

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 wtrąca 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 przestępców 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 państwowej 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. Produkcją 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 mieszane go, który miałyby 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 państwowe 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 państwowy 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 marksiści zdecydowanie zaprzeczają możliwo-

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.

Pięniężna 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 przyswajając substancje chroniące, odnawiające i wzmacniające ich energię życiową. Wyjątkowość działającego człowieka przejawia się w tym, że świadomie i celowo dąży do podtrzymania 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 określone 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 niematerialnych¹.

¹ 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 kapitału². 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 przeznaczają do bezpośredniego zaspokojenia potrzeb, a dobrami wszystkich rzędów – w tym pierwszego rzędu³ – które człowiek zamierza wykorzystać w dalszych działaniach służących zaspokojeniu przyszłych potrzeb. Podział na środki i cele to rozróżnienie nabywania 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 obmyśleniu i planowaniu działania. Nawet prymitywny chłop uświadamia sobie jakoś konsekwencje działań, które dzisiejszy księgowy nazwałby konsumpcją kapitału. Niechęć myśliwego do zabicia kotnej łani, uczucie dyskomfortu nawet u najbardziej bezwzględnych żołnierzy, którym kazano ścinać drzewa owocowe, to przejawy postawy, jaka rozwijała się pod wpływem takich przemysłów. Przemyslenia 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

² 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.

³ 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 wyobraźnym systemie organizacji procesów produkcyjnych – to znaczy zarówno w wypadku przymusowego odosobnienia, w jakim znalazł się Robinson Crusoe, jak i w społeczeństwie socjalistycznym – i że nie zależy od kalkulacji pieniężnej⁴. Jest to jednak nieporozumienie. Pojęcie 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 poczyną jednostek działających na własny rachunek w systemie prywatnej własności środków produkcji. Powstało i rozwijało się wraz z upowszechnianiem się kalkulacji pieniężnej⁵.

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, ustalona 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 znają 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 wykazałaby 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 błędnym poglądem, który głosi, że rzadkość czynników produkcji można wyeliminować, całkowicie lub przynajmniej częściowo, przez zwiększenie ilości pieniądza w obiegu

⁴ Zob. np.: Richard von Strigl, *Kapital und Produktion*, Wien 1934, s. 3.

⁵ 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 ogół 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 ogółu 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 ogół wyprodukowanych czynników 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 zagadnieniami związanymi 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). Czynnikiem 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. Czynnikiem 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 błędny⁶.

Równie wiele zamieszania spowodowało drugie nieporozumienie związane z pojęciem kapitału realnego. Zaczęto rozpatrywać pojęcie *kapitału społecznego*, odróżniwszy je od pojęcia *kapitału prywatnego*. Posługując się konstrukcją myślową gospodarki socjalistycznej, próbowano zdefiniować pojęcie kapitału, które byłoby przydatne w opisie działań zarządcy takiego systemu. Kierowano się słusznym przeświadczeniem, że ów zarządca 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. Rzą-

⁶ 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 nierozzerwalnie związana z cywilizacją. Nie istnieją dane, które by wskazywały, że socjalizm może zapewnić tak samo wysoki poziom życia jak kapitalizm⁷.

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. Przeciętny 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 zło, okropną chorobę, która dotknęła ludzkość. Według Marksa kapitalizm stanowił nieuchronne stadium ewolucji ludzkości, mimo to był jednak potwornym złem. Na szczę-

⁷ Analizę rosyjskiego „eksperymentu” można znaleźć w: Ludwig von Mises, *Planowany chaos*, tłum. Leszek S. Kolek, Lublin-Chicago-Warszawa 2005, s. 90–100.

cie wkrótce nadejdzie 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 partaczy 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.

„Wycucia 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 naczelných. Obrońcy poglądu błędnie nazywanego „historycyzmem” 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 zachwyceni odkryciem, że własność prywatna jest zjawiskiem „tylko” historycznym. Uznali owo odkrycie za dowód na to, że ich socjalistyczna wizja da się zrealizować⁸.

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

⁸ 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. Wyprowadza stąd wnioski, 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 imbecylności⁹. Sformułowań tych używają sfrustrowani artyści, którzy z upodobaniem naśladowują zmanierowaną postawę geniusza, żeby ukryć własną niemoc i zapomnieć o niej. Przedstawiciele artystycznej cyganerii wszystko 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, nikczemne¹⁰. Jednocześnie wszystkiemu, co uważa się za dobre i godne pochwały, dodaje się epitet „socjalistyczny”. Najczęstszy sposób rozumowania jest następujący: wszystko, 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 apologety 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 „obłąkanego” systemu. Ekonomisci, 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

⁹ 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 mieszczan oraz elity artystów, pisarzy, filozofów, naukowców, polityków i przedsiębiorców (organizatorów). Terminu „bourgeois” używał jako równoznacznego z imbecylnością i definiował go następująco: „Burżujem nazywam każdego, kto ma płytkie poglądy (*pense basement*)”. Jest więc oczywiste, że posługując się określeniem „bourgeois” Flaubert nie miał na myśli burżuazji jako klasy społecznej, lecz ten rodzaj imbecylności, 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 zauważyć, że z marksistowskiego punktu widzenia Flaubert był pisarzem „burżuazyjnym”, a jego książki należały do „nadbudowy ideologicznej kapitalistycznej lub burżuazyjnej metody produkcji”.

¹⁰ Naziści używali słowa „żydowski” zarówno jako synonimu określenia „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 historyczną¹¹. 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 obrotnych 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 zawziętymi 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 instytucjoniści – lub „kapitalizm późny” – jak mówią o nim marksiści – 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 wytworem „kapitalizmu”.

¹¹ 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. Powierzchny 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 konsumenci. Jeśli przedsiębiorca nie stosuje się ściśle do poleceń wydawanych przez społeczeństwo, a przekazywanych za pośrednictwem struktury cen rynkowych, ponosi straty, bankrutuje i zostaje usunięty z ważnej funkcji sternika. Jego miejsce zajmują inni, ci, którzy potrafili lepiej od niego zaspokoić potrzeby konsumentów.

Konsumenci 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 bezwzględni 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 konsumenci 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 nabyć 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 związane ręce. Muszą dostosować swoje działania do poleceń 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 rujnuje. Kapitaliści, przedsiębiorcy i właściciele ziemi mogą zachować i powiększyć swoje bogactwo jedynie przez jak najlepsze wypełnianie poleceń konsumentów. Nie mogą wydawać pieniędzy, których konsumenci 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 konsumenci, 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 konsumenci, 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 wyborczej¹². 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 poezję i traktaty filozoficzne. Piekarnie 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 określoną ilość pieniędzy.

To prawda, że na rynku konsumenci 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 zauważyć. Nawet gońcy wiedzą, że w firmie wszystkim zarządza szef. Trudniej zauważyć zależności przedsiębiorcy od rynku. Polecenia konsumentów mają charakter niematerialny, nieuchwytny dla zmysłów. Mało kto zdaje sobie sprawę z ich istnienia, gdyż większość ulega złudzeniu, że przedsiębiorcy i kapitałiści są nieodpowiedzialnymi autokratami, których nikt nie rozlicza z tego, co robią¹³.

¹² Zob. Frank A. Fetter, *The Principles of Economics*, wyd. 3, New York 1913, s. 394–410.

¹³ 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 podlegałyby krytyce. Są one jednak źródłem poważnych błędów, które mają zgubny wpływ na współczesne doktryny.

Rząd to aparat przymusu i przemocy. Może wymóc posłuszeństwo siłą. Władza polityczna, niezależnie od tego, czy należy do autokraty, czy przedstawiciele społeczeństwa, pozwala tłumić bunty 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. Konsument nie są z nim trwale związani. 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 konsumenci 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 przyzwyczajają 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 rządzi – a nie rządzący – dają urzędnikom łapówki i składają daniny.

Z powodu oporów moralnych lub ze strachu większość ludzi interesu nie wręcza łapówek. Próbuje oni bronić systemu wolnej przedsiębiorczości i samych siebie przed dyskryminacją, sięgając po usankcjonowane prawnie 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.

Demagogdzy 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 wyrывa mu kęs 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 zabiegać, 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 rządzonych. 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 byłiby 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 metafory 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.

Klasyccy ekonomiści opowiadali się za zniesieniem wszystkich barier powstrzymujących ludzi od konkutowania 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 konkutować 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 konsumenci 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 konkutować 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 pojawieniu 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 konsumenci 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 wyłączną 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 rozważać tego rodzaju monopol. Nie ma on nic wspólnego z wolnym rynkiem. Wystarczy przytoczyć jeden przykład. Ogólnoświatowe państwo socjalistyczne korzystałoby z takiego totalnego monopolu. Miałoby możliwość zniszczenia swoich przeciwników przez zagłodzenie ich na śmierć¹⁴.

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 wyłączną kontrolę nad podażą określonego towaru. Tak zdefiniowany termin „monopol” obejmuje 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 ściśle 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*

¹⁴ Lew Trocki (1937) ujął to następująco (cyt. za: Friedrich August von Hayek, *Droga do zniewolenia*, tłum. Krzysztof Gurba, Lucjan Klyszcz, 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 ukształtowałaby się, gdyby monopol nie istniał. Ceny monopolowe są ważnym zjawiskiem rynkowym, monopol jako taki ma natomiast znaczenie tylko wtedy, gdy może doprowadzić do ukształtowania się cen monopolowych.

Ceny, które nie są cenami monopolowymi, przyjęło 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 przeciwstawności 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 konkuruje 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 błędne¹⁵. 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 uprzywilejowanie 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 sabotowana przez interwencje rządu i związków zawodowych. System konkurencji katalaktycznej 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. Planiści wylewają krokodyłe łzy nad upadkiem konkurencyjnego. W rzeczywistości dążąc do zniesienia tego „obłąkanego” 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 dążące do ograniczenia konkurencji odgrywają dziś olbrzymią rolę. Ich badanie jest ważnym zadaniem najnowszej historii. Teoria ekonomii nie musi poświę-

¹⁵ Modne teorie o niedoskonałej i monopolistycznej konkurencji podważa Friedrich A. Hayek w: *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, tłum. Grzegorz Łuczkiwicz, Kraków 1998, s. 105–134.

cać im szczególnej uwagi. Istnienie barier w handlu, przywilejów, karteli, monopoli 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. Byłoby niedorzecznością utrzymywać, 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 niewzruszalna 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 pojawiają się samistnie, 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 pożytkom, 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 neandertalczyka. 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 niedorzecznością 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, zwierzęcym 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 nakazywałoby 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 lub upośledzenia 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 niezmałowanym pokoju¹⁶. 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 ciemnych ludzi, bezwarunkowy pacyfizm jest tożsamy z bezwarunkową kapitulacją przed najbardziej bezwzględными 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, współnikiem 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 postępów. Należy to podkreślić, ponieważ dziś, w epoce interwencjonizmu i ciągłego „postępu” ku totalitaryzmowi, rządy wykorzystują prawo nakładania podatków, by niszczyć gospodarkę rynkową.

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

¹⁶ 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. Konsumenci mogą bojkotować dostawcę, jeśli są przygotowani na to, by ponieść łączące się z tym koszty. Do wyczerpanego wysiłku związanego ze służeniem innym oraz do pohamowania wrodzonych skłonności do arbitralnych sądów i złych postępów 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 zmagania podejmowanych w imię wolności.

Krytycy wolności mają zatem rację, kiedy mówią, że wolność jest problemem „burżuazyjnym”, 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 *liberatami*, 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 rządu oznacza całkowitą wolność. Prawdziwy sens ich walki o wolność to zdjęcie z policji wszelkich ograniczeń.

Gospodarka rynkowa – utrzymują owi samozwańcy liberałowie – daje wolność jedynie pasożytniczej 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. Kapitałiści przywłaszczają 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 zatriumfować 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 poddawać 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 obrońcy wolności gospodarczej popełniali poważne błędy w argumentacji, socjaliści nie byli w stanie ogłupić 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”. Przyciśnięci do muru, sięgnęli po nowy fortel. Wolność, którą trzeba znieść, to jedynie fałszywa wolność „gospodarcza” kapitalistów, która krzywdzi zwykłego człowieka. Poza „sferą 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 dodawać 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 naruszeniem 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 konieczności przeciwieństwem wolności. Rząd jest gwarantem wolności i daje się z nią pogodzić jedynie pod warunkiem, że jego uprawnienia ograniczy się do ochrony sfery określanej 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 pracodawcy¹⁷. Konsument nie jest zdany na łaskę sklepikarza. Jeśli tylko chce, może udać się do innego sklepu. Nikt nie musi całować 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 wyświadczeniem 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 najemny) 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 klóciłoby 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-

¹⁷ Zob. s. 507–510.

za się za swój obowiązek, należy wyłącznie do jednostki. W gospodarce rynkowej jednostka jest najwyższym sędzią w sprawach dotyczących jej satysfakcji¹⁸.

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 nierozgarnięci, 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 zaopatrzyć. Nie ma takiej sfery ludzkiego życia, w której decyzja jednostki zależałaby 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 rozstrzygnięcia 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

¹⁸ 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 dobroczynne 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 prawny i nowy rząd, ale nigdy nie może zalegalizować „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 nierozsądna, że wprowadziła taki przepis w okresie rewolucji francuskiej; nie była jednak aż tak nierozsądna, 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 pomieszenia 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 więziennymi 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 powstrzymała 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 siły i zdolności oraz czy jednostka dołożyła wszelkich starań, aby go jak najlepiej wykonać. Każdy obywatel 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 (zmniejszenie 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 zamierzonego celu, to przychód albo nie przewyższa kosztów, albo jest od nich mniejszy. W tym ostatnim przypadku rezultat oznacza stratę, zmniejszenie 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 psychicznej¹⁹. W konstrukcji myślowej gospodarki jednostajnie funkcjonującej nie ma ani pieniężnych zysków, ani pieniężnych strat. Jednak każdy doświadcza 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 przyszłym – 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 słuźenie klientom. Jego zysk zależy od tego, czy klienci zaaprobują jego poczynania.

Nie wolno mylić zysku i straty przedsiębiorcy z innymi czynnikami wpływającymi na dochody przedsiębiorcy.

¹⁹ Jeśli działanie ani nie zmniejsza, ani nie zwiększa zadowolenia, to nadal jest związane ze stratą psychiczną z powodu dyskomfortu wynikającego z wydatkowania energii psychicznej. W takiej sytuacji jednostka miałaby się lepiej, gdyby całe życie była beczynna.

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 działaniach. 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 niezajomością metod pełnego kontrolowania niektórych spośród znanych uwarunkowań. Cena czynników produkcji uwzględni 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 wybuchające 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 szampana²⁰.

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 zamienia on 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 jednoczą się i grupowo ubezpieczają od szkód wyrządzonych przez pożar, powódź i inne niedające się przewidzieć zdarzenia. Rezerwy kryzysowe zastępuje wtedy składka ubezpieczeniowa. W każdym razie ryzyko związane ze zdarzeniami losowymi nie wnosi niepewności do zarządzania procesem technologicznym²¹. 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 błędną kalkulację kosztów, są wy-

²⁰ 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.

²¹ 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 żyzniejsza 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 dotyczą 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 z góry 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 strat 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 różnicy między cenami dóbr teraźniejszych a cenami dóbr przyszłych) kwotę nie mniejszą niż cena, którą później kupujący zapłaciłby 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 zawczasu 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 oczekiwanymi a cenami, które rzeczywiście ukształtują 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 zrównoważone przez zmniejszenie ich wydatków na kupno innych towarów²².

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

²² Gdybyśmy 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 pożądany stan rzeczy, tęskniąc 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 możliwe²³ – 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 lwią część przypada grupom osób, które nie są przedsiębiorcami.

Przed 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. Właściciele istniejących już wcześniej dóbr kapitałowych, które – dzięki udoskoleniom technologii produkcji – są teraz lepiej wykorzystywane niż dotychczas. Takie korzyści mają oczywiście charakter przejściowy. Muszą zniknąć, ponieważ powodują skłonność do zwiększenia produkcji dóbr kapitałowych, które przyczyniły się do powstania owych korzyści.

²³ 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, łowiska, 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 osiągniętych 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 strat 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 niezmiennione, to ich członkowie mogliby kupić dodatkowe produkty jedynie pod warunkiem, że ograniczyliby zakupy innych produktów. Oznaczałoby to, że zyski osiągnięte przez jedną grupę przedsiębiorców odpowiadałyby 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. Konsumenty 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 właścicielami 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 swej istoty zawsze dążą do zniknięcia. Ich ponowne zwiększenie następuje wraz z pojawieniem 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 osiągnięcia zysku.

Ekonomia nie zajmuje się takimi arbitralnymi sądami wartościującymi. Nie interesuje jej zagadnienie, czy zyski należy zaakceptować, czy potępić, przyjąwszy punkt widzenia zasady 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 moralisci nie byli ślepi z zawiści, to rozważając zagadnienia dotyczące zysku, zajęliby się jednocześnie jego odpowiednikiem, którym jest

strata. Nie pomijaliby milczeniem tego, że wstępnym 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 mieszkańca 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 mogłaby 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. Jeśliby 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, wygłaszana przez moralistów i kaznodziei, chybia celu. Przedsiębiorcy nie ponoszą winy za to, że konsumenci – zwykli ludzie – wołają 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 wysokowych 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 zastąpili 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 opilstwu. Rządy produkowałyby 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 płacą 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 *niepochodzącym z pracy* (*unearned income*), który rzekomo jest osiąganym 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 przezornym 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 zasługi 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 próbowały te zmiany zahamować.

Kilka uwag na temat rzekomej zmyry 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 określa się 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 przywłaszczają 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 przeznacz 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 niepomysłne, dla innych korzystne. Nie powodują one ogólnej depresji w handlu.

Mit podkonsumpcji to pozbawiona podstaw, wewnątrznie 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 i związków zawodowych oraz nakazy mające na celu podwyższanie wynagrodzeń.

Jak wykazaliśmy, pojawienie się nadwyżki sumy zysków przedsiębiorców nad sumą strat przedsiębiorców jest nierozłącznie 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 zabiegiem 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 i związków zawodowych do wymuszenia podwyżki płac ponad poziom, który osiągnęłyby na nieskrępowanym rynku²⁴. 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-

²⁴ 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 specjaliści 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, zleceniobiorca 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 rola 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 zauważyć 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 uniemożliwiłoby zaspokojenie pilniejszych potrzeb konsumentów. Spośród różnych metod, które technik uzna za równorzędne, wybierze metodę wymagającą najmniejszych kosztów. Odrzuci propozycje techników, żeby wybrać kosztowniejsze

rozwiązanie umożliwiające wytworzenie większej ilości produktu, jeśli jego obliczenia wykażą, że zwiększenie ilości wytworzonych towarów nie zrekompensuje koniecznych dodatkowych kosztów. Przedsiębiorca musi dostosowywać produkcję do oczekiwań konsumentów, które wyrażają się w cenach rynkowych, nie tylko podejmując dalekosiężne decyzje i opracowując wielkie plany, lecz także dokonując wyborów dotyczących szczegółowych problemów pojawiających się w codziennej pracy.

Wolnorynkowa kalkulacja ekonomiczna, a zwłaszcza podwójny zapis księgowy, pozwala na uwolnienie przedsiębiorcy od zajmowania się każdym szczegółem. Dzięki niemu może on poświęcić się wielkim zadaniom, nie wchodząc w gąszcz szczegółów 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 szczegółowych 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 odrębne 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 innymi działami 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 rozważą. 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 mylenia 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 dotyczą 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. Lekkomyślny 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 uprzywilejowanych 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 nieskrępowanej 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 przejścia 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 zawdzięczają 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 czyjejs 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 „dyrekcji” „załodze”. Pojęcia te miesza 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, rozmiary oraz rodzaj działalności, którą zajmują się poszczególne zakłady i sklepy są już ustalone i nie ulegną zmianie. Wystarczy postępować zgodnie z zasadami ustalonymi 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 błędną teorię.

Jednak nawet w niezmiennym świecie nonsensem byłoby dopuszczanie „załogi”, jak domagają się tego autorzy popularnych haseł, do udziału w zarządzaniu przedsiębiorstwem. Spełnienie tego postulatu prowadziłyby do syndykalizmu²⁵.

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 działów 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 mogłaby 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.

²⁵ Zob. s. 685–692.

Burmistrz i szefowie różnych służb miejskich są ograniczeni budżetem. Nie mogą swobodnie podejmować działań, które sami uznają za najlepszy sposób rozwiązania 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 audyt 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 wiązałyby im ręce. Gdy zaś brak im odpowiednich umiejętności, to instrukcje nie poprawiłyby ich wyników. Posługiwaliby 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 wzgląd na zyski i straty. Jeśli ich najwyższy zwierzchnik – nieważne, czy będzie nim suwerenny naród, czy suwerenny despota – miałby im zostawić wolną rękę, rzekłby 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 byłiby wtedy zobowiązani do ścisłego przestrzegania owych reguł i przepisów. Ograniczeni tymi normami nie mogą postępować w taki sposób, jaki wydaje im się najlepszym rozwiązaniem 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 biurokratycznymi²⁶.

²⁶ Szczegółowe omówienie tych zagadnień zob. Ludwig von Mises, *Biurokracja*, tłum. Jan Kłós, 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. Kapitałiści 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 tracą 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 bezmyślnemu 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 konkurować ze sprawniejszymi sprzedawcami. Konkurencja była dozwolona jedynie w ściśle określonym zakresie. Majątki ziemskie mogła nabywać tylko szlachta, nieruchomości w miastach jedynie mieszczanie, a ziemię uprawną chłopci. Konkurencja w sztuce i rzemiośle była ograniczona przez cechy. Konsumentci 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

najwłaściwszych surowców i metod produkcji, konsumenci 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. Czynnikiem 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 zarobków.

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 poddanie 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 zachętę. 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.

Konsumenci wybierają kapitanów przemysłu i handlu, biorąc pod uwagę wyłącznie ich umiejętność dostosowania produkcji do potrzeb klientów. Nie obchodzi ich inne cechy ani zalety. Chcą, żeby wytwórca butów produkował dobre i tanie buty. Nie chcą oddawać handlu obuwem w ręce przystojnych, sympatycznych młodych ludzi, mających wykwintne maniere, uzdolnionych artystycznie lub cechujących się zacięciem naukowym bądź innymi przymiotami. Rzutki człowieka 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 bogatsi wyłącznie dlatego, że, w przeciwieństwie do niego, nie mają żadnych skrupułów.

Gdyby tylko nie powstrzymywały go względy moralności i przyzwoitości, odniósłby 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 przymusowym, 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 niezwykle 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 powszechnej edukacji na wszystkich poziomach. Istnieje dziś skłonność do niwelowania wszelkich różnic w wykształceniu. Zaprzeczają 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 dyplomu szkoły zarządzania, żeby odnieść sukces w interesach. Takie szkoły przygotowują do objęcia podrzędnych stanowisk, na których wystarczy wykazać się rutynowymi umiejętnościami. Z pewnością nie kształcą przedsiębiorców. Nie można wyszkolić kogoś na przedsiębiorcę. Człowiek zostaje przedsiębiorcą, kiedy schwyta okazję i wypełni dostrzeżoną lukę. Nie potrzeba specjalnego wykształcenia, żeby wykazać się umiejętnością takiego trafnego osądu 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 potrafili z powodzeniem pełnić społeczną funkcję polegającą na dostosowywaniu produkcji

do najpilniejszych potrzeb. Konsumenci wybrali ich na liderów gospodarki ze względu na tę zaletę.

12. Jednostka i rynek

Często mówi się metaforycznie 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 świadomie 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 zauważa, że stanowi część, 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 bezduszość 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 konsumenci 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 nieskrępowanym 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 powstrzymać 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 ceł, 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 konsumenci 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 podłoża 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 przyciśnięci do muru muszą przyznać, że konsumenci 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 protekcjoniści głosili najpierw, że cło na artykuły rolne dotyka wyłącznie farmerów z krajów rolniczych oraz handlarzy zbożem. Niewątpliwie na cłach tracą też eksporterzy. Równie oczywiste jest to, że tracą konsumenci 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 się 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 okażą 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 ogółu 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 różnicy 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 usprawiedliwia 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 podstępnego 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 wzbogaciecie się tak bardzo, jak będzie to możliwe w danych warunkach, a program moich przeciwników sprowadzi na was nędzę i nieszczęście”.

To prawda, że co innego mówią niektórzy intelektualisci z kręgów ezoterycznych. 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 mimowiednie 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. Dostarczenie 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, prostacka 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 byłiby 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 byłiby skazani na ich kuratelę. Gdy reklama nie podlega ograniczeniom, konsumenci są na ogół w sytuacji sędziów, którzy rozpoznają sprawę na podstawie zeznań świadków i bezpośredniego badania innych dowodów. Jeśli

ją jednak ograniczyć, to znajdują 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 jakaśkolwiek reklama zapewniła wygraną producentów świec w konkurencji z fabrykantami żarówek, woźniców z producentami samochodów, wytwórców gęsiich 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. Gospodyni, która wypróbowała mydło lub konserwę określonej firmy, z doświadczenia 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 doświadczyc, a w sprawach polityki doświadczenie polega zawsze na percepcji 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 potrafią 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 ucierpiałoby 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 kościołów 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 popyt²⁷. Takie myślenie jest jednak błędne. Wszystkie wydatki związane z kosztami produkcji mają na celu zwiększenie popytu. Jeśli 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 terenem 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 powszechne 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 pożądaný. Oceniają jednak wszystko, co dzieje się w gospodarce rynkowej, z punktu widzenia swojego idealnego wyobrażenia. Uważają,

²⁷ Zob. Edward H. Chamberlin, *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Mass., 1935, s. 123 i n.

że istnieje nierozwiązywalny konflikt między interesami Volkswirtschaft a interesami egoistycznych jednostek dążących do zysku. Nie wahają się przedkładać dobra Volkswirtschaft nad dobro jednostek. Porządny obywatel powinien zawsze stawiać 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 Hohenzollernów, 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 Socjalpolitik Bismarcka i jego następców, a później nazizmu.

Interesy Volkswirtschaft uważa się za zasadniczo sprzeczne z interesami jednostek, a także interesami Volkswirtschaft innych narodów. Najbardziej pożądanym 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 interwencjonizmu 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 innych 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 – odmiennosc 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 interwencjonizmu traktują zatem Volkswirtschaft jako coś danego przez naturę, podczas gdy jedno ogólnościowe 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 odleglejszych 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. Konsumenci 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 społeczeństwa 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 zamianowanie 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 zastąpione przez kontrolę rządu, mamy do czynienia z Volkswirtschaft.