czegoś działania dają korzyści nie tylko jemu, lecz także innym, może to wynikać z dwóch przyczyn:

1. Ten, kto planuje jakieś działanie, uważa, że korzyści, które spodziewa się osiągnąć, są tak istotne, iż jest gotów ponieść wszystkie jego koszty. To, że dane przedsięwzięcie przyniesie również korzyści innym, nie powstrzymuje go przed dążeniem do czegoś, co zwiększy jego własny dobrobyt. Przedsiębiorstwo kolejowe, które buduje zapory przeciw lawinom śnieżnym, chroni również domy położone w pobliżu torów. Jednak korzyści, jakie mają z tego ich mieszkańców, nie powstrzymują firmy przed wydatkami, które uważa za celowe.

2. Koszty danego przedsięwzięcia są tak wysokie, że nikt z tych, którzy skorzystają na jego realizacji, nie mógłby ich pokryć w całości. Przedsięwzięcie to można zrealizować jedynie pod warunkiem, że odpowiednio liczna grupa zainteresowanych podzieli się jego kosztami.

Można by na tym zakończyć omawianie kosztów zewnętrznych, gdyby nie to, że zjawisko to jest zupełnie opacznie przedstawiane w dzisiejszej pseudoekonomicznej literaturze.

Przedsięwzięcie  $P$  jest nieopłacalne, jeśli konsumenci wolą satysfakcję (i dlatego że ją wolą), której spodziewają się w związku z realizacją innych przedsięwzięć, od satysfakcji, której mogą oczekwać w wyniku realizacji  $P$ . Realizacja  $P$  spowodowałaby wycofanie kapitału i siły roboczej z realizacji innych przedsięwzięć, na które konsumenci zgłaszały większy popyt. Laik i pseudoekonomista nieauważają tego. Wydaje im się, że  $P$  można by zrealizować, nie powodując żadnych szkód, to znaczy nie rezygnując z zaspokojenia innych potrzeb; społeczeństwo nie może korzystać z przyjemności, które wiążąby się z realizacją  $P$ , wyłącznie dlatego, że system oparty na dążeniu do zysku jest bezsensowny.

Ponadto, twierdzą owi krytycy o ograniczonych horyzontach, absurdalność systemu opartego na zysku staje się szczególnie szokująca, jeśli nieopłacalność  $P$  wynika wyłącznie z tego, że przedsiębiorcy nie uwzględniają w swoich kalkulacjach tych korzyści płynących z  $P$ , które z ich punktu widzenia stanowią korzyści zewnętrzne. Z perspektywy całego społeczeństwa takie korzyści nie są zewnętrzne. Dotyczą one przynajmniej niektórych członków społeczeństwa i mogłyby zwiększyć „ogólny dobrobyt”. Rezygnacja z  $P$  oznacza więc dla społeczeństwa stratę. Przedsiębiorcy nastawieni na zysk, skoncentrowani wyłącznie na egoistycznych celach, nie podejmują takich nieopłacalnych przedsięwzięć, toteż musi się tym zająć rząd. To on powinien je realizować albo jako przedsiębiorstwa publiczne, albo przez subsydia, aby prywatni przedsiębiorcy i inwestorzy mogli

uznać je za atrakcyjne. Subsydia można przyznawać bezpośrednio, w dotacjach pieniężnych czerpanych z funduszy publicznych, lub pośrednio – przez cła, które obciążają kupujących dane produkty.

Tymczasem środki, których rząd potrzebuje do prowadzenia deficytowego przedsiębiorstwa lub subsydiowania niedochodowego przedsięwzięcia, muszą uszczuplić siłę nabywcą i zdolności inwestycyjne podatników albo zostać za-czerpnięte z rynku kredytowego. Rząd nie dysponuje większymi możliwościami stworzenia czegoś z niczego niż jednostka. Im więcej wyda rząd, tym mniej wydadzą obywatele. Prace publiczne nie wykonują się same, jak za dotknięciem czarodziejskiej róźdżki, lecz ich wykonanie opłaca się z funduszy odebranych obywatelom. Gdyby nie ingerencja rządu, obywatele przeznaczyliby je na realizację przedsięwzięć rokujących zyski. Każdemu niedochodowemu przedsięwzięciu, które realizuje się z pomocą rządu, odpowiada przedsięwzięcie, z którego trzeba zrezygnować wyłącznie z powodu rządowej interwencji. Owo niezrealizowane przedsięwzięcie byłoby dochodowe, to znaczy gwarantowałoby wykorzystanie rzadkich czynników produkcji zgodne z najpilniejszymi potrzebami konsumentów. Z punktu widzenia konsumentów wykorzystanie tych środków produkcji do realizacji przedsięwzięć nieopłacalnych jest marnotrawstwem. Pozbawia ich możliwości zaspokojenia takich potrzeb, które bardziej chcieliby zaspokoić niż potrzeby, które zaspokaja przedsięwzięcie wspierane przez rząd.

Łatwowieńne masy, które nie potrafią dostrzec czegokolwiek, co jest poza zasięgiem ich wzroku, są zachwycone wspaniałymi osiągnięciami rządzących. Nie zauważają, że same za to płacą. Nie pojmują, że nieustanna rezygnacja z zaspokojenia wielu potrzeb nie byłaby konieczna, gdyby rząd wydawał mniej na nieopłacalne przedsięwzięcia. Brak im wyobraźni, by zastanowić się nad możliwościami, do których realizacji rząd nie dopuścił<sup>12</sup>.

Entuzjazm mas wzrośnie jeszcze bardziej, jeśli za sprawą ingerencji rządu producenci submarginalni będą mogli nadal produkować, konkurując z bardziej efektywnymi zakładami, sklepami i gospodarstwami rolnymi. Przecież nikt nie może wątpić, że łączna produkcja wzrasta i przybywa bogactwa, które nie zostały wytworzone, gdyby nie pomóc władz. W rzeczywistości jest dokładnie odwrotnie. Łączna produkcja i suma bogactwa zmniejszają się. Przedsiębiorstwa, które produkują po wyższych kosztach, nie przestają działać; powstają też nowe takie firmy. Te zaś, które produkują po niższych kosztach, są zmuszone ograniczyć produkcję lub jej zaprzestać. Konsumenti nie otrzymują więcej, lecz mniej.

Bardzo rozpowszechnione jest na przykład przekonanie o tym, że rząd słusznie wspiera rozwój rolnictwa w tych rejonach kraju, które mają trudne warunki naturalne. Koszty produkcji rolnej są tam wyższe niż gdzie indziej i właśnie dlatego większość ziemi na takim terenie to ziemia submarginalna. Gdyby tamtejsi rolnicy nie otrzymywali pomocy z funduszy publicznych, to nie wytrzymaliby konkurencji tych, którzy gospodarują na żyźniejszych terenach. Tamtejsze rolnictwo podupadłoby lub w ogóle przestałoby się rozwijać i cały ten region popadłby w marasm. Przedsiębiorcy, którzy

---

<sup>12</sup> Zob. błyskotliwą analizę wydatków publicznych przeprowadzoną przez Henry'ego Hazlitta w jego książce *Ekonomia w jednej lekcji*, Kraków 2004, s. 31 i n.

dążą do osiągnięcia zysku, są świadomi tego stanu rzeczy i unikają inwestowania w budowę linii kolejowych łączących takie mało obiecujące tereny z ośrodkami konsumpcji. Położenie rolników mieszkających w takiej okolicy nie wynika z braku infrastruktury transportowej. Związek przyczynowo-skutkowy jest odwrotny: przedsiębiorcy wiedzą, żeowi rolnicy nie mają przed sobą większych perspektyw, i dlatego powstrzymują się od inwestowania w kolej, które nie byłyby intratne wskutek niedostatecznej ilości towarów do przewozienia. Jeżeli rząd, ulegając żądaniom grup nacisku, wybuduje kolej w takim ubogim regionie i będzie do niej dopłacał, z pewnością skorzystają na tym tamtejsi rolnicy. Część kosztów transportu towarów wyprodukowanych w tym rejonie pokryje skarb państwa, toteż ich producentom łatwiej będzie konkurować z rolnikami uprawiającymi żyźniejszą ziemię, którzy nie otrzymują tego rodzaju pomocy. Jednak za prezent dla tych uprzewilejowanych rolników płacią podatnicy, którzy muszą dostarczyć funduszy niezbędnych do pokrycia strat. Nie ma to wpływu na cenę rynkową produktów rolnych ani na ich dostępna podaż, lecz skutkuje jedynie tym, że funkcjonowanie gospodarstw nieopłacalnych staje się dochodowe, a funkcjonowanie gospodarstw, które dotychczas dawały zyski, przestaje się opłacać. Produkcja przenosi się z terenów, gdzie koszty uprawy ziemi są niższe, na tereny, gdzie są one wyższe. Podaż towarów i bogactwo nie zwiększa się, lecz zmniejsza, ponieważ dodatkowe ilości kapitału i pracy, które są niezbędne do uprawy pól wymagających dużych nakładów finansowych, zostają wycofane z zastosowań umożliwiających produkcję innych dóbr konsumpcyjnych. Rząd osiąga swój cel: wybranym rejom kraju zapewnia to, czego im brak. Jednocześnie jednak w innych rejonach tworzy koszty, które przewyższają zyski grup uprzewilejowanych.

#### *Korzyści zewnętrzne związane z twórczością intelektualną*

Skrajny przypadek korzyści zewnętrznych występuje w „produkcji” intelektualnych podstaw każdego procesu technologicznego i konstrukcyjnego. Cechą charakterystyczną formuł technicznych, rozumianych jako koncepcje intelektualne sterujące procesami technologicznymi, jest to, że są niewyczerpalne. Zastosowania tych formuł nie są więc dobrem rzadkim i nie ma potrzeby ich oszczędzania. Niegdyś uważano, że nie dotyczą ich te czynniki, które doprowadziły do powstania instytucji prywatnej własności dóbr. Pozostawały więc poza sferą prywatnej własności, ale nie dlatego, że są niematerialne, nienamacalne i nieuchwytnie, lecz dlatego, że ich użyteczność nie może ulec wyczerpaniu.

Dopiero po jakimś czasie zauważono, że ten stan rzeczy ma również swoje wady, ponieważ stawia pomysłodawców różnych formuł – zwłaszcza wynalazców technologii, pisarzy i kompozytorów – w szczególnym położeniu. Ponoszą oni koszty produkcji, a z zastosowań produktu, który stworzyli, każdy może korzystać za darmo. Z ich punktu widzenia to, co produkują, jest w całości lub niemal w całości korzyścią zewnętrzną.

Gdyby nie było praw autorskich i patentów, to wynalazcy i twórcy byliby w taki samej sytuacji jak przedsiębiorca. Wobec innych mają bowiem przewagę pod

względem czasu. Jeśli zaczną wcześniej niż inni wykorzystywać swój wynalazek czy dzieło literackie albo udostępnia je innym (fabrykantom bądź wydawcom), to mają szansę czerpać związane z tym zyski tak długo, aż będą mogli z nich korzystać wszyscy pozostali. Kiedy wynalazek lub treść książki są już powszechnie znane, stają się „dobrami wolnymi”, a wynalazca lub pisarz muszą się zadowolić jedynie sławą.

Zagadnienie to nie ma żadnego związku z działaniami twórczego geniusza. Geniusze –owi pionierzy i wynalazcy rzeczy, których istnienia nikt sobie nie wyobrażała, nie produkują i nie pracują w takim znaczeniu, jakiego używa się w odniesieniu do innych. Nie ma dla nich znaczenia oddźwięk, z jakim ich dzieło spotyka się wśród współczesnych. Nie potrzebują zachęty<sup>13</sup>.

Inaczej jest w wypadku większej grupy zawodowych intelektualistów, bez których społeczeństwo nie mogłoby się obejść. Pomińmy zagadnienie trzeciorzędnego poetów, poślednich powieściopisarzy i dramaturgów czy kiepskich kompozytorów. Nie musimy zastanawiać się, jak wiele by ludzkość straciła, gdyby produkty ich wysiłków nigdy nie powstały. Nie ulega jednak wątpliwości, że przekazywanie wiedzy następnemu pokoleniu i zaznajamianie działających jednostek z informacjami, których potrzebują do realizacji swoich planów, wymaga podręczników, książek, poradników i innych specjalistycznych kompendiów. Jest mało prawdopodobne, by ktoś zechciał podjąć się tak pracochłonnego zadania, jakim jest napisanie podręcznika, gdyby każdy miał prawo go skopiować. Problem ten występuje jeszcze jaskrawiej w odniesieniu do wynalazków i odkryć technicznych. Wymagają one przeprowadzenia wielu kosztownych eksperymentów. Jest bardzo prawdopodobne, że postęp techniczny zostałby poważnie zahamowany, gdyby dla wynalazcy i dla tych, którzy ponoszą koszty jego eksperymentów, rezultaty pracy innowatora były jedynie oszczędnościami zewnętrznymi.

Patenty i prawa autorskie to wynik ewolucji prawa, jaka dokonała się w ciągu ostatnich kilkuset lat. Ich obecność w tradycyjnym kanonie praw własności wciąż jest kontrowersyjna. Traktowane są z podejrliwością, kwestionuje się ich zasadność. Uważa się, że stanowią przywileje, pozostałość po krótkim okresie ich historii, kiedy prawo chroniło jedynie autorów i inwestorów, którym władze nadały specjalny przywilej. Wzbudzają podejrzenia, gdyż intratne stają się dopiero wtedy, gdy umożliwiają sprzedaż po cenach monopolowych<sup>14</sup>. Ponadto kwestionuje się sprawiedliwość przepisów patentowych, wskazując, że nagradzają one jedynie tych, którzy znajdują jedynie praktyczne zastosowanie dla czegoś, nad czym pracowało wielu poprzedników. Prekursorzy takiego wynalazcy nie dostają nic, mimo że ich olbrzymi wkład w ostateczny rezultat jest czasem istotniejszy niż wkład posiadacza patentu.

Analiza argumentów przemawiających za instytucją praw autorskich i patentów i przeciw nim nie należy do zadań katalaktyki. Katalaktyka musi jedynie zwrócić uwagę na to, że zagadnienie to dotyczy granic praw własności, a zniszczenie patentów i praw autorskich spowodowałoby, iż pisarze i wynalazcy byliby najczęściej producentami zewnętrznymi korzyści.

---

<sup>13</sup> Zob. s. 119–120.

<sup>14</sup> Zob. s. 311–312.

*Przywileje i quasi-przywileje*

Ograniczenia, jakimi prawo i instytucje krępują swobodę wyboru i działania, dają się w określonych warunkach pokonać. Faworyci mogą być zwolnieni z konieczności przestrzegania przepisów obowiązujących ogólnie na podstawie jawnego przywileju zawartego w przepisach lub na mocy administracyjnego rozporządzenia władz egzekwujących te przepisy. Mogą też znaleźć się śmiałkowie, którym uda się ominąć przepisy mimo czujności władz. Ich zuchwałość daje im quasi-przywilej.

Prawo, którego nikt nie przestrzega, jest nieskuteczne. Jeśli prawo nie obejmuje wszystkich lub nie jest przez wszystkich przestrzegane, to ci, którzy mu nie podlegają, mają możliwość – z mocy prawa bądź w wyniku własnej zuchwałości – uzyskania renty różniczkowej lub monopolowej.

W opisie zjawisk rynkowych nie ma znaczenia, czy ktoś jest wyłączony spod działania przepisów zgodnie z prawem, to znaczy na podstawie przywileju, czy wbrew prawu, czyli na podstawie quasi-przywileju. Bez znaczenia jest również to, czy koszty, które poniosła uprzywilejowana jednostka lub firma w związku z nabyciem przywileju lub quasi-przywileju, są opłatą legalną (np. podatek od koncesji), czy nielegalną (np. łapówki dla skorumpowanych urzędników). Jeśli złagodzi się skutki zakazu importu przez sprowadzenie z zagranicy określonej ilości towarów, to ceny zmienią się w zależności od ilości sprowadzonego towaru i specyficznych kosztów związanych z otrzymaniem przywileju lub quasi-przywileju oraz jego wykorzystaniem. Na strukturę cen nie ma jednak wpływu to, czy towary zostały wwiezione legalnie (np. na podstawie koncesji przyznanej uprzywilejowanym jednostkom w systemie kontroli ilościowej w handlu), czy też przemycone.

## XXIV. ZGODNOŚĆ I KONFLIKT INTERESÓW

### 1. Ostateczne źródło zysku i straty na rynku

Ciągłe zmiany danych, które uniemożliwiają przekształcenie systemu gospodarczego w gospodarkę jednostajnie funkcjonującą, i skutkują powstawaniem kolejnych zysków i strat przedsiębiorcy, dla jednych są korzystne, a dla innych nie. Wyciągnięto stąd wniosek, że zysk jednego człowieka oznacza stratę innego; jeśli ktoś zyskuje, to ktoś inny musi stracić. Dogmat ten ogłoszono już w starożytności. Pierwszym myślicielem, który ponownie przedstawił go w czasach nowożytnych, był Montaigne, toteż usprawiedliwione będzie nazwanie go *dogmatem Montaigne'a*. Dogmat ten stanowi kwintesencję doktryn mercantystycznych, zarówno dawnych, jak i nowszych. Jest on podstawą wszelkich współczesnych doktryn, które głoszą, że w systemie gospodarki rynkowej istnieje nieusuwalny konflikt interesów różnych klas społecznych w granicach państwa, a także konflikt interesów poszczególnych krajów<sup>1</sup>.

Dogmat Montaigne'a jest prawdziwy w odniesieniu do wpływu na płatności odroczone zmian siły nabywczej pieniądza wywołanych czynnikami pieniężnymi. Jest zaś całkowicie fałszywy, jeśli chodzi o zysk lub stratę przedsiębiorcy, niezależnie od tego, czy powstały one w gospodarce stacjonarnej, w której suma zysków jest równa sumie strat, czy też w gospodarce zmieniającej się, w której sumy te się różnią.

W systemie niezakłóconej gospodarki rynkowej źródłem zysku nie jest ruina czy nieszczęście bliźniego, lecz zmniejszenie lub wyeliminowanie przyczyn, które sprawiają, że bliźniów odczuwa dyskomfort. Przyczyną cierpień chorego jest choroba zakaźna, a nie lekarz, który walczy z jej skutkami. Lekarz nie czerpie zysków z epidemii, lecz otrzymuje zapłatę za pomoc, której udziela zarażonym. Ostatecznym źródłem zysków jest zawsze przewidywanie przyszłych warunków. Ci, którzy lepiej od innych potrafią przewidzieć przyszłe zdarzenia i dostosować swoje działania do przyszłego stanu rynku, osiągają zysk, ponieważ umieją zaspokoić najpilniejsze potrzeby ogólna. Zysk tego, kto wytworzył towary lub usługi cieszące się dużym popytem, nie jest źródłem straty tego, kto oferuje na rynku

---

<sup>1</sup> Zob. Michel de Montaigne, *Próby*, tłum. Tadeusz Boy-Żeleński, t. 1, s. 226. August Oncken, *Geschichte der Nationalökonomie*, Leipzig 1902, s. 152–153; Eli F. Heckscher, *Mercantilism*, tłum. M. Shapiro, London 1935, t. 2, s. 26–27.

towary, których ludzie nie chcą kupić za cenę pokrywającą całkowity koszt ich produkcji. Straty te wynikają z braku umiejętności przewidywania przyszłego stanu rynku i popytu konsumentów.

Zdarzenia zewnętrzne, które mają wpływ na popyt i podaż, następują niekiedy tak nagle i niespodziewanie, że uważa się, iż nikt rozsądny nie mógł ich przewidzieć. Zawistnik może traktować zyski tych, którzy skorzystali na takiej zmianie, jako nieusprawiedliwione. Jednak arbitralne sądy wartościujące nie wpływają na zmianę rzeczywistego stanu interesów. Z pewnością z punktu widzenia chorego lepiej jest zapłacić wysokie honorarium lekarzowi i wyzdrowieć niż być pozbawionym możliwości leczenia. W przeciwnym razie nie zwracałby się o pomoc do lekarza.

W gospodarce rynkowej nie ma konfliktu interesów kupujących i sprzedających. Są jedynie niekorzystne skutki nietrafnych przewidywań. Gdyby wszyscy członkowie społeczeństwa rynkowego potrafili trafnie i na czas przewidzieć przyszłe warunki i działać zgodnie z tymi przewidywaniami, to zapanowałby powszechny dobrobyt. Dzięki retrospekcji można by wtedy doprowadzić do tego, że nie marnowano by nawet ułamka kapitału i części pracy na zaspokojenie potrzeb, które później zostaną uznane za mniejsze od innych, niezaspokojonych potrzeb. Człowiek nie jest jednak wszechmocny.

W rozpatrywaniu tych zagadnień nie należy kierować się urazami czy zawiścią. Równie nieuprawnione jest ograniczanie się w obserwacji do chwilowego położenia różnych jednostek. Są to problemy społeczne i trzeba je oceniać w kontekście funkcjonowania całego systemu rynkowego. Gwarancją możliwie najlepszego zaspokojenia potrzeb każdego członka społeczeństwa jest właśnie to, że ci, którzy potrafią trafniej od innych przewidywać przyszłe warunki, osiągają zyski. Gdyby zyski miały przypaść tym, którym zmiana danych przyniosła straty, dostosowanie podaży do popytu nie poprawiłoby się, lecz pogorszyło. Gdybyśmy chcieli zapobiec temu, że lekarze niekiedy osiągają wysokie zarobki, nie zwiększyłyby to liczby chętnych do wykonywania tego zawodu, lecz zmniejszyły.

Transakcja jest zawsze korzystna zarówno dla kupującego, jak i sprzedającego. Nawet ktoś, kto sprzedaje coś ze stratą, zyskuje w porównaniu z sytuacją, w której wcale nie mógłby tego sprzedać lub sprzedałby za jeszcze niższą cenę. Traci, ponieważ nie umie trafnie przewidywać. Sprzedaż zmniejsza jego stratę, nawet jeśli uzyskana kwota jest niska. Gdyby obydwa – kupujący i sprzedający – nie byli przekonani, że dana transakcja jest najkorzystniejszym działaniem, jakie mogli podjąć w panujących warunkach, toby jej nie zawiśli.

Stwierdzenie, że zysk jednego człowieka oznacza szkodę innego, jest słuszne w odniesieniu do kradzieży, wojny i zaboru mienia. Łup złodzieja to strata obrabowanego. Jednak wojna i handel to dwie różne sprawy. Wolter mylił się, kiedy w 1764 roku w artykule do *Dictionnaire philosophique* pod hasłem „Ojczyzna” napisał: „Być dobrym patriotą znaczy życzyć swojemu kraju, by się bogacił przez handel i umacniał dzięki siłom zbrojnym. Jest oczywiste, że kraj nie może się bogacić inaczej niż kosztem innych państw i nie może dokonać podboju bez wyrządzania szkody innym narodom”. Wolter, podobnie jak wielu innych autorów, zarówno wcześniejszych, jak i późniejszych, uważał, że zaznajamianie się z myślą ekono-

miczną jest zbyteczne. Gdyby przeczytał eseje współczesnego mu Davida Hume'a, dowiedziałby się, jak poważnym błędem jest utożsamianie wojny z handlem zagranicznym. Wolter, wielki demaskator odwiecznych przesądów i rozpowszechnionych błędów, padł wbrew woli ofiarą najbardziej niebezpiecznego błędu.

Kiedy piekarz zaopatruje dentystę w chleb, a dentysta uwalnia piekarza od bólu zęba, to nie traci na tym ani jeden, ani drugi. Błąd jest traktowanie takiej wymiany usług oraz napaści zbrojnej bandy na piekarnię jako przykładów tego samego zjawiska. Handel zagraniczny różni się od handlu wewnętrznego jedynie tym, że towary i usługi są tu wymieniane przez granice oddzielające dwa suwerenne kraje. To straszne, że książę Ludwik Napoleon Bonaparte, wiele dziesiątek lat po Humie, Smisie i Ricardzie, mógł napisać: „Ilość towarów, które dany kraj eksportuje, jest zawsze wprost proporcjonalna do liczby pocisków, które może wystrzelić przeciw swoim wrogom, jeśli tylko wymaga tego jego honor i powaga”<sup>2</sup>. Jak dotąd, cała wiedza ekonomiczna dotycząca efektów międzynarodowego podziału pracy i handlu międzynarodowego nie przekreśliła popularności błędnego poglądu mercantylizmu, zgodnie z którym „celem handlu zagranicznego jest doprowadzenie do zubożenia innych narodów”<sup>3</sup>. Ujawnienie źródeł popularności tego oraz innych podobnych złudzeń i błędów to zadanie dla badań historycznych. Z punktu widzenia ekonomii zagadnienie to jest od dawna rozstrzygnięte.

## 2. Ograniczenie liczby dzieci

Rzadkość środków utrzymania dostępnych w przyrodzie zmusza wszystkie żywe istoty do tego, żeby traktować inne istoty żywe jako śmiertelnych wrogów w walce o przetrwanie, co prowadzi do bezlitosnej konkurencji biologicznej. Jednak w wypadku człowieka te nieroziwiązwalne konflikty interesów znikają, jeśli samowystarczalność jednostek, rodzin, plemion czy narodów zastąpi się podziałem pracy. W systemie społecznym nie występują konflikty interesów, do czasu aż populacja osiągnie optymalne rozmiary. Jeśli zatrudnienie dodatkowych rąk do pracy skutkuje wzrostem przychodów większym niż proporcjonalny, to zamiast konfliktu pojawią się zgodność interesów. Ludzie przestają rywalizować w walce o przydział cząstki ściśle ograniczonej podaży. Współdziały w dążeniu do wspólnych celów. Wzrost liczby ludności nie powoduje zmniejszenia średniego udziału jednostki w bogactwie, lecz go zwiększa.

Gdyby ludzie zabiegali wyłącznie o pożywienie i zaspokojenie popędów seksualnego, populacja rosłaby do rozmiarów przekraczających optimum, aż do granic, które wyznacza dostępność środków do życia. Człowiek chce jednak czegoś więcej niż tylko żyć i spółkować. Chce żyć *po ludzku*. To prawda, że poprawa warunków życia najczęściej prowadzi do wzrostu populacji. Wzrost ten zazwyczaj nie nadąża za wzrostem potrzeb związanych z samym utrzymaniem się przy życiu. Gdyby było inaczej, nigdy nie powstałyby więzi społeczne i nie rozwinięłaby się

---

<sup>2</sup> Zob. Louis-Napoléon Bonaparte, *Extinction du pauperisme*, Paris 1848, s. 6.

<sup>3</sup> Tymi słowami Herbert G. Wells (*The Worm of William Clissold*, ks. 4, r. 10) przedstawia pogląd typowego przedstawiciela arystokracji brytyjskiej.

cywilizacja. Każde zwiększenie ilości środków do życia skutkowałoby wzrostem populacji – podobnie jak to się dzieje w świecie szczurów, myszy i bakterii. Nie zostawałoby nic, co można by wykorzystać do osiągnięcia innych celów. Podstawowy błąd spółzowego prawa płacy polegał właśnie na tym, że traktowało ono ludzi – a przynajmniej pracowników – jak istoty kierujące się wyłącznie odruchami zwierzęcymi. Zwolennicy tego prawa nie rozumieli, że człowiek różni się od zwierząt, gdyż dąży również do specyficznie ludzkich celów, które można nazwać wyższymi lub wzniosłymi.

Teoria ludnościowa Malthusa to jedno z wielkich osiągnięć myśli ludzkiej. Wraz z zasadą podziału pracy dały one podwaliny współczesnej biologii i teorii ewolucji. Pod względem znaczenia w nauce o ludzkim działaniu te dwie ważne koncepcje ustępują tylko odkryciu, że zjawiska rynkowe powiązane są stałymi zależnościami, występują w określonym następstwie i są zdeterminowane danymi rynkowymi. Zarzuty wobec teorii Malthusa, a także prawa przychodów są nieuzasadnione i błahe. Są one niepodważalne, choć w naukach dotyczących ludzkiego działania zajmują inne miejsce, niż to, które przypisywał im Malthus.

Istoty niebędące ludźmi podlegają wyłącznie prawom biologicznym, które opisał Malthus<sup>4</sup>. Twierdzenie, które utrzymuje, że wzrost ich liczebności skutkuje wyczerpaniem środków przetrwania, a nadmierna liczebność gatunku prowadzi do jego wymarcia, w odniesieniu do tych istot jest zawsze prawdziwe. W ich wypadku pojęcie minimum egzystencji ma wyraźne, ściśle określone znaczenie. Inaczej rzecz ma się z człowiekiem. Zadowolenie związane z zaspokojeniem czysto biologicznych potrzeb, wspólnych wszystkim zwierzętom, człowiek umieszcza na skali wartości, która obejmuje również potrzeby czysto ludzkie. Działający człowiek racjonalizuje między innymi potrzeby seksualne. Ich zaspokojenie jest wynikiem porównania korzyści i strat. Ludzie nie ulegają ślepo bodźcom seksualnym jak bydlęta. Powstrzymują się od spółkowania, jeśli uważają, że koszty – ewentualne niekorzystne konsekwencje – będą zbyt wysokie. W tym sensie możemy użyć określenia *hamulce moralne* stosowanego przez Malthusa, nie nadając mu żadnego odcienia znaczeniowego związanego z oceną lub etyką<sup>5</sup>.

Poddanie spółkowania racjonalnej analizie oznacza już racjonalizację rozmawiania się. Później pojawiły się jeszcze inne metody racjonalnego zawiadywania wzrostem liczby potomstwa, które nie miały związku z zaniechaniem spółkowania. Stosowano brutalne, odrażające praktyki porzucania lub zabijania dzieci, a także aborcję. W końcu nauczono się spółkować w taki sposób, żeby nie dochodziło do zapłodnienia. Udoskonalenie środków antykoncepcyjnych oraz częstosze posługiwanie się nimi to kwestia ostatnich stu lat, chociaż były one znane i stosowane od dawna.

<sup>4</sup> Teoria Malthusa ma oczywiście charakter biologiczny, a nie prakseologiczny. Jednak jej znajomość jest w prakseologii niezbędna po to, by na zasadzie kontrastu zademonstrować istotne cechy ludzkiego działania. Nie zauważały tego nauki przyrodnicze, więc lukę tę musieli wypełnić ekonomiści. Historia teorii ludnościowej podważa również rozpowszechniony mit, jakoby nauki dotyczące ludzkiego działania były zacofane i musiały wspierać się naukami przyrodniczymi.

<sup>5</sup> Również Malthus posługiwał się tym określeniem, nie nadając mu charakteru oceny czy osądu etycznego. Zob. James Bonar, *Malthus and His Work*, London 1885, s. 53. Zamiast sformułowania *hamulce moralne* można by też użyć określenia *hamulce prakseologiczne*.

Dostatek, jakim cieszą się szerokie masy w dzisiejszych krajach kapitalistycznych, oraz poprawa warunków higienicznych, metod leczenia i profilaktyki, którą przyniósł kapitalizm, doprowadziły do znacznego spadku śmiertelności, zwłaszcza niemowląt, i zwiększenia średniej długości życia. Ograniczenie w tych krajach przyrostu naturalnego wymagałoby dziś drastyczniejszych metod niż dawniej. Przejście do kapitalizmu – to znaczy usunięcie więzów, które dawniej krępoły funkcjonowanie inicjatywy prywatnej i przedsiębiorstw – miało głęboki wpływ na zwyczaje związane z seksem. Nową praktyką nie jest kontrola urodzeń, lecz to, że stosuje się ją częściej. Nowością jest zwłaszcza to, że z antykonsepcji korzysta całe społeczeństwo, a nie tylko jego warstwy wyższe. Jedną z najważniejszych społecznych konsekwencji kapitalizmu jest to, że pozwala on na emancypację wszystkich warstw społecznych. Kapitalizm tak dalece podnosi poziom życia szerokich rzesz robotników fizycznych, że stają się oni „burżuями”, zaczynają myśleć i zachowywać się jak zamożni mieszczańcy. Aby utrzymać ten poziom życia, także z myślą o potomstwie, stosują oni metody kontroli urodzeń. Wraz z rozprzestrzenianiem się i rozwojem kapitalizmu metody te stają się coraz powszechniejsze. Wprowadzeniu kapitalizmu towarzyszą więc dwa zjawiska: spadek współczynnika płodności i spadek umieralności. Zwiększa się średnia długość życia.

Za życia Malthusa nie można jeszcze było zaobserwować tych demograficznych skutków kapitalizmu. Dziś nie da się już ich zakwestionować. Mimo to wielu ludzi zaślepionych romantycznymi uprzedzeniami przedstawia te właściwości kapitalizmu jako symptomy upadku i rozkładu, będące specyfczną przypadłością białych narodów cywilizacji Zachodu, które zestarzały się i zniedoliożniały. Owi romantycy są poważnie zaniepokojeni tym, że w Azji kontrola urodzeń nie jest tak powszechnie stosowana jak w Europie Zachodniej, Ameryce Północnej i Australii. Nowoczesne metody zwalczania chorób i ich profilaktyka spowodowały spadek śmiertelności również w krajach Azji, toteż liczba mieszkańców rośnie tam szybciej niż na Zachodzie. Czy Hindusi, Malajowie, Chińczycy i Japończycy, choć sami nie przyczynili się do osiągnięć techniki i medycyny Zachodu, lecz dostali je niejako w prezencie, nie pozbawią kiedyś ludów Europy ich dziedzictwa, przytaczając je swoją liczebnością?

Obawy te są bezpodstawne. Jak pokazuje historia, ludy kaukaskie na spadek śmiertelności spowodowany rozwojem kapitalizmu zareagowały spadkiem liczby urodzeń. Oczywiście wydarzenia historyczne nie uprawniają do tego, by budować na nich ogólne prawa. Jednak prakseologiczna refleksja wskazuje na to, że między tymi dwoma zjawiskami istnieje nierozerwalny związek. Poprawa materialnych warunków życia skutkuje wzrostem liczby ludności, ale jeżeli dodatkowa ilość środków do życia zostanie całkowicie wykorzystana na wychowanie dodatkowej liczby ludzi, to na poprawę poziomu życia nic nie zostanie. Marsz cywilizacji zostanie wstrzymany. Ludzkość popadnie w stagnację.

Staje się to jeszcze bardziej oczywiste, jeśli przyjmiemy, że wynalezienie jakiejś metody profilaktyki w medycynie było dziełem szczęśliwego przypadku, a jego praktyczne zastosowanie nie wymaga dużych bieżących nakładów. Oczywiście, nowoczesne badania w medycynie, a tym bardziej wykorzystanie ich wyników, pochłaniają olbrzymie ilości kapitału i pracy. Są możliwe wyłącznie w kapitali-

zmie. Nie pojawiłyby się w innym systemie. Jednak w przeszłości zdarzało się niekiedy inaczej. Szczepionki przeciw ospie nie opracowano w wyniku kosztownych badań laboratoryjnych, a zaszczepić się można było za grosze. Jakie byłyby rezultaty stosowania szczepień przeciw ospie, gdyby wykonywano je powszechnie w społeczeństwie przedkapitalistycznym, które nie przywiązyałoby wagi do kontroli urodzeń? Wzrosłaby liczba ludności, choć nie przybyłoby środków umożliwiających przetrwanie; obniżyłby się średni poziom życia. Szczepionka przyniosłaby ludzkości przekleństwo, a nie ratunek.

Sytuacja w Azji i Afryce jest, najogólniej rzecz biorąc, podobna. Mieszkańcy tych zacofanych kontynentów otrzymują leki i sprzęt medyczny jako gotowe, wytworzone na Zachodzie produkty. To prawda, że w niektórych krajach Azji i Afryki dzięki kapitałowi zagranicznemu i technologiom importowanym przez drobnych kapitalistów krajowych następuje wzrost produkcji w przeliczeniu na jednego pracownika, co prowadzi do poprawy średniego poziomu życia. To jednak nie rekompensuje w wystarczającym stopniu przeciwniej tendencji, wynikającej ze spadku śmiertelności, któremu nie towarzyszy proporcjonalny spadek współczynnika dzietności. Kontakt z Zachodem nie przyniósł jeszcze korzyści tym krajom, ponieważ nie wpłynął na zmianę sposobu myślenia ich mieszkańców. Nie uwolnił ich od starych uprzedzeń, przesądów i błędów. Zmienił jedynie stan ich wiedzy technicznej i medycznej.

Reformatorzy w państwach Wschodu chcieliby zapewnić swoim obywatełom dobrobyt materialny, z którego korzystają mieszkańcy Zachodu. Przyjawszy błędne idee marksizmu, nacjonalizmu i militaryzmu, myślą, że do osiągnięcia tego celu wystarczy sprowadzenie techniki z Europy i Ameryki. Ani słowiańscy bolszewicy i nacjonaliści, ani ich sympatycy w Indiach, Chinach czy Japonii nie rozumieją, że ich narodom nie jest potrzebna wiedza techniczna Zachodu, lecz system społeczny, który wraz z innymi osiągnięciami przyczynił się do jej zdobycia. Przede wszystkim brak im wolności gospodarczej i prywatnej inicjatywy, przedsiębiorców i kapitalizmu. Tymczasem oni koncentrują się na poszukiwaniu inżynierów i maszyn. O różnicy między Wschodem i Zachodem decyduje system społeczny i gospodarczy. Wschodowi obcy jest zachodni duch, z którego wyrósł kapitalizm. Nie ma sensu sprowadzanie rekwizytów kapitalizmu bez jednoczesnego przyjęcia kapitalizmu jako takiego. Zdobycze kapitalistycznej cywilizacji nie byłyby możliwe w środowisku niekapitalistycznym, a utrzymanie jej osiągnięć poza gospodarką rynkową jest nie do pomyślenia.

Jeśli kraje Azji i Afryki rzeczywiście wejdą do strefy cywilizacji zachodniej, to będą musiały przyjąć bez zastrzeżeń gospodarkę rynkową. Wtedy masy ich obywateli osiągną poziom życia wyższy od dzisiejszej proletariackiej nędzy i zaczyną stosować kontrolę urodzeń, którą praktykuje się we wszystkich krajach kapitalistycznych. Nadmierny wzrost liczby ludności nie będzie już przeszkadzał w poprawie poziomu życia. Jeżeli jednak narody Wschodu nadal ograniczą się do mechanicznego przenoszenia materialnych zdobyczy Zachodu i nie przyjmą podstaw jego filozofii i idei społecznych, to zawsze będą trwać w obecnym stanie zapóźnienia i ubóstwa. Ich liczebność może znacznie wzrosnąć, ale nie wydobędą się ze swego ciężkiego położenia. Te nieszczęsne masy biedaków z pewnością nie

zagrożą niezależności krajów Zachodu. Dopóki będzie istniało zapotrzebowanie na broń, dopóty przedsiębiorcy z krajów o systemie rynkowym nie zaniechają produkcji jej coraz doskonalszych typów, by zapewnić swoim społeczeństwom lepsze wyposażenie wojskowe niż produkowane przez niekapitalistyczny Wschód, który może jedynie naśladować osiągnięcia Zachodu. Wydarzenia obydwu wojen światowych potwierdziły, że kraje kapitalistyczne mają przewagę również pod względem produkcji broni. Żaden zewnętrzny agresor nie zniszczy cywilizacji kapitalistycznej, o ile ona sama się nie unicestwi. W państwach, w których bez przeszkód funkcjonuje kapitalistyczna przedsiębiorczość, siły zbrojne będą zawsze tak dobrze wyposażone, że nie zdołają im dorównać nawet największe armie krajów zacofanych. Wyolbrzymia się ryzyko związane związane rzekomo z upowszechnieniem wiedzy na temat produkcji „tajnych” rodzajów broni. Gdyby znów wybuchła wojna, twórcze siły intelektualne świata kapitalistycznego zawsze zapewnią mu przewagę nad narodami, które niezdarnie kopią i naśladują jego osiągnięcia.

Narody, które zbudowały system gospodarki rynkowej i trwają przy nim, mają wszechstronną przewagę nad wszystkimi innymi nacjami. To, że dążą do utrzymania pokoju, nie jest oznaką ich słabości i niezdolności do prowadzenia wojny. Mieszkańcy krajów kapitalistycznych miują pokój, bo wiedzą, że konflikty zbrojne niosą zniszczenie i rozkład społecznego podziału pracy. Gdy jednak wojny nie można uniknąć, wykazują również swoją przewagę pod względem skuteczności prowadzenia działań zbrojnych. Odpierają barbarzyńskich napastników niezależnie od tego, jak są liczni.

Racjonalne dostosowanie współczynnika urodzeń do zasobów materialnych, które mogłyby zapewnić dobrobyt, jest nieodłączną cechą życia i działania człowieka, warunkiem cywilizacji, zwiększenia bogactwa i poprawy dobrobytu. O tym, czy jedyną metodą kontroli urodzeń powinno być powstrzymanie się od spółkowania, muszą zdecydować wzgłydy zdrowia fizycznego i psychicznego. Absurdem jest gmatwanie tego zagadnienia przez powoływanie się na zasady moralne obowiązujące w czasach, kiedy panowały odmienne warunki. Prakseologia nie zajmuje się jednak teologicznym aspektem tego problemu. Musi jedynie stwierdzić, że gdzie brak jest ograniczeń dotyczących rozmnażania się, tam nie ma mowy o cywilizacji i poprawie poziomu życia.

W państwie socjalistycznym regulacja współczynnika płodności musiałaby się odbywać za pomocą odgórnej kontroli. Życie seksualne poddanych trzeba by tam skoszarować, podobnie jak dzieje się to z innymi sferami aktywności. W gospodarce rynkowej ludzie z własnej woli starają się, by nie mieć dzieci, których nie mogliby wychować bez konieczności poważnego obniżenia poziomu życia rodziny. Wzrost liczby ludności ponad optymalny poziom, który zależy od podaży dostępnego kapitału i stanu wiedzy technicznej, jest tu kontrolowany. Interes jednostki pokrywa się z interesami pozostałych członków społeczeństwa.

Ci, którzy przeciwstawiają się kontroli urodzeń, chcą pozbawić ludzkość narzędzi pozwalającego utrzymać pokojową współpracę i podział obowiązków w społeczeństwie. Tam gdzie przeciętny poziom życia obniża się z powodu nadmiernego przyrostu naturalnego, pojawiają się nieuchronnie konflikty interesów. Znowu każdy człowiek traktuje innego jak rywala w walce o przetrwanie. Jedy-

nym sposobem na poprawę poziomu swego życia jest pozbawienie życia konkurentów. Filozofowie i teologowie, którzy twierdzą, że kontrola urodzeń jest sprzeczna z prawami bozymi i naturą, zamkają oczy na rzeczywistość. Natura narzuca ograniczenia ilości środków materialnych niezbędnych do poprawy dobrobytu i przetrwania. Wobec tego człowiek ma do wyboru albo bezlitosną walkę wszystkich ze wszystkimi, albo społeczną współpracę. Współpraca społeczna jest niemożliwa, jeśli ludzie ulegną naturalnemu popędowi rozmnażania. Ograniczając prokreację, człowiek dostosowuje się do naturalnych warunków egzystencji. Podporządkowanie seksualności rozumowi to niezbędny warunek rozwoju cywilizacji i więzi społecznych. Zaniechanie racjonalnej kontroli spowodowałoby w dłuższej perspektywie spadek liczby tych, którym udałoby się przetrwać, doprowadzając ostatecznie do tak nędznych warunków, w jakich nasi przodkowie żyli tysiące lat temu.

### 3. Harmonia „dobrze pojętych” interesów

Od niepamiętnych czasów ludzie mówią o rzekomym błogostanie, jakim cieszyli się ich przodkowie w „stanie natury”. Wyobrażenie tego pierwotnego szczęścia, zawarte w mitach, legendach i poezji, przeniknęło do głównych prądów filozoficznych XVII i XVIII wieku. W języku tych podań i teorii określenie *naturalny* oznaczało to, co jest dobre i korzystne dla człowieka, natomiast słowo *cywilizacja* było synonimem wszystkiego co najgorsze. Upadek człowieka łączono z jego odejściem od życia w pierwotnych warunkach, kiedy niewiele różniło się ono od życia zwierząt. Apologci przeszłości utrzymywali, że w pradawnych czasach między ludźmi nie było konfliktów. W rajskim ogrodzie panował niezmącony pokój.

Tymczasem natura nie zapewnia pokoju i wzajemnej życzliwości. Cechą charakterystyczną „stanu natury” jest nierostrzygalny konflikt. Każdy gatunek rywalizuje ze wszystkimi pozostałymi gatunkami. Środki do życia są rzadkie i nie gwarantują przeżycia wszystkim. Konfliktów nie da się nigdy zażegnać. Jeśli gromada ludzi, którzy zjednoczyli się, żeby zwalczyć konkurencyjne grupy, wytnie rywali w pień, to wśród zwycięzców powstaną antagonizmy dotyczące podziału łupów. Źródłem takich konfliktów jest zawsze to, że im więcej przypadnie w udziale jednemu członkowi grupy, tym mniej zostanie dla innych.

Warunkiem budowania przyjaznych stosunków między ludźmi jest wyższa produktywność systemu opartego na podziale pracy. System ten pozwala wyeliminować naturalny konflikt interesów. Gdzie jest podział pracy, tam nie ma problemu podziału podaży, której nie dałoby się zwiększyć. Dzięki większej wydajności pracy, wykonywanej w systemie podziału zadań, podaż dóbr zwiększa się wielokrotnie. Najważniejszym wspólnym interesem jest utrzymanie i rozwój współpracy społecznej i ten cel nadrzędny odsuwa na dalszy plan wszelkie spory. Konkurencja katalaktyczna zastępuje konkurencję biologiczną, przyczyniając się do zgodności interesów wszystkich członków społeczeństwa. Czynnik, który jest źródłem konfliktów związanych z konkurencją biologiczną, czyli to, że wszy-

scy ludzie zabiegają często o te same rzeczy, staje się czynnikiem zapewniającym zgodność interesów. Większość, a właściwie wszyscy chcą chleba, ubrań, butów, samochodów, należy więc produkować te towary na skalę masową, co pozwala obniżyć koszty ich produkcji i sprzedawać po przystępnych cenach. To, że mój bliźni, podobnie jak ja, potrzebuje butów, nie utrudnia mi ich nabycia, lecz ułatwia. Przyyczyną zwiększenia ceny butów jest to, że natura nie dostarcza obfitych zasobów skóry i innych niezbędnych surowców, a przekształcenie tych surowców w buty wymaga znoszenia przykrości pracy. Konkurencja katalaktyczna między tymi, którzy, tak jak ja, chcą mieć buty, powoduje, że buty nie drożnią, lecz tanieją.

Takie jest znaczenie twierdzenia o harmonii dobrze pojetych interesów wszystkich uczestników systemu rynkowego<sup>6</sup>. Formułując to twierdzenie, klasyczni ekonomiści chcieli zwrócić uwagę na dwa zagadnienia. Po pierwsze na to, że każdy człowiek jest zainteresowany utrzymaniem społecznego podziału pracy – systemu, który zwielokrotnia produktywność ludzkich wysiłków. Po drugie na to, że w systemie rynkowym działańami produkcyjnymi kieruje ostatecznie popyt konsumentów. To, że nie wszystkie potrzeby człowieka mogą być zaspokojone, nie wynika z wad instytucji społecznych lub niedostatków systemu gospodarki rynkowej, lecz jest naturalnym elementem ludzkiej kondycji. Przekonanie o tym, że przyroda zapewnia człowiekowi nieograniczone bogactwa, a ubóstwo to skutek nieumiejętności zorganizowania dobrego społeczeństwa, jest całkowicie błędne. Rajska „stan natury”, przedstawiany przez reformatorów i utopistów, był w istocie stanem skrajnej nędzy i cierpienia. Jak pisze Bentham, „ubóstwo nie wynika z systemu prawnego, lecz wiąże się z prymitywnym stanem ludzkości”<sup>7</sup>. Nawet tym, którzy znajdują się na dole piramidy społecznej, znacznie lepiej powodzi się w systemie społecznej współpracy niż w innych warunkach. Oni również czerpią korzyści z funkcjonowania gospodarki rynkowej i uczestniczą w dobrodzieszkach cywilizowanego społeczeństwa.

Dziewiętnastowieczni reformatorzy nie odrzucili popularnej bajeczki o pierwotnym raju na ziemi. Fryderyk Engels włączył ją do marksistowskiego opisu ewolucji społecznej ludzkości. Jednak nie stawiają już szczęliwości czasów *aurea aetas*\* za wzór przebudowy struktury społecznej i gospodarczej. Upadkowi, który jest rzekomo charakterystyczny dla kapitalizmu, przeciwstawiają niezmącone szczęście, jakim człowiek będzie się delektował w socjalistycznym Elizjum przyszłości. Socjalistyczne metody produkcji pozwolą zrzucić pęta, którymi kapitalizm krępuje rozwój sił produkcyjnych, oraz niepomiernie zwiększą wydajność pracy i pomnożą bogactwo. Utrzymanie wolnej przedsiębiorczości i prywatnej własności środków produkcji daje korzyści wyłącznie małej grupce pasożytniczych wyzyskiwaczy, krzywdząc olbrzymie rzesze ludzi pracy. Stąd też w systemie rynkowym istnieje nierozwiązywalny konflikt interesów „kapitału” i „pracy”. Kres tej walce klasowej może położyć jedynie zastąpienie niesprawiedliwego, kapitalistycznego systemu produkcji sprawiedliwym systemem organizacji społeczeństwa – socjalizmem lub interwencjonizmem.

---

\* wiek złoty (łac.)

<sup>6</sup> „Dobrze pojęte interesy” można też nazwać interesami „w dłuższej perspektywie”.

<sup>7</sup> Zob. Jeremy Bentham, *Principles of the Civil Code*, w: *Works*, t. 1, s. 309.

Taką filozofię społeczną przyjmuje się dziś niemal powszechnie. Nie stworzył jej Marks, choć swoją popularność zawdzięcza ona przede wszystkim właśnie pisomom Marksów i marksistów. Aprobują ją nie tylko marksści, lecz także większość tych partii, które podkreślają swój antymarksizm i popierają w słowach wolną przedsiębiorcość. Jest to oficjalna filozofia Kościoła katolickiego i anglikańskiego. Opowiadają się za nią najwybitniejsi zwolennicy różnych wyznań protestanckich i Cerkwi prawosławnej. Filozofia ta stanowi istotę włoskiego faszyzmu i niemieckiego nazizmu oraz rozmaitych doktryn interwencjonistycznych. Była również podstawą ideologii Sozialpolitik Hohenzollernów w Niemczech i poglądów francuskich rojalistów, którzy dążyli do restauracji dynastii Burbonów orleańskich, a także Nowego Ładu prezydenta Roosevelta, nacjonalistów w Azji i Ameryce Łacińskiej. Rozbieżności między tymi partiami i frakcjami dotyczą zagadnień drugorzędnnych, takich jak dogmaty religijne, instytucje konstytucyjne, polityka zagraniczna, i oczywiście szczegółów systemu, który ma zastąpić kapitalizm. Wszystkie jednak zgadzają się co do podstawowej tezy, że samo istnienie systemu kapitalistycznego narusza żywotne interesy olbrzymiej większości robotników, rzemieślników i drobnych rolników. Wszystkie w imię sprawiedliwości społecznej domagają się zniesienia kapitalizmu<sup>8</sup>.

Wszyscy teoretycy socjalizmu i interwencjonizmu oraz politycy związani z tymi nurtami krytykę gospodarki rynkowej opierają na dwóch błędnych założeniach. Błąd pierwszego założenia polega na braku zrozumienia, że wszystkie wysiłki skierowane na zaspokojenie przyszłych potrzeb, a więc wszelkie działania człowieka, mają charakter spekulacyjny. Przyjmują naïwnie, że nie może być żadnych wątpliwości co do metod służących jak najlepszemu zaspokojeniu potrzeb konsumentów. W państwie socjalistycznym autokrata zarządzający produkcją (lub centralny wieloosobowy zarząd) nie będzie musiał spekulować. Zastosuje „po prostu” te środki, które będą korzystne dla jego podwładnych. Zwolennicy gospodarki planowej nigdy nie pojeli, że problem polega na takim sposobie alokowania rzadkich czynników produkcji do różnych branż produkcji, ażeby żadne potrzeby uważane za

<sup>8</sup> Oficjalne stanowisko Kościoła katolickiego zawiera encyklika papieża Piusa XI *Quadragesimo anno* (1931). Stanowisko Kościoła anglikańskiego prezentuje arcybiskup Canterbury William Temple w książce *Christianity and the Social Order* (Penguin Special, 1942). Podsumowaniem poglądów protestantyzmu w Europie kontynentalnej jest książka Emila Brunnera *Gerechtigkeit: eine Lehre von den Grundsetzen der Gesellschaftsordnung*, Zürich 1943. Ważnym dokumentem jest rozdział *The Church and Disorder of Society* projektu raportu przygotowanego przez Światową Radę Kościołów we wrześniu 1948 r. Raport zawierał zalecenia dla 150 różnych wyznań reprezentowanych w Radzie. Z poglądami Nikołaja Bierdajewa, najwybitniejszego apologety Cerkwi rosyjskiej, można zaznajomić się z jego książkami *Źródła i sens komunizmu rosyjskiego*, tłum. i oprac. Henryk Paprocki, Kęty 2005, zwł. s. 124–126 i 131. Często twierdzi się, że istotna różnica między marksistami i innymi partiami socialistów i interwencjonistów polega na tym, że marksści opowiadają się za walką klas, podczas gdy przedstawiciele pozostałych nurtów uważają walkę klas za pożądanie godny skutek nierozwiązywalnego konfliktu interesów klasowych, immanentnej cechy kapitalizmu, i chcą przewyciążyć ten konflikt przez wprowadzenie zalecanych przez siebie reform. Tymczasem marksści nie głoszą walki klas dla niej samej, lecz uważają, że ma ona sens jedynie dlatego, iż za jej sprawą „siły produkcji”, owe tajemnicze siły kierujące ewolucją człowieka, doprowadzą do powstania społeczeństwa „bezklasowego”, w którym nie będzie ani klas, ani konfliktów klasowych.

mniej pilne nie pozostawały niezaspokojone z tego powodu, iż czynniki produkcji służące ich zaspokojeniu zostały wykorzystane, to znaczy zmarnowane. Tego problemu ekonomicznego nie wolno mylić z problemem technicznym. Wiedza techniczna nie zawiera wszystkich wskazówek na temat tego, co dałoby się osiągnąć w aktualnym stanie wiedzy. Nie daje odpowiedzi na pytanie, co należy produkować, w jakich ilościach i jakimi spośród licznych procesów technologicznych. Nie mogąc zrozumieć tej podstawowej kwestii, zwolennicy społeczeństwa planowego uważają, że jedynowładca zarządzający produkcją nigdy nie popełni błędu w swoich decyzjach. W gospodarce rynkowej przedsiębiorcy i kapitaliści nie są w stanie uniknąć poważnych błędów, ponieważ nie wiedzą, co jest potrzebne konsumentom i co robią ich konkurenci. Główny zarządcą państwa socjalistycznego będzie nieomylny, ponieważ jako jedyny będzie wiedzieć, co należy produkować, a działania innych ludzi nie zdołają mu przeszkodzić w realizacji planów<sup>9</sup>.

Drugi podstawowy błąd, który popełniają socjalistyczni krytycy gospodarki rynkowej, wynika z fałszywości ich teorii płac. Nie rozumieją oni, że płace to cena za to, czego dokonał pracownik, to znaczy za jego wkład w przetworzenie określonego dobra, lub – jak chcą niektórzy – za wartość, którą dodał swoją pracą do wartości użytych w produkcji materiałów. Niezależnie od tego, czy pensja jest wypłacana za czas pracy, czy za dzieło, pracodawca kupuje zawsze wykonanie zadania i usługi pracownika, a nie jego czas. Nie jest zatem prawdą, że w systemie nieskrępowanej gospodarki rynkowej pracownik nie jest osobistością zainteresowaną wykonaniem powierzonego mu zadania. Socjaliści popełniają poważny błąd, twierdząc, że tych, którym płaci się za godzinę, dzień, tydzień, miesiąc czy rok, do wydajnej pracy nie sklania egoistyczny interes. Tym, co powstrzymuje pracownika opłacanego za czas pracy od niestaranności i obijania się w zakładzie, nie są wzniósłe ideały ani poczucie obowiązku, lecz bardzo konkretny bodziec. Ten robotnik, który pracuje więcej i lepiej, otrzymuje wyższą zapłatę, a ten, który chce zarobić więcej, musi zwiększyć nakład pracy i jej jakość. Bezwzględni pracodawcy nie są do tego stopnia naiwni, by dawać się oszukiwać leniwym pracowników. Nie są tak indolentni jak rządy, które wynagradzają zastępy nierobów w urzędach. Również pracownicy nie są na tyle głupi, by nie wiedzieć, że lenistwo i niska wydajność są srodze karane na rynku pracy<sup>10</sup>.

Na chwiejnej podstawie błędnych wyobrażeń dotyczących katalaktycznej natury płac socjaliści osnuli fantastyczne opowieści o tym, jakoby realizacja ich pomysłów miała przynieść wzrost produktywności pracy. Utrzymują oni, że w kapitalizmie robotnik ma znacznie mniejszy zapał do pracy, ponieważ jest świadom tego, iż nie przypadną mu w udziale rezultaty jego pracy – cały trud jego rąk przyczynia się wyłącznie do powiększenia bogactwa owego pasożyta i wyzyskiwacza, jakim jest pracodawca. Tymczasem w socjalizmie każdy robotnik będzie wiedział, że pracuje dla dobra społeczeństwa, którego jest częścią. Ta wiedza da mu potężną motywację do jak najlepszej pracy, co poskutkuje znacznym wzrostem produktywności pracy, a więc także przyrostem bogactwa.

---

<sup>9</sup> Pełne wyjaśnienie tego złudzenia zawiera dowód niemożliwości kalkulacji ekonomicznej w socjalizmie. Zob. część piąta.

<sup>10</sup> Zob. s. 510–511.

Utożsamienie interesów pracownika z interesami społeczeństwa socjalistycznego to czysto prawnicza, formalna fikcja, niemająca nic wspólnego z rzeczywistością. Poświęcenia, jakich dokonuje robotnik, zwiększąc wydajność pracy, dotyczą wyłącznie jego, podczas gdy ów wzrost wydajności przynosi mu jedynie nieskończenie małą cząstkę korzyści związanych z wytworzoną dzięki temu dodatkową produkcją i tylko nieznacznie zwiększa jego dobrobyt. Robotnik jako jednostka korzysta w pełni z przyjemności, jakie wiążą się z uleganiem pokusie beztroski i lenistwa, a wynikające z tego zmniejszenie wartości dywidendy społecznej uszczupla jego udział w minimalnym stopniu. W socjalistycznym systemie produkcji wszelkie osobiste motywy, których źródłem jest w kapitalizmie egoizm, zostają pominięte, a nagradza się lenistwo i niedbalstwo. W społeczeństwie kapitalistycznym egoizm skłania pracownika do tego, by pracował jak najsumienniejszej, w socjalizmie zaś skutkuje nieróbstwem i lenistwem. Socjaliści mogą nadal paplać o cudownej przemianie, która dokona się w naturze ludzkiej wraz z nastaniem socjalizmu, i o tym, że małostkowy egotyzm zostanie wtedy zastąpiony wznowiącym altruizmem, ale nie mogą już powtarzać bujd o tym, jak wspaniałe rezultaty przyniesie egoizm jednostek w socjalizmie<sup>11</sup>.

Nikt rozsądny nie może zaprzeczyć, że z przedstawionych tu argumentów wynika, iż w gospodarce rynkowej wydajność pracy jest bez porównania wyższa niż byłaby w socjalizmie. Jednakże konstatacji tej nie można uznać za prakseologiczne, naukowe rozstrzygnięcie sporu między zwolennikami kapitalizmu i socjalizmu.

Ten, kto broni *bona fide* socjalizmu, nie kierując się fanatyzmem, uprzedzeniami i złą wolą, mógłby po wysłuchaniu tych argumentów powiedzieć: „Być może  $P$ , czyli łączny dochód netto uzyskiwany w gospodarce rynkowej, jest rzeczywiście większy niż  $p$ , czyli łączny dochód netto osiągany w systemie socjalistycznym. Jeśli jednak system socjalistyczny zapewnia każdemu równy udział w  $p$  (mianowicie  $p/z = d$ ), to wszyscy ci, którzy w gospodarce rynkowej osiągają dochód mniejszy od  $d$ , skorzystają na zastąpieniu kapitalizmu przez socjalizm. Być może do tej grupy należy większość ludzi. W każdym razie widać wyraźnie, że doktryna harmonii dobrze pojętych interesów wszystkich uczestników gospodarki rynkowej jest nie do utrzymania. Istnieje klasa osób, których interesy narusza samo istnienie gospodarki rynkowej; klasa ta znacznie zyskałaby na wprowadzeniu socjalizmu”. Obrońcy wolnego rynku kwestionują poprawność tego rozumowania. Uważają, że  $p$  byłoby na tyle mniejsze od  $P$ , iż  $d$  miałoby wartość niższą nawet od dochodu tych, którzy w systemie rynkowym zarabiają najgorzej. Bez wątpienia zarzut ten jest dobrze uzasadniony. Nie opiera się on jednak na argumentacji prakseologicznej, toteż brak mu niezbitej, niepodważalnej mocy

<sup>11</sup> Najwybitniejszym głosicielem tej doktryny był John Stuart Mill (*Zasady ekonomii politycznej*, tłum. Edward Taylor, Warszawa 1966, s. 328). Mill posłużył się tą doktryną wyłącznie po to, by podważyć jeden z zarzutów wysuwanych przeciw socjalizmowi, a mianowicie twierdzenie, że wyeliminowanie побudki egoistycznej spowoduje zmniejszenie produktywności pracy. Mill nie był na tyle naiwny, żeby twierdzić, iż wydajność pracy w socjalizmie wzrośnie wielokrotnie. Zob. Ludwig von Mises, *Socialism*, s. 173–181, gdzie autor przeprowadza analizę rozumowania Milla i je obala.

dowodowej, którą charakteryzują się dowody prakseologiczne. Odwołuje się do oceny istotności, a więc różnicę ilościową między wielkościami  $P$  i  $p$ . W sferze ludzkiego działania taką wiedzę dotyczącą ilości zdobywa się dzięki zrozumieniu, a w sferze rozumienia nie da się osiągnąć całkowitej jednomyślności różnych ludzi. Prakseologia, ekonomia i katalaktyka są nieprzydatne w rozstrzyganiu takich sporów dotyczących kwestii ilościowych.

Obrońcy socjalizmu mogą pójść nawet dalej i powiedzieć: „Przypuśćmy, że w ustroju socjalistycznym każdy człowiek będzie biedniejszy nawet od najuboższego mieszkańca kraju kapitalistycznego. Mimo to odrzucamy gospodarkę rynkową, nie zważając na to, że zapewnia ona każdemu więcej dóbr niż gospodarka socjalistyczna. Potępiamy kapitalizm ze względów etycznych jako system niesprawiedliwy i amoralny. Wolimy socjalizm z przyczyn uważanych powszechnie za pozaekonomiczne, i godzimy się na to, że dobrybyt jednostki się zmniejszy<sup>12</sup>. Niewątpliwie ta wyniosła obojętność wobec spraw związanych z dobrybitem materialnym stanowi przywilej zarezerwowany dla intelektualistów zamkniętych w wieżach z kości słoniowej, oderwanych od rzeczywistości, a także pustelników, którzy oddają się ascezie. Tymczasem znakomita większość zwolenników socjalizmu dała się zwieść iluzji, że ustroj ten zapewni im właśnie więcej wygód niż kapitalizm. W każdym razie jest oczywiste, że tego rodzaju argumentów za socjalizmem nie naruszy żadne liberalne rozumowanie dotyczące wydajności pracy.

Gdyby przeciw planom socjalistów nie dało się wysunąć innych argumentów oprócz tego, że socjalizm spowoduje spadek poziomu życia wszystkich, a przy najmniej większości ludzi, to prakseologia nie mogłaby wydać ostatecznego werdyktu. Każdy musiałby sam rozstrzygnąć spór między kapitalizmem a socjalizmem na podstawie sądów wartościujących i dotyczących istotności. Trzeba by wybierać między tymi systemami, tak jak dokonuje się wyborów między wieloma innymi rzeczami. Nie można by znaleźć obiektywnego kryterium umożliwiającego rozstrzygnięcie sporu w sposób, który wykluczałby sprzeczności i byłby akceptowany przez każdego zdrowego człowieka. Konieczność ta nie przekreślałaby wolności wyboru i osądu jednostki. Jednak rzeczywistość jest zupełnie inna. Człowiek nie ma możliwości wyboru jednego z tych systemów. Współpraca ludzi w systemie społecznego podziału pracy jest możliwa wyłącznie w gospodarce rynkowej. Socjalizm to system gospodarczej organizacji społeczeństwa, którego nie da się wprowadzić, ponieważ brakuje mu metody kalkulacji ekonomicznej. Tym podstawowym zagadnieniem zajmiemy się w piątej części książki.

Ustalenie tej prawdy nie jest równoznaczne z pomniejszeniem wartości i siły argumentów wysuwanych przeciw socjalizmowi, które opierają się na przewidywaniu, iż w socjalizmie spadnie produktywność. Waga tego zarzutu przeciw

---

<sup>12</sup> Do tego sposobu rozumowania odwoływali się zwłaszcza zwolennicy socjalizmu chrześcijańskiego. Marksici zalecali wprowadzenie socjalizmu, utrzymując, że za jego sprawą wielokrotnie zwiększy się produkcja i nastąpi niesłychany wzrost bogactwa wszystkich ludzi. Dopiero niedawno zmienili oni swoją taktykę. Głoszą, że robotnik rosyjski jest szczęlszy od amerykańskiego, mimo że jego poziom życia jest znacznie niższy. Świadomość, że żyje w sprawiedliwym ustroju, rekompensuje mu z nawiązką wszelkie trudności materialne.

planom socjalizmu jest tak duża, że każdy rozsądny człowiek opowie się za kapitalizmem. Nadal jednak będzie to oznaczało wybór między dwoma różnymi systemami organizacji gospodarczej społeczeństwa i opowiedzenie się za jednym z nich. W istocie jednak taki wybór nie istnieje. Socjalizmu nie da się urzeczywistnić, ponieważ jego ustanowienie jako systemu społecznego jest poza zasięgiem ludzkich możliwości. Istnieje wybór między kapitalizmem a chaosem. Ten, kto może wybierać między wypiciem szklanki mleka a wypiciem roztworu cyjanu potasu, nie wybiera między dwoma napojami. Jest to wybór między życiem a śmiercią. Społeczeństwo, które wybiera między kapitalizmem a socjalizmem, nie decyduje się na jeden z dwóch systemów społecznych, lecz dokonuje wyboru między współpracą społeczną a rozpadem społeczeństwa. Socjalizm nie jest innym możliwym rozwiązaniem oprócz kapitalizmu; jest rozwiązaniem innym niż jakikolwiek system, w którym ludzie mogą żyć jako istoty *ludzkie*. Zadaniem ekonomii jest podkreślanie tej prawdy, podobnie jak zadaniem biologii i chemii jest przekazywanie wiedzy o tym, że cyjanek potasu nie jest pożywieniem, lecz śmiertelną trucizną.

Siła argumentu dotyczącego wydajności jest tak nieodparta, że obrońcy socjalizmu musieli porzucić dawną taktykę i posłużyć się nowymi metodami. Próbują mianowicie odwrócić uwagę od zagadnienia wydajności, podnosząc problem monopolu. Autorzy wszystkich współczesnych manifestów socjalistycznych prowadzą się na temat potęgi monopolii. Politycy i profesorowie prześcigają się w przedstawianiu zagrożeń związanych z monopoliami. Nasze stulecie nazywa się wiekiem kapitalizmu monopolowego. Głównym argumentem, którego używa się dziś w obronie socjalizmu, jest powołanie się na monopol.

To prawda, że powstanie cen monopolowych (nie monopolu jako takiego, lecz cen monopolowych) prowadzi do niezgodności między interesami monopolistów i konsumentów. Monopolista nie wykorzystuje zmonopolizowanego dobra zgodnie z życzeniami konsumentów. Kiedy pojawiają się ceny monopolowe, interesy monopolistów zaczynają górować nad interesami ogólna i demokracja rynku zostaje ograniczona. W wypadku cen monopolowych nie istnieje zgodność, lecz konflikt interesów.

Można podważyć te twierdzenia w odniesieniu do cen monopolowych artykułów objętych patentami lub prawami autorskimi. Można podnosić argument, że gdyby nie przepisy dotyczące patentów i praw autorskich, to nigdy nie powstałyby książki, utwory muzyczne i wynalazki, które teraz są tymi prawami objęte. Konsumenti płacą ceny monopolowe za rzeczy, których nie mogliby wcale kupić, gdyby miały one ceny konkurencyjne. Możemy jednak pominąć to zagadnienie. Ma ono niewiele wspólnego z dzisiejszym wielkim sporem dotyczącym monopolu. Kiedy mówi się o problemach związanych z monopolami, zakłada się, że w nieskrewowanej gospodarce rynkowej panuje powszechna i nieuchronna tendencja do tego, żeby ceny konkurencyjne zastępować monopolowymi. Jest to rzekomo cecha charakterystyczna „dojrzałego” bądź „późnego” kapitalizmu. Niezależnie od tego, jak się oceni wartość twierdzeń ekonomistów klasycznych na temat harmonii dobrze pojętych interesów, dziś kwestia takiej harmonii już nie istnieje.

Jak już podkreślaliśmy<sup>13</sup>, taka tendencja do monopolizacji nie występuje. Rzeczywiście, wiele towarów w różnych krajach ma ceny monopolowe, a ponadto niektóre artykuły są sprzedawane po takich cenach na rynku międzynarodowym. Jednak niemal wszystkie ceny monopolowe to skutek ingerencji rządu w gospodarkę. Nie powstały one w wyniku swobodnej gry różnych czynników występujących na wolnym rynku. Nie są produktem kapitalizmu, lecz następstwem prób przeciwstawienia się siłom określającym wysokość cen rynkowych. Mówienie o kapitalizmie monopolistycznym to przeinaczanie faktów. Należałooby raczej mówić o monopolistycznym interwencjonizmie lub etatyzmie.

Mniejsze znaczenie mają ceny monopolowe, które pojawiłyby się również na rynku nieskrępowanym i niesabotowanym przez ingerencję rządów różnych państw oraz zmowy między rządami. Chodzi tu o określone surowce, które występują w niewielu miejscach świata, oraz lokalne monopole ograniczonej przestrzeni. Co prawda w ich wypadku ceny monopolowe można uzyskać nawet bez działań rządu służących ich bezpośredniemu lub pośredniemu ustanowieniu. Trzeba pamiętać, że suwerenność konsumentów jest niedoskonała, a funkcjonowanie demokratycznego procesu rynkowego ma swoje ograniczenia. Nawet na rynku nieskrępowanym i niesabotowanym przez ingerencję rządu z rzadka pojawiają się mało istotne sprzeczności między interesami właścicieli czynników produkcji a interesami reszty ludzi. Jednakowoż istnienie tych antagonizmów w najmniejszym stopniu nie osłabia harmonii interesów wszystkich ludzi, jeśli chodzi o utrzymanie gospodarki rynkowej. Gospodarka rynkowa to jedyny system gospodarczej organizacji społeczeństwa, który może funkcjonować – i funkcjonował – w rzeczywistości. Socjalizm nie daje się urzeczywistnić, ponieważ brak mu zdolności wypracowania metody kalkulacji ekonomicznej. Interwencjonizm musi doprowadzić do takiego stanu rzeczy, który z punktu widzenia jego zwolenników będzie mniej pożądany od warunków charakterystycznych dla nieskrępowanej gospodarki rynkowej, jakie ów stan miałby zastąpić. Co więcej, interwencjonizm doprowadza do własnego upadku, gdy tylko przekroczy wąskie ramy, w których może funkcjonować<sup>14</sup>. W tej sytuacji jedynym systemem społecznym, który zachowuje i rozwija społeczny podział pracy, jest gospodarka rynkowa. Wszyscy, którzy nie chcą dopuścić do załamania współpracy społecznej i powrotu warunków charakterystycznych dla prymitywnego barbarzyństwa, mają interes w tym, żeby gospodarka rynkowa trwała.

Analizy ekonomistów klasycznych dotyczące harmonii dobrze pojętych interesów zawierały błąd polegający na przeoczeniu tego, że demokratyczny proces rynkowy jest niedoskonały, gdyż w pewnych, mało istotnych wypadkach nawet w nieskrępowanej gospodarce rynkowej mogą pojawić się ceny monopolowe. Jednak przyczyną znacznie poważniejszych mankamentów ich teorii było to, że nie dostrzegali, iż systemu socjalistycznego nie da się uznać za system społecznej organizacji, i nie potrafili wyjaśnić, dlaczego jest to niemożliwe. Doktrynę harmonii interesów oparli oni na błędnym założeniu, jakoby nie istniały wyjątki od reguły, że właściciele środków produkcji są zmuszeni przez proces rynkowy do wykorzy-

---

<sup>13</sup> Zob. s. 312.

<sup>14</sup> Zob. część szósta.

stywania swojej własności wedle życzeń konsumentów. Dziś doktrynę tę trzeba oprzeć na wiedzy, że w socjalizmie niemożliwa jest kalkulacja ekonomiczna.

#### 4. Własność prywatna

Prywatna własność środków produkcji to podstawowa instytucja gospodarki rynkowej. Obecność tej instytucji charakteryzuje gospodarkę rynkową jako taką. Tam, gdzie jej brak, nie ma mowy o gospodarce rynkowej.

Własność oznacza całkowite władanie zastosowaniami, w których może być użyte dane dobro. Nie należy mylić tego katalaktycznego pojęcia posiadania i praw własności z prawną definicją zawartą w przepisach różnych krajów. Po-myśl zdefiniowania prawniczego pojęcia własności w taki sposób, żeby właściciel miał pełną ochronę rządowego aparatu przymusu i przemocy, zrodził się w głowach ustawodawców i sędziów. Ochrona ta miała uniemożliwić naruszanie praw właściciela przez innych. W tej mierze, w jakiej ów cel był realizowany, prawa koncepcja praw własności była zgodna z ich koncepcją katalaktyczną. Dziś jednak istnieje tendencja do zniesienia instytucji własności prywatnej przez wprowadzenie zmiany w przepisach określających zakres działań, jakie właściciel może podjąć w odniesieniu do rzeczy, które są jego własnością. Tendencja ta jest charakterystyczna dla programów różnych szkół chrześcijańskiego socjalizmu i narodowego socjalizmu. Niewielu zwolenników tych szkół wykazało się takim zapałem jak nazistowski filozof Othmar Spann. Oświadczył otwarcie, że realizacja jego planów doprowadziły do sytuacji, w której instytucję własności prywatnej utrzymywałoby się wyłącznie w „znaczeniu formalnym, podczas gdy w istocie istniałaby jedynie własność publiczna”<sup>15</sup>. Trzeba o tym pamiętać, by uniknąć rozpowszechnionych błędów i nieporozumień. Zajmując się własnością prywatną, katalaktyka zajmuje się władaniem, a nie terminologią, ideami i definicjami ze sfery prawa. Własność prywatna oznacza, że o sposobie wykorzystania określonych czynników produkcji decyduje właściciel. Własność publiczna zaś – że robi to rząd.

Własność prywatna to wynalazek człowieka. Nie pochodzi od Boga. Pojawiła się w początkowym okresie historii, kiedy ludzie własnymi siłami i z własnego nadania przywłaszczyli sobie to, co wcześniej nie było niczym własnością. Kolejnych właścicieli wielokrotnie pozbawiano tego, co do nich należało, przez wywłaszczenie. U źródeł własności prywatnej można dostrzec działania, które były z pewnością bezprawne. Można powiedzieć, że każdy właściciel to bezpośredni lub pośredni spadkobierca tych, którzy nabyli własność przez samowolne przywłaszczenie rzeczy niczych lub odebranie ich siłą poprzedniemu właścicielowi.

Jednakowoż to, że z formalnoprawnego punktu widzenia źródłem każdej własności jest samowolne przywłaszczenie lub przywłaszczenie z użyciem przemocy, nie odgrywa żadnej roli w systemie rynkowym. W gospodarce rynkowej własność prywatna nie wiąże się już ze swoim dawnym pochodzeniem. Owe wydarzenia z odległej przeszłości, ginące w mroku dziejów, nie mają dziś żadnego

<sup>15</sup> Othmar Spann, *Der wahre Staat*, Leipzig 1921, s. 249.

znaczenia, gdyż w nieskrępowanej gospodarce rynkowej konsumenti co dzień na nowo decydują o tym, kto powinien być właścicielem i jak dużo powinien posiadać. Konsumenti przydzielają władanie nad środkami produkcji tym, którzy wiedzą, jak ich użyć, by możliwie najlepiej zaspokoić ich najpilniejsze potrzeby. Jedynie z formalnoprawnego punktu widzenia można uważać właścicieli za spadkobierców tych, którzy coś przywłaszczyli lub zagrabiли. W istocie są to pełnomocnicy konsumentów, których funkcjonowanie rynku zmusza do jak najlepszego ich obsłużenia. W kapitalizmie własność prywatna to ukoronowanie samostanowienia konsumentów.

Własność prywatna ma zupełnie inne znaczenie w społeczeństwie rynkowym niż w systemie autarkicznych gospodarstw domowych. Jeśli każda rodzina jest ekonomicznie samowystarczalna, to środki produkcji służą wyłącznie właścicielowi. Tylko on czerpie korzyści z posługiwania się nimi. W systemie rynkowym właściciele kapitału i ziemi mogą korzystać ze swej własności jedynie przez użycie jej do zaspokojenia potrzeb innych ludzi. Aby mieć jakąkolwiek korzyść z jej posiadania, muszą usługiwać konsumentom. To, że mają środki produkcji, zmusza ich do spełniania życzeń ogółu. Własność ma wartość jedynie dla tych, którzy wiedzą, jak jej użyć, by konsumenti skorzystali na tym możliwie najwięcej. Własność pełni funkcję społeczną.

## 5. Konflikty naszych czasów

W powszechniej opinii źródeł konfliktów prowadzących dziś do wojen domowych i międzynarodowych należy upatrywać w ścieraniu się interesów „ekonomicznych”, które jest rzekomo nierozerwalnie związane z gospodarką rynkową. Wojna domowa to bunt „wyzyskiwanych” mas przeciw klasom „wyzyskującym”. Wojna między państwami to rewolta narodów, które „nic nie mają”, przeciw tym, które przywłaszczyły sobie niesprawiedliwie dużą część surowców naturalnych i kierując się niepohamowaną chciwością, chcieliby przejąć jeszcze więcej bogactw mających przecież służyć wszystkim. Ten, kto mimo to nadal mówi o harmonii dobrze pojętych interesów, jest albo kretnem, albo nikczemnym apologetą jawnie niesprawiedliwego systemu społecznego. Każdy inteligentny i uczciwy człowiek widzi, że nierozwiązywalne konflikty na tle interesów materialnych, które można rozstrzygnąć jedynie za pomocą walki zbrojnej, to cecha naszych czasów.

Nie ulega wątpliwości, że nasze czasy obfitują w konflikty, które skutkują wojnami, ale konflikty te nie są wynikiem funkcjonowania nieskrępowanego rynku. Można je nazwać konfliktami ekonomicznymi, bo dotyczą tej sfery ludzkiego działania, którą w mowie potocznej określa się jako sferę działań ekonomicznych. Byłoby jednak poważnym błędem wyciągać stąd wniosek, że źródłem owych antagonizmów są warunki, jakie powstają w systemie rynkowym. Ich źródłem nie jest kapitalizm, lecz właśnie antykapitalistyczna polityka, która ma utrudnić jego funkcjonowanie. Są skutkiem ingerencji rządu w gospodarkę, barier w handlu i migracji oraz dyskryminowania zagranicznej siły roboczej, a także zagranicznych produktów i kapitału.

Żaden z tych konfliktów nie mógłby powstać w nieskrępowanej gospodarce rynkowej. Wyobraźmy sobie świat, w którym każdy mógłby żyć i pracować jako przedsiębiorca lub zatrudnić się w wybranym przez siebie zawodzie w miejscu, które by sobie wybrał, a następnie zastanówmy się, które z opisanych tu konfliktów nadal by istniały. Wyobraźmy sobie świat, w którym respektuje się zasadę prywatnej własności środków produkcji, taki świat, w którym nie istnieją instytucje hamujące mobilność kapitału, pracy i towarów, a prawa, sądy i urzędnicy administracyjni nie dyskryminują jednostek czy grup mieszkańców danego kraju lub obcokrajowców. Wyobraźmy sobie, że rządy zajmują się tam wyłącznie ochroną życia, zdrowia i własności jednostki przed agresją z użyciem siły i podstępów. W takim świecie granice istniejące na mapie nie przeszkadzają w tym, żeby każdy mógł dążyć do tego, co w jego odczuciu uczyni go zamożniejszym. Narody nie są zainteresowane powiększeniem terytorium swojego państwa, bo nie daje to żadnych korzyści. Podbój nie opłaca się, a wojny stają się zbyteczne.

Przed pojawiением się liberalizmu i powstaniem nowoczesnego kapitalizmu ludzie najczęściej konsumowali tylko to, co można było wyprodukować z surowców naturalnych dostępnych w ich najbliższym otoczeniu. Rozwój międzynarodowego podziału pracy zmienił to radykalnie. Żywność i surowce są importowane z odległych krajów i przeznaczane do masowej konsumpcji. Najbardziej rozwinięte kraje europejskie mogłyby się obyć bez importu tych towarów jedynie za cenę znacznego obniżenia poziomu życia. Muszą płacić za niezbędne dostawy minerałów, drewna, ropy naftowej, zboża, tłuszczy, kawy, herbaty, kakao, owoców, wełny i bawełny, eksportując towary przemysłowe, wyprodukowane w większości z importowanych surowców. Polityka protekcjonizmu prowadzona przez kraje produkujące te surowce godzi w żywotne interesy państw, które je importują.

Dwieście lat temu Szwedom czy Szwajcarom było właściwie obojętne, czy kraje pozaeuropejskie efektywnie wykorzystują swoje złoża surowców. Dziś jednak zacofanie gospodarcze państwa, które ma bogate złoża surowców, uderza w interesy tych, którzy mogliby żyć lepiej, gdyby wykorzystywano te surowce w odpowiednieszy sposób. Zasada nieograniczonej suwerenności każdego państwa – *w świecie, w którym ingerencja rządu w gospodarkę jest zjawiskiem powszechnym* – stanowi wyzwanie dla innych krajów. Konflikt między posiadającymi a nieposiadającymi jest konfliktem realnym. Występuje on jednak wyłącznie w świecie, w którym każdy suwerenny rząd może bez przeszkodeń naruszać interesy dowolnego narodu – również własnego – przez pozbawianie konsumentów korzyści, jakie mogliby oni czerpać z lepszej eksploatacji surowców znajdujących się w ich kraju. Do wojen nie przyczynia się suwerenność jako taka, lecz suwerenność rządów, które nie do końca przestrzegają zasad gospodarki rynkowej.

Liberalizm nigdy nie budował swoich nadziei na zniesieniu suwerenności rządów narodowych, gdyż prowadziłoby to do niekończących się wojen. Jego celem jest upowszechnienie idei wolności gospodarczej. Gdyby wszyscy stali się liberałami i zrozumieli, że wolność gospodarcza służy najlepiej ich interesom, suwerenność narodów nie powodowałaby konfliktów i wojen. Trwałego pokoju nie zapewnią międzynarodowe traktaty i paktły ani międzynarodowe trybunały i organizacje, takie jak Liga Narodów czy jej spadkobierczyni, Organizacja Naro-

dów Zjednoczonych. Jeśli zasada wolnego rynku jest powszechnie akceptowana, to takie półrodkie nie są konieczne. Jeśli natomiast zasadę tę się naruszy, to będą nieskuteczne. Trwały pokój można osiągnąć jedynie przez zmianę ideologii. Dopóki ludzie będą wierzyć w dogmat Montaigne'a i hołdować przekonaniu, że założność osiąga się jedynie kosztem innych narodów, dopóty czas pokoju będzie służył jedynie przygotowaniom do następnej wojny.

Nacjonalizmu gospodarczego nie da się pogodzić z trwałym pokojem. Tymczasem jest on nieunikniony tam, gdzie rząd ingeruje w gospodarkę. Gdzie nie ma wolnego handlu wewnętrznego, tam nieuchronnie pojawia się protekcjonizm. Tam gdzie rząd ingeruje w gospodarkę, wolny handel nawet w perspektywie krótkookresowej uniemożliwiłyby osiągnięcie celów, którym służą różne rozwiązania interwencjonistyczne<sup>16</sup>.

Łudzą się ci, którzy sądzą, że jakiś kraj będzie wiecznie tolerował politykę innych krajów, godzącą w żywotne interesy jego obywateli. Wyobraźmy sobie, że ONZ powołano do życia w 1600 roku, a jej członkami zostały między innymi indiańskie plemiona Ameryki Północnej, co sankcjonowałoby ich niepodległość. Indianie mieliby prawo zabronić obcym wstępu na swoje terytoria i eksploracji znajdujących się tam bogatych złóż surowców, mimo że sami nie umieliby z nich korzystać. Czy można uwierzyć w to, że jakieś międzynarodowe paktły lub gwarancje naprawdę powstrzymałyby Europejczyków przed inwazją na te tereny?

Wiele najbogatszych złóż różnych minerałów znajduje się w regionach, których mieszkańcy nie mają odpowiedniej wiedzy, są zbyt pasywni lub za mało rozgarnięci, żeby wykorzystać bogactwo otrzymane od natury. Jeśli rządy tamtejszych krajów uniemożliwiąją innym państwom eksplorację złóż lub prowadzą tak nieprzewidywalną politykę wewnętrzną, że wszelkie inwestycje zagraniczne są ryzykowne, to działają na szkodę tych wszystkich narodów, które mogłyby zwiększyć swój dobrobyt dzięki odpowiedniemu wykorzystaniu owych złóż. Nie ma znaczenia, czy polityka tych rządów wynika z zacofania kulturowego, czy z przyjęcia modnych idei interwencjonizmu i narodowego gospodarstwa, gdyż skutek jest ten sam.

Myślenie życzeniowe nie zlikwiduje konfliktów. Aby zapanował trwały pokój, niezbędna jest zmiana ideologii. Przyczyną wojen jest filozofia gospodarcza, którą podzielają niemal wszystkie rządy i partie na świecie. Zgodnie z tą filozofią przyjął się pogląd, że w nieskrępowanej gospodarce rynkowej między interesami różnych krajów występują nieroziwiązywalne konflikty. Wolny rynek wyrządza społeczeństwu szkodę, prowadzi do jego zubożenia. Obowiązkiem rządu jest przeciwstawienie się tym niekorzystnym zjawiskom przez wprowadzenie barier w handlu. Na potrzeby tych rozoważań możemy pominąć to, że protekcjonizm godzi również w interesy krajów, które go stosują. Jednak protekcjonizm nie-wątpliwie jest wymierzony w interesy innych państw i rzeczywiście je narusza. Złudne jest oczekiwanie, że narody, które na tym cierpią, będą biernie tolerować protekcjonizm innych krajów, jeśli są przekonane, że dysponują wystarczająco dużą siłą militarną, by się mu przeciwstawić. Filozofia protekcjonizmu to filozofia wojny. Współczesne wojny nie są wynikiem odstępstwa od powszechnie

---

<sup>16</sup> Zob. s. 312–315 i 694–696.

panujących doktryn ekonomicznych. Przeciwnie, stanowią nieuchronny rezultat konsekwentnego zastosowania tych doktryn.

Liga Narodów rozpadła się nie dlatego, że była niewłaściwie zorganizowana, lecz dlatego, że brakowało jej ducha prawdziwego liberalizmu. Liga była zrzeszeniem rządów hołdujących idei narodowego gospodarstwa, które postępowały zgodnie z zasadami wojny gospodarczej. Delegaci państw członkowskich oddawali się czysto akademickim dysputom o dobrej woli narodów, podczas gdy rządy, które reprezentowali, działały na szkodę innych państw. Dwudziestoletni okres istnienia Ligi był naznaczony bezwzględną gospodarczą walką między wszystkimi państwami. Protekcjonizm celny przed 1914 rokiem był w istocie łagodny w porównaniu z tym, jaki praktykowano w latach dwudziestych i trzydziestych, kiedy wprowadzano embarga, ograniczenia ilościowe w handlu, restrykcje w obrocie walutowym, dewaluację pieniądza itd.<sup>17</sup>

Perspektywy, jakie ma przed sobą ONZ, są niewiele lepsze, a być może nawet znacznie gorsze. Każde państwo uważa, że import, zwłaszcza import dóbr wytworzonych, to kłoska. Celem niemal wszystkich krajów jest niedopuszczenie do tego, żeby na rynek trafiały towary z innych państw. Niemal wszystkie kraje bronią się przed widmem niekorzystnego bilansu handlowego. Nie chcą współpracy i bronią się przed jej rzekomymi zagrożeniami.

<sup>17</sup> Ocenę bezwocnych wysiłków Ligi, które miały położyć kres wojnie gospodarczej, zawarł William E. Rappard w *Le Nationalisme économique et la Société des Nations*, Paris 1938.

# Część piąta

## *Współpraca społeczna bez rynku*

### XXV. KONSTRUKCJA MYSŁOWA SPOŁECZEŃSTWA SOCJALISTYCZNEGO

#### 1. Historyczne pochodzenie idei socjalizmu

Kiedy w XVIII wieku filozofowie społeczni kładli podwaliny prakseologii i ekonomii, mieli do czynienia z niemal powszechnie przyjmowanym i niekwestionowanym przeciwstawieniem małostkowych, egoistycznych jednostek oraz państwa jako przedstawiciela interesów całego społeczeństwa. Wtedy jednak proces wywyższania ludzi zarządzających społecznym aparatem przymusu i przemocy do godności bogów jeszcze się nie zakończył. Mówiąc o rządzie, ludzie nie mieli na myśli quasi-teologicznego wyobrażenia wszechmocnego i wszechwiedzącego bóstwa, doskonałego ucieleśnienia wszelakich cnót. Myśleli o konkretnych rządach, które działały na scenie politycznej; o rozmaitych suwerennych bytach, których kształt terytorialny był wynikiem krwawych wojen, dyplomatycznych intryg, dynastycznych małżeństw i sukcesji; o książętach, których majątek prywatny i osobiste dochody w wielu krajach nie były jeszcze oddzielone od skarbu państwa; o republikach oligarchicznych, takich jak Wenecja i część kantonów Szwajcarii, w których nadzorżennym celem uprawiania polityki było pomnażanie bogactwa rządzącej arystokracji. Interesy tych władców były sprzeczne z interesami ich „egoistycznych” poddanych, skupionych wyłącznie na dążeniu do własnego szczęścia; były także sprzeczne z interesami rządów innych państw, które szukały okazji do zdobycia ludów i powiększenia terytorium. Autorzy książek o tematyce politycznej, podejmujący zagadnienia związane z tymi antagonizmami, chętnie opowiadaли się po stronie rządu własnego kraju. Zakładali po prostu, że rządzący są obrońcami interesów ogólnego, a owe interesy nieuchronnie stoją w sprzeczności z interesami jednostek. Ograniczając egoizm poddanych, rządy działały dla dobra całego społeczeństwa i przeciwstawiały się dążeniom służącym osiągnięciu małych celów jednostek.

Filozofia liberalna odrzuciła ten sposób myślenia. Z jej punktu widzenia w systemie nieskrępowanej gospodarki nie istnieje konflikt dobrze pojętych interes-

sów. Interesy obywateli nie są sprzeczne z interesami narodu, a interesy jednych krajów nie kłócą się z interesami innych.

Jednak wykazując słuszność tej tezy, filozofowie liberalni sami przyczynili się w istotny sposób do utrwalenia pojęcia państwa o cechach boskich. W swoich badaniach odnosili się do idealnego wyobrażenia państwa, a nie do państw istniejących w rzeczywistości. Skonstruowali nieokreślony obraz rządu, którego jedynym celem jest uszczęśliwienie obywateli. Ideał ten nie miał oczywiście odpowiednika w Europie za *ancien régime*. Były to bowiem czasy, kiedy niektóre księstwa niemieckie sprzedawały swoich obywateli jak bydło do armii innych krajów; kiedy niejeden król wykorzystywał każdą okazję, by najechać słabszych sąsiadów; kiedy doszło do dramatu rozbiorów Polski; kiedy Francją rządzili kolejno najwiękscy hulacy stulecia, regent Filip Orleański i Ludwik XV; kiedy Hiszpanią rządziła grubiański kochanek wiarołomnej królowej. Mimo to liberalni filozofowie zajmują się wyłącznie państwem, które nie ma nic wspólnego z rządami skorumpowanych dworów i arystokratów. Z ich pism wyłania się państwo rządzone przez doskonałą nadludzką istotę, króla, którego jedną troską jest zapewnienie dobrobytu swoim poddanym. Wychodząc z takiego założenia,owi autorzy stawiają pytanie, czy działania pojedynczych obywateli pozostawionych bez nadzoru jakiejs władzy zmierzałyby w kierunku, którego ów dobry, mądry król by sobie nie życzył. Liberalny filozof odpowiada na takie pytanie przecząco. Przyznaje, że przedsiębiorcy są egoistyczni i kierują się chęcią zysku, ale w gospodarce rynkowej zysk mogą osiągnąć jedynie pod warunkiem, że możliwie najlepiej zaspokoją najpiśniesze potrzeby konsumen-tów. Cele przedsiębiorcy nie różnią się od celów doskonałego króla. Przecież dobry król również dąży wyłącznie do takiego wykorzystania środków produkcji, które zapewni konsumentom możliwie największą satysfakcję.

Jest oczywiste, że rozumowanie to wprowadza do analizy rozważanych zagadnień sądy wartościujące i polityczne oceny. Ów paternalistyczny monarcha to tylko lustrzane odbicie ekonomisty, który za pomocą tej sztuczki własnym sądom wartościującym nadaje rangę powszechnie obowiązujących norm dla absolutnych, wiecznych wartości. Autor utożsamia się z doskonałym królem, a cele, które by sam wybrał, gdyby dysponował królewską władzą, nazywa dobrobytem, dobrem ogółu, produktywnością o charakterze *volkswirtschaftliche*, przeciwstawiając je celom, do jakich dążą egoistyczne jednostki. Jest tak naiwny, że nie dostrzega, iż ów hipotetyczny przywódca państwa to tylko hipostaza jego subiektywnych sądów wartościujących. Cieszy się, sądząc, że odkrył niepodważalną normę dobra i zła. Ego autora, w kostiumie dobrodusznego, opiekuńczego autokraty, zostaje wyniesione na ołtarz jako głos absolutnego prawa moralnego.

Istotą konstrukcji myślowej idealnego królewskiego reżimu jest to, że wszyscy obywatele takiego państwa bezwarunkowo podlegają autorytarnej władzy. Król wydaje rozkazy, a wszyscy go słuchają. To nie jest gospodarka rynkowa. Nie ma tu miejsca na prywatną własność środków produkcji. Zachowane są określenia charakterystyczne dla gospodarki rynkowej, ale w rzeczywistości nie istnieje tutaj prywatna własność środków produkcji, nie ma transakcji kupna i sprzedaży ani rynkowych cen. Produkcję nie kierują zachowania konsumentów widoczne na rynku, lecz autorytarne dekrety. Władca przydziela każdemu jego miejsce

w systemie społecznego podziału pracy, określa, co należy produkować, oraz jak i co ma konsumować każdy poddany. Dziś można by taką gospodarkę nazwać niemiecką odmianą ustroju socjalistycznego<sup>1</sup>.

Teraz ekonomiści porównują ten hipotetyczny system, który – jak sądzą – uosabia samo prawo moralne, z gospodarką rynkową. O gospodarce rynkowej mogą w najlepszym razie powiedzieć, że nie prowadzi do takiego stanu rzeczy, który różniłby się od stanu, jaki się wytwarza, gdy rządzi autorytarny władca. Oceniają ją dobrze jedynie dlatego, że wydaje im się, iż ostatecznie prowadzi do takich samych rezultatów, do jakich dążyły doskonały władca. Jak widać, proste utożsamienie tego, co moralnie dobre i właściwe z ekonomicznego punktu widzenia, z zamierami totalitarnego dyktatora (takiego zabiegu dokonują zwolennicy planowania i socjalizmu) przez wielu dawnych liberalów nie było kwestionowane. Można nawet stwierdzić, że wywołali oni to nieporozumienie, zastępując złych, pozbawionych skrupułów despotów i polityków realnego świata idealnym wybóżnieniem doskonałego państwa. Oczywiście, liberalny myśliciel traktował owo doskonałe państwo wyłącznie jako pomocnicze narzędzie rozumowania, pewien model, z którym porównywał funkcjonowanie gospodarki rynkowej. Jednak można się było spodziewać, że ktoś w końcu zapyta, dlaczego nie przenieść tego idealnego państwa z królestwa myśli do sfery realnej.

Wszyscy dawni reformatorzy społeczni chcieli zbudować dobre społeczeństwo przez odebranie całej własności prywatnej i jej rozdanie. Wszyscy powinni dostać po równo, a władza musi stale czuwać, żeby taki egalitarny system się utrzymał. Planów tych nie dało się zrealizować, kiedy pojawiły się przedsiębiorstwa produkcyjne, kopalnie i firmy transportowe działające na wielką skalę. Nie da się podzielić wielkiego zakładu na równe części i rozdać wszystkim<sup>2</sup>. Następnie tradycyjny program redystrybucji zastąpiono pomysłem uspołecznienia. Należało odebrać środki produkcji, a wtedy redystrybucja stawała się zbędna. Wszystkimi fabrykami i gospodarstwami rolnymi miało zarządzać samo państwo.

Taki wniosek stawał się logicznie nieuchronny odkąd zaczęto przypisywać państwu doskonałość nie tylko moralną, lecz także intelektualną. Liberalni filozofowie opisywali swoje wyimaginowane państwo jako byt altruistyczny, całkowicie zaangażowany w działania na rzecz jak największego wzrostu dobrobytu obywateli. Odkryli, że w systemie gospodarki rynkowej egoizm obywateli musi doprowadzić do takich samych rezultatów, do jakich dążyłyby altruistyczne państwo. Właśnie to uważały za argument przemawiający za tym, że system rynkowy należy utrzymać. Odmienne wnioski pojawiły się dopiero wtedy, gdy państwu oprócz najlepszych intencji zaczęto przypisywać także wszechwiedzę. Takie założenie wymuszało konkluzję, że nieomylne państwo jest w stanie lepiej zarządzać produkcją niżomylnie jednostki. Uniknie przecież tych wszystkich błędów, które często obracają wniwecz działania przedsiębiorców i kapitalistów. Nie będzie już chybionych inwestycji ani trwonienia rzadkich czynników produkcji. Bogactwo

---

<sup>1</sup> Zob. s. 606–607.

<sup>2</sup> Nawet dziś w Stanach Zjednoczonych są ludzie, którzy chcieliby podzielić wielkie przedsiębiorstwa na małe jednostki i pozbyć się korporacji.

zostanie pomnożone. „Anarchia” produkcji wydaje się marnotrawstwem, kiedy porówna się ją z planowaniem *wszechwiedzącego* państwa. Socjalistyczna organizacja produkcji jest zatem jedynym rozsądny systemem, a gospodarka rynkowa to uosobienie bezrozumności. Z perspektywy racjonalnych obrońców socjalizmu gospodarka rynkowa to po prostu niezrozumiała aberracja, której uległa ludzkość. Z punktu widzenia tych, którzy hołdują historyczmowi, gospodarka rynkowa jest systemem społecznym charakterystycznym dla niższego poziomu ewolucji człowieka. System ten zostanie wyeliminowany w wyniku nieuchronnego procesu postępu, by ustąpić miejsca lepszemu systemowi socjalistycznemu. Dla obydwu sposobów myślenia wspólne jest przekonanie, że sam rozum sugeruje, by przyjąć ustrój socjalistyczny.

To, co naiwny umysł nazywa rozumem, jest niczym innym, jak tylko absolutyzacją jego własnych sądów wartościujących. Jednostka utożsamia po prostu wytwory własnego rozumowania z niejasnym pojęciem rozumu absolutnego. Żaden socjalista nigdy nie zastał się, czy abstrakcyjny byt, obdarzony przez niego nieograniczoną władzą – można go nazwać ludzkością, społeczeństwem, narodem, państwem bądź rzadkiem – byłby zdolny do takiego sposobu działania, który on oceniałby negatywnie. Socjalista opowiada się za socjalizmem, ponieważ jest głęboko przekonany, że najwyższy dyktator wspólnoty socjalistycznej będzie rozsądny z jego – socjalisty – punktu widzenia. Wierzy, że dyktator będzie dążył do tych celów, które on – socjalista – całkowicie popiera, oraz wybierze takie środki do osiągnięcia tych celów, które wybrały również on – socjalista. Socjalista nazywa system prawdziwie socjalistycznym jedynie wtedy, gdy wszystkie te warunki są spełnione. Inne grupy, które nazywają się socjalistami, to zwolennicy fałszywych systemów, które nie mają nic wspólnego z socjalizmem. Każdy socjalista to zamaskowany dyktator. Biada wszelkim odszczepieńcom! Utracili prawo do życia i trzeba ich „zlikwidować”.

Gospodarka rynkowa umożliwia pokojową współpracę, mimo że nie wszyscy są zgodni co do wielu sądów wartościujących. W planach socjalistów nie ma miejsca na odmienne poglądy. Ich zasada to *Gleichschaltung*, doskonała jednolitość wymuszana przez policję.

Często mówi się, że socjalizm jest religią. Rzeczywiście, jest to religia polegająca na samoubóstwieniu. Państwo i rząd, o których mówią zwolennicy planowania, naród nacjonalistów, społeczeństwo marksistów i ludzkość pozytywizmu Comte'a to imiona boga nowych religii. Jednak wszyscy ci bożkowie to tylko odbicie woli pojedynczych reformatorów. Przypisując swojemu bożkowi wszystkie atrybuty, które teologowie przypisują Bogu, rozdęte ego gloryfikuje samo siebie. Jest nieskończenie dobre, wszechmocne, wszechobecne, wszechwiedzące, wieczne. Jest jedynym doskonałym bytem na tym niedoskonałym świecie.

Powołaniem ekonomii nie jest analiza ślepej wiary i fanatyzmu. Wyznawcy są odporni na krytykę. Krytykę uważają za skandal, bluźnierczy bunt złych ludzi przeciw niepodważalnej doskonałości ich bożka. Ekonomia zajmuje się wyłącznie planami socjalistów, a nie psychologicznymi czynnikami, które skłaniają ludzi do wyznawania religijnej statolatrii.

## 2. Doktryna socjalizmu

Karol Marks nie był twórcą socjalizmu. Kiedy Marks przyjął socjalistyczne zasady, idea socjalizmu była już w pełni ukształtowana. Do prakseologicznej koncepcji systemu socjalistycznego, którą wypracowali poprzednicy, nie sposób było czegokolwiek dodać, toteż Marks nic nie dodał. Nie podważył też krytycznych argumentów dotyczących tego, czy socjalizm, o którym pisali jego poprzednicy i współcześni, da się wprowadzić w życie, czy jest to pożądane i korzystne. Nigdy nawet tego nie próbował, całkowicie świadom, że mu się to nie uda. Do walki z krytykami socjalizmu wytoczył jedynie broń polilogizmu.

Zasługi Marks'a jako propagatora socjalizmu nie ograniczają się jednak wyłącznie do wynalezienia polilogizmu. Jeszcze ważniejsza była doktryna nieuchronności socjalizmu.

Marks żył w czasach, kiedy niemal wszyscy uznawali słuszność doktryny ewolucyjnego melioryzmu. Według tej doktryny poczynaniami człowieka kieruje – niezależnie od jego woli – niewidzialna ręka Opatrzności, prowadząca go od mniej do bardziej doskonałych, wyższych stadiów rozwoju. Dzieje ludzkości podlegają nieuniknionym przemianom związanym z postępem i doskonaleniem. Każdy następny etap rozwoju stanowi stadium wyższe i lepsze, już choćby z tego powodu, że następuje później. W kondycji człowieka nie ma nic trwałego oprócz owego niepohamowanego dążenia ku postępowi. Hegel, który zmarł kilkanaście lat przed rozpoczęciem działalności przez Marks'a, przedstawił tę doktrynę w fascynującym wykładzie filozofii historii, a Nietzsche, który pojawił się na scenie w chwili, gdy Marks z niej schodził, uczynił z niej centralny punkt swoich nie mniej fascynujących dzieł. Mit melioryzmu jest żywy od dwustu lat.

Marks połączył doktryny socjalizmu i melioryzmu. Nadejście socjalizmu jest nieuniknione, co dowodzi, że socjalizm jest wyższym i doskonalszym stadium rozwoju ludzkości niż kapitalizm. Zastanawianie się nad zaletami i wadami socjalizmu jest zajęciem jałowym, ponieważ nadejście socjalizmu jest nieuchronne „jak proces przyrody”<sup>3</sup>. Tylko ludzie bezrozumni mogą być na tyle głupi, żeby zajmować się pytaniem, czy to, co musi się wydarzyć, jest lepsze od tego, co było przedtem. Tylko sprzedajni apologeci nieuzasadnionych roszczeń wyzyskiwaczy mogą być tak bezczelni, by doszukiwać się w socjalizmie wad.

Jeśli za marksistów uznamy wszystkich, którzy zgadzają się z tą doktryną, to marksistami będą mieli nazwać większość żyjących dziś ludzi. Powszechnie uważa się, że nadejście socjalizmu jest zarówno absolutnie nieuchronne, jak i wysoce pożądane. „Fala postępu” kieruje ludzkość w stronę socjalizmu. Oczywiście różne są zdania co do tego, kto powinien być kapitanem nawy socjalistycznego państwa. Kandydatów jest wielu.

Marks usiłował udowodnić swoje proroctwo na dwa sposoby. Po pierwsze, posłużył się Heglowską dialektyką. Kapitalistyczna własność prywatna jest pierwszym zaprzeczeniem indywidualnej własności prywatnej i musi wytworzyć własne zaprzeczenie, to znaczy ustanowić wspólną własność środków produkcji.

<sup>3</sup> Karol Marks, *Kapitał*, Warszawa 1951, t. 1, s. 823.

Ten prosty opis mógł zadowolić jedynie zastępy heglistów, od których roościło się w Niemczech za czasów Marks'a.

Po drugie, starał się wykazać, że warunki stworzone przez kapitalizm są niezadowalające. Marksowska krytyka kapitalistycznej metody produkcji jest całkowicie błędna. Nawet najbardziej ortodoksyjni marksści nie mają odwagi bronić zasadniczej tezy marksizmu, która głosi, że kapitalizm prowadzi do stopniowego zubożenia pracowników. Jeśli nawet na potrzeby polemiki przyjmiemy wszystkie absurdy marksistowskiej analizy kapitalizmu, nie przysporzy to argumentów przemawiających za owymi dwiema tezami, to znaczy za tym, że nadejście socjalizmu jest nieuchronne, oraz za tym, że socjalizm jest nie tylko lepszym ustrojem od kapitalizmu, lecz wręcz najdoskonalszym systemem, który zapewni ludziom wieczne szczęście na ziemi. Wszystkie wyszukane sylogizmy zawarte w opasłych tomach napisanych przez Marks'a, Engelsa i setki marksistów nie mogą przesłonić tego, że jedynym i ostatecznym źródłem marksistowskiego proroctwa jest natchnienie, które rzekomo pozwoliło Marksowi odgadnąć plany tajemnych sił nadających kierunek dziejom. Marks, podobnie jak Hegel, był prorokiem, który oznał ludzkości to, co objawił mu jego wewnętrzny głos.

Znamienne w dziejach socjalizmu w latach 1848–1920 jest to, że prawie wcale nie zajmowano się wtedy istotnymi problemami związanymi z jego funkcjonowaniem. Marksistowskie tabu sprawiało, że wszelkie próby analizy zagadnień ekonomicznych socjalistycznej wspólnoty nazywano „nienaukowymi”. Nikt nie miał dość odwagi, by przeciwstawić się temu zakazowi. Zarówno zwolennicy, jak i przeciwnicy socjalizmu milcząco zakładali, że jest to system organizacji gospodarki, który da się wprowadzić. W olbrzymiej literaturze dotyczącej socjalizmu zajmowano się rzekomymi ułomnościami kapitalizmu i ogólnym znaczeniem socjalizmu dla kultury. Nigdy nie zajmowano się ekonomią socjalizmu jako taką.

Kredo socjalizmu opiera się na trzech dogmatach:

Po pierwsze, społeczeństwo jest bytem wszechmocnym i wszechwiedzącym, wolnym od ludzkiej niedoskonałości i słabości.

Po drugie, nadejście socjalizmu jest nieuniknione.

Po trzecie, historia to nieustanny postęp, który sprawia, że mniej doskonały stan rzeczy przekształca się w bardziej doskonały, toteż nastanie socjalizmu należy uznać za pożądane.

Jednym pytaniem dotyczącym socjalizmu, którym musi się zająć prakseologia i ekonomia, jest to, czy system socjalistyczny może funkcjonować jako system podziału pracy.

### 3. Prakseologiczny charakter socjalizmu

Podstawową cechą socjalizmu jest to, że działa w nim wyłącznie *jedna wola*. Nie ma znaczenia, czyja jest owa wola. Władza może należeć do namaszczonego monarchy lub dyktatora sprawującego władzę dzięki swej *charizmie*. Może ją dzierzyć Führer lub zarząd Führerów wybranych w powszechnym głosowaniu. Ważne jest to, że wykorzystaniem wszystkich czynników produkcji kieruje wy-

łącznie jeden podmiot. Tylko jedna wola wybiera, decyduje, kieruje, działa, rozkazuje. Wszyscy pozostali są po prostu posłuszní rozkazom i polecaniom. „Anarchię” produkcji i inicjatywę rozmaitych osób zastąpiono organizacją i planowym porządkiem. Współpracę społeczną w systemie podziału pracy zapewnia system hegemonicznej zależności, w którym zarządcą wymaga od wszystkich poddanych bezwzględnego posłuszeństwa.

Nazywając zarządcę społeczeństwem (jak robią to marksści), państwem (pisanym dużą literą „p”), rzadkiem czy władzą, ludzie często zapominają, że jest on zawsze istotą ludzką, a nie abstrakcyjnym pojęciem bądź mitycznym bytem zbiorowym. Możemy przyjąć, że zarządcą lub rada dyrektorów to ludzie o wyjątkowych umiejętnościach, mądrzy i pełni dobrych intencji. Byłoby jednak zwykłym idiotyzmem utrzymywać, że są to jednostki wszechmocne i nieomylné.

W prakseologicznej analizie problemów socjalizmu nie zajmujemy się moralnymi i etycznymi właściwościami zarządcy. Nie zastanawiamy się również nad jego sądami wartościującymi i ostatecznymi celami. Zajmujemy się wyłącznie pytaniem, czy jakikolwiek śmiertelnik wyposażony w logiczną strukturę ludzkiego umysłu jest w stanie sprostać zadaniom stojącym przed zarządcą socjalistycznego społeczeństwa.

Przymujemy, że zarządcą ma do dyspozycji całą dostępną wiedzę techniczną. Ponadto ma zestaw wszystkich materialnych czynników produkcji i spis nazwisk osób zdolnych do pracy. Zastępy ekspertów i specjalistów, którzy zapełniają jego biura, dostarczają mu precyzyjnych informacji i odpowiadają na wszystkie pytania dotyczące tych zagadnień. Na jego biurku piętrzą się sterty sążnistycznych sprawozdań. Teraz jednak zarządcą musi przejść do działania. Spośród nieskończonej liczby przedsięwzięć musi dokonać takiego wyboru, żeby żadna potrzeba, którą uważa za pilniejszą, nie została niezaspokojona z tego powodu, że czynniki produkcji potrzebne do jej zaspokojenia są wykorzystywane do zaspokojenia takich potrzeb, które uważa za mniej pilne.

Musimy pamiętać, że omawiany tu problem nie ma nic wspólnego z oceną ostatecznych celów. Dotyczy on wyłącznie środków, których zastosowanie ma doprowadzić do osiągnięcia owych celów. Przymujemy, że zarządcą podjął decyzję co do oceny wartości ostatecznych celów. Nie kwestionujemy jego wyboru. Nie pytamy też o to, czy ludzie, poddani zarządcy, pochwalają jego decyzje, czy nie. Na potrzeby polemiki możemy założyć, że jakaś tajemnicza siła sprawia, iż co do ostatecznych celów wszyscy – łącznie z zarządcą – są zgodni.

Nasz problem, zasadniczy i jedyny problem socjalizmu, ma charakter czysto ekonomiczny i jako taki dotyczy wyłącznie środków, a nie ostatecznych celów.

## XXVI. NIEMOŻNOŚĆ KALKULACJI EKONOMICZNEJ W SOCJALIZMIE

### 1. Problem

Zarządzający [systemem socjalistycznym] chce postawić budynek. Może w tym celu użyć jednej z wielu istniejących metod. Każda ma z jego punktu widzenia określone zalety i wady, jeśli chodzi o wykorzystanie budynku, który ma powstać, i każda wiąże się z innym okresem jego trwałości; każda wymaga zastosowania innych materiałów budowlanych i nakładów pracy oraz innego okresu produkcji. Któż metodę powinien wybrać zarządcą? Nie może on sprowadzić do wspólnego mianownika różnego rodzaju materiałów i rodzajów pracy, które będą potrzebne do wykonania zadania. Z tego powodu nie może ich porównać. Okresu oczekiwania (okresu produkcji) ani okresu przydatności nie da się zamknąć w określonym wyrażeniu liczbowym. Aby porównać koszty, jakie trzeba ponieść, z oczekiwany zyskami, nie może więc posłużyć się żadnym działaniem arytmetycznym. Projekty jego architektów zawierają zestawienia ogromnej liczby różnych przedmiotów oraz opisy fizycznych i chemicznych właściwości rozmaitych materiałów, a także fizycznej produktywności maszyn, narzędzi i metod. Jednak wszystkie te informacje nie są ze sobą powiązane. Nie istnieje możliwość ustalenia jakiejkolwiek zależności między nimi.

Wyobraźmy sobie, w jakiej sytuacji jest zarządcą, nim przystąpi do działania. Musi wiedzieć, czy realizacja jego zamierzenia przyczyni się do zwiększenia dobrobytu, czyli zwiększy istniejące bogactwo, ale jednocześnie, czy nie przeszkodzi w zaspokojeniu potrzeb, które uważa za pilniejsze. Tymczasem żadne sprawozdanie, które trafia na jego biurko, nie zawiera wskazówek dotyczących rozwiązania tej kwestii.

Na razie na potrzeby tych rozważań możemy pominąć dylematy związane z wyborem dóbr konsumpcyjnych, które mają być produkowane. Możemy założyć, że ten problem został rozwiązany. Istnieje jednak zatrważająco duża liczba dóbr produkcyjnych, a także nieskończona różnorodność metod, którymi można się posłużyć do wytworzenia określonego dobra konsumpcyjnego. Trzeba ustalić najkorzystniejszą lokalizację każdego rodzaju produkcji oraz optymalną wielkość pojedynczych zakładów i rodzaj każdego elementu wyposażenia. Konieczna jest decyzja, jaki rodzaj energii mechanicznej będzie wykorzystywany w każdej fabryce, a także jaką metodę produkcji tej energii zastosować. Każdego dnia pojawia się mnóstwo takich problemów. Każdy z nich wiąże się ze specyficznymi wa-

runkami i wymaga osobnego rozwiązania, dostosowanego do konkretnych danych. Liczba elementów, które zarządcy musi uwzględnić przed podjęciem każdej decyzji, znacznie przewyższa liczbę elementów, jakie zawiera zwykły techniczny opis dostępnych dóbr produkcyjnych, informujący o ich fizycznych i chemicznych właściwościach. Trzeba uwzględnić lokalizację każdego z nich oraz okres przydatności inwestycji kapitałowych, jakich dokonano w przeszłości w celu ich wykorzystania. Zarządcy nie podejmują decyzji dotyczących węgla jako takiego, lecz musi rozważyć wykorzystanie każdej z mnóstwa kopalń, w których wydobywa się węgiel; musi się również zastanowić nad możliwością otwarcia kolejnych kopalń, nad wyborem jednej z wielu metod wykorzystania węgla do produkcji energii cieplnej, mechanicznej bądź któregoś z mnóstwa produktów otrzymywanych z węgla. Można powiedzieć, że obecny stan wiedzy pozwala wyprodukować właściwie dowolną rzecz z dowolnych materiałów. Na przykład nasi przodkowie znali ograniczoną liczbę zastosowań drewna. Nowoczesna technika wielokrotnie zwiększyła liczbę tych zastosowań. Z drewna wytwarza się papier, różne włókna, żywność, leki i mnóstwo innych produktów.

Obecnie stosuje się dwie metody zaopatrywania miast w czystą wodę. Pierwszy sposób, znany od starożytności, polega na przesyłaniu jej akweduktami z oddległych ujeśc. Drugi – na chemicznym oczyszczaniu wody dostępnej w pobliżu miasta. Dlaczego nie wytwarza się wody w fabrykach? Dzisiejszy stan wiedzy pozwoliłby łatwo pokonać trudności związane z taką produkcją. Przeciętny człowiek, ulegający nawykom myślowym, mógłby wyśmiać takie pomysły jako zwykłe szaleństwo. Tymczasem jedynym czynnikiem, który przesądza o tym, że dziś nie bierze się pod uwagę produkcji wody pitnej za pomocą syntezy (choć w przyszłości może być inaczej), jest nieopłacalność takiego przedsięwzięcia. Kalkulacja ekonomiczna wyrażona w pieniądzu pokazuje, że ta metoda byłaby droższa od innych. Rezygnując z kalkulacji ekonomicznej, pozbawiamy się narzędzi umożliwiającego racjonalny wybór spośród rozmaitych możliwości.

Socjalisci utrzymują wprawdzie, że kalkulacja ekonomiczna bywa zawodna i że kapitaliści popełniają w niej błędy. Oczywiście, że to się zdarza i zawsze będzie zdarzało. Wszelkie ludzkie działanie jest skierowane na przyszłość, a przyszłość jest zawsze niepewna. Najstarszane opracowane plany mogą spalić na pańwce, jeśli przewidywania dotyczące przyszłości nie sprawdzą się. To jednak jest zupełnie inne zagadnienie. Kalkulacji dokonuje się z punktu widzenia istniejącej wiedzy i bieżących przewidywań dotyczących przyszłych warunków. Nie stawiamy pytania, czy zarządcy będą w stanie przewidzieć przyszłe warunki, lecz stwierdzamy, że obrawszy dzisiejszy, subiektywny punkt widzenia i uwzględniszy własne sądy wartościujące oraz przewidywania przyszłych warunków, nie może on kalkulować. Jeśli zainwestuje dziś w przemysł produkujący żywność w konserwach, może się zdarzyć, że na skutek zmiany upodobań konsumentów lub opinii dotyczących wartości odżywczych konserw jego inwestycja okaże się chybiona. Powstaje jednak pytanie, skąd mamy wiedzieć dzisiaj, jaki jest najtańszy sposób zdobycia i wyposażenia fabryki konserw.

Gdyby na przełomie wieków przewidziano rozwój komunikacji samochodowej i lotniczej, który wkrótce miał nastąpić, to nie powstałyby niektóre linie kolejowe

wtedy wybudowane. Jednak ci, którzy w tamtych czasach wybudowali nowe linie kolejowe, wiedzieli, który z różnych możliwych sposobów realizacji ich planów należy wybrać, gdyż uwzględniali swoje oceny i przewidywania oraz występujące w tym czasie ceny rynkowe odzwierciedlające wartościowania konsumentów. Właśnie tej wiedzy brakuje zarządcy. Jego położenie przypomina sytuację żeglarza nieobeznanego z metodami nawigacji, który znalazł się na pełnym morzu, lub średniowiecznego uczonego, któremu powierzono prowadzenie lokomotyw.

Założyliśmy, że zarządcy zdecydował się już na budowę określonej fabryki lub budynku. Jednak już na poziomie podejmowania decyzji potrzebuje kalkulacji ekonomicznej. Jeśli planuje się budowę elektrowni wodnej, to trzeba wiedzieć, czy będzie się tam produkować energię w najoszczędniejszy sposób. Jak ma to ocenić zarządcę, który nie może porównać kosztów i wyników?

Możemy uznać, że w początkowym okresie rząd socjalistyczny korzystałby w pewnym stopniu z doświadczeń wcześniejszej ery kapitalizmu. Ale co zrobić później, kiedy warunki będą coraz bardziej odbiegać od stanu początkowego? Jaki użytek będzie mógł zarządcy zrobić w 1949 roku ze znajomości cen z 1900 roku? Na co przydadzą mu się ceny z 1949 roku w 1980 roku?

Paradoks „planowania” polega na tym, że jest ono niemożliwe z powodu braku kalkulacji ekonomicznej. To, co nazywa się gospodarką planową, nie jest w ogóle gospodarką, lecz błędzeniem po omacku. Nie ma tu możliwości racjonalnego wyboru środków, które nadawałyby się najlepiej do osiągnięcia zamierzonych ostatecznych celów. To, co nazywa się świadomym planowaniem, polega w istocie na wyeliminowaniu świadomego, celowego działania.

## 2. Dawne, nieudane próby zrozumienia problemu

Od ponad stu lat zagadnieniem, któremu politycy i politologowie poświęcają najwięcej uwagi, jest zastąpienie prywatnej przedsiębiorczości socjalistycznym planowaniem. Opublikowano całe mnóstwo książek, w których przedstawiono argumenty za komunistycznym planowaniem i przeciwko niemu. Żaden inny temat nie jest przedmiotem tylu zażartych dyskusji w kręgach prywatnych, na forach publicznych, zebraniach uczonych gremiów, w trakcie kampanii wyborczych i w parlamentach. Za socjalizm toczono wojny i przelano rzeki krwi, ale przez wszystkie te lata nie postawiono zasadniczego pytania.

Wprawdzie niektórzy wybitni ekonomiści, tacy jak Hermann Heinrich Gossen, Albert Schäffle, Vilfredo Pareto, Nikolaas G. Pierson, Enrico Barone, poruszyli to zagadnienie, ale żaden z nich – oprócz Piersona – nie dotarł do istoty problemu i wszyscy zlekceważyli jego doniosłość. Nie próbowali też włączyć tego zagadnienia do swojej teorii ludzkiego działania. Wszystko to spowodowało, że ich spostrzeżenia nie zwróciły na siebie uwagi. Zostały zignorowane i szybko o nich zapomniano.

Poważnym błędem byłoby oskarżanie szkoły historycznej i instytucjonalizmu o to, że przyczyniły się do zlekceważenia tego żywotnego problemu ludzkości. Oba te nurty zajadle atakują ekonomię, nazywając ją „ponurą nauką”, co jest

zgodne z szerzoną przez nie propagandą interwencjonizmu i socjalizmu. Nie udało im się jednak doprowadzić do całkowitego zaniechania badań ekonomicznych. Nie powinno dziwić to, że problemu nie dostrzegli wrogowie ekonomii, lecz to, że zlekceważyli go ekonomiści.

Winne tego zaniedbania są dwa podstawowe błędy ekonomii matematycznej. Ekonomiści matematyczni zajmują się niemal wyłącznie badaniem tego, co nazywają równowagą gospodarczą i stanem równowagi. Jak zaznaczyliśmy<sup>1</sup>, konstrukcja myślowa gospodarki jednostajnie funkcjonującej to narzędzie intelektualne, bez którego ekonomia nie może się obyć. Jest jednak poważnym błędem traktowanie tego pomocniczego narzędzia jako czegoś więcej niż tylko konstrukcji myślowej i zapominanie o tym, że nie ma ona odpowiednika w rzeczywistości, a ponadto że nie sposób z niej wyprowadzić ostatecznych logicznych wniosków. Ekonomista matematyczny, owładnięty przekonaniem, że ekonomia musi być zbudowana na wzór mechaniki Newtonowskiej i da się ją uprawiać za pomocą metod matematycznych, całkowicie błędnie pojmuję przedmiot swoich badań. Nie zajmuje się ludzkim działaniem, lecz bezdusznym mechanizmem, który wprawiają w ruch tajemnicze siły niepoddające się analizie. W konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej nie ma oczywiście miejsca na funkcję przedsiębiorcy, toteż ekonomista matematyczny eliminuje ze swojej teorii przedsiębiorcę. Nie jest mu potrzebny ten podmiot wywołujący ruch i zamieszanie, którego stała ingerencja uniemożliwia wyobrażonemu systemowi osiągnięcie stanu doskonałej równowagi i bezruchu. Nienawidzi przedsiębiorcy jako elementu wprowadzającego nieporządek. Z jego punktu widzenia ceny czynników produkcji są wyznaczane przez dwie przecinające się krzywe i wcale nie zależą od ludzkiego działania.

Ponadto ekonomista matematyczny, wyznaczając swoje ulubione krzywe kosztów i cen, nie zauważa, że sprowadzanie kosztów i cen do jednorodnych wielkości zakłada istnienie powszechnego środka wymiany. W ten sposób stwarza złudzenie, że kalkulacja kosztów i cen byłaby możliwa nawet wtedy, gdyby stosunki wymiany czynników produkcji pozbawić wspólnego mianownika.

W konsekwencji ekonomista matematyczny przedstawia konstrukcję myśłową wspólnoty socjalistycznej tak, jakby system ten dawał się zrealizować. Jest to system podziału pracy, którym można całkowicie zastąpić system gospodarczy oparty na prywatnej własności środków produkcji. Zarządca wspólnoty socjalistycznej będzie alokował rozmaite czynniki produkcji w sposób racjonalny, to znaczy na podstawie kalkulacji. Możliwe jest połączenie socjalistycznej współpracy i podziału pracy z racjonalnym wykorzystaniem czynników produkcji. Można przyjąć socjalizm, nie porzucając ekonomii w wyborze środków. Jest to odmiana *racjonalnego* działania społecznego.

Socjalistyczne rządy Rosji Sowieckiej i nazistowskich Niemiec dostarczyły naocznej weryfikacji tych błędów. Ludzie nie uświadamiają sobie, że nie były to dwa wyizolowane systemy socjalistyczne. Funkcjonowały one w otoczeniu, w którym system cen nadal działał. Mogły korzystać z kalkulacji ekonomicznej opartej na cenach ustalonych za granicą. Bez tego działania owych rządów byłyby pozbawione celu i planu. Tylko dzięki możliwości odwołania się do cen za

---

<sup>1</sup> Zob. s. 213–217.

granicą były w stanie kalkulować, prowadzić księgowość i przygotowywać plany, o których tyle się mówiło.

### 3. Najnowsze propozycje dotyczące kalkulacji ekonomicznej w socjalizmie

Traktaty socjalistów zajmują się wszystkim oprócz zasadniczego i specyficznego problemu socjalizmu, jakim jest zagadnienie kalkulacji ekonomicznej. Dopiero w ostatnich latach autorzy socjalistyczni byli zmuszeni podjąć ten temat o pierwszorzędnym znaczeniu. Zaczęli podejrzewać, że stosowana przez nich technika mieszania z błotem ekonomii „burżuazyjnej” nie jest metodą wystarczającą do realizacji socjalistycznej utopii. Uproszczoną wersję Hegłowskiej metafizyki, którą posługiwała się doktryna marksistowska, próbowali zastąpić teorią socjalizmu. Zaczęli konstruować plany socjalistycznej kalkulacji ekonomicznej. Oczywiście ich wysiłki zakończyły się całkowitą porażką. Nie zajmowałibyśmy się proponowanymi przez nich fałszywymi rozwiązaniami, gdyby nie to, że ich analiza to dobra okazja, by lepiej zrozumieć podstawowe właściwości społeczeństwa rynkowego oraz konstrukcję myślową społeczeństwa nierynkowego.

Proponowane rozwiązania można podzielić na kilka kategorii:

1. Kalkulację pieniężną należy zastąpić kalkulacją w naturze. Jest to metoda bezwartościowa. Nie da się dodawać i odejmować wielkości niejednorodnych (heterogenicznych)<sup>2</sup>.

2. Zgodnie z teorią wartości opartą na pracy należy posługiwać się godziną pracy jako jednostką kalkulacji. Propozycja ta nie uwzględnia pierwotnych materialnych czynników produkcji i ignoruje to, że praca wykonana w ciągu dwóch różnych godzin przez tę samą osobę lub przez różne osoby może mieć inną jakość.

3. Jednostka ma wyrażać „ilość” użyteczności. Tymczasem działający człowiek nie mierzy użyteczności. Ustala jej wartość względową na skali. Ceny rynkowe nie wyrażają równości, lecz rozbieżność w ocenie wartości dokonywanej przez dwóch uczestników wymiany. Nie wolno lekceważyć podstawowego twierdzenia współczesnej ekonomii, które głosi, że wartość przypisywana jednostce jakiegoś zapasu  $n-1$  jednostek jest większa od wartości przypisanej jednostce zapasu  $n$  jednostek.

4. Kalkulację ma umożliwić utworzenie sztucznego quasi-rynu. O tym rozwiązaniu będzie mowa w podrozdziale 5.

5. Kalkulacji można dokonać za pomocą równań różniczkowych katalaktyki matematycznej. To rozwiązanie omówimy szerzej w podrozdziale 6.

6. Kalkulację zastąpi metoda prób i błędów. O tym pomyśle będzie mowa w podrozdziale 4.

<sup>2</sup> Nie warto byłoby nawet wspominać o tej propozycji, gdyby nie to, że rozwiązanie to powstało w bardzo żywotnym i hałaśliwym kręgu „pozytywistów logicznych”, którzy ośmielają się nazywać swój program „jednolitą nauką”. Zob. pisma nieżyjącego już inicjatora tej grupy Ottona Neuratha, który w 1919 r. pełnił funkcję szefa Bawarskiej Republiki Rad, zwł. jego *Durch die Kriegswirtschaft zur Naturalwirtschaft*, München 1919, s. 216 i n. Zob. też Carl Landauer, *Planwirtschaft und Verkehrswirtschaft*, München-Leipzig 1931, s. 122.

#### 4. Metoda prób i błędów

Przedsiębiorcy i kapitaliści nie mają pewności, czy ich plany dają gwarancję najodpowiedniejszej alokacji czynników produkcji do rozmaitych branż produkcji. Dopiero post factum mogą ocenić trafność swoich inwestycji. Posługują się metodą prób i błędów. Dlaczego socjalistyczny zarządcy nie miałyby posłużyć się tą samą metodą? – zastanawiają się niektórzy socjaliści.

Metodę prób i błędów można stosować wszędzie tam, gdzie właściwe rozwiązańe daje się ustalić na podstawie oznak niezależnych od tej metody. Jeśli ktoś zgubi portfel, może go szukać w różnych miejscach. Kiedy go znajdzie, rozpoznaje w nim swoją własność. Nie ma tu wątpliwości, że metoda prób i błędów przyniosła sukces. Problem został rozwiązany. Kiedy Ehrlich poszukiwał leku przeciw kile, zbadał setki związków, zanim znalazł to, czego szukał – lek, który zabijał krętki blade, nie niszcząc organizmu ludzkiego. Oznaką świadczącej o tym, że preparat 606 stanowił właściwe rozwiązanie, było to, iż łączył owe dwie cechy, co można było stwierdzić na podstawie laboratoryjnego eksperymentu i doświadczenia klinicznego.

Sprawy mają się zupełnie inaczej, jeśli jedyną oznaką prawidłowego rozwiązania jakiegoś problemu jest to, że znaleziono je za pomocą metody uznanej za właściwą do jego rozwiązania. Poprawność wyniku mnożenia dwóch czynników można stwierdzić jedynie na podstawie oceny, czy zastosowano w nim odpowiednie operacje arytmetyczne. Można próbować odgadnąć wynik metodą prób i błędów, ale metoda ta nie zastępuje operacji arytmetycznej. Metoda prób i błędów byłaby w tym wypadku całkowicie nieprzydatna, gdyby arytmetyka nie dawała wskazówek pozwalających odróżnić to, co jest poprawne, od tego, co niepoprawne.

Jeśli ktoś chciałby nazwać działanie przedsiębiorcy stosowaniem metody prób i błędów, to musi pamiętać, że poprawne rozwiązanie jest łatwe do odróżnienia od niepoprawnego. Rozwiązaniem tym jest powstanie nadwyżki przychodów nad kosztami. Zysk to sygnał otrzymywany przez przedsiębiorcę, że konsumenci są zadowoleni z jego działań; strata to sygnał ich niezadowolenia.

Na tym właśnie polega problem socjalistycznej kalkulacji ekonomicznej: gdy nie ma cen rynkowych czynników produkcji, rachunek zysków i strat jest niemożliwy.

Możemy przyjąć, że we wspólnocie socjalistycznej istnieje rynek dóbr konsumpcyjnych, na którym określone są ich ceny pieniężne. Możemy założyć, że co pewien czas zarządcy przydziela każdemu określonej sumie pieniędzy i sprzedaje dobra konsumpcyjne tym, którzy zaproponują najwyższą cenę. Możemy też założyć, że każdy otrzymuje określoną część różnych dóbr konsumpcyjnych w naturze, by następnie wymienić je na inne dobra na rynku za pomocą powszechnego środka wymiany, rodzaju pieniądza. Jednak cechą charakterystyczną systemu socjalistycznego jest to, że dobra produkcyjne są pod kontrolą jednego podmiotu, w którego imieniu działa zarządcy. Dobra te nie mają cen. Brak jakiejkolwiek możliwości porównania nakładów i wyników za pomocą metod arytmetycznych.

Nie twierdzimy, że kapitalistyczny sposób kalkulacji ekonomicznej jest absolutnie najlepszym rozwiązaniem problemu alokacji czynników produkcji. Takie

absolutnie doskonałe rozwiązania są niedostępne nam, zwykłym śmiertelnikom. Działanie rynku, którego nie sabotuje stosowanie przymusu i przemocy, zapewnia jedynie najlepsze z możliwych rozwiązań, jakie są dostępne najwystrzejszym ludzkim umysłom w określonym stanie wiedzy technicznej w danym czasie. Kiedy tylko ktoś dostrzeże różnicę między rzeczywistym stanem produkcji a możliwym do osiągnięcia lepszym<sup>3</sup> stanem, motyw zysku popycha go do wytężonego wysiłku służącego realizacji jego planów. Sprzedaż produktów pokaże, czy jego przewidywania były trafne. Rynek wciąż na nowo poddaje przedsiębiorców codziennej próbie i eliminuje tych, którzy jej nie przejdą. Powierza prowadzenie interesów ludziom, którzy potrafieli zaspokoić najpilniejsze potrzeby konsumen-tów. Jedynie w tym znaczeniu można nazwać gospodarkę rynkową systemem opartym na metodzie prób i błędów.

## 5. Quasi-rynek

Specyficzną cechą socjalizmu jest jedność i niepodzielność woli kierującej wszelkimi działaniami produkcyjnymi w skali całego systemu społecznego. Kiedy socjaliści oświadczają, że chcą zastąpić „anarchię” produkcji „porządkiem” i „organizacją”, rzekomy brak planu w kapitalizmie świadomym działaniem, konkurencję prawdziwą współpracą, produkcję dla zysku produkcję służącą pożytkowi, to mają zawsze na myśli zastąpienie mnóstwa planów indywidualnych konsumentów i tych, którzy zaspokajają życzenia konsumentów, to znaczy przedsiębiorców i kapitalistów, jednym podmiotem monopolistycznym dysponującym pełnią władzy. Istotą socjalizmu jest całkowite wyeliminowanie rynku i konkurencji katalaktycznej. System socjalistyczny to system pozbawiony rynku, rynkowych cen czynników produkcji i konkurencji. Jest to równoznaczne z nieograniczoną centralizacją i przekazaniem wszelkiego rodzaju działań w ręce jednego ośrodka władzy. W przygotowywaniu jednego planu, który ma decydować o wszelkich działańach gospodarczych, obywatele uczestniczą jedynie w ten sposób, że wybierają zarządcę lub radę dyrektorów. Poza tym są oni tylko pod-władnymi, którzy muszą bezwarunkowo podporządkować się poleceniom wydawanym przez zarządcę, i poddanymi, o których dobrobyt troszczy się zarządcy. Wszystkie rzekome zalety socjalizmu, które przypisują mu jego zwolennicy, wszelkie dobrodziejstwa, których oczekują po jego ustanowieniu, są koniecznymi konsekwencjami owej absolutnej unifikacji i centralizacji.

Obecne dążenie liderów socjalistycznych do tego, żeby zaprojektować system socjalistyczny, w którym zachowano by rynek, rynkowe ceny czynników produkcji i konkurencję katalaktyczną, są więc po prostu całkowitym potwierdzeniem trafności i niepodważalności analizy ekonomistów oraz dowodem na to, że socjalizmu nie da się obronić. Zadziwiająco szybkie potwierdzenie tego, że w systemie socjalistycznym nie jest możliwa kalkulacja ekonomiczna, to zjawisko bez precedensu w dziejach myśli ludzkiej. Socjaliści nie mogą zaprzeczyć temu, że ponieśli

<sup>3</sup> „Lepszы” oznacza oczywiście bardziej zadowalający z punktu widzenia konsumentów kupujących na rynku.

ostateczną, druzgocącą klęskę. Nie utrzymują już, że socjalizm jest ustrojem bez porównania lepszym od kapitalizmu, ponieważ eliminuje rynki, ceny rynkowe i konkurencję. Przeciwnie, teraz usprawiedlwiąją socjalizm, podkreślając, że instytucje te można utrzymać nawet w socjalizmie. Projektują socjalizm, w którym istnieją ceny i konkurencja<sup>4</sup>.

Rozwiązywanie proponowane przez tych neosocjalistów to w istocie paradoks. Chcą oni znieść prywatną własność środków produkcji, wymianę rynkową, ceny rynkowe i konkurencję i jednocześnie zorganizować socjalistyczną utopię w taki sposób, żeby ludzie mogli działać tak, *jakby* te elementy nadal istniały. Chcą, żeby ludzie bawili się w rynek, tak jak dzieci bawią się w wojnę, pociąg czy szkołę. Nie rozumieją, że dziecięca zabawa różni się od tego, co naśladowuje.

Neosocjaliści owi utrzymują, że dawniejsi socjaliści (to znaczy ci, którzy działałi przed 1920 rokiem) popełniali poważny błąd, twierdząc, iż zniesienie rynku i wymiany rynkowej to konieczny warunek socjalizmu, a nawet podstawowy element i cecha charakterystyczna gospodarki socjalistycznej. Niechętnie przyznają, że taki pomysł byłby absurdalny, a jego realizacja doprowadziłaby do powstania chaosu. Na szczęście, dodają, istnieje lepszy model socjalizmu. Menedżerów różnych działów produkcji można nauczyć zarządzania interesami tak samo, jak robili to w kapitalizmie. Dyrektor spółki nie zarządza nią na własny rachunek i na własne ryzyko, lecz dla dobra korporacji, to znaczy akcjonariuszy. W socjalizmie będzie postępował tak samo, zachowując tę samą ostrożność i rozwagę. Jedyna różnica będzie polegała na tym, że rezultaty jego wysiłków wzbogacą całe społeczeństwo, a nie udziałowców spółki. Poza tym będzie kupował i sprzedawał, zatrudniał robotników i wypłacał im wynagrodzenia, starając się osiągnąć zysk, tak samo jak czynił to dawniej. Odbędzie się płynne przejście od menedżerskiego systemu dojrzałego kapitalizmu do menedżerskiego systemu planowej gospodarki socjalistycznej. Nic się nie zmieni poza własnością zainwestowanego kapitału. Akcjonariuszy zastąpi społeczeństwo, dzięki czemu cały naród otrzyma dywidendy. I to wszystko.

Podstawowy błąd tej oraz pokrewnych propozycji polega na tym, że problem ekonomiczny rozpatruje się w nich z punktu widzenia szeregowego urzędnika, którego horyzonty nie wykraczają poza zadania o drugorzędnym znaczeniu. Strukturę produkcji przemysłowej, a także alokację kapitału do różnych branż i zestawów produkcyjnych traktuje się jako niezmienną, nie uwzględnia się konieczności jej modyfikacji w celu dostosowania do zmiany warunków. W opisywanym tu świecie dochodzi do kolejnych zmian, a dzieje gospodarki osiągnęły ostatnie stadium. Autorzy tych pomysłów nie rozumieją, że działania szeregowych pracowników spółki ograniczają się wyłącznie do lojalnego wykonywania zadań, które powierzyli im ich szefowie, akcjonariusze, a realizujący te zadania pracownicy muszą dostosowywać się do struktury cen rynkowych, określanych przez czynniki inne niż różne działania menedżerskie. Działania menedżerów, dokonywane przez nich transakcje kupna i sprzedaży, to tylko niewielka część

---

<sup>4</sup> Oczywiście odnosi się to jedynie do tych socjalistów lub komunistów, którzy, jak profesorowie Henry Douglas Dickinson czy Oskar Lange, mają wiedzę ekonomiczną. Mnóstwo tępich „intelektualistów” z uporem wierzy w wyższość socjalizmu. Przesady mają długą żywot.

wszystkich operacji rynkowych. W społeczeństwie kapitalistycznym na rynku odbywają się również wszystkie te operacje, które skutkują alokacją dóbr kapitałowych do różnych branż przemysłu. Przedsiębiorcy i kapitaliści zakładają spółki i inne firmy, powiększają je, ograniczają ich rozmiary, dzielą i łączą z innymi przedsiębiorstwami; kupują i sprzedają akcje i obligacje istniejących i powstających spółek; przyznają i cofają kredyty, ściągają należności; krótko mówiąc, wykonują wszystkie działania, które łącznie noszą nazwę rynku kapitałowego i pieniężnego. Właśnie te transakcje finansowe dokonywane przez organizatorów i spekulantów kierują produkcję do branż, które zapewnią możliwie najlepsze zaspokojenie najpilniejszych potrzeb konsumentów. Transakcje te konstytuują rynek jako taki. Ich wyeliminowanie niszczy rynek. To, co zostaje po ich odrzuceniu, to fragment, który nie może istnieć osobno ani funkcjonować jako rynek.

Rola, jaką lojalny dyrektor spółki odgrywa w zarządzaniu interesami, jest znacznie skromniejsza, niż to zakładają autorzy tych socjalistycznych planów. Pełni on tylko funkcję zarządzającego, pomocnika przedsiębiorców i kapitalistów, który realizuje jedynie drugorzędne zadania. Nigdy nie zastąpi on przedsiębiorcy<sup>5</sup>. Spekulanci, organizatorzy, inwestorzy i kredytodawcy określają strukturę giełdy papierów wartościowych i giełdy towarowej oraz rynku pieniężnego, przez co wyznaczają obszar, w którym określone zadania o mniejszym znaczeniu można powierzyć menedżerowi. Wykonując te zadania, menedżer musi dostosowywać metody działania do struktury rynku, którą kształtują czynniki spoza zakresu funkcji menedżerskich.

Nasz problem nie dotyczy działań menedżerskich, lecz alokacji kapitału do różnych branż przemysłu. Trzeba odpowiedzieć na pytania: W jakich branżach produkcję należy zwiększyć, a w jakich ograniczyć? W jakich branżach trzeba ją przestawić? Jakie nowe branże powinny powstać? Na próżno szukalibyśmy odpowiedzi na te pytania u uczciwego, doświadczonego menedżera spółki. Ci, którzy mylą przedsiębiorczość z zarządzaniem, nie chcą widzieć problemu ekonomicznego. Stronami sporów dotyczących pracowników nie są zarząd i robotnicy, lecz przedsiębiorcy (lub kapitaliści) i pracownicy najemni. System kapitalistyczny nie jest systemem menedżerskim. Nie umniejszając znaczenia menedżerów, trzeba powiedzieć, że to nie oni określają kierunki alokacji czynników produkcji do różnych branż produkcji.

Nigdy nie pojawiła się sugestia, że wspólnota socjalistyczna mogłaby poprosić organizatorów i spekulantów, by kontynuowali działalność spekulacyjną, a następnie wrzucali zyski do wspólnej kasy. Ci, którzy proponowali utworzenie quasi-rynków w systemie socjalistycznym, nigdy nie mieli zamiaru zachowywać giełdy papierów wartościowych, giełdy towarowej, obrotu kontraktami terminowymi, banków i kredytodawców jako quasi-instytucji. Nie można *bawić się* w spekulacje i inwestycje. Spekulanci i inwestorzy ryzykują własnym majątkiem, rzucają na szalę własny los, co sprawia, że zachowują się odpowiedzialnie w stosunku do konsumentów, najwyższych zwierzchników gospodarki kapitalistycznej. Zwalniając ich z tej odpowiedzialności, odbiera się im coś, co stanowi ich istotę. Przestają być przedsiębiorcami, stając się grupą ludzi, którym zarządca

<sup>5</sup> Zob. s. 263–266.

powierzył wykonanie swojego głównego zadania, jakim jest sprawowanie naczelnego kierowania wszystkimi sprawami. Wtedy właściwie nie nominalny zarządca jest prawdziwym zarządcą, lecz oni stają się prawdziwymi zarządcami i muszą zmierzyć się z tym samym problemem, którego nie potrafił rozwiązać nominalny zarządca, to znaczy z problemem kalkulacji.

Zwolennicy rozwiązania quasi-rynkowego dostrzegają niedorzeczność tego pomysłu i niekiedy proponują inne wyjście. Zarządca powinien działać niczym bank pożyczkający dostępne fundusze tym, którzy oferują najlepszą cenę. Jest to kolejny poroniony pomysł. Ci, którzy mogą ubiegać się o te fundusze, nie mają żadnej prywatnej własności, gdyż w społeczeństwie socjalistycznym jest to niemożliwe. Biorąc udział w licytacji, nie przestrzegają ograniczeń wynikających z ryzyka finansowego związanego z tym, że zaoferują zbyt wysokie odsetki za pożyczone fundusze. W najmniejszym stopniu nie zdejmują ciężaru odpowiedzialności spoczywającego na zarządcy. Ryzyko utraty pożyczonych im funduszy nie podlega żadnemu ograniczeniu, takiemu jak częściowa gwarancja, którą w kapitalizmie stanowią własne środki kredytobiorcy. Całe ryzyko związane z pożyczką ponosi społeczeństwo, jedynie właściciel wszystkich dostępnych zasobów. Gdyby zarządca bez wahania przyznawał dostępne fundusze tym, którzy oferują najwyższą cenę, to promowałby po prostu zuchwałosć, lekkomyślność i nieuzasadniony optymizm. Oddawałby władzę najmniej sumiennym wizjonерom lub pozbawionym skrupułów łajdakom. Tymczasem musi mieć prawo decydowania o tym, na co będą wydawane fundusze społeczeństwa. I znów wracamy do punktu wyjścia: zarządcy, usiłując kierować działaniami produkcyjnymi, nie może skorzystać z podziału pracy intelektualnej, który w kapitalizmie zapewnia praktyczną metodę kalkulacji ekonomicznej<sup>6</sup>.

Wykorzystaniem środków produkcji mogą sterować albo prywatni właściciele, albo społeczny aparat przymusu i przemocy. Jeśli są to prywatni właściciele, to istnieje rynek i ceny rynkowe na wszystkie czynniki produkcji; możliwa jest także kalkulacja ekonomiczna. Jeśli jest to aparat przymusu i przemocy, to na czynniki te nie ma rynku i cen, a kalkulacja jest niemożliwa. Na próżno szukalibyśmy pociechy w nadziei, że organy kolektywnej gospodarki będą „wszechobecne”<sup>7</sup> i „wszechwiedzące”. W prakseologii nie zajmujemy się aktami wszechobecnego i wszechwiedzącego bóstwa, lecz działaniami ludzi obdarzonych jedynie ludzkim umysłem. Taki umysł nie może planować bez kalkulacji ekonomicznej.

System socjalistyczny z cenami rynkowymi to sformułowanie wewnętrznie sprzeczne, tak jak na przykład określenie trójkątnego koła. Produkcję kierują dążący do zysku ludzie interesu albo zarządcy, któremu powierzono najwyższą i wyłączną władzę. Produkuje się to, co – zgodnie z oczekiwaniemi przedsiębiorców – będzie można sprzedać, osiągając największe zyski, albo to, co chce zarządcy. Trzeba sobie odpowiedzieć na pytania: Czy panem powinni być konsumenci, czy zarządcy? Do kogo powinna należeć ostateczna decyzja dotycząca tego, czy

<sup>6</sup> Zob. Ludwig von Mises, *Socialism*, s. 137–142; Friedrich A. Hayek, *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, tłum. Grzegorz Łuczkiewicz, Kraków 1998, s. 135–230; Trygve J. B. Hoff, *Economic Calculation in the Socialist Society*, London 1949, s. 129 i n.

<sup>7</sup> Zob. Henry D. Dickinson, *Economics of Socialism*, Oxford 1939, s. 191.

konkretny zapas czynników produkcji powinien być wykorzystany do produkcji dobra konsumpcyjnego  $a$ , czy do produkcji dobra konsumpcyjnego  $b$ ? Nie można odpowiedzieć na te pytania wymijająco. Wymagają one prostej i jednoznacznej odpowiedzi<sup>8</sup>.

## 6. Równania różniczkowe ekonomii matematycznej

Aby właściwie ocenić możliwość zastosowania równań matematycznych w socjalistycznej kalkulacji ekonomicznej, musimy pamiętać, jakie jest w istocie ich znaczenie.

Budując konstrukcję myślową gospodarki jednostajnie funkcjonującej, założyliśmy, że wszystkie czynniki produkcji wykorzystuje się w taki sposób, iż każdy z nich oddaje najwyżej cenione usługi spośród wszystkich usług, jakie może oddać. W istniejących warunkach żadna kolejna zmiana zastosowania któregokolwiek z tych czynników nie przyniosłaby poprawy stanu zaspokojenia potrzeb. Sytuację, w której nie wprowadza się zmian w rozdysponowaniu czynników produkcji, opisuje system równań różniczkowych. Jednak równania te nie dostarczają żadnej informacji na temat ludzkich działań, które doprowadziły do hipotetycznego stanu równowagi. Mówią jedynie, że jeśli w danym stanie statycznej równowagi  $m$  jednostek czynnika  $a$  wykorzystuje się do produkcji  $p$ , a  $n$  jednostek czynnika  $a$  do produkcji  $q$ , to żadne kolejne zmiany w sposobie wykorzystania dostępnych jednostek  $a$  nie spowodują lepszego zaspokojenia potrzeb. (Nawet gdybyśmy założyli, że  $a$  jest doskonale podzielne, a jednostka  $a$  jest nieskończonie mała, to poważnym błędem byłoby twierdzić, iż użyteczność krańcowa  $a$  jest w obydwu zastosowaniach taka sama).

Stan równowagi jest konstrukcją czysto abstrakcyjną. W zmieniającym się świecie nie da się go osiągnąć. Różni się zarówno od stanu dzisiejszego, jak i każdego innego stanu rzeczy, który można by urzeczywistnić.

W gospodarce rynkowej przyczyną ciągłych zmian stosunków wymiany i alokacji czynników produkcji są działania przedsiębiorców. Przedsiębiorca zauważa rozbieżność między cenami komplementarnych czynników produkcji a przyszłyimi cenami produktów, które przewiduje, i próbuje wykorzystać tę rozbieżność, by osiągnąć zysk. Należy podkreślić, że przyszła cena, którą ma na myśli, nie jest hipotetyczną ceną równowagową. Żaden działający podmiot nie ma nic wspólnego z równowagą i cenami równowagowymi. Są to pojęcia dalekie od realiów życia i działania; stanowią jedynie narzędzia pomocnicze rozumowania prakseologicznego. Aby móc zrozumieć nieustanną zmienność działania, konieczne jest przeciwstawienie jej wyobrażenia doskonałego spokoju. W rozumowaniu teoretyków każda zmiana to kolejny krok prowadzący ku stanowi równowagi, o ile nie pojawią się nowe dane. Teoretycy, kapitaliści, przedsiębiorcy i konsumenti nie są w stanie wyrobić sobie opinii na temat wysokości takiej ceny równowagowej na podstawie informacji na temat aktualnych warunków. Opinia taka nie jest potrzebna. Bodźcem, który popycha człowieka do wprowadzania zmian

<sup>8</sup> Analiza projektu państwa korporacyjnego zob. s. 688–692.

i innowacji, nie jest wizja cen równowagowych, lecz przewidywanie dotyczące cen określonych artykułów, jakie ukształtują się na rynku wtedy, gdy dojdzie do ich planowanej sprzedaży. Przedsiębiorca przystępujący do realizacji konkretnego planu myśli wyłącznie o początkowych etapach zmian, które doprowadziłyby do ustanowienia stanu równowagi, gdyby nie wystąpiły żadne zmiany danych oprócz zmian związanych z realizacją jego planu.

Aby użyć równań opisujących stan równowagi, trzeba mieć wiedzę o tym, jak są uszeregowane wartości dóbr konsumpcyjnych w tym stanie. Przyjmuję się, że owo uszeregowanie jest jednym ze znanych elementów tych równań. Tymczasem zarządcy zna tylko swoje teraźniejsze oceny wartości; nie ma wiedzy na temat swoich wartościowań w hipotetycznym stanie równowagi. Uważa, że z punktu widzenia jego teraźniejszych ocen wartości alokacja czynników produkcji jest niezadowalająca, i chce ją zmienić. Nie ma jednak żadnej wiedzy o tym, jak będzie wartościował w dniu, w którym zostanie osiągnięty stan równowagi. Wartościowania te będą odzwierciedlały warunki wynikające z kolejnych zmian w produkcji, które on sam zapoczątkowuje.

Oznaczmy bieżący dzień jako  $D_1$ , a dzień, w którym zostanie ustalona równowaga, przez  $D_n$ . Inne wielkości odnoszące się do tych dwu dni nazwiemy odpowiednio:  $V_1$  i  $V_n$  (wartości na skali wartościowań dóbr pierwszego rzędu),  $O_1$  i  $O_n$  (łączna podaż<sup>9</sup> wszystkich pierwotnych czynników produkcji),  $P_1$  i  $P_n$  (łączna podaż wszystkich wyprodukowanych czynników produkcji),  $M_1$  (suma  $O_1 + P_1$ ) i  $M_n$  (suma  $O_n + P_n$ ). Stan wiedzy technicznej oznaczmy jako  $T_1$  i  $T_n$ . Tymczasem dziś znamy tylko  $V_1$ ,  $O_1 + P_1 = M_1$  i  $T_1$ .

Niedopuszczalne byłoby założenie, że skoro osiągnięcie stanu równowagi nie dozwala na późniejsze zmiany, to wielkości te są jednakowe w  $D_1$  i  $D_n$ . Brak zmian danych będący warunkiem ustanowienia równowagi dotyczy jedynie takich zmian, które mogłyby zakłócić dostosowanie warunków do działania czynników, jakie działają już dziś. System nie może osiągnąć stanu równowagi, jeśli z zewnątrz przenikają do niego nowe elementy, zakłócające ruchy, które przybliżały go do równowagi<sup>10</sup>. Dopóki jednak równowagi nie osiągnięto, system jest w ciągłym ruchu, który zmienia dane. Dążenie do ustanowienia równowagi, nawet jeśli nie zakłócają go żadne zmiany danych przenikające z zewnątrz, jest samo w sobie ciągiem zmian danych.

$P_1$  to zestaw wielkości, które nie mają związku z dzisiejszymi wartościowaniem; to rezultat działań będących następstwem wartościowań z przeszłości i podjętych w ówczesnym stanie wiedzy technicznej i informacji o dostępnych zasobach pierwotnych czynników produkcji, który różnił się od stanu obecnego. Jedną z przyczyn tego, że system nie znajduje się w stanie równowagi, jest właśnie to, że  $P_1$  nie jest dostosowane do dzisiejszych warunków. Istnieją fabryki, narzędzi

<sup>9</sup> Podaż oznacza kompletne zestawienie z podziałem na kategorie i podaniem ilości. Do każdej kategorii należą tylko takie przedmioty, które pod każdym względem (np. pod względem położenia) mają takie samo znaczenie dla zaspokojenia potrzeb.

<sup>10</sup> Oczywiście możemy przyjąć, że  $T_1$  jest równe  $T_n$ , jeśli uznamy, że wiedza techniczna doszła do kresu rozwoju.

i zasoby innych czynników produkcji, których nie byłoby w stanie równowagi, a do osiągnięcia równowagi trzeba wytworzyć inne fabryki, narzędzia i zasoby. Równowaga pojawi się dopiero wtedy, gdy zakłócające elementy  $P_1$ , o ile wciąż nadają się do użytku, ulegną zużyciu i zostaną zastąpione przez elementy, które odpowiadają stanowi innych występujących jednocześnie danych, a mianowicie V, O i T. Działającemu człowiekowi niepotrzebna jest wiedza o stanie rzeczy w równowadze, lecz informacje o tym, jaka jest najlepsza metoda przekształcenia w kolejnych krokach  $P_1$  w  $P_n$ . Do realizacji tego zadania równania są nieprzydatne.

Nie da się rozwiązać tych problemów przez wyeliminowanie  $P$  i pozostawienie wyłącznie O. To prawda, że sposób wykorzystania pierwotnych czynników produkcji jednoznacznie określa jakość i ilość wyprodukowanych czynników produkcji, czyli produktów pośrednich. Jednak informacja, którą można w ten sposób zdobyć, dotyczy wyłącznie warunków równowagi. Nie mówi nam ona nic o metodach i procedurach, które trzeba zastosować, żeby osiągnąć równowagę. Dzisiaj dysponujemy jedynie podażą  $P_1$ , która różni się od podaży w stanie równowagi. Musimy uwzględnić realne warunki, to znaczy  $P_1$ , a nie hipotetyczne warunki  $P_n$ .

Ów hipotetyczny przyszły stan równowagi pojawi się wtedy, gdy wszystkie metody produkcji zostaną dostosowane do wartościowań uczestników rynku i stanu wiedzy technicznej. Wtedy każdy będzie pracował w najodpowiedniejszym miejscu, używając najodpowiedniejszych technologii. Dziś gospodarka jest inna. Posługuje się innymi środkami, które nie mają związku ze stanem równowagi i nie mogą być uwzględnione w układzie równań opisujących ten stan za pomocą symboli matematycznych. Wiedza na temat warunków, które będą panowały w stanie równowagi, jest nieprzydatna zarządcy, gdyż jego zadanie polega na działaniu w teraźniejszości, w istniejących warunkach. Zarządcy musi wiedzieć, jak możliwie najdoskonalej wykorzystać dostępne środki, które zostały z czasów, kiedy inne były oceny wartości, wiedza techniczna i informacje dotyczące problemów lokalizacji. Musi wiedzieć, jaki ma poczynić kolejny krok. Równania nie pomagają w rozstrzygnięciu tego dylematu.

Założymy, że jakimś wyizolowanym krajem o warunkach gospodarczych zbliżonych do warunków panujących w państwach Europy Środkowej w połowie XIX wieku rządzi dyktator, który doskonale zna dzisiejszą amerykańską technikę. Dyktator ów na ogół wie, ku jakim celom powinna zmierzać gospodarka narodowa, którą powierzono jego pieczy. Jednakowoż nawet dobre rozeznanie w dzisiejszych warunkach w Ameryce będzie nieprzydatne, jeśli chodzi o rozstrzygnięcie problemu przekształcenia (stopniowego i w jak najodpowiedniejszy i najdogodniejszy sposób) danego systemu gospodarczego w system, do którego się dąży.

Nawet jeśli na potrzeby polemiki założymy, że dzięki jakimś niezwykłym umiejętnościom zarządcy potrafi rozwiązywać wszystkie problemy dotyczące najlepszej organizacji wszelkich działań produkcyjnych bez posługiwania się kalkulacją ekonomiczną i ma przed oczyma precyzyjny obraz celu, do którego zmierza, to nadal bez kalkulacji pewne istotne problemy zostaną nierozerwane. Zadanie zarządcy nie polega na tym, żeby działania rozpocząć od podstawowego poziomu cywilizacyjnego, nadając bieg historii gospodarki od samych jej

początków. Musi się posłużyć elementami, wśród których tylko część stanowią nietknięte dotychczas zasoby naturalne. Oprócz nich są przecież dobra kapitałowe wyprodukowane w przeszłości, niezamienne lub niedoskonale zamienne na dobra, które można by wykorzystać do realizacji nowych przedsięwzięć. Właśnie te wytwory pracy ludzkiej, wyprodukowane w warunkach, w których oceny wartości, wiedza techniczna i wiele innych czynników nie odpowiadało dzisiejszym uwarunkowaniom, są ucieleśnieniem naszego bogactwa. Ich struktura, jakość, ilość i położenie mają zasadnicze znaczenie w wyborze kolejnych działań gospodarczych. Niektóre z nich mogą być całkowicie nieprzydatne do nowych zastosowań i pozostaną „niewykorzystaną mocą”. Jednak większość z nich musi być wykorzystana, jeśli nie chcemy rozpoczynać wszystkiego od nowa, staczając się do skrajnej nędzy, w jakiej żył człowiek pierwotny, i jeśli mamy zamiar przetrwać okres dzielący nas od momentu, w którym zakończy się odbudowa aparatu produkcji zgodnie z nowymi planami. Zarządcy nie może po prostu wybudować nowego obiektu, nie troszcząc się o los poddanych w okresie oczekiwania. Musi starać się wykorzystać jak najlepiej wszystkie istniejące dobra kapitałowe.

Nie tylko technokraci, lecz także socjalisci wszelkiej maści wielokrotnie powtarzają, że realizacja ich ambitnych planów jest możliwa dzięki ogromnemu bogactwu, które zostało wcześniej zgromadzone. Jednocześnie jednak lekceważą to, że na owo bogactwo składają się w znacznej mierze dobra kapitałowe wyprodukowane w przeszłości i mniej lub bardziej przestarzałe zarówno z punktu widzenia dzisiejszych ocen wartości, jak i nowoczesnej wiedzy technicznej. Wydaje im się, że jednym celem produkcji jest takie przekształcenie aparatu przemysłowego, żeby przyszłym pokoleniom żyło się łatwiej. Z ich punktu widzenia ci, którzy żyją teraz, to pokolenie stracone, ludzie, których jedynym celem jest znojna praca dla dobra dzieci i wnuków. W rzeczywistości ludzie są inni. Budowanie lepszego świata dla przyszłych pokoleń nie jest ich jedynym celem. Sami też chcą cieszyć się życiem. Chcą wykorzystać jak najefektywniej te dobra kapitałowe, które są dziś dostępne. Dążą do lepszej przyszłości, ale chcą osiągnąć ten cel jak najoszczędniej. Aby realizacja tego pragnienia była możliwa, muszą posłużyć się kalkulacją ekonomiczną.

Poważnym błędem był pogląd, że stan równowagi można wyliczyć za pomocą działań matematycznych na podstawie wiedzy o warunkach w stanie nierównowagi. Mylne także było przekonanie, że taka wiedza na temat warunków panujących w hipotetycznym stanie równowagi może być przydatna działającemu człowiekowi w jego poszukiwaniach możliwie najlepszego rozwiązania problemów, z którymi ma do czynienia na co dzień w swych działaniach i wyborach. Jest chyba oczywiste, że ogromna liczba równań, które każdy musiałby codziennie rozwiązywać, gdyby chciał posłużyć się tą metodą w praktyce, sprowadziłaby całą ideę do wymiaru absurdzu, nawet jeśli z racjonalnego punktu widzenia mogłyby zastąpić kalkulację ekonomiczną<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> W kwestii zagadnienia algebraicznego, o którym tu mowa, zob. Vilfredo Pareto, *Manuel d'économie politique*, wyd. 2, Paris 1927, s. 233 i n.; Friedrich A. von Hayek, *Collectivist Economic Planning*, London 1935, s. 207–214. Jak wynika z argumentacji tych autorów, skonstruowanie elektronicznej maszyny liczącej nie ma żadnego wpływu na omawiane tutaj zagadnienie.

# Część szósta

## *Skrępowana gospodarka rynkowa*

### XXVII. RZĄD I RYNEK

#### 1. Koncepcja trzeciego systemu

Prywatną własność środków produkcji (gospodarkę rynkową lub kapitalizm) można łatwo odróżnić od publicznej własności środków produkcji (socjalizmu, komunizmu lub „planowania”). Każdy z tych systemów gospodarczej organizacji społeczeństwa można precyjnie i jednoznacznie opisać i zdefiniować. Nie można ich nigdy ze sobą pomylić, pomieszać ani połączyć. Nie ma między nimi stadiów pośrednich, są nie do pogodzenia. Te same czynniki produkcji mogą być albo własnością prywatną, albo publiczną. Jeśli w systemie współpracy społecznej jedynie niektóre środki produkcji stanowią własność publiczną, a pozostałe są w rękach prywatnych, to system taki nie jest gospodarką mieszaną, która łączyłaby socjalizm z własnością prywatną. Jest to nadal wolny rynek, jednak pod warunkiem, że sektor uspołeczniony nie został całkowicie odseparowany od nieuspołecznionego i nie ma charakteru autarkicznego (jeśli występuje taki rozdział, to powstają obok siebie dwa niezależne systemy – kapitalistyczny i socjalistyczny). Przedsiębiorstwa stanowiące własność publiczną i działające w systemie, w którym istnieją również przedsiębiorstwa prywatne, a także państwa o gospodarce rynkowej i państwa socjalistyczne, które utrzymują wymianę dóbr i usług z państwami niesocjalistycznymi, są częścią systemu gospodarki rynkowej. Podlegają prawom rynku i mogą korzystać z kalkulacji ekonomicznej<sup>1</sup>.

Jeśli rozważa się możliwość ustanowienia oprócz tych dwu systemów trzeciego systemu współdziałania między ludźmi opartego na podziale pracy, to za podstawę takiej analizy musimy przyjąć pojęcie gospodarki rynkowej, a nie socjalizmu. Pojęcie socjalizmu i związane z nim bezwzględny monizm i centralizm, które władzę wyboru i działania dają wyłącznie *jednej* woli, nie zostawiają miejsca na żaden kompromis ani ustępstwa. Jest to konstrukcja, której nie da się dostosować czy zmodyfikować. Inaczej jest w wypadku gospodarki rynkowej. Tutaj dualizm rynku i władzy opartej na stosowaniu przymusu i przemocy, która należy do rzą-

---

<sup>1</sup> Zob. s. 224–225.

du, nasuwa rozmaite refleksje. Ludzie zastanawiają się, czy wyłączenie rządu ze sfery rynku jest rzeczywiście czymś koniecznym lub wskazanym. Czy do zadań rządu powinno należeć ingerowanie i korygowanie działania rynku? Czy alternatywa „kapitalizm albo socjalizm” jest czymś nieuniknionym? Może istnieją jeszcze inne systemy organizacji społeczeństwa, które nie są ani komunizmem, ani czystą bądź nieskrepowaną gospodarką rynkową?

Wymyśla się różne odmiany trzeciego rozwiązania, systemy, które zdaniem ich twórców są równie odległe od socjalizmu, jak i kapitalizmu. Autorzy tych pomysłów uważają, że systemy owe nie są socjalistyczne, gdyż dążą do zachowania prywatnej własności środków produkcji, i nie są kapitalistyczne, ponieważ eliminują „ułomności” gospodarki rynkowej. Emocjonalne argumenty wysuwane w obronie *interwencjonizmu* są bezużyteczne w naukowym badaniu tych zagadnień, które z konieczności zachowuje neutralność wobec sądów wartościujących i dlatego nie potępią żadnych właściwości kapitalizmu jako wadliwych, szkodliwych czy niesprawiedliwych. Zadaniem ekonomii jest analiza i poszukiwanie prawdy, a nie zachwalanie lub osądzenie systemów gospodarczych z punktu widzenia jakiejś normy czy z góry przyjętego założenia bądź dogmatu. Jeśli zaś idzie o interwencjonizm, ekonomia musi postawić tylko jedno pytanie: „jak taki system działa?” i dać na nie odpowiedź.

## 2. Interwencja

Socjalizm można realizować zgodnie z dwoma wzorcami.

Pierwszy wzorzec (możemy go nazwać wzorcem leninowskim lub rosyjskim) ma charakter czysto biurokratyczny. Wszystkie zakłady, warsztaty i gospodarstwa rolne są znacjonalizowane (*verstaatlicht*\*). Stanowią one agendy rządu, którymi kierują urzędnicy. Wszystkie jednostki aparatu produkcji są w takiej samej relacji do najwyższej centralnej organizacji jak lokalny urząd pocztowy do dyrektora poczty.

Drugi wzorzec (możemy go nazwać modelem Hindenburga lub niemieckim) nominalnie lub pozornie zachowuje prywatną własność środków produkcji i stwarza wrażenie, że rynki, ceny, płace oraz stopy procentowe pełnią swoją zwykłą funkcję. W systemie takim nie ma jednak przedsiębiorców, lecz jedynie menedżerowie (w nazistowskim języku prawniczym nazywani *Betriebsführer*\*\*). Owi szefowie zakładów z pozoru odgrywają ważną rolę w funkcjonowaniu przedsiębiorstw, które im powierzono. Decydują o zakupach i sprzedaży, zatrudniają pracowników i zwalniają ich, wypłacają wynagrodzenia, zaciągają kredyty, spłacają odsetki i raty kapitałowe. Jednak we wszystkich swoich działaniach muszą bezwarunkowo podporządkować się poleceniom wydawanym przez naczelnego państwowego urzędu do spraw kierowania produkcją. Taki urząd (w nazistowskich Niemczech było to *Reichswirtschaftsministerium*) mówi menedżerom, co i jak mają produkować, po jakich cenach i od kogo kupować, po jakich cenach i komu

---

\* upaństwowione (niem.)

\*\* wódz produkcji (niem.)

sprzedawać. Każdemu robotnikowi wskazuje miejsce pracy i ustala jego płacę. Decyduje o tym, komu i na jakich warunkach kapitaliści mają powierzać swoje fundusze. Wymiana rynkowa jest zwykłą fikcją. Wszystkie płace, ceny i stopy procentowe ustala rząd. Są to płace, ceny i stopy procentowe jedynie z nazwy, w rzeczywistości zaś służą jako ilościowe określenia, którymi posługuje się rząd, wydając polecenia dotyczące zawodu, dochodów, konsumpcji i poziomu życia każdego obywatela. Rząd kieruje wszystkimi działańiami produkcyjnymi. Menedżerowie zakładów produkcyjnych kierują się poleceniami rządu, a nie potrzebami konsumentów i strukturą cen rynkowych. Jest to socjalizm z fasadą kapitalistycznej frazeologii. Zachowane są niektóre terminy zaczerpnięte z opisu gospodarki wolnorynkowej, ale oznaczają one zupełnie co innego niż w gospodarce rynkowej.

Trzeba to podkreślić, żeby nie dopuścić do mylienia socjalizmu z interwenjonizmem. System interwenjonizmu lub skrępowanej gospodarki rynkowej różni się od niemieckiego modelu socjalizmu właśnie tym, że jest nadal gospodarką rynkową. Władza ingeruje w działanie gospodarki rynkowej, ale nie chce całkowicie wyeliminować rynku. Chce, żeby produkcja i konsumpcja rozwijały się w innych kierunkach niż oczekiwane przez wolny rynek. Aby osiągnąć ten cel, wprowadza do funkcjonowania rynku polecenia, nakazy i zakazy, które egzekwują władze policyjne i aparat przymusu i przemocy. Są to jednak *wyizolowane* akty interwencji. Celem rządu nie jest połączenie ich w zintegrowany system, który określałby wszystkie ceny, płace i stopy procentowe, a tym samym dawał władzy możliwość decydowania o produkcji i konsumpcji.

System skrępowanej gospodarki rynkowej, czyli interwenjonizm, dąży do utrzymania dualizmu polegającego na tym, że w określonych sferach działa rząd, a w innych panuje wolność gospodarcza oparta na zasadach rynkowych. Jego cechą charakterystyczną jest to, że rząd nie ogranicza się do działań służących utrzymaniu prywatnej własności środków produkcji i chronieniu jej przed aktami przemocy i oszustwa. Rząd ingeruje w gospodarkę za pomocą poleceń i zakazów.

Ingerencja polega na bezpośrednim bądź pośrednim nakazie wydanym przez władze kierujące administracyjnym aparatem przymusu i przemocy, który zmusza przedsiębiorców i kapitalistów do wykorzystania części czynników produkcji w taki sposób, w jaki by ich nie wykorzystali, gdyby mogli być posłuszní jedynie dyktatowi rynku. Taki nakaz może mieć formę polecenia wykonania czegoś lub powstrzymania się od jakiegoś działania. Nakaz nie musi być wydany bezpośrednio przez ustanowione i ogólnie uznawane organy władzy. Niekiedy prawo do wydawania takich nakazów i zakazów oraz ich egzekwowania przez aparat własny przymusu i przemocy przyznają sobie inne podmioty. Jeżeli powszechnie uznawany rząd toleruje takie postępowanie, a nawet je wspiera za pomocą rządowych sił policyjnych, to rezultat jest taki, jakby działanie podjął sam rząd. Jeśli rząd nie godzi się na przemoc zastosowaną przez inny podmiot i chciałby się jej przeciwstawić, ale nie potrafi tego zrobić za pomocą własnych sił zbrojnych, to dochodzi do anarchii.

Należy pamiętać, że ingerencja rządu oznacza zawsze użycie siły lub groźbę jej użycia. Fundusze wydawane przez rząd na różnorakie cele pochodzą z podatków, podatki zaś wpływają, ponieważ podatnicy obawiają się stawić opór poborcom podatkowym. Wiedzą, że nieposłuszeństwo lub opór są daremne. Dopóki istnieje taki stan rzeczy, rząd może ściągać pieniądze na swoje wydatki. Rząd to w istocie zatrudnieni przez niego uzbrojeni ludzie, policjanci, żandarmi, żołnierze, strażnicy więzieni, kaci. Zasadniczą cechą rządu jest możliwość egzekwowania jego nakazów za pomocą bicia, zabijania i pozbawiania wolności. Ci, którzy domagają się zwiększenia zakresu ingerencji rządu, żądają w istocie zwiększenia przymusu i ograniczenia wolności.

Podkreślenie tego faktu nie jest równoznaczne z jakikolwiek oceną dotyczącą działań rządu. Twarda rzeczywistość decyduje o tym, że pokojowa współpraca jest niemożliwa, jeśli nie zapewni się środków zapobiegania i dławienia działań społecznych podejmowanych przez buntowników działających w pojedynkę lub w grupie. Trzeba zakwestionować często powtarzane powiedzenie, że rząd to wprawdzie зло, ale зло konieczne i nieodzowne. Do osiągnięcia celu konieczne są środki, czyli związany z nim koszt. Określanie go jako zła moralnego to arbitralny sąd wartościujący. Jednakże w kontekście dzisiejszej skłonności do deifikacji rządu i państwa warto przypomnieć, że kiedy starożytni Rzymianie przedstawiali symbolicznie państwo jako więzka rózg z toporem w środku, to przejawiali więcej realizmu od tych, którzy przypisują dziś państwu wszelkie atrybuty należne Bogu.

### 3. Wytyczanie granic funkcji rządu

Rozmaite szkoły występujące pod szumnym szyldem filozofii prawa i nauk politycznych oddają się bezowocnym i pustym rozważaniom na temat wyznaczenia granic funkcji rządu. Opierając się na zupełnie dowolnych założeniach dotyczących rzekomo wiecznych i absolutnych wartości oraz niezmiennej sprawiedliwości, przypisują sobie rolę najwyższego sędziego w sprawach doczesnych. Uznają błędnie, że ich subiektywne sądy wartościujące oparte na intuicji to głos Wszechmocnego lub natury rzeczy.

Tymczasem nie istnieje żadna niezmienna norma tego, co sprawiedliwe i niesprawiedliwe. Idea dobra i zła jest obca naturze. Przykazanie „nie zabijaj” z pewnością nie jest częścią prawa naturalnego. Cechą charakterystyczną środowiska naturalnego jest to, że zwierzęta zabijają się, a wiele gatunków zwierząt musi zabijać, żeby przetrwać. Pojęcie dobra i zła to wynalazek ludzki, utylitarystyczna reguła umożliwiająca współdziałanie społeczne w systemie podziału pracy. Wszystkie zasady moralne i prawa ustalone przez człowieka to środki służące określonym celom. Jedyną metodą oceny, czy są one dobre, czy złe, jest zbadanie ich przydatności do osiągnięcia wybranych celów.

Niektórzy wywodzą zasadność instytucji prywatnej własności środków produkcji z pojęcia prawa naturalnego. Inni powołują się na prawo naturalne, by uzasadnić zniesienie prywatnej własności produkcji. Idea prawa naturalnego jest całkowicie subiektywna, toteż takie dyskusje prowadzą donikąd.

Państwo i rząd nie są celami, lecz środkami. Wyrządzanie innym zła daje przyjemność jedynie sadystom. Legalna władza sięga po przymus i przemoc, by zapewnić sprawne funkcjonowanie określonego systemu organizacji społeczeństwa. Rodzaj przyjętego porządku społecznego decyduje o tym, w jakiej sferze stosuje się przymus i przemoc, oraz wpływa na brzmienie przepisów, które ma egzekwować aparat policyjny. Państwo i rząd mają służyć temu, żeby system społeczny funkcjonował sprawnie, toteż wytyczanie granic funkcji rządu musi uwzględniać stawiane mu wymagania. Jednym kryterium oceny praw i metod ich egzekwowania jest to, czy pozwalały one skutecznie chronić porządek społeczny, który chce się utrzymać.

Pojęcie sprawiedliwości ma sens wyłącznie wtedy, gdy odnosi się do określonego systemu wartości, który uznaje się za niepodważalny i niepodlegający krytyce. Wiele narodów przyjmuje zasadę, że o tym, co dobre, a co złe, rozstrzygają prawa ustanowione w zaraniu dziejów po wsze czasy. Zadaniem prawodawców i sądów nie było tworzenie prawa, lecz odkrywanie, co jest słuszne w świetle niezmiennej idei sprawiedliwości. Doktryna ta doprowadziła do zatwardziałego konserwatyzmu oraz petryfikacji starych zwyczajów i instytucji. Podważyła ją doktryna prawa naturalnego. Pozytywnemu prawu państwowemu przeciwstawiono prawo naturalne jako „wyższe”. Na podstawie dowolnie ustalonej normy prawa naturalnego oceniano istniejące przepisy i instytucje jako sprawiedliwe lub niesprawiedliwe. Rolą dobrego prawodawcy miało być skorelowanie prawa pozytywnego z naturalnym.

Dawno już obnażono podstawowe błędy obu tych doktryn. Ci, którzy nie dają się im zwieść, dobrze rozumieją, że odwoływanie się do sprawiedliwości w dyskusji dotyczącej projektowania nowych praw to przykład błędного koła. W świetle prawa, które ma być ustanowione (*de lege ferenda*), nie ma czegoś takiego jak sprawiedliwość. Z logicznego punktu widzenia pojęciem sprawiedliwości można się posłużyć jedynie w odniesieniu do prawa obowiązującego (*de lege lata*). Pojęcie to ma sens dopiero wtedy, gdy konkretne postępowanie ocenia się (pozytywnie lub negatywnie) z punktu widzenia prawa obowiązującego w danym kraju. Kiedy rozważa się wprowadzenie zmian lub poprawek w istniejącym systemie prawnym bądź uchylenie jakichś przepisów i zaprojektowanie nowych, istotnym kryterium nie jest sprawiedliwość, lecz społeczna użyteczność i dobrobyt społeczeństwa. Nie istnieje nic takiego jak pojęcie absolutnej sprawiedliwości, które nie odnosiłoby się do określonego systemu organizacji społeczeństwa. O wyborze określonego systemu społecznego nie decyduje sprawiedliwość. Przeciwnie, to system społeczny decyduje o tym, co należy uznać za dobre, a co za złe. Poza kontekstem społecznym nie ma dobra ani zła. Z perspektywy odizolowanej i samowystarczalnej jednostki pojęcia sprawiedliwości i niesprawiedliwości byłyby puste. Taka jednostka mogłaby wyłącznie rozróżniać to, co jest dla niej korzystne i mniej korzystne. Pojęcie sprawiedliwości odnosi się zawsze do współpracy społecznej.

Uzasadnianie lub odrzucanie interwencjonizmu z punktu widzenia fikcyjnej i subiektywnej idei absolutnej sprawiedliwości nie ma sensu. Rozważania dotyczące sprawiedliwego określenia zadań rządu na podstawie jakiegoś z góry

przyjętego standardu lub niezmiennych wartości są jałowe. Niedopuszczalne jest również wyrowadzanie w drodze dedukcji wniosków co do właściwych zadań rządu z pojęć rządu, państwa, prawa i sprawiedliwości. Na tym właśnie polegała niedorzeczność spekulacji średniowiecznych scholastyków oraz Fichtego, Schellinga, Hegla i niemieckiego *Bergriffsjurisprudenz*\*. Pojęcia są narzędziami rozumowania. Nie wolno ich traktować jako zasad kierujących postępowaniem.

Podkreślanie, że pojęcia państwa i suwerenności mają logiczną podstawę w absolutnej władzy, a zatem wykluczają ideę jakiegokolwiek ograniczenia zakresu działań państwa, to przejaw zbędnej gimnastyki umysłowej. Nikt nie przeczy, że suwerenne państwo ma możliwość ustanowienia władzy totalitarnej na swoim terytorium. Trzeba jednak odpowiedzieć na pytanie, czy przyjęcie takiego modelu państwa jest wskazane, jeśli chodzi o utrzymanie i funkcjonowanie współpracy społecznej. Żadna wyrafinowana egzegeza pojęć nie pomoże w znalezieniu odpowiedzi na to pytanie. Pomocna tu może być jedynie prakseologia, a nie fałszywa metafizyka państwa i prawa.

Filozofia prawa i politologia nie potrafią uzasadnić tezy, że rząd nie powinien kontrolować cen ani karać tych, którzy buntują się przeciw ustalaniu cen maksymalnych, jakby byli mordercami czy złodziejami. Z punktu widzenia tych nauk instytucja własności prywatnej to jedynie tymczasowy przywilej, który wszechmocny właściciel przyznał łaskawie maluszkiem. Nie ma nic złego w całkowitym lub częściowym uchyleniu praw, na mocy których przyznano ten przywilej. Nie da się wysunąć racjonalnego argumentu przeciw wywłaszczeniu i konfiskacie. W miejsce systemu prywatnej własności środków produkcji ustawodawca może wprowadzić dowolny inny system społeczny, podobnie jak dotychczasowy hymn może zastąpić nowym. Formuła *car tel est notre bon plaisir*\*\* jest jedną maksymą, którą kieruje się suwerenny prawodawca.

W reakcji na ten formalizm i dogmatyzm prawniczy trzeba jeszcze raz podkreślić, że jedynym celem praw i społecznego aparatu przymusu i przemocy jest zapewnienie sprawnego funkcjonowania współpracy społecznej. Jest oczywiste, że rząd ma możliwość ustanowienia cen maksymalnych i zamknięcia w więzieniu lub stracenia wszystkich tych, którzy sprzedają lub kupują po wyższych cenach. Powstaje jednak pytanie, czy taka polityka może zapewnić osiągnięcie celów, do których dąży rząd. Jest to problem czysto prakseologiczny i ekonomiczny. Do jego rozwiązania nie może przyczynić się filozofia prawa ani politologia.

Problem interwencjonizmu nie polega na trudności wyznaczenia „naturalnych”, „sprawiedliwych” czy „właściwych” zadań państwa i rządu. Problem ten sprowadza się do pytania o to, jak funkcjonuje system interwencjonizmu. Czy umożliwia on osiągnięcie tych celów, które wytyczyli sobie jego zwolennicy?

Pomieszanie pojęć i brak refleksji, jakie cechują rozważania dotyczące tego problemu, są doprawdy zdumiewające. Niektórzy argumentują na przykład

---

\* prawoznawstwo pojęciowe (niem.) – szkoła niemieckiego prawoznawstwa, według której doskonałe prawa opierają się na logicznej analizie pojęć prawnych

\*\* bo taka jest nasza wola – formuła zatwierdzenia przez króla; po raz pierwszy na edyktie Ludwika XI z 1472 r. (fr.)

tak: Jest oczywiste, że przepisy regulujące ruch na drogach publicznych są niezbędne. Nikt nie sprzeciwia się temu, że rząd ingeruje w zachowania kierowcy. Zwolennicy leseferyzmu przeczą sobie, kiedy zwalczają ingerencję rządu w ceny rynkowe, lecz nie żądają zniesienia rządowych regulacji dotyczących ruchu drogowego.

Bezpodstawnosć tego argumentu jest oczywista. Sterowanie ruchem na drodze należy do zadań podmiotu, który zajmuje się jej eksplotacją. Jeśli podmiotem tym jest rząd lub władza lokalna, to do nich należy realizacja tego zadania. Dyrekcja kolei ma obowiązek ustalić rozkład jazdy pociągów, a dyrekcja hotelu musi decydować o tym, czy w sali restauracyjnej powinna grać muzyka. Jeśli koleją czy hotelem kieruje rząd, to zadaniem rządu jest ustalanie tych szczegółów. O repertuarze państwowej opery decyduje rząd. Jednak wyciąganie z tego wniosku, jakoby zadaniem rządu było również decydowanie o repertuarze, prywatnych teatrów operowych, to błąd *non sequitur*.

Doktrynerzy interwencjonizmu wciąż powtarzają, że nie mają w planach zniesienia prywatnej własności środków produkcji, działalności przedsiębiorczej i wymiany rynkowej. Również zwolennicy najnowszej odmiany interwencjonizmu, niemieckiej „soziale Marktwirtschaft”\*, podkreślają, że gospodarka rynkowa jest ich zdaniem najlepszym i najbardziej pożądany systemem organizacji gospodarczej społeczeństwa, sprzeciwiając się wszechpotędze rządu i socjalizmowi. Jednocześnie jednak wszyscy obrońcy polityki trzeciej drogi z równie dużą stanowczością odrzucają manczesteryzm\*\* i leseferystyczny liberalizm. Utrzymują, że ingerencja państwa w zjawiska rynkowe jest konieczna wszędzie tam, gdzie „swobodna gra sił rynkowych” prowadzi do skutków „społecznie” niepożądanych. Formułując to twierdzenie, zakładają jako oczywistość, że to rząd jest powołany do tego, by każdorazowo decydować, czy określony fakt gospodarczy należy uznać za naganny ze „społecznego” punktu widzenia. Zgodnie z tym założeniem rząd musi decydować o tym, czy stan rynku wymaga w określonej sytuacji jego specjalnej ingerencji.

Zwolennicy interwencjonizmu nie zauważają, że ich program prowadzi do ustanowienia całkowitej władzy rządu nad sprawami gospodarczymi i ostatecznie skutkuje powstaniem ustroju, który nie różni się od socjalizmu zgodnego z modelem niemieckim czy socjalizmu Hindenburga. Uznając, że do uprawnień rządu należy decydowanie o tym, czy określona sytuacja gospodarcza usprawiedliwia jego ingerencję, nie pozostawia się miejsca dla działania rynku. O tym, co ma być produkowane, jaka powinna być ilość i jakość produktów, kto, gdzie i kiedy ma się zajmować produkcją, nie decydują już konsumenci, lecz rząd. Kiedy tylko funkcjonowanie nieskrępowanego rynku przynosi skutki odmienne od „społecznie” pożądanych, ingeruje rząd. Oznacza to, że rynek jest wolny jedynie wtedy, gdy efekty jego działalności są całkowicie zgodne z oczekiwaniami rządu. Ma „swobodę” robienia tego, co władze uważają za „dobre”, ale nie wolno mu robić tego, co uznają za „złe”. Decyzja o tym, co jest dobre, a co złe, należy do rządu. W konsekwencji interwencjonizm odrzuca w teorii i praktyce to, co pier-

\* społeczna gospodarka rynkowa (niem.)

\*\* Por. przyp. s. 206.

wotnie odróżniało go od zwykłego socjalizmu, i przyjmuje zasady totalitarnego wszechstronnego planowania.

#### 4. Prawość jako podstawowa norma w działaniach jednostki

Zgodnie z rozpowszechnionym poglądem, nawet wtedy gdy rząd nie ingeruje w gospodarkę, możliwe jest nadanie gospodarce rynkowej innego kierunku rozwoju niż ten, który obrałaby pod wpływem motywu zysku jako jedynego bodźca regulującego jej funkcjonowanie. Obrońcy reformy społecznej, którą wprowadzono by zgodnie z zasadami chrześcijaństwa lub regułami „prawdziwej” moralności, utrzymują, że ludzie dobrej woli powinni kierować się głosem sumienia również w działaniach podejmowanych na rynku. Gdyby wszyscy ludzie troszczyli się nie tylko o zysk, lecz uwzględniali również obowiązki religijne i moralne, to przynusimy i przemoc rządu nie byłaby konieczne do utrzymania porządku. Potrzebne jest moralne oczyszczenie człowieka, powrót do przestrzegania przykazań bożych i zasad kodeksu moralnego, wyswobodzenie się spod władztwa chciwości i egoizmu, a nie reforma rządu i prawa. Wtedy można by pogodzić prywatną własność środków produkcji ze sprawiedliwością, prawością i uczciwością. Katastrofalne skutki kapitalizmu zostałyby wyeliminowane bez ograniczania wolności i inicjatywy jednostki. Detronizacja molocha kapitalizmu nie byłaby równoznaczna z intronizacją molocha państwa.

Nie będziemy się tu zajmować subiektywnymi sądami wartościującymi, które są podstawą takich opinii. Nieistotne jest, o coowi krytycy oskarżają kapitalizm. Bez znaczenia są dla nas ich błędy i przeinaczenia. Istotna jest tu koncepcja wprowadzenia systemu społecznego opartego na dwóch filarach: prywatnej własności oraz zasadach moralnych ograniczających korzystanie z prywatnej własności. Jak głoszą zwolennicy systemu spełniającego takie warunki, nie byłby on ani socjalizmem, ani kapitalizmem czy interwencjonizmem. Nie byłby to socjalizm, ponieważ zachowano by prywatną własność środków produkcji; nie byłby to kapitalizm, gdyż decydującą rolę odgrywałoby w nim sumienie, a nie dążenie do zysku; nie byłby to interwencjonizm, bo nie istniałaby potrzeba ingerencji rządu w gospodarkę.

W gospodarce rynkowej jednostka ma swobodę działania w sferze prywatnej własności i rynku. Jej wybory są ostateczne. Inni traktują jej działania jako dane, które trzeba uwzględnić we własnych działaniach. Koordynacja niezależnych działań wszystkich jednostek dokonuje się dzięki funkcjonowaniu rynku. Społeczeństwo nie mówi jednostce, co ma robić, a czego nie. Nie ma potrzeby wymuszania współpracy za pomocą specjalnych nakazów i zakazów. Brak współpracy jest karany automatycznie. Nie istnieje konflikt między dostosowaniem się jednostki do potrzeb wysiłku produkcyjnego społeczeństwa a jej własnymi celami. Nie ma więc potrzeby instytucji, która rozstrzygałaby takie konflikty. System może działać i osiągać swoje cele bez ingerencji władz wydających specjalne nakazy i zakazy oraz nakładających kary na tych, którzy im się sprzeciwiają.

Poza sferą prywatnej własności i rynku rozciąga się sfera przynusu i przemocy. Tu znajdują się bariery, które zorganizowane społeczeństwo postawiło w celu

ochrony prywatnej własności i rynku przed przemocą, złą wolą i oszustwem. Jest to królestwo przymusu. Panują tu reguły rozstrzygające o tym, co jest zgodne z prawem, a co nie, co wolno, a co jest zakazane. Tu działa maszyna sił zbrojnych, więzień, szubienic i ludzi zatrudnionych do jej obsługi, maszyna, która jest gotowa zmiażdżyć każdego, kto odważy się na nieposłuszeństwo.

Reformatorzy, których koncepcje tu rozważamy, podkreślają, że oprócz norm służących ochronie i utrzymaniu własności prywatnej, konieczne jest przestrzeganie jeszcze innych zasad etycznych. Chcą, by produkcja i konsumpcja spełniały nie tylko te funkcje, które spełniają w systemie organizacji społeczeństwa nienarzucającym jednostce niczego poza koniecznością powstrzymania się od naruszania nietykalności osobistej i praw własności innych. Uważają, że należy porzucić motywy, którymi jednostka kieruje się w gospodarce rynkowej (nazywają je egoizmem, chciwością, dążeniem do zysku), i zastąpić je innymi bodźcami (nazywają je poczuciem obowiązku, prawością, altruizmem, bożąnią bożą, dobrotą). Są przekonani, że taka reforma moralna wystarczyłaby do tego, by zrealizować system gospodarczy z ich punktu widzenia lepszy niż nie-skrępowany kapitalizm, nie uciekając się do specjalnych metod, po które rząd musi sięgać w systemie socjalistycznym lub interwencjonistycznym.

Zwolennicy tych doktryn nie rozumieją roli, jaką odgrywają owe potępiane przez nich motywy działania w funkcjonowaniu gospodarki rynkowej. Gospodarka rynkowa może działać bez poleceń rządu precyzujących, co i jak każdy ma robić, wyłącznie dzięki temu, że od nikogo nie żąda rezygnacji z takich działań, które służą najlepiej jego własnym interesom. Dążenie jednostki do osiągnięcia własnych celów integruje jej działania z całokształtem społecznego systemu produkcji. Ulegając własnej „chciwości”, każdy wnosi wkład w możliwie jak najlepszą organizację działań produkcyjnych. Dzięki temu w sferze własności prywatnej i praw chroniących własność przed aktami przemocy i oszustwem interesy jednostki nie są sprzeczne z interesami społeczeństwa.

Gospodarka rynkowa zamienia się w chaos, gdy wyeliminuje się ową dominację własności prywatnej, którą reformatorzy dyskredytują jako egoizm. Nawoływanie do tego, by słuchać głosu własnego sumienia i kierować się dobrem publicznym zamiast prywatnym zyskiem, nie prowadzi do stworzenia zadowalającego porządku społecznego. Nie wystarczy powiedzieć ludziom, żeby nie kupowali możliwie najtaniej i nie sprzedawali najdrożej. Nie wystarczy powiedzieć im, żeby nie dążyli do zysku i nie unikali strat. Trzeba jeszcze ustanościć jasne reguły, które kierowałyby postępowaniem w konkretnych sytuacjach.

Reformator utrzymuje, że bezwzględność i egoizm to motywy powodujące przedsiębiorcą, który wykorzystując swoją przewagę, żąda niższych cen niż jego mniej efektywny konkurent i zmusza go do wycofania się z interesów. A jak powinien postępować przedsiębiorca „altruistyczny”? Czy w żadnych okolicznościach nie wolno mu sprzedawać towarów po cenach niższych od cen konkurencji? A może w określonych warunkach sprzedaż po takich cenach jest usprawiedliwiona?

Ten sam reformator twierdzi, że przedsiębiorca kieruje się bezwzględnością i chciwością, kiedy wykorzystując stan rynku, żąda tak wysokich cen, że ubodzy nie mogą kupować jego produktów. A co powinien zrobić „dobry” przedsiębior-

ca? Czy powinien rozdawać towar za darmo? Jeśli nawet będzie go sprzedawał po dowolnie niskiej cenie, zawsze znajdą się tacy, których nie będzie stać na taki zakup albo nie będą mogli sobie pozwolić na nabycie takiej ilości towaru, jaką kupiliby, gdyby cena była jeszcze niższa. Jaką grupę chętnych do kupienia towaru może wykluczyć przedsiębiorca?

Na tym etapie naszych rozważań nie ma potrzeby zajmować się konsekwencjami odejścia od cen ukształtowanych na nieskrępowanym rynku. Jeśli sprzedający unika oferowania towaru po niższej cenie niż mniej efektywny konkurent, to przynajmniej części zapasów nie sprzedaje. Jeżeli zaś oferuje towar po cenie niższej od tej, którą określa nieskrępowany rynek, to dostępny zapas nie wystarczy, by wszyscy chętni nabyć ów towar po niższej cenie mogli kupić go w żądanej ilości. W dalszej części będziemy analizować te i inne konsekwencje odstępstwa od cen rynkowych<sup>2</sup>. Już teraz musimy jednak zrozumieć, że nie wystarczy powiedzieć przedsiębiorcy, by *nie* kierował się wiedzą o stanie rynku. Musimy mu powiedzieć, do jakich granic powinien się posunąć, wyznaczając ceny sprzedawy i akceptując ceny kupna. Jeżeli o działaniach przedsiębiorców, o tym, co i w jakich ilościach produkują, nie decyduje już dążenie do zysku, jeśli przedsiębiorcy przestają posługiwać się motywem zysku jako narzędziem pozwalającym możliwie najlepiej obsłużyć konsumentów, to trzeba dostarczyć im dokładne wskazówki. Nie da się uniknąć sterowania ich postępowaniem za pomocą szczegółowych nakazów i zakazów, charakterystycznych dla ingerencji rządu w gospodarkę. Daremne są wszelkie próby zastąpienia takiej ingerencji nawoływaniem do tego, by wsłuchiwać się w głos sumienia, kierować się altruizmem i miłością bliźniego.

Obrońcy chrześcijańskiej reformy społecznej uważają, że głoszony przez nich ideał podporządkowania chciwości i dążenia do zysku sumieniu i prawu moralnemu sprawdził się dość dobrze w przeszłości. Wszelkie зло, z jakim spotykamy się dzisiaj, to wynik odejścia od nauk Kościoła. Gdyby ludzie nie zbuntowali się przeciw przykazaniom i nie pożądali nieusprawiedliwionych zysków, ludzkość nadal żyłaby szczęśliwie jak w średniowieczu, kiedy przynajmniej elita postępowała zgodnie z zasadami ewangelicznymi. Trzeba przywrócić porządkie ze starych dobrych czasów i pilnować, by nowe akty odstępstwa od wiary nie pozbawiły ludzi odzyskanego szczęścia.

Nie będziemy zajmowali się analizą społecznych i gospodarczych warunków panujących w XIII wieku, któryowi reformatorzy wychwalają jako najwspanialszy okres w dziejach. Interesuje nas tylko pojęcie *sprawiedliwych* cen i płac, które odgrywało ważną rolę w pismach społecznych doktorów Kościoła, a obecnie jest podnoszone przez reformatorów do rangi niewzruszonej normy obowiązującej w działaniach gospodarczych.

Jest oczywiste, że teoretycy odnosili i odnoszą pojęcie sprawiedliwych cen i płac do określonego porządku społecznego, który uważają za najlepszy z możliwych. Zalecają przyjęcie proponowanego idealnego modelu i utrzymanie go po wieczne czasy. Nie dopuszczają możliwości jakichkolwiek zmian. Zmiana wprowadzona do najlepszego wariantu organizacji społeczeństwa oznaczałaby pogorszenie istniejącego stanu rzeczy. Światopogląd tych filozofów nie uwzględnia

---

<sup>2</sup> Zob. s. 640–647.

nieustannego dążenia człowieka do poprawy swoich warunków materialnych. Zmiana w historii i wzrost ogólnego poziomu życia to pojęcia, które są im obce. Za „sprawiedliwy” uznają taki sposób postępowania, który jest zgodny z ich uto- pią w nienaruszonym kształcie. Wszystko inne jest niesprawiedliwe.

Tymczasem pojęcie sprawiedliwych cen i płac nabiera zupełnie innego znacze- nia, gdy posługują się nim nie-filozofowie. Kiedy laik nazywa cenę sprawiedliwą, to ma na myśli to, że utrzymanie tej ceny poprawi jego sytuację materialną i pozy- cję społeczną, a w każdym razie ich nie pogorszy. Z jego punktu widzenia „spra- wiedliwy” jest wzrost cen tych dóbr i usług, które sprzedaje, a także ciągły spadek tych, które kupuje. Rolnik nie uważa żadnej, choćby bardzo wysokiej ceny zbóż za niesprawiedliwą. Pracownik najemny uzna za sprawiedliwą dowolnie wysoką pła- cę. Jednocześnie rolnik będzie wykazywał, że każdy spadek ceny zbóż to zamach na święte prawa człowieka, a pracownicy podniosą bunt, jeśli ich płace zostaną obniżone. Społeczeństwo rynkowe nie ma innych metod dostosowania produkcji do zmieniających się warunków niż funkcjonowanie rynku. Zmianami cen rynek zmusza ludzi do ograniczenia produkcji artykułów mniej poszukiwanych i rozsze- rzenia produkcji tych artykułów, na które konsumenci zgłaszą większy popyt. Absurdalność wszelkich wysiłków zmierzających do ustabilizowania cen polega właściwie na tym, że stabilizacja uniemożliwiłaby wszelki rozwój i doprowadziła do bezruchu, stagnacji. Elastyczność cen towarów i płac to narzędzie dostosowania, poprawy, motor postępu. Ci, którzy potępiają zmiany cen i płac jako niesprawied- liwe oraz żądają utrzymania tego, co nazywają sprawiedliwym, w istocie zwalcza- ją próby polepszenia warunków gospodarowania.

Nie ma nic niesprawiedliwego w utrzymującej się od dawna tendencji w kształ- towaniu się cen produktów rolnych, która sprawia, że większość mieszkańców wsi porzuciła rolnictwo i zatrudniła się w przemyśle przetwórczym. Gdyby nie ta tendencja, to co najmniej 90 procent ludności nadal pracowałoby w rolnictwie, a przemysł przetwórczy nie mógłby się rozwijać. Pogorszyły się warunki życia wszystkich warstw społecznych, również rolników. Gdyby scholastyczna zasada ceny sprawiedliwej została wprowadzona w życie, to wciąż panowałyby warunki gospodarcze charakterystyczne dla XIII wieku. Liczba ludności byłaby znacznie mniejsza niż teraz, a poziom życia o wiele niższy.

Obie odmiany doktryny ceny sprawiedliwej, filozoficzna i popularna, zgodnie potępiają ceny i płace, które określa nieskrępowany rynek. Ten negatywizm nie daje jednak odpowiedzi na pytanie o to, jakie powinny być ceny i płace. Jeśli zasady moralne mają wyznaczać niewzruszone normy działalności gospodarczej, to każdemu trzeba dać jednoznaczne wskazówki, co powinien robić, jakich żądać cen i jakie ceny płacić w każdym konkretnym przypadku; należy też przy po- mocy aparatu przymusu i przemocy zmusić wszystkich nieposłusznego do prze- strzegania tych poleceń. Trzeba ustanowić nadzorczą władzę, która ustalałaby normy i regulowała każdy szczegół postępowania, a w razie potrzeby zmieniała te normy, nadawała im oficjalną interpretację i egzekwowała ich przestrzeganie. Zastąpienie egoistycznego dążenia do zysku sprawiedliwością i prawością wy- maga zastosowania takich interwencyjnych zachowań rządu, jakie zwolennicy moralnego oczyszczenia ludzkości uznają za zbędne. Nie można sobie wyobrazić

takiego odstępstwa od gospodarki rynkowej, które nie wymagałoby odgórnej reglamentacji. Nie jest istotne, czy podmiot, który ma takie uprawnienia, nazwimy świeckim rządem, czy władzą teokratyczną.

Reformatorzy nawołujący do wyrzeczenia się egoizmu kierują to przesłanie do kapitalistów i przedsiębiorców, a czasem, choć nieśmiało, również do pracowników. Tymczasem gospodarka rynkowa to system zwierzchnictwa konsumentów. Reprymendy należałyby adresować do konsumentów, a nie producentów. Konsumentów powinno się przekonywać, żeby zrezygnowali z kupowania tańszych i lepszych towarów i zaczęli nabywać droższe i gorsze, by nie narazić na straty mniej efektywnego producenta. Konsumentów należałyby skłonić do tego, by ograniczywszy swoje zakupy, umożliwiły uboższym kupowanie większej ilości towarów. Jeśli tego się oczekuje od konsumentów, to trzeba im otwarcie powiedzieć, co mają kupować, w jakich ilościach, od kogo i po jakich cenach. Trzeba też zapewnić egzekucję takich poleceń za pomocą przymusu i przemocy. Wtedy jednak przyjmuje się system autorytarnej władzy, który odnowa moralna miała uczynić zbędnym.

Zakres wolności jednostki w systemie społecznej współpracy zależy od zgodności między korzyścią osobistą a dobrem publicznym. Jednostka, która dąży do osobistego dobrobytu, przyczyniając się jednocześnie do zwiększenia dobrobytu innych (a w każdym razie nie powodując pogorszenia sytuacji bliźnich), nie zagraża istnieniu społeczeństwa ani interesom innych. Królestwo wolności i inicjatywy prywatnej to królestwo, w którym człowiek może wybierać i działać jak chce. Owa sfera wolności, która socjalisci i zwolennicy interwencjonizmu nazwali pogardliwie „wolnością gospodarczą”, jest niezbędnym warunkiem tego, co nazywa się swobodami obywatelskimi w systemie współdziałania społecznego opartego na podziale pracy. Sferą tą jest gospodarka rynkowa, czyli kapitalizm wraz z jego politycznym następstwem (marksiści użyliby tu określenia: wraz z jego „nadbudową”), jakim jest władza przedstawicielska.

Ci, którzy utrzymują, że istnieje sprzeczność między chciwością różnych jednostek lub między chciwością jednostek a dobrem ogółu, nie unikną opowiadania się za tłumieniem prawa jednostki do wyboru i działania. Swobodę decyzji obywatele muszą zastąpić zwierzchnictwem centralnego zarządu kierującego produkcją. W ich projekcie dobrego społeczeństwa nie ma miejsca na inicjatywę prywatną. Władza wydaje polecenia i wszyscy muszą je wykonywać.

## 5. Znaczenie „laissez faire”

W osiemnastowiecznej Francji określenie *laissez faire, laissez passer* było hasłem, w którym niektórzy obrońcy wolności streszczali swój program. Ich celem było ustanowienie systemu społecznego opartego na nieskrępowanym rynku. Aby osiągnąć ten cel, opowiadały się za zniesieniem wszelkich przepisów, które uniemożliwiały osobom bardziej przedsiębiorczym i efektywniejszym konkurencji z mniej przedsiębiorczymi i mniej efektywnymi oraz ograniczały mobilność towarów i ludzi. Takie było znaczenie owej słynnej maksymy.

W naszych czasach, których cechą charakterystyczną jest namiętna tępknota za wszechmocą rządu, określenie *laissez faire* ma wydźwięk pejoratywny. Opinia publiczna wiąże je obecnie z zepsuciem moralnym i skrajną ignorancją.

Z perspektywy zwolennika interwencjonizmu stojmy przed alternatywą: „siły automatyczne” albo „świadome planowanie”<sup>3</sup>. Oczywiście jest według niego, że poleganie na automatycznych procesach to czysta głupota. Żaden rozsądny człowiek nie zaproponuje serio, by nic nie robić i pozostawić sprawy ich własnemu biegowi, niezakłóconemu celowym działaniem. Plan, już ze względu na to, że stanowi świadome działanie, jest czymś bez porównania lepszym niż brak planowania. Okreściezenie *laissez faire* rozumie się jako: pozwólcie trwać złu, nie próbujcie poprawiać losu człowieka za pomocą racjonalnego działania.

Jest to całkowicie błędne rozumienie zagadnienia. Argument, który ma przemawiać za planowaniem, opiera się na niedopuszczalnej interpretacji pewnej metafory. Jedyną jego podstawą są konotacje związane z okresem „automatyczny”, którego zwykle używa się w znaczeniu przenośnym w celu opisania procesu rynkowego<sup>4</sup>. Jak podaje *Concise Oxford Dictionary*<sup>5</sup>, „automatyczny” znaczy „nieświadomy, bezrozumny, czysto mechaniczny”. Według *Webster’s Collegiate Dictionary*<sup>6</sup> „automatyczny” to „niekontrolowany przez wolę, wykonywany bez aktywnego myślenia i bez świadomiej intencji lub kierunku”. Z jaką radością zwolennik planowania gra tą atutową kartą!

W rzeczywistości alternatywa nie polega na wyborze między martwym mechanizmem czy sztywnym automatyzmem a świadomym planowaniem. Nie chodzi o wybór między planem a brakiem planu, lecz o decyzję, kto ma planować. Czy każdy członek społeczeństwa powinien planować we własnym imieniu, czy też dobry rząd powinien planować za wszystkich? Rozwiążanie problemu nie polega na wyborze między *automatyzmem a świadomym działaniem*, lecz na wyborze między *autonomicznym działaniem każdej jednostki a wyłącznym działaniem rządu, między wolnością a wszechmocą rządu*.

*Laissez faire* nie znaczy: „pozwólcie działać bezdusznym siłom”, lecz: „pozwólcie każdemu wybierać, jak chce współdziałać w systemie społecznego podziału pracy; pozwólcie konsumentom decydować o tym, co przedsiębiorcy mają produkować”. Planowanie zaś znaczy: „niech wyłącznie rząd wybiera i realizuje swoje decyzje za pomocą aparatu przymusu i przemocy”.

Zwolennik planowania uważa, że w systemie leseferystycznym nie produkuje się tych dóbr, których ludzie „naprawdę” potrzebują, lecz te, z których sprzedażą wiąże się nadzieję na największe zyski. Celem planowania jest przedstawienie produkcji na zaspokojenie „prawdziwych” potrzeb. Kto ma jednak decydować o tym, co należy uznać za „prawdziwe” potrzeby?

Na przykład profesor Harold Laski, były przewodniczący brytyjskiej Partii Pracy, uważa, że celem planowania inwestycji powinno być „wykorzystanie

<sup>3</sup> Zob. Alvin H. Hansen, *Social Planning for Tomorrow*, w: *The United States after the War*, Ithaca 1945, s. 32–33.

<sup>4</sup> Zob. s. 271–272.

<sup>5</sup> Wyd. 3, Oxford 1934, s. 74.

<sup>6</sup> Wyd. 5, Springfield 1946, s. 73.

oszczędności inwestora na budowę domów mieszkalnych, a nie kin”<sup>7</sup>. Nie ma tu znaczenia, czy zgodzimy się z poglądem profesora, że lepsze domy są ważniejsze niż możliwość oglądania filmów. Istotne jest to, że przeznaczając część swoich pieniędzy na bilety do kina, konsumenti dokonali innego wyboru. Gdyby brytyjskie masy, ci sami ludzie, których głosy dały władzę Partii Pracy, przestały odwiedzać kina i wydawały więcej na wygodne domy i mieszkania, to dążące do zysku firmy musiałyby zainwestować więcej w budowę domów, a mniej w drogie kina. Pan Laski chciał zlekceważyć życzenia konsumentów i podporządkować ich wolę swojej. Chciał znieść demokrację rynku i ustanowić absolutne rządy cara produkcji. Być może uważały, że z punktu widzenia jakichś nadzorczych wartości ma rację i jako superman został powołany do narzucenia nierożgarniętym masom własnych ocen wartości. Wtedy jednak powinien o tym szczerze powiedzieć.

Cała ta żarliwa cześć dla wyjątkowej roli działań rządu to tylko marna przykrywka dla *samoubóstwienia* konkretnego zwolennika interwencjonizmu. Wielki bóg Państwo jest wielki wyłącznie dlatego, że konkretny obrońca interwencjonizmu oczekuje po nim takich działań, jakie są zgodne z jego własnymi życzeniami. Prawdziwy jest tylko ten plan, który podoba się owemu obrońcy. Wszystkie inne plany są fałszywe. Pisząc słowo „plan”, autor książki na temat planowania ma oczywiście na myśli wyłącznie swój plan. Nie uwzględnia możliwości, że plan, który będzie realizowany przez rząd, może się różnić od jego własnego. Rozmaici planiści zgadzają się jedynie w odrzuceniu *laissez faire*, to znaczy prawa jednostek do decydowania i działania. Różnią się zaś całkowicie co do wyboru konkretnego planu, który miałby być realizowany. Na każdy dowód oczywistych, niepodważalnych wad polityki interwencjonizmu zwolennicy tego systemu reagują zawsze tak samo. Utrzymują, że owe wady występowały w wypaczonym interwencjonizmie; oni zaś popierają dobry interwencjonizm, a nie zły. Oczywiście ten dobry to taki, który wymyślił sam profesor.

*Laissez faire* znaczy: „pozwólcie zwykłemu człowiekowi wybierać i działać; nie zmuszajcie go do posłuszeństwa dyktatorowi”.

## 6. Bezpośrednia ingerencja rządu w konsumpcję

Badając zagadnienia ekonomiczne interwencjonizmu, nie musimy zajmować się tymi działaniami rządu, które służą bezpośredniemu wpływaniu na wybór dóbr konsumpcyjnych dokonywany przez konsumenta. Każdy akt ingerencji rządu w gospodarkę musi pośrednio wpływać na konsumpcję. Ingerencja taka zmienia dane rynkowe, toteż musi również zmienić wartościowania i zachowania konsumentów. Jeśli jednak celem rządu jest wyłącznie bezpośrednie zmuszenie konsumentów do konsumpcji dóbr innych niż te, które konsumowaliby, gdyby nie istniał nakaz rządu, nie prowadzi to do powstania specyficznych problemów wymagających analizy ekonomicznej. Nie ulega wątpliwości, że silny i bezwzględny aparat policyjny jest w stanie wyegzekwować tego rodzaju nakazy.

---

<sup>7</sup> Zob. Harold Laski, *Revolution by Consent*, audycja, przedruk. w: „Talks”, R. 10, nr 10 (październik 1945), s. 7.

Kiedy zajmujemy się wyborami konsumentów, nie zastanawiamy się nad tym, jakie motyw skloniły kogoś do kupienia *a*, a nie *b*. Badamy tylko, jaki wpływ na ceny rynkowe, a tym samym na produkcję, ma konkretne zachowanie konsumentów. Wpływ ten nie zależy od tego, jakie czynniki skłoniły jednostki do kupienia *a* zamiast *b*; zależy wyłącznie od rzeczywistych aktów kupna i powstrzymania się od kupowania. Na określenie cen masek gazowych nie ma wpływu to, czy ludzie kupują je z własnej woli, czy dlatego, że rząd nakazał, by wszyscy się w nie zaopatryli. Istotna jest wyłącznie wielkość popytu.

Rządy, którym zależy na stworzeniu pozorów, że chronią wolność, chociaż ją ograniczają, ukrywają bezpośrednią ingerencję w konsumpcję, udając, że ingerują w produkcję. Celem prohibicji w Ameryce było uniemożliwienie mieszkańcom kraju konsumpcji napojów alkoholowych. Tymczasem obłudne prawo nie zabraniało picia alkoholu i nie nakładało za nie kar. Zakazywało jedynie produkcji, sprzedaży i transportu napojów wysokowspółczesnych, czyli transakcji, które poprzedzają akt ich spożycia. Sugerowało to, jakoby alkoholu nadużywanie wyłącznie dlatego, że nakłaniali ich do tego pozbawieni skrupułów przedsiębiorcy. Nie ulegało jednak wątpliwości, że celem prohibicji było naruszenie wolności jednostek w zakresie sposobu wydawania własnych pieniędzy i korzystania z życia według ich upodobań. Restrykcje nałożone na przedsiębiorców służyły jedynie temu nacelnemu celowi.

Zagadnienia związane z bezpośrednią ingerencją rządu w konsumpcję nie mają charakteru katastrofycznego. Wykraczają daleko poza zakres katastrofy i dotyczą podstawowych kwestii ze sfery życia ludzkiego i organizacji społeczeństwa. Jeśli prawdziwe jest, że władza pochodzi od Boga, a rząd pilnuje w imieniu Opatrzności głupiego pospolitwa, to z pewnością do rządu należy regulowanie każdego aspektu zachowania jednostki. Przysłany przez Boga władca wie lepiej od swoich poddanych, co jest dla nich dobre. Jego obowiązkiem jest czuwanie, by nie wyrządzili sobie krzywdy. Gdyby zostawił ich samym sobie, mogliby sprowadzić na siebie nieszczęście.

Samozwańczy „pragmatycy” nie zauważają olbrzymiego znaczenia zasad, które są tu istotne. Utrzymują oni, że nie chcą zajmować się tym zagadnieniem z punktu widzenia filozoficznego czy akademickiego. Rozpatrują to zagadnienie, kierując się wyłącznie względnymi praktycznymi. Jest faktem, powiadają, że niektórzy wyrządzają krzywdę sobie i niewinnym członkom rodziny, zażywając narkotyki. Tylko doktrynerzy mogą być na tyle dogmatyczni, by sprzeciwiać się rządowym regulacjom dotyczącym obrotu narkotykami. Nie da się zaprzeczyć ich dobrotliwym skutkom.

Sprawa nie jest tak prosta. Opium i morfina są niewątpliwie groźnymi narkotykami wywołującymi uzależnienie. Jeśli jednak przyjmie się zasadę, że obowiązkiem rządu jest ochrona jednostki przed jej własną głupotą, to nie można wysunąć poważnych zastrzeżeń wobec innych ograniczeń. Można by zasadnie domagać się prohibicji alkoholu i nikotyny. A dlaczego mielibyśmy ograniczać dobrotliwą opiekę rządu wyłącznie do ochrony ciała? Czyż krzywda, jaką człowiek może wyrządzić swojemu umysłowi i duszy, nie jest jeszcze groźniejsza od jakichkolwiek urazów cielesnych? Dlaczego nie mielibyśmy powstrzymać go od

czytania złych książek, oglądania nieodpowiednich sztuk teatralnych, obrazów i rzeźb, a także od słuchania złej muzyki? Spustoszenie wyrządzone przez złą ideologię jest z pewnością bardziej zgubne niż szkody spowodowane przez narkotyki.

Obawy te nie są wyłącznie wytworami wyobraźni prześladowającymi pojedynczych doktrynerów. Faktem jest, że każdy paternalistyczny rząd, zarówno w starożytności, jak i w czasach współczesnych, korzystał z możliwości sterowania umysłami, przekonaniami i poglądami swoich poddanych. Gdy zabiera się człowiekowi wolność decydowania o jego własnej konsumpcji, to pozbawia go się wszelkich swobód. Naiwni obrońcy ingerencji rządu w konsumpcję sami się oszukują, lekceważąc aspekt problemu, który nazywają pogardliwie filozoficznym. Nieświadomie opowiadają się za cenzurą, inkwizycją, nietolerancją religijną i prześladowaniami dysydentów.

Zajmując się katalaktyką interwencjonizmu, nie rozważamy politycznych konsekwencji bezpośredniej ingerencji rządu w konsumpcję obywateli. Koncentrujemy się jedynie na tych aktach ingerencji, które służą zmuszeniu przedsiębiorców i kapitalistów do wykorzystania czynników produkcji w taki sposób, w jaki nie wykorzystaliby ich, gdyby spełniali wyłącznie polecenia z rynku. Nie stawiamy tym samym pytania o to, czy taka ingerencja jest dobra, czy zła z jakiegokolwiek ustalonego wcześniej punktu widzenia. Pytamy tylko, czy może ona doprowadzić do celów, które jej zwolennicy próbują za jej pomocą osiągnąć.

### *Korupcja*

Analiza interwencjonizmu byłaby niekompletna, gdyby pomijała zjawisko korupcji.

Właściwie każdy akt ingerencji rządu w proces rynkowy musi być uznany – z punktu widzenia obywateli, których dotyczy – albo za konfiskatę, albo za podarunek. Z reguły w następstwie takiego aktu jednostka lub grupa bogaci się kosztem innych jednostek lub grup. Często jednak odpowiednikiem krzywdy jednych nie jest wcale korzyść innych.

Nie istnieje uczciwa i sprawiedliwa metoda posługiwania się niezwykle szerokimi uprawnieniami, które w systemie interwencjonizmu należą do władzy ustawodawczej i wykonawczej. Celem zwolenników interwencjonizmu ma być zastąpienie rzekomo szkodliwych „społecznie” skutków prywatnej własności i utrwalonych przywilejów nieograniczoną swobodą decydowania przez mądrego i bezstronnego ustawodawcę oraz jego sumiennych, niestrudzonych pomocników – biurokratów. Uważają oni, że prosty człowiek to bezradne dziecko, które nie może się obejść bez ojcowskiej pieczy zapewniającej mu ochronę przed podstępnią zgrają oszustów. W imię „wyższej i szlachetniejszej” idei sprawiedliwości odrzucają tradycyjne rozumienie prawa i praworządności. Postępują zawsze słusznie, ponieważ każdy ich czyn jest wymierzony w tych, którzy z egoistycznych побudek chcą zatrzymać dla siebie to, co z punktu widzenia owej wyższej idei sprawiedliwości powinno należeć do innych.

Koncepcje egoizmu i bezinteresowności, które stosuje się w takich rozumowaniach, są wewnętrznie sprzeczne i jałowe. Jak zauważliśmy, każde działanie

ma na celu osiągnięcie stanu bardziej zadowalającego dla osoby działającej niż stan, który by istniał, gdyby tego działania nie podjęto. W tym znaczeniu każde действие należy uznać za egoistyczne. Jeśli ktoś wspomaga datkami głodne dzieci, to czyni tak albo dlatego, że wyżej ceni satysfakcję, którą da mu spełnienie tego uczynku, niż zadowolenie, które mógłby osiągnąć, gdyby tę samą kwotę przeznaczył na cokolwiek innego, albo dlatego że spodziewa się nagrody po śmierci. W tym sensie polityk jest zawsze egoistą, bez względu na to, czy wspiera popularny program, by zdobyć jakiś urząd, czy trwa niezłomnie przy swoich niepopularnych przekonaniach, rezygnując tym samym z korzyści związanych z ich porzuceniem.

W terminologii stosowanej przez antykapitalistów słowa „egoistyczny” i „bezinteresowny” służą do oceny ludzi z punktu widzenia określonej doktryny. Jest to doktryna, która uznaje, że jedynym naturalnym i uczciwym sposobem organizacji życia społecznego jest zapewnienie równości pod względem bogactwa i dochodów; że należy napiętnować jako wyzyskiwaczy ludzi posiadających lub zarabiających więcej niż przeciętny obywatel; że trzeba potępić działania przedsiębiorców jako szkodliwe dla dobra ogólnego. Jeśli ktoś prowadzi przedsiębiorstwo i zależy bezpośrednio od tego, jak jego działania ocenią konsumenci, jeśli zabiega o klientów i osiąga zyski dzięki temu, że potrafi lepiej niż konkurencja zaspokoić potrzeby konsumentów, to z punktu widzenia biurokratycznej ideologii jest egoistą i zasługuje na pogardę. Jedynie tych, którzy pracują dla rządu, można uznać za bezinteresownych i szlachetnych.

Niestety, urzędnicy i ich podwładni nie są aniołami. Bardzo szybko przekonują się, że ich decyzje oznaczają dla przedsiębiorców poważne straty lub, niekiedy, znaczne zyski. Oczywiście są urzędnicy, którzy nie biorą łapówek. Jednak pozostały bardzo chętnie korzystają z możliwości „bezpiecznego udziału” w zyskach tych, którym pomogą swoimi decyzjami.

W systemie interwenjonistycznym protekcji często po prostu nie da się uniknąć. Tak jest na przykład z koncesjami na eksport lub import. Koncesja ma dla przedsiębiorcy, który się o nią ubiega, wymierną wartość przeliczalną na gotówkę. Komu rząd powinien przyznać koncesję, a komu jej odmówić? Nie istnieje neutralne czy obiektywne kryterium, dzięki któremu można podjąć w tej sprawie bezstronną decyzję. To bez znaczenia, czy przy jej podejmowaniu jakąś rolę odegrają pieniądze. Równie skandaliczne jak branie łapówek, jest przyznawanie koncesji komuś, kto oddał lub zamierza oddać innego rodzaju cenne usługi (takie jak udzielenie poparcia określzonemu kandydatowi do urzędu) osobom, od których zależy taka ważna decyzja.

Korupcja to nieuchronny efekt interwenjonizmu. Historykom i prawnikom zostawmy rozpatrywanie problemów, które się z nią wiążą<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Dziś często broni się rewolucji komunistycznej, twierdząc, że obalony przez nią niekomunistyczny rząd był skorumpowany. W ten sposób usprawiedliwiano na przykład poparcie części prasy amerykańskiej i niektórych przedstawicieli rządu amerykańskiego dla komunistów chińskich, a następnie kubańskich, nazywając reżimy Czang Kai-szeka i Batisty skorumpowanymi. Na tej podstawie można by jednak usprawiedliwić każdą rewolucję komunistyczną przeciw rządowi, który nie postępuje zgodnie ze wszystkimi zasadami leseferyzmu.

## XXVIII. INGERENCJA PRZEZ OPODATKOWANIE

### 1. Podatek neutralny

Utrzymanie społecznego aparatu przymusu i przemocy wymaga nakładu pracy i środków materialnych. W wypadku liberalnego systemu rządów wydatki te są niewielkie w porównaniu z łącznymi dochodami jednostek. Im bardziej rząd poszerza sferę swoich działań, tym bardziej rozrasta się jego budżet.

Jeśli rząd jest właścicielem i zarządcą fabryk, gospodarstw rolnych, lasów i kopalń, to może próbować pokryć część swoich potrzeb finansowych z odsetek i zysku. Z reguły jednak państwo zarząd przedsiębiorstwami jest tak nieefektywny, że następstwem jego działania są raczej straty niż zyski. Rządy muszą sięgnąć po podatki, to znaczy uzyskać dochody, zmuszając obywateli do oddania im części swojego majątku lub dochodów.

Można sobie wyobrazić neutralny sposób opodatkowania, a więc taki, który nie powodowałby zmiany funkcjonowania rynku w porównaniu z tym, jak by on funkcjonował, gdyby nie było podatków. Mimo to ani obfita literatura dotycząca zagadnień związanych z podatkami, ani rządy w swoich decyzjach politycznych niemal w ogóle nie poświęcają uwagi problemowi podatku *neutralnego*. Koncentrują się raczej na poszukiwaniu podatku *sprawiedliwego*.

Podatek neutralny miałby wpływ na sytuację obywateli jedynie w takim stopniu, w jakim byłoby to konieczne ze względu na to, że część ich pracy i dóbr materialnych jest przeznaczana na aparat rządowy. W konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej skarb państwa stale pobiera podatki i w całości je wydaje (wydaje dokładnie taką sumę, jaką otrzymuje w podatkach) na pokrycie kosztów działalności urzędników państwowych. Część dochodów każdego obywatela jest przeznaczana na wydatki publiczne. Jeśli założymy, że w gospodarce jednostajnie funkcjonującej panuje doskonała równość dochodów, czyli dochód każdej rodziny jest proporcjonalny do liczby jej członków, to neutralny byłby tu zarówno podatek ogólny, jak i liniowy podatek dochodowy. Gdyby spełnione były opisane założenia, to nie byłoby między nimi różnicy. Część dochodów każdego obywatela przeznaczano by na wydatki publiczne i nie wystąpiłyby żadne skutki uboczne fiskalizmu.

W zmieniającej się gospodarce rządzą zupełnie inne zasady niż w konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej, w której wszyscy osiągają jednakowe dochody. Ciągle zmiany i nierówność pod względem wielkości majątku i dochodów to istotne i konieczne cechy zmieniającej się gospodarki rynkowej,

jedynego realnego i sprawdzającego się w działaniu systemu rynkowego. W takim systemie żaden podatek nie może być neutralny. Sama idea podatku neutralnego jest tak dalece abstrakcyjna jak idea pieniądza neutralnego. Oczywiście, przyczyny owej koniecznej nieneutralności podatków są inne niż przyczyny braku neutralności pieniądza.

Podatek poglówny, który nakłada jednakową stawkę podatku na każdego, niezależnie od wielkości jego dochodów i majątku, jest dotkliwszy dla mniej zamożnych niż zamożniejszych. Produkcję artykułów konsumowanych przez masy ogranicza w większym stopniu niż produkcję artykułów konsumowanych przede wszystkim przez bogatszych obywateli. Oszczędności i akumulację kapitału ogranicza on w mniejszym stopniu niż podatek, który wiązałby się z większymi obciążeniami bogatszych. Nie hamuje tendencji do spadku krańcowej produktywności dóbr kapitałowych w porównaniu z krańcową produktywnością pracy w takim samym zakresie jak podatek dyskryminujący tych, którzy mają większe dochody i majątek. Tym samym w mniejszym stopniu hamuje tendencję do wzrostu płac.

Dziś polityka fiskalna wszystkich państw opiera się wyłącznie na założeniu, że podatki powinny być uzależnione od „zdolności płatniczej” każdego obywatela. W rozumowaniu, które doprowadziło ostatecznie do powszechniej akceptacji zasady zdolności płatniczej, kryła się niejasno sformułowana myśl, że nałożenie wyższych podatków na zamożniejszych niż na mniej zamożnych będzie równoznaczne z wprowadzeniem podatku o charakterze bardziej neutralnym. Nawet jeśli tak było, to nie ulega wątpliwości, że wkrótce czynnikiem neutralności całkowicie przestano się przejmować. Zasada zdolności płatniczej urosła do rangi warunku społecznej sprawiedliwości. W powszechniej opinii fiskalnej i budżetowy cel opodatkowania mają dziś jedynie drugorzędne znaczenie. Najważniejszą funkcją opodatkowania jest sprawiedliwe kształtowanie warunków społecznych. Z tego punktu widzenia podatek jest tym lepszy, im mniejszą neutralnością się charakteryzuje i im lepiej się nadaje do zmianiania kierunków produkcji i konsumpcji w stosunku do tych kierunków, które nadałby im nieskrępowany rynek.

## 2. Podatek totalny

Idea sprawiedliwości społecznej zawarta w zasadzie zdolności płatniczej polega na tym, żeby doprowadzić do doskonałej równości finansowej wszystkich obywateli. Dopóki istnieje jakakolwiek nierówność dochodów i majątku, dopóty zasadne jest twierdzenie, że wyższe dochody (nawet jeśli w liczbach bezwzględnych są bardzo niskie) wskazują na dodatkową zdolność płatniczą, którą należy opodatkować, a jakiekolwiek nierówności w dochodach i majątku świadczą o różnicach w owej zdolności. Jedyną logiczną granicą, na której należałyby się zatrzymać w doktrynie zdolności płatniczej, jest poziom całkowitego zrównania dochodów i majątku za pomocą konfiskaty wszystkich dochodów i majątków, które przewyższają wartość dochodu i majątku najbiedniejszego członka społeczeństwa<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Zob. Harley Lutz, *Guideposts to a Free Economy*, New York 1945, s. 76.

Pojęcie podatku totalnego jest przeciwnieństwem pojęcia podatku neutralnego. Podatek totalny to odebranie – konfiskata – wszystkich dochodów i majątków. Ze wspólnej kasy, którą w ten sposób napełniono, rząd wypłaca każdemu kwotę niezbędną na wydatki i na życie. Ściągając podatki, rząd może też zostawić każdemu taką kwotę, jaka według niego wszystkim się należy, a tym, którzy mają mniej niż ta kwota, dopłacić brakującą sumę. W obu przypadkach rezultat jest taki sam.

Idei podatku totalnego nie da się doprowadzić do jej ostatecznych logicznych konsekwencji. Jeśli przedsiębiorcy i kapitaliści nie czerpią żadnych osobistych korzyści i nie ponoszą żadnych strat związanych ze sposobem wykorzystania środków produkcji, to jest im obojętne, jaki wybiorą sposób postępowania. Ich funkcja społeczna zanika i stają się obojętnymi, nieodpowiedzialnymi administratorami własności publicznej. Nie muszą już dostosowywać produkcji do życzeń konsumentów. Jeśli konfiskacie podlega tylko dochód, a zapas kapitału zostaje nietknięty, skłania to właścicieli kapitału do konsumowania części swojego majątku, co godzi w interesy ogółu. Totalny podatek dochodowy byłby zupełnie niewłaściwym środkiem, gdyby miał służyć przekształceniu kapitalizmu w socjalizm. Jeśli podatek totalny dotyczy majątku w nie mniejszym stopniu niż dochodów, to przestaje być podatkiem, czyli narzędziem umożliwiającym zebranie środków na działalność rządu w gospodarce rynkowej. Staje się metodą przejścia od kapitalizmu do socjalizmu. Kiedy podatek ten zostaje ściągnięty, w miejsce kapitalizmu pojawia się socjalizm.

Podatek totalny budzi wątpliwości nawet wtedy, gdy ma być metodą wprowadzenia socjalizmu. Niektórzy socjaliści opracowali plany prosocjalistycznej reformy podatkowej. Proponują w nich albo stuprocentowy podatek od majątku i darowizn, albo konfiskatę renty ziemskiej i wszelkich dochodów niepochodzących z pracy, czyli – zgodnie ze znaczeniem, jakie nadają temu określeniu socjaliści – wszystkich dochodów, które nie są uzyskiwane w wyniku pracy fizycznej. Zbędna jest analiza tych projektów. Wystarczy wiedzieć, że są one całkowicie sprzeczne z utrzymaniem gospodarki rynkowej.

### 3. Fiskalne i niefiskalne cele opodatkowania

Fiskalne cele opodatkowania mogą być sprzeczne z niefiskalnymi.

Rozważmy na przykład podatki akcyzowe na alkohol. Jeśli uzna się je za źródło przychodu rządu, to im większą kwotę przynoszą, tym lepiej. Oczywiście, podatek musi wpływać na wzrost ceny alkoholu, toteż powoduje ograniczenie sprzedaży i zmniejszenie konsumpcji. Konieczne jest doświadczalne ustalenie, jaka stawka podatku zapewni największy dochód. Jeśli jednak podatki od alkoholu traktuje się jako metodę możliwie największego ograniczenia jego konsumpcji, to im wyższa jest akcyza, tym lepiej. Gdy podatek przekroczy pewną granicę, konsumpcja gwałtownie spada, a wraz z nią przychód. Osiągnięcie niefiskalnego celu podatku, jakim jest zupełne zniechęcenie ludzi do picia alkoholu, oznacza zerowy przychód. Przestaje on wtedy służyć celowi fiskalnemu, jego skutkiem jest

jedynie prohibicja. Odnosi się to nie tylko do wszelkich podatków pośrednich, lecz także do podatków bezpośrednich. Dyskryminacyjne podatki nałożone na wielkie korporacje i duże firmy po przekroczeniu określonej granicy skutkują zniknięciem korporacji i dużych firm. Podatki od kapitału, podatki spadkowe, majątkowe i dochodowe również przestają przynosić dochód po przekroczeniu określonego pułapu.

Konfliktu między fiskalnymi i niefiskalnymi celami opodatkowania nie da się rozwiązać. Jak trafnie zauważył sędzia Sądu Najwyższego USA John Marshall, uprawnienie do nakładania podatków to władza niszczenia. Można jej użyć do zniszczenia gospodarki rynkowej. Wiele rządów i partii podjęło mocne postanowienia, by użyć jej do tego celu. Wraz z zastąpieniem kapitalizmu socjalizmem zostaje zniesiony dualizm polegający na współistnieniu odrębnych sfer działania. Rząd wchłaniając całą sferę autonomicznych działań jednostki, nabiera charakteru totalitarnego. Nie jest już uzależniony finansowo od środków wymuszonych od obywateli. Przestaje istnieć rozdział funduszy publicznych od prywatnych.

Podatki to zagadnienie związane z gospodarką rynkową. Jedną z cech charakterystycznych gospodarki rynkowej jest to, że rząd nie ingeruje w zjawiska gospodarcze, a utrzymanie jego skromnego aparatu technicznego pochłania jedynie niewielką cząstkę ogólnej sumy dochodów każdego obywatela. Podatki stanowią wtedy odpowiednie narzędzie pozyskiwania funduszy, których potrzebuje rząd, ponieważ są niskie i nie zakłócają w widoczny sposób produkcji ani konsumpcji. Kiedy podatki przekroczą pewien umiarkowany poziom, przestają być podatkiem i zamieniają się w narzędzie destrukcji gospodarki rynkowej.

Przekształcenie podatków w niszczycielską broń to cecha charakterystyczna dzisiejszych finansów publicznych. Nie zajmujemy się tutaj całkowicie subiektywnymi sądami wartościującymi, które stanowią odpowiedź na pytanie, czy podatki są przekleństwem, czy dobrodziejstwem, a także tym, czy wydatki pokrywane za ich pomocą są mądre i korzystne<sup>2</sup>. Istotne jest to, że im wyższe są podatki, tym trudniej pogodzić je z wolnym rynkiem. Nie ma sensu zastanawiać się, czy prawdziwe jest zdanie, że „żaden kraj nie upadł z powodu dużych wydatków publicznych na rzecz ogólna”<sup>3</sup>. Nie da się zaprzeczyć, że gospodarkę rynkową można zniszczyć wysokimi wydatkami publicznymi i wielu chciałoby ją w ten sposób zniszczyć.

Ludzie interesu narzekają na uciążliwość wysokich podatków. Ostrzega się przedstawicieli władzy przed niebezpieczeństwem „przejedzenia ziarna siewnego”. Prawdziwa trudność problemu podatków polega na paradoksie: im bardziej rosną podatki, tym bardziej niekorzystny jest ich wpływ na gospodarkę rynkową, a tym samym na podatki. Jest więc oczywiste, że ochrony prywatnej własności nie da się pogodzić ze stosowaniem konfiskaty. Powyżej określonego poziomu stawek każdy rodzaj podatku, a także cały system podatkowy staje się autodestrukcyjny.

<sup>2</sup> Jest to powszechnie stosowana metoda omawiania zagadnień z zakresu finansów publicznych. Zob. np. Richard T. Ely, Thomas Adams, Max Lorenz i Allyn Young, *Outlines of Economics*, wyd. 3, New York 1920, s. 702.

<sup>3</sup> Ibid.

#### 4. Trzy rodzaje interwencjonizmu podatkowego

Rozmaite podatki, które służą do regulacji gospodarki, a więc jako narzędzi polityki interwencjonizmu, można podzielić na trzy rodzaje.

1. Podatki, które służą całkowitemu zdławieniu lub ograniczeniu produkcji określonych towarów. Pośrednio ingerują również w konsumpcję. Nie ma tu znaczenia, czy ów cel osiąga się przez nałożenie specjalnych podatków, czy przez zwolnienie wybranych artykułów z opodatkowania obejmującego pozostałe produkty bądź te produkty, które konsumenci nabyliby, gdyby nie było dyskryminacji fiskalnej. Zwolnieniem podatkowym, które pełni funkcję narzędzia interwencjonizmu, są opłaty celne. Produkt krajowy nie jest obciążony cłem, które dotyczy wyłącznie towarów importowanych. Wiele krajów posługuje się dyskryminacją podatkową jako narzędziem regulacji produkcji krajowej. Próbuje się na przykład wspierać produkcję wina wytwarzanego przez małych lub średnich właścicieli winnic, by ograniczyć produkcję piwa warzonego przez wielkie browary, nakładając na piwo wyższą akcyzę niż na wino.

2. Podatki stanowią konfiskatę części dochodu lub majątku.

3. Podatki stanowią konfiskatę całości dochodu i majątku.

Nie będziemy się tutaj zajmować trzecią grupą, ponieważ tego rodzaju podatki służą jedynie wprowadzeniu socjalizmu i jako takie nie są elementem interwencjonizmu. Pierwszy rodzaj pod względem skutków nie różni się od ograniczeń, o których będzie traktował rozdział XXXII.

## **XXIX. RESTRYKCJE DOTYCZĄCE PRODUKCJI**

### **1. Natura restrykcji**

W tym rozdziale omówimy środki, które służą przede wszystkim bezpośredniemu wpływaniu na produkcję (w najszerzym znaczeniu tego słowa, włącznie z handlem i transportem), żeby obrała inny kierunek, niż obrałaby w nieskrępowanej gospodarce rynkowej. Oczywiście, każda autorytarna ingerencja w gospodarkę powoduje zmianę kierunku produkcji w porównaniu z kierunkiem, jaki by miała, gdyby zależała wyłącznie od popytu konsumentów wyrażanego na rynku. Cechą charakterystyczną restrykcyjnej ingerencji w produkcję jest to, że wywołane przez nią zmiany nie są wyłącznie nieuniknionym, niezamierzonym skutkiem ubocznym, lecz celem, który władza chce osiągnąć. Restrykcje te, podobnie jak każdy rodzaj ograniczeń, wpływają również na konsumpcję. Jednak w wypadku środków restrykcyjnych, którymi zajmujemy się w tym rozdziale, nie jest to główny cel, do jakiego zmierza władza. Rząd chce ingerować w produkcję. Z jego punktu widzenia to, że zastosowane przez niego środki wpływają również na konsumpcję, jest całkowicie niezgodne z jego intencjami lub przynajmniej stanowi niepożądany skutek, który trzeba tolerować, gdyż nie da się go uniknąć i jest on mniejszym złem w porównaniu z konsekwencjami powstrzymania się od ingerencji.

Ograniczenie produkcji oznacza, że rząd albo zabrania produkcji, transportu, dystrybucji określonych artykułów, albo powoduje, że stają się one trudniejsze bądź drożeją. W ten sposób władza eliminuje część środków, których można by użyć do zaspokojenia potrzeb konsumentów. Ingerencja ta powstrzymuje ludzi od wykorzystania ich wiedzy, zdolności, pracy i materialnych środków produkcji w taki sposób, który zapewniłby im największe zyski i najlepiej zaspokoił ich potrzeby. Ingerencja taka powoduje, że ludzie są biedniejsi i mniej zadowoleni.

W tym zawiera się właśnie istota zagadnienia. Wszelkie wyrafinowane dywagacje, na które marnuje się czas po to, by podważyć tę podstawową tezę, są jałowe. Nieskrępowany rynek kieruje się niepochamowaną tendencją do tego, żeby każdy czynnik produkcji wykorzystać w celu jak najlepszego zaspokojenia najpilniejszych potrzeb konsumentów. Jeśli rząd ingeruje w ten proces, to może jedynie spowodować zmniejszenie satysfakcji; nigdy nie przyczynia się do jej zwiększenia.

Prawdziwość tej tezy została znakomicie i niepodważalnie udowodniona w odniesieniu do rodzaju ingerencji, który jest najważniejszy z punktu widzenia

historii, a mianowicie barier w handlu międzynarodowym. W tej sferze teorie klasycznych ekonomistów, zwłaszcza Ricarda, są ostateczne i raz na zawsze rozstrzygają problem. Jedynym skutkiem, jaki można osiągnąć za pomocą cła, jest przeniesienie produkcji z tych regionów, w których produkcja przypadająca na jednostkę nakładów jest większa, do tych regionów, w których jest ona mniejsza. Cło nie zwiększa produkcji, lecz ją ogranicza.

Wszyscy rozwodzą się o tym, jak rząd rzekomo wspiera produkcję. Tymczasem rząd nie ma innej możliwości wsparcia określonej branży produkcji niż ograniczenie produkcji w innych branżach. Wycofuje czynniki produkcji z tych branż, w których by je zastosowano w warunkach nieskrepowanego rynku, i kieruje do innych branż. Nie ma większego znaczenia to, po jakie procedury administracyjne sięgnie rząd, by uzyskać ten efekt. Może przyznawać jawne dotacje lub kryć subsydia pod płaszczykiem celów, zmuszając obywateli, by pokryli związane z tym koszty. Istotne jest jedynie to, że ludzie są zmuszeni zrezygnować z tego, co cenią bardziej i zaspokoić inne potrzeby, których zaspokojenie cenią niżej. U podłożu każdej argumentacji zwolenników interwencjonizmu kryje się zawsze przekonanie, że rząd czy państwo to byt, który znajduje się ponad społecznym procesem produkcji, posiada coś, co nie pochodzi z opodatkowania i może wydać owo mityczne coś na określone cele. Jest to legenda o bogatym wujaszku, którą lord Keynes podniósł do rangi teorii ekonomicznej, co z entuzjazmem przyjmują wszyscy ci, którzy oczekują osobistych korzyści związanych z wydatkami rządu. W odpowiedzi na te rozpowszechnione błędy należy podkreślić, że rząd może wydać lub zainwestować wyłącznie to, co zabierze obywatelom, a każde zwiększenie jego wydatków i inwestycji jest równoznaczne ze zmniejszeniem o tę samą kwotę wydatków i inwestycji obywateli.

Rząd nie ma wprawdzie możliwości spowodowania za pomocą ingerencji w gospodarkę, by ludzie stali się bogatsi, ale z pewnością może przyczynić się do zmniejszenia ich satysfakcji przez ograniczenie produkcji.

## 2. Cena restrykcji

To, że ograniczenie produkcji z konieczności wiąże się ze zmniejszeniem zadowolenia obywateli, niekoniecznie oznacza, iż należy je uznać za szkodliwe. Rząd nie bez powodu sięga po restrykcje. Chce osiągnąć konkretne cele i uważa, że wprowadzenie ograniczeń jest najlepszym środkiem umożliwiającym realizację jego planów. Ocena polityki restrykcji zależy więc od odpowiedzi na dwa pytania: Czy środek wybrany przez rząd jest odpowiedni do osiągnięcia zamierzonego celu? Czy realizacja tego celu zrekompensuje szkody, jakie poniesie w związku z nią obywatel? Stawiając te pytania, traktujemy ograniczenie produkcji podobnie jak podatki. Płacenie podatków również bezpośrednio zmniejsza satysfakcję podatnika. Jest to jednak cena za usługi, które rząd świadczy na rzecz społeczeństwa i każdego obywatela. Dopóki rząd spełnia swoje społeczne funkcje, a podatki nie przekraczają kwot niezbędnych do zapewnienia sprawnego funkcjonowania aparatu rządowego, dopóty stanowią konieczne koszty, za które obywatele otrzymują rekompensatę.

Adekwatność tego ujęcia w odniesieniu do restrykcji jest szczególnie widoczna wtedy, gdy ograniczenia służą jako substytut opodatkowania. Większość wydatków na obronę skarbu państwa pokrywa z podatków. Czasem jednak stosuje się inny zabieg. Zdarza się, że gotowość kraju do odparcia agresji zależy od tego, czy istnieją określone branże przemysłu, których nie byłoby w systemie nieskrepowanego rynku. Branże te muszą być dotowane, a przyznane w tym celu subsydia trzeba traktować tak samo jak każdy inny rodzaj wydatków zbrojeniowych. Ten sam charakter mają one również wtedy, kiedy rząd przyznaje je pośrednio, wprowadzając cło importowe na produkty, o których mowa. Jedyna różnica polega na tym, że subsydia powodują bezpośrednie obciążenie obywateli kosztami zbrojeń, natomiast w wypadku dotacji rządowej obywatele pokrywają te koszty pośrednio, płacąc wyższe podatki.

Rządy i parlamenty, które wprowadzają restrykcje, rzadko są świadome konsekwencji mieszania się w gospodarkę. Bezetrosko zakładają, że cła ochronne mogą się przyczynić do podwyższenia poziomu życia społeczeństwa; notorycznie ignorują przestrogi ekonomistów dotyczące skutków protekcjonizmu. Krytyka protekcjonizmu, którą głoszą ekonomiści, ma charakter obiektywny i nie da się jej podważyć. Ekonomiści nie utrzymują, że protekcjonizm jest zły z powodu jakiegoś z góry przyjętego założenia, lecz pokazują, że nie może się on przyczynić do osiągnięcia tych celów, które rządy zazwyczaj chcą osiągnąć za jego pomocą. Nie kwestionują zasadniczego celu działań podejmowanych przez rząd. Krytykują jedynie wybór środków jako nieodpowiedni do realizacji zamierzeń.

Najpowszechniej stosowanymi ograniczeniami są restrykcje określone jako przepisy pracownicze. Również w tym wypadku rządy i opinia publiczna całkowicie błędnie oceniają skutki zastosowanych środków. Uważają, że skrócenie czasu pracy i zakaz pracy dzieci to przepisy uciążliwe jedynie dla pracodawców, a z punktu widzenia pracowników stanowią „zdobycz socjalną”. W rzeczywistości jest to prawda jedynie w tym sensie, że owe przepisy zmniejszają podaż pracy, co skutkuje zwiększeniem krańcowej produktywności pracy względem krańcowej produktywności kapitału. Jednak spadek podaży pracy powoduje również zmniejszenie łącznej produkcji dóbr, a tym samym spadek przeciętnej konsumpcji na jednego mieszkańca. Cały tort staje się mniejszy, ale porcja przypadająca na pracowników jest większa w stosunku do owej całości niż analogiczna porcja, którą dostawali z większego tortu. Jednocześnie zmniejsza się porcja kapitalistów<sup>1</sup>. To, czy taki rezultat oznacza zwiększenie, czy zmniejszenie płac realnych różnych grup pracowników, zależy od wielu czynników.

Powszechna aprobatą przepisów pracowniczych opierała się na błędnym przekonaniu o tym, że płace nie mają żadnego wpływu na wartość, którą praca robotnika dodaje do materiału. Zgodnie ze „spiżowym prawem” płace są określane przez minimalną ilość środków niezbędnych do życia. Nigdy nie mogą wzrosnąć powyżej poziomu minimum egzystencji. Różnicę między wartością wyproduko-

<sup>1</sup> Ustawodawstwo pracownicze nie ma wpływu na zyski i straty przedsiębiorcy, gdyż zależą one wyłącznie od tego, czy produkcja dostosowuje się do zmieniających się uwarunkowań rynku. W odniesieniu do tych uwarunkowań przepisy pracownicze mają znaczenie jedynie jako czynnik wprowadzający zmianę.

waną przez robotnika a płacą, którą ów robotnik dostaje, zatrzymuje wyzyskujący go pracodawca. Jeżeli ową nadwyżkę zmniejszy się przez skrócenie czasu pracy, to pracownik będzie miał do wykonania mniej pracy, jego płaca nie zmieni się, a pracodawca zostanie pozbawiony części niezasłużonego zysku. Ograniczenie łącznego produktu zmniejsza wyłącznie dochód wyzyskującego burżuja.

Jak już zauważylismy, przepisy pracownicze odgrywały do niedawna znacznie mniejszą rolę w rozwoju kapitalizmu zachodniego, niż wskazywałaby na to wysoka temperatura publicznej dyskusji dotyczącej tych zagadnień. Przepisy pracownicze w znacznej mierze stanowiły jedynie oficjalne potwierdzenie zmian warunków, które już zostały wprowadzone wskutek gwałtownego rozwoju gospodarczego<sup>2</sup>. Jednak w krajach, które wolniej przyjmowały kapitalistyczne metody produkcji i są zacofane pod względem rozwoju nowoczesnych technologii, problem przepisów pracowniczych odgrywa istotną rolę. Wprowadzeni w błąd przez teorie interwencjonistów, politycy tych krajów są przekonani, że mogą poprawić los ubogich mas, powielając przepisy pracownicze obowiązujące w większości rozwiniętych krajów kapitalistycznych. Rozpatrują te zagadnienia tak, jakby jedną istotną tu perspektywą było to, co błędnie nazywa się „ludzkim punktem widzenia”, i nie rozumieją istoty problemu.

W Azji rzeczywiście miliony małych dzieci są pozbawione środków do życia i umierają z głodu, płace są bardzo niskie w porównaniu ze standardami amerykańskimi i zachodnioeuropejskimi, dzień pracy jest długi, a warunki sanitarne w miejscu pracy godne ubolewania. Jest to bolesna prawda. Nie ma jednak innego sposobu przewyciężenia tych problemów niż praca, produkowanie i zwiększenie oszczędności, by zakumulować więcej kapitału. Jest to niezbędny warunek trwałej poprawy sytuacji. Restrykcje, które proponują samozwańczy filantropi i dobroczyńcy, nic by nie dały. Nie tylko nie przyniosłyby poprawy, lecz jeszcze znacznie pogorszyły sytuację. Jeśli rodzice są zbyt ubodzy, by nakarmić dzieci, to zakaz pracy nieletnich skazuje je na śmierć głodową. Jeżeli krańcowa produktywność pracy jest tak niska, że robotnik pracując dziesięć godzin, nie może zarobić tyle, ile się zarabia w Ameryce, to nie poprawi się jego losu przez wprowadzenie ośmiogodzinnego dnia pracy.

Przedmiotem dyskusji nie jest to, czy pożądana byłaby poprawa dobrobytu materialnego pracowników. Obrońcy tak zwanych przepisów pracowniczych celowo wprowadzają tu zamieszanie, nieustannie powtarzając, że skrócenie czasu pracy, podwyższenie płac, uwolnienie dzieci i mężatek od konieczności zarabiania byłoby wielkim szczęściem dla rodzin robotników. Posługują się kłamstwem i oszczerstwami, głosząc, że przeciwnicy tych praw godzą w żywotne interesy pracowników, i nazywając ich „prześladowcami robotników” bądź „wrogami świata pracy”. Różnica poglądów nie dotyczy celów, lecz wyłącznie środków, które mają służyć ich osiągnięciu. Nie chodzi o to, czy zwiększenie dobrobytu mas należy uznać za pożądane. Jednym problemem wymagającym rozstrzygnięcia jest to, czy rządowe nakazy ograniczające długość dnia pracy i zakazujące pracy kobiet i dzieci to właściwe środki do zapewnienia robotnikom lepszego poziomu życia. Jest to zagadnienie czysto katalaktyczne, które musi rozstrzygnąć ekono-

---

<sup>2</sup> Zob. s. 520–523.

mia. Spory emocjonalne niczego tu nie wnoszą. Mają one jedynie przysłonić fakt, żeowi obłudni obrońcy restrykcji nie są w stanie wysunąć żadnego poważnego argumentu przeciwko dobrze uzasadnionym twierdzeniom ekonomistów.

To, że przeciętny robotnik amerykański żyje na nieporównanie wyższym poziomie niż robotnik indyjski, że w Stanach Zjednoczonych dzień pracy jest krótszy i dzieci chodzą do szkoły, a nie do fabryki, nie jest skutkiem działań rządu ani przepisów obowiązujących w tym kraju. Wynika to z faktu, że zainwestowany kapitał przypadający na jednego robotnika jest tu znacznie wyższy niż w Indiach, dzięki czemu większa jest krańcowa produktywność pracy. Nie jest to zasługa „polityki socjalnej”, lecz rezultat stosowania w przeszłości zasad leseferyzmu, co powstrzymywało rządy od sabotowania rozwoju kapitalizmu. Jeśli kraje Azji chcą poprawić los swoich społeczeństw, muszą przyjąć te same leseferystyczne zasady.

Ubóstwo krajów Azji i innych zacofanych państw wynika z tych samych przyczyn, które sprawiły, że warunki życia w krajach Zachodu były niezadowalające w początkowym okresie kapitalizmu. Liczba ludności gwałtownie rosła, a restrykcyjna polityka opóżniała dostosowanie metod produkcji do potrzeb, które również się zwiększały. To dzięki nieprzemijającym zasługom leseferystycznych ekonomistów została utorowana droga do wolności gospodarczej, która zapewniła bezprecedensowy wzrost przeciętnego poziomu życia. Tymczasem dzisiejsze akademickie podręczniki ekonomii przedstawiają ich jako pesymistów i apologów wstępnej chciwości burżuazjacyjnych wyzyskiwaczy.

Ekonomia nie jest nauką dogmatyczną, jak utrzymują samozwańczy „nieortodoxjni” zwolennicy wszechmocnego rządu i totalitarnej dyktatury. Nie chwali ani nie krytykuje stosowanych przez rząd metod ograniczania produkcji. Uważa jedynie za swój obowiązek wyjaśnianie konsekwencji ich stosowania. Wybór polityki należy do ludzi. Jeśli jednak chcą osiągnąć zamierzone cele, to nie mogą lekceważyć wniosków, do jakich doszła ekonomia.

Istnieją oczywiście sytuacje, w których określone ograniczenia należy uznać za uzasadnione. Regulacje dotyczące ochrony przeciwpożarowej są rodzajem restrykcji i przyczynią się do zwiększenia kosztów produkcji. Jednak ograniczenie łącznej produkcji, do czego się przyczynią, to cena, jaką trzeba zapłacić za uniknięciewiększej katastrofy. Decyzję o wprowadzeniu każdego ograniczenia trzeba podejmować po szczegółowej ocenie kosztów, jakie za sobą ono pociągnie, i korzyści, jakie można z niego mieć. Nikt rozsądny nie może zakwestionować tej reguły.

### 3. Restrykcje jako przywilej

Każde zakłócenie danych rynkowych wpływa inaczej na różne jednostki i grupy. Jednym przynosi korzyści, innym straty. Owe skutki pojawiają się dopiero po pewnym czasie, gdy produkcja zostanie dostosowana do nowych danych. Może się zdarzyć, że określone ograniczenie jest niekorzystne dla znacznej większości społeczeństwa, ale na pewien czas poprawia warunki życia niektórych osób. Ci,

którzy skorzystają na jego wprowadzeniu, uzyskają przywilej. Domagają się takiego ograniczenia, ponieważ chcą być uprzywilejowani.

I znowu najlepszym przykładem jest tu protekcjonizm. Nałożenie ceł na import określonego towaru jest niekorzystne dla konsumentów. Tymczasem dla krajowych producentów jest niczym prezent. Z ich punktu widzenia wprowadzenie nowych celów i utrzymanie istniejących to doskonały pomysł.

To samo odnosi się do wielu innych restrykcyjnych rozwiązań. Jeśli rząd ogranicza – za pomocą bezpośredniego zakazu lub dyskryminacji fiskalnej – funkcjonowanie wielkich przedsiębiorstw i korporacji, konkurencyjność małych firm rośnie. Drobni sklepikarze bardzo się cieszą, kiedy ogranicza się działanie dużych sklepów i ich sieci.

Trzeba pamiętać, że to, co owe uprzywilejowane grupy uważają za zmianę, na której skorzystają, trwa jedynie przez pewien czas. W dłuższej perspektywie przywilej przyznany określonej grupie producentów traci zdolność przysparzania specyficznych zysków. Uprzywilejowana branża przyciąga nowych przedsiębiorców, a ich konkurencja przyczynia się do wyeliminowania specyficznego zysku związanego z tym przywilejem. Nie da się zaspokoić pragnienia tych, którzy są uprzywilejowani przez prawo, żeby uzyskać kolejne przywileje. Żądają wciąż nowych przywilejów, bo stare z czasem tracą moc.

Zniesienie ograniczeń, do których dostosowana została struktura produkcji, oznacza też zmianę danych rynkowych i jednym grupom daje krótkotrwałe korzyści, a innym przynosi okresowe straty. Zilustrujmy to zagadnienie na przykładzie cła na określony towar. Założymy, że wiele lat temu, powiedzmy w 1920 roku, Rurytania wprowadziła cło na import skóry. Było to korzystne dla przedsiębiorstw, które wtedy działały w branży garbarskiej. Z czasem jednak branża rozrosła się i niespodziewane zyski, które garbarnie osiągnęły w 1920 roku, uległy wyczerpaniu. Jedynym trwałym skutkiem wprowadzenia cła jest to, że część światowej produkcji skóry została przeniesiona z rejonów, w których produkt przypadający na jednostkę nakładów był większy, do rejonów Rurytanii, w których produkcja wiąże się z większymi kosztami. Mieszkańcy Rurytanii płacą za skórę wyższe ceny, niż płaciliby, gdyby nie było cła na jej import. W garbarniach wykorzystuje się większą część kapitału i pracy Rurytanii niż część, którą wykorzystywano by w tej branży w warunkach wolnego handlu skórą, toteż inne branże krajowego przemysłu kurczą się, a w każdym razie nie rozwijają. Rurytania importuje mniej skóry i eksportuje mniej towarów, by zapłacić za ten import. Wolumen handlu zagranicznego Rurytanii zmniejsza się. Utrzymanie cła nie przynosi nikomu i nigdzie korzyści. Przeciwnie, wszyscy tracą na tym, że zmalał łączny produkt wysiłku przemysłowego ludzkości. Gdyby polityka przyjęta przez Rurytanię w odniesieniu do skóry miała być wprowadzona we wszystkich krajach w odniesieniu do wszystkich produktów i w taki sposób, żeby całkowicie znieść handel międzynarodowy i przekształcić gospodarkę każdego państwa w autarkię, to wszyscy musieliby zrezygnować z korzyści, które dotychczas czerpali z międzynarodowego podziału pracy.

Jest oczywiste, że w dłuższym okresie zniesienie cła na skórę, jakie wprowadziła Rurytania, musi przynieść korzyści wszystkim, zarówno Rurytańczykom, jak i innym narodom. Jednak w krótkim okresie ugodzi w interesy kapitalistów, którzy

zainwestowali w rurytańskie garbarnie. Ucierpią na tym również krótkookresowe interesy robotników specjalizujących się w garbarstwie. Część z nich będzie musiała wyemigrować lub zmienić zawód. Ta grupa kapitalistów i robotników zawzięcie zwalcza wszelkie próby obniżenia cła na skórę lub jego całkowitego zniesienia.

Na tym przykładzie dobrze widać, jak bardzo trudne jest z politycznego punktu widzenia zniesienie ograniczeń produkcji, kiedy struktura produkcji została już do nich dostosowana. Choć utrzymywanie cła jest dla wszystkich niekorzystne, to jego zniesienie przynosi w krótkim okresie straty określonym grupom nacisku. Grupy, które są zainteresowane utrzymaniem restrykcji, stanowią oczywiście mniejszość. W Rurytanii jedynie niewielki procent mieszkańców zatrudnionych w garbarniach może ucierpieć z powodu zniesienia cła na skórę. Ogromna większość to kupujący skórę i wyroby skórzane, którzy skorzystaliby na obniżeniu ich cen. Poza Rurytanią straciliby jedynie ludzie związani z tymi branżami, które skurczą się w związku z tym, że w ich kraju rozwinię się przemysł skórzany.

Ostatni argument przeciwników wolnego handlu ma postać następującego rozumowania. Przypuśćmy, że utrzymaniem cła na skórę bezpośrednio zainteresowani są wyłącznie Rurytańczycy związani z garbarstwem. Jednak każdy Rurytańczyk jest związany z jedną spośród wielu branż produkcji. Jeśli wszystkie towary krajowe są chronione cłami, to przejście do wolnego handlu uderzy w interesy wszystkich branż, a więc we wszystkie grupy kapitalistów i robotników, które łącznie tworzą całe społeczeństwo. Wobec tego zniesienie cła będzie szkodliwe dla wszystkich obywateli. A istotne są wyłącznie korzyści krótkookresowe.

Rozumowanie to jest wadliwe z trzech powodów. Po pierwsze, nie jest prawdą, że wszystkie branże przemysłu ucierpiałyby na uwolnieniu handlu. Przeciwnie, rozwinęłyby się te branże, w których koszty komparatywne produkcji są najniższe. Zniesienie cła byłoby dla nich korzystne w krótkim okresie. Cło na produkty ich branży nie daje im żadnych korzyści, ponieważ w warunkach wolnego handlu nie tylko przetrwałyby, lecz wręcz rozszerzyły działalność. Cło na produkty, których wytwarzanie wiąże się z wyższymi kosztami komparatywnymi w Rurytanii niż w innych krajach, jest dla nich niekorzystne, gdyż powoduje odpływ kapitału i pracy do innych branż. W warunkach wolnego handlu ów kapitał i praca zasilałyby te branże.

Po drugie, zasada kierowania się korzyścią krótkookresową jest całkowicie błędna. W krótkim okresie każda zmiana danych rynkowych przynosi straty tym, którzy jej nie przewidzieli na czas. Konsekwentny obrońca tej zasady musiałby opowiedzieć się za doskonałą sztywnością i niezmiennością danych, przeciwstawiając się jakimkolwiek zmianom, w tym rozwojowi medycyny i techniki<sup>3</sup>. Gdyby w swoim działaniu ludzie kierowali się zawsze zasadą unikania dyskomfortu w bliższej, a nie w dalszej przyszłości, to wróciliby do poziomu zwierzęcego. Istotą ludzkiego działania, czymś, co odróżnia je od zachowania zwierząt, jest świadoma rezygnacja z niektórych krótkookresowych przyjemności na rzecz satysfakcji większej, choć odległej w czasie<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Taką konsekwencję wykazywali niektórzy filozofowie nazistowscy. Zob. Werner Sombart, *A New Social Philosophy*, London 1937, s. 242–245.

<sup>4</sup> Zob. s. 408–415.

Ponadto, jeśli rozważane jest w ogóle zniesienie całego systemu cel Rurytanii, trzeba pamiętać o tym, że krótkookresowe interesy osób związanych z garbarstwem zostaną naruszone jedynie wtedy, gdy zniesie się jedno cło; korzystne zaś dla nich będzie zniesienie innych cel, obejmujących produkty branż o wysokich kosztach komparatywnych. To prawda, że płace pracowników garbarni spadną i upłynie jakiś czas, zanim w Rurytanii ustali się właściwa, długookresowa proporcja między płacami w różnych branżach produkcji. Jednak wraz z krótkotrwałym spadkiem ich zarobków nastąpi obniżka cen wielu kupowanych przez nich artykułów. Ta korzystna dla nich tendencja do poprawy warunków życia nie jest zjawiskiem, które będzie trwało wyłącznie w okresie przejściowym. Owa tendencja stanowi konsekwencję trwałych korzyści związanych z wolnym handlem. Dzięki swobodzie handlu każda branża przemysłu zostaje przeniesiona do rejonu, w którym koszty komparatywne są najniższe, a produktywność pracy i łączna ilość produkowanych dóbr wzrastają. Jest to trwała, długookresowa korzyść, jaką każdy uczestnik rynku czerpie z wolnego handlu.

Sprzeciw wobec zniesienia ochrony celnej byłby uzasadniony jedynie z punktu widzenia osób związanych z przemysłem skórzany, o ile cło na skórę byłoby jedynym cłem. Wtedy ich postawę tłumaczyćby interesy stanowe kasty, która przez jakiś czas odczuwałyby niekorzystne konsekwencje związane z pozbawieniem jej przywileju, mimo że utrzymanie owego przywileju już nie przynosi jej członkom żadnych korzyści. Jednak w takiej hipotetycznej sytuacji sprzeciw garbarzy nic by nie dał. Przeważyłyby stanowisko większości społeczeństwa. Siła zwolenników protekcjonizmu bierze się między innymi stąd, że cło na skórę nie jest jedynym cłem. W podobnej sytuacji znajduje się wiele branż przemysłu, które walczą o zachowanie cel na produkty przez nie wytwarzane. Oczywiście nie jest to sojusz oparty na interesach poszczególnych grup nacisku. Jeśli wszyscy są chronieni w takim samym stopniu, to każdy traci jako konsument to, co zyskuje jako producent, ale oprócz tego traci jeszcze z powodu ogólnego spadku produktywności pracy, który jest konsekwencją przeniesienia różnych branż przemysłu z rejonów o lepszych warunkach produkcji do rejonów o gorszych warunkach. Z kolei w długim okresie zniesienie wszystkich cel dałoby korzyści wszystkim, podczas gdy przejściowe straty poniesione przez określone grupy interesów z powodu zniesienia cła na jakiś produkt byłyby już częściowo zrekompensowane przez skutki zniesienia cel na produkty, które członkowie tych grup kupują i konsumują.

Wielu ludzi ochronę celną traktuje tak, jakby stanowiła przywilej, który przysługuje pracownikom w danym kraju. Jak długo taki przywilej istnieje, tak długo pracownicy mają zapewniony wyższy poziom życia, niż mieliby w warunkach wolnego handlu. Argument ten pojawi się nie tylko w Stanach Zjednoczonych, lecz w każdym państwie świata, w którym przeciętna płaca realna jest wyższa niż w innym kraju.

Rzeczywiście, w warunkach doskonałej mobilności kapitału i pracy panowała by tendencja do wyrównania ceny pracy tego samego rodzaju i jakości na całym świecie<sup>5</sup>. Jednak nawet gdyby obowiązywał wolny handel towarami, w realnym świecie nie stwierdza się takiej tendencji ze względu na istnienie barier w sfe-

---

<sup>5</sup> Szczegółowa analiza zob. s. 532.

rze migracji oraz instytucji utrudniających międzynarodowy przepływ kapitału. Krańcowa produktywność pracy jest wyższa w Stanach Zjednoczonych niż w Indiach, gdyż większa jest tam wartość kapitału zainwestowanego w przeliczeniu na jednego zatrudnionego mieszkańca, a robotnikom indyjskim nie wolno wyemigrować do Ameryki i konkurować na tamtejszym rynku pracy. W wyjaśnieniu tej różnicy nie ma potrzeby badać, czy w Ameryce jest więcej surowców niż w Indiach ani zastanawiać się, czy indyjski robotnik reprezentuje sobą niższy poziom rasowy niż robotnik amerykański. Niezależnie od odpowiedzi na te pytania, przedstawione tu czynniki, a mianowicie instytucjonalne ograniczenie mobilności kapitału i pracy, wystarczają do tego, by tendencja do wyrównywania płac nie istniała. Zniesienie cel w Ameryce nie wpłynęłoby na te dwa czynniki, toteż nie mogłoby skutkować spadkiem poziomu życia amerykańskich pracowników.

Przeciwnie. W warunkach ograniczenia mobilności kapitału i pracy uwolnienie handlu produktami musi spowodować wzrost poziomu życia. Te branże, których koszty są w Ameryce wyższe (produktywność jest w nich niższa), skurczyłyby się, a rozszerzyły te, których koszty są niższe (produktywność jest wyższa).

W warunkach wolnego rynku szwajcarscy producenci zegarków zwiększyliby sprzedaż na rynku amerykańskim, a sprzedaż ich amerykańskich konkurentów zmalałaby. Jednak to tylko jedna z konsekwencji wprowadzenia wolnego handlu. Więcej sprzedając i produkując, Szwajcarzy więcej by zarabiali i kupowali. Nie ma tu znaczenia, czy kupowaliby więcej produktów innych branż przemysłu amerykańskiego, czy też zwiększyliby zakupy na rynku krajowym i w innych krajach, na przykład we Francji. Niezależnie od tego, gdzie dokonają zakupów, równowartość dodatkowej kwoty dolarów, którą zarobili, musi ostatecznie trafić do Stanów Zjednoczonych, zwiększając sprzedaż niektórych branż przemysłu amerykańskiego. Jeśli tylko Szwajcarzy nie rozdadzą swoich produktów w prezencie, będą musieli wydać dolary uzyskane z ich sprzedaży.

Rozpowszechniony pogląd przeciwny wynika ze złudzenia, że Ameryka mógłaby zwiększyć swoje zakupy produktów importowanych przez redukcję ogólnej sumy zasobów gotówkowych Amerykanów. Jest to uporczywie powtarzana nieprawdziwa teoria, jakoby ludzie kupowali niezależnie od tego, jakimi zasobami gotówkowymi dysponują, a samo istnienie zasobów gotówkowych rzekomo ma wynikać po prostu z tego, że pieniądze zostały, ponieważ nie ma już nic do kupienia. Wyjaśniliśmy już, dlaczego ta merkantystyczna doktryna jest całkowicie błędna<sup>6</sup>.

Zmiana, którą wprowadza cło w sferze płac i poziomu życia pracowników, polega w rzeczywistości na czymś zupełnie innym.

W świecie, w którym obowiązują zasady wolnego handlu towarami, a migracje robotników i zagranicznego kapitału są ograniczone, istnieje tendencja do ustalenia się stałej relacji między płacami za pracę tego samego rodzaju i tej samej jakości w różnych krajach. Jednak pojawienie się tendencji do wyrównania tych płac jest niemożliwe, aczkolwiek cena końcowa, którą trzeba zapłacić za pracę w różnych krajach, utrzymuje się w określonych liczbowych proporcjach między różnymi krajami. Cechą charakterystyczną owej ceny końcowej jest to, że wszy-

<sup>6</sup> Zob. 381–385.

scy ci, którzy chcą zarabiać, otrzymują zatrudnienie, a wszyscy ci, którzy chcą zatrudnić robotników, mogą ich zatrudnić tylu, ilu potrzebują. Jest to „pełne zatrudnienie”.

Załóżmy, że istnieją tylko dwa państwa: Rurytania i Laputania. Końcowa płaca w Rurytanii jest dwa razy wyższa niż w Laputanii. Pewnego dnia rząd Rurytanii postanawia zastosować jedną z tych strategii, które nazywa się niesłusznie „korzystnymi dla pracowników”. Obciąża pracodawców dodatkowym wydatkiem, proporcjonalnym do liczby zatrudnianych pracowników. Na przykład zmniejsza liczbę godzin pracy tygodniowo, zabraniając odpowiedniego obniżenia tygodniowej płacy. W rezultacie zmniejsza się ilość wyprodukowanych dóbr i wzrasta cena za jednostkę każdego dobra. Robotnik ma więcej czasu wolnego, ale poziom jego życia obniżył się. Cóż innego mogłoby spowodować ogólne zmniejszenie ilości dostępnych dóbr?

Opisany skutek jest zdarzeniem z zakresu wewnętrznych spraw Rurytanii. Pojawiłby się również wtedy, gdyby nie istniał handel zagraniczny. To, że Rurytania nie jest samowystarczalna, lecz kupuje od Laputanii i sprzedaje na jej rynek, nie wpływa na ów skutek. Ma to jednak określone konsekwencje dla Laputanii. Skoro Rurytańczycy mniej produkują i konsumują, będą również mniej kupować u Laputańczyków. W Laputanii nie zmalaże ogólny poziom produkcji, ale te branże, które produkowały na eksport do Rurytanii, będą musiały przestawić się na produkcję na wewnętrzny rynek Laputanii. Wolumen handlu zagranicznego Laputanii spadnie. Wbrew woli mieszkańców gospodarka kraju upodobni się do autarkii. Z punktu widzenia protekcionistów będzie to wydarzenie korzystne, w rzeczywistości zaś spowoduje pogorszenie warunków życia. Produkcję mniej kosztowną zastąpi produkcja bardziej kosztowna. Laputania doświadczy tego, czego doświadczyliby mieszkańcy kraju gospodarczo samowystarczalnego, gdyby nieoczekiwane spadła produktywność którejś branży przemysłu. W warunkach podziału pracy każdy odczuje skutki zmniejszenia wkładu pracy innych w tworzenie podaży rynkowej.

Owe nieuchronne międzynarodowe konsekwencje nowych przepisów pracowniczych Rurytanii będą miały niejednakowy wpływ na różne branże przemysłu Laputanii. Zanim produkcja dostosuje się do nowego stanu danych, w obu krajach nastąpi ciąg różnych zdarzeń. Te skutki krótkookresowe mają inny charakter niż długookresowe. Są bardziej od nich widoczne. Skutki krótkookresowe zauważa prawie każdy, długookresowe zaś jedynie ekonomiści. Skutki długookresowe można łatwo ukryć przed opinią publiczną. Coś jednak trzeba zrobić z łatwo dostrzegalnymi skutkami krótkookresowymi, żeby nie wygasł entuzjazm dla wprowadzenia owych przepisów, które rzekomo mają przynieść pracownikom korzyści.

Pierwszym krótkookresowym skutkiem jest zmniejszenie konkurencyjności niektórych branż przemysłu Rurytanii w stosunku do ich laputańskich odpowiedników. Wzrost cen w Rurytanii umożliwia niektórym Laputańczykom zwiększenie sprzedaży swoich produktów w Rurytanii. Jest to efekt krótkotrwały. Ostatecznie łączna sprzedaż przemysłu laputańskiego w Rurytanii spadnie. Może się zdarzyć, że pomimo ogólnego spadku eksportu towarów Laputanii do Rurytanii niektóre branże przemysłu laputańskiego zwiększą sprzedaż również w długim

okresie. (Zależy to od nowej konfiguracji kosztów komparatywnych). Nie istnieje jednak konieczny związek między tymi krótkookresowymi i długookresowymi skutkami. Dostosowania okresu przejściowego powodują, że sytuacja zmienia się jak w kalejdoskopie, a ostateczny wynik tych zmian może się różnić od ich kolejnych etapów. Jednak uwaga krótkowzrocznych obserwatorów koncentruje się wyłącznie na skutkach krótkookresowych. Słyszą skargi przedsiębiorców, którzy uważają, że nowe prawo Rurytanii umożliwia Laputanii sprzedaż po niższych cenach zarówno w Rurytanii, jak i w Laputanii. Widzą, że niektórzy właściciele rurytańskich firm są zmuszeni ograniczyć produkcję i zwolnić część pracowników. Zaczynają podejrzewać, że w teoriach głoszonych przez samozwańczych „nieortodoksyjnych przyjaciół świata pracy” tkwi jakiś błąd.

Byłoby inaczej, gdyby w Rurytanii obowiązywały cła tak wysokie, że uniemożliwiały krótkotrwałe zwiększenie sprzedaży na rynek Rurytanii. Wtedy owe najbardziej widoczne skutki wprowadzenia nowych przepisów zostałyby ukryte i opinia publiczna nie wiedziałaby o ich istnieniu. Oczywiście nie da się uniknąć skutków długotrwałych, ale są one wynikiem innej sekwencji efektów krótkotrwałych, które nie wydają się tak przykre, gdyż są mniej widoczne. Z tego powodu pojawienie się bezpośrednich skutków, które powszechnie uważa się za niepożądane, a myślą tak zwłaszcza zwolnieni robotnicy, nie może podważyć argumentów głoszonych przez zwolenników rzekomych „zdobycznych socjalnych”, takich jak skrócenie czasu pracy.

Główną funkcją cel i innych protekcyjnych środków jest ukrycie rzeczywistych skutków interwencjonistycznej polityki, która ma rzekomo służyć wzrostowi poziomu życia mas. Niezbędnym uzupełnieniem tych powszechnych praktyk, które z pozoru skutkują poprawą materialnego dobrobytu pracowników, a w istocie pogarszają ich położenie, jest nacjonalizm gospodarczy<sup>7</sup>.

#### 4. Restrykcje jako system gospodarczy

Jak pokazaliśmy, w pewnych sytuacjach metody restrykcyjne mogą doprowadzić do osiągnięcia zamierzonego celu. Jeśli ci, którzy się nimi posługują, myślą, że osiągnięcie celu jest ważniejsze od szkód, jakie wyrządzi wprowadzenie restrykcji – czyli od tego, że zmniejszy się ilość dostępnych dóbr konsumpcyjnych – to posłużenie się restrykcjami jest uzasadnione z punktu widzenia ich sądów wartościujących. Ponoszą pewne koszty, płacą cenę za to, żeby otrzymać coś, co cenią wyżej od tego, z czego muszą zrezygnować. Nikt nie będzie dyskutować z takimi ludźmi na temat słuszności ich sądów wartościujących, a zwłaszcza teoretyk [ekonomii].

Jedynym odpowiednim sposobem analizy metod ograniczania produkcji jest traktowanie ich jako poświęceń, które służą osiągnięciu określonego celu. Owe poświęcenia i cele to quasi-wydatki i quasi-konsumpcja. Wiążą się z wykorzystaniem rzeczy, które mogłyby być wyprodukowane i skonsumowane w taki sposób, by osiągnąć inne cele. Skoro te rzeczy nigdy nie powstaną, to fakt, że nie

<sup>7</sup> Zob. też uwagi dotyczące funkcji karteli na s. 311–315.

dojdzie do ich quasi-konsumpcji, daje twórcom metod restrykcyjnych większą satysfakcję niż zwiększenie ilości dostępnych dóbr, które by nastąpiło, gdyby nie nałożono restrykcji.

W wypadku niektórych metod restrykcyjnych ten punkt widzenia jest powszechnie aprobowany. Jeśli rząd postanowi, że określony obszar będzie się utrzymywać w stanie naturalnym jako park narodowy i nie będzie on wykorzystywany do żadnych innych celów, to nie sposób się nie zgodzić, że takie działania są jednak wydatkiem. Rząd pozbawia obywateli możliwości wyprodukowania różnych towarów, które można by wytworzyć, przeznaczając ów obszar pod uprawy. Celem tego działania jest zapewnienie obywatelom satysfakcji innego rodzaju.

Stąd też ograniczenie produkcji może być tylko uzupełnieniem systemu produkcji. Nie da się zbudować systemu gospodarczego opartego jedynie na takich restrykcyjnych metodach. Żadnego zestawu takich metod nie można połączyć w zintegrowany system gospodarczy. Nie mogą one stworzyć systemu produkcji. Należą do sfery konsumpcji, a nie produkcji.

Celem badania zagadnień interwencjonizmu jest sprawdzenie, czy słuszny jest pogląd obrońców ingerowania rządu w gospodarkę, jakoby interwencjonizm był równie dobry jak inne systemy gospodarcze. Nie da się utrzymać takiego poglądu, jeśli chodzi o metody ograniczające produkcję. W najlepszym razie można za ich pomocą doprowadzić do spadku produkcji i zmniejszenia satysfakcji. Bogactwo produkuje się przez wydawanie określonej ilości czynników produkcji. Ograniczanie tej ilości nie zwiększa, lecz zmniejsza ilość produkowanych dóbr. Nawet jeśli można osiągnąć zamierzone cele przez skrócenie czasu pracy, to nakaz ich skrócenia nie jest metodą produkcji, lecz zawsze skutkuje jej ograniczeniem.

Kapitalizm to system społecznej produkcji. Socjaliści twierdzą, że socjalizm jest również systemem społecznej produkcji. Tymczasem nawet interwencjonisi nie mogą powiedzieć tak o metodach ograniczania produkcji. Mogą tylko głosić, że w kapitalizmie produkuje się za dużo, a oni chcą zapobiec produkowaniu tej nadwyżki, by osiągnąć inne cele. Muszą przyznać, że stosowanie restrykcji ma swoje granice.

Ekonomia nie utrzymuje, że restrykcje to zły system produkcji. Twierdzi, że nie jest to wcale system produkcji, lecz raczej system quasi-konsumpcji. Większości celów, które chcą osiągnąć interwencjonisi, nie da się w ten sposób osiągnąć. Jednak nawet wtedy, gdy metody restrykcyjne są odpowiednie do osiągnięcia zamierzonych celów, pozostają jedynie sposobem na ograniczenie produkcji<sup>8</sup>.

Przyczyną ogromnej popularności, jaką cieszy się dziś metoda restrykcji, jest to, że ludzie nie uświadamiają sobie jej konsekwencji. Zastanawiając się nad zagadnieniem skrócenia czasu pracy za pomocą nakazu wydanego przez rząd, nie uwzględniają tego, że taki nakaz musi doprowadzić do zmniejszenia całkowitego produktu, co najprawdopodobniej poskutkuje również potencjalnym obniżeniem poziomu życia pracowników. Dogmatem dzisiejszej „nieortodoksyjnej” jest twierdzenie, że środki „korzystne dla pracowników” to „zdobycz socjalna” robotników, a jej koszty ponoszą wyłącznie pracodawcy. Każdego, kto kwestionuje ten dogmat, nazywa się „służalczym” apologetą niesprawiedliwych roszczeń bez-

---

<sup>8</sup> Na temat krytyki tej tezy z punktu widzenia efektu Ricarda zob. s. 652–654.

względnych wyzyskiwaczy i bezlitośnie szykanuje. Insynuuje się mu, że chciałby zmusić pracowników do życia w nędzy i pracy po kilkanaście godzin dziennie – jak u zarania współczesnego industrializmu.

Wobec tych wszystkich oszczesterstw trzeba ponownie podkreślić, że źródłem bogactwa i dobrobytu jest produkcja, a nie restrykcje; przypomnijmy, że w krajach kapitalistycznych przeciętny pracownik konsumuje więcej dóbr i ma więcej wolnego czasu niż jego przodkowie i że może utrzymać żonę i dzieci bez konieczności posyłania ich do pracy, co nie jest osiągnięciem rządów i związków zawodowych. Jest to rezultat tego, że przedsiębiorcy, którzy dążą do zysku, zakumulowali i zainwestowali więcej kapitału, zwiększaając tym samym krańcową produktywność pracy.

## XXX. INGERENCJA W STRUKTURĘ CEN

### 1. Rząd i autonomia rynku

Ingerencja w strukturę rynku to dążenie władzy do ustalania cen towarów i usług oraz stóp procentowych na poziomie innym niż poziom, który określiłby nieskrępowany rynek. Rząd wydaje nakazy lub upoważnia – w sposób ukryty lub jawnie – określone grupy do wydawania nakazów dotyczących maksymalnych i minimalnych płac i stóp procentowych. Zapewnia również środki egzekwowania takich nakazów za pomocą przymusu i przemocy.

Posługując się tymi metodami, rząd chce stworzyć warunki korzystne dla kupującego (w przypadku cen maksymalnych) lub sprzedającego (w przypadku cen minimalnych). Cena maksymalna ma umożliwić kupującemu otrzymanie tego, czego potrzebuje, za cenę niższą od ceny, która ukształtowała się na nieskrępowanym rynku. Cena minimalna ma umożliwić sprzedającemu zbycie swoich produktów lub usług po cenie wyższej od ceny określonej na nieskrępowanym rynku. Jedynie w odniesieniu do oprocentowania nigdy nie próbowało ustalić minimalnych stóp. Kiedy ingerowano w wysokość oprocentowania, zawsze wprowadzano maksymalne stopy procentowe. Zawsze z podejrliwością traktowano oszczędności, inwestycje i pożyczanie pieniędzy.

Jeżeli ingerencja w ceny towarów oraz wysokość płac i stóp procentowych dotyczy wszystkich cen, płac i stóp procentowych, jest to równoznaczne z zastąpieniem gospodarki rynkowej socjalizmem (w wariantie niemieckim). Wtedy właściwie całkowicie zanikają: rynek, wymiana między ludźmi, prywatna własność środków produkcji i przedsiębiorczość. Żadna jednostka nie może już wpływać na proces produkcji według własnej woli. Wszyscy muszą wykonywać polecenia naczelnej dyrekcyi zarządzającej produkcją. To, co w kontekście tych poleceń nazywa się ceną, płacą i stopą procentową, nie jest już ceną, płacą i stopą procentową w znaczeniu katalaktycznym. Są to wyłącznie określenia ilościowe ustalone przez zarządcę, które nie mają związku z procesem rynkowym. Gdyby celem rządów stosujących kontrolę cen i reformatorów opowiadających się za taką kontrolą było zawsze wprowadzenie socjalizmu w wariantie niemieckim, ekonomia nie musiałaby zajmować się osobno kontrolą cen. Jeśli chodzi o taką kontrolę cen, to wszystkie związane z nią zagadnienia zawiera analiza socjalizmu.

Wielu zwolenników ingerencji rządu w ceny zawsze miało trudności ze zrozumieniem tego zagadnienia. Nie dostrzegali podstawowej różnicy między gospo-

darką rynkową a społeczeństwem nierynkowym. Mglistość ich poglądów uwiadacznia niejasny i niejednoznaczny język oraz pogmatwana terminologia.

Istnieli i istnieją obrońcy kontroli cen, którzy głoszą, że chcieliby zachować gospodarkę rynkową. Otwarcie deklarują, że ustalanie przez rząd cen, płac i stóp procentowych może doprowadzić do celów zamierzonych przez rząd bez konieczności całkowitego zniesienia rynku i prywatnej własności środków produkcji. Oświadczają nawet, że kontrola cen jest najlepszym lub jedynym środkiem utrzymania systemu prywatnej przedsiębiorczości i powstrzymania socjalizmu. Reagują oburzeniem, gdy ktoś kwestionuje poprawność ich teorii i pokazuje, że jeśli nawet z punktu widzenia rządów i interwencjonistycznych doktrynerów kontrola cen nie spowoduje pogorszenia stanu rzeczy, to musi doprowadzić do socjalizmu. Zarzekają się, że nie są socjalistami ani komunistami i dążą do wolności gospodarczej, a nie totalitaryzmu.

Właśnie te dogmaty interwencjonistów musimy poddać analizie. Musimy postawić pytanie, czy siły policyjne są w stanie osiągnąć zamierzone cele za pomocą ustalania cen, płac i stóp procentowych na poziomie innym niż ten, który określiły nieskrępowany rynek. Nie ulega wątpliwości, że silny i stanowczy rząd ma możliwość wydawania nakazów dotyczących minimalnych i maksymalnych cen, płac i stóp, a także stosowania odwetu wobec nieposłusznych. Czy jednak władza może osiągnąć zakładane cele, stosując takie nakazy?

Historia obfituje w przykłady ustalania cen maksymalnych i przepisów wymierzonych przeciw lichwie. Cesarze, królowie i dyktatorzy zawsze usiłowały wtrącać się w zjawiska rynkowe. Nieposłusznych kupców i rolników surowo karano. Wielu padało ofiarą prześladowań, co masy przyjmowały z aplauzem. Jednak wszystkie te usiłowania okazały się nieskuteczne. Prawnicy, teolodzy i filozofowie wyjaśniali te niepowodzenia tak samo jak władcy i masy. Twierdzili mianowicie, że człowiek jest z natury chciwy i grzeszny, a władcy byli niestety zbyt pobłażliwi w egzekwowaniu prawa. Władze powinny wykazać więcej stanowczości i zdecydowania.

Zrozumienie istoty zagadnienia, o którym mowa, pojawiło się najpierw w odniesieniu do konkretnego problemu. Rozmaite rządy od dawna deprecjonowały pieniądz. Przy produkcji złotych i srebrnych monet dodawano podlejszych i tańszych metali, zmniejszając w nich dotychczasową zawartość kruszcu, lub zmniejszano wagę i rozmiar monet. Mimo tych zmian zachowywano nazwy dotychczasowych monet oraz nakazywano posługiwanie się nimi jako środkiem płatniczym zgodnie z ich wartością nominalną. W późniejszych czasach rządy próbowały wyegzekwować podobny przymus, narzucając poddanym stosunek wymiany między złotem i srebrem oraz między pieniądzem kruszcowym a pieniądzem kredytowym lub pustym. Poszukując przyczyn nieskuteczności takich nakazów, prekursorzy myśli ekonomicznej już pod koniec średniowiecza odkryli, że zjawisko to ma charakter prawa, które nazwano później prawem Greshama. Od tego pojedynczego odkrycia do uświadomienia sobie przez osiemnastowiecznych filozofów współzależności wszystkich zjawisk gospodarczych była jeszcze daleka droga.

Przedstawiając rezultaty swoich przemyśleń, klasyczni ekonomiści i ich następcy posługiwali się czasem idiomatycznymi określeniami, które mogły być

błędnie zinterpretowane przez tych, którzy chcieli je tak zinterpretować. Pisali niekiedy o „niemożliwości” kontroli cen. W rzeczywistości nie mieli na myśli tego, że owe nakazy są niemożliwe do wprowadzenia, lecz to, że za ich pomocą nie da się osiągnąć celów, które stawiają sobie rządy. Przeciwne, ich skutkiem jest pogorszenie sytuacji, a nie jej poprawa. Nakazy dają wynik odwrotny do oczekiwanej i są bezcelowe.

Trzeba dobrze zrozumieć, że zagadnienie kontroli cen nie jest po prostu *jednym z wielu* problemów, którymi ma się zajmować ekonomia, ani też takim problemem, który mógłby spowodować różnicę zdań wśród ekonomistów. Pytania, które się za nim kryją, to: Czy istnieje coś takiego jak ekonomia? Czy istnieje jakakolwiek prawidłowość dotycząca następstwa i powiązania zjawisk rynkowych? Ten, kto odpowiada przecząco na te pytania, neguje racjonalność i istnienie ekonomii jako gałęzi wiedzy. Cofa rozwój myśli do czasów poprzedzających powstanie ekonomii. Uznaje za nieprawdziwe twierdzenie, że istnieje jakiekolwiek prawo ekonomiczne, a ceny, płace i stopy procentowe są określane przez dane rynku. Utrzymuje, że policja jest w stanie określić te dane rynku *ad libitum*. Obrońca socjalizmu nie musi negować ekonomii. Z jego postulatów nie musi wynikać, że zjawiska rynkowe są nieokreślone. Tymczasem interwencjonista domagający się kontroli cen musi zanegować ekonomię. Jeśli ktoś zaprzeczy istnieniu prawa rynku, to z ekonomii nic nie zostaje.

Niemiecka szkoła historyczna była konsekwentna w radykalnym potępieniu ekonomii i próbach zastąpienia jej przez *wirtschaftliche Staatswissenschaften* (ekonomiczne nauki polityczne). Podobne stanowisko zajmowali brytyjscy fabianie i amerykańscy instytucjonalisci. Jednak ci autorzy, którzy nie odrzucają ekonomii, twierdząc jednocześnie, że kontrola cen może służyć założonym celom, popadają w ewidentną sprzeczność. Z logicznego punktu widzenia stanowiska ekonomistów nie da się pogodzić ze stanowiskiem interwencjonistów. Jeśli ceny są określane wyłącznie przez dane rynkowe, to nie mogą być dowolnie kształtowane w wyniku przymusu stosowanego przez rząd. Nakaz rządu jest nowym czynnikiem, a jego oddziaływanie zależy od funkcjonowania rynku. Nie musi on wywołać skutków, które rząd chce za jego pomocą osiągnąć. Może się zdarzyć, że ostateczny rezultat ingerencji będzie sprzeczny z intencjami rządu, gdyż okaże się jeszcze bardziej niepożądany od dotychczasowego stanu rzeczy, który rząd chciał zmienić.

Nie da się tych twierdeń unieważnić, umieszczając określenie „prawo ekonomiczne” w cudzysłówie i doszukując się błędu w pojęciu prawa. Kiedy mówimy o prawach natury, mamy na myśli to, że istnieje nierozerwalny związek między zjawiskami fizycznymi i biologicznymi, a działający człowiek musi to uwzględnić, jeśli chce odnieść sukces. Mówiąc o prawach rządzących ludzkim działaniem, odnosimy się do tego, że ów nierozerwalny związek zjawisk występuje również w sferze ludzkiego działania jako takiego, a człowiek musi uwzględnić tę regularność, jeśli chce odnieść sukces. Człowiek odkrywa rzeczywistość praw prakseologii za pośrednictwem tych samych znaków, które pozwalają mu odczytać rzeczywistość praw natury, a mianowicie przez to, że jego zdolność osiągania wybranych celów jest ograniczona i zależy od spełnienia określonych

warunków. Gdyby nie istniały prawa, człowiek byłby wszechmocny i nigdy nie odczuwałby takiego dyskomfortu, którego nie potrafiłby natychmiast całkowicie usunąć, albo wcale nie mógłby działać.

Owych praw rządzących światem nie wolno mylić z ustanowionymi przez człowieka przepisami prawnymi i zasadami moralnymi. Prawa rządzące światem, które odkrywają fizyka, biologia i prakseologią, są niezależne od ludzkiej woli. Są to podstawowe fakty ontologiczne, które stanowią nieprzekraczalną granicę możliwości działania człowieka. Zasady moralne i przepisy prawne to środki służące określonym celom. To, czy owe cele rzeczywiście da się w ten sposób osiągnąć, zależy od praw rządzących światem. Prawa ludzkie są właściwe, jeśli pozwalają na osiągnięcie tych celów, a niewłaściwe, jeśli uniemożliwiają ich osiągnięcie. Można je badać ze względu na ich przydatność lub nieprzydatność w dążeniu do określonych celów. Jeśli chodzi o prawa rządzące światem, to kwestionowanie ich przydatności jest zbędne i jałowe. Te prawa po prostu istnieją i nie sposób ich nie przestrzegać. Ich naruszanie jest karane automatycznie. Tymczasem egzekwowanie praw ludzkich wymaga specjalnych sankcji.

Trzeba być szalonym, żeby lekceważyć prawa fizyki i biologii. Lekceważenie praw prakseologicznych zdarza się często. Rządzący niechętnie przyznają, że ich władzę ograniczają nie tylko prawa fizyki i biologii. Nigdy nie wiążą swoich niepowodzeń i kłopotów z pogwałceniem prawa ekonomii.

Wiedzę ekonomiczną w najbardziej stanowczy sposób odrzuciła niemiecka szkoła historyczna. Jej przedstawiciele nie mogli pogodzić się z myślą, że ich bożyszcza, elektorzy brandenburscy z dynastii Hohenzollernów i królowie Prus, nie są wszechmocni. Aby podważyć nauki ekonomistów, zagrzebali się w starych dokumentach i opracowali setki tomów na temat historii rządów sprawowanych przez tych wspaniałych książąt. Według nich to jest właśnie realistyczne ujęcie zagadnień państwa i rządu. Tu można znaleźć niezafałszowane fakty i prawdziwe życie, a nie w bezdusznych abstrakcjach i fałszywych uogólnieniach brytyjskich doktrynerów. W istocie owe opasłe tomy zawierają jedynie długi rejestr strategii i metod, które zawiodły właśnie dla tego, że lekceważyły prawo ekonomiczne. Trudno byłoby wskazać historię choroby bardziej pouczającą niż owe *Acta Borussica*.

Jednak ekonomia nie może zadowalać się przywoływaniem takich przykładów. Musi zająć się szczegółową analizą tego, jak rynek reaguje na ingerencję rządu w strukturę cen.

## 2. Reakcja rynku na ingerencję rządu

Cechą charakterystyczną ceny rynkowej jest to, że ma ona tendencję do równoważenia podaży i popytu. Wielkość popytu pokrywa się z wielkością podaży nie tylko w konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej. Pojęcie zwykłego stanu spoczynku, którym posługuje się elementarna teoria cen, jest wiernym opisem tego, co dzieje się na rynku w każdej chwili. Wszelkie odchylenia ceny rynkowej od wysokości, która zapewnia równowagę popytu i podaży, ulegają – na nieskrępowanym rynku – samolikwidacji.

Jeżeli jednak rząd ustali inną wysokość cen niż ta, którą ustaliłby samodzielnie rynek, to owa równowaga popytu i podaży zostanie zachwiana. W wypadku cen maksymalnych pewna grupa potencjalnych nabywców nie może kupić danego towaru, choć są gotowi nabyć go za cenę ustaloną przez władze, a nawet jeszcze drożej. W wypadku cen minimalnych pewna grupa potencjalnych sprzedających nie może sprzedawać swoich dóbr, mimo że są gotowi sprzedawać je po cenie ustalonej przez władze, a nawet jeszcze taniej. Cena przestaje służyć podziałowi potencjalnych kupujących i sprzedających na tych, którzy mogą kupić lub sprzedawać, oraz tych, którzy nie mogą. Zaczyna funkcjonować nowa zasada alokacji dóbr i usług, na które nałożono ceny minimalne bądź maksymalne, oraz selekcji tych osób, które mają otrzymać część dostępnej podaży. Może się zdarzyć, że kupią tylko ci, którzy będą pierwi w kolejności, lub ci, którzy korzystają z określonych przywilejów (na przykład mają znajomości), bądź tylko jednostki bezwzględne, które pozbędą się rywali za pomocą gróźb lub stosując przemoc. Jeśli władza nie chce, żeby o alokacji dostępnej podaży decydował przypadek lub przemoc, i woli uniknąć chaosu, to musi sama ustalać, jaką ilość dóbr wolno każdemu nabyć. Musi je reglamentować<sup>1</sup>.

Reglamentacja nie wpływa jednak na istotę problemu. Alokacja części podaży już wyprodukowanej i dostępnej dla jednostek, które chcą się zaopatrzyć w pewną ilość określonych dóbr, to drugorzędna funkcja rynku. Jego zasadniczą funkcją jest zawiadywanie produkcją. Kieruje on czynniki produkcji do tych zastosowań, które zapewnią zaspokojenie najpilniejszych potrzeb konsumentów. Jeśli narzucona przez rząd cena maksymalna dotyczy wyłącznie jednego dobra konsumpcyjnego lub ograniczonej liczby takich dóbr, podczas gdy ceny komplementarnych czynników produkcji są nadal wolne, to produkcja tego dobra lub tych dóbr spadnie. Krańcowi producenci zaprzestaną ich wytwarzania, by nie ponosić strat. Te czynniki produkcji, które nie są całkowicie specyficzne, będą wykorzystywane w większym zakresie w produkcji innych dóbr, nieobjętych regulacją dotyczącej cen maksymalnych. Ponadto spora ich część – większa niż w warunkach, w których nie obowiązywałaby pułap cen – będzie niewykorzystana. Pojawi się tendencja do zmniejszania aktywności produkcyjnej w działach związanych z wytwarzaniem dóbr objętych cenami maksymalnymi i zwiększenia jej w działach związanych z produkcją pozostałych dóbr. Jest ona oczywiście sprzeczna z intencjami rządu. Wprowadzając pułapy cenowe, władze chciały doprowadzić do tego, żeby określone towary stały się łatwiej dostępne. Uznały, że są to towary o tak żywotnym znaczeniu, iż należy umożliwić ich swobodny zakup nawet najuboższym. Tymczasem ingerencja rządu powoduje, że produkcja tych towarów spada lub zostaje całkiem zahamowana. Jest to całkowita porażka.

Na próżno rząd próbowałby usunąć te niepożądane skutki, narzucając ceny maksymalne na czynniki produkcji potrzebne do wytworzenia tych dóbr konsumpcyjnych, na które ustalił wcześniej ceny. Ta metoda byłaby skuteczna jedynie pod warunkiem, że wszystkie niezbędne czynniki produkcji miałyby cha-

---

<sup>1</sup> Dla uproszczenia w dalszej części tego podrozdziału zajmiemy się wyłącznie cenami maksymalnymi towarów, a w następnym podrozdziale płacami minimalnymi. Nasze wnioski odnoszą się jednak, *mutatis mutandis*, również do cen minimalnych towarów i płac maksymalnych.

rakter całkowicie specyficzny. Tego warunku nie da się spełnić, toteż rząd – po wprowadzeniu na jedno dobro konsumpcyjne ceny niższej od potencjalnej ceny rynkowej – musi wprowadzać coraz więcej pułapów cenowych, nie tylko na materialne czynniki produkcji, lecz także na pracę. Musi skłonić wszystkich producentów, kapitalistów i pracowników do tego, by produkowali, przestrzegając cen, płac i stóp procentowych, które ustalił rząd; by produkowali takie ilości, których wymaga od nich rząd, i sprzedawali towary tym producentom i konsumentom, których on wyznaczy. Jeśli z tej reglamentacji wyłączy się jedną branżę produkcji, to będzie do niej napływał kapitał i praca; w pozostałych branżach – a więc tych, które rząd uważa za tak istotne, że ingerował w ich działalność i poddał reglamentacji – produkcja zostanie ograniczona.

Ekonomia nie twierdzi, że odosobniona ingerencja rządu w ceny jednego lub kilku towarów jest nieuczciwa, zła lub niewykonalna. Twierdzi jedynie, że z punktu widzenia rządu i zwolenników interwencjonizmu taka ingerencja wywołuje skutki odwrotne do oczekiwanych, prowadząc do pogorszenia warunków, a nie do ich poprawy. Przed ingerencją rząd uważał, że określone dobra są za drogie. W wyniku narzucenia cen maksymalnych podaż tych dóbr maleje lub całkiem zanika. Rząd interweniował, ponieważ uważa te towary za szczególnie żywotne, niezbędne, niezastąpione. Tymczasem jego działania zmniejszyły ich dostępną podaż. Z punktu widzenia rządu jest to rezultat absurdalny, pozbawiony sensu.

Jeśli rząd nie chce pogodzić się z takim niepożądanym skutkiem i ingeruje coraz bardziej, jeśli ustala ceny wszystkich dóbr i usług wszelkich rzędów, jeśli zmusza ludzi do tego, by produkowali i pracowali, przestrzegając tych cen i płac, eliminuje całkowicie rynek. Wtedy gospodarkę rynkową zastępuje gospodarka planowa, socjalizm według niemieckiego wzorca *Zwangswirtschaft*\*. Produkcję nie kierują już (przez kupowanie i powstrzymywanie się od zakupów) konsumenti, kieruje nią wyłącznie rząd.

Są tylko dwa wyjątki od reguły, zgodnie z którą ceny maksymalne ograniczają podaż i tym samym wywołują skutki odwrotne do zamierzonych. Pierwszy z nich wiąże się z rentą całkowitą, drugi zaś z cenami monopolowymi.

Cena maksymalna powoduje ograniczenie podaży, ponieważ krańcowi producenci ponoszą straty i muszą zaprzestać produkcji. Niespecyficzne czynniki produkcji zostają wykorzystane do produkcji tych dóbr, których nie obejmują regulacje dotyczące pułapów cen. Zmniejsza się wykorzystanie całkowicie specyficznych czynników produkcji. W warunkach nieskrępowanego rynku wykorzystywano by je w granicach wyznaczonych przez brak możliwości zastosowania niespecyficznych czynników komplementarnych do zaspokojenia pilniejszych potrzeb. Tymczasem po wprowadzeniu ceny maksymalnej wykorzystuje się znacznie mniejszą część dostępnej podaży owych całkowicie specyficznych czynników produkcji. Jednocześnie zwiększa się część podaży, której się nie wykorzystuje. Jeśli jednak podaż całkowicie specyficznych czynników produkcji po cenach ustalonych w warunkach nieskrępowanego rynku była tak mała, że wykorzystywano ją w całości, to ingerencja rządu nieprzekraczająca określonych granic nie spowoduje zmniejszenia podaży danego produktu. Cena maksymalna

\* gospodarka nakazowa (niem.)

nie ograniczy produkcji, o ile nie będzie zawierała całkowitej marży krańcowego dostawcy całkowicie specyficznego czynnika. Mimo wszystko doprowadzi do powstania różnic między popytem na dany produkt a jego podażą.

Na przykład, różnica między rentą gruntową, jaką przynosi określony obszar ziemi położonej w mieście, a rentą z podobnego obszaru ziemi rolnej wyznacza margines, w którym kontrola czynszu może przybierać różne formy, nie powodując ograniczenia podaży ziemi oferowanej do wydzierżawienia. Jeżeli maksymalne czynsze ustali się w ten sposób, że nie zmniejszą dochodów właściciela ziemi w takim stopniu, by bardziej opłacało mu się wykorzystać ziemię do celów rolniczych niż pod budowę domów, to czynsze te nie wpłyną na podaż mieszkań i lokali użytkowych. Zwiększą jednak popyt na mieszkania i lokale użytkowe, co doprowadzi do niedoborów, którym rząd chciał zapobiec przez wprowadzenie czynszów maksymalnych. Z punktu widzenia katalaktyki nieistotne jest to, czy władze zastosują reglamentację dostępnej przestrzeni. W każdym razie wprowadzone przez rząd pułapy cenowe nie znoszą katalaktycznego zjawiska czynszu miejskiego. Powodują jedynie, że czynsz przekształca się z dochodu właściciela w dochód najemcy.

Oczywiście, w praktyce rządy wprowadzające ograniczenia czynszów nigdy nie uwzględniają tych czynników w ustalaniu pułapów cenowych, lecz zamrażają czynsze brutto na poziomie, który utrzymywał się przed wprowadzeniem regulacji, albo dopuszczają ich niewielką podwyżkę. Ponadto skutki wyznaczenia pułapów czynszu mogą być różne w zależności od tego, jakie są proporcje między dwoma czynnikami zawartymi w czynszu brutto, czyli właściwym czynszem mieszkim a ceną za korzystanie z budynków, która wynika ze specyfiki konkretnego lokalu. W niektórych przypadkach to, co odbiera się właścicielowi, by przekazać najemcy, stanowi jedynie część różnicy między czynszem mieszkim a rentą pobieraną od gruntu rolnego. Tak czy owak, ograniczenia dotyczące czynszów powodują niedostatek mieszkań. Zwiększą popyt, nie zwiększając podaży.

Jeśli czynszami maksymalnymi objęte są nie tylko lokale przeznaczone do wynajęcia, lecz także budynki, które dopiero powstaną, to budowa nowych domów staje się nieopłacalna. Nowych domów nie buduje się wcale lub buduje się ich znacznie mniej. Nadal utrzymuje się niedobór mieszkań. Nawet jeśli czynsze w nowych budynkach będą wolne, to liczba domów w budowie spadnie. Potencjalnych inwestorów odstrasza to, że w przyszłości rząd – uznawszy, iż powstała wyjątkowa sytuacja – może przejąć część ich dochodów, tak jak przejął dochody właścicieli istniejących budynków.

Drugi wyjątek dotyczy cen monopolowych. Różnica między ceną monopolową danego towaru a jego ceną konkurencyjną wyznacza granice, w których można by ustalić ceny maksymalne, nie przekreślając osiągnięcia celów wyznaczonych przez rząd. Jeśli cena konkurencyjna wynosi  $p$ , a najniższa możliwa cena monopolowa  $m$ , to cena maksymalna  $c$  (gdy  $c$  jest wyższa od  $p$  i niższa od  $m$ ) spowodowałaby, że sprzedającemu nie opłacałoby się podnosić ceny powyżej  $p$ . Cena maksymalna mógłaby przywrócić cenę konkurencyjną oraz zwiększyć popyt, produkcję i podaż danego towaru przeznaczoną do sprzedaży. Niejasną świadomość tego powiązania można dostrzec w sugestiach, że rząd powinien ingerować, by chronić konkurencję i zapewnić jej jak największą skuteczność.

Aby uprościć wywód, możemy pominąć to, że stosowanie takich środków byłoby czymś paradoksalnym w zestawieniu z wszystkimi przypadkami cen monopolowych, które są skutkiem ingerencji rządu. Jeśli rząd sprzeciwia się cenom monopolowym na wynalazki, to powinien zaprzestać przyznawania patentów. Absurdem byłoby przyznawanie patentów, a następnie pozbawianie ich wartości przez zmuszanie właściciela patentu do tego, żeby sprzedawał swój wynalazek po cenie konkurencyjnej. Jeśli rząd nie akceptuje karteli, powinien raczej powstrzymać się od stosowania metod (takich jak cła importowe), które umożliwiają przedsiębiorcom ich tworzenie.

Inaczej dzieje się w tych rzadkich przypadkach, w których ceny monopolowe nie są wynikiem działań rządu. Tu ceny maksymalne narzucone przez rząd mogłyby przywrócić warunki konkurencyjne, gdyby istniała możliwość teoretycznego wyliczenia wysokości ceny, którą określiłby nieistniejący rynek konkurencyjny. Pokazaliśmy już, że wszelkie próby ustalenia cen nierynkowych są skazane na niepowodzenie<sup>2</sup>. Specjalisci dobrze wiedzą, że daremne są próby ustalenia, jaką cenę usług publicznych należy uznać za uczciwą lub właściwą.

Te dwa wyjątki wyjaśniają, dlaczego w pewnych, bardzo rzadkich wypadkach ceny maksymalne – o ile wprowadza się je z wielką ostrożnością, operując w niewielkim przedziale wartości – nie ograniczają podaży określonego towaru lub usługi. Nie podważa to poprawności ogólnej reguły mówiącej, że ceny maksymalne prowadzą do takiego stanu rzeczy, który z punktu widzenia rządu jest mniej pożądany, niż ten, który panowałby, gdyby nie zastosowano kontroli cen.

#### *Uwagi na temat przyczyn upadku starożytnych cywilizacji*

Znajomość skutków ingerencji rządu w ceny rynkowe pozwala zrozumieć gospodarcze przyczyny istotnego wydarzenia historycznego, jakim był upadek cywilizacji starożytnej.

Nie rozstrzygamy tu, czy system gospodarczy Cesarstwa Rzymskiego można nazwać kapitalizmem. Nie ulega jednak wątpliwości, że Rzym w II wieku, za czasów Antoninów (tzw. dobrych cesarzy), osiągnął wysoki poziom społecznego podziału pracy i handlu międzyregionalnego. W kilku metropoliach, sporej liczbie miast średniej wielkości i wielu małych miastach rozwijała się wyrafinowana cywilizacja. Ich mieszkańców zaopatrywali się w żywność i surowce, które pochodziły nie tylko z sąsiednich terenów wiejskich, lecz także z odległych prowincji. Źródłem części zaopatrzenia były majątki ziemskie należące do zamożnych mieszkańców. Jednak znaczne ilości surowców kupowano, sprzedając w zamian mieszkańcom prowincji produkty przetworzone. Między rozmaitymi regionami rozległego imperium prowadzono ekstensywny handel. Tendencja do coraz większej specjalizacji pojawiła się nie tylko w przemyśle przetwórczym, lecz także w rolnictwie. Poszczególne rejony Cesarstwa nie były już samowystarczalne pod względem gospodarczym. Istniała między nimi współpraca.

Przyczyną upadku Cesarstwa Rzymskiego i jego kultury był rozpad powiązań gospodarczych, a nie najazdy barbarzyńców. Agresorzy wykorzystali jedynie

<sup>2</sup> Zob. s. 337–339.

okazję, którą stanowiła wewnętrzna słabość imperium. Pod względem wojskowym plemiona, które najechały Rzym w IV i V wieku, nie były groźniejsze od armii, z jakimi dawniej legiony rozprawiały się bez trudu. Jednak w imperium zaszły zmiany. Jego struktura gospodarcza i społeczna nosiła już cechy charakterystyczne dla średniowiecza.

Wolność produkcji i handlu była w Rzymie zawsze ograniczona. Jeśli chodzi o handel zbożem i innymi artykułami pierwszej potrzeby, to ograniczenia były jeszcze większe niż w odniesieniu do innych towarów. Uważano za nieuczciwe i niemoralne żądać za ziarno, oliwę i wino, które były wtedy głównym przedmiotem handlu, cen wyższych od zwyczajowych, a władze miejskie zwalczały przejawy tak zwanej spekulacji. Z tego powodu niemożliwy był rozwój handlu hurtowego tymi towarami. Luki te miała wypełnić polityka annony, równoznaczna z nacjonalizacją handlu zbożem bądź jego przejęciem przez miasto. Nie dała ona jednak zadowalających rezultatów. W miastach zboża było mało, rolnicy narzekali, że uprawa zbóż się nie opłaca<sup>3</sup>. Ingerencja władz uniemożliwiła dostosowanie podaży do rosnącego popytu.

Rozstrzygnięcie nastąpiło, kiedy w obliczu trudności politycznych w wiekach III i IV cesarze uciekli się do deprecacji pieniądza. W połączeniu z systemem cen maksymalnych deprecacja całkowicie sparaliżowała zarówno produkcję, jak i sprzedaż podstawowych artykułów żywnościowych, przyczyniając się do rozpadu systemu gospodarczego społeczeństwa. Położenie plebsu miejskiego, zależnego od dostaw żywności, stawało się coraz trudniejsze, w miarę jak rosła gorliwość władz w narzucaniu cen maksymalnych. Handel zbożem i innymi artykułami pierwszej potrzeby całkowicie zamarł. Aby uniknąć śmierci głodowej, ludzie opuszczali miasta, osiedlali się na wsi i na własne potrzeby uprawiali zboże, oliwki, wyrabiali wino i inne niezbędne produkty. Jednocześnie właściciele dużych majątków ograniczyli produkcję nadwyżek zboża i zaczęli wytwarzanie w swoich posiadłościach – willach – produkty rzemieślnicze, których sami potrzelbowali. Ich wielkoobszarowe uprawy, które już wcześniej były zagrożone z powodu niskiej wydajności pracy niewolników, straciły rację bytu, gdy nie mogli sprzedać swoich produktów po opłacalnych cenach. Utraciwszy możliwość sprzedawania w mieście, właściciel majątku nie mógł też zaopatrywać się w towary wytwarzane tam w warsztatach rzemieślniczych. Zmuszony do poszukiwania innego sposobu zaspokojenia swoich potrzeb, zatrudniał rzemieślników we własnej willi. Rzemieślnicy ci – *coloni* – byli wyzwolonymi niewolnikami lub proletariuszami z miast, którzy osiedlili się na wsi i zaczęli uprawiać ziemię. Majątki stawały się samowystarczalne. Zmalała gospodarcza funkcja miast, handlu hurtowego i detalicznego oraz rzemiosła. Italia i prowincje cesarstwa wróciły na mniej zaawansowany poziom społecznego podziału pracy. Wysoko rozwinięta struktura gospodarcza cywilizacji starożytnej została zredukowana do organizacji, którą obecnie nazywamy średniowiecznym systemem lennym.

Cesarzy niepokoili te zmiany. Finansowe i wojskowe podstawy ich potęgi zostały zachwiane. Jednak przedsięwzięte przez nich środki zaradcze były nie-

---

<sup>3</sup> Zob. Michael Rostovtzeff, *The Social and Economic History of the Roman Empire*, Oxford 1926, s. 187.

skuteczne, ponieważ nie sięgały do źródeł problemu. Przymus i przemoc, które zastosowali, nie mogły zahamować rozpadu społecznego. Przeciwnie, to właśnie one do tego rozpadu doprowadziły. Nikt nie dostrzegał tego, że proces zapoczątkowała ingerencja rządu w ceny i deprecjacja waluty. Bezskuteczne były zarządzenia cesarzy wymierzone przeciw każdemu, kto „*relicta civitate rus habitare maluerit*” [„opuszcza miasto, by osiedlić się na wsi”]<sup>4</sup>. *Leiturgia* – obowiązkowe usługi publiczne świadczone przez zamożnych obywateli – przyspieszyły jeszcze rozpad systemu podziału pracy. Przepisy nakładające szczególnie obowiązki na armatorów, *navicularii*, były równie nieskuteczne w walce z upadkiem żeglugi, jak regulacje dotyczące obrotu zbożem i prawa, które miały zaradzić niedostatecznemu zaopatrzeniu miast w produkty rolne.

Wspaniała cywilizacja starożytna upadła, ponieważ nie dostosowała swoich zasad moralnych i systemu prawnego do wymagań gospodarki rynkowej. System społeczny, w którym działania niezbędne do jego normalnego funkcjonowania są ścigane przez policję i karane przez sądy jako przestępstwa, gdyż uznaje się je za niewłaściwe w świetle przyjętych zasad moralnych i sprzeczne z obowiązującym prawem, jest skazany na upadek. Cesarstwo Rzymskie rozpadło się, ponieważ zabrakło w nim ducha liberalizmu i wolnej przedsiębiorczości. Interwencjonizm i jego polityczne następstwo, czyli zasada wodzostwa, prowadzą nieuchronnie do rozkładu każdego bytu społecznego, tak jak doprowadziły do upadku potężne cesarstwo.

### 3. Płace minimalne

Istotą stanowiska polityków interwencjonistycznych jest pogląd, że należy podnieść cenę pracy za pomocą nakazu lub przemocą bądź groźbą jej użycia przez związki zawodowe. Uważają oni, że podniesienie płac powyżej poziomu, który określiły nieskrępowany rynek, to postulat wynikający z odwiecznych zasad moralnych i niezbędny z punktu widzenia ekonomii. Każdy, kto ośmieli się podważyć ten etyczny i ekonomiczny dogmat, zasługuje na pogardę jako człowiek zdeprawowany i pozbawiony elementarnej wiedzy. Śmiałówków, którzy odważają się „przekroczyć linię pikiet”, traktuje się dziś tak, jak dawne plemiona traktowały tych, którzy odważyli się złamać tabu. Milionowe rzesze radują się, gdy strajkujący wymierzają łamistrajkom zasłużoną karę, a policja, prokuratorzy i sądy karne zachowują wyniosłą neutralność lub stają otwarcie po stronie strajkujących.

Płaca rynkowa dąży do takiego poziomu, że wszyscy chętni do pracy zarobkowej znajdą zajęcie, a wszyscy, którzy chcą zatrudnić robotników, wynajmą ich tylu, ilu potrzebują. Zmierza do ustanowienia czegoś, co dziś nazywa się pełnym zatrudnieniem. Jeśli rząd i związki zawodowe nie ingerują w rynek pracy, to bezrobocie ma charakter wyłącznie dobrowolny, czyli katalaktyczny. Gdy tylko jakieś czynniki zewnętrznego nacisku i przymusu, takie jak rząd czy związki zawodowe, próbują ustanowić płace na wyższym poziomie, pojawia się bezrobocie instytucjonalne. Podczas gdy na nieskrępowanym rynku pracy bezrobocie kata-

<sup>4</sup> *Corpus Iuris Civilis*, ks. 1, r. 10, p. 37.

laktyczne ma tendencję do zaniku, bezrobocie instytucjonalne będzie trwało tak długo, jak długo rząd lub związki zawodowe będą narzucać swoje zasady. Jeśli przepisy o płacy minimalnej dotyczą wyłącznie niektórych zawodów, a inne sektory rynku pracy nie podlegają takim regulacjom, to ci, którzy z ich powodu są bezrobotni, podejmują pracę w branżach wolnych, zwiększąc tam podaż pracy. Dopóki związki zawodowe zrzeszały głównie robotników wykwalifikowanych, wywalczone przez nie podwyżki płac nie powodowały bezrobocia instytucjonalnego. Jedynym skutkiem ich działalności było obniżenie płac w tych branżach, w których związki były mniej skuteczne lub nie było ich wcale. W następstwie podwyżki płac dla robotników zrzeszonych w związkach spadały płace robotników niezrzeszonych. Sytuacja zmieniła się wraz z nasileniem ingerencji rządu w płace i wzrostem poparcia władz dla ruchu związkowego. Bezrobocie instytucjonalne stało się zjawiskiem chronicznym i powszechnym.

Lord Beveridge, późniejszy zwolennik wpływu rządu i związków zawodowych na rynek pracy, napisał w 1930 roku, że „żaden kompetentny autorytet nie neguje tego”, iż „polityka wysokich płac” potencjalnie wpływa na zwiększenie bezrobocia<sup>5</sup>. Zanegowanie tego związku byłoby równoznaczne z całkowitym zaprzeczeniem istnienia jakichkolwiek prawidłowości i zależności przyczynowych zachodzących między zjawiskami gospodarczymi. Dawniej ci ekonomiści, którzy sympatyzowali z ruchem związkowym, doskonale rozumieli, że związkowcy mogą osiągnąć swoje cele, o ile będą występować w imieniu mniejszości robotników. Aprobowali oni ruch związkowy jako metodę osiągania korzyści przez uprzywilejowaną arystokrację robotniczą, nie przejmując się konsekwencjami jego działań uderzającymi w pozostały pracowników<sup>6</sup>. Nigdy nikomu nie udało się dowieść, że ruch związkowy mógłby spowodować poprawę położenia i wzrost poziomu życia *wszystkich* chętnych do pracy.

Należy pamiętać, że Karol Marks nie utrzymywał, jakoby związki mogły przyczynić się do podniesienia przeciętnego poziomu płac. Według niego „ogólną tendencją produkcji kapitalistycznej jest nie podnoszenie, lecz zniżanie przeciętnej płacy”. W takich warunkach w sferze płac związki zawodowe mogły jedynie „jak najumiejękniej wyzyskać nadarzające się możliwości w celu przejściowej poprawy bytu [klasy robotniczej]”<sup>7</sup>. Marks uważał, że związki zawodowe mają znaczenie tylko o tyle, o ile atakują „niewolniczy system pracy najemnej i istniejące metody produkcji”<sup>8</sup>. Związkowcy muszą zrozumieć, że „zamiast konserwatywnego hasła: »Sprawiedliwa płaca za sprawiedliwy dzień roboczy«, robotnicy powinni napisać na swym sztandarze hasło *rewolucyjne*: »Zniesienie systemu pracy najemnej«”<sup>9</sup>. Konsekwenci marksiści zawsze sprzeciwiali się próbom narzucenia płac minimalnych, uważając, że szkodziłyby one interesom całej klasy robotniczej. Od początków współczesnego ruchu robotniczego istniał zawsze konflikt między

<sup>5</sup> Zob. William H. Beveridge, *Full Employment in a Free Society*, London 1944, s. 92 i n.

<sup>6</sup> Zob. William H. Hutt, *The Theory of Collective Bargaining*, London 1930, s. 10–21.

<sup>7</sup> Zob. Karol Marks, *Wartość, cena i zysk*, w: Karol Marks, Fryderyk Engels, *Dzieła wybrane*, Warszawa 1960, t. 1, s. 417.

<sup>8</sup> Aleksander Lozovsky, *Marx and the Trade Unions*, New York 1935, s. 17.

<sup>9</sup> Zob. Karol Marks, op. cit., s. 418.

związkami zawodowymi a rewolucyjnymi socjalistami. Dawne związki zawodowe w Wielkiej Brytanii i Ameryce koncentrowały się wyłącznie na walce o wyższe płace. Do socjalizmu – zarówno „utopijnego”, jak i „naukowego” – odnosiły się podejrzliwie. W Niemczech marksści rywalizowali z przywódcami związkowymi. Ostatecznie na przełomie XIX i XX wieku związki odniósły zwycięstwo. Doprowadziły do tego, że Partia Socjaldemokratyczna zaakceptowała zasady głoszone przez interwencjonizm i ruch związkowy. We Francji Georges Sorel dążył do zaszczepienia związkowcom ducha bezwzględnej agresji i rewolucyjnej wojuwniczości, do czego podjudzał Marks. Dziś we wszystkich niesocjalistycznych krajach istnieje wyraźny konflikt między dwiema frakcjami związkowymi, których stanowiska są nie do pogodzenia. Jedna grupa uważa, że celem związków powinna być poprawa warunków życia robotników w systemie kapitalistycznym. Druga zaś dąży do tego, by związki weszły na drogę walczącego komunizmu; akceptuje związki jedynie jako forpocztę zbrojnej walki zmierającej do obalenia systemu kapitalistycznego.

Problemy dotyczące związków zawodowych zaciemniła i zagmatwała pusta, pseudohumanitarna gadanina. Obrońcy płac minimalnych – czy to wprowadzonych i egzekwowanych przez rząd, czy to wymuszonych siłą – utrzymują, że ich celem jest wywalczenie lepszych warunków życia mas pracujących. Nikomu nie pozwalały kwestionować dogmatu, jakoby płace minimalne stanowiły jedyną właściwą metodę trwałego podwyższenia płac wszystkich chętnych do pracy. Chwalą się, że są jedynymi prawdziwymi przyjaciółmi „światu pracy”, „zwykłego człowieka”, „postępu” i odwiecznych zasad „sprawiedliwości społecznej”.

Tymczasem właściwym pytaniem jest to, czy istnieje inna metoda poprawy poziomu życia wszystkich chętnych do pracy niż zwiększenie krańcowej produktywności pracy przez spowodowanie, by przyrost kapitału następował szybciej niż wzrost liczby ludności. Związkowi doktrynerzy dążą do zaciemnienia tej kwestii. Nigdy nie podejmują jedynego zagadnienia, które ma tu znaczenie, czyli problemu proporcji między liczbą robotników a ilością dostępnych dóbr kapitałowych. Jednak określone strategie działania związków zakładają milcząco, że katastroficzne twierdzenia dotyczące ustalania stawek płac są poprawne. Związki chcą na przykład zmniejszyć podaż pracy przez wprowadzenie przepisów antyimigracyjnych oraz uniemożliwienie outsiderom i nowicjuszom konkurowania w tych sektorach rynku pracy, w których działają związki. Sprzeciwiają się też eksportowi kapitału. Te postulaty nie miałyby sensu, gdyby było prawdą, że kwota dostępnego kapitału przypadająca na jednego pracownika nie ma znaczenia w określaniu stawek płac.

Istota doktryny związkowej zawiera się w sloganie *wyzysku*. Zgodnie ze związkową odmianą doktryny wyzysku, która różni się od wariantu marksistowskiego, praca jest jedynym źródłem bogactwa, a wydatek pracy jedynym realnym kosztem. Wszelkie zyski ze sprzedaży produktów powinny z mocy prawa należeć do robotników. Pracownik fizyczny ma prawo do własności „całego produktu pracy”. Zło, jakie kapitalistyczna metoda produkcji wyrządza robotnikowi, polega na tym, że pozwala ona właścicielom ziemi, kapitalistom i przedsiębiorcom zatrzymać część tego, co należy się robotnikom. Ta część zysków, którą przy-

właszczą sobie te pasożyty, to dochód niepochodzący z pracy. Robotnicy słusznie walczą o sukcesywne podwyżki płac, które doprowadzą do tego, że w końcu nic nie zostanie dla próżniaczej i społecznie bezużytecznej klasy wyzyskiwaczy. Dążąc do tego celu, związki kontynuują rzekomo walkę poprzednich pokoleń o wyzwolenie niewolników i chłopów pańszczyźnianych oraz zniesienie podatków, danin, dziesięciny i przymusowej, nieodpłatnej pracy, którą musieli świadczyć chłopi na rzecz właścicieli ziemskich. Ruch robotniczy to walka o wolność i równość, niezbywalne prawa człowieka. Nie ulega wątpliwości, że ostateczne zwycięstwo w tej walce odniosą robotnicy, ponieważ nieuchronna ewolucja dziejów doprowadzi do zniesienia przywilejów klasowych i ustanowienia na zawsze wolności i równości. Wysiłki reakcyjnych pracodawców, którzy chcieliby zatrzymać ten proces, są skazane na niepowodzenie.

Takie są dogmaty dzisiejszej doktryny społecznej. Niektórzy, zgadzając się całkowicie z jej filozoficznymi ideami, do praktycznych wniosków zgłaszają pewne zastrzeżenia i ograniczenia. Owi umiarkowani reformatorzy nie proponują całkowitego zniesienia zysków „dyrekcyi”. Wystarczyłoby im, gdyby obniżyć je do „sprawiedliwego” poziomu. Istnieją rozmaite oceny dotyczące tego, co jest sprawiedliwym zyskiem przedsiębiorców i kapitalistów, toteż trudno jest tu wyraźnie odróżnić stanowisko radykałów od stanowiska zwolenników umiarkowanych reform. Umiarkowani głoszą ponadto zasadę, zgodnie z którą płace realne nie powinny nigdy spadać, tylko zawsze rosnąć. W latach obu wojen światowych w Stanach Zjednoczonych mało kto sprzeciwiał się związkom, które uważały, że nawet w sytuacji wyjątkowej płaca netto pracowników powinna rosnąć szybciej niż koszty utrzymania.

Z punktu widzenia zwolenników doktryny związkowej całkowita lub częściowa konfiskata specyficznego zysku kapitalistów i przedsiębiorców nie wyrządziłaby żadnych szkód. W analizie tego zagadnienia posługują się oni pojęciem zysków w znaczeniu, jakiego używali klasyczni ekonomiści. Nie uwzględniają różnic między zyskiem przedsiębiorcy, procentem od zatrudnionego kapitału oraz wynagrodzeniem za techniczne usługi wykonane przez przedsiębiorcę. W dalszej części omówimy konsekwencje konfiskaty procentu i zysków oraz syndykalistyczne elementy zawarte w zasadzie „zdolności płatniczej” oraz żądaniu udziału w zyskach<sup>10</sup>. Omówiliśmy już argument dotyczący siły nabywczej, który miał przemawiać za zwiększeniem płac powyżej potencjalnych płac rynkowych<sup>11</sup>. Pozostaje zbadanie, czy istnieje tak zwany efekt Ricarda.

Ricardo jest autorem twierdzenia, że wzrost płac skłoni kapitalistów do zastępowania pracowników maszynami, a ich spadek będzie sprzyjał zwiększeniu zatrudnienia<sup>12</sup>. Zwolennicy ruchu związkowego wyciągają stąd wniosek, że podwyższanie płac, niezależnie od tego, jak zachowywałyby się one na nieskrępowanym rynku pracy, jest zawsze korzystne. Stymuluje postęp techniczny i zwiększa produktywność pracy. Wyższe wynagrodzenia zawsze się opłacają. Zmuszając

---

<sup>10</sup> Zob. s. 678–692.

<sup>11</sup> Zob. s. 260–262.

<sup>12</sup> David Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation*, r. 1, podrozdz. 5. Określenia „efekt Ricarda” używa Hayek, *Profits, Interest and Investment*, London 1939, s. 8.

opornych pracodawców do podwyższania płac, związki zawodowe stają się pionierami postępu i dobrobytu.

Wielu ekonomistów zgadza się z twierdzeniem Ricarda, choć tylko nieliczni są na tyle konsekwentni, by wyciągnąć z niego te same wnioski co związковcy. Efekt Ricarda pojawia się często w ekonomii obiegowej. Tymczasem twierdzenie, na którym się on opiera, to jeden z najgorszych błędów ekonomicznych.

Nieporozumienie tkwi już w niewłaściwej interpretacji zdania, mówiącego o tym, że maszyny „zastępują” pracę. W rzeczywistości praca staje się wydajniejsza dzięki użyciu maszyn. Ten sam wkład pracy daje większą ilość produktu lub produkty o lepszej jakości. Zastosowanie maszyn nie skutkuje *bezpośrednio* zmniejszeniem liczby zatrudnionych przy produkcji artykułu A. Ów pośredni efekt jest wynikiem tego, że w pozostałych warunkach niezmienionych wzrost dostępnej podaży A powoduje zmniejszenie użyteczności krańcowej jednostki A w porównaniu z użytecznością krańcową innych artykułów, co prowadzi do zmniejszenia zatrudnienia w produkcji A i zwiększenia zatrudnienia w produkcji innych artykułów. Udoskonalenie techniczne produkcji A umożliwia realizację planów, które nie mogły być realizowane wcześniej, ponieważ potrzebni do tego robotnicy byli dotychczas zatrudnieni w produkcji towaru A, służącej zaspokojeniu pilnieszych potrzeb konsumentów. Redukcja zatrudnienia w przemyśle A jest skutkiem zwiększonego popytu w innych branżach, przed którymi otwierają się możliwości rozwoju. Warto zauważyć, że rozumowanie to podważa również tezę o „bezrobociu technologicznym”.

Główna funkcją narzędzi i maszyn nie jest oszczędzanie pracy, lecz zwiększenie produkcji przypadającej na jednostkę nakładów. Tylko z punktu widzenia określonej pojedynczej branży przemysłu mogą one wydawać się urządzeniami służącymi zaoszczędzeniu pracy. Tymczasem z punktu widzenia konsumentów i całego społeczeństwa są to instrumenty, które zwiększają produktywność ludzkiego wysiłku. Umożliwiają wzrost podaży, zapewniając większą konsumpcję dóbr materialnych i więcej czasu wolnego. O tym, jakie dobra będą konsumowane w większej ilości i do jakiego stopnia ludzie wykorzystają dodatkowy czas wolny, zdecydują ich sądy wartościujące.

Wykorzystanie większej liczby lepszych narzędzi jest możliwe wyłącznie pod warunkiem, że istnieje niezbędny kapitał. Oszczędności, to znaczy nadwyżka produkcji nad konsumpcją, są koniecznym warunkiem postępu technicznego. Wiedza techniczna nie wystarczy, jeśli zabraknie kapitału. Indyjscy przedsiębiorcy znają amerykańskie metody produkcji. Nie mogą tych metod zastosować, ponieważ nie mają kapitału, a nie z powodu niskich płac w Indiach.

Jednocześnie oszczędności kapitalisty z konieczności powodują zastosowanie większej ilości narzędzi i maszyn. W gospodarce rynkowej rola zwykłego oszczędzania, czyli gromadzenia zapasów dóbr konsumpcyjnych jako rezerwy na ciężkie czasy, jest niewielka. W kapitalizmie oszczędności to z reguły oszczędności kapitalisty. Nadwyżka produkcji nad konsumpcją jest inwestowana bezpośrednio w przedsiębiorstwo bądź gospodarstwo rolne oszczędzającego albo w przedsiębiorstwa innych za pośrednictwem depozytów oszczędnościowych, akcji zwykłych i uprzywilejowanych, obligacji, listów zastawnych i pożyczek hi-

potecznych<sup>13</sup>. Proporcjonalnie do poziomu, na jakim ludzie utrzymują konsumpcję poniżej dochodów netto, tworzy się nowy kapitał, który jest natychmiast wykorzystywany do zwiększenia kapitałowego wyposażenia aparatu produkcji. Jak już podkreślaliśmy, nie wpływa na to ewentualny wzrost zasobów gotówkowych, który nastąpiłby w tym samym czasie<sup>14</sup>. Z jednej strony niezbędnym warunkiem zastosowania większej ilości lepszych narzędzi jest dodatkowa akumulacja kapitału. Z drugiej zaś nie istnieje inny sposób wykorzystania dodatkowego kapitału, niż zastosowanie większej ilości lepszych narzędzi.

Twierdzenie Ricarda oraz oparta na nim doktryna związkowa wywracają porządek rzeczy do góry nogami. Tendencja do wyższych płac nie jest przyczyną, lecz skutkiem udoskonaleń technicznych. Przedsiębiorstwa dążące do zysku są zmuszone do korzystania z najbardziej efektywnych metod produkcji. Jedynym czynnikiem ograniczającym dążenie przedsiębiorcy do lepszego wyposażenia firmy jest brak kapitału. Jeśli niezbędny kapitał jest niedostępny, to nie zapewnia go żadne manipulacje stawkami płac.

Jedyny skutek wprowadzenia płac minimalnych, jaki pojawi się w sferze wykorzystania maszyn, będzie polegał na przerzuceniu dodatkowych inwestycji z jednej branży do innej. Założymy, że w Rurytanii, państwie zacofanym gospodarczo, związek zawodowy tragarzy wymógł na przedsiębiorcach znacznie wyższe stawki płac niż w innych branżach krajowego przemysłu. Może się wtedy okazać, że najbardziej opłacalnym sposobem wykorzystania kapitału będzie przeznaczenie go na budowę maszyn do załadunku i rozładunku statków. Wykorzystany w ten sposób kapitał zostanie wycofany z innych branż przemysłu Rurytanii, w których wykorzystano go lepiej, gdyby nie polityka związkowa. Rezultatem wysokich płac tragarzy nie jest wzrost całkowitej produkcji Rurytanii, lecz jej spadek<sup>15</sup>.

Wzrost płac realnych jest w pozostałych warunkach niezmienionych proporcjonalny do wzrostu ilości kapitału. Jeżeli rząd lub związki narzuca płace wyższe od tych, które określili by nieskrępowany rynek, to podaż siły roboczej przekroczy popyt na nią. Pojawi się bezrobotnie instytucjonalne.

Rządy, będąc wierne zasadom interwencjonizmu, próbują złagodzić ten niepożądany skutek swojej ingerencji i sięgają po środki, które dziś nazywa się polityką pełnego zatrudnienia, takie jak: zasiłki dla bezrobotnych, arbitraż w konfliktach pracowniczych, prace publiczne hojnie dotowane z kasy państwa, inflacja i eksplata kredytowa. Wszystko to wywołuje skutki gorsze niż zjawiska, którym owe środki miały zaradzić.

Pomoc przyznawana bezrobotnym nie eliminuje bezrobocia, lecz ułatwia im trwanie w bezczynności. Im bardziej wysokość zasiłku dla bezrobotnych zbliża się do poziomu, na którym nieskrępowany rynek ustaliłby płacę, tym mniejsza jest motywacja bezrobotnego do poszukiwania nowej pracy. Zasiłki przyczyniają

---

<sup>13</sup> Zajmujemy się tu warunkami nieskrępowanego rynku, toteż możemy pominąć efekt konsumpcji kapitału wywołany pożyczkami rządu.

<sup>14</sup> Zob. s. 443–444.

<sup>15</sup> Podany przykład jest czysto hipotetyczny. Tak potężny związek zawodowy prawdopodobnie zabroniłby wykorzystania urządzeń mechanicznych do załadunku i wyładunku statków, aby w ten sposób „utworzyć więcej miejsc pracy”.

się raczej do utrwalenia bezrobocia niż do jego wyeliminowania. Katastrofalne skutki finansowe zasiłków są oczywiste.

Arbitraż nie jest właściwą metodą rozstrzygania sporów dotyczących wysokości płacy. Jeśli sędzia arbitrażowy postanawia ustalić wysokość płacy na poziomie, który odpowiada dokładnie potencjalnej stawce rynkowej lub poniżej tego poziomu, to jego działalność jest zbędna. Jeżeli zaś decyduje o wprowadzeniu stawek wyższych niż potencjalne stawki rynkowe, wywołuje to taki sam skutek, jak każdy inny sposób narzucenia płac minimalnych przewyższających płace rynkowe, to znaczy bezrobocie instytucjonalne. Nie ma znaczenia, jakim pretekstem posłuży się sędzia, by uzasadnić swoją decyzję. Nieistotne jest to, czy płace są „sprawiedliwe” bądź „niesprawiedliwe” z punktu widzenia jakiejś subiektywnej normy, lecz to, czy skutkują nadwyżką podaży siły roboczej nad popytem na nią. Niektórzy mogą uznać za sprawiedliwe ustalenie tak wysokich płac, że większość potencjalnych pracowników byłaby skazana na bezrobocie. Trudno jednak uznać, że byłoby to korzystne dla społeczeństwa.

Jeżeli wydatki rządu na roboty publiczne są finansowane z podatków lub pożyczek zaciąganych u obywateli, ogranicza to siłę nabywcą i możliwości inwestowania obywateli proporcjonalnie do wzrostu budżetu, nie przyczyniając się do powstania nowych miejsc pracy.

Jeżeli rząd finansuje program wydatków za pomocą inflacji – zwiększąc ilość pieniądza i stymulując ekspansję kredytową – to wywołuje ogólny wzrost cen towarów i usług, spowodowany czynnikami pieniężnymi. Jeśli w trakcie takiej inflacji wzrost płac jest wystarczająco powolny w porównaniu ze wzrostem cen towarów, to bezrobocie instytucjonalne może zmniejszyć się lub całkiem zniknąć. Jednak przyczyną tej redukcji lub zniesienia bezrobocia jest właśnie to, że inflacja skutkuje tu spadkiem płac *realnych*. Lord Keynes uważał ekspansję kredytową za skuteczną metodę zniesienia bezrobocia, gdyż „stopniowe i automatyczne obniżanie płac realnych spowodowane wzrostem cen” nie spotkałoby się z takim oporem robotników jak próby obniżenia płac nominalnych<sup>16</sup>. Jednakowoż warunkiem powodzenia takiego sprytnego planu byłaby niewiarygodna niewiedza i głupota pracowników. Dopóki robotnicy uważają, że płace minimalne są dla nich korzystne, dopóty nie pozwolą, żeby ktoś ich oszukał za pomocą takich sztuczek.

W praktyce wszystkie te działania podejmowane w imię tak zwanej polityki pełnego zatrudnienia prowadzą ostatecznie do wprowadzenia socjalizmu wariantu niemieckiego. Przedstawiciele pracodawców i związków zawodowych zasiadający w sądzie arbitrażowym nigdy nie mogą się zgodzić co do tego, jaką stawkę płacy uznać za sprawiedliwą, toteż decyzję w tej sprawie podejmują reprezentanci rządu. A zatem władza określania wysokości płac należy do rządu.

Im bardziej poszerza się sektor robót publicznych i zwiększa aktywność rządu służąca uzupełnieniu luki, która powstaje wskutek rzekomej „niezdolności pry-

<sup>16</sup> Zob. John M. Keynes, *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i kapitału*, tłum. Michał Kalecki, Stanisław Rączkowski, Warszawa 2003, s. 237. Krytyczna analiza tego poglądu – zob. Albert Hahn, *Deficit Spending and Private Enterprise*, „Postwar Readjustments Bulletin” nr 8, U.S. Chamber of Commerce, s. 28–29; Henry Hazlitt, *The Failure of the ‘New Economics’*, Princeton 1959, s. 263–295. Na temat sukcesu fortelu Keynesa zob. s. 669.

watnych przedsiębiorstw do zapewnienia wszystkim pracy”, tym bardziej kurczy się sfera prywatnej przedsiębiorczości. A zatem i w tym wypadku stajemy wobec wyboru między kapitalizmem a socjalizmem. Polityka płac minimalnych jest w dłuższym okresie nie do utrzymania.

### *Katalaktyczne aspekty ruchu związkowego*

Jednym katalaktycznym zagadnieniem dotyczącym związków zawodowych jest pytanie o to, czy za pomocą nacisku i przymusu można sprawić, że płace wszystkich chętnych do pracy wzrosną powyżej poziomu, który określiłby nieskrępowany rynek.

We wszystkich krajach związki zawodowe otrzymały w istocie prawo stosowania przemocy. Rządy przekazały im swoje zasadnicze prerogatywy, mianowicie wyłączność w sferze władzy i prawo stosowania przymusu i przemocy. Oczywiście formalnie nie odwołano ani nie zmodyfikowano przepisów prawnych, które stanowią, że jakakolwiek przemoc, której dopuszcza się obywatel, z wyjątkiem działania w obronie własnej, stanowi przestępstwo. Tymczasem przemoc stosowana przez związki zawodowe spotyka się z dużą tolerancją. Związki zawodowe mają właściwie wolną rękę, jeśli chodzi o stosowanie przemocy wobec każdego, kto sprzeciwia się ich żądaniom dotyczącym płac i innych warunków pracy. Mogą bezkarnie stosować kary cielesne w stosunku do łamistajków oraz przedsiębiorców i ich przedstawicieli, którzy zatrudniają łamistajków. Mogą też niszczyć własność należącą do tych pracodawców, a nawet wyrządzać krzywdę klientom zaopatrującym się w ich sklepach. Władze wybaczają im te czyny, co spotyka się z aprobatą opinii publicznej. Policja nie zatrzymuje tych przestępco, prokuratorzy nie stawiają ich przed sądem, a sądy karne nie mają możliwości skazania związkowców podejmujących takie działania. W skrajnych wypadkach, jeśli przemoc jest posunięta za daleko, podejmuje się mało stanowcze, nieśmiałe próby karania tych zachowań i zapobiegania im. Jednak z reguły kończą się one niepowodzeniem. Czasami ich nieskuteczność wynika z niesprawności biurokracji lub braku odpowiednich środków, które ma do dyspozycji władza, ale częściej z niechęci aparatu rządowego do przeprowadzenia skutecznej interwencji<sup>17</sup>.

Taka sytuacja panuje od dawna we wszystkich krajach niesocjalistycznych. Ekonomista, który stwierdza te fakty, nikogo nie potępi ani nie oskarża. Pokazuje jedynie, jakie uwarunkowania przyczyniły się do tego, że związki zawodowe mogą narzucać płace minimalne, oraz przypomina prawdziwe znaczenie określenia „układ zbiorowy”.

Zgodnie z rozumieniem związkowców określenie „układ zbiorowy” oznacza po prostu zastąpienie negocjacji pojedynczych robotników umową negocjonowaną przez związek zawodowy. W wysoko rozwiniętej gospodarce rynkowej negocjacje dotyczące jednorodnych towarów i usług kupowanych i sprzedawanych często i w dużych ilościach odbywają się na innych zasadach niż transakcje dotyczące niewymienialnych towarów i usług. Kupujący lub sprzedający wymienialne do-

---

<sup>17</sup> Zob. Sylvester Petro, *The Labor Policy of the Free Society*, New York 1957; Roscoe Pound, *Legal Immunities of Labor Unions*, Washington 1957.

bro konsumpcyjne ustala na próbę jego cenę, by później modyfikować ją w zależności od reakcji zainteresowanych jego ofertą, aż będzie mógł kupić lub sprzedać tyle określonego dobra, ile planował. Z technicznego punktu widzenia nie da się tego przeprowadzić inaczej. Duży sklep samoobsługowy nie może targować się ze swoimi klientami. Ustala cenę na dany artykuł i czeka. Jeśli klienci nie kupują oczekiwanych ilości tego towaru, to obniża cenę. Fabryka, która potrzebuje pięciuset spawaczy, ustala stawkę, za jaką spodziewa się wynająć pięciuset pracowników. Jeśli do pracy zgłosi się mniej niż pięćset osób, to będzie zmuszona zaoferować wyższą stawkę. Każdy pracodawca musi podwyższać płace do takiego poziomu, który uniemożliwi konkurencji przyciągnięcie pracowników za pomocą lepszej oferty płacowej. Narzucenie płac minimalnych jest nieskuteczne właśnie dlatego, że wobec konieczności zaoferowania płacy wyższej od płacy minimalnej konkurenci nie zgłaszą tak dużego popytu na siłę roboczą, który wchłonąłby jej całą podaż.

Gdyby związki zawodowe miały rzeczywiście zajmować się negocjacjami płacowymi, to wynegocjowane przez nie układy zbiorowe nie mogłyby ustalać stawek płac powyżej poziomu określonego na nieskrępowanym rynku. Dopóki są na rynku niezatrudnieni robotnicy, pracodawca nie ma powodu, by podwyższać płace. Prawdziwe grupowe negocjacje nie różniłyby się pod względem katalaktycznym od indywidualnych. Dawałyby szansę – tak jak negocjacje indywidualne – tym poszukującym pracy, którzy jeszcze nie znaleźli odpowiedniego zajęcia.

Tymczasem to, co nazywa się eufemistycznie układem zbiorowym negocjowanym przez przywódców związkowych i przepisami „pracowniczymi”, ma w istocie zupełnie inny charakter. Są to negocjacje z pistoletem przystawionym do skroni; rokowania między grupą ludzi wyposażonych w broń i gotowych do jej użycia a osobami bezbronnymi, działającymi pod przymusem. Nie jest to transakcja rynkowa, lecz dyktat narzucony pracodawcy. Jego skutki nie różnią się od rezultatów wydania przez rząd nakazu, który egzekwują siły policyjne i sądy karne. Dyktat ten wywołuje bezrobocie instytucjonalne.

Sposób traktowania tych zagadnień przez opinię publiczną i autorów bardzo wielu prac pseudoekonomicznych prowadzi do nieporozumień. Problemem nie jest prawo do stowarzyszania się, lecz to, czy jakakolwiek organizacja złożona z prywatnych obywateli powinna dysponować przywilejem bezkarnego używania przemocy. Ten sam problem dotyczy działalności Ku-Klux-Klanu.

Nieuzasadnione jest również rozpatrywanie tego zagadnienia z punktu widzenia „prawa do strajku”. Problemem nie jest prawo do strajku, lecz prawo zmuszania innych – przez zastraszanie lub użycie siły – do strajku oraz uniemożliwiania innym pracy w zakładzie, w którym związek ogłosił strajk. Powołując się na prawo do strajku jako usprawiedliwienie takiego zastraszania i przemocy, związki mają rację w takim sensie, w jakim ma ją grupa wyznaniowa, która powołuje się na zasadę wolności sumienia jako uzasadnienie prześladowań innowierców.

Prawo niektórych państw zabraniało robotnikom zrzeszania się w związkach zawodowych, ponieważ uważano, że takie związki służyłyby wyłącznie przemocy i zastraszaniu. Gdy władze kierowały czasem siły zbrojne do obrony pracodawców, ich przedstawicieli i własności przed atakami strajkujących, to nie

dopuszczały się działań wrogich wobec „świata pracy”. Robiły po prostu to, co każdy rząd uważa za swój główny obowiązek. Próbowali bronić swojego prawa wyłączności do użycia siły.

Ekonomia nie musi zajmować się analizą zagadnień związanymi z legalnością strajków i rozmaitymi przepisami, wprowadzonymi zwłaszcza w okresie Nowego Ładu, które były niewątpliwie skierowane przeciw pracodawcom i przyznawały związkom uprzywilejowaną pozycję. Istotne jest tylko jedno. Jeśli wskutek nakazu rządu lub nacisku i przymusu stosowanego przez związki zawodowe płace będą wyższe od potencjalnych stawek rynkowych, to pojawi się bezrobocie instytucjonalne.

## XXXI. MANIPULACJA PIENIĄDZEM I KREDYTREM

### 1. Rząd i obieg pieniężny

Środki wymiany i pieniądza to zjawiska rynkowe. Przedmiot staje się środkiem wymiany lub pieniądzem wskutek określonych zachowań uczestników transakcji rynkowej. Władze zajmują się problemami pieniężnymi w takich samych wypadkach, w których zajmują się innymi wymienianymi przedmiotami, mianowicie gdy muszą decydować, czy niewywiązanie się jednej ze stron transakcji usprawiedliwia zastosowanie przymusu przez rządowy aparat przemocy. Jeżeli obie strony wypełniają wzajemne zobowiązania niezwłocznie i jednocześnie, to z reguły nie powstają konflikty wymagające rozstrzygnięcia przez sąd. Jeśli zaś przynajmniej jedna ze stron zwleka z realizacją zobowiązań, to może się zdarzyć, że o sposobie wywiązania się z umowy zadecyduje sąd. W wypadku zobowiązań pieniężnych sąd będzie musiał rozstrzygnąć, jak należy interpretować warunki umowy dotyczące rozliczeń pieniężnych.

A zatem prawodawcy i sądy mają obowiązek określenia, co strony umowy miały na myśli, mówiąc o danej kwocie, oraz zdecydowania, jak zobowiązanie do zapłacenia tej kwoty ma być wykonane zgodnie z warunkami umowy. To oni muszą orzec, co jest, a co nie jest prawnym środkiem płatniczym. Przepisy dotyczące tych zagadnień i sądy nie *stwarzają* pieniądza. Przedmiot staje się pieniądzem wyłącznie dlatego, że ci, którzy wymieniają się towarami i usługami, używają go powszechnie jako środka wymiany. W nieskrópowanej gospodarce rynkowej prawa i sędziowie przypisują konkretnej rzeczy status prawnego środka płatniczego wyłącznie po to, żeby rozstrzygnąć, co w świetle zwyczajów kupieckich rozumiały strony umowy, kiedy powoływały się w umowie na jakiś rodzaj pieniądza. Interpretując zwyczaje obowiązujące w handlu, postępują podobnie jak wtedy, gdy mają rozstrzygnąć o znaczeniu innych określeń użytych w umowach.

Bicie monet od dawna było prerogatywą rządzących danym krajem. Jednak początkowo działalność władz w tym zakresie ograniczała się do oznaczania i poświadczania wag i miar. Pieczęć władcy umieszczona na krążku metalu miała gwarantować wagę monety i zawartość kruszcu. Kiedy w późniejszym okresie książęta zastępowali część kruszcu gorszymi i tańszymi metalami, nie zmieniając wartości nominalnej i zwyczajowej nazwy monet, robili to potajemnie, będąc całkowicie świadomi, że dopuszczają się fałszerstwa mającego na celu oszukanie poddanych. Z chwilą gdy ludzie odkrywali prawdę, zdeprecjonowane monety przyjmowali z dyskontem w stosunku do starych, lepszych monet. Rządy reagowały, uciekając

się do przymusu i przemocy. Ogłaszały, że dyskryminowanie nowych monet w handlu i ustanawianie różnych cen w „dobrych” i „złych” pieniądzach jest nielegalne. Ustalały ceny maksymalne w „złym” pieniądzu. Jednak rezultat tych działań odbiegał od tego, do czego zmierzał rząd. Nakazy nie powstrzymywały procesu, który dostosowywał ceny towarów (w zdeprecjonowanych pieniądzach) do rzeczywistej relacji pieniężnej. Ponadto występowały zjawiska, które opisuje prawo Greshama.

Historia ingerencji rządów w obieg pieniądza nie sprowadza się jednak do deprecjonowania monet i bezskutecznych prób uniknięcia ich nieuchronnych następstw katalaktycznych. Niektórzy władcy nie traktowali swoich prerogatyw w zakresie bicia monety jako sposobu na oszukanie tej części poddanych, która wierzyła w ich uczciwość i z niewiedzy była gotowa przyjmować zdeprecjonowane monety, traktując je jako pełnowartościowe. Nie uważali produkcji monet za źródło zysków fiskalnych, lecz za służbę publiczną, która miała zapewnić sprawne funkcjonowanie rynku. Jednak nawet te rządy – z powodu niewiedzy i braku umiejętności – sięgały często po metody, które były równoznaczne z ingerencją w strukturę cen, mimo że nie wynikało to ze świadomego zamysłu. Używano równolegle dwóch kruszczów jako pieniądza, toteż władze naiwnie sądziły, że powinny ujednolicić system pieniężny, nakazując sztywny kurs wymiany między srebrem a złotem. System bimetaliczny okazał się kompletnym fiaskiem. Nie doprowadził do bimetalizmu, lecz do standardu zmennego. Ten kruszec, którego oficjalna wartość była w danej chwili wyższa w porównaniu ze zmiennym rynkowym kursem wymiany między złotem a srebrem, krążył jako waluta krajo-wa, a drugi zniknął. Po pewnym czasie rządy zrezygnowały z tych bezowocnych prób i wprowadziły monometalizm. Zakupy srebra, których Stany Zjednoczone dokonywały przez wiele dziesięcioleci, nie miały już właściwie związku z polityką pieniężną. Ich celem było jedynie podwyższenie ceny srebra po to, żeby skorzystali na tym właściciele kopalni srebra, ich pracownicy i te stany, w których znajdowały się kopalnie. Były to nieudolnie skrywane subsydia. Ich znaczenie pieniężne polegało wyłącznie na tym, że zakupy były finansowane za pomocą emisji dodatkowych banknotów dolarowych, które mają w zasadzie wszelkie cechy prawnego środka płatniczego banknotów Rezerwy Federalnej, choć widnieje na nich właściwie nic nieznaczący napis: „certyfikat srebra”.

Jednakowoż w historii gospodarczej można znaleźć przykłady rozsądnej i skutecznej polityki pieniężnej rządów, których jedynym celem było zapewnienie krajowi dobrze funkcjonującego systemu pieniężnego. Leseferystyczny liberalizm nie zniósł tradycyjnej prerogatywy rządu dotyczącej bicia monet, ale pod rządami liberalnymi charakter owego państwowego monopolu zmienił się. Podważono pogląd, według którego monopol ten jest narzędziem polityki interwencjonizmu. Nie wykorzystywano go już do celów fiskalnych ani do wspierania jednych grup kosztem innych. Działalność rządu w sferze pieniądza służyła wyłącznie jednemu celowi, a mianowicie ułatwieniu i uproszczeniu posługiwanego się środkiem wymiany, który w wyniku określonego postępowania ludzi stał się pieniądzem. Wszyscy się zgadzali, że kraj powinien mieć solidny system pieniężny. Zasada solidności oznaczała, że standardowe monety, a więc te, którym przysługiwał ustawowy status prawnego środka płatniczego, powinny być odpowiednio odważonymi i ozna-

czonymi sztabkami złota monetarnego, bitymi w taki sposób, żeby ich obłamywanie, ścieranie i fałszowanie było łatwe do zauważenia. Pieczęć państwową służyła jedynie potwierdzeniu wagi i próby kruszcu zawartego w monecie. Monety, które uległy zniszczeniu w trakcie używania lub z innych powodów straciły na wadze więcej, niż dopuszczały to bardzo ścisłe przepisy, traciły status prawnego środka płatniczego. Władze wycofywały takie monety z obiegu i ponownie przetapiały. Ten, kto otrzymywał niepełnowartościową monetę, nie musiał jej ważyć ani poddawać próbie za pomocą kwasu, by ustalić jej ciężar i zawartość. Jednocześnie każdy miał prawo przynieść złoto do mennicy i zażądać wybicia monet – za darmo lub za niewielką opłatą menniczą, która zazwyczaj nie przekraczała kosztów tego procesu. W ten sposób różne waluty narodowe stały się walutami złotymi. Uzyskano stabilność kursów wymiany między krajowym prawnym środkiem płatniczym a środkami płatniczymi innych państw, które przyjęły te same zasady solidnego pieniądza. Powstał międzynarodowy standard złota, choć nie podpisano w tym celu żadnych międzynarodowych traktatów i nie powołano specjalnych instytucji.

W wielu krajach powstanie standardu złota było wynikiem działania prawa Greshama. W Wielkiej Brytanii rola rządu w tym procesie sprowadziła się do zatwierdzenia skutków działania tego prawa; zalegalizowano stan faktyczny. Rządy innych krajów celowo odeszły od bimetalizmu właśnie wtedy, kiedy miała nastąpić zmiana rynkowego stosunku wymiany między złotem i srebrem, powodująca zastąpienie waluty złotej walutą srebrną jako faktycznie używanym pieniądzem. We wszystkich tych krajach formalne przyjęcie standardu złota nie wymagało od władz wykonawczych i ustawodawczych żadnych działań poza wprowadzeniem odpowiednich przepisów.

Inny był przebieg wydarzeń w tych krajach, które standardem złota chciały zastąpić – obowiązujący *de facto* lub *de iure* – standard srebra albo walutę papierową. Kiedy w latach siedemdziesiątych XIX wieku Rzesza Niemiecka chciała przyjąć standard złota, na terenie państw niemieckich posługiwano się walutą srebrną. W tej sytuacji nie można było zrealizować tego planu, naśladowując po prostu sposób postępowania krajów, w których wprowadzenie standardu złota odbyło się przez zatwierdzenie istniejącego stanu rzeczy. Używane przez wszystkich srebrne monety trzeba było zastąpić złotymi. Była to czasochłonna, skomplikowana operacja finansowa, pociągająca za sobą olbrzymie rządowe zakupy złota i sprzedaż dużej ilości srebra. Podobne operacje musiały przeprowadzić te państwa, które chciały wprowadzić złoto zamiast pieniądza kredytowego lub pustego.

Trzeba pamiętać o tych faktach, ponieważ ilustrują one różnicę między warunkami panującymi w okresie liberalizmu a warunkami panującymi dziś, w czasach interwencjonizmu.

## 2. Interwencjonistyczny aspekt przepisów o prawnym środku płatniczym

Najprostszy i najstarszy wariant interwencjonizmu w sferze pieniądza to deprecjacja monet czyli zmniejszenie ich wagi bądź wielkości w celu zredukowania

długu. Tańszym jednostkom monetarnym władza nadaje siłę nabywczą prawnego środka płatniczego, która dawniej była przypisana do lepszych jednostek. Wszystkie odroczone płatności można legalnie uregulować, spłacając należne kwoty w gorszych monetach, zgodnie z ich wartością nominalną. Dłużnicy odnoszą korzyści kosztem wierzycieli. Jednocześnie przyszłe transakcje kredytowe stają się bardziej uciążliwe dla kredytobiorców. Pojawia się tendencja do wzrostu rynkowych stóp procentowych brutto, ponieważ w transakcjach uwzględnia się ryzyko powtórnej deprecacji służącej redukcji długu. Redukcja długu poprawia sytuację tych, którzy są w danym momencie zadłużeni, lecz pogarsza położenie tych, którzy chcieliby lub muszą zaciągnąć nowe kredyty.

Odwrotność redukcji długu, to znaczy jego powiększenie za pomocą środków pieniężnych, było również praktykowane. Zdarzało się to jednak rzadko i nigdy nie wynikało ze świadomego zamiaru faworyzowania wierzycieli kosztem dłużników. Jeśli dochodziło do powiększenia długu, to było ono ubocznym efektem zmian pieniężnych, które uważano za konieczne z innych względów. Rządy, które dokonywały takich zmian, akceptowały to, że wpłyną one na odroczone płatności, ponieważ uważały, że wprowadzenie zmian jest nieuniknione lub zakładały, że wierzyciele i dłużnicy już je przewidzieli i uwzględnili w warunkach umowy. Najlepszym przykładem są tu wydarzenia w Wielkiej Brytanii po wojnach napoleońskich oraz po I wojnie światowej. W obu wypadkach po pewnym czasie od zakończenia działań wojennych Wielka Brytania wracała do przedwojennego złotego parytetu funta sterlina, stosując politykę deflacji. Istniała wprawdzie koncepcja, by doprowadzić do zastąpienia standardem złota pieniądza kredytowego używanego w czasie wojny. Taka wymiana miałaby się dokonać przez przyjęcie rynkowego kursu wymiany złota do funta, który już się ustalił, i jego zatwierdzenie jako nowego legalnego parytetu. Odrzucono tę koncepcję, gdyż uważano, że byłoby to równoznaczne z ogłoszeniem swoistego bankructwa państwa, odmówieniem spłaty części długu publicznego i umyślnym pogwałceniem praw tych, których roszczenia powstały w okresie poprzedzającym zawieszenie bezwarunkowej wymienialności banknotów Banku Anglii. Ludzie ludzili się, że dolegliwości spowodowane inflacją zostaną usunięte przez deflację. Tymczasem powrót do przedwojennego parytetu złota nie mógł zrekompensować wierzycielom strat, które ponieśli w związku z tym, że dłużnicy spłacali zobowiązania w okresie deprecji waluty. Ponadto na takim rozwiążaniu zyskiwali wszyscy ci, którzy udzielili pożyczek w okresie deprecji, a tracili ci, którzy w tym okresie zaciągnęli długi. Przedstawiciele władz odpowiedzialni za politykę deflacyjną nie uświadamiali sobie konsekwencji swoich działań, aczkolwiek z ich punktu widzenia były one niepożądane, a gdyby nawet je na czas dostrzegli, nie wiedzieliby, jak ich uniknąć. Postępowanie władz w istocie przyniosło korzyści wierzycielom kosztem dłużników, przede wszystkim posiadaaczom obligacji kosztem podatników. W latach dwudziestych XIX wieku pogorszyło to znacznie i tak już trudną sytuację brytyjskiego rolnictwa, a sto lat później wywołało kryzys w brytyjskim eksporcie. Mimo to byłoby błędem nazywanie tych dwóch brytyjskich reform pieniężnych przejawem interwencjonizmu świadomie zmierzającego do zwiększenia długu. Zwiększenie długu było tu wyłącznie niezamierzoną konsekwencją polityki, która miała służyć innym celom.

Ilekroć wprowadza się rozwiązania służące zmniejszeniu dłużu, ich autorzy zazekają się, że nigdy więcej ich nie zastosują. Podkreślają, że wyjątkowe okoliczności, które nigdy się nie powtórzą, doprowadziły do powstania nadzwyczajnej sytuacji, zmuszającej ich do zastosowania odrażających metod, jakie w innych okolicznościach trzeba by uznać za karygodne. Tylko ten raz i nigdy więcej – zapewniają. Nietrudno zrozumieć, dlaczego twórcy i zwolennicy metod polegających na redukcji dłużu są zmuszeni do takich obietnic. Jeśli całkowite lub częściowe anulowanie roszczeń wierzycieli praktykowano by systematycznie, to nikt nie udzielałby pożyczek. Umowa dotycząca odroczenia spłaty jest możliwa jedynie pod warunkiem, że umawiający się nie przewidują takiego anulowania zobowiązań.

Nie wolno zatem traktować zmniejszenia dłużu jako systemowego narzędzia polityki gospodarczej, którym można by trwale zastąpić inne systemy organizacji gospodarczej społeczeństwa. Nie jest to działanie konstruktywne, lecz bomba, która nie nadaje się do niczego oprócz powodowania zniszczeń. Jeśli zabieg taki przeprowadzi się raz, to odbudowa rozchwianego systemu kredytowego jest jeszcze możliwa. Jednak powtarzanie takiego zabiegu prowadzi do całkowitego unicestwienia tego systemu.

Nie powinno się rozpatrywać zagadnień inflacji i deflacji wyłącznie z punktu widzenia ich wpływu na odroczone płatności. Jak pokazaliśmy, zmiany siły na bieżącej spowodowane czynnikami pieniężnymi nie wpływają na ceny różnych towarów i usług w tym samym czasie i w takim samym stopniu; pokazaliśmy także, jakie znaczenie dla rynku ma ta nierównomierność<sup>1</sup>. Jeśli jednak inflację i deflację uważa się za metody przeorganizowania stosunków między wierzytelami i dłużnikami, to trzeba pamiętać, że cele, jakie stawia sobie rząd stosujący te metody, można osiągnąć jedynie w bardzo niewielkim stopniu. Ponadto wywołują one konsekwencje z punktu widzenia rządu zdecydowanie niekorzystne. Podobnie jak to jest w wypadku każdego rodzaju ingerencji rządu w strukturę cen, rezultaty stosowania tej metody są nie tylko sprzeczne z intencjami rządu, lecz ponadto prowadzą do stanu rzeczy, który rząd uważa za mniej pożądany od warunków panujących na nieskrępowanym rynku.

Jeśli rząd posługuje się inflacją, żeby dłużnicy osiągnęli korzyści kosztem wierzycieli, to udaje mu się zrealizować ten zamiar wyłącznie w odniesieniu do tych odroczonych zobowiązań, które zaciągnięto przed rozpoczętkowaniem inflacji. Inflacja nie obniża kosztu zaciągania nowych kredytów. Przeciwnie, kredyty drożeją, ponieważ pojawia się dodatnie ażo cenowe. Gdyby inflację doprowadzono do jej ostatecznych konsekwencji, ludzie przestaliby zawierać umowy dotyczące odroczonych płatności w pieniądzu podlegającym inflacji.

### 3. Ewolucja współczesnych metod manipulacji obrotem pieniężnym

Rząd nie może manipulować walutą kruszcową. Oczywiście ma możliwość ustanawiania przepisów dotyczących prawnego środka płatniczego. Wtedy jed-

<sup>1</sup> Zob. s. 351–352.

nak zaczyna działać prawo Greshama i pojawiają się skutki, które mogą uniemożliwić rządowi osiągnięcie jego celów. Z tego punktu widzenia standard kruszcowy jest przeszkodą we wszelkich próbach ingerencji w zjawiska rynkowe za pomocą polityki pieniężnej.

Analizę przeobrażeń, które dały rządom możliwość manipulowania systemami waluty narodowej, musimy rozpocząć od uwagi dotyczącej jednego z najpoważniejszych błędów, jaki popełnili klasyczni ekonomiści. Zarówno Adam Smith, jak i David Ricardo uważali, że koszty związane z utrzymaniem waluty kruszcowej są marnotrawstwem. Wydawało im się, że zastąpienie pieniądza kruszcowego pieniądzem papierowym umożliwi wykorzystanie kapitału i pracy, które są niezbędne do produkcji odpowiedniej ilości złota i srebra na potrzeby monetarne, do produkcji dóbr, które mogłyby służyć bezpośredniemu zaspokojeniu potrzeb człowieka. Wychodząc z tego założenia, Ricardo opracował swoje słynne *Proposals for an Economical and Secure Currency*, opublikowane po raz pierwszy w 1816 roku. Plan Ricarda odszedł w zapomnieniu. Dopiero kilkadziesiąt lat po śmierci Ricarda kilka krajów przyjęło jego podstawowe zasady w formie systemu waluty dewizowo-złotej, co miało zmniejszyć rzekome marnotrawstwo związane z funkcjonowaniem standardu złota, który nazwano „klasycznym” lub „ortodoksyjnym”.

W klasycznym systemie waluty złotej część prywatnych zasobów gotówkowych stanowią złote monety. W systemie waluty dewizowo-złotej na zasoby te składają się wyłącznie substytuty pieniądza. Owe substytuty pieniądza są wymienialne według nominalnego kursu na złoto lub walutę państwa, w których obowiązuje standard złota lub standard dewizowo-złoty. Jednak instytucje pieniężne i bankowe są zorganizowane w taki sposób, żeby uniemożliwić ludziom wycofywanie złota z banku centralnego i zasilanie nim krajowych zasobów gotówkowych. Podstawową funkcją wymienialności jest zapewnienie stabilności kursów walutowych.

Ekonomiści badający zagadnienia dotyczące systemu waluty dewizowo-złotej, a wśród nich autor tej książki, nie dostrzegali tego, że ów system umożliwia rządom łatwe manipulowanie walutą swojego kraju. Zakładali bezetrosko, że żaden rząd cywilizowanego kraju nie będzie wykorzystywał standardu dewizowo-złotego jako narzędzia polityki inflacyjnej. Oczywiście, nie należy przeceniać roli tego standardu w inflacyjnych przedsięwzięciach podejmowanych w ostatnich dziesięcioleciach. Głównym czynnikiem sprawczym była tu ideologia sprzyjająca inflacji. System waluty dewizowo-złotej był po prostu wygodnym instrumentem realizacji inflacyjnych planów. Krajom, w których nie był on stosowany, jego brak nie przeszkodził w przyjęciu inflacyjnej strategii. W 1933 roku w Stanach Zjednoczonych zasadniczo obowiązywał standard złota. Nie przeszkodziło to jednak we wprowadzeniu inflacyjnej polityki Nowego Ładu. Stany Zjednoczone w wyniku jednego aktu, jakim była konfiskata zasobów gotówkowych w złocie, które należały do obywateli, zniosły standard złota i zdewaluowały dolara w stosunku do złota.

W okresie międzywojennym wprowadzono nową odmianę standardu dewizowo-złotego. Można ją nazwać elastycznym standardem dewizowo-złotym lub prościej *standardem elastycznym*. W tym systemie bank centralny lub walutowy

fundusz stabilizacyjny (bądź jakakolwiek inna państwową instytucją, którą powołano w tym celu) wymienia na każde żądanie substytutu pieniężne, które są prawnym środkiem płatniczym danego kraju, na złoto lub obce waluty i vice versa. Kurs, po którym dokonywane są te transakcje wymiany, nie jest sztywny, lecz zmienny. Mówiąc, że parytet kursów jest elastyczny. Jednak owa elastyczność niemal zawsze oznacza możliwość spadku kursu. Władze prawie zawsze wykorzystywały ten instrument do obniżania kursu krajowej waluty w złocie i tych walutach obcych, których wartość względem złota nie obniżała się. Nigdy nie zdecydowały się na podwyższenie tego kursu. Jeśli kurs wobec innej waluty wzrósł, wiązało się to wyłącznie ze spadkiem wartości tej drugiej waluty (wobec złota lub walut innych krajów, których wartość nie zmieniła się). Celem podwyższenia kursu było ustalenie takiej ceny danej obcej waluty, która odpowiadałaby cenie złota i walut innych krajów.

Znaczny spadek kursu waluty nazywa się dewaluacją. Jeżeli zaś spadek kursu jest stosunkowo niewielki, to biurety finansowe donoszą o osłabieniu danej waluty na międzynarodowym rynku walutowym<sup>2</sup>. W obydwu przypadkach opisuje się to zdarzenie, ogłaszaając, że dany kraj podniósł cenę złota.

Nie wolno mylić opisu standardu elastycznego w ujęciu katalaktycznym z jego opisem w ujęciu prawnym. Ustalenia konstytucyjne nie mają wpływu na katalaktyczne aspekty tego zagadnienia. Nieistotne jest to, czy prawo do wprowadzania zmian kursu przysługuje władzce ustawodawczej, czy wykonawczej. Nie ma też znaczenia, czy owe uprawnienia określonych władz są nieograniczone, czy – jak w wypadku zasad obowiązujących w okresie Nowego Ładu – wyznaczy się granicę, poza którą urzędnicy nie mają prawa dewaluować pieniądza. W kontekście ekonomicznej analizy tego zagadnienia istotne jest jedynie to, że zasadę sztywnego kursu zastąpiono zasadą kursu elastycznego. Niezależnie od zasad zawartych w konstytucji żaden rząd nie mógłby „podnieść ceny złota”, gdyby opinia publiczna była temu przeciwna. Jeśli zaś opinia publiczna opowiada się za takim krokiem, to żadne techniczne ograniczenia nie są w stanie tych działań uniemożliwić ani choćby trochę opóźnić. To, co wydarzyło się w 1931 roku w Wielkiej Brytanii, w 1933 roku w Stanach Zjednoczonych oraz w 1936 roku we Francji i Szwajcarii, pokazuje wyraźnie, że władza przedstawicielska potrafi działać bardzo szybko, jeśli opinia publiczna zaaprobuje tak zwaną ocenę ekspertów dotyczącą celowości i konieczności dewaluacji pieniądza.

Jednym z głównych celów dewaluacji – zarówno dużej, jak i niewielkiej – jest zmiana warunków w handlu zagranicznym, co pokażemy w następnym podrózdziale. Jej skutki odczuwalne w handlu zagranicznym polegają na tym, że mały kraj nie może swobodnie manipulować własną walutą, nie uwzględniając sposobu postępowania tych państw, z którymi łączą go najbliższe kontakty handlowe. Jest on zmuszony dostosowywać się do polityki pieniężnej innego kraju. W sferze polityki pieniężnej staje się z własnej woli satelitą obcego państwa. Utrzymując sztywny kurs swojej waluty wobec waluty monetarnego „państwa-suwerena”, powiela wszystkie zmiany dotyczące kursu waluty wobec złota i innych walut, które „suweren” wprowadza w swoim kraju. Dołącza do monetarnego bloku i in-

<sup>2</sup> Zob. s. 392.

tegruje się z określonym *obszarem* walutowym. Najbardziej znanym blokiem lub obszarem jest blok (bądź obszar) sterlinga.

Nie należy mylić standardu elastycznego z systemami walutowymi krajów, w których rząd ogłosił wprawdzie oficjalny kurs waluty krajowej w stosunku do złota i innych walut, ale w rzeczywistości kurs ten nie obowiązuje. Cechą charakterystyczną standardu elastycznego jest to, że właściwie dowolną kwotę krajowych substytutów pieniądza można wymienić po ustalonym kursie na złoto lub inne waluty i vice versa. Po tym kursie bank centralny (lub inna instytucja, której rząd powierzył taką funkcję) kupuje i sprzedaje dowolną ilość waluty krajowej oraz waluty obcej przynajmniej jednego z tych krajów, które mają system waluty złotej lub standard elastyczny. Banknoty takiego kraju są naprawdę wymienialne.

Gdy ten istotny warunek standardu elastycznego nie jest spełniony, to zarządzania ustanawiające określony kurs mają zupełnie inne znaczenie i wywołują całkiem odmienne skutki<sup>3</sup>.

#### 4. Cele dewaluacji

Standard elastyczny to narzędzie sterowania inflacją. Jednym powodem jego przyjęcia było zapewnienie władzom możliwie jak najłatwiejszego technicznie sposobu wywoływania inflacji.

W okresie boomu, który zakończył się w 1929 roku, związki zawodowe niemal we wszystkich krajach wymogły podwyżkę płac do poziomów przekraczających stawkę, którą ustaliłby rynek, gdyby ograniczały go jedynie bariery migracyjne. Owe płace wywołały już w wielu krajach poważne bezrobocie instytucjonalne, a ekspansja kredytowa postępowała w coraz szybszym tempie. Kiedy w końcu nadeszła nieuchronna depresja i ceny towarów zaczęły spadać, związki zawodowe, konsekwentnie wspierane przez rządy, również te, którym zarzucano wrogoszczeń wobec świata pracy, nie rezygnowały z polityki wysokich płac. Otwarcie odmawiały zgody na jakąkolwiek obniżkę płacy nominalnej albo godziły się jedynie na niewielkie cięcia. W rezultacie nastąpił olbrzymi wzrost bezrobocia instytucjonalnego. (Jednocześnie podwyższył się poziom życia tych robotników, którzy nadal byli zatrudnieni, ponieważ ich realna stawka godzinowa wzrosła). Obciążenia związane z zasiłkami dla bezrobotnych stawały się niemożliwe do udźwignięcia. Miliony bezrobotnych stanowiły poważne zagrożenie porządku publicznego. Nad krajami uprzemysłowionymi zawisło widmo rewolucji. Mimo to związki zawodowe nie wykazywały chęci do ustępstw, a żaden przedstawiciel władz nie miał odwagi, by się im przeciwstawić.

W tej sytuacji przerażone władze przypomniały sobie o sposobie, który od dawna zalecali doktrynerzy inflacjonistyczni. Skoro związki zawodowe sprzeciwiały się dostosowaniu płac do relacji pieniężnych i cen towarów, postanowiono dostosować relację pieniężną i ceny towarów do wysokości płac. Uznano, że problemem nie są za wysokie płace, lecz zbyt duża wartość krajowej waluty

---

<sup>3</sup> Zob. podrozdział 6 tego rozdziału.

w stosunku do złota i innych walut. Należało zmienić wartość jednostki pieniężnej. Środkiem zaradczym miała być dewaluacja.

A oto cele tej dewaluacji:

1. Utrzymanie płac nominalnych na dotychczasowym poziomie lub nawet stworzenie warunków niezbędnych do ich wzrostu, ale w taki sposób, żeby płace realne raczej spadały.
2. Spowodowanie wzrostu cen towarów w walucie krajowej, zwłaszcza wzrostu cen produktów rolnych, a przynajmniej zahamowanie ich spadku.
3. Przysporzenie korzyści dłużnikom kosztem wierzycieli.
4. Zwiększenie eksportu i zmniejszenie importu.
5. Przyciągnięcie zagranicznych turystów i spowodowanie, że wyjazdy zagraniczne obywateli własnego kraju staną się kosztowniejsze (w cenach wyrażonych w krajowej walucie).

Ani przedstawiciele władz, ani ich apologeti, którzy piórem wychwalali ich politykę, nie mieli odwagi otwarcie przyznać, że jednym z głównych celów dewaluacji było obniżenie realnych stawek płac. Woleli zapewniać, że celem dewaluacji jest usunięcie rzekomego „zasadniczego braku równowagi” między krajowym a zagranicznym „poziomem” cen. Mówili o konieczności obniżenia krajowych kosztów produkcji. Nie wspominali jednak o tym, że jednym z dwóch elementów, których koszty chcieli zredukować za pomocą dewaluacji, są płace realne. Drugim elementem były odsetki i kapitał spłacany od długookresowych pożyczek dla firm.

Nie można poważnie traktować argumentów, które podnoszono w obronie dewaluacji. Były one chaotyczne i wewnętrznie sprzeczne. Polityka dewaluacji nie wynikała z chłodnego wyważenia argumentów za dewaluacją i przeciw niej, lecz była wyrazem kapitulacji rządów wobec przywódców związkowych, którzy uważali, że utracą twarz, jeśli przyznają, iż ich polityka płacowa poniosła fiasko, gdyż spowodowała bezrobocie instytucjonalne na bezprecedensową skalę. Dewaluacja stanowiła rozpaczliwy półrodek zastosowany przez słabych, nieudolnych przedstawicieli władz, którzy chcieli zachować stanowiska. Ci demagogodzy nie próbowali nawet ukryć sprzeczności w uzasadnieniach, które przytaczali w obronie swojej polityki. Firmom przemysłu przetwórczego i rolnikom obiecywali, że dewaluacja spowoduje podwyżkę cen. Jednocześnie obiecywali konsumentom, że ścisła kontrola cen uniemożliwi wzrost kosztów utrzymania.

Mimo wszystko rządy mogłyby usprawiedliwiać swoje postępowanie tym, że wobec nastawienia opinii publicznej, która całkowicie uległa wpływowi błędnych teorii ruchu związkowego, nie można prowadzić innej polityki. Takiego uzasadnienia nie da się odnieść do wypowiedzi tych naukowców, którzy zachwalali elastyczność kursów wymiany walut jako doskonały i najbardziej pożądany system pieniężny. Rządy próbowały przynajmniej przekonywać, że dewaluacja jest środkiem nadzwyczajnym i jednorazowym, podczas gdyowi naukowcy przedstawiali standard elastyczny jako najlepszy system pieniężny, usiłując wykazać rzekome wady stabilności kursów walutowych. W ślepym dążeniu do przypodobania się władzy i potężnym grupom nacisku, które tworzyły związki zawodowe robotników i rolnicy, wyolbrzymiali zalety kursów elastycznych. Tymczasem wady standardu elastycznego wyszły na jaw bardzo szybko. Wkrótce też ulotnił się entuzjazm wobec dewaluacji.

cji. W okresie II wojny światowej, kilkanaście lat po wprowadzeniu przez Wielką Brytanię standardu elastycznego, nawet lord Keynes i jego zwolennicy zauważyl, że stabilność kursów walutowych ma swoje zalety. Jednym z celów, jakie stawia sobie Międzynarodowy Fundusz Walutowy, jest stabilizacja kursów walutowych.

Jeśli dewaluację ocenia się z punktu widzenia ekonomisty, a nie apologety polityki rządu i strategii związków zawodowych, to przede wszystkim trzeba podkreślić, że wszelkie jej rzekome dobrodziejstwa mają wyłącznie charakter tymczasowy. Ponadto owe przejściowo korzystne skutki mogą wystąpić pod warunkiem, że następuje dewaluacja w jednym kraju, a inne państwa powstrzymują się od dewaluacji własnego pieniądza. Jeśli inne kraje zdewaluują swoje waluty w tej samej proporcji, to w handlu zagranicznym nie wystąpią żadne zmiany. Jeżeli zaś zdewaluują je bardziej, to ewentualne chwilowe dobrodziejstwa będą działały wyłącznie na korzyść tych krajów. Powszechnie przyjęcie zasad standardu elastycznego musi zatem prowadzić do wyścigu wszystkich krajów. Taki wyścig skończyłby się zupełnym zniszczeniem systemów pieniężnych wszystkich krajów.

Tak często podkreślano korzyści, jakie dewaluacja ma przynosić w handlu zagranicznym i turystyce, wynikają wyłącznie z tego, że dostosowanie krajowych cen i płac do stanu rzeczy wywołanego dewaluacją wymaga pewnego czasu. Dopóki proces dostosowania nie zostanie zakończony, stymulowany jest eksport, a hamowany import. Oznacza to jedynie, że w owym okresie przejściowym obywatele kraju, w którym nastąpiła dewaluacja, otrzymują mniej za to, co sprzedają za granicę, i płacą więcej za to, co kupują w innych krajach. W związku z tym muszą ograniczyć konsumpcję. Tym, którzy za wyznaczni dobrobytu społeczeństwa uważają bilans handlowy, może się to wydać korzystne. W prostym języku można to opisać tak: obywatel brytyjski musi wyeksportować więcej dóbr brytyjskich, żeby kupić tę samą ilość herbaty, którą przed dewaluacją kupował za mniejszą ilość wyeksportowanych dóbr.

Według zwolenników dewaluacji umożliwia ona zmniejszenie zadłużenia. Jest to niewątpliwie prawda. Korzystają na niej dłużnicy kosztem wierzyicieli. Ktoś, kto wciąż nie zauważa, że we współczesnym świecie nie wolno utożsamiać wierzyicieli z bogaczami, a dłużników z ubogimi, uzna to za dobrodziejstwo. W rzeczywistości jednak dewaluacja powoduje, że zadłużeni właściciele nieruchomości i gospodarstw rolnych, a także udziałowcy zadłużonych korporacji zyskują na niej kosztem rzeszy ludzi, którzy zainwestowali swoje oszczędności w obligacje, papiery dłużne, lokaty bankowe i polisy ubezpieczeniowe.

Trzeba też pamiętać o zadłużeniu zagranicznym. Dewalując swoje waluty, Stany Zjednoczone, Francja, Szwajcaria i inne europejskie państwa-wierzyście zrobili prezent swoim zagranicznym dłużnikom.

Jednym z głównych argumentów, które mają przemawiać za standardem elastycznym, jest to, że przyczynia się on do obniżenia stóp procentowych na krajowym rynku pieniężnym. Twierdzi się, że w klasycznym standardzie złota i sztywnym standardzie walutowo-złotym państwo musi dostosowywać krajową stopę procentową do warunków na międzynarodowym rynku pieniężnym. W standardzie elastycznym zaś w określaniu stóp procentowych może kierować się wyłącznie własnym dobrobytem.

Argument ten jest oczywiście nie do utrzymania w odniesieniu do tych państw, których łączna kwota zadłużenia zagranicznego przewyższa łączną kwotę pożyczek udzielonych innym krajom. Kiedy w XIX wieku niektóre państwa-dłużnicy przyjęły politykę solidnego pieniądza, firmy i obywatele tych krajów mogli zaciągać pożyczki zagraniczne w walucie swojego kraju. Możliwość ta zniknęła całkowicie, kiedy zmieniła się polityka monetarna tych państw. Żaden zagraniczny bankier nie udzieliłby kredytu w lirach włoskich ani nie próbowałby emitować obligacji w tej walucie. Jeśli chodzi o kredyty zagraniczne, to żadna zmiana dotycząca waluty kraju dłużnika nie ma na nie żadnego wpływu. Jeśli zaś chodzi o kredyty krajowe, to dewaluacja redukuje jedynie kredyty, które zostały zaciągnięte przed jej ogłoszeniem. Przyczyniając się do pojawienia się dodatniego ażo cenowego, powoduje wzrost rynkowej stopy procentowej brutto dla nowych kredytów.

To samo odnosi się do uwarunkowań wpływających na wysokość stóp procentowych w krajach wierzycielskich. Nie ma potrzeby dodawać niczego do dowodu na to, że procent nie jest zjawiskiem pieniężnym i w dłuższym okresie nie może ulegać zmianom pod wpływem zastosowania instrumentów pieniężnych.

To prawda, że dewaluacje przeprowadzone przez różne rządy w latach 1931–1938 spowodowały spadek płac realnych, przyczyniając się do zmniejszenia bezrobocia instytucjonalnego. Historyk badający te dewaluacje może więc uznać, że były one sukcesem, gdyż zapobiegły rewolucyjnemu przewrotowi, którego dokonałyby rosnące z każdym dniem rzeczy bezrobotnych. W ówczesnej atmosferze ideologicznej nie można było zastosować żadnych innych środków, które zaradziłyby owej krytycznej sytuacji. Historyk powinien jednak dodać, że podjęte wówczas działania nie miały wpływu na pierwotne źródła bezrobocia instytucjonalnego, nie usuwały bowiem fałszywych dogmatów ruchu związkowego. Dewaluacja była sprytnym wybiegiem pozwalającym wyrwać się spod panowania doktryny związkowej. Okazała się skuteczna, ponieważ nie naruszała prestiżu związków. Jednak właśnie z tego powodu, że pozwoliła, by popularność związków ani trochę nie spadła, jej skuteczność była krótkotrwała. Przywódcy związkowi nauczyli się odróżniać płace nominalne od realnych i obecnie ich celem jest podwyżka stawek płac realnych. Nie da się już ich oszukać, zmniejszając siłę nabywczą jednostki pieniężnej. Dewaluacja przestała być użyteczna jako narzędzie służące do zmniejszania bezrobocia instytucjonalnego.

Zrozumienie tych faktów pozwala właściwie ocenić rolę, jaką w latach międzywojennych odegrały teorie lorda Keynesa. Keynes nie dodał żadnej nowej myśli do zestawu fałszywych twierdzeń inflacyjnych, które zostały wielokrotnie odrzucone przez ekonomistów. Jego teorie zawierały jeszcze więcej sprzeczności i niekonsekwencji niż teorie poprzedników, takich jak Silvio Gesell, których uznano za dziwaków monetarnych. Keynes potrafił jedynie ukryć argumenty przemawiające za inflacjonizmem i ekspansją kredytową za parawanem skomplikowanej terminologii ekonomii matematycznej. Interwenciونiści nie wiedzieli, jak można by sensownie uzasadnić politykę lekkomyślnych wydatków. Nie umieli znaleźć argumentu przeciw twierdzeniu ekonomicznemu o bezrobociu instytucjonalnym. Z tego kłopotliwego położenia wybawiła ich „rewolucja Key-

nesowska”, którą powitali wersetami Wordsworta: „Rozkoszą było wtedy żyć, lecz młodym być – znaczyło niebo”<sup>4</sup>. Było to jednak niebo krótkotrwałe. Możemy przyznać, że w latach trzydziestych rządy Wielkiej Brytanii i Stanów Zjednoczonych nie miały innego wyjścia jak dewaluacja, inflacja i ekspansja kredytowa, niezrównoważony budżet i deficyt budżetowy. Rządy nie potrafią się wyzwolić spod presji opinii publicznej. Nie mogą sprzeciwiać się dominacji powszechnie przyjętych ideologii, nawet jeśli są one błędne. Nie usprawiedliwia to urzędników, którzy powinni raczej zrezygnować ze stanowisk i zaprzestać prowadzenia polityki o katastrofalnych konsekwencjach dla państwa. Tym bardziej nie zwalnia to z odpowiedzialności naukowców, którzy usiłowali dostarczyć pozornych argumentów służących uzasadnieniu inflacjonizmu – najbardziej szkodliwej ze wszystkich rozpowszechnionych błędnych teorii.

## 5. Ekspansja kredytowa

Jak już podkreślaliśmy, błędem byłoby traktowanie ekspansji kredytowej wyłącznie jako metody ingerowania rządu w rynek. Fiducjarne środki płatnicze nie pojawiły się jako narzędzia celowej polityki rządu dążącego do ustanowienia wysokich cen i płac nominalnych oraz obniżenia rynkowej stopy procentowej i zmniejszenia kredytu. Były one wynikiem normalnego funkcjonowania banków. Kiedy bankierzy, których pokwitowania za zdeponowane kwoty traktowano jako substytut pieniędza, zaczęli pożyczać część tych funduszy, chodziło im wyłącznie o własny interes. Uważali, że nie spowodują żadnych szkód, jeśli nie będą przechowywać w skarbcu całej równowartości wydanych pokwitowań jako rezerwy gotówkowej. Byli pewni, że zawsze wywiążą się za swoich zobowiązań i bezzwłocznie wymienią wyemitowane banknoty, nawet jeśli część kwoty depozytów musieliby pożyczyc. Banknoty stały się fiducjarnym środkiem płatniczym w systemie nieskrępowanego rynku. Autorami ekspansji kredytowej byli bankierzy, a nie władze.

Dziś jednak ekspansję kredytową praktykuje wyłącznie rząd. Banki prywatne i bankierzy emitują fiducjarne środki płatnicze, ale ich działalność ma charakter wyłącznie pomocniczy i ogranicza się do strony technicznej. Nad rozwojem wypadków czuwają rządy, które mają decydujący głos we wszystkich sprawach dotyczących rozmiarów kredytu fiducjarnego. Rozmiary ekspansji kredytowej, która mogą przeprowadzić banki i bankierzy na nieskrępowanym rynku, są ściśle ograniczone. Tymczasem rządy dążą do możliwie jak największej ekspansji. Ekspansja kredytowa jest głównym narzędziem rządu w walce z gospodarką rynkową. Rząd posługuje się nią jak czarodziejską różdżką, która pozwala zlikwidować rzadkość dóbr kapitałowych, obniżyć stopę procentową lub całkiem ją znieść, sfinansować liczne wydatki państwa, wywłaszczyć kapitalistów, utrzymywać niekończące się boomy i zapewnić wszystkim dobrobyt.

Nieuchronne konsekwencje ekspansji kredytowej pokazuje teoria cyklu koniunkturalnego. Nawet ci ekonomiści, którzy nadal odrzucają teorię cyklicznych

---

<sup>4</sup> Zob. Paul A. Samuelson, *Lord Keynes and the ‘General Theory’*, w: „Econometrica”, nr 14, 1946; przedruk w: *New Economics*, red. S. E. Harris, New York 1947, s. 145.

wahań koniunktury opartą na pieniądzu lub na kredycie fiduciarnym, nigdy nie próbowali kwestionować słuszności i niepodważalności twierdzeń tej teorii, które dotyczą koniecznych skutków ekspansji kredytowej. Również oni muszą przyznać, i przyznają, że dobra koniunktura jest zawsze wynikiem ekspansji kredytowej, bez której by się ona nie pojawiła i nie utrzymywała, a depresja następuje wtedy, gdy ekspansja zostaje zahamowana. Ich wyjaśnienie cyklu koniunkturalnego sprowadza się w istocie do twierdzenia, że pierwszym impulsem wzrostu koniunktury nie jest ekspansja kredytowa, lecz inne czynniki. Ekspansja kredytowa, która nawet według nich jest niezbędnym warunkiem powszechnego boomu, nie wynika z celowej polityki utrzymywania niskich stóp procentowych i zachęty do zwiększenia inwestycji, na które brakuje niezbędnych dóbr kapitałowych. Jakimś cudownym zrządzeniem losu towarzyszy zawsze pojawiению się tych czynników, a rzad nie bierze udziału w jej zapoczątkowaniu.

Nie ulega wątpliwości, żeowi ekonomiści przeczą sobie, gdy nie godzą się na wyeliminowanie wahań koniunktury przez powstrzymanie się od ekspansji kredytowej. Zwolennicy naiwnego, inflacyjistycznego poglądu na historię wyciągają spójny logicznie wniosek – oczywiście z całkiem błędnych i wewnętrznie sprzecznych założień, że ekspansja kredytowa to coś w rodzaju panaceum dla gospodarki. Tymczasem ci, którzy przyznają, że ekspansja kredytowa wywołuje boom będący koniecznym warunkiem depresji, przeczą własnej teorii, gdy zwalczają propozycję, by ograniczyć ekspansję kredytową. Zarówno przedstawiciele rządu, jak i potężnych grup nacisku, a także zwolennicy dogmatycznej ekonomii „nieortodoksyjnej”, która dominuje na uniwersyteckich wydziałach ekonomicznych, zgadzają się, że należy dążyć do powstrzymania nawrotów depresji i że do osiągnięcia tego celu niezbędne jest zapobieganie boomom. Nie potrafią podać sensownych argumentów przeciwko propozycji, by powstrzymać się od polityki prowadzącej do zwiększenia ekspansji kredytowej. Mimo to z uporem odmawiają zastosowania środków, które mogłyby owej ekspansji zapobiec. Energicznie zwalczają plany zapobieżenia jej, twierdząc, że ich realizacja spowodowałaby utrzymywanie się depresji. Ich postawa jest dobitnym dowodem słuszności twierdzenia, że cykl koniunkturalny jest wynikiem celowej polityki służącej obniżeniu stóp procentowych i wywoływanemu sztucznych boomów.

Nie ulega wątpliwości, że działania służące obniżeniu stopy procentowej są dziś powszechnie uznawane za wysoce pożądane, a ekspansję kredytową uważa się za skuteczny środek do tego celu. Właśnie ten przesąd popycha rządy do zwalczania standardu złota. Wszystkie partie polityczne i wszystkie grupy nacisku opowiadają się konsekwentnie za polityką łatwego pieniądza<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Jeżeli bank nie zwiększa kredytu fiduciarnego za pomocą emisji dodatkowych fiduciarnych środków płatniczych (w postaci banknotów albo pieniądza bezgotówkowego), to może wywoływać boom, nawet jeśli zmniejszy stopę procentową poniżej stopy rynkowej. Robi po prostu prezent dłużnikom. Ci, którzy chcieliby zapobiec nawrotom boomów i następujących po nich depresji, powinni z teorii pieniężnej cyklu wyciągnąć wniosek, że banki muszą powstrzymać się od ekspansji kredytowej, a nie od obniżania stopy procentowej. Oczywiście, ekspansja kredytowa z koniecznością wywołuje przejściowy spadek rynkowych stóp procentowych. Profesor Gottfried Haberler (*Prosperity and Depression*, s. 65–66) zupełnie nie zrozumiał tej podstawowej prawdy, toteż jego uwagi krytyczne są nietrafne.

Celem ekspansji kredytowej jest przysporzenie korzyści jednym grupom kosztem innych grup. Jest to oczywiście najlepsze, co może osiągnąć interwencjonizm, gdy nie uderza we wszystkie grupy. Jednak powodując zubożenie całego społeczeństwa, może przyczynić się do wzbogacenia określonych warstw. O tym, które warstwy odnoszą owe korzyści, decydują w każdym wypadku specyficzne dane.

Pomysł tak zwanej *kontroli jakościowej kredytu* służy takiemu skierowaniu dodatkowych kwot kredytu, by z rzekomych dobrodziejstw jego ekspansji korzystały przede wszystkim wybrane grupy, a nie korzystały inne grupy. Uważa się, że kredyty nie powinny zasilać giełdy, powodując zwyżkę cen akcji. Powinny natomiast wspierać „uczciwą działalność produkcyjną” przemysłu przetwórczego, górnictwo i „uczciwy handel”, a przede wszystkim rolnictwo. Inni zwolennicy kontroli jakościowej kredytu chcą zapobiec wykorzystaniu dodatkowych kredytów na inwestycje w środki trwałe, które wiążą się z unieruchomieniem kapitału. Według nich kwoty te należy wykorzystać do produkcji dóbr łatwo zbywalnych. Zgodnie z tymi założeniami władze dają bankom konkretne wskazówki dotyczące tego, jakich kredytów należy udzielać, a jakich nie wolno.

Jednak wszystkie te metody są nieskuteczne. Dyskryminacja w sferze pożyczek nie może zastąpić zahamowania ekspansji kredytowej, jedynego sposobu, za pomocą którego rzeczywiście można powstrzymać wzrost notowań giełdowych i zwiększenie inwestycji w kapitał trwały. To, w jaki sposób dodatkowy kapitał trafia na rynek kredytowy, ma drugorzędne znaczenie. Istotny jest napływ nowo stworzonego kredytu. Jeśli banki udzielają większych kredytów rolnikom, będą oni mogli spłacić pożyczki zaciągnięte gdzie indziej i kupować produkty za gotówkę. Jeśli przyznają większe kredyty firmom, będą one dysponować wyższym kapitałem obrotowym i uwolnią część funduszy, które wcześniej pełniły tę funkcję. Za każdym razem banki tworzą duże ilości rozporządzalnego pieniądza, który jego właściciele próbują jak najlepiej zainwestować. W krótkim czasie fundusze te trafiają na giełdę lub zostają zainwestowane w kapitał trwały. Absurdalny jest pogląd, że można dokonywać ekspansji kredytowej, nie powodując wzrostu cen akcji i zwiększenia inwestycji w kapitał trwały<sup>6</sup>.

Jeszcze kilkadziesiąt lat temu na przebieg zdarzeń w okresie ekspansji kredytowej wpływały przede wszystkim dwa czynniki, a mianowicie to, że ekspansja następowała w warunkach istnienia standardu złota, oraz to, że nie wynikała z uzgodnionych działań różnych rządów i banków centralnych przez nie sterowanych. Istnienie standardu złota oznaczało, że rządy nie były gotowe do odejścia od wymienialności waluty krajowej po sztywno ustalonym kursie. Brak porozumienia rządów i banków centralnych skutkował tym, że w poszczególnych krajach ekspansja kredytowa miała różne rozmiary. Niektóre kraje wyprzedżały pod tym względem inne i ich banki stanęły wobec groźby poważnego odpływu rezerw złota i dewiz. Aby utrzymać wypłacalność, banki te musiały drastycznie ograniczyć kredyty, co wywołało panikę i depresję na rynku krajowym. Panika szybko rozszerzyła się na inne kraje. Przestraszeni przedsiębiorcy w tych krajach zwiększyli kwotę zaciąganych pożyczek, by zwiększyć płynne fundusze na nieprzewidziane wydatki. Właśnie ten zwiększyony popyt na nowe kredyty skłaniał

---

<sup>6</sup> Fritz Machlup, *The Stock Market, Credit and Capital Formation*, s. 256–261.

władze finansowe kolejnych krajów, które zaalarmował kryzys w pierwszym kraju, do tego, by również ograniczyć kredyt. I tak w ciągu kilku dni lub tygodni depresja nabierała charakteru międzynarodowego.

Polityka dewaluacji do pewnego stopnia odmieniła ten typowy przebieg zdarzeń. W sytuacji zagrożenia zewnętrznym drenażem władze finansowe nie zawsze uciekają się do ograniczenia kredytu i podwyższenia stopy procentowej ustalonej przez bank centralny. Zamiast tego stosują dewaluację. Jednak dewaluacja nie rozwiązuje problemu. Jeśli rządowi jest obojętne, jak dalece wzrosną kursy obcych walut, może przez jakiś czas kontynuować ekspansję kredytową, ale pewnego dnia boom doprowadzi do katastrofy i spowoduje upadek systemu pieniężnego państwa. Jednocześnie zaś, jeśli władza chce uniknąć konieczności przeprowadzania kolejnych, coraz częstszych dewaluacji, musi przyjąć taką politykę kredytową, która nie pozwoli prześcignąć w ekspansji kredytowej tych państw, których kursy walut chciałaby utrzymać na stałym poziomie w stosunku do waluty krajowej.

Wielu ekonomistów uważa za oczywiste, że działania władz na rzecz ekspansji kredytowej będą zawsze wywoływać te same, niemal regularne wahania między okresami wzrostu gospodarczego i depresji. Zakładają oni, że w przyszłości skutki ekspansji kredytowej nie będą się różniły od jej skutków, które obserwowano od końca XVIII wieku w Wielkiej Brytanii, a od połowy XIX wieku w Europie Zachodniej i Środkowej oraz Stanach Zjednoczonych. Można jednak zapytać, czy od tamtych czasów warunki nie uległy zmianom. Wiedza, jakiej dostarcza teoria pieniężna cyklu koniunkturalnego, jest dziś tak powszechna (nawet poza kręgiem ekonomistów), że naiwny optymizm, który w przeszłości ogarniał przedsiębiorców w okresach boomu, ustąpił pewnemu sceptycyzmowi. Niewykluczone, że w przyszłości przedsiębiorcy będą reagować na ekspansję kredytową inaczej niż w przeszłości. Może będą unikali korzystania z łatwego pieniądza w celu rozszerzenia działalności, pamiętając o nieuchronnym końcu boomu. Pewne oznaki wskazują na zasadność takich przypuszczeń. Jest jednak zbyt wcześnie na to, żeby formułować ostateczne wnioski.

Nie ulega wątpliwości, że teoria pieniężna cyklu koniunkturalnego wpłynęła na bieg zdarzeń w inny sposób. Wprawdzie nie przyzna tego żaden urzędnik państwoowy, czy to pracownik ministerstwa finansów, czy banku centralnego, ale opinia publiczna na ogół nie neguje już dwóch głównych tez teorii cyklu opartej na kredycie fiduciarnym. Przyjmuje mianowicie, że przyczyną depresji jest wcześniejszy boom, a boom to skutek ekspansji kredytowej. Świadomość tych faktów sprawia, że prasa finansowa podnosi alarm z chwilą pojawiения się pierwszych oznak boomu. Wtedy nawet przedstawiciele władz zaczynają mówić o konieczności zahamowania wzrostu cen i zysków; naprawdę przystępują do ograniczenia kredytu. Boom dobija szybko końca, zaczyna się recesja. W rezultacie w ostatnim dziesięcioleciu cykle były wyraźnie krótsze. Nadal występowały kolejne wzrosty i spadki, ale fazy były krótsze i częstsze. Taki cykl różnił się zasadniczo od „klasycznego” cyklu urodzajności Williama Stanleya Jevonsa, który trwał 10 i pół roku. Przede wszystkim zaś dzięki temu, że boom kończy się szybciej, liczba chybionych inwestycji jest mniejsza, a w konsekwencji następująca po boomie depresja ma łagodniejszy przebieg.

*Mrzonka polityki antycyklicznej*

Istotnym elementem „nieortodoksyjnych” doktryn wysuwanych przez socjalistów i interwencjonistów jest twierdzenie, że nawroty depresji to zjawisko, które jest nieodłącznie związane z funkcjonowaniem gospodarki rynkowej. Socjaliści utrzymują, że owo зло można wyeliminować jedynie zastępując kapitalizm socjalizmem, interwencjonisi zaś uważają, że rząd jest w stanie korygować funkcjonowanie gospodarki rynkowej tak, by doprowadzić do „stabilności gospodarczej”. Interwencjonisi mieliby rację, gdyby w swoich planach walki z depresją uwzględnili konieczność radykalnego porzucenia polityki ekspansji kredytowej. Tymczasem takie rozwiązanie z góry odrzucają. Ich celem jest zwiększenie ekspansji kredytowej i zapobieganie depresjom za pomocą specjalnych „antycyklicznych” metod.

W kontekście tych planów rząd odgrywa rolę bóstwa, które przebywa z dala od ludzkich spraw i działa poza ich sferą, niezależnie od tego, co robią jego poddani, i ma możliwość ingerowania w ową sferę z zewnątrz. Dysponuje środkami i funduszami, które nie pochodzą od ludzi, i mogą być wykorzystane na dowolne cele wybrane przez władze. Aby rząd jak najlepiej wykorzystał te możliwości, powinien po prostu postępować zgodnie ze wskazówkami ekspertów.

Wśród tych wskazówek najczęściej wymienia się metodę walki z cyklami opartą na planowaniu robót publicznych i wydatkach na przedsiębiorstwa państwowego. Nie jest to pomysł tak nowy, jak przekonują jego zwolennicy. Kiedy w przeszłości pojawiła się depresja, opinia publiczna zawsze domagała się od rządu zorganizowania robót publicznych i zahamowania spadku cen. Problem polega na sfinansowaniu tych robót. Jeśli rząd opodatkuje obywatele lub zaciągnięcie u nich pożyczkę, to nie powiększy łącznej kwoty wydatków, o której mówią keynesiści, lecz ograniczy obywatelom możliwość konsumpcji i inwestycji w tym samym stopniu, w jakim poszerzy własne możliwości w tym zakresie. Jeżeli zaś posłuży się ulubioną metodą finansowania za pomocą inflacji, to spowoduje pogorszenie sytuacji, a nie jej poprawę. Wprawdzie może w ten sposób odsunąć na krótko depresję, ale kiedy nadejdzie nieuchronny czas zapłaty, kryzys będzie tym poważniejszy, im dłużej rząd go powściągał.

Eksperci interwencjonistyczni nie potrafią pojąć istoty problemu. Z ich punktu widzenia sprowadza się on do „zaplanowania publicznych wydatków kapitałowych z wyprzedzeniem i zapełnienia szuflad projektami wykorzystania kapitału, gotowymi do szybkiej realizacji”. Według nich „jest to słuszna polityka, którą powinny stosować wszystkie kraje”<sup>7</sup>. Nie chodzi jednak o opracowanie projektów, lecz o zapewnienie środków materialnych do ich realizacji. Interwencjonisi uważają, że można je łatwo zdobyć, jeśli rząd powstrzyma się od wydatków w okresie boomu, a zwiększy je po nadziejściu depresji.

Ograniczenie wydatków rządu może być oczywiście celowe. Nie zapewni jednak funduszy, których rząd potrzebuje na późniejsze zwiększenie wydatków. W taki sposób może zarządzać swoimi finansami jednostka. Może gromadzić oszczędności, kiedy osiąga wysokie dochody, a wydawać je w okresach spadku

<sup>7</sup> Zob. Liga Narodów, *Economic Stability in the Post-War World*, Report of the Delegation on Economic Depressions, p. 2, Geneva 1945, s. 173.

dochodów. Inaczej jest w przypadku całego narodu lub wszystkich narodów łącznie. Skarb państwa może zgromadzić duże środki z podatków obficie napływających w okresie boomu. Jeśli nie wprowadzi się tych kwot do obiegu, będzie to w istocie polityka deflacyjna i przeciwdziałająca cyklom, co może osłabić boom wywołyany ekspansją kredytową. Kiedy jednak ponownie wprowadzi się te fundusze do obiegu, wywołają one zmianę relacji pieniężnej i tendencję do spadku siły nabywczej jednostki pieniądza spowodowaną czynnikami pieniężnymi. W żaden sposób nie mogą one dostarczyć dóbr kapitałowych koniecznych do realizacji projektów robót publicznych, które czekają w szufladzie.

Zasadnicza wada tych projektów polega na tym, że lekceważą one niedostatek dóbr kapitałowych. Ich autorzy uważają, że depresja jest skutkiem tajemniczego braku skłonności do konsumowania i inwestowania. Podczas gdy jedynym realnym problemem jest zwiększenie produkcji i zmniejszenie konsumpcji, aby zwiększyć zapas dostępnych dóbr kapitałowych, interwenenciści chcą zwiększyć zarówno konsumpcję, jak i inwestycje. Chcą oni, żeby rząd realizował projekty, które są nieopłacalne właśnie dlatego, że czynniki produkcji potrzebne do ich realizacji muszą być wycofane z innych zastosowań, w których służyłyby zaspokojeniu potrzeb pilnieszych z punktu widzenia konsumentów. Nie rozumieją, że takie roboty publiczne muszą doprowadzić do znacznego pogłębiania rzeczywistego problemu, jakim jest niedostatek dóbr kapitałowych.

Oczywiście, można sobie wyobrazić inny sposób wykorzystania oszczędności, które rząd zgromadził w okresie boomu. Skarb państwa może zainwestować nadwyżkę, kupując duże ilości tych materiałów, których później, po nadejściu depresji, będzie potrzebował do wykonania zaplanowanych robót publicznych, oraz gromadząc dobra konsumpcyjne, których zażąдают zatrudnieni przy tych pracach robotnicy. Gdyby jednak władze podjęły takie działania, to znacznie zintensyfikowałoby boom, przyspieszyły nadejście kryzysu i spowodowały, że jego konsekwencje byłyby poważniejsze<sup>8</sup>.

Cała ta wrzawa wokół działań podejmowanych przez rząd w walce z cyklami służy wyłącznie jednemu celowi, a mianowicie odwróceniu uwagi ogółu od rzeczywistej przyczyny cyklicznych wahań koniunktury. Wszystkie rządy są wierne polityce niskich stóp procentowych, ekspansji kredytowej i inflacji. Kiedy następuje nieuchronny skutek tej krótkowzrocznej polityki, rządy mają do zaoferowania tylko jedno lekarstwo: kontynuowanie działań inflacyjnych.

<sup>8</sup> W dyskusjach na temat strategii zwalczania kryzysów interwenenciści powołują się zawsze na przykład Szwecji, gdzie rzekomo zastosowano je z powodzeniem. To prawda, że publiczne wydatki kapitałowe w Szwecji w latach 1932–1939 podwoiły się. Nie była to jednak przyczyna, lecz skutek prosperity panującej w Szwecji w latach trzydziestych. Prosperity ta wiązała się wyłącznie z remilitaryzacją Niemiec. Polityka nazistów spowodowała zwiększenie popytu Niemiec na produkty szwedzkie i jednocześnie osłabienie konkurencji Niemiec na rynku tych produktów, które Szwecja mogła wytworzyć. Wzrost eksportu Szwecji w latach 1932–1939 (w tys. ton): ruda żelaza z 2219 do 12 485; surówka żelaza z 31 047 do 92 980; ferrostopy z 15 453 do 28 605; inne rodzaje żelaza i stali z 134 237 do 256 146; maszyny z 46 230 do 70 605. Liczba bezrobotnych poszukujących pracy wynosiła 114 000 w 1932 r. i 165 000 w 1933 r. Liczba bezrobotnych spadła, kiedy remilitaryzacja nabrąła pełnego rozprędu: do 155 000 w 1934 r., 62 000 w 1935 r. i 16 000 w 1938 r. Autorem tego „cudu” nie był Keynes, lecz Hitler.

## 6. Kontrola kursów walutowych i dwustronne umowy handlowe

Jeśli rząd ustala kurs krajowego pieniądza kredytowego lub pustego w stosunku do złota lub innych walut na poziomie wyższym od rynkowego – czyli wyznacza ceny maksymalne na złoto i dewizy poniżej potencjalnej ceny rynkowej – skutkuje to zjawiskami, które opisuje prawo Greshama. Taki stan rzeczy nazywa się – bardzo nieprecyzyjnie – rzadkością obcych walut.

Cechą charakterystyczną dobra ekonomicznego jest to, że jego dostępna podaż nie jest na tyle duża, by mogła zaspokoić dowolnie duży popyt. Przedmiot, którego podaż nie jest ograniczona, nie stanowi dobra ekonomicznego. Nie ma on ceny i nie jest przedmiotem handlu. Pieniądz jest z konieczności dobrem ekonomicznym, toteż sugestia, że mógłby nie być dobrem rzadkim, jest absurdalna. Jednak rządy, które skarżą się na rzadkość obcych walut, mają na myśli co innego, a mianowicie nieuchronny rezultat ich polityki ustalania cen. Cena, którą arbitralnie wyznacza rząd, powoduje, że popyt przewyższa podaż. Jeśli rząd za pomocą inflacji doprowadził do spadku siły nabywczej krajowej jednostki pieniężnej w stosunku do złota, walut obcych oraz towarów i usług, ale powstrzymuje się od prób wpływania na kursy walutowe, to nie może być mowy o rzadkości w znaczeniu, w jakim tego terminu używa rząd. Ten, kto dysponuje odpowiednimi środkami, może kupić tyle obcych walut, ile zechce.

Jednakowoż rząd nie ma zamiaru tolerować żadnej zwykłej kursów obcych walut (w stosunku do osłabionej inflacją waluty krajowej). Mając oparcie w swoich trybunałach i siłach policyjnych, zabrania transakcji w walutach obcych, w których posługiwano by się innym kursem walutowym niż odgórnie ustalony.

W opinii rządu i jego sojuszników przyczyną wzrostu kursów walut obcych jest niekorzystny bilans płatniczy i zakupy spekulantów. Aby położyć kres temu złu, rząd wprowadza ograniczenie popytu na obce waluty. Od tej chwili obce waluty mają prawo kupować wyłącznie ci, którzy potrzebują ich do transakcji zaakceptowanych przez rząd. Nie wolno importować towarów, które według rządu są zbędne. Spłata odsetek i kapitału kredytów zaciągniętych za granicą jest zatopiona. Obywatelom zakazuje się wyjazdów zagranicznych. Rząd nie rozumie, że metody te nie mogą „poprawić” bilansu płatniczego. Jeśli spadnie import, to jednocześnie spadnie eksport. Obywatele, którym nie wolno kupować zagranicznych dóbr, spłacać zagranicznych pożyczek i wyjeżdżać z kraju, nie będą trzymać gotówek, jakiej nie wydali na te cele, lecz zwiększą zakupy dóbr konsumpcyjnych bądź produkcyjnych, przyczyniając się do utrzymania tendencji do wzrostu krajowych cen. A im bardziej wzrosną ceny, tym mniejszy będzie eksport.

Rząd dokonuje kolejnego posunięcia. Nacjonalizuje transakcje walutowe. Każdy obywatel, który otrzymuje, na przykład za wyeksportowane towary, pewną kwotę obcej waluty, musi ją sprzedać po oficjalnym kursie urzędowi kontroli dewizowej. Gdyby ten nakaz – w istocie równoznaczny z cłem eksportowym – był skutecznie egzekwowany, eksport gwałtownie by spadł lub całkiem się załamał. Oczywiście rząd nie chce do tego doprowadzić, ale nie chce też przyznać, że jego ingerencja zamiast umożliwić osiągnięcie zamierzonego celu, doprowadziła do

stanu rzeczy, który z punktu widzenia rządu jest znacznie gorszy nawet od dotychczasowego. Rząd ucieka się do rozwiązania prowizorycznego. Subsydiuje eksport, żeby zrekompensować eksporterom straty, które ponoszą w wyniku jego polityki.

Jednocześnie rządowe biuro kontroli walutowej, trzymając się uparcie fikcji, że kursy obcych walut „w rzeczywistości” nie wzrosły, a oficjalny kurs jest kursem efektywnym, sprzedaje importerom waluty po ich oficjalnym kursie. Gdyby rzeczywiście trzymano się tej zasady, byłoby to równoznaczne z wypłatą premii importerom. Osiągaliby oni nadzwyczajne zyski ze sprzedaży importowanego towaru na rynku wewnętrznym. Stąd też władze uciekają się do kolejnej prowizorki. Zwiększą cła importowe, nakładając specjalne podatki na importerów lub inne opłaty związane z zakupami obcych walut.

Wtedy oczywiście kontrola walutowa funkcjonuje, choć jej funkcjonowanie jest możliwe wyłącznie dlatego, że w istocie respektuje rynkowy kurs walutowy. Za zarobione waluty eksporter otrzymuje walutę krajową wymienioną po oficjalnym kursie oraz subsydia, co łącznie daje kwotę równą kursowi rynkowemu. Importer kupuje waluty po oficjalnym kursie, dopłacając specjalną marżę, podatek lub cło, co łącznie daje kwotę równą kursowi rynkowemu. Tylko autorzy książek i artykułów na temat nowych metod zarządzania finansami i nowych doświadczeń w tej sferze są zbyt tępi, by pojąć, o co tu chodzi, i dają się zwieść biurokratycznym sformułowaniom.

Zmonopolizowanie kupna i sprzedaży obcych walut przez rząd jest równoznaczne z przejęciem przez władze kontroli nad handlem zagranicznym. Nie wpływa zaś na określenie kursów walutowych. Nie ma znaczenia, czy rząd zabroni prasie publikowania realnych i efektywnych kursów walutowych. Dopóki odbywa się handel zagraniczny, dopóty stosuje się wyłącznie te realne i efektywne kursy.

Aby lepiej ukryć prawdziwy stan rzeczy, rządy dążą do wyeliminowania wszelkich informacji o realnych kursach walutowych. Wydaje się, że transakcji w handlu zagranicznym powinno się dokonywać bez użycia pieniądza. Powinien tu obowiązywać barter. Zawierają umowy barterowe i kliringowe z innymi rządami. Każde z dwóch umawiających się państw ma sprzedawać drugiemu określona ilość dóbr i usług oraz otrzymywać w zamian pewną ilość innych dóbr i usług. W tekstu takich traktatów starannie unika się najmniejszej wzmianki o realnych rynkowych kursach walutowych. Jednak obie strony kontraktu wyliczają wartość sprzedaży i zakupów w światowych cenach wyrażonych w złocie. Takie umowy kliringowe i barterowe zastępują trójstronny lub wielostronny handel epoki liberalnej handlem bilateralnym. Jednakowoż w żadnym razie nie wpływają na to, że krajowa waluta straciła część swojej siły nabywczej w stosunku do złota, obcych walut i towarów.

Jako strategia zmierzająca do nacjonalizacji handlu zagranicznego, kontrola walutowa jest krokiem na drodze ku zastąpieniu gospodarki rynkowej socjalizmem. Pod każdym innym względem to pomysł chybiony. Nie ulega wątpliwości, że ani w krótkim, ani w długim okresie nie wpływa na określanie kursów walutowych.

## XXXII. KONFISKATA I REDYSTRYBUCJA

### 1. Filozofia konfiskaty

Myślą przewodnią interwencjonizmu jest założenie, że ingerowanie w prawa własności nie wpływa na wielkość produkcji. W najbardziej naiwnym wariantie ta błędna teza wyraża się w interwencjonizmie opartym na konfiskacie. Dochód z działalności produkcyjnej traktuje się jako wielkość daną, niezależną od przypadkowych cech organizacji społeczeństwa. Zadaniem rządu ma być „sprawiedliwa” dystrybucja tego dochodu narodowego wśród różnych członków społeczeństwa.

Interwencjonisi i socjaliści utrzymują, że wszystkie towary powstają w wyniku społecznego procesu produkcji. Kiedy ów proces zostaje zakończony i produkty są już gotowe, rozpoczyna się kolejny proces: dystrybucja dochodu, dzięki której każdy otrzymuje swoją część. Cechą charakterystyczną systemu kapitalistycznego jest to, że poszczególne części są nierówne. Niektórzy – przedsiębiorcy, kapitaliści i właściciele ziemi – przywłaszczą sobie więcej, niż powinni, a inni otrzymują z tego powodu za mało. Rząd powinien odbierać nadwyżkę uprzywilejowanym i rozdzielać ją w grupach ekonomicznie upośledzonych.

Problem tkwi jednak w tym, że w gospodarce rynkowej ów rzekomy podział na dwa procesy – produkcji i dystrybucji – nie istnieje. W rzeczywistości jest tylko jeden proces. Dobra nie są najpierw produkowane, a następnie rozdzielane. Nie istnieje nic takiego jak przywłaszczenie części pewnego zapasu dóbr niczych. Produkty powstają jako czyjaś własność. Jeśli ktoś chce je dystrybuować, musi je najpierw skonfiskować. Oczywiście państwo aparat przymusu i przemocy może z łatwością przeprowadzić konfiskatę i wywłaszczenie. Nie jest to jednak dowód na to, że taka konfiskata i wywłaszczenie mogą być podstawą zbudowania trwałego systemu gospodarczego.

Kiedy wikingowie wracali do siebie, ograbiwszy samowystarczalną wspólnotę rolników, ci, którym udało się ocaleć, brali się do pracy, obiewali pola, odbudowywali domostwa. Po kilku latach rozbójnicy wracali i znów mieli co grabić. Jednak kapitalizm nie wytrzymałby takich ponawianych wielokrotnie łupieżczych najazdów. Charakterystyczne dla niego akumulacja kapitału i inwestycje opierają się na przekonaniu, że wywłaszczenie nie nastąpi. Jeśli natomiast ludzie się go spodziewają, to będą wołeli skonsumować swój kapitał, zamiast chronić go dla tych, którzy im go odbiorą. Na tym polega podstawowy błąd wszelkich projektów połączenia własności prywatnej z okresowym wywłaszczeniem.

## 2. Reforma rolna

Dawni reformatorzy społeczni myśleli wyłącznie o stworzeniu wspólnoty samowystarczalnych rolników. Każdy członek takiej wspólnoty miał otrzymać taki sam kawałek ziemi. W wyobraźni tych utopistów nie było miejsca na podział pracy i specjalizację w przemyśle przetwórczym. Poważnym błędem jest nazywanie takiego systemu społecznego *socjalizmem agrarnym*. Stanowi on jedynie zespół samowystarczalnych gospodarstw.

W gospodarce rynkowej ziemia jest środkiem produkcji, podobnie jak każdy inny materialny czynnik produkcji. W warunkach gospodarki rynkowej projekty przewidujące mniej więcej równy podział ziemi wśród rolników są po prostu równoznaczne z planami przyznania przywilejów grupie mniej efektywnych producentów kosztem olbrzymiej rzeszy konsumentów. Funkcjonowanie rynku na ogół wyklucza z niego rolników, którzy ponoszą koszty wyższe niż koszty krańcowe niezbędne do wytworzenia takiej ilości produktów rolnych, jaką konsumenti są gotowi kupić. Rynek określa wielkość gospodarstw rolnych i stosowane metody produkcji. Jeśli rząd ingeruje, żeby zorganizować warunki produkcji rolnej na innych zasadach, to powoduje wzrost przeciętnej ceny produktów rolnych. Jeśli w warunkach konkurencji  $m$  rolników uprawiających po 1000 akrów ziemi wytwarza wszystkie produkty rolne, które gotowi są nabyć konsumenti, a rząd ingeruje, żeby zastąpić owych  $m$  rolników liczbą  $5m$  rolników uprawiających po 200 akrów ziemi, to płacą za to konsumenti.

Bezcelowe jest uzasadnianie takiej reformy rolnej przez odwołanie się do prawa naturalnego i innych idei metafizycznych. Wystarczy skonstatować, że spowodowałaby ona wzrost cen produktów rolnych, a ponadto osłabiła produkcję pozarolniczą. Jeśli do wytworzenia jednostki produkcji rolnej będzie potrzeba więcej osób, to więcej ludzi zostanie zatrudnionych w rolnictwie, a tym samym mniej będzie mogło pracować w przemyśle przetwórczym. Łączna ilość towarów dostępnych do konsumpcji spada, a określona grupa korzysta z przywilejów kosztem większości.

## 3. Opodatkowanie jako konfiskata

Dziś głównym narzędziem interwencjonizmu stosującego konfiskatę jest opodatkowanie. Nie ma znaczenia to, czy podatek spadkowy i dochodowy mają pełnić funkcję społeczną, przyczyniając się do wyrównania zamożności i dochodów, czy ich najważniejszym celem jest uzyskanie funduszy. Liczy się tylko skutek.

Przeciętny człowiek rozpatruje te problemy, kierując się nieskrywaną zawiścią. Dlaczego ktoś miałby być zamożniejszy od niego? Wyniosły moralista ukrywa swoje oburzenie pod płaszczykiem filozoficznych wywodów. Utrzymuje, że ktoś, kto posiada dziesięć milionów, nie będzie szczęlszy, gdy otrzyma kolejne dwieście dziesiąt milionów. I odwrotnie, człowiek, który ma sto milionów, nie odzuwa żadnej straty, gdy jego stan posiadania kurczy się do zaledwie dziesięciu milionów. To samo odnosi się do nadmiernych dochodów.

Taka ocena to osąd z indywidualistycznego punktu widzenia. Stosowanym tu kryterium są rzekome odczucia jednostek. Tymczasem rozważane problemy są problemami społecznymi. Należy je rozpatrywać, pamiętając o ich konsekwencjach społecznych. Nieistotne jest tu szczęście jakiegoś kreuzsa ani jego osobiste zalety czy wady; ważne jest społeczeństwo i produktywność wysiłków człowieka.

Prawo, które zabrania jednostce zgromadzenia kwoty większej niż dziesięć milionów lub uzyskania dochodów przekraczających milion rocznie, ogranicza działalność tych przedsiębiorców, którzy najlepiej zaspokajają potrzeby konsumentów. Gdyby takie prawo wprowadzono pięćdziesiąt lat temu w Stanach Zjednoczonych, wielu dzisiejszych multimilionerów wiodłoby skromniejsze życie. Jednak wszystkie te branże przemysłu, które dostarczają masom artykułów dawnej nieznanych, nie funkcjonowałyby wcale lub działałyby na znacznie mniejszą skalę, a ich produkty byłyby niedostępne dla zwykłego człowieka. Jest oczywiste, że powstrzymywanie najefektywniejszych przedsiębiorców od rozszerzania działalności aż do granicy, jaką wyznacza aprobata ich działań przez tych, którzy kupują ich produkty, jest sprzeczne z interesami konsumentów. Pojawia się tu ponownie pytanie o to, kto jest ważniejszy: konsumenti czy rząd? W systemie nieskrepowanego rynku zachowanie konsumentów, to, czy kupują, czy powstrzymują się od zakupów, ma decydujący wpływ na dochód i zamożność jednostki. Czy rządowi powinno się przyznać prawo do uchyłania decyzji konsumentów?

Niepoprawny wyznawca kultu państwa broni swego stanowiska. Według niego motywacją działań przedsiębiorcy nie jest żądza zysku, lecz władzy. Taki „kapitalistyczny magnat” nie ograniczyłby swoich działań, gdyby całą uzyskaną nadwyżkę musiał oddać poborcy podatkowemu. Jego żądzy władzy nie da się osłabić przez ograniczenie możliwości zwiększenia zysków. Przymijmy na potrzeby tych rozważań, że taka analiza psychologiczna jest poprawna. Powstaje wtedy pytanie, czy władza przedsiębiorcy nie wspiera się wyłącznie na jego bogactwie. Jak uzyskaliby „władzę” Rockefeller czy Ford, gdyby nie zdobyli bogactwa? Mimo wszystko stosunkowo bardziej spójne są argumenty tych wyznawców państwa, którzy chcą zabronić akumulacji bogactwa właśnie dlatego, że daje ono człowiekowi władzę ekonomiczną<sup>1</sup>.

Podatki są niezbędne. Jednakże system dyskryminacyjnych podatków, który stosuje się powszechnie pod myłącą nazwą progresywnych podatków dochodowych i spadkowych, nie jest rodzajem opodatkowania. Jest to raczej metoda ukrytego wywłaszczenia dobrze prosperujących kapitalistów i przedsiębiorców. Żadne argumenty sojuszników rządu nie zmienią faktu, że metody tej nie da się pogodzić z utrzymaniem gospodarki rynkowej. W najlepszym razie można ją uznać za receptę na wprowadzenie socjalizmu. Przyglądając się ewolucji stawek podatku dochodowego od wprowadzenia federalnego podatku dochodowego w 1913 roku do dziś, musimy dojść do wniosku, że wkrótce podatek odbierze 100 procent całej nadwyżki zysku w stosunku do średniej stawki wynagrodzeń.

Ekonomii nie interesują fałszywe doktryny metafizyczne, które mają uzasadniać progresywny system podatkowy, lecz konsekwencje takiego systemu opo-

---

<sup>1</sup> Nie trzeba przypominać, że słownictwo dotyczące władzy politycznej jest całkowicie nieodpowiednie w odniesieniu do problemów gospodarczych. Zob. s. 235–237.

datkowania dla gospodarki rynkowej. Naukowcy i politycy opowiadający się za interwencjonizmem rozpatrują te zagadnienia z punktu widzenia subiektywnych wyobrażeń o tym, co jest „społecznie pożądane”. Według nich celem opodatkowania „nigdy nie jest zdobycie pieniędzy”, ponieważ rząd „każdą ilość potrzebnych mu pieniędzy może wydrukować”. W rzeczywistości opodatkowanie służy temu, żeby „zostawić mniej pieniędzy w rękach podatników”<sup>2</sup>.

Ekonomiści podchodzą do tego zagadnienia inaczej. Przede wszystkim stawiają pytanie o wpływ konfiskaty podatkowej na akumulację kapitału. Znaczna część kwot, które są ściągane jako podatki od wyższych dochodów, byłaby wykorzystana do akumulacji dodatkowego kapitału. Jeżeli skarb państwa przeznacza wpływ z tych podatków na bieżące wydatki, skutkuje to zmniejszeniem tempa akumulacji kapitału. W jeszcze większym stopniu odnosi się to do podatków spadkowych. Zmuszają one spadkobierców do sprzedania dużej części dziedziczonego majątku. Oczywiście kapitał ten nie ulega zniszczeniu, lecz zmienia jedynie właściciela. Jednak kupujący ową część majątku muszą wydać oszczędności, które stanowiłyby przyrost netto dostępnego kapitału. W ten sposób tempo akumulacji nowego kapitału spada. Wolniejsza akumulacja powoduje, że utrudniony jest postęp techniczny, zredukowana zostaje kwota zainwestowanego kapitału przypadająca na jednego zatrudnionego robotnika, zahamowaniu ulega wzrost krańcowej produktywności pracy i związany z nim wzrost płac. Nie ulega wątpliwości, że fałszywy jest rozpowszechniony pogląd, jakoby ten rodzaj konfiskacyjnego podatku uderzał wyłącznie w bezpośrednie ofiary, to znaczy w bogatych.

Jeżeli kapitaliści muszą się liczyć z prawdopodobieństwem, że podatek dochodowy lub spadkowy wzrośnie do 100 procent, to będą woleli raczej skonsumować swoje fundusze kapitałowe, niż zachować je dla poborcy podatkowego.

Podatek konfiskacyjny skutkuje spowolnieniem rozwoju gospodarczego nie tylko z powodu wpływu, jaki wywiera na akumulację kapitału. Wywołuje tendencję do ogólnej stagnacji i utrzymywania w gospodarce metod, których poniechano by w konkurencyjnym systemie nieskrępowanej gospodarki rynkowej.

Nieodłączną cechą kapitalizmu jest to, że nie respektuje on utrwalonych przywilejów i zmusza każdego kapitalistę i przedsiębiorcę do codziennego dostosowywania swoich działań do zmieniającej się struktury rynku. Kapitaliści i przedsiębiorcy nie mają chwili wytchnienia. Dopóki prowadzą interesy, nigdy nie mogą osiąść na laurach i spokojnie korzystać z tego, co osiągnęli ich przodkowie i oni sami. Jeśli zapomną, że ich zadanie polega na służeniu konsumentom najlepiej jak umieją, to bardzo szybko utracą wybitną pozycję społeczną i zostaną stracieli do roli przeciętnego obywatela. Ich przywództwo i fundusze są stale zagrożone przez nowych konkurentów.

Każdy przedsiębiorczy człowiek może realizować projekty gospodarcze, nawet jeśli jest ubogi i dysponuje skromnymi funduszami pochodząymi w większości z pożyczek. Jeżeli jednak zaspokoi potrzeby konsumentów w najlepszy i najtańszy sposób, odniesie sukces, który będzie się wyrażał w „nadmiernych” zyskach. Większą część tych zysków zainwestuje w firmę, która dzięki temu będzie się

<sup>2</sup> Abba P. Lerner, *The Economics of Control, Principles of Welfare Economic*, New York 1944, s. 307–308.

szynko rozwijać. Działalność takich przedsiębiorczych parweniuszy zapewnia gospodarce rynkowej jej „dynamizm”. Owi nuworysze to prekursorzy rozwoju gospodarczego. Pod naciskiem ich groźnej konkurencji stare firmy i wielkie korporacje muszą korygować swoje działania tak, by jak najlepiej służyć ogółowi, w innym razie zostaną wyparte z rynku.

Dziś jednak większą część „nadmiernych” zysków nowego przedsiębiorcy pochłaniają podatki. Nie może on zakumulować kapitału; nie może rozwijać własnej działalności; nigdy nie przekształci swojej firmy w wielkie przedsiębiorstwo, które mogłoby się zmierzyć z istniejącymi korporacjami. Stare firmy nie muszą obawiać się jego konkurencji. Chroni je poborca podatkowy. Mogą bezkarnie popadać w rutynę, mogą lekceważyć potrzeby konsumentów i postępować w sposób zachowawczy. To prawda, że im również podatek dochodowy uniemożliwia akumulację nowego kapitału. Z ich punktu widzenia ważniejsze jest jednak to, że uniemożliwia on nowym przedsiębiorcom akumulację jakiegokolwiek kapitału. W istocie system podatkowy gwarantuje im uprzywilejowaną pozycję. W tym znaczeniu podatki progresywne hamują rozwój gospodarki i prowadzą do jej skostnienia. W nieskrępowanym kapitalizmie własność kapitału to zobowiązanie, które zmusza jego właściciela do służenia konsumentom. Współczesne metody opodatkowania sprawiają, że własność tę traktuje się jako przywilej.

Interwencjonisi skarżą się, że wielki biznes kostnieje i biurokratyzuje się; ubolewają, że kompetentni nowi przedsiębiorcy nie mogą konkurować z korporacjami starych dynastii bogaczy. O ile ich pretensje są uzasadnione, to uskarżają się oni na coś, co stanowi rezultat ich własnej polityki.

Zyski są siłą napędową gospodarki rynkowej. Im większe są zyski, tym lepiej są zaspokajane potrzeby konsumentów. Zyski powstają bowiem wyłącznie w wyniku usunięcia rozbieżności między życzeniami konsumentów a dotychczasowym stanem działalności produkcyjnej. Ten, kto najlepiej służy ogółowi, osiąga największe zyski. Zwalczając zyski, rządy celowo sabotują funkcjonowanie gospodarki rynkowej.

#### *Opodatkowanie konfiskacyjne i ryzyko*

Upowszechnił się błędny pogląd, jakoby zysk przedsiębiorcy był nagrodą za podjęcie ryzyka. Ci, którzy tak myślą, traktują przedsiębiorcę jak hazardistę, który inwestuje w loterię, porównawszy szansę na wygraną z prawdopodobieństwem niepożądanej straty. Taka ocena wyraża się szczególnie wyraźnie w traktowaniu transakcji giełdowych jako rodzaju hazardu. Z punktu widzenia tych, którzy hołdują takim obiegowym mitom, konfiskacyjne opodatkowanie jest szkodliwe, ponieważ zniekształca stosunek między pożdanym a niepożadanym wynikiem loterii. Nagrody zostają zredukowane, podczas gdy ryzyko przegranej nie ulega zmianie. Z tego powodu kapitaliści i przedsiębiorcy nie mają ochoty rozpoczynać ryzykownych przedsięwzięć.

Każde słowo tego rozumowania jest nieprawdą. Właściciel kapitału nie wybiera między inwestycjami bardziej ryzykownymi, mniej ryzykownymi i bezpiecznymi. Funkcjonowanie rynku zmusza go do takiego inwestowania funduszy, by

jak najlepiej zaspokoić najpilniejsze potrzeby konsumentów. Jeśli metody opodatkowania stosowane przez rząd skutkują konsumpcją kapitału lub ograniczają akumulację nowego kapitału, to brakuje kapitału niezbędnego do zastosowań krańcowych i niemożliwe jest zwiększenie inwestycji, które nastąpiłoby, gdyby nie wprowadzono takiego opodatkowania. Potrzeby konsumentów są zaspokojone w mniejszym stopniu. Nie wynika to jednak z niechęci kapitalistów do podejmowania ryzyka, lecz jest następstwem zmniejszenia podaży kapitału.

Nie istnieje coś takiego jak bezpieczne inwestycje. Gdyby kapitaliści zachowywali się tak, jak przedstawia to mit o ryzyku, i dążyli do tego, żeby jak najbezpieczniej zainwestować, to ich działania spowodowałoby, że poszukiwany rodzaj inwestycji stałby się ryzykowny, co z pewnością doprowadziłoby do utraty zainwestowanych środków. Kapitalista nie może uniknąć prawa rynku, które sprawia, że inwestor podlega imperatywowi spełniania życzeń konsumentów i produkowania wszystkiego, co można wyprodukować w danym stanie podaży kapitału, wiedzy technicznej i wartościowej konsumentów. Kapitalista nigdy nie wybiera takiej inwestycji, która w świetle tego, jak zrozumie on przyszłość, wiąże się z najmniejszym ryzykiem utraty zainwestowanych środków. Decyduje się na taką inwestycję, z którą wiąże nadzieję na największy zysk.

Kapitaliści, którzy wiedzą, że brak im umiejętności samodzielnego, trafnej oceny trendu rynkowego, nie inwestują w kapitał akcyjny, lecz pożyczają fundusze właścicielom kapitału udziałowego. Wchodzą w ten sposób w rodzaj spółki z tymi, którzy w ich mniemaniu umieją lepiej ocenić uwarunkowania rynku. Kapitał udziałowy przyjęło się nazywać kapitałem *ryzyka*. Tymczasem, jak już zaznaczyliśmy, sukces lub porażka inwestowania w akcje uprzywilejowane, papiery dłużne, obligacje, zastawy hipoteczne i inne pożyczki zależy ostatecznie od tych samych czynników, które decydują o sukcesie lub porażce inwestowania w kapitał udziałowy<sup>3</sup>. Nie da się uniezależnić od zmienności rynku.

Gdyby opodatkowanie miało zwiększyć podaż kapitału pożyczkowego kosztem podaży kapitału udziałowego, spowodowałoby to spadek rynkowej stopy procentowej brutto, a jednocześnie skutkowałoby zmniejszeniem bezpieczeństwa inwestycji w długi z powodu zwiększenia udziału kapitału pożyczkowego względem udziału kapitału akcyjnego w strukturze kapitałowej firm i korporacji. A zatem byłby to proces zmierzający do samolikwidacji.

To, że kapitalista na ogół nie koncentruje swoich inwestycji w akcjach i pożyczkach jednego przedsiębiorstwa lub jednej branży, lecz woli rozproszyć fundusze w różnych rodzajach inwestycji, nie oznacza, że chce zredukować „ryzyko hazardzisty”. Chce zwiększyć szanse na osiągnięcie zysku.

Nikt nie dokonuje inwestycji, jeśli źle ocenia jej rokowania. Nikt nie wybiera celowo chybionej inwestycji. Inwestycja zamienia się w chybioną jedynie w wyniku pojawiения się okoliczności, których inwestor nie przewidział.

Jak zauważaliśmy, nie istnieje coś takiego jak niezainwestowany kapitał<sup>4</sup>. Kapitalista nie ma wyboru między inwestowaniem a nieinwestowaniem. Nie może też wybrać takich inwestycji w dobra kapitałowe, które nie mają związku z bran-

<sup>3</sup> Zob. s. 458–459.

<sup>4</sup> Zob. s. 442–444.

żami określonymi przez najpilniejsze spośród wciąż niezaspokojonych potrzeb konsumentów. Musi starać się trafnie przewidzieć owe przyszłe potrzeby. Doprzewadziwszy do konsumpcji kapitału, podatki mogą spowodować zmniejszenie ilości dostępnych dóbr kapitałowych. Nie ograniczają jednak wykorzystania wszystkich dostępnych dóbr kapitałowych<sup>5</sup>.

Jeśli podatki od dochodów i spadków najbogatszych są zbyt wysokie, kapitalista może dojść do wniosku, że najlepszym rozwiązaniem będzie trzymać wszystkie fundusze w gotówce lub na nieoprocentowanym koncie bankowym. Konsumentuje część swojego kapitału, nie płaci podatku dochodowego i obniża podatek spadkowy, który będą musieli zapłacić jego spadkobiercy. Jeśli nawet niektórzy tak postępują, to ich zachowanie nie wpływa na wykorzystanie dostępnego kapitału. Wpływa na ceny. Jednak żadne dobra kapitałowe nie pozostają z tego powodu niezainwestowane, a funkcjonowanie rynku powoduje napływ inwestycji do tych rodzajów produkcji, w których zgodnie z przewidywaniami zaspokoją one najpilniejsze z niezaspokojonych jeszcze potrzeb kupujących.

---

<sup>5</sup> Kiedy używamy określenia „dostępne dobra kapitałowe”, musimy pamiętać o problemie zamienności.

## XXXIII. SYNDYKALIZM I KORPORACJONIZM

### 1. Idea syndykalizmu

Określenia *syndykalizm* używa się w dwóch zupełnie odmiennych znaczeniach.

Syndykalizm w znaczeniu, jakim posługują się zwolennicy Georges'a Sorela, oznacza specyficzną taktykę rewolucyjną służącą wprowadzeniu socjalizmu. Zgodnie z tym stanowiskiem związki zawodowe nie powinny tracić sił na walkę o poprawę warunków życia pracowników w kapitalizmie. Powinny przyjąć metodę *action directe*, zdecydowanej przemocy, by zniszczyć instytucje kapitalizmu. Muszą nieustannie walczyć – w dosłownym znaczeniu tego słowa – o swój ostateczny cel, jakim jest socjalizm. Proletariuszom nie wolno dać się zwieść burżuazijnym frazesom, takim jak wolność, demokracja, władza przedstawicielska. Ich wyzwolenie ma polegać na walce klasowej, krwawych przewrotach rewolucyjnych i bezlitosnym unicestwieniu burżuazji.

Takie poglądy odgrywały w najnowszej polityce ogromną rolę i do dziś ją odgrywają. Na nich opierał się rosyjski bolszewizm, włoski faszyzm i niemiecki nazizm. Należą jednak do sfery zagadnień czysto politycznych i w analizie katastralnej można je pominąć.

Drugie znaczenie słowa „syndykalizm” odnosi się do programu organizacji gospodarczej społeczeństwa. Celem socjalizmu jest zastąpienie prywatnej własności środków produkcji własnością rządu, natomiast syndykalści chcą, żeby fabryki przeszły na własność robotników w nich zatrudnionych. Dążenia syndykalizmu najlepiej oddają takie hasła jak: „Koleje dla kolejarzy” lub „Kopalnie dla górników”.

Idee socjalizmu i syndykalizmu w znaczeniu *action directe* opracowali intelektualiści, których konsekwentni wyznawcy dowolnej sekty marksistowskiej musieliby uznać za burżuazów. Tymczasem idea syndykalizmu jako systemu organizacji społeczeństwa to oryginalny produkt „myśli proletariackiej”. Właśnie syndykalizm naiwny pracownik uważa za sprawiedliwy i skuteczny sposób na poprawę swojej sytuacji materialnej. Wyeliminować leniwych pasożytów – przedsiębiorców i kapitalistów – i oddać ich „dochody niepochodzące z pracy” robotnikom! Nic prostszego pod słońcem.

Gdyby potraktować te pomysły poważnie, to nie trzeba by się nimi zajmować w rozważaniach dotyczących interwencjonizmu. Należałyby wtedy uznać, że syndykalizm nie jest socjalizmem, kapitalizmem ani interwencjonizmem, lecz odrębnym systemem, różniącym się od trzech pozostałych. Tymczasem programu

syndykalistów nie da się traktować poważnie i nikt go tak nie traktuje. Nikt nie jest na tyle naiwny i nierożsądny, żeby otwarcie opowiadać się za syndykalizmem jako systemem społecznym. Syndykalizm miał znaczenie w dyskusji dotyczącej zagadnień ekonomicznych jedynie wtedy, gdy ktoś nieświadomie umieszczał jego elementy w jakimś programie politycznym. Elementy syndykalizmu zawierają się w określonych planach ingerencji rządu i związków zawodowych w zjawiska rynkowe. Idee syndykalizmu można też odnaleźć w poglądach zwolenników socjalizmu gildyjnego i korporacjonizmu, którzy na pozór przeciwstawiali się wszechwładzy państwa charakterystycznej dla projektów socjalistycznych i interwenjonistycznych.

## 2. Błędy syndykalizmu

Podstawę idei syndykalistycznej stanowi przekonanie o tym, że przedsiębiorcy i kapitaliści to nieodpowiedzialni autokraci, którzy w swoich działaniach mogą kierować się dowolnymi przesłankami. Nie można tolerować takiej dyktatury. Ruch liberalny, który doprowadził do zastąpienia rządem przedstawicielskim despotyzmu dziedzicznych monarchów i arystokratów, musi zwieńczyć swoje dążenia wprowadzeniem „demokracji przemysłowej” w miejsce tyranii dziedzicznych kapitalistów i przedsiębiorców. Rewolucja gospodarcza musi dokończyć dzieło wyzwalania człowieka rozpoczęte przez rewolucję polityczną.

Podstawowy błąd tej argumentacji jest oczywisty. Przedsiębiorcy i kapitaliści nie są nieodpowiedzialnymi autokratami. Są oni bezwarunkowo podporządkowani zwierzchnictwu konsumentów. Rynek to demokracja konsumentów. Syndykałiści chcieliby przekształcić go w demokrację producentów. Jest to idea błędna, ponieważ jedyny cel produkcji to konsumpcja.

Za najpoważniejszą wadę systemu kapitalistycznego oraz przejaw brutalności i niewrażliwości autokratycznych przedsiębiorców kierujących się dążeniem do zysku syndykalista uważa właśnie konsekwencje suwerenności konsumentów. W warunkach konkurencji nieskrępowanej gospodarki rynkowej przedsiębiorcy muszą ulepszać techniczne metody produkcji, nie zważając na interesy pracowników. Pracodawca nie może płacić pracownikom więcej niż wynika to z oceny ich osiągnięć przez konsumentów. Jeśli pracownik żąda wyższej płacy, bo żona urodziła mu dziecko, a pracodawca uzasadnia swoją odmowę tym, że dziecko nie wnosi niczego do wysiłku produkcyjnego fabryki, to pracodawca występuje tu w roli pełnomocnika konsumentów. Konsumenti nie chcą płacić więcej za dany towar tylko dlatego, że pracownik ma dużą rodzinę. Naiwność syndykalistów przejawia się w tym, że producentom artykułów, których sami używają, nie przyznaliby przywilejów, jakich domagają się dla siebie.

Zgodnie z syndykalistyczną zasadą akcje każdej korporacji powinno się odebrać „nieobecnym właścicielom” i obdzielić nimi po równo pracowników. Należy zaprzestać spłaty pożyczek i odsetek od ich kapitału. „Zarządzanie” trzeba oddać w ręce rady wybieranej przez robotników, którzy odtąd są również udziałowcami. Tego rodzaju konfiskata i redystrybucja nie przyniosłyby równości społeczeń-

stwu ani światu. Dałyby więcej pracownikom tych przedsiębiorstw, w których kwota zainwestowanego kapitału przypadającego na jednego robotnika jest wyższa, a mniej pracownikom tych przedsiębiorstw, w których jest ona mniejsza.

Znamienne jest to, że odnosząc się do tych zagadnień, syndykałiści zawsze mówią o zarządzie, nigdy zaś o działaniach przedsiębiorczych. Z punktu widzenia szeregowego pracownika prowadzenie firmy ogranicza się do wykonywania podległych zadań należących do różnych szczebli hierarchii zarządzania, związanych z ogólnym planem działania przedsiębiorstwa. Fabrykę lub warsztat, które istnieją i funkcjonują dziś, traktuje tak, jakby były wieczne. Wydaje się, że firma nigdy się nie zmieni; zawsze będzie wytwarzają te same produkty. Całkowicie lekceważy to, że warunki rynkowe ulegają nieustannym zmianom, a strukturę przemysłową trzeba każdego dnia dostosowywać tak, by sprostać nowym wyzwaniom. Jego obraz świata jest stacjonarny. Ma statyczną wizję świata. Brakuje w niej miejsca na nowe branże gospodarki, nowe produkty, nowe, lepsze metody wytwarzania znanych już produktów. Tym samym syndykalista lekceważy zasadnicze problemy przedsiębiorczości: zapewnienie kapitału nowym branżom i rozwój istniejących branż; ograniczenie ilości urządzeń do produkcji towarów, na które popyt spada; rozwój techniczny. Nie będzie błędem, jeśli nazwiemy syndykalizm filozofią gospodarczą ludzi krótkowzrocznych, zatwardziały konserwatystów, którzy z podejrliwością odnoszą się do wszystkich innowacji i są tak zaślepieni zawiścią, że ciskają obelgi pod adresem producentów oferujących więcej lepszych i tańszych towarów. Zachowują się oni jak pacjenci, którzy zazdroszczą lekarzowi tego, że potrafił wyleczyć ich z choroby.

### 3. Elementy syndykalistyczne w modnych koncepcjach polityki gospodarczej

Popularność syndykalizmu wyraża się w różnorakich propozycjach dotyczących polityki gospodarczej. Istota tych propozycji sprowadza się zawsze do postulatu, by określonej mniejszości przyznać przywileje kosztem znacznej większości. Zawsze skutkuje to zmniejszeniem bogactwa i dochodów większości.

Wiele związków zawodowych dąży do ograniczenia liczby robotników zatrudnionych w branży, którą reprezentują. Konsumenti chcą więcej tańszych książek, czasopism, gazet i w warunkach nieskrępowanego rynku pracy ich życzenia byłyby spełnione, ale związki zawodowe drukarzy uniemożliwiają wielu nowym pracownikom zatrudnienie w tej branży. Rezultat to oczywiście wzrost płac drukarzy należących do związków. Towarzyszy mu spadek płac tych, którzy nie mogli podjąć pracy, i wzrost cen wydawnictw. Do tego samego skutku prowadzi sprzeciw związków wobec stosowania ulepszeń technicznych i wszelkiego rodzaju praktyki zmuszania pracodawcy do przyjmowania pracowników na dogodnych dla nich warunkach.

Radykalni syndykałiści domagają się całkowitego zniesienia wypłacania dywidendy akcjonariuszom i spłacania odsetek wierzycielom. Interwencjonisci, których charakteryzuje entuzjastyczny stosunek do polityki trzeciej drogi, chcą

udobruchać syndykalistów i przeznaczają część zysków dla pracowników. Hasło udziału w zyskach jest niezwykle popularne. Nie ma potrzeby ponownie analizować błędów filozofii, na której opierają się takie hasła. Wystarczy pokazać, do jakich absurdalnych konsekwencji musi prowadzić taki system.

Czasami w małym warsztacie lub firmie zatrudniającej wysoko wykwalifikowanych pracowników celowe może być przyznanie pracownikom premii, jeśli firma osiąga zyski. Jednak wyciągnięcie z tego wniosku, że to, co w szczególnych warunkach może być uzasadnione w pojedynczej firmie, działałoby dobrze jako ogólna zasada, jest równoznaczne z popełnieniem błędu *non sequitur*. Nie ma powodu, żeby jeden spawacz zarabiał więcej, bo jego pracodawca osiąga większe zyski, a drugi mniej, bo jego pracodawca osiąga mniejsze zyski lub nie ma ich wcale. Przeciw takim zasadom wynagradzania protestowałiby sami robotnicy. Nie dałoby się ich utrzymać nawet na krótką metę.

Karykaturą systemu udziału w zyskach jest zasada *zdolności płatniczej* wprowadzona niedawno do programu amerykańskich związków zawodowych. System udziału w zyskach służy przekazaniu pracownikom części zysków, które już zostały osiągnięte, a zasada zdolności płatniczej ma polegać na podziale zysków, które zgodnie z oceną jakichś zewnętrznych obserwatorów pracodawca osiągnie w przyszłości. Zagadnienie skomplikowało jeszcze rząd Trumana, który przyjawszy nową doktrynę związkową, powołał radę „ustalania faktów”, która miała prawo badać księgi handlowe pracodawców w celu ustalenia ich zdolności do sfinansowania podwyżek płac. Księgi handlowe dostarczają wyłącznie informacji o zyskach i stratach z przeszłości. Szacunki dotyczące przyszłych wielkości produkcji, sprzedaży, kosztów i zysków bądź strat nie są faktami, lecz spekulacyjnymi przewidywaniami. Nie istnieją fakty dotyczące przyszłych zysków<sup>1</sup>.

Nie da się w żaden sposób zrealizować ideału syndykalistów, który zakłada, że dochody przedsiębiorstwa powinny w całości trafiać do pracowników i żadnej ich części nie należy przeznaczać na odsetki od zainwestowanego kapitału i zachowywać jako zysku. Jeśli chce się wyeliminować tak zwany dochód niepochodzący z pracy, to trzeba wprowadzić socjalizm.

#### 4. Socjalizm gildyjny i korporacjonizm

Idee socjalizmu gildyjnego i korporacjonizmu zrodziły się z dwóch różnych sposobów myślenia.

Admiratorzy instytucji średniowiecznych zawsze opiewali zalety cechów. Aby pozbyć się wad, które ma jakoby gospodarka rynkowa, wystarczy powrócić po prostu do dobrze wypróbowanych metod z przeszłości. Jednak wszystkie tego rodzaju diatyby są jałowe. Krytycy wolnego rynku nie podjęli nigdy próby przedstawienia konkretnych propozycji lub planów dotyczących przebudowy porządku społecznego. Stać ich było tylko na to, by bronić rzekomej wyższości dawnych quasi-przedstawicielskich zgromadzeń, takich jak francuskie *États-Généraux* (Stany Generalne) czy niemieckie *Ständische Landtage* (Landtagi Stanowe), nad

---

<sup>1</sup> Zob. Fred R. Fairchild, *Profits and the Ability to Pay Wages*, Irvington-on-Hudson 1946, s. 47.

dzisiejszymi instytucjami parlamentarnymi. Jednakowoż ich sugestie odnośnie do tego konstytucyjnego zagadnienia były również dość niejasne.

Drugie źródło socjalizmu gildyjnego to specyficzne warunki polityczne Wielkiej Brytanii. Kiedy konflikt tego kraju z Niemcami zaostrzył się i w 1914 roku doprowadził do wojny, młodzi socjalści brytyjscy poczuli się niezręcznie w związku ze swoim programem. Kult państwa, który uprawiali fabianie, i ich gloryfikacja pruskich instytucji okazały się istnym paradoxem, kiedy ich własne państwo toczyło bezlitosną wojnę z Niemcami. Jaki sens miałaby walka z Niemcami, skoro najbardziej „postępowi” intelektualiści kraju marzyli o skopiowaniu u siebie niemieckiej polityki społecznej? Czy można było zachwalać brytyjską wolność, przeciwstawiając ją pruskiemu poddaństwu, a jednocześnie zalecać metody Bismarcka i jego następców? Brytyjscy socjalisci tęsknili do specyficznie brytyjskiej odmiany socjalizmu, która powinna się istotnie różnić od odmiany niemieckiej. Problem polegał na skonstruowaniu systemu socjalistycznego bez totalitarnej dominacji i wszelkpotęgi państwa, indywidualistycznego wariantu kolektywizmu.

Był to problem o charakterze kwadratury koła. Mimo to młodzi ludzie z Oksfordu śmiało podjęli próbę jego rozwiązania. Zapozyczycyli określenie *socjalizm gildyjny* od mało znanej grupy apologetów średniowiecza. Swój system przedstawiali jako samorząd industrialny, gospodarczy odpowiednik słynnej zasady angielskiego systemu politycznego, jakim jest władza lokalna. W swoich projektach największe znaczenie nadawali najsilniejszej grupie nacisku w Wielkiej Brytanii: związkom zawodowym. Zrobili więc wszystko, żeby ich rodakom pomysł wydał się swojski.

A jednak ani te magiczne ozdobniki, ani natrętna, hałaśliwa propaganda nie mogły zwieść ludzi inteligentnych. Plan zawierał sprzeczności i było oczywiste, że nie da się go zrealizować. Po kilku latach w kraju, gdzie się zrodził, całkowicie o nim zapomniano.

I wtedy odżył. Włoscy faszyści bardzo potrzebowali własnego programu gospodarczego. Po zerwaniu z międzynarodowymi partiami marksistowskimi socjalistów nie mogli już mienić się socjalistami. Jako potomkowie niezwyciężonych legionistów rzymskich nie byli też skłonni akceptować zachodniego kapitalizmu czy pruskiego interwencjonizmu – fałszywych ideologii barbarzyńców, którzy zniszczyli ich wspaniałe imperium. Poszukiwali filozofii społecznej, która miałaby charakter czysto włoski. Nieistotne jest, czy wiedzieli, że ich dobra nowina była jedynie kopią brytyjskiego socjalizmu gildyjnego. W każdym razie *stato corporativo* to nic innego jak przechrzczony wariant socjalizmu gildyjnego. Różnice dotyczyły wyłącznie nieistotnych szczegółów.

Faszyści z wielkim zapałem głosili korporacjonizm, zaprługając do tego olbrzymią maszynę propagandową. Ich kampania zakończyła się niekwestionowanym sukcesem. Wielu zagranicznych autorów wychwalało pod niebiosa wspaniałe osiągnięcia nowego systemu. Rządy Austrii i Portugalii oświadczyły, że stosują się wiernie do szlachetnych idei korporacjonizmu. W papieskiej encyklice *Quadragesimo anno* (1931) znalazły się fragmenty, których możliwą, choć nie jedyną interpretacją była pochwała korporacjonizmu. W każdym razie taką interpretacją posugiwali się pisarze katoliccy, których książki miały „imprimatur” władz kościelnych.

Mimo to ani włoscy faszyści, ani rządy Austrii i Portugalii nie podjęły żadnych poważnych prób zrealizowania korporacyjnej utopii. Włosi dodali do nazw różnych instytucji przymiotnik *corporativist* i przemianowali uniwersyteckie katedry ekonomii politycznej na katedry *economia politica e corporativa*. Nigdy jednak nie zajmowano się poważnie zasadniczym elementem korporacjonizmu, jakim miał być słynny samorząd różnych gałęzi handlu i przemysłu. Faszystowski rząd początkowo przyjął te same zasady polityki gospodarczej, do których dziś stosują się wszystkie rządy nieprzyznające się otwarcie do socjalizmu, czyli interwencjonizm. Następnie krok po kroku zbliżał się do niemieckiej odmiany socjalizmu, a więc całkowitej kontroli państwa nad działalnością gospodarczą.

Podstawową ideą socjalizmu gildijnego i korporacjonizmu jest to, że każda gałąź gospodarki tworzy zmonopolizowane ciało, gildię lub *corporazione*<sup>2</sup>. Byt ten korzysta z całkowitej autonomii. Może swobodnie zarządzać swoimi wewnętrznyimi sprawami, nie podlegając wpływom czynników zewnętrznych i osób, które nie są członkami cechu. Relacje między cechami opierają się na negocjacjach lub decyzjach zgromadzenia ogólnego delegatów wszystkich cechów. Państwo wkraça jedynie w takich sytuacjach, kiedy różne cechy nie mogą dojść samodzielnie do porozumienia<sup>3</sup>.

Opracowując te zasady, socjaliści gildijni mieli na uwadze uwarunkowania charakterystyczne dla brytyjskiego samorządu lokalnego oraz stosunków między władzami lokalnymi a brytyjskim rządem centralnym. Zakładali, że każda branża przemysłu powinna mieć swój samorząd. Jak to ujęli Webbowie, chcieldi nadać „prawo samostanowienia każdej grupie zawodowej”<sup>4</sup>. Podobnie jak samorząd lokalny zajmuje się sprawami lokalnej społeczności, rząd centralny wyłącznie tymi, które dotyczą całego społeczeństwa, tak cech powinien zawiadywać swoimi wewnętrznyimi sprawami, rząd zaś powinien ograniczyć swoją ingerencję do tych spraw, których cechy nie potrafią rozwiązać samodzielnie.

Tymczasem w systemie społecznej współpracy opartej na podziale pracy nie istnieje nic takiego, jak sprawy, które by dotyczyły wyłącznie osób pracujących w fabryce czy przedsiębiorstwie określonego rodzaju bądź branży przemysłu i nie dotyczyły reszty ludzi. Nie ma takich wewnętrznych problemów cechu czy *corporazione*, których rozwiązanie nie miałoby wpływu na całe społeczeństwo. Określona branża gospodarki obsługuje nie tylko tych, którzy są w niej zatrudnieni; obsługuje wszystkich. Jeśli któraś branża gospodarki jest nieefektywna, marnotrawi rzadkie czynniki produkcji lub niechętnie wykorzystuje najważniejsze metody produkcji, uderza to w interesy materialne wszystkich. Nie można zostawić cechowi decyzji dotyczących wyboru technologii, jakości i ilości produktów, godzin pracy i mnóstwa innych szczegółów, ponieważ są to sprawy, które dotyczą

---

<sup>2</sup> Najpełniejszy opis socjalizmu gildijnego można znaleźć w: Sidney i Beatrice Webb, *A Constitution for the Socialist Commonwealth of Great Britain*, London 1920. Najlepsza książka na temat korporacjonizmu to: Ugo Papi, *Lezioni di Economia Generale e Corporativa*, t. 3, Padova 1934.

<sup>3</sup> 13 stycznia 1934 r. Mussolini oświadczył w senacie: „Solo in un secondo tempo, quando le categorie non abbiano trovato la via dell' accordo e dell' equilibrio, lo Stato potrà intervenire” (cyt. za Papim, op. cit., s. 225).

<sup>4</sup> Sidney i Beatrice Webb, op. cit., s. 227 i n.

nie tylko jego członków, lecz również osób spoza cechu. W gospodarce rynkowej przedsiębiorca podejmujący takie decyzje podlega bezwarunkowo prawu rynku. Jest odpowiedzialny wobec konsumentów. Gdyby zlekceważył zamówienia konsumentów, poniósłby straty i w krótkim czasie przestałby być przedsiębiorcą. Monopolistyczny cech nie musi obawiać się konkurencji. Korzysta z niezbywalnego prawa wyłączności na produkcję w określonej branży. Jeśli zostawi się go w spokoju i nada mu autonomię, to stanie się panem konsumentów, a nie ich służą. Cech może stosować praktyki korzystne dla swoich członków kosztem reszty społeczeństwa.

Nie ma znaczenia to, czy cechem kierują sami robotnicy, czy też na jego zarządzanie mają również pewien wpływ kapitaliści i byli przedsiębiorcy. Nieistotne jest też, czy część miejsc w zarządzie cechu zajmują przedstawiciele konsumentów. Ważne jest to, że cech jako byt autonomiczny nie podlega naciskom, które by wymuszały na nim działania służące jak najlepszemu zaspokojeniu potrzeb konsumentów. Może on przedkładać interesy swoich członków nad interesy konsumentów. W systemie cechowym nie ma niczego, co gwarantowałoby, że uwzględnia on to, iż jedynym celem produkcji jest konsumpcja. Porządek rzeczy jest tu postawiony na głowie. Produkcja staje się celem samym w sobie.

Kiedy w okresie Nowego Ładu przyjęto w Ameryce narodowy program odbudowy gospodarczej (National Recovery Administration), rząd i jego doradcy byli w pełni świadomi tego, że ich plan oznacza po prostu ustanowienie aparatu administracyjnego, który zapewni rządowi całkowitą kontrolę gospodarki. Krótkowzroczność socjalistów gildyjnych i korporacjonistów uwidacznia się w tym, że wierzyli oni, iż cech lub *corporazione* można traktować jako mechanizm umożliwiający funkcjonowanie systemu współpracy społecznej.

Gilda może bez trudu tak zorganizować działania w zakresie swoich rzekomo wewnętrznych spraw, by w pełni zadowolić swoich członków. Krótki dzień pracy, wysokie płace, niedopuszczanie usprawnień technologicznych, odmowa poprawy jakości produktów, która wiążałaby się z niewygodą członków – można tego wszystkiego żądać, ale co się stanie, jeśli wszystkie cechy wyznaczają sobie takie cele?

W systemie gildyjnym nie ma już miejsca na rynek. Nie ma cen w katalaktycznym znaczeniu tego słowa. Nie istnieją ceny konkurencyjne ani monopolowe. Te cechy, które zmonopolizowały podaż artykułów pierwszej potrzeby, dyktują wszystkim swoje warunki. Producenci niezbędnych produktów żywnościowych i paliw oraz dostawcy energii elektrycznej i usług transportowych mogą bezkarnie eksplotować społeczeństwo. Czy można oczekiwać, że większość będzie tolerować taki stan rzeczy? Nie ulega wątpliwości, że każda próba wprowadzenia w życie korporacyjnej utopii doprowadziłaby w krótkim czasie do gwałtownych konfliktów, o ile rząd nie ingerowałby w razie nadużywania przez newralgiczne branże ich uprzywilejowanej pozycji. Ingerencja rządu, którą doktrynerzy wyobrażają sobie jedynie jako środek nadzwyczajny, stanie się zasadą. Socjalizm gildyjny i korporacjonizm przekształci się w całkowitą kontrolę rządu nad działaniami produkcyjnymi. Będzie to system pruskiego *Zwangswirtschaft*, a chodziło o jego uniknięcie.

Nie ma potrzeby zajmować się innymi zasadniczymi brakami systemu gildynego. Jest on wadliwy jak każda odmiana syndykalizmu. Nie uwzględnia konieczności przemieszczania kapitału i pracy z jednej branży do innej oraz powstawania nowych gałęzi produkcji. Całkowicie pomija zagadnienie oszczędzania i akumulacji kapitału. Krótko mówiąc, jest niedorzeczny.

## XXXIV. EKONOMIA WOJNY

### 1. Wojna totalna

Gospodarka rynkowa wiąże się z pokojową współpracą. Rozpada się, gdy obywatele przeistaczają się w wojowników i walczą ze sobą, zaprzestając wymiany towarów i usług.

Wojny, które toczyły ze sobą plemiona pierwotne, nie naruszały kooperacji opartej na podziale pracy. Taka współpraca nie istniała między wojującymi plemionami nim doszło do walk. Były to wojny nieograniczone, totalne. Prowadziły do całkowitego zwycięstwa lub całkowitej porażki. Pokonanych zabijano, przepędzano z miejsc zamieszkania lub zamieniano w niewolników. Walczącym nie przyszło na myśl, żeby zażegnać konflikt i stworzyć obu stronom warunki pokojowego sąsiedztwa.

Duch podboju nie liczy się z innymi ograniczeniami niż te, które narzuca opór przeciwnika. Zasada budowania imperium polega na możliwie jak największym rozciągnięciu obszaru panowania tak daleko, jak to możliwe. Wielcy zdobywcy w Azji i imperatorzy rzymscy zatrzymywali się dopiero wtedy, gdy dalszy marsz był niemożliwy. W takich sytuacjach odkładali podbój na przyszłość. Nie rezygnowali z ambitnych planów, traktując niezależne kraje wyłącznie jako obiekt przyszłych ataków.

Filozofią nieograniczonego podboju kierowali się również władcy średniodwiecznej Europy. Początkowo również dążyli do jak największego poszerzenia granic swoich domen. Jednak instytucje feudalne dawały im skromne środki na prowadzenie wojen. Wasale mieli obowiązek uczestniczenia w wojnie suwerena tylko w ograniczonym czasie. Egoizm wasali, którzy domagali się przestrzegania swoich praw, powściągał agresywne zapędy władców. W ten sposób zrodziło się pokojowe współistnienie niepodległych państw. W XVI wieku Francuz Bodinus (Jean Bodin) opracował teorię suwerenności państwowej. W XVII wieku Holender Grocjusz (Huig de Groot) uzupełnił ją o teorię prawa międzynarodowego w czasie wojny i pokoju.

Po rozpadzie feudalizmu suwerenowie nie mogli już w razie potrzeby polegać na wasalach, toteż „znacjonalizowali” siły zbrojne państwa. Odtąd wojownicy stali się królewskimi najemnikami.

Organizacja, wyposażenie i utrzymanie wojska wiązały się ze znacznymi kosztami i poważnie obciążały królewski budżet. Realizację niepohamowanych ambicji władców ograniczały możliwości finansowe. Nie planowali już podbo-

ju całego kraju. Zamierzali zagarnąć najwyżej kilka miast lub jakąś prowincję. Większe zdobywcze byłyby nierozsądne również ze względów politycznych. Europejskie mocarstwa starały się nie dopuścić do tego, żeby którykolwiek z nich wyrosło na potęgę zagrażającą ich własnemu bezpieczeństwu. Zbyt porywczy zdobywca musi się zawsze liczyć z tym, że ci, którzy obawiają się jego potęgi, zawiążą przeciw niemu koalicję.

Wskutek oddziaływania czynników wojskowych, finansowych i politycznych wojny w Europie w ciągu trzech stuleci poprzedzających rewolucję francuską miały charakter ograniczony. Brały w nich udział stosunkowo niewielkie armie, w których służyli zawodowi żołnierze. Wojna nie dotyczyła cywilów, lecz wyłącznie władców. Mieszkańcy nienawidzili wojny, bo powodowała straty i wiązała się z ciężarami podatków i kontrybucji. Uważali się za ofiary wydarzeń, w których bezpośrednio nie brali udziału. Nawet armie, które uczestniczyły w działaniach wojennych, przestrzegały „neutralności” cywilów. Walczone przeciw najwyższemu zwierzchnikowi sił wroga, a nie z jego bezbronnymi poddanymi. W wojnach, które toczyły się na kontynencie europejskim, własność cywilów traktowano jako nienaruszalną. W traktacie paryskim w 1856 roku próbowało rozciągnąć tę zasadę na wojny prowadzone na morzu. Najwybitniejsi myśliciele coraz częściej zastanawiali się nad możliwością całkowitego wyeliminowania wojny.

Oceniając warunki, jakie istniały w systemie wojen ograniczonych, filozofowie doszli do wniosku, że wojny są bezsensowne. Zabija się i okalecza ludzi, niszczy dobytek i pustoszy całe państwa wyłącznie ze względu na zachłanność królów i rządzących oligarchii. Społeczeństwa nie mają żadnych korzyści ze zwycięstwa. Pojedynczy obywateł nie bogaci się wskutek tego, że jego władca powiększył obszar królestwa, anektując jakąś prowincję. Zwykłym ludziom wojna się nie opłaca. Jedynym powodem konfliktu zbrojnego jest chciwość autokratów. Zastąpienie despotycznej władzy królewskiej rządami przedstawicielskimi doprowadzi do całkowitego zniesienia wojny. Demokracje są pokojowe. Jest im obojętne, czy ich suwerenność rozciąga się na większym, czy mniejszym terytorium. W demokracji kwestie terytorialne będą rozstrzygane bez uprzedzeń i emocji. Ich rozwiązanie będzie miało charakter pokojowy. Aby zapewnić trwały pokój, trzeba zdetronizować despotów. Oczywiście, nie da się tego zrobić pokojowo. Trzeba pokonać armię królewskich najemników. Owa rewolucyjna wojna ludu przeciw tyranom będzie ostatnią wojną – wojną o to, by na zawsze zaprzestać wojen.

Taka idea świata już rewolucyjnym przywódców francuskim, kiedy odparły armie Prus i Austrii, podjęli kampanię ofensywne. Oczywiście pod przywództwem Napoleona natychmiast przyjęli najbardziej bezwzględne metody nieograniczonej ekspansji i aneksji. Dopiero koalicja wszystkich europejskich mocarstw położyła kres ich ambicjom. Jednak idea trwałego pokoju wkrótce się odrodziła. Stanowiła jeden z głównych elementów dziewiętnastowiecznej myśli liberalnej, opracowanej w spójnej formie przez często dyskredytowane zasady szkoły manczesterskiej.

Owi brytyjscy liberałowie i ich przyjaciele z kontynentu byli na tyle przenikliwi, by rozumieć, że trwałego pokoju nie zapewni po prostu rząd sprawowany przez ludzi, lecz rządy sprawowane zgodnie z doktryną nieograniczonego lese-

feryzmu. Uważali, że wolny handel, zarówno wewnątrz kraju, jak i z innymi państwami, jest koniecznym warunkiem utrzymania pokoju. W takim świecie pozbawionym ograniczeń w handlu i barier migracyjnych zabraknie bodźców do prowadzenia wojny i podbojów. Owi myśliciele, całkowicie przekonani o niepodważalnej słuszności liberalnych idei, porzucili koncepcję ostatniej wojny, która miałaby położyć kres wszelkim wojnom. Wszystkie ludy same z siebie zrozumieją dobrodziejstwa wolnego handlu i pokoju i powstrzymają swoich despotów bez jakiegokolwiek pomocy z zewnątrz.

Większość historyków zupełnie nie rozumie, jakie czynniki wpłynęły na to, że „ograniczoną” wojnę *ancien régime* zastąpiła „nieograniczona” wojna naszych czasów. Sądzą oni, że zmiana dokonała się w wyniku przejścia od państwa dynastycznego do państwa narodowego, które było konsekwencją rewolucji francuskiej. Koncentrują się na zjawiskach drugorzędnych i mylą skutki z przyczynami. Zajmują się składem armii, zasadami strategii i taktyki, bronią, środkami transportu oraz innymi szczegółami dotyczącymi sztuki wojennej i administracji<sup>1</sup>. Wszystko to nie wyjaśnia jednak, dlaczego dzisiejsze państwa wolą agresję niż pokój.

Panuje całkowita zgodność co do tego, że wojna totalna jest skutkiem agresywnego nacjonalizmu. Rozumowanie to ma jednak charakter błędного koła. Agresywnym nacjonalizmem nazywamy taką ideologię, która prowadzi do nowoczesnej wojny totalnej. Agresywny nacjonalizm jest nieuchronnym następstwem polityki interwencjonizmu i państwowego planowania. Leseferyzm eliminuje przyczyny międzynarodowych konfliktów, natomiast socjalizm i ingerencja rządu w gospodarkę wywołują konflikty, których nie da się rozwiązać pokojowo. W systemie wolnego handlu i swobody migracji wielkość państwa nie ma dla jednostki znaczenia, podczas gdy w systemie opartym na protekcjonistycznych zasadach nacjonalizmu gospodarczego niemal wszyscy interesują się zagadnieniami terytorialnymi. Poszerzenie terytorium znajdującego się pod zwierzchnictwem rządu danego kraju skutkuje poprawą warunków materialnych jego mieszkańców lub przynajmniej zniesieniem przeszkód w rozwoju, które nałożył obcy rząd. Przekształcenie wojny ograniczonej w wojnę totalną było wynikiem zastąpienia państwa leseferystyczne-go państwem dobrobytu, a nie udoskonaleniem sztuki wojennej.

Gdyby Napoleon I osiągnął swój cel, to Cesarstwo Francuskie miałyby obszar znacznie przekraczający granice z 1815 roku. Hiszpanią i Neapolem rządzili by królowie z dynastii Bonaparte-Murat, a nie królowie z francuskiej linii Burbonów. Pałac w Kassel zajmowałby jeden z francuskich playboyów zamiast dostoynych elektorów z dynastii heskiej. Wszystko to nie zwiększyłoby pomyślności obywateli Francji. Podobnie jak obywatele Prus nie zyskali nic na tym, że ich król w 1866 roku wyrzucił swoich hanowerskich kuzynów z linii Hesja-Kassel i Nassau z ich luksusowych rezydencji. Gdyby jednak Hitler zrealizował swoje plany, to Niemcy mogliby oczekiwać poprawy poziomu życia. Byli przekonani, że zagładą Francuzów, Polaków i Czechów przyczyni się do wzbogacenia ich własnego narodu. Walka o powiększenie *Lebensraum* była ich wojną.

<sup>1</sup> Najlepszym przykładem takiego tradycyjnego ujęcia jest książka *Makers of Modern Strategy, Military Thought from Machiavelli to Hitler*, red. E. M. Earle, Princeton University Press 1944; zob. zwł. część opracowaną przez Roberta Palmera, s. 49–53.

W systemie leseferystycznym pokojowe współżycie wielu niepodległych narodów jest możliwe. Nie jest zaś ono możliwe w warunkach, w których rząd kieruje gospodarką. Prezydent Wilson popełnił tragiczny błąd, lekceważąc tę istotną prawdę. Współczesna wojna totalna nie ma nic wspólnego z ograniczoną wojną dynastii w przeszłości. Jest to wojna przeciw barierom w handlu i migracji, wojna państw względnie przeludnionych z państwami stosunkowo słabo zaludnionymi. Jest to wojna o zniesienie tych instytucji, które uniemożliwiają pojawienie się tendencji do zrównania płac na całym świecie. Jest to wojna rolników uprawiających nieurodzajną ziemię prowadzona przeciw rządom, które zabraniają im dostępu do znacznie żyźniejszej ziemi leżącej odlogiem. Jest to zatem wojna tych pracowników i rolników, którzy uważają się za pozbawionych przywilejów „biedaków”, przeciw tym pracownikom i rolnikom, których uważają za uprzywilejowanych „bogaczy”.

Uświadomienie sobie tej prawdy nie jest równoznaczne z uznaniem, że zwykłe wojny rzeczywiście doprowadziły do usunięcia zła, na które skarżą się agresorzy. Te konflikty żywotnych interesów można wyeliminować jedynie przez całkowite i bezwarunkowe zastąpienie koncepcji rzekomo nieroziwiących antagonizmów występujących między różnymi grupami społecznymi, politycznymi, religijnymi i językowymi filozofią wzajemnej współpracy.

Daremne jest pokładanie nadziei w traktatach, konferencjach i biurokratycznych instytucjach, takich jak Liga Narodów czy Organizacja Narodów Zjednoczonych. Delegaci, urzędnicy i eksperci niewiele zdziałają, zwalczając ideologie. Ducha podboju nie można stłumić za pomocą biurokracji. Niezbędne są radykalne zmiany w ideologii i polityce gospodarczej.

## 2. Wojna i gospodarka rynkowa

Socjaliści i interwencjonisi utrzymują, że gospodarka rynkowa jest w najlepszym razie systemem, który można tolerować w okresie pokoju. Nie można sobie jednak pozwolić na taki system w czasie wojny. Zagrażałby on żywotnym interesom narodu, dając korzyści wyłącznie samolubnym kapitalistom i przedsiębiorcom. W trakcie wojny, a zwłaszcza nowoczesnej wojny totalnej, kontrola rządu nad gospodarką jest absolutnie konieczna.

Mało kto miał odwagę zakwestionować ten dogmat. W czasie obu wojen światowych służył on za wygodny pretekst do niezählanych aktów ingerencji państwa w gospodarkę, co wiele państw doprowadziło stopniowo do pełnego „socjalizmu wojennego”. Kiedy konflikty wygasły, ukuto nowe hasło. Mówiono, że okres przejścia od wojny do pokoju, czyli „rekonwersja”, wymaga większej kontroli rządu niż czas wojny. A poza tym po co wracać do systemu społecznego, który może funkcjonować co najwyżej w przerwach między wojnami? Najlepiej byłoby dla bezpieczeństwa stale utrzymywać kontrolę rządu nad gospodarką.

O tym, jak błędne jest to rozumowanie, można się przekonać, analizując problemy, którym stawiły czoło Stany Zjednoczone w czasie II wojny światowej.

Aby wygrać wojnę, Stany Zjednoczone musiały radykalnie zmienić całą działalność produkcyjną. Należało wyeliminować konsumpcję cywilną, która nie miała charakteru absolutnie koniecznego. Fabryki i gospodarstwa rolne miały wytwarzać tylko niezbędną ilość dóbr na potrzeby niezwiązane z wojną. Poza tym miały się skoncentrować wyłącznie na produkcji związanej z zaopatrzeniem sił zbrojnych.

Realizacja tego programu nie wymagała wprowadzenia państwownej kontroli i ustanowienia priorytetów. Gdyby rząd zdobył wszystkie fundusze niezbędne do prowadzenia wojny przez opodatkowanie obywateli i zaciągnięcie u nich pożyczek, to wszyscy byliby zmuszeni do drastycznego ograniczenia konsumpcji. Przedsiębiorcy i rolnicy zajęliby się produkcją dla rządu, ponieważ zmalałaby sprzedaż dóbr prywatnym obywatełom. Rząd, który dysponowałby znacznymi środkami z podatków i pożyczek od obywateli, stałby się największym klientem na rynku i mógłby nabywać wszystko, co uznałby za potrzebne. Nie zmieniłoby stanu rzeczy nawet to, że rząd finansowałby znaczną część wydatków wojennych przez zwiększenie ilości pieniądza w obrocie i zaciągnięcie pożyczek w bankach komercyjnych. Oczywiście, inflacja musi wywołać rynkową tendencję do wzrostu cen wszystkich dóbr i usług. Rząd musiałby płacić wyższe ceny nominalne. Mimo to byłby nadal zawsze wypłacalnym klientem na rynku. Mógłby przebić ceny oferowane przez obywateli, którzy nie mieliby prawa produkować potrzebnych im pieniędzy i jednocześnie musieliby płacić olbrzymie podatki.

Tymczasem rząd celowo obrał politykę, która uniemożliwiała mu działanie oparte na funkcjonowaniu nieskrępowanego rynku. Wybrał kontrolę cen i zakaz podnoszenia cen towarów. Ponadto ociągał się z podnoszeniem podatków od dochodów, które rosły wskutek inflacji. Uległ żądaniu związków zawodowych, by utrzymać taką realną płacę netto, która pozwoliłaby robotnikom żyć na co najmniej takim poziomie jak przed wojną. I rzeczywiście najliczniejsza klasa społeczna w kraju, klasa, która w okresie pokoju miała największy udział w konsumpcji, miała tyle pieniędzy, że jej zdolność nabywania i konsumowania była większa niż w czasie pokoju. Pracownicy – a do pewnego stopnia również farmery i właściciele fabryk produkujących na potrzeby rządu – mogliby przeszkodzić w dążeniu rządu do przestawienia przemysłu na produkcję wojenną. Doprzedziły do zwiększenia, a nie zmniejszenia produkcji tych dóbr, które uważa się w czasie wojny za zbędny luksus. Z tego powodu rząd był zmuszony wprowadzić system priorytetów i reglamentacji. Nieskuteczność metod finansowania wydatków wojennych spowodowała, że kontrola rządu nad gospodarką stała się konieczna. Gdyby nie wywołano inflacji i zmniejszono za pomocą opodatkowania dochody (opodatkowawszy) wszystkich obywateli, a nie tylko tych, którzy osiągali wyższe dochody, do części tego, co otrzymywali w czasie pokoju, kontrola ta byłaby zbyteczna. Przyjęcie doktryny, wedle której realny dochód pracowników musi być w czasie wojny nawet wyższy od dochodu w okresie pokoju, sprawiało, że kontrola ta stała się nieodzowna.

Dobra niezbędne amerykańskim siłom zbrojnym do zwycięstwa i środki materialne służące zaopatrzeniu sojuszników mogły powstać dzięki wysiłkowi prywatnej przedsiębiorczości, a nie w następstwie nakazów rządu i papierkowej

roboty rzeszy ludzi opłacanych przez państwo. Ekonomista nie wyciąga z tych faktów historycznych żadnych wniosków. Warto jednak je przywołać, ponieważ interwenjonisiści wmawiają nam, że dekret zakazujący wykorzystania stali do budowy domów mieszkalnych automatycznie skutkuje produkcją samolotów i okrętów wojennych.

Źródłem zysków jest dostosowanie działań produkcyjnych do zmian popytu konsumentów. Im większa jest rozbieżność między poprzednim stanem działań produkcyjnych a stanem zgodnym z nową strukturą popytu, tym więcej działań trzeba dostosowywać i tym większe są zyski tych, którzy poradzili sobie z tym najlepiej. Nagła zmiana warunków z pokojowych na wojenne rewolucjonizuje strukturę rynku, powodując, że konieczne jest jego radykalne przestrojenie, co wielu ludziom stwarza możliwość osiągnięcia dużych zysków. Planiści i interwenjonisiści uważają, że takie zyski to skandal. Sądzą, że podstawowym obowiązkiem rządu w czasie wojny jest nie dopuścić do pojawienia się nowych milionerów. Według nich niesprawiedliwe byłoby tolerowanie tego, że jedni się bogacą, podczas gdy inni giną bądź odnoszą rany.

W wojnie nie ma nic sprawiedliwego. Niesprawiedliwe jest to, że Bóg wspiera liczniejsze zastępy, a wojska lepiej wyposażone pokonują gorzej uzbrojonych wrogów. Niesprawiedliwe jest to, że nieznani żołnierze poświęcają życie na froncie, podczas gdy ich dowódców ulokowanych w wygodnych kwaterach wiele kilometrów za linią okopów okryje chwała i zyskają sławę. Niesprawiedliwe jest to, że John pada od kuli wroga, Mark zostaje inwalidą na resztę życia, a Paul wraca do domu cały i zdrowy, po czym korzysta ze wszystkich przywilejów należnych weteranom.

Można uznać za „niesprawiedliwe” to, że wojna zwiększa zyski tych przedsiębiorców, którzy dostarczają najlepsze wyposażenie siłom zbrojnym. Byłoby jednak głupotą zaprzeczać, że system oparty na zysku produkuje najlepszą broń. To nie socjalistyczna Rosja pomagała kapitalistycznej Ameryce na zasadach lend-lease. Rosjanie sromotnie przegrywali, zanim na Niemcy spadły amerykańskie bomby, a rosyjskie wojska otrzymały broń wyprodukowaną przez wielkie firmy amerykańskie. W czasie wojny najważniejszą rzeczą nie jest niedopuszczenie do tego, żeby ktoś osiągał duże zyski, lecz zapewnienie żołnierzom i marynarzom jak najlepszego wyposażenia. Największymi wrogami narodu są podli demagogrzy, których zawiść bierze góruję nad żywotnymi interesami własnego narodu.

Oczywiście, na dłuższą metę wojna i utrzymanie gospodarki rynkowej są nie do pogodzenia. Kapitalizm to w istocie system dla narodów pokojowych. Nie oznacza to jednak, że kraj, który musi odeprzeć obcych agresorów, powinien zastąpić prywatną przedsiębiorczość gospodarką kontrolowaną przez rząd. Postępując w ten sposób, pozbawiłby się najefektywniejszych środków obrony. Żaden kraj socjalistyczny nie pokonał nigdy kapitalistycznego. Mimo że w Niemczech panował tak wychwalany socjalizm wojenny, państwo to przegrało obie wojny światowe.

Sprzeczność między wojną a kapitalizmem oznacza w istocie niemożność pogodzenia wojny z cywilizacją. Jeśli wydajność kapitalizmu zostaje wykorzystana przez rządy w celu produkcji narzędzi zniszczenia, to pomysłowość prywatnych przedsiębiorców pozwoli wytworzyć takie rodzaje broni, które będą zdolne znisz-

czyć wszystko. Wojna i kapitalizm nie dadzą się pogodzić właśnie z powodu niedoścignionej efektywności kapitalistycznej metody produkcji.

Gospodarka rynkowa, podlegająca suwerennemu zwierzchnictwu indywidualnych konsumentów, wytwarza produkty, dzięki którym życie jednostki jest wygodniejsze. Zaspokaja potrzebę większego komfortu jednostki, co z punktu widzenia głosicieli przemocy było godne potępienia. Czciili oni „bohatera”, niszczyciela przynoszącego śmierć, pogardzając burżujem z jego „mentalnością domokrążcy” (Sombart). Dziś ludzkość zbiera owoce, które wyrosły z nasion zasadzonych przez tych ludzi.

### 3. Wojna i autarkia

Jeśli osoba samowystarczalna ekonomicznie podejmie walkę przeciwko komuś, kto jest również samowystarczalny, nie wywoła to specyficznych problemów „gospodarki wojennej”. Jeśli jednak krawiec prowadzi wojnę przeciw piekarzowi, to będzie musiał piec chleb na własne potrzeby. Jeśli tego nie zrobi, to popadnie w trudności wcześniej niż jego przeciwnik piekarz. Piekarz może czekać na nowy garnitur dłużej niż krawiec na świeży chleb. Ekonomiczny problem prowadzenia wojny wygląda więc inaczej z punktu widzenia piekarza niż krawca.

Rozwój międzynarodowego podziału pracy opierał się na założeniu, że nie będzie już więcej wojen. W filozofii szkoły manczesterskiej wolny handel i pokój stanowiły elementy wzajemnie się warunkujące. Ludzie interesu, którzy przyczynili się do umiędzynarodowienia handlu, nie rozważali możliwości wybuchu kolejnej wojny.

Z kolei sztabы generalne i adepci sztuki wojennej nie zauważali zmian, które pociągały za sobą rozwój międzynarodowego podziału pracy. Jedna z metod badania zjawiska wojny polega na analizie doświadczeń wyniesionych z wojen prowadzonych w przeszłości i wyprowadzaniu z nich ogólnych reguł. Nawet najbardziej szczegółowa analiza kampanii Turenne'a czy Napoleona I nie pozwala stwierdzić istnienia problemu, który nie mógł się pojawić w epoce, kiedy nie było właściwie międzynarodowego podziału pracy.

Europejscy eksperci wojskowi zlekceważyli badania nad wojną secesyjną. Uważali, że nie ma w niej nic pouczającego. Brały w niej udział nieregularne oddziały, którymi dowodzili nieprofesjonalisci. Cywile, tacy jak Lincoln, ingerowali w decyzje dotyczące działań wojennych. Wydawało się, że na takim przykładzie niewiele można się nauczyć. Tymczasem w trakcie wojny secesyjnej po raz pierwszy decydującą rolę odegrały zagadnienia międzyregionalnego podziału pracy. Południe było na ogół rolnicze; przemysł przetwórczy prawie tam nie istniał. Konfederaci byli uzależnieni od dostaw z Europy. Marynarka wojenna Unii była wystarczająco silna, by zablokować ich wybrzeże, toteż wkrótce Południe zaczęło odczuwać brak niezbędnego wyposażenia.

W takiej samej sytuacji znaleźli się Niemcy podczas obu wojen światowych. Byli uzależnieni od dostaw żywności i surowców drogą morską. Nie mogli jednak przełamać blokady brytyjskiej. O wyniku obu wojen zdecydowały bitwy na

Atlantyku. Niemcy przegrali, bo nie udało im się odciąć Wysp Brytyjskich od rynku światowego ani zorganizować drogą morską dostaw na własne potrzeby. Problem strategiczny był wynikiem uwarunkowań, jakie stwarzał międzynarodowy podział pracy.

Niemieccy podżegacze wojenni opowiadali się za polityką, która zgodnie z ich koncepcją zapewniłaby Niemcom możliwość prowadzenia wojny pomimo ich trudności w handlu zagranicznym. Środkiem zaradczym miał być *Ersatz*, substytut.

Substytut to dobro, które jest gorsze bądź droższe od właściwego dobra, które ma zastąpić, albo gorsze i zarazem droższe od niego. Gdy dzięki technice uda się wyprodukować lub odkryć coś lepszego bądź tańszego od rzeczy dotychczas używanej, to nowy produkt jest wynalazkiem technicznym. Stanowi ulepszenie, a nie erzac. Istotną cechą erzaku – w znaczeniu, którego używa się w teorii gospodarczo-wojskowej – jest jego gorsza jakość lub wyższa cena bądź i jedno, i drugie<sup>2</sup>.

*Wehrwirtschaftslehre*, niemiecka doktryna ekonomii wojny, utrzymuje, że w sprawach dotyczących wojny nie ma znaczenia ani koszt produkcji, ani jakość produktu. Przedsiębiorcy dążący do zysku uwzględniają koszty produkcji i jakość produktów, ale bohaterski duch wyższej rasy nie zważy na te przejawy mentalności chciwca. Liczy się wyłącznie gotowość bojowa. Państwo wojskowe musi dążyć do samowystarczalności, by móc się uniezależnić od handlu zagranicznego. Musi wspierać produkcję substytutów, nie przejmując się opiniami czcicieli mamony. Nie może się obejść bez kontroli rządu nad produkcją, gdyż egoizm obywateli udaremniłyby plany przywódcy. Nawet w okresie pokoju głownodowodzący musi mieć władzę dyktatorską w sferze gospodarki.

Obydwa twierdzenia doktryny erzaku są błędne.

Po pierwsze, nie jest prawdą, że jakość i przydatność substytutu nie mają znaczenia. Jeśli pośle się do walki żołnierzy źle odżywionych i wyposażonych w broń z gorszego surowca, to szanse zwycięstwa zmaleją. Ich działania będą mniej skuteczne i poniosą większe straty. Świadomość gorszego stanu technicznego armii zaciąży na ich psychice. Erzac podkopuje siłę materialną i morale wojska.

Równie błędne jest twierdzenie, że nieistotne są wyższe koszty produkcji substytutów. Wyższe koszty produkcji wiążą się z większymi nakładami pracy i materialnych czynników produkcji, jakie trzeba ponieść, by osiągnąć ten sam efekt, który przeciwnik osiąga niższym kosztem, wytwarzając odpowiedni produkt. Jest to równoznaczne z marnotrawstwem rzadkich czynników produkcji – zarówno materialnych, jak i siły roboczej. Takie marnotrawstwo w okresie pokoju powoduje obniżenie poziomu życia, w warunkach wojny zaś zmniejszenie podaży dóbr niezbędnych do prowadzenia działań wojennych. Bez wielkiej przesady można powiedzieć, że dzisiejszy stan wiedzy technicznej pozwala na wyprodukowanie dowolnej rzeczy z dowolnych surowców. Istotne jest jednak, żeby spośród mnóstwa możliwych metod wybrać te, które pozwalają na wytworzenie największego produktu przypadającego na jednostkę nakładów. Jakiekolwiek odstępstwo

<sup>2</sup> W tym sensie erzakem była również pszenica produkowana na terytorium Rzeszy pod ochroną cel importowych. Produkowano ją kosztem wyższych nakładów niż w innych krajach. Erzac jest pojęciem katalaktycznym i nie może być definiowane w odniesieniu do technicznych lub fizycznych właściwości danego artykułu.

od tej zasady obraca się przeciw temu, kto ją łamie. Konsekwencje takiego odstępstwa są równie niekorzystne w czasie wojny, jak i w czasie pokoju.

W kraju takim jak Stany Zjednoczone, które tylko w niewielkim stopniu są uzależnione od importu surowców z zagranicy, możliwe było zwiększenie gospodarki wojennej przez uruchomienie produkcji substytutów, na przykład gumy syntetycznej. Niekorzystne skutki takiej decyzji będą niewielkie, gdy porównana się je z korzyściami. Jednak państwo takie jak Niemcy popełniało poważny błąd, zakładając, że może odnieść zwycięstwo, jeśli będzie produkować syntetyczną benzynę, syntetyczną gumę, erzac tekstyliów i erzac tłuszczy. W obu wojnach Niemcy występowali w roli krawca walczącego z piekarzem, który zaopatruje go w chleb. Mimo całej swej brutalności naziści nie byli w stanie tego zmienić.

#### 4. Bezsens wojny

Człowiek różni się od zwierząt tym, że dostrzega korzyści kooperacji w systemie podziału pracy. Powściąga wrodzony instynkt agresji, by współpracować z innymi ludźmi. Im bardziej chce poprawić swój dobrobyt materialny, tym bardziej musi rozwinąć system podziału pracy. W konsekwencji coraz bardziej organicza sferę zagadnień, w której ucieka się do działań wojennych. Powstanie międzynarodowego podziału pracy wymaga całkowitego wyrzeczenia się wojny. Taka jest istota filozofii szkoły manczesterskiej.

Jest to oczywiście filozofia sprzeczna ze statolatrią. Według niej zadaniem państwa, czyli społecznego aparatu ucisku, jest ochrona sprawnego działania gospodarki rynkowej przed gwałtownymi atakami jednostek społecznych i grup przestępczych. Jego funkcja jest niezbędna i pożyteczna, ale ma charakter wyłącznie pomocniczy. Nie ma powodu, by mitologizować policyjną władzę, przypisując jej wszechpotęgę i wszechwiedzę. Władza ta nie może w cudowny sposób unieważnić rzadkości czynników produkcji ani spowodować, że ludzie staną się bogatsi, nie jest w stanie zwiększyć produktywności pracy. Może jedynie uniemożliwić przestępcom niwelowanie wysiłków tych, którzy dążą do poprawy dobrobytu materialnego.

Filozofia liberalna Bentham'a i Bastiata nie doprowadziła jeszcze do całkowitego zniesienia ograniczeń w handlu i wyeliminowania ingerencji rządu w gospodarkę, kiedy do głosu doszła fałszywa teologia boskiego państwa. Próby poprawienia sytuacji pracowników i drobnych rolników za pomocą rządowych nakazów wymusiły coraz większe rozluźnianie powiązań gospodarki wewnętrznej danego kraju z gospodarką innych państw. Nacjonalizm gospodarczy, konieczne dopełnienie wewnętrznego interwencjonizmu, narusza interesy innych społeczeństw, wywołując międzynarodowe konflikty. Podsuwa myśl, by skorygować ten niezadowalający stan rzeczy za pomocą wojny. Dlaczego potężniejsze państwo miałoby tolerować wyzwanie rzucone mu przez słabsze państwo? Czyż nie jest przejawem bezczelności to, że mała Laputania narusza interesy obywateli wielkiej Rurytanii, nakładając cła, stosując utrudnienia w migracji, kontrolę walutową, ograniczenia ilościowe w handlu, praktykując wywłaszczenie rurytań-

skich inwestycji w Laputani? Czyż Rurytania nie jest w stanie bez trudu zmiażdżyć wątplych sił zbrojnych Laputani?

Taką ideologią kierowali się niemieccy, włoscy i japońscy podżegacze wojenni. Trzeba przyznać, że z punktu widzenia nowej, „nieortodoksyjnej” nauki rozumowali logicznie. Interwencjonizm skutkuje nacjonalizmem gospodarczym, a ten z kolei wywołuje nastroje wojenne. Skoro uniemożliwiono ludziom i towarzom przekraczanie granic, to dlaczego armie nie miałyby utorować im drogi?

Od dnia, w którym w 1911 roku Włochy najechały Turcję, wojna toczyła się nieustannie. Niemal bez przerwy gdzieś na świecie trwała wymiana ognia. Traktaty pokojowe, które zawierano, były w istocie umowami o zawieszeniu broni. Ponadto dotyczyły jedynie wojsk największych mocarstw. Niektóre mniejsze kraje nadal walczyły. Trwały też równie wyniszczające wojny domowe i rewolucje.

Jakże daleko odeszliśmy od reguł międzynarodowego prawa wypracowanych w czasach wojny ograniczonej! Nowoczesna wojna nie zna litości, nie oszczędza ciężarnych kobiet ani dzieci. Nie czyni wyjątków w dziele zabijania i niszczenia. Nie respektuje praw państw neutralnych. Miliony ludzi giną, dostają się do niewoli lub są wysiedlane z miejsc, w których ich przodkowie mieszkali setki lat. Nikt nie potrafi przewidzieć, jaki będzie następny rozdział tej niekończącej się bitwy.

Ma to niewiele wspólnego z bombą atomową. Źródłem zła nie jest skonstruowanie nowej, straszniejszej broni, lecz duch podboju. Prawdopodobnie naukowcy wynajdą jakieś metody obrony przed bombą atomową. To jednak nie zmieni istoty rzeczy, lecz jedynie odsunie na pewien czas proces całkowitego zniszczenia cywilizacji.

Współczesna cywilizacja to produkt filozofii leseferyzmu. Takiej cywilizacji nie da się utrzymać, stosując się do zasady wszechpotęgi rządu. Statolatria zadzięcza wiele teoriom Hegla. Można jednak przemilczeć liczne niewybaczalne błędy Hegla, gdyż to on sformułował określenie „bezsilność zwycięstwa” (*die Ohnmacht des Sieges*)<sup>3</sup>. Ustanowienie trwałego pokoju nie wystarczy do odparcia agresorów. Konieczne jest odrzucenie ideologii, która prowadzi do wojny.

---

<sup>3</sup> Zob. Georg Wilhelm Friedrich Hegel, *Wykłady z filozofii dziejów*, tłum. Janusz Grabowski, Adam Landman, Warszawa 1958, t. 1, s. 350.

## XXXV. ZASADA DOBROBYTU PRZECIW ZASADZIE RYNKU

### 1. Argumenty przeciw gospodarce rynkowej

Zarzuty różnych szkół Sozialpolitik wobec gospodarki rynkowej opierają się na bardzo wątpliwy podstawach ekonomicznych. Powtarza się w nich wciąż te same błędy, które ekonomiści już dawno obnażyli. Krytykujący gospodarkę rynkową obwiniają ją za konsekwencje antykapitalistycznej polityki, głosząc jednocześnie, że jest to polityka zbawienna. Według nich za nieuchronne porażki i nieskuteczność interwencjonizmu odpowiada gospodarka rynkowa.

Owi propagandyści muszą ostatecznie przyznać, że gospodarka rynkowa mimo wszystko nie jest aż tak zła, jak ją odmalowują ich „nieortodoksyjne” doktryny. Dostarcza dóbr. Dzięki niej z każdym dniem produktów jest coraz więcej, a ich jakość jest coraz lepsza. Przyniosła bezprecedensowe bogactwo. Jednak według zwolennika interwencjonizmu gospodarka ta jest wadliwa ze „społecznego” punktu widzenia. Nie wypleniła ubóstwa i nędzy. Jest systemem, który kosztem olbrzymiej większości ludzi daje przywileje mniejszości, wyższej klasie bogaczy. Jest to system niesprawiedliwy. Zasadę zysku trzeba zastąpić zasadą *dobrobytu*.

Dla jasności wywodu możemy próbować zinterpretować pojęcie dobrobytu tak, że najprawdopodobniej będzie mogła zaakceptować je ogromna większość ludzi niebędących ascetami. Im lepsza będzie nasza interpretacja, tym mniej znaczenia i treści zostanie w idei dobrobytu. Przekształci się ona w niewyraźne echo podstawowej kategorii ludzkiego działania, jaką jest potrzeba możliwie najskuteczniejszego usunięcia niewygody. Powszechnie uważa się, że ułatwieniem, a nawet niezbędnym warunkiem osiągnięcia tego celu jest społeczny podział pracy, współdziałanie ludzi w systemie więzi społecznych. Człowiek społeczny w odróżnieniu od samowystarczalnego musi koniecznie złagodzić swoją pierwotną biologiczną obojętność na dobrobyt osób spoza najbliższej rodziny. Musi dostosować swoje postępowanie do wymagań współpracy społecznej i traktować sukces innych jako niezbędny warunek własnego sukcesu. Z tego punktu widzenia cel społecznej współpracy można zdefiniować jako realizację możliwie największego szczęścia jak największej liczby osób. Chyba nikt nie zakwestionuje tej definicji najbardziej pożdanego stanu rzeczy i nie będzie utrzymywał, że nie jest czymś dobrym, by jak największa liczba ludzi była możliwie jak najszczęśliwsza. Wszystkie ataki przeciw sformułowaniu Bentham'a koncentrowały się na niejednoznaczności i nieporozumieniach związanych z pojęciem szczęścia. Nie podwa-

żały jednak postulatu, że dobro, niezależnie od tego, jak rozumiane, powinno być udziałem jak największej liczby ludzi.

Jednakowoż jeśli tak zinterpretujemy *dobrobyt*, pozbawimy to pojęcie jakiegokolwiek specyficznego znaczenia i będącym mogli posłużyć się nim do uzasadnienia każdego rodzaju organizacji społeczeństwa. Jak wiadomo, niektórzy obrońcy niewolnictwa Murzynów utrzymywali, że niewolnictwo jest najlepszym sposobem ich uszcześliwienia, a jeszcze dziś wielu białych z Południa USA jest szczerze przekonanych, iż ścisła segregacja rasowa daje czarnym nie mniejsze korzyści od tych, jakie rzekomo czerpią z niej biali. Podstawowa teza rasizmu Gobineau i nazistów głosi, że dominacja wyższych ras jest zbawienna nawet dla istotnych interesów ras niższych. Tak pojemna zasada może pomieścić wszelkie, również sprzeczne ze sobą doktryny, toteż jest bezużyteczna.

W ustach propagandystów pojęcie dobrobytu ma określone znaczenie. Celowo posługują się oni określeniem, którego powszechnie rozumienie nie budzi sprzeciwu. Żaden przyzwoity człowiek nie zechce kwestionować dążenia do dobrobytu. Przypisując sobie wyłączne prawo do nazywania swojego programu programem zapewnienia dobrobytu, owie propagandyści chcą odnieść zwycięstwo za pomocą taniego chwytu logicznego. Pragną zagwarantować swoim ideom odporność na krytykę, posługując się pojęciami, które u wszystkich wywołują pozytywne skojarzenia. Jeżeli ktoś oponuje przeciw nim, musi być okropnym łajdakiem, który kieruje się wyłącznie egoistycznymi interesami kosztem większości dobrych ludzi.

Problem zachodniej cywilizacji polega właśnie na tym, że ważne osobistości mogą posługiwać się takimi sylogistycznymi sztuczkami, nie napotykając stanowczego sprzeciwu. Można to wyjaśnić tylko na dwa sposoby. Albo owie samozwańczy ekonomiści dobrobytu nie są świadomi logicznej niedopuszczalności ich rozumowania, albo celowo wybrali ten sposób argumentacji, by ukryć swoje błędy za konstrukcją, która z miejsca ma rozbroić adwersarzy. W obydwu przypadkach ich postępowanie jest godne potępienia.

Nie ma potrzeby dodawać niczego do rozoważań z poprzednich rozdziałów dotyczących skutków wszelkich odmian interwenjonizmu. Opasłe dzieła zwolenników ekonomii dobrobytu nie zawierają żadnych argumentów, które podważałyby nasze wnioski. Pozostało nam jedynie zbadanie krytycznej części dzieła głosicieli dobrobytu, a mianowicie ich zarzutów wobec gospodarki rynkowej.

Cała namiętna argumentacja szkoły dobrobytu sprowadza się ostatecznie do trzech punktów. Kapitalizm jest według nich zły, ponieważ istnieje w nim ubóstwo, nierówność dochodów i bogactwa oraz brak poczucia bezpieczeństwa.

## 2. Ubóstwo

Możemy sobie wyobrazić społeczeństwo rolników, w którym każdy uprawia pole wystarczająco duże, by zapewnić sobie i swojej rodzinie niezbędne środki do życia. Możemy założyć, że w takim społeczeństwie są również specjalisci – rzemieślnicy, na przykład kowale, a także przedstawiciele wolnych zawodów, na przykład lekarze. Możemy nawet przyjąć, że niektórzy nie mają własnego gospo-

darstwa, lecz pracują u innych. Pracodawca płaci im wynagrodzenie za ich pomoc i opiekuje się nimi, kiedy choroba lub podeszły wiek uniemożliwiają im pracę.

Takie wyobrażenie idealnego społeczeństwa stanowiło podłożę wielu utopijnych planów. Zrealizowano je w ogólnych zarysach w różnych wspólnotach, które przetrwały pewien czas. Najbliższa ideału była prawdopodobnie wspólnota, którą ustanowili ojcowie jezuici na terenach dzisiejszego Paragwaju. Nie ma jednak potrzeby analizować zalet takiego systemu organizacji społeczeństwa. Historia pokazała jego nietrwałość. Był on zbyt ciasny na potrzeby takiej liczby ludzi, jaka zamieszkuje dziś ziemię.

Słabość takiego społeczeństwa bierze się stąd, że wzrost liczby jego członków musi prowadzić do ich coraz większego ubóstwa. Jeśli majątek zmarłego rolnika dzieli między siebie jego dzieci, to po jakimś czasie gospodarstwa stają się tak małe, że nie wystarczają do utrzymania rodziny. Choć wszyscy są właścicielami ziemi, jednak cierpią skrajną biedę. Smutnym przykładem nędzy rolników uprawiających małe poletka mogą być warunki, które panowały na dużych obszarach Chin. Innym możliwym skutkiem takiego systemu jest powstanie olbrzymiej masy bezrolnych proletariuszy. Wtedy pozbawionych ziemi biedaków dzieli od szczęśliwych rolników przepaść. Stanowią klasę pariasów, którzy samym swoim istnieniem stwarzają nierozwiązywalny problem społeczny. Bezskutecznie poszukują środków utrzymania. Społeczeństwo nie ma im nic do zaoferowania. Są skazani na nędzę.

Kiedy w epoce poprzedzającej powstanie nowoczesnego kapitalizmu politycy, filozofowie i prawnicy mówili o ubogich i problemie biedy, mieli na myśl tych zbędnych nieszczęsników. Leseferyzm i jego skutek, jakim był industrializm, zamienił zdolnych do pracy biedaków w pracowników najemnych. W społeczeństwie rynkowym jedni mają wyższe dochody, drudzy niższe, ale nie ma w nim osób, które byłyby zdolne do pracy i nie mogły znaleźć stałego zajęcia, wskutek braku dla nich miejsca w społecznym systemie produkcji. Jednak liberalizm i kapitalizm nawet w okresie swojego rozkwitu ograniczał się do stosunkowo niewielkich obszarów Europy Zachodniej i Środkowej, Ameryki Północnej i Australii. Do tej pory setki milionów mieszkańców reszty świata wegetują na granicy śmierci głodowej. Są biedni lub ubodzy w dawniej używanym znaczeniu tego słowa, zbędni i nadmiarowi, stanowią ciężar dla samych siebie i potencjalne zagrożenie mniejszości społeczeństwa, współobywateli, którym bardziej się poszczęściło.

Ubóstwo tych cierpiących mas ludzkich – najczęściej kolorowych – nie jest skutkiem kapitalizmu, lecz braku kapitalizmu. Gdyby nie zwycięstwo leseferyzmu, los narodów Europy Zachodniej byłby jeszcze gorszy niż los kulisów. Problem Azji polega na tym, że zainwestowany kapitał przypadający na jednego mieszkańca jest niezmiernie mały w porównaniu z wyposażeniem kapitałowym na Zachodzie. Panująca tam ideologia i system społeczny, który jest jej konsekwencją, hamują rozwój przedsiębiorczości opartej na dążeniu do zysku. Krajo-wa akumulacja kapitału jest bardzo mała i jednocześnie panuje jawną wrogość wobec zagranicznych inwestorów. W wielu krajach tego kontynentu wzrost liczby ludności przekracza nawet wzrost dostępnego kapitału.

Zrzucanie odpowiedzialności za ubóstwo byłych krajów kolonialnych na monarchstwa europejskie jest bezpodstawne. Inwestując kapitał, obcy władcy zrobili wszystko, co mogli, by wzrósł dobrobyt materialny. Biali nie są winni temu, że mieszkańcy Wschodu nie chcą porzucić swoich tradycyjnych przekonań i czują odrazę do kapitalizmu jako obcej ideologii.

W tej mierze, w jakiej istnieje nieskrepowany kapitalizm, nie ma już problemu ubóstwa w tym znaczeniu, w jakim posługiwano się tym słowem w odniesieniu do warunków panujących w społeczeństwie niekapitalistycznym. Wzrost liczby ludności nie powoduje zwiększenia liczby żołędziów, lecz rąk do pracy, których zatrudnienie daje dodatkowe bogactwo. Nie ma zdolnych do pracy biedaków. Z punktu widzenia krajów zacofanych gospodarczo konflikty między „kapitałem” a „pracą” w państwach kapitalistycznych wydają się sporami we wnętrzu uprzywilejowanej klasy wyższej. W oczach Azjaty amerykański robotnik zatrudniony w fabryce samochodów jest „arystokratą”. Robotnik ów należy do dwóch procent ludności świata o najwyższych dochodach. Nie tylko rasy kolorowe, lecz także Słowianie, Arabowie i niektóre inne narody uważają, że przeciętnie zarobki obywateli krajów kapitalistycznych – stanowiących łącznie 12–15 procent ludzkości – ograniczają ich własny dobrobyt materialny. Nie rozumieją tego, że pomyślności tych rzekomo uprzywilejowanych grup – pomijając skutki barier migracyjnych – nie osiąga się za cenę ich ubóstwa, ani tego, że poprawę ich warunków życia uniemożliwia im przede wszystkim wstęp do kapitalizmu.

W systemie kapitalistycznym pojęcie ubóstwa odnosi się wyłącznie do tych, którzy nie mogą zatroszczyć się o siebie. Nawet jeśli pominiemy dzieci, zawsze zostanie pewna grupa osób niezdolnych do pracy. Kapitalizm przyniósł wprawdzie wzrost poziomu życia mas, poprawę warunków higienicznych, metod profilaktyki i leczenia, ale nie wyeliminował fizycznej niezdolności do pracy. To prawda, że wielu ludzi, którzy dawniej byliby do końca życia skazani na inwalidztwo, dziś wraca do pełni zdrowia. Jednocześnie jednak wielu ludzi, którzy dawniej musieli przedwcześnie umrzeć z powodu wrodzonych ułomności, chorób i wypadków, dziś żyje z trwałym inwalidztwem. Ponadto podwyższenie średniej długości życia skutkuje wzrostem liczby osób w podeszłym wieku, które nie są zdolne do pracy zarobkowej.

Problem osób niezdolnych do pracy jest specyficznym problemem cywilizacyjnym i społecznym. Niepełnosprawne zwierzęta szybko zdychają z głodu lub padają ofiarą drapieżników. Człowiek dziki nie miał litości dla niepełnosprawnych współplemieńców. Wiele plemion stosowało wobec nich barbarzyńskie metody bezwzględnej eksterminacji, jakimi w naszych czasach posłużyli się naziści. Choć może się to wydać paradoksalne, stosunkowo duża liczba inwalidów jest cechą charakterystyczną cywilizacji i wysokiego poziomu materialnego.

Troskę o tych inwalidów, którzy są pozbawieni środków do życia i nie mogą liczyć na pomoc bliskich, uważano zawsze za obowiązek organizacji dobroczyńnych. Niezbędne fundusze na ten cel pochodziły od rządów, a jeszcze częściej od osób prywatnych. Zakony i organizacje katolickie oraz instytucje protestanckie przodowały w gromadzeniu takich środków i ich odpowiednim wykorzystaniu. Dziś rywalizuje z nimi również wiele świeckich organizacji.

System opieki oparty na dobrotliwości krytykuje się z dwóch powodów. Po pierwsze, mówi się, że dysponują one skromnymi środkami. Jednakże im bardziej kapitalizm rozwija się i powiększa bogactwo, tym większe są środki, którymi dysponują organizacje charytatywne. Z jednej strony ludzie częściej przeznaczają pieniądze na cele dobroczynne, gdy ich sytuacja materialna jest lepsza. Z drugiej zaś spada liczba potrzebujących. Nawet osoby o niewielkich dochodach mogą oszczędzać i korzystać z ubezpieczeń, co zapewnia im środki w razie wypadku, choroby czy osiągnięcia podeszłego wieku, a także środki na kształcenie dzieci, pomoc wdowom i sierotom. Jest wielce prawdopodobne, że fundusze organizacji dobroczynnych w krajach kapitalistycznych byłyby wystarczające, gdyby interwencjonizm nie sabotował funkcjonowania najważniejszych instytucji gospodarki rynkowej. Ekspansja kredytowa i inflacyjny wzrost ilości pieniądza utrudniają „zwykłemu człowiekowi” oszczędzanie i akumulację rezerw na chudsze lata. Inne działania interwencjonistyczne niemal równie boleśnie godzą w żywotne interesy pracowników najemnych, ludzi wolnych zawodów i właścicieli małych firm. Większość tych, którzy korzystają z pomocy instytucji dobroczynnych, jest biedna dlatego, że do ubóstwa doprowadził ich interwencjonizm. Jednocześnie inflacja i polityka obniżania stopy procentowej poniżej potencjalnej stopy rynkowej są w istocie wywłaszczeniem darowizn przekazywanych na rzecz szpitali, przytułków, sierocińców i tym podobnych instytucji. Użalając się nad skromnością funduszy przeznaczanych na pomoc biednym, propagandyści dobrobytu narzekają na jeden ze skutków polityki, którą sami zachwalają.

Po drugie, systemowi pomocy opartemu na dobrotliwości zarzuca się, że odwołuje się do miłosierdzia i litości. Biedakowi nie należy się dobroć z mocy prawa. Jest zdany na łaskę ludzi dobrej woli, zależy od współczucia, które wzbudza swoim trudnym położeniem. Otrzymuje dobrowolny dar, za który musi być wdzięczny. Bycie żebrakiem przynosi wstyd, jest poniżające. Dla szanującego się człowieka jest czymś nie do przyjęcia.

Są to zarzuty uzasadnione. Rzeczywiście żaden rodzaj dobrotliwości nie jest wolny od tych wad. Jest to system, który demoralizuje zarówno dających, jak biorących. Dający popadają w samozadowolenie, a biorący stają się pokorni i ulegli. Jednak poniжение związane z dawaniem i braniem pojawia się jedynie w kontekście mentalności kapitalistycznej. Pomijając sferę związaną z pieniędzmem i transakcjami kupna i sprzedaży zawieranymi w sposób charakterystyczny dla świata interesów, wszelkie stosunki międzyludzkie są skażone tymi samymi wadami. Właśnie ci, którzy oskarżają kapitalizm o bezwzględność i nieczułość, boleją nad bezosobowością transakcji rynkowych. Według owych krytyków współdziałanie oparte na zasadzie *do ut des* odczłowiecza wszelkie więzi społeczne; miłość bliźniego i gotowość niesienia pomocy zastępuje kontraktami. Owi krytycy piętnują system prawny kapitalizmu za jego lekceważenie „aspektu ludzkiego”. Są niekonsekwentni, kiedy potępiają system oparty na dobrotliwości za to, że jego podstawą jest miłosierdzie.

Społeczeństwo feudalne było zbudowane na aktach łaski i wdzięczności obdarowanych. Potężny pan nadawał przywilej wasalowi, a tamten musiał być mu

wierny. Panowały stosunki do tego stopnia „ludzkie”, że poddani całowali w rękę feudałów i okazywali im posłuszeństwo. W kontekście feudalizmu element łaski zawarty w aktach miłosierdzia nie wiązał się z poniżeniem. Był zgodny z po-wszechnie akceptowaną ideologią i praktyką. Dopiero w warunkach społeczeń-stwa opartego całkowicie na więziach o charakterze umów pojawił się pomysł, by ubogiemu przyznać uprawnienie, tytuł do środków utrzymania, którego mógł dochodzić na drodze sądowej od społeczeństwa.

Argumenty metafizyczne, które przytacza się na rzecz takiego prawa do środ-ków utrzymania, opierają się na doktrynie prawa naturalnego. Wobec Boga lub natury wszyscy są równi i wszyscy mają niezbywalne prawo do życia. Jednakże powołanie się na wrodzoną równość jest nie na miejscu w analizie dotyczącej skutków wrodzonej nierówności. Smutna rzeczywistość jest taka, że ułomność fizyczna nie pozwala wielu ludziom odgrywać aktywnej roli we współpracy społecznej. To prawo natury spycha tych ludzi na margines. Bóg czy natura obchodzą się z nimi po macoszemu. Możemy całkowicie zgodzić się z zasadami etycznymi, które głoszą, że obowiązkiem człowieka jest niesienie pomocy potrzebującym bliżnim, których natura skazała na cierpienie. Jednak uzajmując ten obowiązek, nie odpowiadamy na pytanie o to, w jaki sposób powinniśmy go wypełniać. Obo-wiązek ten nie jest równoznaczny z koniecznością zastosowania metod, które za-grażyłyby społeczeństwu i osłabiały produktywność ludzkiego wysiłku. Zmniejszenie ilości dostępnych dóbr nie przyniosłoby korzyści ani sprawnym fizycznie, ani niezdolnym do pracy.

Problemy te nie mają charakteru prakseologicznego. Ekonomia nie jest po-wołana do tego, by proponować ich najlepsze rozwiązanie. Dotyczą one pa-tologii i psychologii. Wiążą się z biologicznym faktem, że obawa przed nędzą i poniżającymi konsekwencjami korzystania z pomocy charytatywnej stanowi istotny czynnik w zachowaniu równowagi fizjologicznej człowieka. Problemy te zmuszają człowieka do utrzymania dobrej kondycji fizycznej, unikania chorób i wypadków oraz do jak najszybszego powrotu do zdrowia w razie dozna-nia uszczerbku na zdrowiu. Doświadczenia związane z systemem ubezpieczeń społecznych, zwłaszcza najstarszym i najbardziej rozbudowanym systemem niemieckim, wyraźnie pokazały niepożądane skutki, jakie wynikają z wyelimi-nowania tych bodźców<sup>1</sup>. Żadna cywilizowana wspólnota nie jest tak okrutna, by zostawić inwalidów bez pomocy. Wydaje się, że zastąpienie dobrowolnej pomocy charytatywnej prawnymi gwarancjami wsparcia lub utrzymania kłoci się z prawdziwą naturą człowieka. Wprowadzenie prawnej gwarancji utrzymania jest niepożądane z powodów praktycznych, a nie ze względu na założenia metafizyczne.

Ponadto złudzeniem jest wiara w to, że wprowadzając takie prawo, można by uwolnić ubogich od poniżenia nieodłącznie związanego z przyjmowaniem jałmużny. Im bardziej szczerze jest owo prawo, tym bardziej drobiazgowe muszą być procedury związane z jego stosowaniem. Swobodną decyzję ludzi niosących pomoc z potrzeby serca zastępuje decyzja urzędników. Trudno powiedzieć, czy taka zmiana poprawia los grup ekonomicznie upośledzonych.

---

<sup>1</sup> Zob. Walter Sulzbach, *German Experience with Social Insurance*, New York 1947, s. 22–32.

### 3. Nierówność

Nieodłączną cechą gospodarki rynkowej jest nierówność dochodów i bogactwa. Jej wyeliminowanie zniszczyłoby doszczętnie tę gospodarkę<sup>2</sup>.

Ci, którzy domagają się równości, mają zawsze na myśli zwiększenie możliwości własnej konsumpcji. Przyjęcie zasady równości jako postulatu politycznego nie oznacza, że ktoś chciałby dzielić swój dochód z tymi, którzy mają mniej. Kiedy robotnik amerykański mówi o równości, domaga się w istocie, by dywidendy, które otrzymują akcjonariusze przypadały jemu. Nie proponuje zmniejszenia swoich zarobków, by wesprzeć 95 procent ludności świata o dochodach niższych od jego dochodów.

Nie wolno mylić roli, jaką w gospodarce rynkowej odgrywa nierówność dochodów, z jej rolą w społeczeństwie feudalnym lub innych systemach niekapitalistycznych<sup>3</sup>. Trzeba jednak pamiętać, że owa przedkapitalistyczna nierówność miała ongiś istotne znaczenie.

Porównajmy historię Chin z dziejami Anglii. Chińczycy zbudowali wysoko rozwiniętą cywilizację. Dwa tysiące lat temu ich kraj był cywilizacyjnie znacznie bardziej zaawansowany niż Anglia. Tymczasem pod koniec XIX wieku Anglia była bogata i rozwinięta cywilizacyjnie, natomiast Chiny były biedne. Cywilizacja Państwa Środkowego nie różniła się w tym czasie od poziomu, jaki osiągnęła już wiele wieków wcześniej. Trwała ona w stanie marazmu.

Chiny w większym stopniu niż Anglia realizowały zasadę równości dochodów. Grunty były tam wielokrotnie dzielone na coraz mniejsze skrawki ziemi. Nie istniała liczna klasa bezrolnych robotników. W Anglii natomiast klasa ta była bardzo liczna. Długo utrzymywały się restrykcyjne praktyki dotyczące przedsiębiorstw pozarolniczych, uświęcone przez tradycyjną ideologię, co opóźniało powstanie nowoczesnej przedsiębiorczości. Jednakże kiedy filozofia leseferyzmu doszczętnie obaliła błędy polityki restrykcji, otwierając tym drogę kapitalizmowi, uprzedysławienie mogło przybrać szybkie tempo, bo istniała już niezbędna siła robocza.

„Epoka maszyn” nie była – jak uważał Sombart – wynikiem specyficznego ducha zachłanności, który nagle zawładnął w tajemniczy sposób umysłami niektórych ludzi, zamieniając ich w „ludzi kapitalistycznych”. Zawsze istnieli tacy ludzie, którzy byli gotowi czerpać zyski z lepszego dostosowania produkcji do potrzeb społeczeństwa. Jednak paraliżowała ich ideologia, która chęć zysku uznała za coś niemoralnego i wznowiła bariery instytucjonalne służące, by ją powściągnąć. Zastąpienie doktryn, które broniły tradycyjnego systemu ograniczeń, filozofią leseferyzmu usunęło te przeszkody na drodze do poprawy warunków materialnych, otwierając nową epokę.

Filozofia liberalna atakowała tradycyjny system kastowy, ponieważ jego utrzymanie było sprzeczne z funkcjonowaniem gospodarki rynkowej. Opowiadała się za zniesieniem przywilejów, bo chciała dać wolną rękę tym, którzy mieli pomysł na jak najtańszą produkcję jak największej ilości produktów najlepszej jakości. Pod tym względem idee utylitarystów i ekonomistów były zgodne z ideami tych,

<sup>2</sup> Zob. s. 249–250 i 679–681.

<sup>3</sup> Zob. s. 268–269.

którzy atakowali przywileje stanowe z punktu widzenia rzekomych praw naturalnych i doktryny równości wszystkich ludzi. Obydwa nurty myślowe akceptowały zasadę równości wszystkich ludzi wobec prawa. Nie usuwało to jednak rozbieżności między nimi.

Według zwolenników szkoły prawa naturalnego wszyscy ludzie są jednakowi pod względem biologicznym. W związku z tym mają niezbywalne prawo do równego udziału we wszystkich dobrach. Pierwsze twierdzenie jest ewidentnie sprzeczne z rzeczywistością. Drugie zaś – jeśli wyciągne się z niego logiczne konsekwencje – prowadzi do tak absurdalnych wniosków, że jego obrońcy całkowicie porzucają logikę i gotowi są uznać, iż wszelkie instytucje, nawet najbardziej dyskryminujące i niegodziwe, realizują niezbywalną równość wszystkich ludzi. Wybitni obywatele Wirginii, których idee zainspirowały wojnę o niepodległość USA, aprobowali niewolnictwo Murzynów. Bolszewizm, najbardziej despotyczny system rządów, jaki zna historia, paradyguje ze sztandarowym hasłem równości i wolności wszystkich ludzi.

Liberalni zwolennicy równości wobec prawa byli całkowicie świadomi tego, że ludzie nie rodzą się równi, a nierówność napędza społeczną współpracę i cywilizację. Według nich równość wobec prawa nie miała służyć skorygowaniu nieubłaganych faktów i wyeliminowaniu naturalnej nierówności. Przeciwnie, miała być środkiem zapewniającym wszystkim ludziom czerpanie z niej jak największych korzyści. Stąd też instytucje powołane przez człowieka nie powinny przeszkadzać mu w osiągnięciu takiej pozycji, jaka umożliwiłaby najlepsze służenie innym. Liberałowie zajęli się rzecznym zagadnieniem nie z punktu widzenia rzekomych niezbywalnych praw jednostki, lecz z perspektywy społecznej i utylitarystycznej. Równość wobec prawa jest według nich czymś korzystnym, gdyż najlepiej służy interesom wszystkich. Wyborcom daje swobodę decydowania o tym, kto będzie sprawował publiczny urząd, a konsumentom prawo decyduowania o tym, kto powinien kierować działalnością produkcyjną. Eliminuje tym samym przyczyny zbrojnych konfliktów i zapewnia stabilny rozwój nastawiony na poprawę warunków życia ogółu ludzi.

Triumf tej liberalnej filozofii przyczynił się do powstania tych wszystkich zjawisk, które łącznie nazywa się nowoczesną cywilizacją zachodnią. Jednak ta nowa ideologia mogła zatriumfować jedynie w takim otoczeniu, w którym ideał równości dochodów był niezbyt popularny. Gdyby mieszkańcy osiemnastowiecznej Anglii byli zaabsorbowani ułudą równości dochodów, filozofia leseferyzmu nie znalazłaby tam zrozumienia, tak jak nie znajduje go w dzisiejszych Chinach czy krajach muzułmańskich. W tym kontekście historyk musi przyznać, że ideologiczne dziedzictwo feudalizmu i systemu lennego przyczyniło się do powstania naszej cywilizacji w jej dzisiejszym kształcie, aczkolwiek całkowicie odmiennym od owych dawnych systemów.

Osiemnastowieczni filozofowie, którzy nie znali jeszcze idei nowej teorii utylitarystycznej, wciąż mogli mówić o wyższości warunków panujących w Chinach i krajach muzułmańskich. W istocie wiedzieli bardzo mało o strukturze społecznej świata Wschodu. Czerpiąc informacje z niejasnych relacji, za godne pochwały uważali, że w krajach tych nie ma dziedzicznej arystokracji i wiel-

kich latyfundiów. Wyobrażali sobie, że narodom Azji udało się osiągnąć równość w większym stopniu niż państwom, w których mieszkali.

W XIX wieku teorie te odrodziły się, nabierając wydłużonego nazionalistycznego. Na czoło wysunął się panslawizm. Zwolennicy tego nurtu wychwalali zalety kooperacji wspólnotowej realizowanej przez rosyjski *mir* i *artel* oraz jugosłowiańską *zadrugę*. W wyniku postępującego zamieszania semantycznego, które doprowadziło do zmiany znaczenia terminów politycznych na ich dokładne przeciwieństwo, obecnie przy każdej okazji używa się przymiotnika „demokratyczny”. Narody muzułmańskie, które nigdy nie znały żadnej innej formy rządów oprócz nieograniczonego absolutyzmu, nazywa się dziś demokratycznymi. Nacjonalisci hinduscy z dumą opowiadają o tradycyjnej demokracji hinduskiej!

Ekonomiści i historycy traktują obojętnie takie emocjonalne wynurzenia. Określając cywilizacje azjatyckie jako słabiej rozwinięte, nie wyrażają sądów wartościujących. Stwierdzają jedynie fakt, że tamtejsze narody nie wypracowały tych ideologicznych i instytucjonalnych warunków, dzięki którym na Zachodzie powstała cywilizacja kapitalistyczna; wyższość tej cywilizacji Azjaci milcząco uznają choćby przez dążenie do przejęcia jej wynalazków technicznych i medycznych oraz nowoczesnych urządzeń codziennego użytku. Jeśli jesteśmy zgodni co do tego, że w przeszłości kultura wielu narodów azjatyckich znacznie przewyższała ówczesną kulturę krajów Zachodu, to musimy odpowiedzieć na pytanie o przyczyny zahamowania rozwoju na Wschodzie. W wypadku kultury hinduskiej odpowiedź jest oczywista. Tu żelazny gorset systemu kastowego hamował indywidualną inicjatywę i dusił w zarodku każdą próbę odstępstwa od tradycyjnych norm. Jednak w Chinach i państwach muzułmańskich taki sztywny system kastowy nie obowiązywał, pominiawszy niewolnictwo, które dotyczyło stosunkowo niewielkiej liczby ludzi. Rządzili tam autokraci, ale jednostki były pod ich rządami równe. Nawet niewolnicy i eunuchowie nie mieli zamkniętej drogi do najwyższych stanowisk. Ci, którzy mówią o rzekomo demokratycznych obyczajach Wschodu, odwołują się do owej równości wobec władcy.

Zasada równości gospodarczej poddanych, której miały być wierne te narody i ich władcy, nie zastała jasno zdefiniowana i miała mglisty charakter. Jej jednoznaczność przejawiała się tylko w jednym, a mianowicie potępiała gromadzenie dużego bogactwa przez prywatną jednostkę. Władcy uważali, że bogaci poddani stanowią zagrożenie dla ich politycznego zwierzchnictwa. Wszyscy, włącznie z właścicielami, byli przekonani, że bogactwo można zgromadzić tylko przez pozabawienie innych tego, co z mocy prawa należy do nich, a zamożność nielicznych bogaczy stanowi przyczynę ubóstwa większości. W krajach Orientu los bogatych ludzi interesów był wyjątkowo niepewny. Byli oni zdani na łaskę urzędników. Przed konfiskatą nie uchroniły ich nawet znaczne łapówki. Wszyscy cieszyli się, kiedy dobrze sytuowany przedsiębiorca padał ofiarą zawiści i nienawiści biurokratów.

Ten duch wrogi bogactwu się zahamował rozwój cywilizacji na Wschodzie i utrzymywał masy na krawędzi śmierci głodowej. Ograniczenie akumulacji kapitału musiało skutkować zastojem technicznym. Kapitalizm dotarł na Wschód jako importowana, wraża ideologia, narzucona przez obce armie i okręty wojenne, która przybierała postać władz kolonialnej lub jurysdykcji eksterytorial-

nej. Przemoc z pewnością nie była właściwą metodą zmiany tradycjonalistycznej mentalności mieszkańców Wschodu. Nie podważa to jednak twierdzenia, że odraza do akumulacji kapitału skazała setki milionów Azjatów na niedzę i głód.

Pojęcie równości, którym posługują się dzisiejsi propagandyści dobrobytu, to replika azjatyckiej idei równości. Pod każdym innym względem jest ono niejasne, ale zawiera się w nim jednoznaczna odraza do wielkich fortun. Zwolennicy równości są przeciwnikami wielkich przedsiębiorstw i dużych fortun. Opowiadają się za różnorodnymi metodami służącymi zahamowaniu rozwoju prywatnych przedsiębiorstw i zwiększeniu równości przez konfiskacyjne opodatkowanie dochodów i majątków. Odwołują się do zawiści nierożsądnych mas.

Była już mowa o bezpośrednich konsekwencjach gospodarczych polityki konfiskacyjnej<sup>4</sup>. Jest oczywiste, że na dłuższą metę takie metody muszą skutkować nie tylko spowolnieniem lub całkowitym zahamowaniem akumulacji kapitału, lecz także konsumpcją kapitału zakumulowanego wcześniej. Powiązane były one dążenie do zwiększenia dobrobytu materialnego, a nawet doprowadziły do poszerzania sfery ubóstwa. Ideały Azji odniosłyby zwycięstwo; Wschód spotkałby się z Zachodem na tym samym poziomie niedzy.

Zwolennicy szkoły dobrobytu udają nie tylko obrońców interesów całego społeczeństwa przed zakusami samolubnych przedsiębiorców poszukujących zysku, lecz utrzymują ponadto, że bronią dalekoszerych interesów narodu, przeciwstawiając je krótkookresowym korzyściom spekulantów, organizatorów i kapitalistów, którzy dążą wyłącznie do zysku i nie troszczą się o przyszłość całego społeczeństwa. Druga część tego twierdzenia jest oczywiście sprzeczna z tym, że szkoła dobrobytu przywiązuje tak duże znaczenie do polityki krótkookresowej, lekceważąc perspektywę długookresową. Konsekwencja nie jest mocną stroną zwolenników doktryny dobrobytu. Dla uproszczenia wywodu pomijmy tę sprzecznosć w ich twierdzeniach i przeanalizujmy je, nie koncentrując się na ich niekonsekwencjach.

Oszczędzanie, akumulacja kapitału i inwestycje wiążą się ze zmniejszeniem kwot przeznaczanych na bieżącą konsumpcję i przeznaczeniem ich na poprawę warunków życia w przyszłości. Oszczędzający rezygnuje ze zwiększenia teraźniejszej satysfakcji, by zwiększyć własny dobrobyt i dobrobyt swojej rodziny w odległej przyszłości. Niewątpliwie kieruje się egoizmem w powszechnie przyjętym znaczeniu tego słowa. Jednak skutki jego egoistycznych działań są w długim okresie korzystne dla interesów materialnych całego społeczeństwa, a także jego poszczególnych członków. Działania te przynoszą rezultaty, które nawet najbardziej fanatyczny propagandysta dobrobytu opisuje jako *rozwój gospodarczy i postęp*.

Polityka, którą zaleca szkoła dobrobytu, eliminuje motywację do oszczędzania u prywatnych obywateli. Z jednej strony środki służące zredukowaniu wysokich dochodów i dużych fortun poważnie osłabiają zdolność osób bogatszych do oszczędzania lub całkiem ją niszczą. Z drugiej zaś kwoty, które osoby ze średnimi dochodami przeznaczały wcześniej na akumulację kapitału, są kierowane na wydatki konsumpcyjne. Dawniej było tak, że gdy ktoś oszczędzał, powierzając

---

<sup>4</sup> Zob. s. 678–682.

pieniądze bankowi oszczędnościowemu lub wykupując polisę ubezpieczeniową, to bank lub towarzystwo ubezpieczeniowe inwestowały je. Nawet jeśli oszczędzający przeznaczył później oszczędzoną kwotę na konsumpcję, to nie następowały ani ubytek, ani konsumpcja kapitału. Łączne inwestycje banków oszczędnościowych i firm ubezpieczeniowych stale rosły mimo wycofania tych kwot.

Dziś nakłania się banki i firmy ubezpieczeniowe do tego, by inwestowały w coraz większym stopniu w obligacje rządowe. Fundusze gromadzone przez instytucje ubezpieczeń społecznych składają się wyłącznie z tytułów własności do dłużu publicznego. W tej mierze, w jakiej dług publiczny powstał wskutek bieżących wydatków, oszczędności jednostki nie przyczyniają się do akumulacji kapitału. W nieskrępowanej gospodarce rynkowej oszczędności idą w parze z akumulacją kapitału i inwestycjami, natomiast w gospodarce interwencjonistycznej rząd może trwonić oszczędności obywateli. Prywatny obywatel ogranicza bieżącą konsumpcję, żeby mieć zabezpieczenie na przyszłość. Tym samym wnosi wkład w rozwój gospodarczy społeczeństwa i w poprawę poziomu życia wszystkich jego członków. Ingerencja rządu eliminuje społecznie korzystne efekty takiego postępowania jednostki. Ten przykład najskuteczniej obala mit zwolenników szkoły dobrobytu, jakoby egoistyczna i ograniczona umysłowo jednostka oddawała się wyłącznie doraźnym przyjemnościami i radościom, nie troszcząc się o dobrobyt innych i wieczne dobro społeczeństwa, a dalekowzroczny, dobry rząd niezmordowanie dążył do zapewnienia całemu społeczeństwu trwałego dobrobytu.

Należy zaznaczyć, że propagandysta dobrobytu zgłasza tu dwa kontrargumenty. Pierwszy – oto jednostka kieruje się zawsze egoistycznymi motywami, rząd zaś jest przepełniony dobrymi intencjami. Przyjmijmy na potrzeby tego wywodu, że jednostki są czarnymi charakterami, a rządzący to aniołowie. Jednak w życiu i w świecie rzeczywistym liczą się – wbrew temu, co twierdził Kant – nie dobre intencje, lecz dokonania. Istnienie i rozwój społeczeństwa są możliwe właśnie dzięki temu, że w długim okresie pokojowe współdziałanie w systemie podziału pracy służy najlepiej egoistycznym interesom wszystkich jednostek. Zaleta społeczeństwa rynkowego polega na tym, że jego funkcjonowanie jest realizacją tej zasady.

Jego drugi kontrargument jest taki: w państwie dobrobytu akumulacja kapitału przez rząd i inwestycje publiczne mają zastąpić prywatną akumulację i inwestycje. Powołuje się on na to, że nie wszystkie fundusze, które rząd pożyczył w przeszłości, przeznaczono na bieżące wydatki. Znaczną ich część wydano na inwestycje, takie jak budowa dróg, kolei, portów, lotnisk, elektrowni, a także na inne publiczne przedsięwzięcia. Inną, równie pokaźną część wydano na prowadzenie wojen obronnych, których z pewnością nie dałoby się sfinansować inaczej. Argument ten jest nietrafny. Istotne jest bowiem to, że część oszczędności zgromadzonych przez jednostkę jest wydawana przez rząd na bieżącą konsumpcję, a nic nie powstrzymuje go od zwiększenia tej części tak, że w istocie przejmuje całość tych oszczędności.

Jest oczywiste, że jeśli rząd uniemożliwi obywatelom akumulację i inwestowanie dodatkowego kapitału, to odpowiedzialność za tworzenie nowego kapitału – o ile jest on tworzony – spoczywa właśnie na rządzie. Propagandysta dobrobytu, który traktuje kontrolę rządu jak synonim boskiej opatrzności prowa-

dzącej ludzkość mądrze i niepostrzeżenie ku wyższym i doskonalszym stadiom nieuchronnego postępu ewolucyjnego, nie zauważa złożoności tego zagadnienia i wszystkich jego aspektów.

Nie tylko dalsze oszczędzanie i akumulacja dodatkowego kapitału, lecz także utrzymanie kapitału na jego obecnym poziomie wymaga ograniczenia bieżącej konsumpcji, co w przeszłości zapewni większe środki. Ograniczenie to jest równoznaczne ze wstrzemięźliwością, powstrzymaniem się od natychmiastowego zaspokojenia potrzeb<sup>5</sup>. Gospodarka rynkowa stwarza środowisko, w którym taka wstrzemięźliwość jest do pewnego stopnia praktykowana, a jej wytwór – zakumulowany kapitał – jest inwestowany w takie rodzaje produkcji, które zaspokajają najpilniejsze potrzeby konsumentów. Powstaje pytanie, czy akumulacja kapitału dokonywana przez rząd może zastąpić prywatną akumulację i w jaki sposób rząd zainwestuje dodatkowy zakumulowany kapitał. Problemy te dotyczą nie tylko wspólnoty socjalistycznej. Mają również duże znaczenie w systemie interwenncyjnym, w którym warunki umożliwiające prywatne tworzenie kapitału nie istnieją wcale lub prawie wcale. Nawet Stany Zjednoczone wyraźnie zbliżają się coraz bardziej do osiągnięcia takiego stanu rzeczy.

Rozważmy przykład rządu, który przejął kontrolę nad sposobem wykorzystania znacznej części oszczędności obywateli. O inwestycjach systemu ubezpieczeń społecznych, prywatnych towarzystw ubezpieczeniowych, banków oszczędnościowych i komercyjnych w dużej mierze decydują władze. Znaczna ich część jest przeznaczana na finansowanie dłużu publicznego. Obywatele nadal oszczędzają, ale to, czy ich oszczędności służą akumulacji kapitału i zwiększeniu ilości dóbr kapitałowych pozwalających udoskonalić aparat produkcji, zależy od sposobu wykorzystania pieniędzy pożyczonych przez rząd. Jeśli rząd zmarnotrawi te kwoty, przeznaczając je na bieżące wydatki lub nietrafione inwestycje, to proces akumulacji kapitału, zapoczątkowany zgromadzeniem oszczędności przez obywateli i kontynuowany przez banki i firmy ubezpieczeniowe, dokonujące operacji inwestycyjnych, zostaje przerwany. Zagadnienie będzie bardziej zrozumiałe, gdy przedstawimy porównanie tych dwóch sposobów [wykorzystania oszczędności].

W procesie nieskrępowanej gospodarki rynkowej Bill zaoszczędził 100 dolarów i składa je w banku oszczędnościowym. Jeśli mądrze wybrał bank, a bank rozsądnie gospodaruje, udzielając pożyczek i inwestując, kapitał zostaje pomnożony, przyczyniając się do wzrostu krańcowej produktywności pracy. Część powstała w ten sposób przyrostu trafia do Billa jako odsetki. Jeśli Bill popełni błąd w wyborze i zdeponuje swoje 100 dolarów w banku, który upadnie, to zostanie z pustymi rękami.

---

<sup>5</sup> Należy podkreślić, że stwierdzenie tego faktu nie jest równoznaczne z akceptacją teorii, które próbowali przedstawać procent jako „nagrodę” za wstrzemięźliwość. Nie istnieje w realnym świecie mityczna siła, która nagradza lub karze. W rozdziale XIX wyjaśniono, czym jest w istocie procent pierwotny. Wobec niezbyt trafnych ironicznych uwag Ferdinanda Lassalle'a (*Herr Bastiat-Schulze von Delitzsch*, w: *Gesammelte Reden und Schriften*, red. Bernstein, Berlin 1919, t. 5, s. 167), które przytacza się w niezliczonych podręcznikach, warto dodać, że oszczędzanie jest wyzbyciem się środków (*Entbehrung*) o tyle, o ile pozbawia ono oszczędzającego natychmiastowej przyjemności.

W procesie ingerencji rządu w oszczędzanie i inwestowanie Paul oszczędza w 1940 roku 100 dolarów i wpłaca je do państwowego zakładu ubezpieczeń społecznych<sup>6</sup>. W zamian otrzymuje roszczenie, które właściwie jest bezwarunkowym rewersem IOU wystawionym przez rząd. Jeśli rząd wyda te 100 dolarów na bieżące wydatki, to nie powstanie dodatkowy kapitał i produktywność pracy nie wzrośnie. Wystawiony przez rząd rewers to czek, który muszą zapłacić przyszli podatnicy. W 1970 roku jakiś Peter będzie musiał spełnić przyrzeczenie rządu, choć on osobiście nie odniesie żadnej korzyści z tego, że w 1940 roku Paul zaoszczędził 100 dolarów.

Jest więc oczywiste, że nie trzeba szukać przykładu w Rosji Sowieckiej, żeby zrozumieć rolę, jaką odgrywają dziś finanse publiczne. Zwodniczy jest argument mówiący, że dług publiczny nie jest obciążeniem, gdyż „musimy go zwrócić sami sobie”. Paulowie z 1940 roku nie zwracają go sobie. Peterowie zwracają go w 1970 roku Paulom z 1940 roku. Cały ten system opiera się na myśleniu w kategoriach krótkookresowych, posuniętym do skrajności. Politycy w 1940 roku rozwiązuje swoje problemy, przerzucając je na polityków w 1970 roku. Do tego czasu politycy z 1940 roku będą już spoczywać w grobie albo dożywać swych dni w aureoli twórców wspaniałego systemu ubezpieczeń społecznych.

Bajki o bogatym wujaszku, które opowiadają zwolennicy szkoły dobroytu, świadczą o ich całkowitym niezrozumieniu zagadnień kapitału. Z tego powodu nie ma podstaw, by ich teorie nazywać *ekonomią dobroytu*. Ten, kto w swoich analizach nie uwzględnia rzadkości dóbr kapitałowych, nie jest ekonomistą, lecz bazarzem. Nie opisuje rzeczywistości, lecz mityczną krainę obfitości. Cała gadańina dzisiejszych przedstawicieli szkoły dobroytu, podobnie jak elaboraty socjalistów, opiera się na milczącym założeniu, że podaż dóbr kapitałowych jest nieograniczona. Takie założenie pozwala oczywiście bez trudu znaleźć lekarstwo na każdą bolączkę, dać każdemu „według jego potrzeb” i wszystkich uszczęśliwić.

To prawda, że niektórych zwolenników szkoły dobroytu trochę niepokoi niejasne przeczucie opisanych tu trudności. Rozumieją, że jeśli produktywność pracy ma być w przyszłości nie mniejsza niż w teraźniejszości, to nie wolno naruszyć kapitału<sup>7</sup>. Jednak nawet oni nie pojmują, że samo utrzymanie kapitału zależy od umiejętności w zakresie inwestowania i jest zawsze wynikiem udanych spekulacji, podczas gdy utrzymanie kapitału w nienaruszonym stanie wymaga kalkulacji ekonomicznej, a więc funkcjonowania gospodarki rynkowej. Pozostali propagandyści państwa dobroytu całkowicie lekceważą problem. Bez znaczenia jest to, czy w związku z tym przyjmują marksistowski punkt widzenia, czy też odwołują się do złudnych pojęć, takich jak „wiecznotrwały charakter” przedmiotów użytecznych<sup>8</sup>. Tak czy inaczej ich teorie mają służyć uzasadnieniu doktryny,

<sup>6</sup> Jest bez znaczenia, czy Paul wpłaca osobiście te 100 dolarów, czy prawo zobowiązuje do ich wpłacenia pracodawcę. Zob. s. 511.

<sup>7</sup> Uwaga ta odnosi się przede wszystkim do dzieł Arthur'a C. Pigou, w tym różnych wydań jego książki *The Economics of Welfare* i wielu artykułów. Krytykę poglądów Pigou można znaleźć w: Friedrich A. von Hayek, *Profits, Interest, and Investment*, London 1939, s. 83–134.

<sup>8</sup> Zob. Frank H. Knight, *Professor Mises and the Theory of Capital*, „Economica”, R. 8 (1941), s. 409–427.

która za wszelkie kłopoty wini nadmierne oszczędzanie i podkonsumpcję, a jako panaceum proponuje wydawanie.

Przycięśni do muru przez ekonomistów, propagandyści szkoły dobroytu i socjaliści przyznają, że spadkowi przeciętnego poziomu życia można zapobiec jedynie przez utrzymanie zakumulowanego już kapitału, a wzrost gospodarczy zależy od akumulacji dodatkowego kapitału. Według nich utrzymaniem kapitału i akumulacją nowego kapitału powinien odtąd zająć się rząd. Nie należy powierzać tych zadań egoistycznym jednostkom, które troszczą się wyłącznie o pomnożenie majątku własnego i swoich rodzin. Jest to zadanie dla władz, które będą kierować się dobrem wspólnym.

Kluczem do rozwikłania tego zagadnienia jest właśnie funkcjonowanie egoizmu. W systemie nierówności egoizm skłania człowieka do oszczędzania i inwestowania oszczędności w sposób, który zapewnia zaspokojenie najpilniejszych potrzeb konsumentów. W systemie równości motyw ten jest osłabiony. Zauważalną stratą, uderzeniem w egoistyczne cele jednostki jest ograniczenie konsumpcji w najbliższej przeszłości. Wzrost podaży w odleglejszych okresach przeszłości, którego można oczekwać wskutek tej straty w bliskiej przeszłości, nie jest całkiem oczywisty dla przeciętnego intelektu. Ponadto jego korzystne skutki są w systemie publicznej akumulacji tak rozproszone, że właściwie człowiek nie traktuje ich jako odpowiednie rekompensaty za to, z czego dziś rezygnuje. Przedstawiciele szkoły dobroytu beztrosko zakładają, że oczekiwanie, iż całe następne pokolenie sprawiedliwie podzieli między siebie owoce dzisiejszego oszczędzania, skłoni każdą egoistyczną jednostkę do zwiększenia oszczędności. Tym samym padają ofiarą złudzenia Platona, który uważał, że pozbawienie rodziców wiedzy o tym, które dzieci są ich potomstwem, wywoła w nich uczucia rodzicielskie do wszystkich młodych ludzi. Zwolennicy szkoły dobroytu uczyniliby rozsądnie, uwzględniając spostrzeżenie Arystotelesa, że skutkiem takich działań byłby raczej jednakowo obojętny stosunek wszystkich dorosłych do dzieci<sup>9</sup>.

Problemu utrzymania i zwiększenia kapitału nie da się rozwiązać w systemie socjalistycznym, który nie może posłużyć się kalkulacją ekonomiczną. Taka wspólnota socjalistyczna nie ma metody umożliwiającej oszacowanie tego, czy wyposażenie kapitałowe zmniejsza się, czy zwiększa. W systemie interwencjonalistycznym i w systemie socjalistycznym, który nadal może korzystać z kalkulacji ekonomicznej opartej na cenach ustalonych za granicą, problem nie jest aż tak poważny. Tu istnieje przynajmniej możliwość zrozumienia tego, co się dzieje.

Jeżeli takie państwo ma demokratyczny rząd, zagadnienia związane z utrzymaniem kapitału i akumulacją dodatkowego kapitału stają się główną przyczyną politycznych sporów. Zawsze znajdą się demagodzy, którzy będą utrzymywać, że na bieżącą konsumpcję można by przeznaczać więcej, niż przeznaczają rządzący lub byliby gotowi przeznaczyć reprezentanci innych partii. Będą głosić, że w „obecnej wyjątkowej sytuacji” nie może być mowy o gromadzeniu kapitału na następne lata; przeciwnie, konsumpcja części dostępnego kapitału jest całkowicie uzasadniona. Różne partie będą się prześcigały w zapewnianiu wyborców, że wydatki rzą-

---

<sup>9</sup> Zob. Arystoteles, *Polityka*, tłum. Ludwik Piotrowicz, Warszawa 2001, ks. 2, r. 1, p. 11, s. 47, w tegoż: *Dzieła wszystkie*, t. 6, Warszawa 2001.

du wzrosną i że jednocześnie będą obniżone wszystkie podatki, które nie obciążają wyłącznie bogatych. W czasach leseferyzmu rząd traktowano jak instytucję, której funkcjonowanie wymagało wydatków pokrywanych z opodatkowania obywateli. W prywatnym budżecie obywatele państwo było pozycją uwzględnianą w wydatkach. Dziś większość traktuje rząd jako instytucję rozdającą korzyści materialne. Pracownicy i rolnicy oczekują, że otrzymają od państwa więcej, niż na nie żądają. Wydaje im się, że państwo jest dawcą, a nie biorcą. Te popularne poglądy do rangi quasi-ekonomicznych twierdzeń wyniósł lord Keynes i jego uczniowie. Wydatki i niezrównoważony budżet to po prostu synonim konsumpcji kapitału. Jeśli bieżąca konsumpcja, nawet uznawana za bardzo potrzebną, jest finansowana z podatków spadkowych uszczuplających tę część wyższych dochodów, która byłaby przeznaczona na inwestycje, lub z pożyczek, to rząd przyczynia się do konsumpcji kapitału. To, że w Ameryce prawdopodobnie<sup>10</sup> roczna akumulacja kapitału wciąż przewyższa jego roczną konsumpcję, nie podważa twierdzenia, że polityka finansowa rządu federalnego, stanów i rządów lokalnych zmierza do konsumpcji kapitału.

Często ci, którzy są świadomi niepożądanych konsekwencji konsumpcji kapitału, uważają, że demokratyczny rząd i solidna polityka finansowa są czymś nie do pogodzenia. Nie rozumieją, że winę za to ponosi nie demokracja jako taka, lecz doktryny, które chciałyby zastąpić wyśmiewane przez Lassalle'a państwo w roli nocnego stróża koncepcją rządu jako bogatego wujaszka. O polityce gospodarczej kraju decydują zawsze idee, z którymi utożsamia się opinia publiczna. Żaden rząd, ani demokratyczny, ani dyktatorski, nie uwolni się od wpływu po-wszechnie akceptowanej ideologii.

Ci, którzy opowiadają się za ograniczeniem uprawnień parlamentu dotyczących uchwalania budżetu i ustaw podatkowych, a nawet za całkowitym zastąpieniem rządu przedstawicielskiego dyktaturą, są zaślepieni złudnym wyobrażeniem idealnego szefa państwa. Taki człowiek, pełen dobrej woli i mądrości, dążyłby szczerze do trwałego dobrobytu obywateli. Tymczasem realny Führer okazuje się zwykłym śmiertelnikiem, który dąży przede wszystkim do utrzymania władz w swoich rękach oraz zapewnienia udziału w rządach swoim krewnym, przyjaciołom i w każdej partii. Sięga po niepopularne środki, aby osiągnąć te cele. Nie inwestuje i nie akumuluje kapitału. Buduje fortece i wyposaża armię.

Dużo się mówiło o tym, że plany sowieckich i nazistowskich dyktatorów wiążą się z ograniczeniem bieżącej konsumpcji na rzecz „inwestycji”. Naciści nigdy nie kryli, że w istocie wszystkie inwestycje mają służyć przygotowaniom do planowanych wojen agresywnych. Sowieci byli z początku mniej otwarci. Później jednak oświadczyli z dumą, że wszystkie ich plany były podporządkowane przygotowaniom do wojny. W historii nie ma przykładu akumulacji kapitału spowodowanej działaniami rządu. Jeśli rządy inwestowały w budowę dróg, kolej i innych obiektów użyteczności publicznej, to niezbędny kapitał pochodził z oszczędności obywateli, a rząd go pożyczał. Jednak większa część funduszy pochodzących z pożyczek publicznych była przeznaczana na bieżące wydatki. To, co obywatele zaoszczędzili, trwonił rząd.

<sup>10</sup> W epoce inflacji i ekspansji kredytowej próby ustalenia rzeczywistego stanu rzeczy przez statystyków są bezwocne.

Nawet ci, którzy nierówność bogactwa i dochodów traktują jako rzecz godną ubolewania, nie mogą zaprzeczyć, że przyczynia się ona do akumulacji kapitału. Tymczasem postęp techniczny oraz wzrost płac i poziomu życia jest możliwy tylko dzięki dodatkowej akumulacji kapitału.

#### 4. Brak bezpieczeństwa

Niejasne pojęcie bezpieczeństwa, którym posługują się doktryny dobrobytu, użalając się nad jego brakiem, odnosi się do czegoś w rodzaju gwarancji polegającej na tym, że społeczeństwo zapewnia każdemu, niezależnie od jego zasług, zadowalający go poziom życia.

Bezpieczeństwo w tym znaczeniu – jak utrzymują apologeti minionych epok – zapewniał ustroj społeczny w czasach średniowiecza. Nie ma jednak potrzeby zajmować się takimi stwierdzeniami. W rzeczywistości nawet w tak gloryfikowanym XIII wieku warunki różniły się od idealnego obrazu przedstawianego przez filozofów scholastycznych. Obraz ten miał być opisem tego, jak powinno być, a nie rzeczywistego stanu rzeczy. Jednak nawet te utopie filozofów i teologów dopuszczają istnienie żebraków, dość licznej kategorii społecznej całkowicie uzależnionej od datków bogaczy. Nie jest to dokładnie to samo pojęcie bezpieczeństwa, które sugeruje dzisiejsze rozumienie tego słowa.

Koncepcja bezpieczeństwa to odpowiednik koncepcji stabilności w rozumieniu kapitalistów, który odnosi się do drobnych rolników i pracowników najemnych<sup>11</sup>. Podobnie jak kapitaliści chcieliby zapewnić sobie stały dochód, który nie zależałby od zmiennych warunków życia, również pracownicy i drobni rolnicy chcą uniezależnić swoje dochody od rynku. Obie grupy chcieliby uniezależnić się od rozwoju wydarzeń, by żadne nowe okoliczności nie zagroziły ich pozycji. Oczywiście, nie wyrażają otwarcie sprzeciwu wobec zmian, które mogą zapewnić poprawę ich własnego dobrobytu materialnego. Struktura rynku, do której w przeszłości dostosowali swoją działalność, nie powinna się nigdy aż tak bardzo zmienić, żeby ponownie musieli się dostosowywać. Rolnik z górskich rejonów Europy oburza się na konkurencję kanadyjskich rolników produkujących żywność taniej. Malarz pokojowy wybucha gniewem, kiedy okazuje się, że wprowadzenie nowego przyrządu powoduje zmianę warunków w jego sektorze na rynku pracy. Jest oczywiste, że życzenia tych ludzi można by spełnić jedynie w świecie doskonale niezmiennym.

Cechą charakterystyczną systemu nieskrępowanego rynku jest to, że nie respektuje się w nim utrwalonych przywilejów. Osiągnięcia z przeszłości tracą znaczenie, jeśli są przeszkodą w rozwoju. Obrońcy zasad bezpieczeństwa mają więc całkowitą słuszność, kiedy oskarżają kapitalizm o brak bezpieczeństwa. Wypaczają jednak fakty, sugerując, że odpowiedzialne są za to egoistyczne interesy kapitalistów i przedsiębiorców. Utrwalonym przywilejom zagraża dążenie konsumentów do jak najlepszego zaspokojenia swoich potrzeb. Brak bezpieczeństwa producenta wynika z powszechnej skłonności do wykorzystania każdej nadarzającej się możliwości

---

<sup>11</sup> Zob. s. 195–196.

poprawy własnego dobrobytu, a nie chciwości nielicznej grupy ludzi zamożnych. Malarz pokojowy jest oburzony, gdyż jego współobywatele wolą tańsze domy od droższych. A on sam ma swój udział w tworzeniu zagrożenia w innych sektorach rynku pracy, gdy zamiast droższych towarów kupuje tańsze.

Nie ulega wątpliwości, że konieczność ciągłego dostosowywania się do zmiennych warunków jest uciążliwa. Jednak zmiana to istota życia. W nieskrepowanej gospodarce rynkowej brak bezpieczeństwa, czyli brak ochrony utrwalonych przywilejów, jest zasadą, która zapewnia stabilny wzrost dobrobytu. Nie ma potrzeby polemizować z idyllicznymi marzeniami Wergiliusza czy osiemnastowiecznych poetów i malarzy. Nie ma potrzeby dociekać, czy w rzeczywistości pasterze zaznawali bezpieczeństwa. W istocie nikt nie chciałby zamienić się z nimi na miejsca.

Tęsknota za bezpieczeństwem nasiliła się zwłaszcza w okresie Wielkiego Kryzysu, który zaczął się w 1929 roku. Miliony bezrobotnych powitały tę ideę wielkim entuzjazmem. „To jest kapitalizm dla ciebie” – wykrzykiwali przywódcy grup nacisku rolników i pracowników najemnych. Tymczasem kryzys nie był wynikiem kapitalizmu, przeciwnie – stanowił konsekwencję prób „zreformowania” i „poprawienia” funkcjonowania gospodarki rynkowej za pomocą metod interwenjonizmu. Załamanie było nieuchronnym następstwem dążenia do obniżenia stopy procentowej przez ekspansję kredytową. Bezrobocie instytucjonalne było nieuniknionym rezultatem polityki ustalania stawek płac powyżej potencjalnego poziomu rynkowego.

## 5. Sprawiedliwość społeczna

Dzisiejsi propagandyści dobrobytu przynajmniej pod jednym względem przewyższają dawne szkoły socjalistów i reformatorów. Nie koncentrują się już tak bardzo na sprawiedliwości społecznej, do której arbitralnych zasad należało się stosować, nawet gdyby prowadziło to do katastrofalnych skutków. Przyjmują utylitarystyczny punkt widzenia. Nie podważają zasad, że jedynym kryterium oceny wartości systemów społecznych jest to, czy umożliwiają osiągnięcie celów, które stawiają sobie działający ludzie.

Jednak gdy zaczynają badać funkcjonowanie gospodarki rynkowej, zapominają o swoich słusznych założeniach. Przywołują zestaw metafizycznych kryteriów i potępiają z góry gospodarkę rynkową, ponieważ ich nie spełnia. Tylnymi drzwiami przemycią ideę absolutnych norm moralnych, której nie wpuścili głównym wejściem. Poszukując lekarstwa na ubóstwo, nierówność i brak bezpieczeństwa, stopniowo przejmują kolejne błędy dawnych szkół socjalizmu i interwenjonizmu. Popadają w coraz liczniejsze sprzeczności i absurdy. W końcu, podobnie jak wszystkie dawne szkoły „nieortodoksyjne”, chwytają się rozpaczliwie argumentu głoszącego wyższą mądrość doskonałej władzy. Ich ostatnim słowem jest zawsze państwo, rząd, społeczeństwo lub inne sprytnie dobrane synonimy nadludzkiego dyktatora.

Szkoła dobrobytu, a zwłaszcza niemieccy *Kathedersozialisten* i ich amerykańscy naśladowcy, instytucjonalisci, opublikowała mnóstwo prac wypełnionych

szczegółowo udokumentowanymi informacjami na temat niezadowalających warunków życia. Według ich autorów zebrane przez nich materiały jednoznacznie wskazują na niedostatki kapitalizmu. W rzeczywistości ilustrują one jedynie to, że potrzeby człowieka są właściwie nieograniczone i zawsze można dążyć do poprawy warunków życia. Z pewnością nie dowodzą żadnego twierdzenia doktryny dobrobytu.

To oczywiste, że zwiększenie podaży różnych towarów wszyscy przyjęliby z zadowoleniem. Trzeba jednak odpowiedzieć na pytanie, czy istnieją inne metody wzrostu podaży niż zwiększenie produktywności ludzkiego wysiłku przez zainwestowanie dodatkowego kapitału. Cała gadańina propagandystów dobrobytu służy jednemu celowi, a mianowicie zaciemnieniu tego problemu, jedynego problemu, który ma tu znaczenie. Choć akumulacja dodatkowego kapitału jest niezbędnym środkiem do osiągnięcia postępu gospodarczego, oni mówią o „nadmiernym oszczędzaniu” i „nadmiernych inwestycjach”, o konieczności zwiększenia wydatków i ograniczenia produkcji. Są więc prorokami regresu gospodarczego, głosicielami filozofii rozkładu i społecznego rozpadu. Społeczeństwo urządzone według ich reguł może się niektórym wydawać sprawiedliwe z punktu widzenia arbitralnych kryteriów sprawiedliwości. Z pewnością będzie to społeczeństwo postępującego ubóstwa.

Od ponad stu lat opinii publicznej krajów Zachodu wrmawia się, że istnieje coś takiego jak „kwestia społeczna” lub „problem świata pracy”. W podtekście zawarty jest przekaz, że już samo istnienie kapitalizmu narusza żywotne interesy mas, a zwłaszcza pracowników i drobnych rolników. Nie można tolerować podtrzymywania tego jawnie niesprawiedliwego systemu. Konieczne są radykalne reformy.

W rzeczywistości kapitalizm nie tylko przyczynił się do zwielokrotnienia liczby ludności, lecz umożliwił także bezprecedensowy wzrost poziomu życia. Ani analiza ekonomiczna, ani wiedza historyczna nie potwierdzają, by jakikolwiek inny system społeczny przyniósł masom tyle korzyści co kapitalizm. Fakty mówią za siebie. Gospodarka rynkowa nie potrzebuje apologetów i propagandystów. Można do niej odnieść słowa z epitafium sir Christophera Wrena w katedrze św. Pawła: *Si monumentum requiris, circumspice<sup>12</sup>.*

---

<sup>12</sup> Jeśli szukasz jego pomnika, rozejrzyj się wokoło (łac.). [Wren – architekt królewski, który zaprojektował katedrę św. Pawła w Londynie i wiele innych budynków po pożarze miasta w 1666 r.]

## XXXVI. KRYZYS INTERWENCJONIZMU

### 1. Skutki interwencjonizmu

Metody interwencjonistyczne, które od kilkudziesięciu lat stosują wszystkie rządy kapitalistycznego Zachodu, przyniosły wszystkie skutki przewidywane przez ekonomistów: wojny i wojny domowe, bezwzględny ucisk mas przez kliki skupione wokół samozwańczych dyktatorów, depresje gospodarcze, masowe bezrobocie, konsumpcję kapitału, klęski głodu.

Jednak przyczyną kryzysu interwencjonizmu nie były te katastrofalne wydarzenia. Interwencjonistyczni doktrynerzy i ich zwolennicy przypisują te wszystkie niepożądane skutki cechom właściwym kapitalizmowi. Z ich punktu widzenia klęski te ewidentnie dowodzą konieczności nasilenia interwencjonizmu. Fatalne skutki metod interwencjonizmubynajmniej nie wpływają na zmniejszenie popularności tej doktryny. Skutki te interpretuje się w taki sposób, by nie osłabiać jej prestiżu, lecz jeszcze go podbudować. Błędnej teorii ekonomicznej nie może obalić na podstawie wiedzy historycznej, dlatego też interwencjonistyczni propagandyści mogli nadal głosić swoje teorie, mimo spustoszenia, którego dokonali.

Nadchodzi jednak zmierzch epoki interwencjonizmu. Interwencjonizm wyzerpał swoje możliwości i musi zniknąć.

### 2. Wyczerpanie funduszu rezerwowego

Podstawowym założeniem polityki interwencjonizmu jest to, że wyższe dochody i majątek zamożniejszej części społeczeństwa to fundusz, który może być wykorzystywany dowolnie w celu poprawy warunków życia jego uboższych warstw. Istotą polityki interwencjonizmu jest zabieranie jednym i dawanie drugim, czyli konfiskata i dystrybucja. Każdą metodę usprawiedlnia się twierzeniem, że słuszne jest ujmowanie bogatym, by dać biednym.

W sferze finansów publicznych najbardziej charakterystycznym przejawem tej doktryny jest progresywne opodatkowanie dochodów. Opodatkować bogatych, by uzyskane w ten sposób pieniądze przeznaczyć na poprawę warunków życia biednych, to zasada, na której opiera się dzisiaj budżet. W przemyśle zaleca się skrócenie godzin pracy, podniesienie płac i wprowadzenie mnóstwa innych reguł, które mają obciążać pracodawcę, przynosząc korzyści pracownikowi. Wszystkie

problemy, przed którymi stoi rząd i społeczeństwo, są rozwiązywane wyłącznie z punktu widzenia tej zasady.

Dobrą ilustracją tego zagadnienia są metody stosowane w zarządzaniu przedsiębiorstwami państwowymi i komunalnymi. Przedsiębiorstwa takie bardzo często przynoszą straty finansowe. W ich bilansach regularnie pojawia się saldo ujemne, co jest równoznaczne z obciążeniem skarbu państwa lub finansów miasta. Bezcelowe byłoby analizowanie tego, czy przyczyną deficytu jest notoryczna nieefektywność publicznego zarządu przedsiębiorstw, czy – przynajmniej do pewnego stopnia – nieodpowiednie ceny, po których sprzedaje się konsumentom ich produkty bądź usługi. Istotne jest to, że deficyt muszą pokrywać podatnicy. Interwencjonisiści całkowicie aprobowają ten system. Zdecydowanie odrzucają dwa inne możliwe rozwiązania, czyli sprzedaż firm prywatnym przedsiębiorcom lub podniesienie cen do takiego poziomu, który zapobiegałby powstawaniu deficytu. Pierwsze rozwiązanie jest według nich jawnie reakcyjne, ponieważ uważają, że historia zmierza nieuchronnie ku coraz większej socjalizacji. Drugie uważa się za „antyspołeczne”, gdyż nakłada większe ciężary na konsumujące masy. Sprawiedliwsze jest, żeby ciężary te ponosili podatnicy, to znaczy bogaci obywatele. Ich zdolność płatnicza przewyższa zdolność płatniczą zwykłych ludzi, którzy jeżdżą państwowymi pociągami oraz komunalnym metrem, trolejbusami i autobusami. Interwencjonisiści utrzymują, że żądanie, by takie przedsiębiorstwa użyteczności publicznej utrzymywały się same, to relikt przestarzałych idei ortodoxycznych teorii finansów. Równie dobrze można by dążyć do tego, żeby drogi i szkoły państwowe były niezależne materialnie.

Nie ma potrzeby dyskutować z obrońcami tej deficytowej polityki. To oczywiste, że posługiwanie się zasadą zdolności płatniczej jest możliwe dopóty, dopóki istnieją dochody i fortuny, od których można ściągać podatki. Nie można będzie jej stosować, gdy owe fundusze zostaną wyczerpane przez podatki i inne metody interwencjonistyczne.

Taki stan rzeczy panuje dziś w większości krajów europejskich. Stany Zjednoczone nie zaszły jeszcze tak daleko. Jeśli jednak obecny kierunek w ich polityce gospodarczej wkrótce nie zmieni się radykalnie, to w ciągu kilku lat kraj ten znajdzie się w takim samym położeniu.

Dla uproszczenia wywodu możemy pominąć wszystkie inne konsekwencje całkowitego zwycięstwa zasady zdolności płatniczej i skoncentrować się na jej finansowych aspektach.

Interwencjonista opowiadający się za zwiększeniem wydatków publicznych nie zauważa, że dostępne fundusze są ograniczone. Nie rozumie, że wzrost wydatków w jednej dziedzinie musi pociągać za sobą ich ograniczenie w innych. Według niego pieniędzy jest pełno. Można do woli czerpać z dochodów i majątku bogatych. Proponując większe nakłady na szkoły, koncentruje się wyłącznie na tym, że dobrze byłoby wydawać więcej na edukację. Nie zadaje sobie trudu, by wykazać, że zwiększenie środków budżetowych przeznaczanych na szkoły jest bardziej celowe niż ich zwiększenie w innym resorcie, na przykład resorcie zdrowia. Nigdy nie zastanawia się nad tym, że można by przytoczyć poważne argumenty za ograniczeniem wydatków publicznych i zmniejszeniem obciążień

podatkowych. Zwolennicy cięć budżetowych to w jego oczach po prostu obrońcy rażąco niesprawiedliwych interesów klasowych bogaczy.

Obecne stawki podatku dochodowego i spadkowego powodują, że fundusz rezerwowy, za pomocą którego interwencjonisci chcą pokrywać wszystkie wydatki publiczne, szybko topnieje. W większości krajów europejskich już właściwie go nie ma. Ostatnie podwyżki stawek podatkowych w Stanach Zjednoczonych przyniosły nieznaczny wzrost dochodów budżetu w porównaniu z tym, który można by osiągnąć za pomocą znacznie niższych stawek. Dodatkowe domiary dla bogatych cieszą się dużą popularnością wśród interwencjonistycznych dyletantów i demagogów, ale zapewniają jedynie niewielki wzrost wpływów do budżetu<sup>1</sup>. Z każdym dniem coraz bardziej oczywiste staje się to, że znaczne zwiększenie wydatków publicznych nie może być finansowane przez „drenowanie bogatych”, lecz musi obciążać masy. Tradycyjna polityka podatkowa epoki interwencjonizmu, tak zaechwalane metody podatku progresywnego i wysokich wydatków, przybrała takie rozmiary, że nie sposób już ukryć jej absurdalności. Uporczywie utrzymywana zasada, że prywatne wydatki mają zależeć od wielkości osiąganych dochodów, a publiczne dochody muszą być ustalane w zależności od wysokości wydatków, jest wewnętrznie sprzeczna. Rządy będą musiały pogodzić się z tym, że dolara nie da się wydać dwukrotnie, a różne pozycje w wydatkach państwa wykluczają się. Każdy cent zwiększający wydatki rządu trzeba będzie ściągnąć od tych, którzy do tej pory chcieli składać ciężar finansowania budżetu przede wszystkim na barki innych grup. Ci, którzy chcieliby otrzymać subsydia, sami będą musieli zapłacić za nie rachunek. Deficyt powstający w przedsiębiorstwach państwowych i firmach zarządzanych przez państwo będzie musiała pokryć większość obywateli.

Stosunki między pracodawcą a pracobiorcą będą się rozwijały analogicznie. Rozpowszechniony jest pogląd, że „zdobycze socjalne” są finansowane kosztem niepochodzących z pracy dochodów klas wyzyskujących. Twierdzi się, że strajkujący występują przeciw „dyrekcji”, a nie przeciw konsumentom. Nie ma powodu, by podnosić ceny produktów, gdy wzrastają koszty pracy. Podwyżkę płac muszą pokryć pracodawcy. Jednak w miarę jak coraz większa część środków należących do przedsiębiorców i kapitalistów zostaje przeznaczona na podatki, podwyżki płac i inne „zdobycze socjalne” pracowników oraz ceny maksymalne, środki te maleją do zera i nie mogą pełnić funkcji bufora. Wtedy staje się oczywiste, że każda podwyżka płac musi wpływać proporcjonalnie na ceny produktów, a zdobycze socjalne każdej grupy odpowiadają ściśle stratom w tej dziedzinie pozostałych grup. Każdy strajk, zarówno w krótkim okresie, jak i w długim, jest strajkiem przeciw reszcie społeczeństwa.

<sup>1</sup> W Stanach Zjednoczonych zgodnie z ustawą z 1942 r. stawka domiaru wynosiła 52 procent dochodu podlegającego opodatkowaniu w przedziale 22 000–26 000 dolarów. Gdyby domiar zatrzymano na tym poziomie, wpływy z podatków w 1942 r. byłyby mniejsze o 249 milionów dolarów, stanowiąc 2,8 procent wszystkich indywidualnych podatków dochodowych ściągniętych w tamtym roku. W tym samym roku łączne dochody w przedziale powyżej 10 000 dolarów wyniosły 8912 milionów dolarów. Całkowita konfiskata tych dochodów nie przyniosłaby takich wpływów do budżetu, jakie osiągnięto z wszystkich dochodów podlegających opodatkowaniu w tym roku, czyli 9046 milionów. Zob. *A Tax Program for a Solvent America*, Committee on Postwar Tax Policy, New York 1945, s. 116–117, 120.

Zasadniczym założeniem filozofii społecznej interwencjonizmu jest to, że istnieje niewyczerpalny fundusz, z którego można czerpać w nieskończoność. System interwencjonizmu rozpada się, kiedy to źródło wyschnie. Zasada bogatego wujaszka doprowadza do jej samozaprzeczenia.

### 3. Koniec interwencjonizmu

Interwencjonistyczne interludium musi dobiec końca, gdyż interwencjonizm nie może prowadzić do trwałego systemu organizacji społeczeństwa. Wynika to z trzech przesłanek.

Po pierwsze, restrykcyjne metody zawsze ograniczają produkcję i zmniejszają ilość dostępnych dóbr konsumpcyjnych. Niezależnie od tego, jakie przytoczy się argumenty za wprowadzeniem określonych ograniczeń i zakazów, takimi metodami nigdy nie stworzy się systemu społecznej produkcji.

Po drugie, wszelkie rodzaje ingerencji w zjawiska rynkowe nie tylko nie pozwalają osiągnąć celów zamierzonych przez ich autorów i zwolenników, lecz skutkują takim stanem rzeczy, który w ich ocenie jest mniej pożądany niż dotychczasowy. Temu, kto uważa, że te nieskuteczne i absurdalne metody należy korygować mnożąc kolejne ingerencje, pozostaje posuwać się coraz dalej, aż do zupełnego zniszczenia gospodarki rynkowej i wprowadzenia socjalizmu.

Po trzecie, interwencjonizm ma na celu konfiskatę „nadwyżki”, która należy do jednych, i przekazanie jej innym. Z chwilą gdy ta nadwyżka zostanie wyczerpana wskutek całkowitej konfiskaty, kontynuacja tej polityki staje się niemożliwa.

Kraje, które nie przyjęły socjalizmu w pełnym, sowieckim wariantie, wybierając drogę interwencjonizmu, zbliżają się coraz bardziej do tego, co nazywa się gospodarką planową, to znaczy do socjalizmu w wariantie niemieckim bądź wariantie Hindenburga. Co do polityki gospodarczej, to poszczególne kraje, a także partie i grupy nacisku działające w jednym państwie różnią się w tej materii nieznacznie. Historyczne nazwy partii straciły znaczenie. W sferze polityki gospodarczej zostały właściwie tylko dwie frakcje: zwolennicy leninowskiej metody całkowitej nacjonalizacji i interwencjoniści. Zwolennicy gospodarki wolnorynkowej mają niewielki wpływ na rozwój wypadków. To, że wolność gospodarcza wciąż istnieje, jest wynikiem nieskuteczności metod stosowanych przez rządy, a nie następstwem świadomej polityki.

Trudno jest ocenić, ilu zwolenników interwencjonizmu uświadadamia sobie to, że jego metody prowadzą wprost do socjalizmu, a ilu jest wiernych iluzji, iż to, ku czemu zmierzają, jest systemem pośrednim, który może być trwałym „trzecim rozwiązaniem” problemu społecznej organizacji społeczeństwa. Nie ulega jednak wątpliwości, że wszyscy interwencjoniści są przekonani, iż rząd i tylko rząd jest powołany do tego, by w każdym przypadku z osobna rozstrzygać, czy powinno się pozwolić na swobodny rozwój zdarzeń pod wpływem rynku, czy potrzebny jest akt ingerencji. Oznacza to, że są skłonni tolerować władztwo konsumentów jedynie dopóty, dopóki jego następstwa odpowiadają im samym. Gdy tylko w go-

spodarce wydarza się coś, co nie spodoba się którejś z wielu zbiurokratyzowanych instytucji lub wzbudzi gniew jakieś grupy nacisku, ludzie głośno domagają się kolejnych ingerencji, regulacji i restrykcji. Gdyby nie to, że prawodawcy działają tak opieszale, a urzędnicy są często leniwi, nieudolni i skorumpowani, po gospodarcze rynkowej od dawna nie byłoby ani śladu.

Niedościgniona efektywność kapitalizmu nigdy nie była tak widoczna, jak dziś, w epoce zajadłego antykapitalizmu. Podczas gdy rządy, partie polityczne i związki zawodowe sabotują wszelką działalność gospodarczą, duch przedsiębiorczości nadal przyczynia się do wzrostu ilości produktów, poprawy ich jakości, a także do ich większej dostępności. W państwach, które nie do końca odrzuciły system kapitalistyczny, zwykły człowiek żyje dziś na takim poziomie, którego pozazdrościeliby mu książęta i bogaci z minionych epok. Jeszcze niedawno demagogodzy potepiali kapitalizm za ubóstwo mas. Dziś coraz częściej oskarżają go o „obfitość”, którą zapewnia zwykłemu człowiekowi.

Jak pokazaliśmy, system menedżerski, to znaczy powierzanie pomocniczych zadań w prowadzeniu interesów osobom odpowiedzialnym i zlecanie im określonego zakresu decyzji, jest możliwy wyłącznie w systemie opartym na dążeniu do zysku<sup>2</sup>. Menedżer w granicach swoich obowiązków samodzielnie określa metody służące realizacji zasady zysku. Jest to cecha charakterystyczna menedżera jako takiego, decydująca o tym, że różni się on od technika. W systemie socjalistycznym, w którym nie istnieje kalkulacja ekonomiczna, rachunek kapitałowy ani rachunek zysków, nie ma też miejsca na działalność menedżerską. Dopóki jednak wspólnota socjalistyczna jest w stanie prowadzić kalkulację na podstawie cen określonych na rynkach zagranicznych, dopóty może również do pewnego stopnia stosować quasi-menedżerską hierarchię.

Nazywanie jakiegoś okresu czasem przejściowym to mało przekonujący wybieg. W realnym świecie zawsze zachodzą zmiany. Każda epoka to epoka przejściowa. Możemy podzielić systemy społeczne na te, które są zdolne do przetrwania, i takie, które muszą być przejściowe, gdyż są autodestrukcyjne. Wykazaliśmy już, w jakim znaczeniu interwencjonizm prowadzi do własnej zagłady i musi przekształcić się w socjalizm w wariantie niemieckim. Niektóre państwa europejskie osiągnęły już to stadium, a nikt nie wie, czy podążą za nimi Stany Zjednoczone. Jak długo Stany Zjednoczone będą wierne gospodarce rynkowej i nie przyjmą systemu całkowitego sterowania gospodarką przez rząd, tak długo gospodarki państw Europy Zachodniej będą mogły nadal prowadzić kalkulację. W systemach gospodarczych panujących w Europie wciąż brakuje najważniejszej cechy właściwej systemowi socjalistycznemu; wciąż opierają się one na kalkulacji ekonomicznej. Z tego powodu zarządzanie tymi systemami pod każdym względem różni się zdecydowanie od tego, czym stałoby się, gdyby na całym świecie zapanował socjalizm.

Często mówi się, że niemożliwe jest, by połowa świata stosowała się do zasad gospodarki rynkowej, a druga połowa była socjalistyczna, i vice versa. Nie ma jednak podstaw, by zakładać, że taki podział świata i koegzystencja dwóch systemów są niemożliwe. Skoro zaś są możliwe, to obecny system gospodarczy krajów,

<sup>2</sup> Zob. s. 263–266.

które odeszły od kapitalizmu, może utrzymywać się w nieskończoność. Może on doprowadzić tamtejsze społeczeństwa do rozpadu, chaosu i nędzy. Jednak niski poziom życia ani postępująca pauperyzacja nie skutkują automatyczną likwidacją określonego systemu gospodarczego. Ustępuje on miejsca efektywniejszemu systemowi dopiero wtedy, gdy sami ludzie są dość intelligentni, by zrozumieć korzyści, jakie może im przynieść taka zmiana. Może też zostać zniszczony przez zewnętrznych najeźdźców wyposażonych w lepszy sprzęt wojskowy wyprodukowany dzięki większej efektywności ich własnego systemu gospodarczego.

Optymiści mają nadzieję, że przynajmniej te kraje, w których w przeszłości rozwinała się kapitalistyczna gospodarka rynkowa i związana z nią cywilizacja, utrzymają ten system w przyszłości. Niewątpliwie równie dużo przemawia za tym, że takie oczekiwania są realne, jak i przeciw temu. Nie ma sensu spekulować na temat rezultatu wielkiego konfliktu ideologicznego między zasadami prywatnej własności i publicznej własności, indywidualizmu i totalitaryzmu, wolności i autorytarnej reglamentacji. Wszystko, co da się powiedzieć już teraz na temat rezultatu tej walki, można streścić w trzech punktach:

1. Nie wiemy nic o istnieniu i działaniu sił zapewniających w tym starciu ostateczne zwycięstwo tym ideologiom, których zastosowanie umożliwiłoby utrzymanie i zacieśnienie więzi społecznych oraz poprawę dobrobytu materialnego ludzkości. Nic nie wskazuje na to, by dążenie do lepszych warunków było procesem nieuchronnym, a powrót do warunków zdecydowanie niezadowalających był niemożliwy.

2. Ludzie muszą wybrać między gospodarką rynkową a socjalizmem. Nie mogą uniknąć tej decyzji, opowiadając się za „trzecią drogą”, niezależnie od tego, jaką nazwę nadadzą owej drodze.

3. Porzucenie kalkulacji ekonomicznej, które wiąże się z powszechną akceptacją socjalizmu, doprowadzi do całkowitego chaosu i rozpadu współdziałania społecznego w systemie podziału pracy.

## Część siódma

### *Miejsce ekonomii w społeczeństwie*

#### XXXVII. NIEOKREŚLONY CHARAKTER EKONOMII

##### 1. Wyjątkowość ekonomii

Ekonomia jako nauka zajmuje specyficzne, wyjątkowe miejsce zarówno w sferze czystej teorii, jak i jej praktycznego zastosowania, gdyż nie da się doświadczalnie sprawdzić prawdziwości bądź fałszywości twierdzeń ekonomicznych. Oczywiście, zastosowanie środków proponowanych przez solidną teorię ekonomiczną prowadzi do osiągnięcia zamierzonych celów, a zastosowanie środków sugerowanych przez błędnią teorię uniemożliwia ich osiągnięcie. Jednak doświadczenie takie ma zawsze charakter historyczny, a więc jest doświadczeniem złożonych zjawisk. Jak podkreślaliśmy, nie może ono ani potwierdzić, ani podważyć żadnego konkretnego twierdzenia<sup>1</sup>. Zastosowanie błędnych twierdzeń ekonomicznych prowadzi do niepożądanych następstw. Jednak nigdy nie mają one takiej nieodpartej siły przekonywania, jak *wyniki eksperymentów* w naukach przyrodniczych. Ostatecznym kryterium poprawności twierdzenia ekonomicznego jest wyłącznie rozum, niewsparty przez doświadczenie.

Groźną konsekwencją tego stanu rzeczy jest to, że uniemożliwia on naiwnym umysłowościom zrozumienie, iż ekonomia zajmuje się światem realnym. Człowiek uznaje za „realne” wszystko to, czego nie może zmienić i do czego musi dostosowywać swoje działania, chcąc osiągnąć zamierzone cele. Poznanie rzeczywistości to przykre przeżycie. Dowiadujemy się wtedy, że możliwości zaspokojenia naszych potrzeb są ograniczone. Człowiek niechętnie godzi się z myślą, że są takie sprawy, a właściwie cały zespół związków przyczynowo-skutkowych między nimi, których nie da się zmienić za pomocą myślenia życzeniowego. Doświadczenie zmysłowe operuje łatwo zrozumiałym językiem. Bezcelowe jest podważanie wyników eksperymentów. Nie da się zakwestionować realności faktów ustalonych eksperymentalnie.

Tymczasem w sferze wiedzy prakseologicznej ani sukces, ani porażka nie przemawiają językiem, który trafiałby do wszystkich. Doświadczenie oparte

---

<sup>1</sup> Zob. s. 27–28.

wyłącznie na złożonych zjawiskach nie wyklucza uciekania się do interpretacji posługujących się myśleniem życzeniowym. Skłonność naiwnych umysłów przypisywania mocy sprawczej swoim myślom, niezależnie od tego, jak bardzo są chaotyczne i sprzeczne, nigdy nie jest jawnie i jednoznacznie weryfikowana przez doświadczenie. Ekonomista nie może zbić twierdeń ekonomicznych szaleńców i szarlatanów, tak jak robi to lekarz odrzucając metody znachora. Historia przemawia do tych, którzy wiedzą, jak ją interpretować na podstawie poprawnych teorii.

## 2. Ekonomia i opinia publiczna

Znaczenie tej podstawowej różnicy epistemologicznej stanie się jasne, jeśli uświadomimy sobie, że praktyczne zastosowanie teorii ekonomicznych jest uwarunkowane ich akceptacją przez opinię publiczną. W gospodarce rynkowej wykorzystanie innowacji technicznych nie wymaga niczego oprócz zrozumienia ich przydatności przez jedną lub kilka światłych osób. Pionierów postępu nie może powstrzymać tępoty czy nieporadność mas. Zawczasu nie muszą oni zabiegać o aprobatę ludzi biernych. Mogą przystąpić do realizacji swojego przedsięwzięcia, nawet jeśli wszyscy naśmiewają się z ich pomysłu. Później, kiedy nowe, lepsze i tańsze produkty pojawią się na rynku,owi prześmiewcy będą zabijać się o te towary. Nawet najgłupszy człowiek potrafi odróżnić tańsze buty od droższych i docenić użyteczność nowych produktów.

W sferze, która dotyczy organizacji społeczeństwa i polityki ekonomicznej, rządzą inne reguły. Tutaj nawet najlepsze teorie są bezużyteczne, jeśli nie znajdują poparcia opinii społecznej. Nie sprawdzą się w praktyce, o ile nie zaakceptuje ich większość. W żadnym systemie rządów nie da się kierować państwem przez dłuższy czas, jeżeli władza wspiera się na doktrynach, z którymi nie zgadza się opinia publiczna. Ostatecznie zwycięża filozofia większości. W dłuższej perspektywie nie ma czegoś takiego jak niepopularny system rządów. Różnica między demokracją a despotyzmem nie ma wpływu na ostateczny rezultat. Odnosi się ona jedynie do metody służącej dostosowaniu systemu rządzenia do ideologii, która cieszy się poparciem opinii publicznej. Niepopularnych autokratów można pozbawić władzy jedynie w wyniku rewolucyjnych przewrotów, a niepopularne rządy demokratyczne są wymieniane pokojowo w kolejnych wyborach.

Ogromne znaczenie opinii publicznej stanowi nie tylko o wyjątkowym miejscu ekonomii w systemie wiedzy, lecz przesądza również o tym, że opinia ta wpływa decydująco na przebieg dziejów ludzkości.

W dyskusjach dotyczących roli jednostki w historii zagadnienie to często się pomija. Wszystko to, czego ludzie się uczą, co robią i osiągają, jest działaniem jednostek. Nowe idee i wynalazki są zawsze dziełem ludzi niezwykłych. Jednak ci wielcy ludzie nie będą w stanie dostosować warunków społecznych do swoich planów, o ile nie przekonają opinii publicznej.

Pomyślny rozwój ludzkości zależy od dwóch czynników: od tego, czy ludzie wybitni będą mieli intelektualną moc tworzenia solidnych teorii ekonomicznych,

oraz od tego, czy ci sami lub inni ludzie będą umieli je tak przedstawić, aby zostały zaakceptowane przez większość.

### 3. Złudzenia dawnych liberałów

Masy, tłumy prostych ludzi, nie tworzą żadnych idei, ani sensownych, ani bezsensownych. Wybierają jedynie wśród ideologii, które powstały w umysłach intelektualnych przywódców ludzkości. Ich wybór jest jednak decydujący i określa bieg wypadków. Jeśli padnie na błędne doktryny, nastąpi nieuchronna katastrofa.

Filozofia społeczna oświecenia nie dostrzegała zagrożenia, które niosło ze sobą rozpowszechnienie fałszywych idei. Zarzuty, jakie zwykle wysuwa się przeciw racjonalizmowi ekonomistów klasycznych i utylitarystów, są nietrafne. Jednak ich teorie miały jedną wadę. Zakładały lekko myślnie, że to, co jest rozsądne, obroni się za pomocą samej racjonalności. Nie dopuszczały możliwości, by opinia publiczna mogła opowiedzieć się za fałszywymi ideologiami, których realizacja godziłaby w pomyślność ogółu i niszczyła współpracę społeczną.

Modne jest dzisiaj obrzucanie obelgami tych myślicieli, którzy krytykowali wiarę liberalnych filozofów w zwykłego człowieka. Tymczasem Burke i Haller, Bonald i de Maistre zwróciли uwagę na istotny problem, który liberałowie lekceważyli. Oceniali masy bardziej realistycznie niż ich przeciwnicy.

Oczywiście, myśliciele konserwatywni ulegali iluzji, że da się zachować tradycyjny system paternalistycznego rządu i trwałość instytucji gospodarczych. Byli pełni uznania dla starego reżimu, który dał ludziom zamożność, a nawet ucywilizował wojnę. Nie zauważali jednak, że właśnie w wyniku tych osiągnięć zwiększył się przyrost naturalny, a w starym, restrykcyjnym systemie gospodarczym nie było miejsca dla dodatkowej liczby ludzi. Nie chcieli widzieć tego, że rozstała się klasa ludzi, których ów system spychał na margines. Nie zaproponowali żadnego rozwiązania najbardziej palącego problemu, z którym ludzkość musiała się zmierzyć u progu „rewolucji przemysłowej”.

Kapitalizm dał ludziom to, czego potrzebowali: wyższy poziom życia oraz szerszych kręgów społeczeństwa. Jednak liberałowie, pionierzy i obrońcy kapitalizmu, przeoczyli istotny problem. System społeczny, nawet najlepszy, nie może funkcjonować bez wsparcia opinii publicznej. Liberałowie nie przewidzieli sukcesu propagandy antykapitalistycznej. Obaliwszy mit boskiej misji, którą pełnią namaszczeni królowie, ulegli nie mniej złudnym doktrynom: doktrynie o nieodpartej sile rozumu, doktrynie o nieomylności *volonté générale*\* i doktrynie o boskim natchnieniu większości. Byli przekonani, że w dłuższej perspektywie nic nie zatrzyma stopniowej poprawy warunków społecznych. Demaskując odwieczne przesady, filozofia oświecenia ustanowiła raz na zawsze prymat rozumu. Filozofowie sądzili, że sukcesy polityki wolności dostarczą tak przekonujących argumentów na rzecz nowej ideologii, iż nikt inteligentny nie będzie ich kwestionował. Zakładali, że zdecydowana większość to ludzie inteligenci, zdolni do poprawnego rozumowania.

\* wola ogółu (fr.)

Dawni liberałowie nigdy nie przypuszczali, że większość mogłaby interpretować historię na podstawie innych filozofii. Nie przewidzieli, że w XIX i XX wieku zyskają popularność idee, które uznałiby za wsteczne, irracjonalne. Mieli tak silną wiarę w to, że wszyscy są obdarzeni umiejętnością poprawnego rozumowania, iż całkiem błędnie odczytywali zdarzenia zwiastujące zwycięstwo tych błędnych idei. Wydawało im się, że były one przejściowymi nawrotami, przypadkowymi epizodami, do których filozof spoglądający na historię ludzkości *sub specie aeternitatis* nie powinien przywiązywać wagi. Niezależnie od tego, co mieli do powiedzenia reakcjonisi, nie mogli zaprzeczyć przynajmniej temu, że kapitalizm zapewniał szybki wzrost liczby ludności i stałą poprawę warunków życia.

I właśnie ten fakt stał się przedmiotem powszechnej kontestacji. Zasadniczym elementem teorii wszystkich socjalistów, a zwłaszcza Marks'a, jest twierdzenie, jakoby kapitalizm powodował postępującą pauperyzację mas pracujących. Trudno nie dostrzec fałszywości tego twierdzenia w odniesieniu do krajów kapitalistycznych. Bezprecedensowy przyrost naturalny w krajach zacofanych, na które kapitalizm miał tylko powierzchowny wpływ, nie może być interpretowany jako postępująca degradacja mas. Te kraje są biedne w porównaniu z państwami lepiej rozwiniętymi. Ich ubóstwo jest wynikiem gwałtownego wzrostu liczby ludności. Mieszkańcy tych krajów wolą mieć więcej potomstwa, niż dbać o podwyższenie swojego poziomu życia. Jest to ich własny wybór. Aczkolwiek jest prawdą, że dysponowali oni bogactwem pozwalającym zwiększyć przeciętną długość życia. Nie byłiby w stanie wychować więcej dzieci, gdyby nie przybyło środków utrzymania.

Mimo to nie tylko marksiści, lecz także wielu przedstawicieli „burżuazji” twierdzi, że historia ostatnich stu lat na ogół potwierdziła prognozy Marks'a dotyczące ewolucji kapitalizmu.

## XXXVIII. MIEJSCE EKONOMII W EDUKACJI

### 1. Studia ekonomiczne

Ostateczną podstawą nauk przyrodniczych są fakty stwierdzone w wyniku eksperymentu laboratoryjnego. Teorie fizyczne i biologiczne ocenia się w świetle tych faktów. Odrzuca się je, jeśli fakty im przeczą. Doskonalenie tych teorii, podobnie jak rozwój techniki i medycyny, wymaga dodatkowych i pogłębionych badań laboratoryjnych. Przeprowadzenie eksperymentu wiąże się z nakładem czasu, wysiłkiem specjalistów i dużymi kosztami. Na badania nie mogą dziś sobie pozwolić pojedynczy naukowcy bez grosza przy duszy, nawet ci genialni. Współcześnie przeprowadza się eksperymenty w wielkich laboratoriach utrzymywanych przez rządy, uniwersytety, fundacje i duże firmy. Praca w tych instytucjach stała się zwykłym zawodem. Większość ich pracowników to technicy rejestrujący te fakty, które pionierom, często będącym także eksperimentatorami, posłużą w przyszłości za podstawę ich teorii. Dokonania szeregowego eksperimentatora odgrywają jedynie pomocniczą rolę w rozwoju teorii naukowych. Jednak praktyczne rezultaty jego odkryć bardzo często wykorzystuje się natychmiast w medycynie i przemyśle.

Lekceważenie zasadniczej różnicy epistemologicznej między naukami przyrodniczymi a naukami o ludzkim działaniu prowadzi do poglądu, że warunkiem rozwoju wiedzy ekonomicznej jest organizacja badań ekonomicznych na wzór wypróbowanych metod stosowanych w instytutach zajmujących się badaniami z zakresu medycyny, fizyki i chemii. Znaczne sumy pieniędzy są przeznaczone na coś, co nazywa się badaniami ekonomicznymi. W rzeczywistości przedmiotem badań prowadzonych przez te instytuty jest najnowsza historia gospodarcza.

Wspieranie badań z zakresu historii gospodarczej jest niewątpliwie godne pochwały, ale nawet jeśli ich rezultaty są pouczające, to nie wolno ich mylić z badaniami ekonomicznymi. Badania ekonomiczne nie dostarczają wiedzy o faktach w takim znaczeniu, w jakim dostarczają jej nauki badające zjawiska na podstawie eksperymentów laboratoryjnych. Nie dostarczają materiału, który mógłby posłużyć do formułowania hipotez i twierdzeń *a posteriori*. Przeciwnie, materiał ten jest pozbawiony sensu, jeśli nie zinterpretuje się go w świetle teorii opracowanych niezależnie od tych badań. Nie ma potrzeby dodawać tu czegokolwiek do tego, co powiedziano w poprzednich rozdziałach. Żadnego sporu dotyczącego przyczyn zdarzenia historycznego nie da się rozstrzygnąć na

podstawie analizy faktów, o ile nie umieści się jej w kontekście określonej teorii prakseologicznej<sup>1</sup>.

Założenie instytutu onkologii może się przyczynić do odkrycia metod walki z rakiem i zapobiegania chorobom nowotworowym. Tymczasem instytut badania cykłów koniunkturalnych nie pomoże uniknąć nawrotów depresji. Najprzyjajniejsze i najbardziej wiarygodne dane dotyczące depresji gospodarczych w przeszłości nie poszerzą naszej wiedzy na ten temat. Naukowcy nie spierają się o te dane. Spierają się o to, jakiej teorii użyć do ich interpretacji.

Jeszcze ważniejsze jest to, że nie da się zebrać danych dotyczących konkretnego zdarzenia bez odwoływania się do teorii, które przyjmuje historyk, przystępując do pracy. Historyk nie relacjonuje wszystkich faktów, lecz jedynie te, które uważa za istotne z punktu widzenia swoich teorii. Pomija dane, które uważa za nieistotne w interpretacji zdarzeń. Jeśli kieruje się błędnymi teoriami, jego relacja jest zniekształcona, a niekiedy prawie bezwartościowa.

Najbardziej wiarygodna analiza jakiegoś okresu historii gospodarczej, nawet jeśli dotyczy okresu najnowszego, nie może zastąpić myślenia ekonomicznego. Ekonomia, podobnie jak logika i matematyka, jest przejawem rozumowania abstrakcyjnego. Nie może być eksperymentalna ani empiryczna. Ekonomista nie potrzebuje kosztownych narzędzi do prowadzenia swoich badań. Potrzebuje umiejętności precyzyjnego myślenia i odróżniania w gąszczu zdarzeń tego, co istotne, od tego, co przypadkowe.

Nie istnieje konflikt między historią gospodarczą a ekonomią. Każda gałąź wiedzy jest potrzebna i ma prawo bytu. Ekonomiści nigdy nie próbowali pomniejszać znaczenia historii gospodarczej ani odmawiać jej tego znaczenia. Również prawdziwi historycy nie sprzeciwiają się badaniom ekonomicznym. Antagonizm między naukowcami tych specjalności został wywołany celowo przez socjalistów i interwencjonistów, którzy nie mogli odeprzeć zarzutów stawianych im przez ekonomistów. Szkoła historyczna oraz instytucjonalisci próbowali usunąć ekonomię, zastępując ją badaniami „empirycznymi” właśnie dlatego, że chcieli uciśczyć ekonomistów. Zgodnie z ich planem historia gospodarcza miała podważyć prestiż ekonomii i ułatwić propagowanie interwencjonizmu.

## 2. Ekonomia jako zawód

Pierwsi ekonomiści koncentrowali się na badaniu problemów ekonomii. Wygłaszały wykłady i pisali książki, by przedstawić innym wyniki swoich dociekań. Próbowali wpływać na opinię publiczną, po to, aby sferą publiczną zarządzano za pomocą zdrowych zasad. Nigdy nie traktowali ekonomii jako zawodu.

Przekształcenie się ekonomii w zawód to rezultat interwencjonizmu. Zawodowy ekonomista jest specjalistą odgrywającym ważną rolę w projektowaniu różnego

---

<sup>1</sup> Na temat zasadniczych zagadnień epistemologicznych, o jakich tu mowa, zob. s. 26–36, zagadnienie ekonomii „ilościowej” zob. s. 47–49 i 300–301, a na temat sprzecznych interpretacji warunków pracy w kapitalizmie zob. s. 523–529.

rodzaju ingerencji rządu w gospodarkę. Jest ekspertem w sferze ustawodawstwa gospodarczego, które dziś służy utrudnianiu funkcjonowania gospodarki rynkowej.

Dla rządu, a także dla różnych partii politycznych, grup nacisku, w redakcjach partyjnych gazet i periodyków należących do grup nacisku pracują setki takich zawodowych specjalistów. Inni są zatrudniani w charakterze doradców przez prywatne firmy lub prowadzą własne agencje. Niektórzy cieszą się krajową, a nawet światową sławą. Wielu należy do grona najbardziej wpływowych osobistości w państwie. Często są powoływani na dyrektorów dużych banków i korporacji, wybierani do parlamentu i wchodzą w skład rządu. Pod względem roli, jaką odgrywają w polityce, mogą konkurować chyba tylko z prawnikami. Ta ich wybitna rola jest jedną z najbardziej charakterystycznych cech epoki interwencjonizmu.

Nie ulega wątpliwości, że w klasie ludzi o takich wpływach są jednostki utalentowane, a nawet najwybitniejsze postacie naszych czasów. Jednak filozofia, którą kierują się w swoim działaniu, zawęża ich horyzonty. Z powodu powiązań z partiami politycznymi i grupami nacisku, które dążą do uzyskania specjalnych przywilejów, stają się jednostronni. Nie chcą widzieć dalekosiążnych konsekwencji polityki, której są zwolennikami. Nic się dla nich nie liczy oprócz krótkookresowych celów grupy, której służą. Zasadniczym celem ich dążeń jest zapewnienie swoim klientom dobrobytu kosztem innych ludzi. Wmawiają sobie, że los ludzkości jest zbieżny z krótkookresowymi interesami ich grupy. Próbują przekonać do tego opinię publiczną. Walczą o wyższe ceny srebra, zboża, cukru, o wyższe płace dla członków swojego związku zawodowego lub większe cła na tańsze produkty zagraniczne, głosząc, że jest to walka o wyższe добро, o wolność, sprawiedliwość, rozwój cywilizacji.

Ludzie traktują lobbytów z podejrzliwością, winiąc ich za żałosne skutki interwencjonistycznych przepisów. Źródło zła tkwi jednak znacznie głębiej. Filozofia różnych grup nacisku przeniknęła do instytucji stanowiących prawo. W dzisiejszych parlamentach zasiadają przedstawiciele rolników uprawiających zboże, hodowców bydła, reprezentanci spółdzielni rolniczych, kopalni srebra, różnych związków zawodowych, branż, które bez cła nie wytrzymują konkurencji zagranicznej, i wielu innych grup nacisku. Nieliczni parlamentarzyści traktują społeczeństwo jako coś ważniejszego od własnej grupy nacisku. To samo dotyczy ministerstw. Minister rolnictwa uważa się za obrońcę interesów rolników; jego głównym celem jest podwyższenie cen żywności. Minister pracy występuje w roli obrońcy związków zawodowych. Za swoje główne zadanie uważa jak najdalej idące wzmacnianie związków zawodowych. Każdy resort kieruje się innymi motywami i dąży do celów sprzecznych z planami innych ministerstw.

Często słyszy się dziś narzekania na brak zdolnych polityków. Otóż w warunkach panowania ideologii interwencjonizmu karierę polityczną mogą zrobić tylko ci, którzy utożsamiają się z interesami jakieś grupy nacisku. Mentalność przywódcy związkowego czy sekretarza organizacji rolniczej to nie są cechy, których oczekuje się od dalekowzrocznego polityka. Służenie krótkookresowym interesom grupy nacisku nie sprzyja rozwojowi tych cech, które powinien mieć polityk dużego formatu. Sztuka rządzenia państwem polega na umiejętności uprawiania polityki długookresowej. Żałosny upadek Republiki Weimarskiej i III Republiki

Francuskiej to przede wszystkim wynik tego, że politycy tych krajów byli tylko ekspertami w zakresie interesów grup nacisku.

### 3. Prognozowanie jako zawód

Gdy przedsiębiorcy w końcu zrozumieli, że boom wywołany ekspansją kredytową nie może trwać w nieskończoność i musi skończyć się załamaniem, uświadomiili sobie, jak ważne jest, by w porę wiedzieć, kiedy to nastąpi. Zwróciły się po pomoc do ekonomistów.

Ekonomista wie, że taki boom musi doprowadzić do depresji. Nie wie jednak i nie może wiedzieć, kiedy to się stanie. Zależy to od specyfiki każdego przypadku. Istotne znaczenie mogą tu mieć różnorodne wydarzenia polityczne. Nie ma reguł, które pozwalałyby określić długość trwania boomu lub następującej po nim depresji. A nawet gdyby takie reguły istniały, byłyby nieprzydatne przedsiębiorcom. Pojedynczy przedsiębiorca musiałby znać datę załamania wtedy, kiedy pozostały przedsiębiorcy byliby wciąż przekonani, że krach nastąpi później. Dzięki lepszej informacji mógłby tak pokierować swoimi sprawami, że wyszedłby z załamania bez strat. Gdyby datę końca boomu dało się wyliczyć według określonego wzoru, wszyscy przedsiębiorcy poznaliby ją jednocześnie. Ich próby dostosowania swoich działań do tej informacji skutkowałyby natychmiastowym wystąpieniem zjawisk charakterystycznych dla depresji. Żaden nie uniknąłby strat.

Gdyby dało się określić stan przyszłego rynku, przyszłość nie byłaby niepewna. Nie istniałyby zysk ani strata przedsiębiorcy. Od ekonomistów oczekuje się czegoś, co przerasta możliwości zwykłych śmiertelników.

Myśl, że możliwe jest przewidywanie przyszłości i że specyficzne zrozumienie będące istotą działalności przedsiębiorcy da się zastąpić jakimiś wzorami, które pozwoliłyby prowadzić interesy dowolnej osobie, bierze się oczywiście z całego zespołu błędnych założień i fałszywych interpretacji leżących u podłożu dzisiejszej polityki antykapitalistycznej. W całym systemie tak zwanej filozofii marksistowskiej nie ma najmniejszej wzmianki o tym, że głównym celem działania jest przygotowanie się na *niepewną* przyszłość. To, że określenia „spekulant” używa się dziś wyłącznie w ujemnym znaczeniu, pokazuje wyraźnie, że współczesny człowiek nie przeczuwa nawet, na czym polega podstawowe zagadnienie działania.

Umiejętności oceny, którą posiada przedsiębiorca, nie da się kupić. Jego pomysł, który przyniesie zysk, to taki pomysł, na który większość ludzi nie wpadła. Umiejętność trafnego przewidywania nie jest przeciętną zdolnością tego rodzaju, lecz umiejętnością lepszego przewidywania od innych. Nagrodę otrzymują wyłącznie ci, którzy myślą odmiennie, ci, którzy nie dają się zwieść błędem akceptowanym przez większość. Przyczyną pojawienia się zysku jest zaspokojenie przyszłych potrzeb, o które inni należycie nie zadali.

Przedsiębiorcy i kapitaliści ryzykują własnym dobrobytem materialnym, jeśli są całkowicie przekonani o sensowności swoich planów. Nigdy nie odważyliby się podjąć działań w sferze gospodarczej tylko dlatego, że tak im poradził ekspert. Ignoranci, którzy grają na giełdzie papierów wartościowych i giełdzie towarowej

zgodnie ze wskazówkami doradców, muszą ponieść straty, niezależnie od tego, skąd czerpią swoje pomysły i „poufne” informacje.

Przedsiębiorcy doskonale wiedzą, że przyszłość jest niepewna. Rozumieją, że ekonomiści nie mają żadnych wiarygodnych informacji na temat przyszłych zdarzeń i mogą jedynie interpretować dane statystyczne dotyczące przeszłości. Kapitaliści i przedsiębiorcy traktują opinie ekonomistów o przyszłości wyłącznie jako wątpliwe przypuszczenia. Są sceptyczni i nie dają się łatwo oszukać. Wychodząc jednak ze słusznego założenia, że warto wiedzieć o wszystkim, co może mieć dla nich jakiekolwiek znaczenie, prenumerują gazety i czasopisma publikujące prognozy. Wielkie firmy nie chcą pominąć żadnego potencjalnego źródła informacji, toteż zatrudniają sztaby ekonomistów i statystyków.

Prognozy gospodarcze próbują bezskutecznie wyeliminować niepewność przyszłości i pozbawić przedsiębiorczość jej nieodłącznego charakteru spekulacyjnego. Są jednak przydatne w zestawianiu i interpretowaniu dostępnych danych dotyczących tendencji i kierunków rozwoju w gospodarce w niedawnej przeszłości.

#### 4. Ekonomia i uniwersytety

Na uniwersytety utrzymywane z podatków ma wpływ partia, która sprawuje władzę. Rządzący starają się mianować profesorami tylko tych, którzy są gotowi szerzyć idee zgodne z ich własnymi przekonaniami. Dziś wszystkie niesocjalistyczne rządy są wierne interwencjonizmowi, toteż mianują interwencjonistów. Według nich najważniejszym obowiązkiem uniwersytetu jest propagowanie oficjalnej filozofii społecznej wśród młodzieży<sup>2</sup>. Ekonomiści nie są potrzebni.

Interwencjonizm dominuje również na wielu niezależnych uczelniach.

Zgodnie z odwieczną tradycją celem uniwersytetów jest nie tylko kształcenie, lecz także poszerzanie wiedzy i rozwój nauki. Obowiązkiem nauczyciela akademickiego nie jest po prostu przekazywanie studentom wiedzy stworzonej przez innych. Jako w pełni dojrzały obywatel międzynarodowej republiki naukowców, innowator i odkrywca nieznanych prawd, powinien on wnosić samodzielny wkład do skarbnicy wiedzy. Żaden uniwersytet nie przyzna się, że jego wykładowcy są gorszymi specjalistami w swojej dziedzinie od profesorów innych uczelni. Każdy profesor uniwersytetu uważa się za równego innym przedstawicielom swojej gałęzi wiedzy. On również przyczynia się do poszerzania wiedzy, podobnie jak inni, także najwybitniejsi koledzy.

Ta idea równości wszystkich profesorów to oczywiście fikcja. Jest olbrzymią różnicą między twórczym dziełem geniusza a monografią specjalisty. Jednak w sferze badań empirycznych można zaakceptować tę fikcję. Wielki wynalazca i przeciętny rutyniarz posługują się w swoich badaniach tymi samymi technika-

<sup>2</sup> George Santayana, pisząc o profesorze filozofii wykładającym ongiś na pruskim Uniwersytecie Humboldta w Berlinie, zauważał, że ów wykładowca był przekonany, „iż zadaniem profesora jest ciągnięcie jurydycznego wozu drogą wytyzioną przez rząd” (*Persons and Places*, New York 1945, t. 2, s. 7).

mi badawczymi. Przygotowują eksperymenty laboratoryjne lub gromadzą dokumenty historyczne. Ich praca wydaje się podobna. Ich publikacje dotyczą tych samych tematów i problemów. Mają z pozoru porównywalne osiągnięcia.

Zupełnie inaczej rzecz się ma w naukach teoretycznych, takich jak filozofia czy ekonomia. Tutaj rutyniarz korzystający z bardziej lub mniej utartego wzorca niczego nie osiągnie. Brak jest zadań, które wymagałyby sumienności i wysiłku skrupulatnych autorów monografii. Nie prowadzi się badań empirycznych; wszystko trzeba osiągnąć za pomocą rozważań, namysłu i rozumowania. Nie ma specjalizacji, gdyż wszystkie problemy są ze sobą powiązane. Zajmując się którymś z elementów takiej nauki, w istocie trzeba się zajmować jej całością. Pewien wybitny historyk opisywał kiedyś psychologiczne i edukacyjne znaczenie pracy doktorskiej, stwierdzając, że daje ona autorowi poczucie dumy i pewności, iż w sferze poznania istnieje pewien obszar zagadnień, choćby najmniejszy, w których nikt nie orientuje się lepiej od niego. Jest oczywiste, że takiego efektu nie można osiągnąć, pisząc pracę dotyczącą analizy ekonomicznej. W systemie myśli ekonomicznej nie ma takich obszarów.

Nigdy nie żyło jednocześnie więcej niż dwudziestu naukowców, którzy wnieśliby coś istotnego do ekonomii. Liczba twórczych umysłów w sferze ekonomii jest równie mała, jak w innych dziedzinach wiedzy. Ponadto wielu twórczych ekonomistów nie uprawia dydaktyki. Jest jednak ogromne zapotrzebowanie na nauczycieli ekonomii w college'ach i uniwersytetach. Tradycja scholastyczna wymaga, by każdy z nich potwierdził swoje kwalifikacje, publikując oryginalną pracę, a nie zwykłą komplikację podręczników i innych książek. Reputacja i wynagrodzenie nauczyciela akademickiego zależą w większym stopniu od jego publikacji niż od umiejętności dydaktycznych. Profesor musi publikować. Jeśli nie ma ochoty pisać na tematy ekonomiczne, pisze pracę z zakresu historii gospodarczej lub ekonomii opisowej. Wtedy jednak, by zachować twarz, musi obstawać przy tym, że poruszane przez niego zagadnienia należą do ekonomii właściwej, a nie historii gospodarczej. Musi wręcz udawać, że jego dzieła dotyczą jedynego właściwego tematu badań ekonomicznych, że tylko one mają charakter empiryczny, indukcyjny, naukowy, podczas gdy czysto dedukcyjne wynurzenia „kanapowych” teoretyków to czarne spekulacje. Gdyby o tym nie wspomniał, przyznałby tym samym, że wśród nauczycieli ekonomii można wyróżnić dwie klasy – tych, którzy przyczynili się do rozwoju myśli ekonomicznej, oraz tych, którzy nie mogą się tym wykazać, choć mogli wykonać użyteczną pracę w innych dyscyplinach, takich jak najnowsza historia gospodarcza. W środowisku akademickim panuje więc atmosfera niesprzyjająca do uczenia ekonomii. Wielu profesorów – na szczęście nie wszyscy – stara się zdyskredytować „czystą teorię”. Próbują oni zastąpić analizę ekonomiczną nieusystematyzowanym zborem historycznych i statystycznych danych. Rozczłonkowują ekonomię na mnóstwo zintegrowanych dyscyplin. Specjalizują się w rolnictwie, specyfice Ameryki Łacińskiej i wielu podobnych działach.

Niewątpliwie jednym z zadań edukacji uniwersyteckiej powinno być zaznajomienie studentów z historią gospodarczą w ogóle oraz z najnowszymi dziejami gospodarki. Jednak wszystkie te wysiłki okażą się bezskuteczne, jeśli student nie

będzie miał ogólnej znajomości ekonomii. Ekonomii nie da się podzielić na wyspecjalizowane dyscypliny. Ekonomia zajmuje się zawsze powiązaniemi zjawisk dotyczących działania. Problemy katalaktyczne nikną, gdy każdą branżę produkcji traktuje się osobno. Nie można analizować pracy i płac, nie uwzględniając pośrednio cen towarów, stóp procentowych, zysku i straty, pieniądza i kredytu oraz pozostałych ważnych problemów. Na zajęciach z zakresu ekonomii pracy nie da się nawet powierzchownie poruszyć istoty zagadnienia określania stawek płac. Nie ma nic takiego jak „ekonomia pracy” czy „ekonomia rolnictwa”. Istnieje tylko jeden spójny system ekonomii.

Różni specjaliści w swoich wykładach i publikacjach nie zajmują się w istocie ekonomią, lecz doktrynami rozmaitymi grup nacisku. Ignorując ekonomię, muszą paść ofiarą ideologii tych, którzy dążą do uzyskania specjalnych przywilejów dla swojej grupy. Nawet ci specjaliści, którzy nie opowiadają się po stronie określonej grupy nacisku i rzekomo zachowują szlachetną neutralność, nieświadomie przejmują zasadnicze poglądy doktryny interwencjonistycznej. Zajmując się wyłącznie niezliczonymi przypadkami ingerencji rządu w gospodarkę, nie chcą popaść w – jak to nazywają – czysty negatywizm. Jeśli krytykują stosowane metody działania, to tylko po to, żeby w miejsce interwencjonizmu opracowanego przez innych zaproponować własną odmianę interwencjonizmu. Bez zastanowienia przejmują podstawową tezę interwencjonizmu i socjalizmu, zgodnie z którą nieskrępowana gospodarka rynkowa godzi w interesy ogromnej większości, przynosząc korzyści bezwzględnym wyzyskiwaczom. Utrzymują, że ekonomista, który wykazuje bezcelowość interwencjonizmu, jest przekupionym obrońcą nieusprawiedliwionych roszczeń wielkiego kapitału. Uniemożliwienie tym łajdakom wstępu na uniwersytety i niedopuszczenie ich artykułów do druku w czasopismach naukowych uważają za swój moralny obowiązek.

Studenci są zdezorientowani. Na zajęciach ekonomii matematycznej są zasypywani wzorami matematycznymi opisującymi hipotetyczne stany równowagi, w których nie występuje działanie. Szybko dochodzą do wniosku, że równania te są całkowicie bezużyteczne, by zrozumieć działania gospodarcze. Na wykładach specjalistów dowiadują się mnóstwa szczegółów dotyczących metod interwencjonizmu. Muszą to uznać za istny paradoks, gdyż nigdy nie ma równowagi, a stawki płac i ceny produktów rolnych nie są tak wysokie, jak życzyliby sobie związkowcy i rolnicy. Dochodzą do wniosku, że niezbędna jest radykalna reforma. Ale jaka?

Większość studentów przyjmuje bez zastrzeżeń interwencjonistyczne rozwiązania proponowane przez ich profesorów. Na przykład akceptują pogląd, że warunki społeczne będą całkowicie zadowalające, gdy rząd wprowadzi minimalne stawki płac oraz zapewni każdemu odpowiednie wyżywienie i mieszkanie, albo gdy zabroni sprzedaży margaryny i importu cukru. Nie widzą sprzeczności w słowach nauczycieli, którzy jednego dnia skarżą się na szaleństwo konkurencji, a drugiego na wady monopolii; jednego dnia ubolewają nad spadkiem cen, a drugiego nad wzrostem kosztów. Studenci uzyskawszy dyplom, starają się jak najszybciej dostać pracę – dla rządu lub silnej grupy nacisku.

Jest jednak wielu młodych ludzi, którzy są na tyle bystrzy, by dostrzegać błędy interwencjonizmu. Akceptują to, że ich nauczyciele odrzucili nieskrępowaną

ną gospodarkę rynkową, ale nie wierzą, by pojedyncze akty interwencjonizmu mogły doprowadzić do zamierzonego celu. Rozwijają myśli swoich preceptorów, wyciągając z nich logiczne konsekwencje. Zwracają się ku socjalizmowi. System sowiecki uznają za jutrzenkę nowej, lepszej cywilizacji.

Mimo wszystko o tym, że współczesne uniwersytety stały się w dużej mierze wylegarnią socjalizmu, nie zdecydowały warunki panujące na wydziałach ekonomicznych, lecz teorie głoszone na innych wydziałach. Na wydziałach ekonomicznych można wciąż znaleźć ekonomistów, a nawet naukowców innych specjalności, którym nie są obce zarzuty wobec socjalizmu związane z niemożliwością jego realizacji. Inaczej jest w wypadku wykładowców filozofii, historii, literatury, socjologii i nauk politycznych. Interpretują oni historię na podstawie zwulgaryzowanej karykatury materializmu dialektycznego. Nawet ci, którzy namiętnie atakują marksizm za jego materializm i ateizm, są pod wpływem idei wywodzących się z *Manifestu komunistycznego* i programu Międzynarodówki Komunistycznej. Depresje, masowe bezrobocie, inflację, wojnę i ubóstwo uważają za bolączki wynikające z natury kapitalizmu i głoszą, że zjawiska te znikną dopiero wraz z jego końcem.

## 5. Szkolnictwo powszechnne i ekonomia

W państwach, które nie przeżywają problemów związanych z walką między różnymi grupami językowymi, szkolnictwo powszechnne może funkcjonować, o ile ogranicza się do nauki czytania, pisania i arytmetyki. W wypadku dzieci zdolnych można nawet rozszerzyć program nauki o geometrię, nauki przyrodnicze i prawo obowiązujące w danym kraju. Jednak z chwilą gdy ktoś próbuje uczyć się dalej, pojawiają się poważne trudności. Nauczanie na poziomie podstawowym zamienia się w indoktrynację. Nie da się zaznajomić nastolatków ze wszystkimi aspektami jakiegoś problemu i pozostawić im wybór między rozbieżnymi punktami widzenia. Niemożliwe jest także znalezienie nauczycieli, którzy przekazywałiby nielubiane przez siebie poglądy w sposób zgodny z intencjami ich zwolenników. Partia, która zarządza oświatą, może propagować w szkole swoje poglądy i krytykować stanowisko innych partii.

Jeśli chodzi o naukę religii, to dziewiętnastowieczni liberałowie rozwiązali ten problem, oddzielając państwo od Kościoła. W liberalnych państwach religia nie jest już przedmiotem szkolnym. Rodzice mogą posyłać dzieci do szkół wyznaniowych utrzymywanych przez wspólnoty wyznaniowe.

Jednakowoż problem nie ogranicza się wyłącznie do nauki religii i określonych teorii nauk przyrodniczych, niezgodnych z Biblią. W jeszcze większym stopniu dotyczy on nauczania historii z nacjonalistycznego lub szowinizycznego punktu widzenia. Niewielu ludzi uświadamia sobie, że bezstronność i obiektywizm jest równie istotny, gdy zajmujemy się historią własnego kraju. Filozofia społeczna nauczyciela lub autora podręcznika ma wpływ na sposób przedstawiania tej tematyki. Im bardziej trzeba uprościć historię i skrócić jej wykład, by stała się zrozumiała dla niedojrzałych umysłów dzieci i nastolatków, tym gorsze są skutki.

Zdaniem marksistów i interwencjonistów nauczanie historii w szkołach jest skażone ideami klasycznego liberalizmu. Chcą oni zastąpić „burżuazyjną” interpretację historii własną interpretacją. Według marksistów rewolucja angielska 1688 roku, wojna o niepodległość Stanów Zjednoczonych, rewolucja francuska i dziewiętnastowieczne ruchy rewolucyjne na kontynencie europejskim miały charakter burżuazyjny. Doprowadziły do upadku feudalizmu i przejęcia władzy przez burżuazję. Masy proletariackie nie zostały wyzwolone, lecz przeszły spod panowania klasy arystokratów pod panowanie kapitalistycznych wyzyskiwaczy. Aby uwolnić człowieka pracy, trzeba znieść kapitalistyczne metody produkcji. Zdaniem interwencjonistów da się to osiągnąć za pomocą Sozialpolitik lub Nowego Ładu. Tymczasem ortodoksyjni marksści twierdzą, że tylko zbrojne obalenie burżuazyjnego systemu władzy może doprowadzić do prawdziwego wyzwolenia proletariatu.

Nie można zajmować się żadnym rozdziałem historii bez zajmowania określonego stanowiska wobec kontrowersyjnych zagadnień i związanych z nimi doktryn ekonomicznych. Podręczniki i nauczyciele nie mogą zachować wyniosłej neutralności w stosunku do twierdzenia, że „niedokończona rewolucja” wymaga dopełnienia w rewolucji komunistycznej. Każde twierdzenie dotyczące wydarzeń ostatnich trzystu lat jest równoznaczne z wyrażeniem określonej oceny tych kontrowersyjnych zagadnień. Nie da się uniknąć wyboru między filozofią zawartą w Deklaracji Niepodległości bądź orędziu Lincolna w Gettysburgu (*Gettysburg Address*) a filozofią *Manifestu komunistycznego*. Problem istnieje i nic tu nie da chowania głowy w piasek.

Na poziomie szkoły średniej, a nawet college'u nauczanie historii i ekonomii to właściwie indoktrynacja. Przeważająca część uczniów z pewnością nie jest wystarczająco dojrzała, by wyrobić sobie własne zdanie na podstawie krytycznej oceny zagadnień przedstawianych przez nauczyciela.

Gdyby szkolnictwo państwowie było efektywniejsze niż jest, to partie polityczne dążyłyby usilnie do zdominowania systemu edukacji i określenia metod nauczania tych przedmiotów. Jednak szkolnictwo powszechnie odgrywa jedynie drugorzędną rolę w kształtowaniu politycznych, społecznych i ekonomicznych poglądów młodego pokolenia. W tym względzie na młodzież znacznie większy wpływ od nauczycieli i podręczników mają prasa, radio oraz środowisko młodej osoby. Propaganda kościołów, partii politycznych i grup nacisku oddziałyuje silniej niż szkoła, niezależnie od tego, czego w niej się uczy. Często się zdarza, że wiedza wyniesiona ze szkoły bardzo szybko ulega zapomnieniu, toteż nie może stanowić ochrony przed nieustannym naporem poglądów środowiska społecznego, w którym żyje młody człowiek.

## 6. Ekonomia i obywatel

Ekonomii nie wolno spychać do szkół i biur statystycznych i uprawiać jej w zamkniętych kregach. Jest to filozofia ludzkiego życia i działania, dotyczy ona wszystkich i wszystkiego. Stanowi istotę cywilizacji i ludzkiej egzystencji.

Uwaga ta nie jest przejawem słabości częstej u specjalistów, którzy przeceniają znaczenie własnej gałęzi nauki. Wyjątkowe znaczenie przypisują dziś ekonomii wszyscy ludzie, a nie tylko ekonomiści.

Wszystkie współczesne problemy polityczne dotyczą zagadnień nazywanych po-wszechnie ekonomicznymi. Wszystkie argumenty używane w dyskusji o sprawach społecznych i publicznych wiążą się z podstawowymi zagadnieniami prakseologicznymi i ekonomicznymi. Doktryny ekonomiczne zaprzatają umysły wszystkich ludzi. Wydaje się, że dziś filozofowie i teologowie interesują się zagadnieniami ekonomii bardziej niż zagadnieniami, które poprzednie pokolenia uważały za przedmiot filozofii i teologii. W powieściach i dramatach wszelkie ludzkie sprawy – również dotyczące związków erotycznych – przedstawia się z punktu widzenia doktryn ekonomicznych. Każdy myśli o ekonomii, niezależnie od tego, czy jest tego świadom, czy nie. Wstępując do partii politycznej i biorąc udział w wyborach, obywatel zajmuje stanowisko wobec najważniejszych teorii ekonomicznych.

W XVI i XVII wieku głównym przedmiotem sporów politycznych w Europie była religia. W XVIII i XIX wieku najważniejszą kwestią w Europie i Ameryce był wybór między rządem przedstawicielskim a absolutyzmem królewskim. Dziś kwestią taką jest wybór między gospodarką rynkową a socjalizmem. Jest to oczywiście problem, którego rozwiążanie zależy wyłącznie od analizy ekonomicznej. Odwoływanie się do pustych haszłów lub mistyki materializmu dialektycznego jest tu bezcelowe.

Nikt nie może uniknąć osobistej odpowiedzialności. Ten, kto nie dąży do jak najstarszanniejszego zbadania tych problemów, dobrowolnie zrzeka się swoich przyrodzonych praw na rzecz samozwańczej elity supermenów. W tak istotnych sprawach ślepe zaufanie do „ekspertów” i bezkrytyczna akceptacja rozpowszechnionych haszłów i przesądów są równoznaczne z rezygnacją z samookreślenia i podporządkowaniem się dominacji innych ludzi. W dzisiejszych czasach człowiek inteligentny nie ma ważniejszych spraw od ekonomii. Stawką jest jego własny los i los jego dzieci.

Tylko nieliczni są zdolni wnieść coś ważnego do systemu myśli ekonomicznej, ale wszyscy myślący ludzie powinni zapoznać się z teorią ekonomii. W naszych czasach jest to podstawowy obowiązek obywatelski.

Niezależnie od tego, czy nam się to podoba, czy nie, ekonomia nie będzie ezoteryczną gałęzią wiedzy dostępną jedynie niewielkim grupom naukowców i specjalistów. Ekonomia zajmuje się podstawowymi zagadnieniami społecznymi. Dotyczy każdej jednostki i należy do wszystkich ludzi. Stanowi główny i naj-istotniejszy przedmiot refleksji każdego obywatela.

## 7. Ekonomia i wolność

Szczególny wpływ idei ekonomicznych na życie społeczne jest powodem tego, że rządy, partie polityczne i grupy nacisku dążą do ograniczenia wolności myśli ekonomicznej. Chcą propagować „dobrą” doktrynę i uciszyć tych, którzy głoszą „złe” doktryny. Wydaje im się, że prawda nie ma wewnętrznej siły, która zapew-

niałaby jej ostateczne zwycięstwo ze względu na to, że jest prawdą. Aby prawa zwyciężyła, trzeba ją wesprzeć zbrojnymi działaniami policji lub innych sił. Z tego punktu widzenia kryterium prawdziwości określonej doktryny staje się to, że jej zwolennikom udało się zbrojnie pokonać obrońców odmiennych poglądów. Przyjmuje się tym samym, że Bóg lub inna mityczna instancja kierująca sprawami człowieka pozwala zawsze zwyciężyć tym, którzy walczą o słuszną sprawę. Rząd pochodzi od Boga i ma święty obowiązek tępienia heretyków.

Bezcelowe byłoby zajmowanie się sprzecznościami i niekonsekwencjami tej doktryny nietolerancji i prześladowania osób o odmiennych poglądach. Nigdy wcześniej nie istniał tak wymyślny system propagandy i ucisku, jakim dysponują dzisiejsze rządy, partie i grupy nacisku. Jednak wszystkie te instytucje runą jak domki z kart, gdy zaatakuje je wielka ideologia.

Właściwie badania ekonomiczne są dziś zakazane nie tylko w krajach rządzonych przez barbarzyńskich i neobarbarzyńskich despotów, lecz także w tak zwanych demokracjach zachodnich. Publiczna dysputa na tematy ekonomiczne lekceważy niemal całkowicie wszystko to, co ekonomiści powiedzieli w ciągu ostatnich dwustu lat. Ceny, stawki płac, stopy procentowe i zyski traktuje się tak, jakby nie podlegały żadnemu prawu. Rządy usiłują wprowadzać i egzekwować przepisy o maksymalnych cenach towarów i minimalnych stawkach płac. Politycy nawołują przedsiębiorców do redukowania zysków, obniżania cen i podwyższania stawek płac, tak jakby czynniki te zależały od chwalebnych intencji jednostek. W odniesieniu do zagadnień międzynarodowych kontaktów gospodarczych ludzie przyjmują skrajnie naiwne, błędne poglądy merkantystów. Tylko nieliczni rozumieją, jakie są wady tych rozpowszechnionych teorii i dlaczego polityka, która się na nich opiera, musi doprowadzić do katastrofy.

Taka jest smutna rzeczywistość. Człowiek może na nią zareagować tylko w jeden sposób: nie ustając w dążeniu do prawdy.

## XXXIX. EKONOMIA I PODSTAWOWE ZAGADNIENIA LUDZKIEJ EGZYSTENCJI

### 1. Nauka i życie

Często zarzuca się współczesnej nauce, że powstrzymuje się od wyrażania sądów wartościujących. Twierdzi się, że żyjący i działający człowiek nie potrzebuje *Wertfreiheit*, lecz chce wiedzieć, do czego ma dążyć. Jeśli nauka nie daje mu takich wskazówek, jest jałowa. Jest to jednak zarzut bezpodstawnny. Nauka nie ocenia, lecz dostarcza działającemu człowiekowi wszelkich informacji, na których może budować swoje wartościowania. Zachowuje milczenie jedynie wtedy, gdy pada pytanie o to, czy warto żyć.

Oczywiście, to pytanie również było i będzie stawiane. Jaki jest sens wszystkich wysiłków i działań człowieka, skoro ostatecznie nikt nie uniknie śmierci i rozkładu? Człowiek żyje w cieniu śmierci. Niezależnie od tego, co osiągnie w trakcie swojej ziemskiej pielgrzymki, musi umrzeć i zostawić wszystko, czego dokonał. Każda chwila może być ostatnim momentem jego życia. Tylko jednej rzeczy może być pewien co do swojej przyszłości: śmierci. Z punktu widzenia tego ostatecznego, nieuniknionego końca wszelkie ludzkie dążenia wydają się bezcelowe i daremne.

Ludzkie działanie musi się wydawać pozbawione sensu, nawet jeśli ocenia się je z perspektywy bezpośrednich celów. Nigdy nie daje pełnego zadowolenia; na chwilę usuwa tylko częściowo dyskomfort. Zaraz po zaspokojeniu jednej potrzeby pojawiają się następne. Mówią się, że cywilizacja przyczynia się do zubożenia ludzi, gdyż mnoży ich potrzeby i nie uśmierza pragnień, lecz je rozpalą. Wszelkie wysiłki i starania ciężko pracujących ludzi, ich pośpiech, zabiegi i krzątanina są pozbawione sensu, ponieważ nie zapewniają szczęścia ani spokoju. Spokoju umysłu i pogody ducha nie da się osiągnąć przez działanie i zaspokajanie przyziemnych ambicji, lecz jedynie przez wyrzeczenie i rezygnację. Jedynym sposobem postępowaniagodnym mędrcą jest powstrzymanie się od działania i ucieczka w kontemplację.

Wszystkie te niepokoje, wątpliwości i obawy ustępują pod naporem niepohamowanej energii witalnej człowieka. Wprawdzie człowiek nie może uniknąć śmierci, ale przecież teraz żyje i robi plany z myślą o życiu, a nie o śmierci. Niezależnie od tego, co mu przyniesie przyszłość, nie może uwolnić się od potrzeb bieżącej chwili. Dopóki żyje, nie może oprzeć się podstawowemu impulsowi, *élan vital*\*. W naturze ludzkiej leży dążenie do zachowania życia i rozwoju sił życio-

---

\* pęd życiowy (fr.; pojęcie używane m.in. przez Henri Bergsona)

wych, a także niezadowolenie ze swojego położenia i chęć usunięcia dyskomfortu, poszukiwanie czegoś, co można nazwać szczęściem. W każdej żywej istocie działa jakieś *id*, którego nie da się wyjaśnić ani zanalizować. Owo *id* jest impulssem wszystkich popędów, siłą, która popycha człowieka do życia i działania, pierwotne i nieusuwalne pragnienie pełniejszej i szczęśliwszej egzystencji. Twarzyszy ono człowiekowi przez całe życie i znika dopiero wraz z ustaniem życia.

Rozum ludzki jest podporządkowany temu popędowi życia. Biologiczna funkcja rozumu polega na zachowaniu i wspieraniu życia oraz na odsuwaniu w jak najdalszą przyszłość śmierci. Myślenie i działanie nie są sprzeczne z naturą, lecz stanowią najważniejsze cechy natury ludzkiej. Najściślejszą definicją człowieka jako istoty różniącej się od innych stworzeń jest: człowiek to istota *rozmyślnie* zmagająca się z siłami wrogimi jejżyciu.

Wszelkie rozważania na temat dominacji elementów irracjonalnych są bezcelowe. W świecie, którego istnienia nasz rozum nie jest w stanie wytłumaczyć, zanalizować ani pojąć, znajduje się niewielki obszar, gdzie człowiek może wyeliminować do pewnego stopnia dyskomfort. Jest to sfera rozumu i racjonalności, nauki i celowego działania. Ani jej ograniczone rozmiary, ani niedoskonałość rezultatów, jakie człowiek może w niej osiągnąć, nie są równoznaczne z koniecznością całkowitej rezygnacji i popadnięcia w letarg. Żadna wyrafinowana filozofia nie może powstrzymać zdrowego człowieka od działań, które – jak mu się zdaje – zaspokoją jego potrzeby. Niewykluczone, że w najgłębszych zakamarkach ludzkiej duszy tli się tęsknota za niezmąconym spokojem i brakiem działania, które wiążą się z czysto wegetatywną egzystencją. Jednak w żywym człowieku takie tęsknoty, jakkolwiek je nazwiemy, ustępują woli działania i chęci poprawy własnego położenia. Z chwilą gdy opanuje człowieka rezygnacja, nie zamienia się w roślinę, lecz umiera.

To prawda, że prakseologia i ekonomia nie mówią człowiekowi, czy powinien zachować życie, czy je porzucić. Życie oraz wszelkie nieznane siły, które doprowadziły do jego powstania i podtrzymują je, są to dane ostateczne i jako takie znajdują się poza granicami nauki. Przedmiotem prakseologii jest wyłącznie wiadoczny przejaw *ludzkiego* życia, a mianowicie działanie.

## 2. Ekonomia i sądy wartościujące

Jedni oskarżają ekonomię o neutralność ze względu na sądy wartościujące, inni zaś zarzucają jej rzekomo nadmierną skłonność do ich formułowania. Niektórzy utrzymują, że skoro ekonomia musi wyrażać sądy wartościujące, to nie jest prawdziwą nauką, gdyż kryterium naukowości narzuca obojętność wobec wartości. Jeszcze inni twierdzą, że dobra ekonomia powinna i może być bezstronna, i że tylko marni ekonomiści nie przestrzegają tej zasady.

Semantyczny chaos towarzyszący dyskusji dotyczącej tych zagadnień wynika z nieprecyzyjnego posługiwania się terminami przez wielu ekonomistów. Ekonomista bada, czy do rezultatu *p* może doprowadzić środek *a*, który jest w danym wypadku zalecany, i dochodzi do wniosku, że *a* nie prowadzi do *p*, lecz do *g*,

czyli do skutku, który nawet zwolennicy środka *a* uważają za niepożądany. Jeśli ekonomista w podsumowaniu swoich badań stwierdza, że *a* jest złym środkiem, to nie wygłasza sądu wartościującego. Mówią tylko, że z punktu widzenia tych, którzy chcieliby osiągnąć *p*, środek *a* jest niewłaściwy. W takim znaczeniu ekonomiści opowiadający się za wolnością handlu atakowali protekcjonizm. Wykazali, że protekcjonizm nie skutkuje zwiększeniem łącznej ilości produktów – jak uważają jego zwolennicy – lecz przeciwnie, jej zmniejszeniem, a zatem jest czymś złym z punktu widzenia tych, którzy wolą większą podaż produktów od mniejszej podaży. W tym sensie ekonomiści krytykują politykę z punktu widzenia celów, jakim ma służyć. Jeśli ekonomista nazywa minimalne stawki płat złym rozwiązaniem, to chce przez to powiedzieć, że skutki takiego rozwiązania będą przeciwieństwem celów, jakie stawiają ci, którzy zalecają wprowadzenie tych stawek.

To samo stanowisko zajmuje prakseologia i ekonomia wobec podstawowej zasady ludzkiej egzystencji i ewolucji społecznej, zgodnie z którą współdziałanie w warunkach podziału pracy jest efektywniejszą metodą działania niż samowystarczalność i izolacja jednostek. Prakseologia i ekonomia nie głoszą, że ludzie powinni pokojowo współpracować dzięki więziom społecznym. Stwierdzają jedynie, że muszą tak postępować, *jeżeli* chcą, by ich działanie było skuteczniejsze. Akceptacja zasad moralnych, których wymagają wprowadzenie, utrzymanie i intensyfikacja współpracy społecznej, nie jest traktowana jako poświęcenie w imię mitycznej jedności, lecz jako najskuteczniejsza metoda działania, cena, którą trzeba zapłacić za coś, co ma wyższą wartość.

Takie zastąpienie heteronomicznych doktryn intuicjonizmu i objawionych przykazań etyką autonomiczną i volontarystyczną najzacieklej atakują połączone siły szkół antyliberalnych i dogmatyków. Krytykują filozofię utylitaryzmu za bezlitosną surowość opisu i analizy natury ludzkiej oraz ostatecznych motywów ludzkiego działania. Nie ma potrzeby dodawać niczego do argumentów przeciw tej krytyce, których nie brak na każdej stronie tej książki. Warto tylko wspomnieć o jednym twierdzeniu, ponieważ stanowi ono istotę doktryny, którą głoszą współcześnie bałamutni kusicieli, i jednocześnie zwalnia przeciwnego intelektualistę z podporządkowania się rygorom badań ekonomicznych.

Głosi ono, że ekonomia, kierując się racjonalistycznymi uprzedzeniami, zakłada, iż ludzie dążą jedynie lub przede wszystkim do materialnego dobrobytu. W rzeczywistości jednak ludzie wolą cele irracjonalne od racjonalnych. Kierują się raczej chęcią realizacji mitów i ideałów niż potrzebą osiągnięcia wyższego poziomu życia.

A oto odpowiedź ekonomii:

1. Ekonomia nie zakłada, że ludzie dążą jedynie lub przede wszystkim do materialnego dobrobytu, ani nie postuluje, by tak postępowali. Ekonomia, jako gałąź ogólniejszej teorii ludzkiego działania, zajmuje się wszelkim ludzkim działaniem, to znaczy świadomym dążeniem człowieka do wyznaczonych celów, niezależnie od tego, jakie one są. Nie ma sensu używanie określeń *racjonalne* lub *irracjonalne* wobec ostatecznych celów, które wybiera człowiek. Za irracjonalne możemy uznać to, co jest ostatecznie dane, czyli te rzeczy, których nasze myślenie nie może zanalizować ani zredukować do innych danych ostatecznych. Wtedy każdy cel ostateczny wybrany przez kogokolwiek jest irracjonalny. Dążenie do tego,

żeby być bogatym jak Krezus, nie jest bardziej ani mniej racjonalne niż dążenie do ubóstwa na wzór buddyjskiego mnicha.

2. Używając określenia *racjonalne cele*, krytycyowi mają na myśli pragnienie materialnego dobrobytu i wyższego poziomu życia. Na podstawie faktów można rozstrzygnąć, czy prawdziwe jest ich twierdzenie, jakoby człowiek w ogóle, a w szczególności człowiek współczesny kierował się w większym stopniu chęcią realizacji mitów i marzeń niż potrzebą poprawy dobrobytu materialnego. Choć nikt inteligentny nie powinien mieć trudności z rozwiązaniem tego problemu, my nie będziemy się nim zajmować. Ekonomia nie wypowiada się bowiem ani w obronie mitów, ani przeciw nim. Jest całkowicie obojętna w stosunku do doktryny związków zawodowych, doktryny ekspansji kredytowej i wszelkich tego rodzaju doktryn, o ile ich zwolennicy przedstawiają je jako mity i bronią ich jako takich. Zajmuje się tymi doktrynami jedynie wtedy, gdy rozważa się je jako doktryny dotyczące środków służących osiągnięciu określonych celów. Ekonomia nie twierdzi, że ruch związkowy jest złym mitem. Głosi jedynie, że jest niewłaściwym środkiem zapewnienia wyższych płac wszystkim, którzy chcą otrzymywać wynagrodzenia. Pozostawia jednostkom rozstrzygnięcie tego, czy realizacja mitu związkowego jest ważniejsza od uniknięcia nieuchronnych konsekwencji polityki związkowej.

W tym znaczeniu możemy mówić, że ekonomia jest apolityczna lub niepolityczna, mimo że stanowi podstawę polityki i każdego politycznego działania. Możemy ponadto powiedzieć, że jest ona całkowicie neutralna w stosunku do wszelkich sądów wartościujących, gdyż odnosi się wyłącznie do środków, a nigdy do wyboru ostatecznych celów.

### 3. Poznanie ekonomiczne i ludzkie działanie

Wolność wyboru i swoboda działania człowieka podlegają ograniczeniom trzech rodzajów. Pierwszym ograniczeniem są prawa fizyki; człowiek musi się dostosować do ich bezwzględnej nieuchronności, jeśli chce żyć. Drugim są wrodone indywidualne cechy i skłonności oraz czynniki środowiskowe. Wiemy, że mają one wpływ zarówno na wybór celów, jak i środków, choć nasza wiedza o specyfice tego wpływu jest niezadowalająca. Trzecie ograniczenie to regularność zjawisk dotyczących związku między środkami a celami, a więc prawo prakseologiczne, które różni się od praw fizyki i biologii.

Wyjaśnienie oraz badanie kategorialne i formalne tej trzeciej klasy praw wszechświata to przedmiot prakseologii, a także ekonomii, która, jak dotąd, stanowi jej najlepiej rozwinięty dział. System wiedzy ekonomicznej jest istotnym elementem struktury cywilizacji – podstawą, na której wspiera się nowoczesny industrializm oraz wszystkie osiągnięcia moralne, intelektualne, medyczne i techniczne ostatnich stuleci. Człowiek może nią dysponować; może odpowiednio wykorzystać skarb, jakim jest ta wiedza, lub nie korzystać z niej. Jeśli jednak nie będzie potrafił zrobić z niej jak najlepszego użytku, zlekceważy jej pouczenia i przestrogi, nie unieważni ekonomii, lecz zniszczy społeczeństwo i zetrze ludzkość z powierzchni ziemi.



## Indeks nazwisk

Numery stron wyróżnione kursywą oznaczają, że nazwisko występuje wyłącznie w przypisie.

### A

- Adams Thomas Sewall 447, 625  
Amonn Alfred Otto 540  
Anderson Benjamin McAlester 349  
Anderson Robert 337  
Arystoteles 60, 177, 716

### B

- Bailey Samuel 190  
Baker John Randall 425  
Barone Enrico 593  
Bastiat Frédéric 127, 701, 714  
Beard Charles 534  
Beard Mary 534  
Bentham Jeremy 151, 166, 572, 701, 703  
Bergmann Eugen von 176  
Bergson Henri 28, 43, 85, 190, 742  
Bernard Claude 24  
Bernoulli Daniel 107, 108  
Beveridge William Henry 650  
Bierdiajew Nikołaj Aleksandrowicz 573  
Bismarck Otto von 271, 278, 313, 314, 689  
Bodinus (Jean Bodin) 200, 693  
Böhм-Bawerk Eugen 105, 106, 175, 220, 225, 287, 409, 410, 411, 414–416, 447, 448, 449, 450  
Bonald Louis 729  
Bonaparte Louis-Napoléon 566, 695  
Bonaparte-Murat, dynastia 695  
Bonaparte Napoleon zob. Napoleon I  
Bonar James 567  
Burbonowie, dynastia 573, 695  
Brentano Lujo 528  
Brunner Emil 573  
Burke Edmund 729

### C

- Cairnes John Elliot 177, 536  
Cannan Edwin 454  
Carlyle Thomas 8, 552

### Casey Robert Pierce 69

- Cassel Gustav 168  
Cassirer Ernst 33  
Cernuschi Henri 380  
Chamberlin Edward H. 277  
Chasles Philarète 166  
Cheyney Edward Potts 35  
Ciccotti Ettore 536  
Clark John Bates 3, 220, 424  
Clive Robert 552  
Cohen Morris R. 33, 73, 550  
Comte Auguste 24, 61, 130, 587

### D

- Davanzati Bernardo 200  
Dickinson Henry Douglas 598, 600  
Dietz Friderick Charles 527  
Dietzgen Eugen 63  
Dorn Walter Louis 525  
Douglas Paul H. 301

### E

- Eddington Arthur Stanley 49, 182  
Ehrlich Paul 596  
Einstein Albert 34, 87  
Ellis Howard 349  
Ely Richard T. 307, 447, 625  
Engels Fryderyk 63, 67, 71, 117, 143, 170, 203, 231, 502, 513, 572, 589  
Engliš Karel 21  
Espinás Alfred 3

### F

- Fairchild Fred Rogers 688  
Ferguson Adam 170  
Fetter Frank Albert 227, 235, 416, 540  
Feuerbach Ludwig 13  
Fichte Johann Gottlieb 610  
Fisher Irving 177, 191, 376, 461  
Flaubert Gustave 232  
Foch Ferdinand 435  
Fourier Charles 60, 551

- Franciszek z Asyżu, św. (Giovanni Bernardone) 74  
 Franklin Benjamin 66  
 Freud Sigmund 30
- G**  
 Galileusz (Galileo Galilei) 35, 161  
 Garbo Greta (właśc. Greta Lovisa Gustafsson) 529  
 Gesell Silvio 669  
 Giddings Franklin Henry 124  
 Godwin William 60  
 Goethe Johann Wolfgang 60, 120, 199  
 Gordon Mania 551  
 Gossen Hermann Heinrich 106, 287, 593  
 Gregory Theodor E. 401  
 Greidanus Tjardus 366  
 Gresham Thomas 370, 383, 641, 660, 661, 664, 676  
 Grillparzer Franz 119  
 Grocjusz (Huig de Groot) 693
- H**  
 Haberler Gotfried von 470, 671  
 Hahn Albert 655  
 Haller Karl Ludwig 729  
 Hammond Barbara 524, 527  
 Hammond John Lawrence 524, 527  
 Haney Lewis Henry 542  
 Hansen Alvin Harley 617  
 Hastings Warren 552  
 Hayek Friedrich August von 240, 241, 305, 340, 422, 437, 448, 491, 600, 604, 652, 715  
 Hazlitt Henry 560, 655  
 Heckscher Eli Filip 564  
 Hegel Georg Wilhelm Friedrich 24, 61, 62, 68, 130, 588, 589, 595, 610, 702  
 Heraklit 149  
 Herzfeld Marianne von 397  
 Hitler Adolf 64, 71, 552, 675, 695  
 Hoff Trygve J. B. 600
- Hogben Lancelot 65  
 Hohenzollernowie, dynastia 3, 278, 573, 643  
 Hume David 2, 32, 62, 126, 177, 355, 566  
 Husserl Edmund 85  
 Hutt William Harold 504, 506, 650
- J**  
 James William 134  
 Jevons William Stanley 422
- K**  
 Kaufmann Feliks 34, 88  
 Kautsky Karl 117  
 Kepler Johannes 50  
 Keynes John Maynard 367, 397, 399, 400, 466, 628, 655, 668–669, 670, 675, 717  
 King Gregory 200  
 Knight Frank Hyneman 57, 252, 419, 715  
 Kopernik Mikołaj 50, 161, 383
- L**  
 Landauer Carl 595  
 Lange Oskar 598  
 Langlois Charles Victor 43  
 Laski Harold 618  
 Lassalle Ferdinand 714, 717  
 Laum Bernard 231  
 Lavoisier Antoine Laurent de 161  
 Leibniz Gottfried Wilhelm 11  
 Lenin Włodzimierz (właśc. Władimir Iljicz Uljanow) 64, 71, 551, 552  
 Lerner Abba 681  
 Lévy-Bruhl Lucien 31, 32  
 Locke John 11  
 Lorenz Max Otto 447, 625  
 Lozovsky Aleksander (właśc. Solomon Abramowicz Dridzo) 650  
 Lutz Harley 623
- Ł**  
 Łysenko Trofim Denisowicz 425

**M**

- Machlup Fritz 441, 485, 672  
MacIver Robert Morrison 124  
Maistre Joseph Marie de 729  
Malthus Thomas Robert 17, 111, 151, 152, 567, 568  
Mangoldt Hans Karl Emil 252  
Marks Karol (Karl Marx) 8, 24, 60, 62, 63, 66, 67, 68–69, 71, 76, 177, 203, 224, 229, 231, 232, 425, 502, 513, 514–515, 522, 551, 573, 588, 589, 650, 651, 730  
Marshall Alfred 331, 625  
Maupassant Guy de 232  
Maxwell James Clark 65  
McDougall, William 13  
Menger Carl 66, 103, 105, 106, 287, 346, 348  
Meyers Albert L. 554  
Meyerson Émile 33  
Mill John Stuart 2, 32, 91, 177, 355, 422, 575  
Mises Ludwig von 13, 24, 50, 162, 177, 229, 267, 343, 355, 415, 426, 575, 600, 715  
Mitchell Billy 435  
Mitchell Margaret 534  
Montaigne Michel de 564, 582  
Morgenstern Oskar 100  
Mussolini Benito 71, 552, 690

**N**

- Nagel Ernest 550  
Napoleon I, cesarz francuzów 52, 337, 435, 518, 694, 695, 699  
Napoleon III, cesarz Francuzów *zob.*  
Bonaparte Louis-Napoléon  
Neumann John von 100  
Neurath Otto 595  
Nietzsche Friedrich Wilhelm 119, 148, 552, 588

**O**

- Oncken August 564  
Oppenheimer Franz 64

**P**

- Palmer Robert 695  
Papi Ugo 690  
Pareto Vilfredo 593, 604  
Pascal Blaise 91  
Passfield Lady *zob.* Webb Beatrice  
Petro Sylvester 656  
Pierson Nikolaas Gerard 593  
Pigou Arthur Cecil 715  
Pitagoras 33, 67  
Poincaré Henri 34  
Pompadour Jeanne Antoinette 556  
Proudhon Pierre Joseph 161, 204

**R**

- Rappard William E. 583  
Ricardo David 64, 67, 76, 126, 136–138, 140, 141, 145, 151, 359, 422, 513, 540–542, 544, 566, 628, 638, 652, 653–654, 664  
Robbins Lionel Charles 88, 451  
Romanowowie, dynastia 99  
Rostovtzeff Michael 648  
Rougier Louis 62  
Rousseau Jean Jacques 143  
Ruml Beardsley 485  
Ruskin John 552

**S**

- Salvioli Giuseppe 536  
Samuelson Paul Anthony 670  
Santayana George 735  
Schäffle Albert 593  
Schelling Friedrich Wilhelm 610  
Schopenhauer Arthur 25  
Schultz Henry 301  
Schumpeter Joseph 305, 450, 451  
Schütz Alfred 21, 85  
Seignobos Charles 43  
Sismondi Jean Charles 68, 232  
Smith Adam 2, 127, 359, 504, 505, 566, 664  
Sofokles 527  
Solvay Ernest 161, 204  
Sombart Werner 170, 633, 699, 709

Sorel Georges 148, 552, 651, 685

Spann Othmar 579

Spencer Herbert 170

Spengler Oswald 552

Spinoza Baruch 4

Stalin Józef (właśc. Josif Wissarionowicz Dżugaszwili) 71, 552

Stirner Max 130

Strigl Richard von 227, 549

Sulzbach Walter 708

## T

Temple William 573

Tirala Lothar Gottlieb 72

Tomasz à Kempis 187

Tooke Thomas 380

Torrens Robert 513

Trocki Lew Dawidowicz (właśc. Lejba D. Bronstein) 60, 71, 75, 240

Truman Harry S. 688

## W

Walras Léon 104

Webb Beatrice (lady Passfield) 235, 528, 690

Webb Sidney 235, 528, 690

Weber Max 26, 108

Wells Herbert George 566

Whately Richard 3, 454

Wicksell Knut 416

Wicksteed Philip Henry 88

Wiese Leopold von 146

Wieser Friedrich von 179

Wilson Woodrow 696

Wolter (Voltaire; właści. François-Marie Arouet) 565, 566

Wren Christopher 720

## Y

Yates Douglas 119

Young Allyn 447, 625

Young, Arthur 527

## Indeks rzeczowy

### A

- Agresja i niszczenie**, 147–150  
**Akceleracja** *zob.* Teorie cyklu  
**Akumulacja kapitału** *zob.* Kapitał  
**Altruizm**, 12, 207, 424, 526, 575, 613–614  
„**Anarchia produkcji**”, 207, 223, 493, 587, 590, 594  
**Anarchizm**, 128, 248, 493  
**Anglia** *zob.* Wielka Brytania  
**Antropocentryzm**, 20, 166  
**Antropologia**, 26, 81, 144  
**Antropomorfizm**, 59, 163. *Zob. też* Propaganda  
**Aprioryzm**:
  - i czas 84–89;
  - metodologiczny 28, 30, 33, 55–59;
  - prakseologiczny 28–31, 55–56;
  - i rzeczywistość 33–36**Artyści**, 120, 208, 232, 541. *Zob. też* Geniusz  
**Ascetyzm**, 24–25, 74, 154–155  
**Austriacka Pocztowa Kasa Oszczędności**, 379  
**Autarkia**, 141, 162, 207, 231, 273, 275, 277–280, 402, 404, 580, 605, 632, 636;
  - i wojna 699–701**Autokracja**, 57, 66, 129–130, 170, 188, 207, 210, 223, 236, 244, 267, 554, 556, 573–574, 686, 694–695, 710–711, 728, 741. *Zob. też* Dyktatura  
**Automatyzm**, 617  
**Ażio cenowe**, 460–463

### B

- Badania naukowe**, 731–732  
**Banki**:
  - i boomy 469;
  - brytyjskie 376, 391–392, 484;
  - centralne 379, 391–392, 395–396;
  - a interwencjonizm 370–377, 467–487;

- a liberalizm 376–377;

– prywatne 395–396;

– szwajcarskie 396.

**Zob. też** Chybione inwestycje; Eks-pansja kredytowa; Handel; Pieniądz; Teorie cyklu; Ustawa o rezerwie fe-deralnej (1913)

**Banknoty**, 368–383, 391, 395, 401, 405, 476, 483–484, 660, 662, 666, 670–671

### Bankowość:

- międzynarodowa 404–407
- wolna 374–381;

**Barter**, 56, 163, 168–169, 175–178, 279, 281, 302, 346, 364, 447, 677.

**Zob. też** Wymiana

**Bezpieczeństwo socjalne** *zob.* Zdoby-cze socjalne

### Bezrobocie:

- frykcyjne 509;
- instytucjonalne 510, 522–523, 549–650, 654–658, 666–667, 669, 718–719;
- katalaktyczne 490–491, 507–510, 649;
- a płace 314, 517, 649–651;
- technologiczne 117;
- w ujęciu Keynesa 466, 655, 668

**Bilans**, 184–186, 219, 325, 418, 722;

- handlowy 369, 388, 403, 583, 668;
- płatniczy 383–390, 407, 440, 676

**Bimetalizm**, 400–401, 660–661

**Biurokracja**, 266–267, 400, 435, 606, 620–621, 656, 677, 682, 696, 711, 724–725

**Błąd** *zob.* Walka z błędami

„**Bogaty wujaszek**” (*państwo dobro-bytu*), 628, 715, 717, 724

**Bomba atomowa**, 702

**Boomy i załamania**, 176, 260–261, 352, 364, 377, 398, 404, 469–479, 481–493, 495–496, 666, 670–671, 673–675, 732, 734;

- prowadzące do katastrofy *zob.* Go-  
rączka prowadząca do katastrofy.  
*Zob.* *też* Ekspansja kredytowa; Teo-  
rie cyklu
- Bóg (Absolut)**, 1, 24, 59–60, 123–124,  
126–128, 130, 134, 143–144, 150–  
151, 207, 571, 587, 613, 619, 698, 708,  
740–741
- Brak bezpieczeństwa**, 142, 718–719
- Bretton Woods** *zob.* Konferencja w Bret-  
ton Woods
- Buddyzm**, 25
- Burżuażja**, 63–64, 66, 68, 232–233,  
246, 685, 730, 739
  
- C**
- Cel ostateczny (przeznaczenie)**, 24
- Cele i środki działania** *zob.* Działanie
- Centralny bank emisyjny** *zob.* Banki
- Ceny**, 281–339;
  - i czynniki produkcji 286–291,  
546–547;
  - i dochód 335–336;
  - dyskryminacja cenowa 331–334;
  - i ekspansja kredytowa 351–354,  
360–361, 363–364, 467–479;
  - i inflacja 351–354, 360–361, 363–  
364, 467–479;
  - i ingerencja rządu 339, 628–630,  
640–658;
  - końcowe, ostateczne (hipotetycz-  
nie) 212–213;
  - konkurencyjne 241, 306–310,  
323, 328, 646;
  - kontrola 337–339, 640–649;
  - i koszty 82–83, 302;
  - kształtowanie się 281–284;
  - maksymalne i minimalne 339,  
361, 370, 551, 610, 640–641, 644–  
648, 660, 676, 683, 723, 741;
  - monopolowe 240–241, 306–323,  
325, 325–332, 339, 577–579,  
646–647;
  - monopolowe optymalne 309–310,  
322–323;
  - nierynkowe 337–339;
  - poziom (niewłaściwy termin) *zob.*  
„Poziom cen”;
  - i produkcja 336–337;
  - i przedsiębiorcy 262–264, 282–  
283, 286–290;
  - i rachunek kosztów 184–186,  
291–300;
  - i relacja pieniężna 351–354, 366–  
368;
  - i reputacja 323–327;
  - równowaga statyczna 211–213,  
300–305, 601;
  - rynkowe 2, 54, 175, 187, 193, 212–  
214, 224, 228, 234, 238, 240–241,  
250, 263, 266, 280, 282, 284–287,  
290, 312, 318, 323, 330, 335, 350,  
383, 388, 393, 454, 490, 503, 510,  
547, 551, 554, 561, 578, 593, 595–  
596, 598, 600, 607, 611, 614, 619,  
643, 645, 647, 676;
  - i siła nabywcza 361–346, 397–  
399;
  - sprawiedliwe 285, 614–615;
  - i statystyka 283–284, 300–305,  
554;
  - i wycena 284–286;
  - wzrost 256, 261, 293, 306;
  - i zmiana 189–190, 554–556;
  - i zyski 82–83, 256–257.
- Zob.* *też* Ażio cenowe; Gospodarka  
rynkowa; Praca; Suwerenność kon-  
sumenta; Wartości i sądy wartościu-  
jące; Związki cenowe
- Cenzura**, 620
- Cezaryzm**, 157
- Chrześcijaństwo**, 32, 45, 61, 133–135,  
151–152, 156, 573, 612, 614, 689,  
706. *Zob.* *też* Katolicyzm; Moral-  
ność; Protestantyzm; Religia
- Chybione inwestycje**, 317–318, 337,  
367, 439, 449, 458, 474–475, 477–  
478, 482, 487–489, 495, 673, 683.  
*Zob.* *też* Boomy i załamania; Eks-  
pansja kredytowa

**Cła:**

- i ceny monopolowe 311–315;
- i karty 311–315;
- skutki 628, 631–637;
- teza dotycząca nowo powstających zakładów 432–433.

Zob. też Protekcjonizm

**Cykl koniunkturalny**, 176–177, 368, 376, 404, 470–472, 476, 484–497, 670–671, 673, 732. Zob. też Boomy i załamania; Chybione inwestycje; Ekspansja kredytowa; Teorie cyklu

**Cykl zbożowo-świński** zob. Teorie cyklu

**Cywylizacja:**

- i liberalizm 709–710;
- orientalna 568–569, 568–569, 705–706, 709–712;
- postęp 8, 142–143, 425, 512, 552–553, 706–707;
- starożytna 647–649;
- i własność prywatna 229, 579–580;
- i wolność 242–249;
- i współpraca społeczna 123–125, 243.

Zob. też Historia; Oszczędzanie

**Czas**, 84–89;

- i dobra kapitałowe 417–424, 427–430;
- i działanie 87–89, 408–444;
- preferencja zob. Preferencja czasowa;
- i ziemia 542–544.

Zob. też Przeszłość

**Człowiek** zob. Działanie; *Homo agens*; *Homo oeconomicus*; *Homo sapiens*

**Człowiek pierwotny**, 20, 31–32, 125, 138, 148–149, 153, 231, 242, 254, 511–512, 534, 604, 693

**Czynniki produkcji**, 79–80, 109–110, 180, 226–229, 311;

- pierwotne (pozaludzkie) 114–115, 409, 419–420, 506, 532, 540–548, 602–603.

Zob. też Dobra; Dobra kapitałowe

**D**

**Dane historyczne**, 1–2, 48, 158, 183, 193, 300–301, 397. Zob. też Nauki przyrodnicze

**Dane ostateczne**, 75–77, 81, 108, 744;

- i historia 42–43;
- a instynkty zwierzęce 24;
- i ludzkie działanie 14–16, 18, 22, 24, 75–77, 90–92.

Zob. też Przyczynowość; Teleologia

**Darwinizm**, 147–152

**Dążenie do wiedzy**, 4, 28–31, 498

**Deflacja**, 360–361, 479–483, 662–663.

Zob. też Inflacja; Pieniądz; Teorie cyklu

**Deiści**, 59, 207

**Demokracja:**

- argumenty za 64, 131, 151–152, 717;
- osiemnastowieczna 151.

Zob. też Rząd; Wybory demokratyczne; Zasada większości

**Demokracja rynkowa**, 235, 306, 330–331, 520, 554, 577–580, 618. Zob. też Gospodarka rynkowa

**Deprecjacja waluty** zob. Waluta (obieg pieniężny)

**Depresje ekonomiczne** zob. Boomy i załamania; Cykl koniunkturalny

**Despotyzm** zob. Autokracja

**Destrukcja** zob. Agresja i niszczenie

**Dewaluacja** zob. Pieniądz

**Dług publiczny**, 195–197, 370, 662, 713–715. Zob. też Rząd

**Dług, redukcja lub powiększenie** zob. Redukcja lub powiększenie dłużu

**Dłużnicy**, 298, 352, 365, 368–369, 379, 394, 397, 427, 429, 458–460, 662–663, 667–671. Zob. też Wierzyctwo

**Dobra:**

- ekonomiczne 79;
- konsumpcyjne 79–80, 286–291, 334, 417–420;
- niematerialne (usługi) 80, 120–122, 201–203;

- i prawo przychodów 109–112;
  - rzędy dóbr 79–80, 286–287;
  - wiedza o 110, 311, 561;
  - wolne 79
- Dobra kapitałowe**, 417–420;
- i czas 417–425;
  - i oszczędności 225, 417, 452–453, 653–654, 709–718;
  - i przedsiębiorcy 254–257, 259–260;
  - wyższego rzędu *zob.* Czynniki produkcji;
  - zamienność 255, 288, 294, 296–298, 317–318, 336, 427–441, 436, 439, 472, 475, 603
- Dobroczyńność**, 209, 512, 613, 525, 706–708
- Dochód:**
- i ceny 335–336;
  - i dystrybucja 220, 623–624;
  - i kapitał 226, 413;
  - narodowy 188, 254;
  - „niepochodzący z pracy” („niezarobiony”) 259–260, 338, 521, 624, 651–652, 688–723.
- Zob.* też Nierówność
- Dostosowanie do zmiany**, 220, 234–235, 255, 259–261, 268–271, 282, 429, 465, 554–556, 615, 698. *Zob.* też Interesy; Spekulacja
- Doświadczenie historyczne**, 26–27, 36, 210, 229, 522, 528
- Dotacje, subsydia, subwencje**, 274, 314, 361, 433, 482, 511, 557, 560–561, 628–629, 660, 654, 677, 723. *Zob.* też Inżynieria społeczna; Wydatki publiczne
- Druga Międzynaródówka**, 131, 738
- Dualizm**, 14–15
- Duopol**, 310–311. *Zob.* też Monopol
- Dwustronne umowy handlowe**, 403, 676–677
- Dyktatura**, 53, 61, 97, 130–132, 157, 171, 187, 246, 331, 425, 479, 502, 554, 586–587, 589, 631, 641, 686, 700, 717. *Zob.* też Rząd; Totalitaryzm
- Dystrybucja**, 336, 356, 405, 541–542, 678, 721;
- funkcjonalna 220
- Działanie**, 9–122;
- „altruistyczne” 424;
  - analiza 18–83;
  - i brak bezpieczeństwa 718–719;
  - cele i środki 3, 12–13, 24, 40, 78–80, 174, 180, 198, 242, 408, 424, 551;
  - celowe, rozmyślne 8–11, 15, 21–24, 153;
  - i czas 84–89, 408–444;
  - i dane ostateczne 14–16;
  - definicja 9, 22;
  - i dziedziczenie 40;
  - egoistyczne 209–210, 574–575, 620–621;
  - ekonomiczne 203;
  - i historia 41–55, 347–348;
  - a instynkty i odruchy 13–14, 23–24, 145;
  - jako coś ostatecznie danego 14–16, 33–36, 55–56;
  - jednostki 36–41, 612–616;
  - i kalkulacja ekonomiczna 199–200;
  - kalkulacja pieniężna jako narzędzie 198–200;
  - kalkulacyjne 172–173;
  - kategoria 36, 55, 57–58, 169, 362, 409, 447, 484–485, 703;
  - motywów ekonomiczne i pozaekonomiczne 53, 201–204, 207–211, 574–576, 620–621;
  - i niepewność 50, 90–91;
  - i pieniądz 346–348;
  - pod wpływem działania w przeszłości 430–436;
  - i poznanie ekonomiczne 745;
  - i prawość (moralność, sprawiedliwość) 612–616;
  - problemy epistemologiczne 3–6, 26–60;
  - i procent pierwotny 447;
  - i przyczynowość 18–23;

- i psychologia 9–11;
  - rola idei w 153–167;
  - i rozum 21, 30, 153–154, 498–499;
  - i rynek 612–616;
  - i rzadkość 203–204, 448;
  - i rzeczywistość 33–36;
  - i sądy wartościujące 15–18, 42, 223, 248–286;
  - i spekulacja 50, 90–91, 96;
  - i środowisko 40;
  - teoria 3–8;
  - ukierunkowane na przyszłość 85;
  - i użyteczność krańcowa 102–109;
  - i wartości 78–83, 174, 284–286;
  - warunki wstępne 11–14;
  - i współpraca (współdziałanie) 123–125, 243;
  - i wymiana 82–83, 168–173;
  - zmieniające się właściwości 40–41, 191–194, 215;
  - znaczenie 36–38, 51, 78–80.
- Zob. też Współpraca*
- „Dziwacy monetarni”**, 161, 485, 669
- E**
- Edukacja**, 128, 148, 270, 529–530, 722, 736, 738–739;
- ekonomiczna 8, 176, 203, 485, 671, 731–741
- Efekt Ricarda**, 638, 652–654
- Egalitaryzm**, 150
- Ego**, 9, 20–23, 38
- Einfühlung** *zob. Empatia*
- Ekonometria**, 300–301. *Zob. też Ekonomia matematyczna (ilościowa); Pomiar*
- Ekonomia**, 731–745;
- i cele ostateczne 8, 18, 81;
  - definicja 3–8, 172, 194, 201, 231, 306, 338, 420–421, 496, 727–730, 732, 736–740, 743–745;
  - i edukacja 731–741;
  - epistemologiczny charakter 4–6, 26–60;
  - i ludzkie działanie 742–745;
  - metodologia 55–59;
  - jako nauka 3–8, 194, 201–206;
  - i opinia publiczna 79, 161, 272, 279, 364, 377, 459, 468, 484, 617, 629, 665, 673–674, 717, 728–729;
  - i prakseologią 1–3, 78–79, 425, 740, 743–744;
  - i prawdopodobieństwo 91–99;
  - i prognozowanie 101, 734–735;
  - i religia 59–60;
  - i rozum 75–77;
  - i sądy wartościujące 8, 18, 257, 743–745.
  - teoria 6–8, 737;
  - i wolność 740–741;
  - zaprzeczenie (odrzucenie) 3–8, 203–204;
- Zob. też Działanie; Ekonomia matematyczna (ilościowa); Gospodarka rynkowa; Pomiar; Równania różniczkowe*
- Ekonomia matematyczna (ilościowa)**, 216–217, 222, 300–305, 322–323, 341, 363–364, 594–595, 601–604;
- metoda matematyczna 101, 216–217, 300–305, 322–323, 594–595, 601–604.
- Zob. też Pomiar; Równania; Równowaga; Statystyka; „Szybkość” obiegu pieniądza*
- Ekonomiści austriacy**, 3, 103, 421–422
- Ekonomiści klasyczni**:
- błędy 53–54, 104, 206–207, 415–416, 454, 542, 578;
  - i handel 238;
  - osiągnięcia 2–3, 7–8, 53–54, 151, 200, 238, 422, 555;
  - i teoria wartości 53, 103–105, 415
- Ekspansja kredytowa**, 161, 172, 190, 194, 196, 371–379, 390–391, 404–406;
- definicja 369–370, 670–674;
  - a inflacja 483–484;
  - skutki 375, 377, 670–674, 467–479, 398–399

- Elastyczność popytu**, 48, 301. *Zob. też*  
Pomiar
- Empatia**, 43, 73
- Empiryzm**, 22, 28–29, 58. *Zob. też* Nauki przyrodnicze
- Epikureizm**, 12–13, 139
- Epoka przedkapitalistyczna**, 7, 189, 230–231, 259, 516, 526, 569, 647–649, 709. *Zob. też* Feudalizm
- Etatyzm**, 5, 132, 347, 359, 375, 578
- Etnologia**, 26, 31–33, 43, 71–72, 138–168
- Etyka** *zob.* Moralność
- Eudajmonizm**, 12–13, 18
- Ewolucja**:
- biologiczna 29–30, 138, 143, 166;
  - i logika 29–33
- F**
- Fabianizm brytyjski**, 524, 642, 689
- Faszyzm**, 53, 157, 171, 502, 573, 685, 689–690. *Zob. też* Nazizm
- Feudalizm**, 66–67, 169, 693–694, 707–710, 739
- Fiducjarne środki wymiany**, 370, 380, 382, 398, 404–405, 458, 475, 483. *Zob. też* Pieniądz
- Finanse publiczne** *zob.* Podatki; Wydatki publiczne
- Fizjokratyzm francuski**, 7, 121
- Flogiston** *zob.* Teoria flogistonu
- Führer (zasada przywództwa)**, 170–171, 589–590, 717. *Zob. też* Dyktatura
- Fullartona zasada** *zob.* Zasada Fullartona
- G**
- Geniusz**, 75, 115, 119–120, 133, 135, 159, 168, 208, 231–232, 270, 562
- Geometria euklidesowa**, 136, 182
- Giełda**: 212, 264, 284, 387, 467, 599, 734–735;
  - i ekspansja kredytowa 670–673;
  - i spekulacja 439–441
- Gorączka prowadząca do katastrofy**, 363–364, 371, 405, 462–3, 471, 476, 673
- Gospodarka autystyczna** *zob.* Wymiana autystyczna
- Gospodarka jednostajnie funkcjonująca**, 214–217, 218;
  - i ceny 282–283, 304–305, 490;
  - i pieniądz 355–357;
  - i procent 447, 453, 457;
  - i stan spoczynku 211–217;
  - i ziemia 490, 546–547.*Zob. też* Konstrukcje myślowe
- Gospodarka mieszana**, 224, 605. *Zob. też* Interwencjonizm; Skrępowana gospodarka rynkowa; Trzecia droga
- Gospodarka narodowa** *zob.* Volkswirtschaft
- Gospodarka Robinsona Crusoe**, 178, 211, 218, 227, 287
- Gospodarka rynkowa**, proces rynkowy, 201–222, 223–280, 549–563;
  - argumenty przeciw 703–704;
  - i cykl koniunkturalny 487–490;
  - i dostosowanie do zmiany 268–271, 554–556;
  - i kapitalizm 229–233;
  - i katalaktyka 201–222, 507–510;
  - i konsumenci 234–235, 258–259, 268–271, 517, 551–552, 612–616;
  - i nierówność 709–718;
  - i produkcja 223–225, 250–259;
  - i rząd 605–621, 640–647, 721–726;
  - i własność prywatna 553, 556–561, 579–580;
  - i wojna 696–699;
  - i współpraca społeczna 242–244, 249, 584–604;
  - i zasada dobrobytu 703–720.*Zob. też* Ceny; Konkurencja; Pieniądz; Skrępowana gospodarka rynkowa; Wartości i sądy wartościujące; Zyski i straty
- Gospodarka statyczna**, 214, 450–451. *Zob. też* Równowaga
- Greenbacki**, 401
- Greshama prawo** *zob.* Prawo Greshama
- Grupy nacisku**, 57, 233, 236, 261,

- 273–274, 313, 339, 376, 402–403, 523, 528–529, 547, 554–556, 561, 633–634, 658, 667, 671, 689, 719, 724–725, 733–734, 737–741. *Zob. też* Interwencjonizm; Przywileje  
**Gry**, 99–101. *Zob. też* Zakład (w grze losowej)
- H**
- Handel:**
- i karty 309–315, 380, 506;
  - w starożytności 647–648;
  - swobodny (wolny) 68–71, 136–141, 158, 206, 232, 380, 583, 699.
- Zob. też* Prawo asocjacji Ricarda; Protekcjonizm; Wymiana międzynarodowa
- Handel międzynarodowy:**
- bilans płatniczy 397, 406–407, 668;
  - brytyjski 68–69;
  - i rynek kapitałowy 425–427.
- Zob. też* Dwustronne umowy handlowe; Handel; Pieniądz; Wymiana międzynarodowa
- Harmonia i konflikt interesów** *zob. Zgodność i konflikt interesów*
- Harmonia wprzód ustanowiona**, 1, 207, 571–572
- Hazard**, 91–101
- Hedonizm**, 12–13, 18
- Historia (dzieje)**, 41–55, 727–729;
  - i idee 70, 579;
  - kapitalizmu, własności prywatnej 8, 229–233, 421–424, 515–517, 522–523, 579;
  - naturalna i ludzka 50;
  - i prakseologia 24–28, 36, 49, 51;
  - i rozumienie 42–50, 73–75, 96, 98–99;
  - i sądy dotyczące istotności 49, 75;
  - i typy idealne 50–55;
  - i wojna i podbój 552–553;
  - wolna od wartościowania 41–44
- Historia gospodarcza**, 4, 26, 44, 48, 52–53, 57, 194, 217–218, 242, 283–284, 299–301, 360, 365, 464, 481, 524, 554–556, 603–604, 660, 731–732, 736
- Historycyzm**, 4–6, 108, 231, 587
- Holizm**, 1, 125–132, 342, 345
- Homme moyen**, 553
- Homo agens**, 11
- Homo oeconomicus**, 53–55, 208, 553
- Homo sapiens**, 11, 21, 29, 152, 243, 425, 512
- I**
- Id**, 10, 743
- Idee:**
- innowacje i wynalazki 119–120, 270, 433–435, 561–562;
  - rola 40–41, 153–167
- Ideologia:**
- i Realpolitik 164;
  - i światopogląd 154–162, 167;
  - i tradycjonalizm 165–166;
  - wpływ 7, 159–162, 551.
- Zob. też* Idee; Marksizm; Polilogizm
- Ilościowa ekonomia** *zob. Ekonomia matematyczna (ilościowa); Pomiar*
- Ilościowa teoria pieniądza**, 33, 200, 345, 352–354, 375
- Imputacja fizyczna**, 420
- Indie**, 73, 140–141, 165, 280, 425–426, 518, 529, 552, 569, 631, 635, 653
- Indywidualizm:**
- „bezwzględny” 246, 613;
  - a koletywizm 12, 36, 131, 616–618;
  - metodologiczny 36–38
- Inflacja**, 360–361;
- bierny inflacjonizm 485;
  - i ekspansja kredytowa 483;
  - kurs 363–364;
  - i kurs wymiany 389–390;
  - w Niemczech 468, 483;
  - a redukcja lub powiększenie dłużu 661–663;
  - skutki 348–357, 396–400, 465–479, 697;
  - i stopy procentowe 467–479;

- w ujęciu Keynesa 399.
  - Zob. też Pieniądz*
  - Inflacyjny pogląd na historię**, 396–400
  - Instynkty i odruchy**, 10, 13–14, 23–24, 147–152, 742–743
  - Instytucjonalizm**, 3, 178, 550, 593–594, 642
  - Integracja funkcji katalaktycznych**, 218–221, 446
  - Interesy**:
    - harmonia i konflikt *zob. Zgodność i konflikt interesów*;
    - klasowe, 4, 67–68;
    - „dobrze pojęte” 126, 135, 152, 158, 207, 571–580, 584–585;
    - krótko – i długookresowe 69, 256, 554–556, 633–634, 715.
  - Zob. też Marksizm; Przywileje*
  - Interwencjonizm**:
    - w bankowości 321–322, 457–497, 659–677;
    - i ceny 306–322, 640–658;
    - i konsumpcja 618–620;
    - korupcja 620–621;
    - kryzys 721–726;
    - i Nowy Ład 271, 315, 633, 691;
    - a oszczędności i własność prywatna 721–724;
    - a praca i płace 521–523;
    - i rynek 271–275, 605–621.
  - Zob. też Podatki*
  - Inwestycje**:
    - i spekulacja 439–440;
    - zagraniczne 422–424, 425–427, 432–433, 436;
    - zamienność 294, 296–297, 336–337, 427–430, 431, 436, 477–478, 490–491.
  - Zob. też Chybione inwestycje; Mobilność inwestycji; Oszczędzanie*
  - Inżynieria społeczna**, 97, 277–280, 313–314, 510–511, 519–523, 629–631, 666–667, 703–720, 721–724.
  - Zob. też Dyktatura; Planowanie ekonomiczne; Totalitaryzm*
  - Irracjonalizm**, 4–6, 187
  - Irracjonalność**, 16–18, 57, 75, 89, 150–151, 744–745. *Zob. też Dane ostateczne; Racjonalność; Wartości i sądy wartościujące*
- J**
- Jednostka**:
- i rynek 271–275;
  - i społeczeństwo 123–125, 142–143, 154–159;
  - i wolność 242–249;
  - i zmiana 40–41.
- Zob. też Działanie; Współpraca*
- K**
- Kalkulacja**:
- i działanie 82–83, 172–173;
  - pieniężna 198–200, 340, 361–362, 392, 442;
  - i socjalizm 591–604;
  - i wartościowanie 82–83, 174–192.
- Kalkulacja ekonomiczna**, 182–183, 184–200, 286–291, 302, 591–604;
- i kapitalizm 296, 432;
  - i pieniądz 175, 179, 184–186, 194, 198–200, 225, 361–362, 418, 437;
  - i przedsiębiorstwa 262–266;
  - w socjalizmie 591–604, 724–726;
  - i złoto i srebro 194.
- Zob. też Księgowość*
- Kapitalista, definicja**, 218–221, 268–271
- Kapitalizm**, 7, 158, 199, 229–233, 330, 380, 401, 423, 430, 435, 437, 478, 487, 501, 512–513, 522–529, 551, 554, 568, 577–581, 616, 624, 630–631, 638, 653, 681–684, 698–699, 704–710, 718–720, 725–726;
- brytyjski 232–233, 440–441;
  - marksistowska analiza 66–68, 131, 170, 229–230, 233, 493–494, 522, 551, 572–573, 588–590, 730;

- i niepełnosprawni 512, 706–708;
- a socjalizm 63, 68, 76, 131, 158, 170, 224–225, 229, 241, 572–573, 575–577, 591–606, 624–625, 656, 674, 685, 738;
- walka z 131, 246–247, 253, 269, 313, 459–460, 501, 520, 551, 573, 612–613, 685–686, 689, 704, 730.  
*Zob. też Dobra kapitałowe; Gospodarka rynkowa; Inwestycje; Kalkulacja; Oszczędzanie; Pieśniadz; Przedsiębiorcy; Rewolucja przemysłowa; Zyski i straty*
- Kapitał:**
  - akumulacja, 225–226, 420–427, 442–444, 516;
  - i pieniądz 442;
  - i rynek międzynarodowy 425–427;
  - ucieczka 439–441;
  - *volkswirtschaftliche* (społeczny) 228, 277–280, 442, 585;
  - zamienność 427–430, 432, 436.*Zob. też Dobra kapitałowe; Konsumpcja kapitału*
- Kartele**, 232, 242, 309–315, 317, 327–328, 330, 380, 391, 506, 547
- Kastowy system** *zob. Przywileje*
- Katalaktyka**, 3, 6, 176–177, 179, 201–222, 238, 271, 281–282, 284–286, 300–305, 307, 317, 322, 324–325, 328, 341–342, 347, 360, 365, 367–368, 370–371, 378–379, 383, 400, 424, 446, 478, 483, 492, 498–499, 512–516, 542, 545, 549–551, 553–554, 562, 576, 579, 595, 619–620, 646
- Katolicyzm**, 32, 44–45, 74, 156, 573, 689, 706
- Kliring**, 386, 677
- Kolektywizm**, 12, 36–39, 125–132, 689. *Zob. też Marksizm; Socjalizm*
- Kolonializm**, 280, 426–427, 536, 558, 571, 706, 711
- Komunizm** *zob. Marksizm; Socjalizm*
- Konceptualizacja**, 44–50, 549
- Koncesje**, 315, 320, 505, 524, 563, 621
- Konferencja w Bretton Woods**, 406
- Konfiskata:**
  - filozofia 678;
  - i opodatkowanie 679–684;
  - i redystrybucja 678–684;
  - ryzyko 682–684
- Konflikt interesów** *zob. Zgodność i konflikt interesów*
- Konkurencja**, 237–242, 247, 275–276, 332;
  - biologiczna 237–239, 242, 566, 571;
  - i ceny 282, 289, 306–322, 325–327, 598, 613;
  - katalaktyczna 100, 237, 242, 571–572, 597;
  - monopolistyczna 240–241, 310, 325, 691;
  - niedoskonała 241, 325;
  - i niewolnictwo 534–537;
  - ograniczenie 232–233, 238, 241, 271, 315, 321–322, 327, 524, 675;
  - i produkcja, zyski i koszty 70, 282, 293, 506;
  - i reputacja 324–325;
  - społeczna 237–239, 268–269;
  - wolna 70, 196, 232, 238, 241, 307, 330;
  - i związki zawodowe 68, 322. *Zob. też Ceny*
- Konstrukcje myślowe**, 87, 175–178, 204–206, 212, 222, 264, 287, 305, 446;
- czystej gospodarki rynkowej 206–207;
- dystrybucji funkcjonalnej 219–220;
- gospodarki autystycznej (izolowanej jednostki) 178, 211;
- gospodarki jednostajnie funkcjonującej 213–218, 222, 251, 254, 282, 287, 303–304, 308, 322, 355, 402, 412–413, 445, 447, 450–453, 455, 457, 509, 530, 546–547, 594, 601, 622, 643;

- gospodarki planowej (socjalistycznej) 178–179, 228;
  - gospodarki stacjonarnej 214, 217, 221–222, 254–255;
  - i pieniądz 175–178, 355–357;
  - rynku 175–178, 203;
  - społeczeństwa socjalistycznego 207, 211, 220, 584–590, 594–595;
  - końcowego stanu spoczynku 211–217, 304
- Konsumenci**, 54–55, 268–271;
- polityka wobec 271–274;
  - i reklama (*business propaganda*) 275–277;
  - suwerenność zob. Suwerenność konsumenta
- Konsumpcja**:
- ingerencja rządu w 618–620;
  - produkcja dla 258–259, 269–271, 552;
  - wpływ cen monopolowych na 328–331
- Konsumpcja kapitału**, 225–226, 451–452. Zob. też Chybione inwestycje; Nadmierna konsumpcja; Podkonsumpcja; Regres i postęp
- Kontrola urodzeń**, 568–571
- Kontynentalne**, 364
- Kopernika-Greshama prawo** zob. Prawo Greshama
- Korporacje**, 198, 221, 259, 435, 586, 625, 632, 682–686;
  - interwencja w 632–637;
  - zarządzanie 264–265, 598. Zob. też Przedsiębiorcy; Zyski i straty
- Korporacjonizm**, 685–692
- Korupcja**, 236, 270, 321, 392, 434, 563, 620–621, 711
- Korzyści i koszty zewnętrzne**, 556–561
- Koszty**, 82, 338;
  - komparatywne 64, 67, 137–141, 633–634, 637;
  - produkcji 194, 252, 260, 277, 293–295, 297, 313–314, 316, 323, 330–332, 434, 454, 469–470, 475, 491, 505, 560–561, 631, 667, 700;
  - rachunek 291–300;
  - stałe 296, 298;
  - transportu 141, 279, 283–284, 295, 319, 385–386, 389–390, 532, 546, 561,
  - zewnętrzne 556–561
- Kredyt**:
- ekspansja zob. Ekspansja kredytowa;
  - fiduciarny (*circulation*) 56, 369–370, 374, 376, 379, 391–392, 458, 468, 470–471, 480–481, 484–486, 492, 584–587, 683, 671;
  - kontrola jakościowa 672;
  - ograniczenie 479–483, 673;
  - teoria 56, 485;
  - towarowy 369.
- Zob. też Manipulacja pieniądem i kredyttem
- Kredyty i pożyczki** zob. Rynek kredytowy
- Księgowość**, 184–186, 194, 199, 263;
- kapitałowa 199, 225–229, 418, 437, 442;
  - kosztów 291–300;
  - metoda księgowania 185, 227, 362
- Ku-Klux-Klan**, 657
- L**
- Laissez faire** zob. Leseferyzm
- Lebensraum**, 278, 695
- Lend-lease**, 406
- Leseferyzm**, 206, 515, 524, 611, 621, 631;
  - i pokój 695, 702;
  - i poziom życia 537;
  - i rewolucja przemysłowa 526–527;
  - moce produkcyjne 7;
  - znaczenie 616–618
- Liberalizm**, 126–127, 132–135, 709–710;
  - i bankowość 375–381;
  - filozofia 150–151, 703–704, 709–710, 728–729;

- osiemnastowieczny 150, 616;
  - i prakseologia 132–133;
  - i religia 127, 133–135, 158–159;
  - i rozwój gospodarczy 7, 132–133;
  - i rząd 128–129, 246, 278–279, 612;
  - i wolność 244–249;
  - i współpraca społeczna 125–132, 612–616.
- Zob. też Gospodarka rynkowa; Liberalizm*
- Licencje** *zob. Koncesje*
- Liga Narodów**, 581–583, 674, 696
- Logika**, 20–21, 28–33, 71–73, 84, 159–162
- Ludzkie działanie** *zob. Działanie*
- Ł**
- Łacińska Unia Monetarna**, 401
- Łapówki** *zob. Korupcja*
- Łatwy pieniądz** *zob. Ekspansja kredytowa*
- M**
- Maksymalizacja zysków**, 109–110, 207–211
- Malthusa teoria** *zob. Teoria ludnościowa Malthusa*
- Manczesteryzm** *zob. Szkoła manczesterska*
- Mandats territoriaux**, 364
- Manifest komunistyczny**, 68, 515, 738–739
- Manipulacja pieniądzem i kredytem**, 403, 480–481, 493, 659–677
- Marksizm:**
  - jako atak na rozum 4, 61–75;
  - i doktryna wyżysku 513–516, 651;
  - ideologia 4, 8, 24, 65–71, 179, 203, 224–225, 588–589, 739;
  - i interesy klasowe 68, 232, 572–573;
  - a kapitalizm 131, 229–233, 522–523;
  - i komunizm 551;
  - i kryzysy gospodarcze w kapitalizmie 493;
- i praca i płace 513–519, 730;
- i produkcja 121–122;
- i produkcja dla zysku 258;
- religia jako „opium dla mas” 69;
- i robotnicy 63, 68–69, 74;
- i socjalizm 224–225, 229, 572–573, 576, 588–590;
- i własność 231, 425, 588–589.
- Zob. też „Anarchia produkcji”; Polilogizm*
- Materializm a „wyższe wartości”,** 6–7, 14, 20–23, 132–133, 167, 186–188
- Melioryzm**, 166–167, 588
- Mentalność antykapitalistyczna**, 76, 232–233, 459, 501–502, 520, 621.
- Zob. też Propaganda*
- Merkantylizm**, 45–46, 384, 381–385, 388–389, 525, 542, 564, 566, 635, 741. *Zob. też Neomerkantylizm*
- Metafizyka**, 15, 19, 21–22, 27–28, 36, 40–41, 103, 121, 124–134, 150, 154–156, 179, 595, 610, 708
- Metafory w języku ekonomii**, 100–101, 173, 235–237, 271, 305, 352, 509, 617
- Methodenstreit**, 3
- Metoda statyczna**, 214–215. *Zob. też Równowaga*
- Mienszewicy**, 71, 131, 551
- Mierzenie** *zob. Pomiar*
- Międzynarodowa współpraca monetarna**, 404–407
- Międzynarodowy Fundusz Walutowy**, 406, 668
- Migracja siły roboczej**, 116, 140–141, 279, 319, 426, 531–533, 536–537, 635–636
- Mistycyzm**, 12, 31–32, 62, 70, 143–145
- Mobilność inwestycji**, 423, 427–432, 436, 439–441
- Mobilność siły roboczej** *zob. Migracja siły roboczej*
- Moloch**, 138, 612
- Monizm**, 14–15, 21, 605
- Monometalizm**, 400–401, 660

- Monopol**, 240–241, 306–323;
  - karty 309–314, 380, 506;
  - koncesje (licencje) 315, 563;
  - niepełny 310–311;
  - i ogólnoswiatowy socjalizm 240;
  - ograniczonej przestrzeni 319–320;
  - i patenty 311–317, 329, 424–435, 524, 562;
  - po stronie popytu 327–328;
  - powstały z błędu 317–318;
  - i prawa autorskie 240, 307, 311, 561–562, 577;
  - i rolnictwo 309, 315;
  - różnicowy 311–312, 315, 319;
  - i rząd 308–309, 311–316, 330, 578.*Zob. też Ceny; Konkurencja; Renta Moralność*, 26, 28, 46, 62, 66, 122, 133, 147, 151, 164, 189, 229–231, 236, 514–515, 524, 533, 568, 570, 585–586, 590, 608, 649;
  - i ludzkie działanie 166–167, 202, 643;
  - i nierówność 269–270;
  - i prawo 643, 708,
  - i prawość (moralność, sprawiedliwość) 612–616;
  - i współpraca społeczna 125–127, 135, 744;
  - i zyski 208, 257, 259–260, 614–617, 709–710.*Zob. też Bóg (Absolut); Religia; Sprawiedliwość społeczna; Zasada dobrobytu a zasada rynku*
- N**
- Nacjonalizm gospodarczy**, 582–583, 637, 695, 701–702. *Zob. też Intervencjonizm; Socjalizm*
- Nadmierna konsumpcja**, 367, 400, 418, 477–478, 480–482, 487. *Zob. też Chybione inwestycje*
- Nadmierne inwestycje**, 474–475, 495, 720. *Zob. też Chybione inwestycje*
- Nadwyżka konsumenta**, 331–333
- Narkotyki**, 242, 619–620
- Narodowy program odbudowy gospodarczej (National Recovery Administration)**, 691
- Natura**, 1, 24, 127, 142, 147, 150–151, 154–155, 204, 142–243, 511, 570–572, 582, 608, 708, 743
- Nauki**:
- aprioryczne 28–31, 33, 35, 41–42, 49, 55–56, 84;
  - ekonomiczne a przyrodnicze 6–8, 17–18, 20–21, 42, 47, 55–59, 179, 189–190, 731–732;
  - historyczne 27, 41–42, 47, 57–59;
  - przyrodnicze 3–5, 7, 15, 17, 20–23, 26–30, 34–35, 41–42, 44–46, 49–51, 62, 78, 90–92, 98, 102, 109, 150–152, 179, 185, 189, 205, 230, 542–543, 549, 567, 727, 731, 738;
  - społeczne *zob. Działanie; Ekonomia; Prakseologia*.
- Zob. też Badania naukowe*
- Nazizm**, 5, 53, 64, 149, 157, 161–162, 170–172, 232, 278, 502, 573, 579, 594, 606, 633, 675, 685, 701, 704, 706, 717
- Neomerkantylizm**, 45, 280
- Niemcy**:
- i karty 313–314;
  - marka niemiecka w 1923 r. 364, 468;
  - i nazizm 5, 64–65, 161–162, 232, 594–595, 675;
  - wariant socjalizmu 606–607, 611–612, 640–641, 655, 699–700;
  - i wojny światowe 483, 689, 699–701.
- Zob. też Sozialpolitik; Volkswirtschaftsrecht*
- Niemiecki bank centralny** *zob. Reichsbank*
- Niepewność**, 90–101, 186, 194, 215, 734–735

- Nierówność**, 76, 115, 135–136, 150–152, 589–590, 709–718;  
– bogactwa i dochodów 249–250, 443, 622–623, 709–718  
*Zob. też* Prawo asocjacji Ricarda; Równość wobec prawa; Współpraca
- Nieświadomość**, 9–11
- Nietolerancja**, 61, 127, 620, 741
- Niewolnicy, niewola, poddaństwo**, 76, 146–147, 169–170, 172, 188, 244–245, 269, 519, 533–539, 648–652, 693, 704, 707–708, 710–711
- Niewykorzystane moce produkcyjne**, 116–117, 121, 318, 326, 336–337, 429–430, 490–491, 506–508, 604, 644. *Zob. też* Chybione inwestycje
- Niszczanie** *zob.* Agresja i niszczanie
- Nowo powstające zakłady (*infant industries*)**, 432–433
- Nowy Ład**, 271, 315, 330, 471, 573, 658, 664–665, 704, 739
- Numéraire**, 216, 356
- O**
- Obligacje** *zob.* Dług publiczny; Pożyczanie pieniędzy; Rząd: dług, obligacje, pożyczki
- Odpływ pieniądza za granicę**, 374, 381–383, 385, 389–393, 404, 484
- Ograniczenie liczby dzieci**, 566–571.  
*Zob. też* Przeludnienie; Teoria ludnościowa Malthusa
- Okres dostosowania**, 477, 489, 554–556
- Okres produkcji**, 408–411, 414–424, 427, 438, 445, 448–450, 452–453, 464, 471, 491
- Okres przydatności**, 408–409, 411, 424, 495, 591–592
- Okres zabezpieczenia**, 218, 409–412, 415, 420–424, 455
- Oligopol**, 310–311. *Zob. też* Monopol
- Organizacja Narodów Zjednoczonych**, 315, 582–583, 696
- Organizacje międzynarodowe**, 315, 581–583, 696
- Organizatorzy** *zob.* Przedsiębiorcy
- Oszczędzanie, oszczędności**, 420–427, 442–444;  
– i dobra kapitałowe 225–226, 417–420, 653;  
– kapitalisty 653–654;  
– korzyści z 417–420, 436–444, 516–517, 712–713;  
– i powstrzymanie się 714;  
– wymuszone 465–467, 471–473, 487–488;  
– zwykłe (na czarną godzinę) 413–414, 417–418, 438, 451, 653–654.
- Zob. też* Inwestycje; Preferencja czasowa
- Oświadczenie**, 166, 207
- P**
- Panika** *zob.* Boomy i załamania; Gorączka prowadząca do katastrofy
- Paradoks wartości**, 39, 54–55, 104–108. *Zob. też* Wartości i sądy wartościujące
- Paragwaj**, 705
- Patenty**, 313–317, 329, 433–435, 505, 520, 561–562, 571, 647
- Peela ustanowiona** *zob.* Ustawa Peela
- Pieniądz (jako środek wymiany pośredniej)**, 56, 176, 340–407;  
– definicja 342–346;  
– dewaluacja 298, 393–395, 396 (Szwajcaria 1936, Wielka Brytania 1939), 661–667, 668–670 (w ujęciu Keynesa), 673;  
– i kalkulacja ekonomiczna 186–188, 194–197;  
– i kapitał 442–444;  
– kursy walutowe 385–390;  
– pochodzenie 346–348;  
– podaż 341–353, 355, 357–359, 363–364, 366–369, 382, 385, 396, 403, 443, 463, 465, 468, 470–471, 475, 481–482, 486, 492–493;  
– popyt na 341–353, 355, 357, 359, 363, 366, 368, 381, 396, 443, 457, 461–462, 482;

- relacja pieniężna 351, 355, 366–368, 390–393, 465–467;
  - i rząd 351–352, 401–404, 485;
  - siła nabywcza 191–192, 348–354, 357–359, 387–390;
  - siła napędowa, 355–357;
  - tezauryzowany 343–344, 443–444;
  - wymiana międzynarodowa 381–390;
  - zasoby gotówkowe 343–345, 351, 353–354.
- Zob. też Ilościowa teoria pieniądza; Inflacja*
- Pieniądz (rodzaje)**, 373–375, 378–380, 383;
- certyfikat pieniężny 368, 370, 373;
  - czekowy 368, 378–379, 405, 484;
  - definicja 176, 181–182, 340, 343;
  - i fiduciarne środki wymiany 369–377;
  - gorący 395–396;
  - import i eksport 381–390, 406–407;
  - jako prawny środek płatniczy 370, 381, 383, 659–663;
  - kredytowy 365, 405, 641, 662, 676;
  - kruszcowy (monety) 365–366, 392, 400–401, 403–404, 641, 659–661, 664;
  - kruszcowy (złoty, srebrny) 348, 362, 365–366, 371, 374, 376, 380, 416, 641, 663–664;
  - monety zdawkowe 368–370, 398, 401;
  - neutralny, nierealność 176, 216, 340–341, 355–357, 359, 375, 484, 492, 623;
  - papierowy 351–353, 359, 365, 376, 405, 480–483, 661, 664;
  - pusty (*fiat*) 359, 365, 370, 443, 483, 641, 676;
  - solidny 661, 669;
- substytutu 365, 368–376, 378–379, 381–383, 392, 394, 398, 401, 403–405, 467–468, 471, 492, 664–666, 670;
  - towarowy 365–366, 369, 383, 486;
  - i wtórne środki wymiany 393–396, 659.
- Zob. też Ekspansja kredytowa*
- Planowanie:**
- biurokratyczne 266–267, 271–274;
  - ekonomiczne 97, 224–226, 244–249, 573–574, 616–618;
  - i zasada dobrobytu 703–720.
- Zob. też Dyktatura; Interwencjonizm; Socjalizm; Totalitaryzm*
- Płace**, 498–539;
- i cena sprawiedliwa 614–615;
  - doktryna marksistowska 513–518, 522;
  - i manipulacja walutowa 506, 654, 666–670;
  - prawo *zob.* Spiżowe prawo płacy;
  - i pruska szkoła historyczna 513–518, 522;
  - realne 261–262, 313–314, 427, 466, 512–513, 521, 629, 634, 654, 652, 655, 667, 669;
  - w socjalizmie 574–575;
  - i suwerenność konsumenta 235, 517;
  - i technologia 116–117, 653–654;
  - teza o sile nabywczej 260–262;
  - ustalanie stawek a zdolność płatnicza 688;
  - i ustawodawstwo pracownicze 629–630, 649, 656;
  - wskaźnik płacy minimalnej 649–658;
  - i związki zawodowe 321–322, 656–658.
- Zob. też Praca*
- Pobór do wojska**, 244
- Podatki**, 622–626;

- amortyzacja 547;
  - cele fiskalne i niefiskalne 624–625;
  - cena za usługi rządu 627–628;
  - ingerowanie za pomocą 622–626, 679–684, 721–726;
  - konfiskacyjny 679–684;
  - neutralny 622–623;
  - progresywny 680–682, 721–723;
  - skutki 185, 209, 244, 624–625, 722–724;
  - i socjalizm 624;
  - totalny 623–624;
  - i ziemia 547–547, 624.
- Zob. też Rząd; Wydatki publiczne; Zasada zdolności płatniczej*
- Podbój**, 162, 165, 425–427, 552–553, 565, 581, 693–695, 702. *Zob. też Wojna*
- Poddaństwo** *zob. Niewolnicy*
- Podkonsumpcja**, 260–262, 493, 716
- Podświadomość**, 9–11
- Podwójna księgowość**, 199, 263, 266
- Podział pracy** *zob. Praca*
- Pokój**, 125–132, 149–150, 158, 171, 242–243, 570–571, 580–583, 694–695, 699. *Zob. też Liberalizm; Wojna; Współpraca*
- Polilogizm**, 4–6, 63–77, 588
- Polityka antycykliczna**, 674–675
- Polityka chroniąca producentów**, 271–274, 686–687
- Pomiar:**
  - dochodu (bogactwa) narodowego 188;
  - w ekonomii 47–48, 104–105, 177–178, 182–183, 190–194.*Zob. też Ekonomia matematyczna (ilościowa); Statystyka*
- Pomoc zagraniczna**, 422–424
- Postęp gospodarczy** *zob. Rozwój gospodarczy*
- Powtarzalność i wzajemne zależności**, 1–2, 3–6, 18–20, 199–200, 334–335, 550–551, 554, 642, 650, 737, 745
- „**Poziom cen**”, 192, 283, 340–341, 352–353, 667
- Poziom życia**, 7, 142–143, 148, 167, 229, 238, 273–274, 278, 313, 424, 478, 511–517, 521–524, 526–528, 548, 568–570, 576, 581, 607, 615, 629–631, 634–638, 650–651, 666, 700, 704–718, 720, 726, 730, 744–745
- Pozytywiści logiczni**, 595. *Zob. też Pozytywizm*
- Pozytywizm**, 4, 15, 21–22, 27, 48, 101, 587, 595
- Pożyczanie pieniędzy:**
  - i banki 390–396;
  - i ryzyko 458–463, 661–663;
  - i rząd 195–197, 427;
  - i wojna 697–698.*Zob. też Ekspansja kredytowa; Preferencja czasowa; Procent; Rynek kredytowy*
- Pożyczki i kredyty** *zob. Rynek kredytowy*
- Praca**, 112–113, 120–122, 498–539;
  - a bezrobocie 649–653, 669–670;
  - definicja 498–499, 503;
  - dzieci 521–526, 630;
  - ekstrawersyjna 117–119, 498–503;
  - i ingerencje rządu 271–275, 313–314, 521–523, 628–631, 637–639, 649–658;
  - introwersyjna 117–120, 498–503;
  - w krajach zacofanych 516, 630–631;
  - marksistowska teoria 511–516;
  - a migracja (mobilność) siły roboczej, 116, 140–141, 279, 319, 426, 531–533, 536–537, 635–636;
  - niewolnicza 533–539;
  - i płace 112–119, 503–507, 498–539 (zwł. 514–517, 525–526, 529–533), 574, 656–658;
  - podział 123–125, 126–127, 135–136, 529–530, 564–566, 571–579;

- podział międzynarodowy 531–532, 699–702;
  - i produkcja 503–507, 522–529, 530–539;
  - i przedsiębiorcy 250–259;
  - przykrość 56, 112–119, 498–503, 518–523;
  - i rozum 112, 119, 418–420–122;
  - i socjalizm 117, 572–579;
  - i strajki 657;
  - i syndykalizm 685–692;
  - i środki utrzymania 414, 511–517;
  - układy zbiorowe 656–657.
- Zob.* też Przepisy pracownicze; Związki zawodowe
- Pracownik, definicja**, 220, 537–539
- Pragmatyzm**, 20–21, 28, 61, 108, 181, 619
- Prakseologia**, 1–3, 10, 18, 24, 28–33, 78, 81, 122, 201–203, 549–550, 742–743;
  - i aprioryzm 26–31, 350;
  - atak na 4–6;
  - cel 160;
  - i czas 84–89;
  - i ekonomia 1–3, 78, 81, 304, 413, 425, 437, 744;
  - i historia 24, 26–28;
  - i liberalizm 132–133;
  - i ludzkie działanie 28–36;
  - metoda 16–18, 34–36, 78–79, 148–149, 204–206, 346–348, 549;
  - i polilogizm 65–71;
  - prawa 642–643;
  - i przewidywanie 101;
  - i psychologia 10, 105–109, 274, 414–415;
  - i wolność 424–429
- Prawa autorskie**, 240, 307, 315, 329, 561–562, 577
- Prawa natury**, 2, 57, 62, 68, 120, 125, 180, 189, 242–243, 642
- Prawa obywatelskie**, 245–248, 616
- Prawdopodobieństwo**, 91–99;
  - klas 92–94;
  - zdarzeń jednostkowych (*case probability*), 94–99
- Prawny środek płatniczy**, 581–583, 674, 696. *Zob.* też Pieniądz (rodzaje)
- Prawo asocacji Ricarda**, 76, 136–141, 145. *Zob.* też Prawo kosztów komparatywnych Ricarda
- Prawo Gregory'ego Kinga**, 200
- Prawo Greshama (Kopernika-Greshama)**, 200, 370, 383, 641–643, 660–661, 664, 676
- Prawo kosztów komparatywnych Ricarda**, 64, 67, 137–141
- Prawo naturalne**, 150–152, 246, 257, 608–609, 679, 708–710
- Prawo płac** zob. Spiżowe prawo płacy
- Prawo prakseologiczne**, 642–643
- Prawo przychodów**, 109–112, 139, 292–300, 567
- Prawo psychofizyki Webera-Fechnera**, 107–108
- Prawo użyteczności krańcowej** zob. Użyteczność krańcowa
- Prawośc** zob. Moralność; Sprawiedliwość
- Preferencja czasowa**, 255, 282, 287, 290, 327, 411–417, 419–420, 424–427, 445, 448, 455, 530, 535, 547. *Zob.* też Procent
- Problemy epistemologiczne**, 3–6, 20–21, 26–60;
  - i pieniądz 346–348
- Procent**, 445–456, 458–463, 465–476;
  - a deflacja i ograniczenie kredytu 497–484;
  - a ekspansja kredytowa i cykl koniunkturalny 457–497;
  - jako nagroda za powstrzymanie się 447, 714;
  - obliczanie 455–456;
  - pierwotny, 205, 220, 445–458, 460–461, 463–468, 470–471, 473, 477, 492, 547, 714;
  - i przedsiębiorca 458–460;
  - teoria klasyczna 415–416

- Produkcja**, 120–122;
- „anarchia” zob. „Anarchia produkcji”;
  - i ceny 286–290, 336–337;
  - o charakterze intelektualnym i duchowym 121;
  - i chybione inwestycje 487–491;
  - i czas 408–415, 420–424, 452–456;
  - i dobra kapitałowe 225–229, 417–420, 427–430;
  - i ingerencja rządu 627–639, 643–647, 560;
  - masowa 501, 526–527;
  - i oszczędności 225, 417–424, 442–443;
  - i przedsiębiorca 250–259;
  - i rachunek kosztów 262–266, 291–300, 316–317;
  - i rozum 121;
  - i stopy procentowe 463–483;
  - i usługi świadczone osobie 120–122, 201–203;
  - i własność rządu 224–225, 560;
  - i wojna 697;
  - i ziemia 540–548;
  - i zmiany w sferze pieniężnej 463–483.
- Zob. też Gospodarka rynkowa; Kapitalizm; Praca; Suwerenność konsumenta; System fabryczny; Współpraca; Zyski i straty
- Produktywność krańcowa**, 256–257, 507. Zob. też Ceny; Konkurencja; Zyski i straty
- Prognozowanie:**
- gospodarcze 90–99, 288–291, 554–556, 734–735;
  - i niepewność 90–91, 101;
  - i przedsiębiorca 265–266, 287–290, 734–735
- Programy partii politycznych**, 157–158
- Prohibicja w Ameryce**, 619–620
- Propaganda:**
- antykapitalistyczna 229–230, 259–260, 501–502, 593–594;
  - komercyjna (reklama) 275–277
- Protekcjonizm**, 68, 138, 232, 272–274, 337, 432–433, 581–583, 629, 632, 637, 695, 744
- Protestantyzm**, 44–45, 74, 156, 573, 689, 706
- Pruska szkoła historyczna**, 3–4, 231–232, 514, 516–518
- Przedsiębiorcy (organizatorzy)**, 52–53, 250–260, 262–267, 429–430, 504–505,
- i ceny monopolowe 308, 322–323;
  - działania 196, 198, 218–222, 281–283, 288–290, 496, 601–602, 681;
  - i gospodarka stacjonarna 221–222;
  - i ekspansja kredytowa 469–470, 496;
  - w gospodarce jednostajnie funkcjonującej 215–216, 218–221;
  - i procent 458–460;
  - zyski i straty 250–262, 338, 439, 453, 629.
- Zob. też Ceny; Gospodarka rynkowa; Konsumenci; Zyski i straty
- Przekupstwo** zob. Korupcja
- Przeludnienie**, 17, 111, 151, 532–533. Zob. też Teoria ludnościowa Malthusa
- Przemoc**, 75, 128, 147–150, 162–165, 170, 248, 278, 500, 551, 607, 644, 656, 712. Zob. też Przymus rządowy; Wojna
- Przemysł**, 7, 69–70, 111–112, 138, 226, 238, 240–241, 255, 261, 266, 269, 289, 295–296, 314–317, 319, 353, 399, 423, 425–426, 430, 432–433, 449, 452, 471, 475, 489, 493, 495–496, 501, 513, 516, 519, 523–527, 529, 542, 548, 599, 615, 629, 632–637, 647, 653–654, 667, 679–680, 690, 697, 699, 721, 731
- Przepisy pracownicze**, 272, 274, 313, 523–524, 528, 629–630, 636, 657
- Przeszłość:**
- a teraźniejszość i przyszłość 85–86;
  - wpływ na gospodarkę 85–86, 430–436

- Przewidywanie:**
- prakseologiczne 101;
  - przedsiębiorcy 179–181, 264–265, 551–552.
- Zob. też* Kalkulacja ekonomiczna; Niepewność
- Przyczynowość**, 18–24, 92, 180. *Zob. też* Teleologia
- Przyczyny ostateczne** *zob.* Teleologia
- Przykrość pracy** *zob.* Praca
- Przymus rządowy**, 60, 128, 162–165, 171, 195–196, 206, 223, 236, 242–250, 267, 270, 278, 337–339, 579, 584, 605–610, 612–613, 617, 622, 640–642, 649, 656, 678
- Przywileje**, 69, 143, 165, 236, 238–240, 242, 268, 271–274, 306, 313–314, 373, 375, 433, 435, 497, 510–511, 519–520, 524, 528, 543, 548, 562–563, 552, 563, 610, 631–637, 644, 652, 679, 681–682, 686–687, 691, 703, 709–710, 733, 737;
- utrwalone, 233–234, 239, 289, 620, 681, 718–719.
- Zob. też* Grupy nacisku; Polityka chroniąca producentów; Protekcjonizm; Quasi-przywileje
- Psychiatria**, 160–162, 274–275
- Psychoanaliza**, 10
- Psychologia**, 15, 23–24, 26, 30, 37–38, 66–67, 76, 82–83, 125, 134, 143–144, 274–275, 341, 414–415, 680, 708;
- postaci, 39, 125;
  - a prakseologia, 1, 6, 9–10, 13, 39, 43, 100, 105–109, 113, 201–202, 414–415, 452–453, 466
- Q**
- Quasi-przywileje**, 563.
- Quasi-rynek**, 595–601
- R**
- Racjonalność**, 16–18, 86–89, 152, 744–745;
- i irracjonalność 16–18, 150–151, 744–745;
  - i liberalizm 135.
- Zob. też* Działanie
- Rasizm**, 5, 63, 71–73, 76, 144, 156, 704. *Zob. też* Polilogizm
- Realpolitik**, 164
- Redukcja lub powiększenie dłużu**, 459–460, 661–663, 669. *Zob. też* Pożyczanie pieniędzy; Procent
- Redystrybucja**, 586, 680–684, 686–687
- Reglamentacja** *zob.* Kontrola cen
- Regres i postęp**, 166, 217, 258
- Regresja** *zob.* Teoremat regresji
- Reichsbank**, 648, 483
- Reklama** *zob.* Propaganda
- Religia**, 1–2, 59–60, 123–126;
- i ekonomia 127, 206–207;
  - konflikty między religiami 125–132, 135, 151–159;
  - i liberalizm 133–135;
  - i marksizm 69–70;
  - i mistycyzm 31–32, 143–145; pierwotna 20, 59;
  - i zasada ceny sprawiedliwej 614–615.
- Zob. też* Bóg (Absolut); Chrześcijaństwo; Moralność; Współpraca; Zgodność i konflikt interesów
- Renta**, 195, 253, 445, 540–542, 544, 546–547, 563, 624, 645–646;
- gruntowa 69, 314, 316, 338, 546–547, 646;
  - monopolowa 308, 310–312, 314–319, 321–323, 326–327, 329, 331, 333, 505;
  - teoria 540–542
- Renta różniczkowa**, 253, 303, 541, 563. *Zob. też* Ekonomia matematyczna (ilościowa)
- Reputacja**, 323–327
- Restrykcje**, 627–639;
- cena 628–631;
  - i konkurencja 241–242;

- jako przywilej 361–637;
- jako system gospodarczy 637–639.  
*Zob. też* Interwencjonizm; Rząd
- Rewolucja**, 75, 129, 171, 248, 552;
  - komunistyczna 75, 621, 739;
  - polityczna 686;
  - semantyczna 248–249, 360
- Rewolucja amerykańska**, 364, 739
- Rewolucja angielska**, 739
- Rewolucja francuska**, 45, 52, 248, 364, 694–695, 739
- Rewolucja przemysłowa**, 7, 516, 523–529. *Zob. też* Rozwój gospodarczy
- Ricarda efekt** *zob.* Efekt Ricarda
- Ricarda prawo asocjacji** *zob.* Prawo asocjacji Ricarda
- Ricarda teoria renty** *zob.* Renta
- Robinson Crusoe** *zob.* Gospodarka Robinsona Crusoe
- Roboty publiczne**, 655–656, 674–675
- Rolnictwo**, 309, 315–316, 330, 334, 337, 361, 547–548, 560–561, 705, 718;
  - i ceny monopolowe 315–316;
  - i subsydia 361.*Zob. też* Ziemia
- Rosja**, 5, 74–75, 99, 165, 426–427, 502, 536, 573, 698, 711, 715;
  - eksperyment socjalistyczny w 204, 229;
  - gospodarka w 224–225, 435, 594, 717;
  - robotnicy w 576;
  - socjalizm (komunizm) w 53, 71, 171, 606, 685;
  - technika w 5, 435.*Zob. też* Kalkulacja ekonomiczna; Marksizm; Socjalizm
- Rozum:**
  - aprioryczny 28–31, 55–59;
  - bunt przeciw 4, 61–77;
  - i ludzkie działanie 15–16, 21–23, 34, 55–59, 148–152;
  - i marksizm 4;
  - obrona 75–77, 153–154, 742–743;
- i oświadczenie 59
- Rozumienie**, 42–53, 55–56, 58, 73–75, 92, 96, 98–99, 101, 183, 217–219, 258, 289, 301–302, 347–348, 397, 400, 462, 487, 514, 528, 549, 555, 576, 734
- Rozwój:**
  - i cykl koniunkturalny 487–491, 496;
  - i melioryzm 166–167;
  - i oszczędności 254–259, 417–420.*Zob. też* Oszczędzanie; Rozwój gospodarczy
- Rozwój gospodarczy**, 70, 114, 220, 255, 260–261, 265, 396–398, 427, 432, 466, 478, 487, 524–526, 630, 681–682, 712–713, 720. *Zob. też* Inwestycje; Oszczędzanie; Rewolucja przemysłowa
- Równania:**
  - różniczkowe 6, 217, 303–305, 595, 601–605;
  - wymiany 305, 341–342, 352.*Zob. też* Ekonomia matematyczna (ilościowa)
- Równość wobec prawa**, 131, 151–152, 710. *Zob. też* Nierówność
- Równowaga**, 217, 222, 282, 304–305, 322, 353–358, 554, 594, 601–604, 643–644, 737;
  - statyczna, 214, 450, 288, 601.*Zob. też* Ekonomia matematyczna (ilościowa)
- Rumunia w XIX w.**, 422
- Rynek kredytowy**, 344, 447, 457, 463–465, 483–486, 492–493
- Rynkowa stopa procentowa brutto**, 458–463, 467–479;
  - a inflacja i ekspansja kredytowa 467–479;
  - i relacje pieniężne 390–393;
  - i rynek 452–453, 458–467, 487–490.*Zob. też* Ażio cenowe; Ceny; Preferencja czasowa

- Rzycko**, 92–93, 95, 452–453, 458–460, 570, 600, 682–684. *Zob. też Hazard; Niepewność; Prawdopodobieństwo; Spekulacja*
- Rzadkość**, 180, 203–204, 449
- Rząd światowy**, 196–197, 582–583, 696–697. *Zob. też Organizacje międzynarodowe*
- Rząd:**
  - autokratyczny 584–585;
  - dług, obligacje, pożyczki 195–197, 394, 459, 713, 715, 717–718;
  - ingerencja *zob. Interwencjonizm*;
  - i koncesje 315, 561–563;
  - i konfiskata i redystrybucja 678–684;
  - konieczność istnienia 59, 128, 247, 608, 612–613;
  - i korupcja 620–621;
  - leseferyzm a planowanie 616–618;
  - i liberalizm 129, 142–149;
  - i pieniądz 659–677;
  - i rynek 605–621, 640–658;
  - i zasada większości 64, 129, 131–132, 163–134, 167, 554, 716–717;
  - zarządzanie biurokratyczne 266–267.*Zob. też Monopol; Przymus rządowy; Socjalizm; Totalitaryzm*
- Rzeczywistość a podejście a priori**, 33–36
- S**
- Sądy dotyczące istotności**, 42, 49–51, 73–74, 575–576. *Zob. też Wartości i sądy wartościujące*
- Sądy wartościujące** *zob. Wartości i sądy wartościujące*
- Scholastyka średniowieczna**, 36, 59, 610, 615, 718
- Semantyczny chaos**, 231–232, 245–246, 249, 309, 360–361, 710
- Siła nabycza:**
  - pomiar 190–191;
  - i relacja pieniężna 342–346, 348–354, 357–364, 366–368;
  - i teoremat regresji 517–518;
  - i wymiana międzynarodowa 387;
  - zmiany wywołane czynnikami pieniężnymi oraz sytuacją na rynku dóbr, 357–364, 443
- Skala potrzeb**, 81–82
- Skala wartości**, 80–81, 87–88
- Skrępowana gospodarka rynkowa**, 605–726. *Zob. też Interwencjonizm; Rząd*
- Socjalizm**, 224–225, 584–590, 591–604;
  - agrarny 679;
  - brytyjski 689;
  - depresje w 479;
  - i ekonomia matematyczna 601–604;
  - gildyjny 688–692;
  - kalkulacja ekonomiczna w 591–604;
  - a kapitalizm 224–225, 244–249, 290, 579–580, 596–597, 605–606;
  - jako konstrukcja myślowa 584–587;
  - i marksizm 61–63, 224–225, 229, 231, 572–576, 588–589;
  - ogólnosławski 240;
  - pochodzenie idei 61–63, 584–587, 685;
  - i praca 117–119;
  - prakseologiczny charakter 589–590;
  - i teoria wartości 178–179;
  - wzorzec niemiecki 689, 606–608, 277–280, 640, 645, 724, 585–586, 402–403;
  - wzorzec sowiecki (rosyjski) 606, 724.*Zob. też Marksizm*
- Sociologia**, 13, 26, 124, 170–171, 189–190, 738;
  - instynktów 13;
  - wiedzy 4, 71, 179

- Sozialpolitik**, 271, 278, 313–314, 573, 703, 739
- Speenhamland** zob. System Speenhamland
- Spekulacja**, 50, 216, 218, 262, 281–282, 288, 495–496;
- i giełda 439–441;
  - i niepewność 90–91, 96–97, 495;
  - i socjalizm 573–574, 599;
  - i zmiana 554–556.
- Zob. też Działanie; Przedsiębiorcy*
- Spiżowe prawo płacy**, 17, 69, 512–513, 515, 533, 556, 567, 629–630
- Społeczeństwo**, 123–173, 242–249;
- i wymiana 168–173.
- Zob. też Współpraca*
- Sprawiedliwość**, 126, 608–610. *Zob. też Moralność*
- Sprawiedliwość społeczna**, 573, 612–616, 620, 623, 651, 719–720
- Stabilizacja i bezpieczeństwo a zmiana**, 190–197, 356–357, 718–719
- Stan spoczynku**, 356;
- i gospodarka jednostajnie funkcjonująca 211–217;
  - końcowy 212–214, 255, 304;
  - zwykły 643
- Standard elastyczny (dewizowo-złoty)**, 391–392, 664–668
- Standard srebra**, 390, 401, 661
- Standard złota**, 364–366, 377, 386, 390–393, 396, 400–407, 481, 486, 661–662, 664–665, 669–672;
- w ujęciu Keynesa 400, 669–670
- Standard życia** zob. Poziom życia
- Standardy monetarne**:
- *de facto*, 401, 661;
  - *de iure*, 401, 661
- Stany Zjednoczone**, 246, 301, 361, 374, 379, 419, 427, 433, 558, 635, 714, 722, 725, 739;
- ekspansja kredytowa 481, 670, 673;
  - Nowy Ład 271, 315, 330, 471, 573, 658, 664–665, 704, 739;
- pieniądze i kredyty w 454, 481, 660, 664–665, 668, 670, 680;
  - podatki w 722–723;
  - produkcja wojenna 696–697, 701;
  - robotnicy w 379;
  - II wojna światowa i pomoc zagraniczna 483, 652, 696–697;
  - związki zawodowe w 246, 652
- Statolatria**, 127, 195, 376, 587, 701–702. *Zob. też Nacjonalizm; Rząd*
- Statystyka**, 19, 48, 191, 193, 198, 265, 300–301, 384, 487;
- i ceny 184, 191–193, 283–284, 300–301, 554;
  - ekonomiczna 26, 218.
- Zob. też Ekonomia matematyczna (ilościowa); Średnie statystyczne*
- Strata** zob. Zyski i straty
- Subiektywizm**, 2, 16–18, 54, 80–82, 155, 179–180, 190, 337–338, 541. *Zob. też Wartości i sądy wartościujące*
- Subsydia** zob. Dotacje
- Subwencje** zob. Dotacje
- Surowce naturalne**, 115, 295, 314, 329–330, 430, 581, 603–604
- Suwerenność konsumenta**, 208, 234–235, 247, 258, 268–271, 306, 509, 578, 616, 686
- Suwerenność narodowa**, 426–427; 581–583, 610, 693–696, 701–702
- Swobody** zob. Prawa obywatelskie; Wolność
- Syndikalizm**, 266, 516, 652, 685–692
- System fabryczny**, 525–528. *Zob. też Przemysł; Technologia*
- System Speenhamland**, 511
- Szczęście**, 7, 12–13, 18, 24–25, 67, 114, 132, 150–151, 154, 156, 158–159, 166–167, 250, 357–358, 402, 497, 527, 571–572, 589, 614, 703–704, 742–743
- Szkolnictwo** zob. Edukacja
- Szkoła bankowości**, 374–375, 378, 484

- Szkoła historyczna**, 3–4, 53, 68, 175, 178, 231–232, 514, 517–518, 524, 550, 593, 642–643, 732. *Zob. też Pruska szkoła historyczna*
- Szkoła manczesterska**, 206, 611, 694, 699, 701
- Szkoła obiegu pieniężnego**, 177, 372–376, 484
- Szwajcaria:**
  - banki 396;
  - kryzys walutowy (1936) 396, 665, 681;
  - rządowy monopol zbożowy 334
- Szwecja, prosperity**, 675
- „**Szybkość**” obiegu pieniądza, 341–342, 354, 363–364.
- Średnie statystyczne**, 51–52, 191–193, 284, 301, 630–631
- Środek wymiany** *zob. Pieniądz*
- Środowisko i dziedziczenie**, 29, 40
- Światopogląd** *zob. Ideologia*
- Światowa Rada Kościołów**, 573
- T**
- Technologia**, 20, 29, 42–43, 47–48, 91, 179–181, 189–192, 209, 225, 252, 265, 422, 430–431, 434, 561, 569, 574;
  - i ekonomia 139, 284, 336–337, 430–436;
  - inwestycje w 255–257, 336–337, 521, 603–604;
  - i kalkulacja ekonomiczna 179–182, 298–299, 448–449, 466;
  - postęp 7, 67, 179, 238–239, 336, 398, 431, 435, 526, 630;
  - i praca 114, 117, 652–653;
  - rola 78–79, 165, 262, 653, 690–691.*Zob. też Rewolucja przemysłowa*
- Teleologia**, 20–21, 23, 92, 166.
- Teokracja**, 129, 132–135, 616
- Teoremat regresji**, 349–350, 517–518.
  - Zob. też Pieniądz*
- Teoria flogistonu**, 35
- Teoria ludnościowa Malthusa**, 17, 111, 151, 567–568

### **Teorie cyklu:**

- argumenty oparte na sile nabyczej 260–262;
- doktryna dóbr trwałych 494–495;
- doktryna dysproporcji w cyklu koniunkturalnym 493–497;
- niepieniężna 470–471, 492–497;
- oparta na podkonsumpcji 260–262, 493;
- pieniężna lub oparta na kredycie fiduciarnym 177, 484–487, 670–671, 673;
- plamy słoneczne a cykle 493;
- szkoły obiegu pieniężnego 177, 372, 374, 376, 472, 484;
- zasada akceleracji 495;
- zbożowo-świńskiego 497.

*Zob. też Polityka antycykliczna*

### **Tezauryzacja**, 326, 343–244, 353, 375, 443–444

**Totalitaryzm**, 7, 97, 130–131, 229, 237, 244–247, 278, 392, 434, 479, 520, 610, 612, 625, 631, 641, 726.  
*Zob. też Kolektywizm; Socjalizm*

**Trzecia droga**, 611, 687–688, 726.  
*Zob. też Zasada dobrobytu a zasada rynku*

### **Typy idealne**, 50–55, 218–221

### **U**

#### **Ubezpieczenia:**

- społeczne 313, 511, 523, 707–708, 713–715;
- od zdarzeń losowych, 93–96, 252.

*Zob. też Prawdopodobieństwo*

**Ubóstwo**, 511–513, 529, 569–570, 572, 630–631, 704–708, 730

**Ucieczka od pieniądza**, 363–364, 371, 399, 441, 462, 467, 476. *Zob. też Inflacja*

**Układy zbiorowe** *zob. Praca*

**Uniwersalizm**, 18, 36, 39, 125, 127, 129–130

**Uniwersytety** *zob. Edukacja*

- Usługi komunalne**, 320–321, 647, 722  
**Ustawa o rezerwie federalnej (1913)**,  
481  
**Ustawa Peela (1844)**, 376, 484  
**Ustawy zbożowe**, 69  
„Utopiści”, 2, 4, 60–62, 117, 162, 179,  
207, 595, 598, 651, 718. *Zob. też*  
Sprawiedliwość społeczna  
**Utrwalone przywileje** *zob. Przywileje*  
**Utylitaryzm**, 13, 18, 66, 127, 132,  
151–152, 744  
**Użyteczność krańcowa**, 66, 113, 292,  
345, 347, 381, 540, 653;  
– prawo 102–109.  
*Zob. też Wartości i sądy wartościujące*
- V**  
**Volkswirtschaft**, 188, 254, 277–280,  
341, 438, 442, 542
- W**  
**Walka klas**, 572–573, 685  
**Walka z błędami**, 159–162  
**Waluta (obieg pieniężny)**, 176;  
– deprecjacja 352–353, 396, 641,  
648–649, 659–662;  
– krajowa (narodowa) 659–661;  
– teoria 484.  
*Zob. też Pieniądz*  
**Walutowe fundusze stabilizacyjne**,  
392–393, 664–665. *Zob. też* Wy-  
miana międzynarodowa  
**Wartości i sądy wartościujące**, 12–13,  
15–16, 82–83, 102–109, 174, 177–  
178, 284–290;  
– i ceny 82–83, 175–178, 190–194,  
284–290, 335–339, 540–542;  
– i ekonomia 8, 18;  
– i kalkulacja ekonomiczna 82–83,  
172–183, 742–745;  
– obiektywne i subiektywne 103, 109;  
– i pieniądz 348–354, 364–368;  
– i preferencja czasowa 408–411,  
413–414, 452–453;  
– skala 80–83, 102–109, 207–211;
- teoria klasyczna 2–3, 54, 103–105,  
177–178, 415;  
– teoria oparta na pracy 178–179;  
– teoria subiektywistyczna i obiek-  
tywistyczna, 18, 108;  
– i użyteczność krańcowa 102–109;  
– w teorii socjalistycznej 178–179  
**Webera-Fechnera prawo** *zob. Prawo*  
psychofizyki Webera-Fechnera  
**Wertfreiheit**, 41, 742–745  
**Wiedza** *zob. Dążenie do wiedzy*  
**Wielka Brytania**:  
– deflacja w 481;  
– ekonomia, ekonomiści w 7–8,  
127, 422;  
– fabianizm w 524, 642, 689;  
– kapitalizm w 527–528;  
– kryzysy monetarne 396, 661–662,  
666–670;  
– planowanie i socjalizm w 617–  
618, 688–689;  
– prawo bankowe w 374, 484;  
– i standard złota 401;  
– i szkoła obiegu pieniężnego 177,  
372–376, 484;  
– i wolny handel 68  
**Wielki Kryzys**, 666, 719  
**Wierzciele**, 352, 383, 395, 397, 399,  
458–459, 662–663, 667–668  
**Władza**:  
– i ideologia 162–165;  
– i rynek 235–237, 242–250, 550–  
552  
**Własność**:  
– definicja prawnia 556–558, 579;  
– prawa 556–563, 579, 613, 678;  
– prywatna 228, 268, 579–580;  
– i reforma społeczna 612–614;  
– rządu 224–225, 321–322;  
– środków produkcji 115, 157–158,  
175, 179, 187, 198, 206, 223–224,  
227–229, 268, 281, 425, 448, 459–  
460, 553, 559, 572, 578–579, 581,  
585, 588–589, 594, 598, 605–608,  
610–612, 640–641, 685

- Wojna**, 693–702;
- i autarkia 699–701;
  - bezcelowość, bezsens 701–702;
  - ekonomia wojny 693–702;
  - finansowanie 196–197, 244, 696–699;
  - i historia 552–553;
  - obronna 244–245;
  - i socjalizm 696–699;
  - i technologia 435;
  - totalna 145–146, 693–696;
  - i wolny rynek a nacjonalizm 426–427, 565, 580–583, 695–696, 701–702
- Wojna secesyjna**, 47, 401, 699
- Wojna siedmioletnia**, 525
- I wojna światowa** 53, 392, 401, 426, 435, 481, 483, 570, 652, 662, 696, 698–699
- II wojna światowa**, 361, 483, 570, 652, 668, 696, 698–699
- Wojny napoleońskie**, 435, 481, 662, 694
- Wolna bankowość**, 374–381
- Wolna wola**, 40
- Wolność**, 242–249;
- i konkurencja 238–240;
  - wrogowie 123–132, 618–620
- Wskaźniki**, 191–194, 362, 376. *Zob. też Pomiar*
- Współpraca**:
- międzyludzka 2, 123–125;
  - międzynarodowa monetarna 404–407;
  - i rząd 242–249;
  - społeczna 123–125, 168–170, 229–230, 237, 243–245, 249, 448, 500, 509, 512, 566, 571, 577–578, 590, 605, 609–610, 616, 690–691, 744;
  - w gospodarce rynkowej 243–244;
  - w gospodarce socjalistycznej (nierenrynkowej) 587–601, 605–612.
- Zob. też Gospodarka rynkowa; Praca*
- Wszechmoc i wszechwiedza**, 59–60
- Wybory demokratyczne**, 129, 157, 235, 273–274, 554, 593, 710, 716
- Wybór**, 3, 10–11, 14, 17, 38–39, 43, 54, 73–74, 88, 90, 102–105, 108, 149–150, 163, 169–170, 174–175, 187, 189, 192, 202, 205, 215, 235, 242–243, 248–249, 263, 275, 280, 303, 324, 331, 359, 409, 409–421, 430–431, 508–509, 519–520, 531, 550–551, 563, 576–577, 590–594, 604–605, 612, 616–619, 656, 683, 739, 745. *Zob. też Działanie; Wartości i sądy wartościujące*
- Wycena**, 185–188, 226, 228, 284–290, 297, 299, 305, 335, 344, 350–351, 355, 363, 447, 503, 540, 544–547;
- i ocena wartości 284–286
- Wydatki publiczne**:
- skutki 196–197, 625, 627–628, 654–656, 717, 721–722;
  - w ujęciu Keynesa 628, 675, 717, 767–768.
- Zob. też Podatki; Polityka antycykliczna; Rząd*
- Wymiana:**
- autystyczna 168–169, 201, 211;
  - bezpośrednią 168–169, 175–178, 279, 346–347;
  - krajowa i międzynarodowa 79, 279;
  - międzyludzka 82–83, 168–172, 176, 279;
  - pośrednia 176, 340–407.
- Zob. też Działanie*
- Wymiana międzynarodowa**:
- i bilans płatniczy 383–390;
  - i handel 385–392;
  - kontrola nad 440, 676–677;
  - i odpływ pieniądza za granicę 374, 393, 404, 484, 672–673;
  - i siła nabywcza 387–388;
  - i spekulacja 388–389.
- Zob. też Dwustronne umowy handlowe; Handel; Pieniądz*

**Z**

**Zachowania świadome (celowe)**, 9–11, 22–23, 169, 554, 742–745. *Zob. też Działanie*

**Zacofanie gospodarcze**, 568–570, 630–631. *Zob. też Rewolucja przemysłowa; Rozwój gospodarczy*

**Zakład (w grze losowej)**, 99–100

**Zarządzanie**, 262–267, 598–602, 686–687, 724–726. *Zob. też Biurokracja; Kalkulacja ekonomiczna; Zyski i straty*

**Zasada akceleracji** *zob.* Teorie cyklu

**Zasada dobrobytu a zasada rynku**, 703–720. *Zob. też Inżynieria społeczna; Sprawiedliwość społeczna*

**Zasada Fullartona**, 378

**Zasada metodologicznej pojedynczości**, 38–39

**Zasada mniejszości**, 64, 128–130, 164–165, 687.

**Zasada większości**, 64, 128–129, 131–132, 167, 554, 717.

**Zasada zdolności płatniczej**, 623, 652, 688, 722

**Zasoby gotówkowe**, 344, 353–355, 366, 381–383, 393–394, 422, 482. *Zob. też Pieniądz*

**Zasoby naturalne** *zob.* Surowce naturalne

**Zaspokojenie potrzeb** *zob.* Działanie; Wartości i sądy wartościujące

**Zawiść**, 76, 147, 257, 525, 565, 679, 687, 698, 711–712

**Zdobycze socjalne**, 511, 519–520, 523, 629, 631, 637–639, 723

**Zdolność płatnicza**, 623, 722;
 

- a opodatkowanie 623–624;
- zasada *zob.* Zasada zdolności płatniczej

**Zgodność i konflikt interesów**, 564–583; 612–616

**Ziemia:**

- ceny 335–336, 529–530, 546–547;
- i czas 542–544;
- i korzyści i koszty zewnętrzne 556–561;

– i księgowość kapitałowa 225–228;

- mit 547–548;
- ochrona 557–559;
- podatek od 624;
- jako przestrzeń działania 545–548;
- reforma rolna 679;
- submarginalna 330, 366, 506, 544–545, 547, 560–561;
- teoria renty 445–446, 540–542, 544–547;
- właściciele, własność 69, 268–269. *Zob. też Czynniki produkcji; Własność*

**Złoto:**

- „cena 35 dolarów” 406;
- produkcja 353–354;
- punkty złota 385–386;
- i żelazo *zob.* Paradoks wartości. *Zob. też Pieniądz; Standard złota*

**Zmiana** *zob.* Dostosowanie do zmiany

**Zrozumienie** *zob.* Rozumienie

**Związki cenowe**, 334–335

**Związki oparte na kontraktach i na hegemonii**, 169–172, 244–245, 425–426, 535, 538

**Związki zawodowe**, 68, 233, 241–242, 246, 261, 272, 274, 313, 321–322, 339, 482, 504, 515–517, 521–524, 528–529, 639, 649–653, 655–658, 666–668, 685–689, 697, 725, 733, 745

**Zwierzęta**, 9–11, 14, 23–24, 29, 146, 533–534

**Zyski i straty:**

- iluzoryczne 361–362;
- a księgowość 184–186, 541;
- i podatki 209, 682–684;
- potępienie zysku 259–260;
- przedsiębiorcy 250–259, 288–290, 338, 564–565, 629, 734–735;
- psychiczne 82–83, 178, 207–211, 250;
- i renta monopolowa 308;
- i rynek 564–565;
- udział w zyskach, 688;
- w czasie wojny 698–699;
- i zmiany w sferze pieniężnej 361–362, 465–467, 483.

*Zob. też Maksymalizacja zysków*



## O INSTYTUCIE MISESA

Instytut Ludwiga von Misesa, ufundowany we Wrocławiu w sierpniu 2003 r., jest niezależnym i nienastawionym na zysk ośrodkiem badawczo-edukacyjnym, odwołującym się do tradycji austriackiej szkoły ekonomii, dorobku klasycznego liberalizmu oraz libertariańskiej myśli politycznej. Instytut został nazwany na cześć Ludwiga von Misesa, który naszym zdaniem był najwybitniejszym ekonomistą XX w.

### Nasza misja

Celem Instytutu Ludwiga von Misesa jest zwiększanie wiedzy społeczeństwa dotyczącej procesów ekonomicznych i podstawowych instytucji gospodarki wolnorynkowej oraz promowanie relacji opierających się na dobrowolnej i pokojowej współpracy.

### Działalność Instytutu

Instytut stara się tworzyć warunki do swobodnej i otwartej debaty ekonomicznej. Nasze przesłanie kierujemy do środowisk akademickich, działaczy politycznych, dziennikarzy, przedsiębiorców, a także wszystkich osób zainteresowanych teorią ekonomii i praktyką życia społeczno-politycznego.

Instytut inicjuje i finansuje programy badawcze, wydaje publikacje dotyczące istotnych zagadnień gospodarczych, organizuje konferencje, odczyty i konkursy na prace naukowe dotyczące austriackiej szkoły ekonomii i wolnego rynku. Rozwijamy ogólnopolską sieć klubów samokształceniowych i organizujemy Letnie Seminarium Austriackie, w którym uczestniczy kilkadziesiąt osób.

Od 2006 roku Instytut Misesa widnieje w rejestrze Organizacji Pożytku Publicznego.

Jesteśmy przekonani, że wiedza ekonomiczna jest niezbędna do pełnego zrozumienia otaczającej nas rzeczywistości, a jej brak sprawia, że ludzie stają się podatni na manipulacje i demagogię.

Nasza dewiza to: *Scientia potestas est.*

# **Publikacje wydawnictwa Instytutu Misesa**

## **Ukazały się:**

Ludwig von Mises, *Ludzkie działanie*, 2007, 2011

Jesús Huerta de Soto, *Pieniądz, kredyt bankowy i cykle koniunkturalne*, 2009, 2011

Murray N. Rothbard, *Wielki Kryzys w Ameryce*, 2010

*Pod prądem głównego nurtu ekonomii* (red. Mateusz Machaj), 2010

*Austriacy o standardzie złota* (red. Llewellyn Rockwell), 2011

Philipp Bagus, *Tragedia euro*, 2011

Ludwig von Mises, *Teoria a historia*, Instytut Misesa–Wydawnictwo Naukowe PWN, 2011

Ludwig von Mises, *Kalkulacja ekonomiczna w socjalizmie*, 2011

Jesús Huerta de Soto, *Socjalizm, rachunek ekonomiczny i funkcja przedsiębiorcza*, 2011

Adam Heydel, *Dzieła zebrane*, 2011

## **W przygotowaniu m.in.:**

Ludwig von Mises, *Marksizm zdemaskowany*

Friedrich A. von Hayek, *Ceny i produkcja*

Jörg Guido Hülsmann, *Mises, ostatni rycerz liberalizmu*

Eugen Böhm-Bawerk, *Karol Marks i koniec jego systemu*

Murray N. Rothbard, *Historia myśli ekonomicznej do Adama Smitha*

Cała książka jest świadectwem szerokości spojrzenia i głębi przemyśleń, charakterystycznych raczej dla osiemnastowiecznego filozofa niż współczesnego naukowca specjalizującego się w jednej dziedzinie. Mimo to, a może właśnie dlatego, czytelnik ma poczucie znacznie bliższego obcowania z rzeczywistością. Szczegółowe omówienia zagadnień technicznych nie przesłaniają rozważań dotyczących najważniejszych problemów współczesności.

Friedrich August von Hayek (laureat Nagrody Nobla z ekonomii, 1975)  
„The Economic Journal”, kwiecień 1941

Z dorobkiem Misesa zetknąłem się dopiero w 1954 roku, w trakcie pracy nad artykułem na temat indywidualnego wyboru i wyborów dokonywanych na rynku. Po napisaniu pierwszej wersji artykułu sięgnąłem po *Ludzkie działanie*. Ze zdumieniem odkryłem, że to, co pisze Mises, jest mi bliższe niż prace innych autorów.

James M. Buchanan (laureat Nagrody Nobla z ekonomii, 1986)  
„Austrian Economics Newsletter”, nr 1, jesień 1987

Po raz pierwszy zapoznałem się z pracami Misesa pod koniec studiów na wydziale elektrotechniki California Institute of Technology. Lektury te rozbudziły moje zainteresowanie ekonomią. Czytając Misesa po 50 latach odkrywam z podziwem, jak inspirujące, ważne i świeże jest *Ludzkie działanie* w kontekście ekonomii u schyłku drugiego tysiąclecia. (...) Wiele z tego, co pisał Mises, wymaga uzupełnienia o wiedzę, którą – jak się zdaje – mamy obecnie, a której brakowało nam 50 lat temu. Jednak podstawowe przesłanie Misesa, dotyczące funkcjonowania gospodarki, do dziś jest aktualne.

Vernon L. Smith (laureat Nagrody Nobla z ekonomii, 2002)  
„Cato Journal”, nr 2, jesień 1999

I oto miałem przed sobą *Ludzkie działanie* – dzieło przedstawiające system myśli ekonomicznej, o którym niektórzy z nas marzyli, ale nie wierzyli, że kiedykolwiek powstanie. Jest to wykład całościowej i racjonalnej ekonomii, który powinien istnieć od dawna. (...) Keynesiści nie podjęli dyskusji z teorią Misesa. (...) Jego teorię cyklu koniunkturalnego, podobnie jak całą ekonomię szkoły austriackiej, wrzucono do Orwellowskiej „luki pamięci”.

Murray Rothbard,  
*The Essential von Mises*

ISBN:978-83-63250-00-3



wprost poleca

INSTYTUT  
MISESA  
Fundacja Instytut Ludwig'a von Misesa

9 788363 250003 >