

środków w odniesieniu do najmniej wartościowego celu, jaki z jej użyciem można osiągnąć (*prawo użyteczności krańcowej*). Ponadto każde działanie podejmuje się, aby osiągnąć wyznaczony cel, a działanie to trwa pewien czas, toteż działający człowiek będzie poszukiwał, *ceteris paribus*, sposobu jak najwcześniejszego osiągnięcia celu. Inaczej mówiąc, jeśli pozostałe warunki będą jednakowe, to cele dające się osiągnąć wcześniej będą subiektywnie wyżej cenione; działania wymagające relatywnie dłuższego czasu będą podejmowane tylko wtedy, gdy ocena ich przewidywalnego rezultatu będzie wyższa (*prawo preferencji czasowej*)¹⁷.

2. CECHY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Przedsiębiorczość i bystrość

Przedsiębiorczość, ściśle biorąc, polega przede wszystkim na odkrywaniu i ocenianiu (*prehendo*) pojawiających się w otoczeniu możliwości osiągnięcia jakiegoś celu (albo zysku) oraz podjęciu działania, aby te możliwości wykorzystać. Kirzner mówi, że przedsiębiorczość wymaga szczególnej bystrości (*alertness*), czyli zachowania *czujności*, która pozwala zauważać to, co dzieje się w otoczeniu¹⁸. Być może Kirzner używa angielskiego słowa *alertness*, ponieważ *entrepreneurship* (przedsiębiorczość) jest pochodzenia francuskiego i w języku angielskim nie kojarzy się z koncepcją *prehendo* tak wyraźnie jak w językach romańskich. Hiszpańskie *perspicaz* bardzo dobrze oddaje tę cechę przedsiębiorcy, *Słownik Real Academia Española* podaje jego znaczenie jako „o bardzo bystrym wzroku; o spojrzeniu, które sięga daleko*^{*}. Ta definicja znakomicie pasuje do zachowań przedsiębiorcy, kiedy decyduje on, jakie działania podejmie, i ocenia ich przyszłe rezultaty. Użycie zwrotu „bycie w pogotowiu” jest również możliwe jako określenie przedsiębiorczości, ponieważ odnosi się do koncepcji uwagi lub czujności; nie jest jednak tak trafne jak *perspicaz*, być może dlatego że oddaje stan nieco bardziej statyczny. Należy też zauważyć, że istnieje duże podobieństwo między bystrością historyka, który łączy i interpretuje

* Hiszpańskie słowo *perspicaz* ma w tym kontekście znaczenie „przenikliwy, wnikliwy, bystry”. *Uniwersalny słownik języka polskiego* definiuje słowo „bystry” m.in. jako „odznaczający się żywością myślenia, szybko orientujący się; sprytny, wnikliwy, zdolny, inteligentny”.

¹⁷ Zarówno prawo użyteczności krańcowej, jak i preferencji czasowej nie są prawami empirycznymi ani psychologicznymi. Są logicznym następstwem koncepcji ludzkiego działania. Zdaniem Misesa „prawo użyteczności krańcowej zawiera się już w kategorii działania”, a „preferencja czasowa jest niezbędnym warunkiem kategoryalnym ludzkiego działania”, op. cit., s. 106 i 412.

¹⁸ Israel M. Kirzner, *Konkurencja i przedsiębiorczość*, op. cit., s. 68 i 71.

fakty z przeszłości, a bystrością przedsiębiorcy w odniesieniu do tego, co jego zdaniem wydarzy się w przyszłości. Stąd też Mises twierdzi, że postawa historyka jest bardzo bliska postawie przedsiębiorcy. Podaje nawet definicję przedsiębiorcy jako kogoś, kto patrzy na przyszłość oczami historyka¹⁹.

Informacja, wiedza i przedsiębiorczość

Aby dobrze zrozumieć naturę przedsiębiorczości pojmowanej tak, jak została już ona zdefiniowana w tym rozdziale, trzeba najpierw prześledzić, jak zmienia ona *informację* bądź *wiedzę*, którą posiada działający podmiot. Spostrzeganie lub odkrywanie nowych celów i środków wywołuje zmianę stanu wiedzy podmiotu, ponieważ dodaje nowe informacje. Ponadto odkrycia takie modyfikują kontekst informacyjny, w którym działa ten podmiot. Można teraz postawić fundamentalne pytanie: Jakie są najważniejsze cechy informacji bądź wiedzy związanych z działalnością przedsiębiorczą? Przystudiujemy dokładnie sześć cech tej wiedzy: 1) jest ona *praktyczna i subiektywna*, a nie naukowa; 2) jest to wiedza *unikatowa*; 3) jest ona *rozproszona* w umysłach wszystkich ludzi; 4) zazwyczaj jest to wiedza niejawna, a więc niedająca się zwerbalizować; 5) powstaje ona *ex nihilo*, z niczego, jako następstwo przedsiębiorczych działań; 6) jest to wiedza, która może być przekazywana, zwykle nieświadomie, za sprawą bardzo skomplikowanych procesów socjalnych; badaniem tych procesów zajmują się nauki ekonomiczne.

Wiedza praktyczna i subiektywna, a nie naukowa

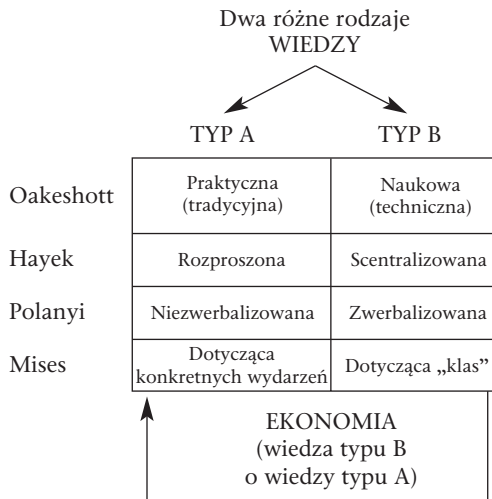
Wiedza najważniejsza dla ludzkiego działania ma głównie charakter subiektywny i praktyczny; nie jest wiedzą naukową. Wiedzy praktycznej nie da się sformalizować, ponieważ stale się ją zdobywa i pogłębia dzięki praktyce, czyli przez ludzkie działanie we właściwych dla niego okolicznościach. Jak twierdzi Hayek, wiedza ta ma znaczenie w odpowiednich kontekstach, a więc w określonych, subiektywnych warunkach – miejscu i czasie²⁰. Krótko mówiąc: chodzi o wiedzę w postaci ludzkich

¹⁹ „Można powiedzieć, że działający człowiek patrzy w przyszłość oczami historyka”, *Ludzkie działanie*, op. cit., s. 50.

²⁰ Święty Tomasz z Akwinu nazywa odpowiednie okoliczności „jednostkowymi przypadkościami ludzkich uczynków” i podkreśla, że poza czasem i miejscem najważniejsza z nich to ta, która łączy się z celem, do którego dąży działający podmiot („najważniejsza spośród wszystkich okoliczności to ta, która dotyczy uczynku ze względu na cel”). Zob. *Suma teologiczna*, cz. 1–2, zagadnienie 7, art. 1 i 4, t. 9, London 1963, s. 100 i 104. Trzeba jednak zaznaczyć, że rozróżnienie koncepcji „wiedzy praktycznej” i „wiedzy naukowej” zawdzięczamy Michaelowi Oakeshottowi (*Rationalism in*

wartościowań, czyli dotyczącą celów osiągniętych przez działający podmiot oraz celów, które jego zdaniem osiągną inni. Na tę wiedzę składa się również praktyczna wiedza o środkach służących osiągnięciu celu, które ten podmiot uważa za dostępne dla niego, oraz o wszystkich okoliczno-

Politics, London 1962; książkę tę pięknie wznowiono, w nieco rozszerzonej wersji, pt. *Rationalism in Politics and other Essays*, Indianapolis 1991. Zob. zwłaszcza s. 12 i 15. Równie ważna jest praca Michaela Oakeshotta *On Human Conduct*, Oxford 1975 (wznowienie 1991), s. 23–25, 36, 78–79 i 119–121). Rozróżnienie Oakeshotta jest podobne do rozróżnienia Hayeka „wiedzy rozproszonej” i „wiedzy scentralizowanej”, także do rozróżnienia Michaela Polanyiego „wiedzy niezwerbalizowanej” i „wiedzy zwerbalizowanej” oraz rozróżnienia Misesa wiedzy dotyczącej „konkretnych wydarzeń” i wiedzy dotyczącej całej „klasy zjawisk”. Poniższa tabela obrazuje podejścia tych czterech autorów do różnych typów wiedzy:



Relacje pomiędzy tymi typami wiedzy są skomplikowane i nie zostały dokładnie zbadane. Każda wiedza naukowa (typu B) ma jakąś ukrytą, niedającą się zwerbalizować podstawę (typu A). Jednakże postęp naukowy i techniczny (typu B) powoduje powstanie nowej, bardziej efektywnej wiedzy praktycznej (typu A). Ekonomia jest wiedzą typu B (naukową) o procesach tworzenia i przenoszenia wiedzy praktycznej (typu A). Gdy się to wie, można zrozumieć pogląd Hayeka, że największym niebezpieczeństwem ekonomii, jako nauki zajmującej się teoriami dotyczącymi wiedzy typu A, jest to, że można uznać, iż ekonomiści mogą w jakiś sposób zapoznać się ze specyficzną wiedzą typu A. Równie niebezpieczne jest całkowite ignorowanie wiedzy praktycznej, przed czym ostrzega Oakeshott. Jego zdaniem racjonalizm w swojej najbardziej przesadnej, błędnej i niebezpiecznej odmianie polega na „uznaniu, że to, co nazwałem wiedzą praktyczną, wcale nie jest wiedzą; uznaniu, że tak naprawdę nie istnieje żadna wiedza oprócz wiedzy technicznej” (Michael Oakeshott, *Rationalism in Politics and Other Essays*, op. cit, s. 15).

ściach dotyczących go bezpośrednio lub nie, w ocenie podmiotu istotnych w kontekście jego działania²¹.

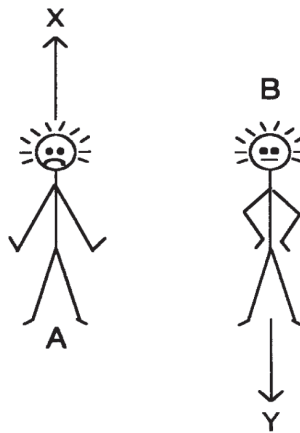
Wiedza unikatowa i rozproszona

Wiedza praktyczna jest czymś unikatowym i rozproszonym. Znaczy to, że każdy działający podmiot dysponuje tylko pewnymi „atomami” albo „bitami” informacji, która powstaje w społeczeństwie i jest w nim transmitowana²². Paradoksalnie, jednak tylko on posiada tę właśnie część informacji, czyli tylko on świadomie do niej sięga i ją wykorzystuje. Z tego powodu działania i przedsiębiorczość każdego człowieka mają ściśle *osobisty* i *niepowtarzalny* charakter. Dzieje się tak dlatego, że człowiek stawia sobie cele zgodne z indywidualną, niepowtarzalną wizją i wiedzą o świecie, które w całym ich bogactwie, różnorodności i niepowtarzalności zna tylko on i których w takiej samej postaci nie zdoła powtórzyć żadna inna istota ludzka. Wiedza, o której mówimy, nie jest *dana* i dostępna wszystkim za pośrednictwem materialnych nośników informacji (gazet, czasopism specjalistycznych, książek, komputerów etc.). Przeciwnie, wiedza łącząca się z działalnością ludzką ma charakter praktyczny i unikatowy. „Mieści się” w umysłach poszczególnych jednostek, które działają i tworzą społeczność ludzką. Na ilustracji 2.1 mamy ludziki, które będą nam

²¹ Ważne w tej kwestii są artykuły F.A. Hayeka *Ekonomia a wiedza* (1937) i *Wykorzystanie wiedzy w społeczeństwie* (1945), oba zamieszczone w: F.A. Hayek, *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, tłum. G. Łuczkiwicz, Kraków 1998 (s. 45–66 i 89–104). Warto podkreślić, że są to jedne z najważniejszych tekstów w naukach ekonomicznych. Pierwszy z nich świadczy o tym, że jego autor miał jeszcze jakieś wątpliwości co do charakteru ekonomii jako nauki. Ekonomia jest nauką badającą procesy przekazywania praktycznej informacji, której treść zależy od konkretnego miejsca i czasu. Czasem wydaje się, że Hayek błędnie przypuszcza, iż ekonomia to nauka zawierająca trochę wiedzy empirycznej. Tak jednak nie jest. Badacz nigdy nie dysponuje praktyczną, rozproszoną informacją, jaką mają osoby będące obiektem jego obserwacji. Ekonomia jest więc nauką *teoretyczną*, a nie empiryczną, która bada *formę*, a nie konkretną treść procesów przedsiębiorczych oraz towarzyszące im tworzenie i przekazywanie informacji praktycznych (są one przedmiotem zainteresowania historyka lub przedsiębiorcy, w zależności od tego, czy należą do przeszłości, czy też nie). Ta sama krytyczna uwaga dotycząca rozumowania Hayeka, choć z nieco innego punktu widzenia, znajduje się w znakomitym artykule Israela M. Kirznera *Hayek, Knowledge and Market Processes*, zawartym w *Perception, Opportunity and Profit*, op. cit., s. 13–33.

²² Thomas Sowell, *Knowledge and Decisions*, New York 1980, s. 3–44. Wydaje się jednak, że Sowell jest ciągle pod wpływem neoklasycznej teorii równowagi i nie docenia roli przedsiębiorczości. Na ten temat więcej zob. I. M. Kirzner, *Prices, the Communication of Knowledge and the Discovery Process*, w: *The Political Economy of Freedom, Essays in Honor of F.A. Hayek*, München 1984, s. 202–203.

towarzyszyły w dalszej części książki, aby niektóre zagadnienia przedstawić bardziej obrazowo²³.



Ilustracja 2.1

Na ilustracji widzimy dwie osoby: A i B. Każda z nich ma jakąś własną, prywatną wiedzę, której nie ma ta druga. Z punktu widzenia kogoś z zewnątrz „istnieje” jakaś wiedza, do której nie ma on dostępu. Wiedza ta jest rozproszona między A i B, czyli A ma jedną jej część, a B drugą. Przypuśćmy, że A chce osiągnąć cel X (zaznaczono to strzałką od głowy A do X). To jest informacja, którą posiada A. Ma on również odpowiednią wiedzę praktyczną, by ów cel osiągnąć (wiedzę tę symbolizuje aureola z kresek wokół jego głowy). W wypadku B jest podobnie, jednak różnica polega na tym, że dąży on do zupełnie innego celu – Y (zaznaczono to strzałką od nóg B w kierunku Y). Wiedzę praktyczną, którą B uważa za

²³Niewątpliwie już Adam Smith był świadom tego, że wiedza praktyczna jest rozproszona, kiedy pisał: „*Jest rzeczą oczywistą, że każdy człowiek może w konkretnej sytuacji znacznie lepiej ocenić, w jakiej gałęzi gospodarki krajowej może umieścić swoje kapitały i w jakiej gałęzi produkt osiągnie największą wartość, niżby to mógł zań zrobić mąż stanu czy prawodawca*” (wyróżnienie kursywą – J.H. de S.). Nie wyraził jednak tej myśli jasno (każdy nie tylko może „znacznie lepiej” ocenić, lecz jest *jedynym*, który dokładnie zna swoje otoczenie i warunki w nim panujące). Ponadto Smith nie potrafił doprowadzić tej myśli do jej logicznej konkluzji, tj. nie stwierdził, że nie można obarczyć organu centralnego odpowiedzialnością za wszystkie ludzkie sprawy (uważał, że będzie to „niepotrzebne obciążenie”, a nie logiczna niemożliwość). Zob. Adam Smith, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, tłum. A. Prejbisz, B. Jasińska, t. 2, ks. 4, Warszawa 1954, s. 46. Graficzne przedstawienie procesów przenoszenia praktycznej i rozproszonej wiedzy jest bardzo trudne. Zdecydowałem się więc na użycie wspomnianych już sympatycznych ludzików. Mam nadzieję, że analiza zilustrowana tymi ludzikami (*stickman analysis*) znajdzie w przyszłości swoje miejsce w naukach ekonomicznych.

odpowiednią w kontekście jego działania, tj. realizacji celu Y, symbolizuje taka sama aureola wokół jego głowy.

W trakcie wielu prostych działań indywidualny podmiot dysponuje informacjami niezbędnymi do osiągnięcia celu i nie potrzebuje angażować innych podmiotów. Decyzja o podjęciu działania (lub jego zaniechaniu) jest wtedy wynikiem *rachunku ekonomicznego* albo szacunkowej oceny. Podmiot dokonuje tej oceny *bezpośrednio*, porównując subiektywną wartość celu, do którego dąży, z kosztem, czyli subiektywną wartością tego, z czego musi zrezygnować, aby ów cel osiągnąć. Sytuacje, w których można taką decyzję podjąć bezpośrednio, są jednak dość rzadkie. Większość rzeczywistych działań, w które ludzie się angażują, jest znacznie bardziej złożona. Właśnie takie bardziej skomplikowane działanie omówimy teraz. Wyobraźmy sobie, że A, tak jak to przedstawiono na ilustracji 2.1, mocno pragnie osiągnąć cel X, ale potrzebuje do tego środka R, którym nie dysponuje i *nie wie*, gdzie i jak go zdobyć. Jednocześnie znajdujący się w innym miejscu B usilnie stara się osiągnąć cel Y. Załóżmy również, że dysponuje dużą ilością środka R (lub zna jego obfite źródło), który jest dlań bezużyteczny w jego dążeniu do celu, ale jest właśnie tym, czego potrzebuje A do zrealizowania swoich zamierzeń (cel X). Należy podkreślić, że cele X i Y są *sprzeczne*, jak to zwykle bywa w rzeczywistości. A więc każdy działający podmiot dąży do innego celu, z inną intensywnością, posługując się inną wiedzą i innymi środkami. Wiedza każdego z nich może być jednak niepełna i odmienna, i to zarówno co do celów, jak i dostępnych środków (to tłumaczy smętne miny ludzików). W dalszej części książki pokażemy, jak przedsiębiorczość pozwala uniknąć tego rodzaju sprzeczności lub braku koordynacji.

Wiedza niejawną i niewyraźną słowami

Wiedza praktyczna na ogół jest milcząca i niedająca się zwerbalizować. Znaczy to, że działający podmiot wie, jak przeprowadzić pewne działanie (*know how*), ale nie umie wyodrębnić jego elementów i nie wie, czy są one prawdziwe, czy fałszywe (*know that*)²⁴. Na przykład nauka gry w golfa nie polega na studiowaniu prac naukowych, opisujących potrzebne ruchy jako wynik matematycznych i fizycznych równań. Proces uczenia się polega na przyswojeniu pewnych praktycznych zachowań. Można przywołać za Polanym przykład nauki jazdy rowerem. Równowagę utrzymuje się, skracając kierownicę w tę stronę, w którą rower zaczyna się przechylać. Powstająca wtedy siła odśrodkowa przeciwdziała upadkowi. Jednak niewiele rowerzystów ma świadomość fizycznych podstaw swoich *umiejętności*.

²⁴ To rozróżnienie stało się popularne, gdy Gilbert Ryle opisał je w *Knowing How and Knowing That*, włączonym do *The Concept of Mind*, London 1949 [pol. wyd. *Czym jest umysł?*, tłum. i wstęp W. Marciszewski, Warszawa 1970].

Przeciwnie, większość sądzi, że posługuje się „zmysłem równowagi”, który w jakiś sposób wskazuje, co należy zrobić, żeby nie upaść. Polanyi posuwa się nawet do stwierdzenia, że wiedza niejawna jest *głównym źródłem każdej wiedzy*²⁵. Nawet najdawniej sformalizowana wiedza naukowa jest zawsze rezultatem działania twórczego lub intuicji, które są przejawami wiedzy niejawnej. Co więcej, nowa wiedza naukowa, którą możemy zdobyć dzięki książkom, wykresom, wzorom, mapom etc., jest ważna głównie dlatego, że pozwala przeorganizować nasz kontekst informacyjny. To z kolei sprawia, że staje się on produktywniejszy i otwiera nowe możliwości dla twórczej intuicji. Niemożność wyrażenia wiedzy praktycznej objawia się nie tylko „statycznie”, bo każde stwierdzenie wyrażone słowami niesie informacje tylko wtedy, kiedy zostanie zinterpretowane dzięki systemowi przekonań i wiedzy niejawnej, lecz także „dynamicznie”, ponieważ *proces umysłowy* jest ze swej natury niewyraźalny słowami, a stosuje się go każdorazowo, gdy coś ma zostać wyrażone słowami²⁶.

²⁵ Michael Polanyi, *The Study of Man*, Chicago 1959, s. 24–25. Każdy ekonomista powinien znać tę niewielką książkę. Inne ważne prace Polanyiego to: *The Logic of Liberty* (1951), *Personal Knowledge* (1958) oraz *Knowing and Being* (1969), wszystkie opublikowane w Chicago. Michael Polanyi (1891–1976), brat Karla (1886–1964), był uczonym o bardzo szerokich zainteresowaniach. Obejmowały one różne dziedziny chemii, filozofii, polityki, socjologii i ekonomii. Przykład z rowerem pochodzi z jego książki *Knowing and Being*. Polanyi wywodzi hipotezę o ograniczonych możliwościach werbalizacji ludzkiego myślenia z niektórych odkryć matematyki, odwołuje się zwłaszcza do pracy Kurta Gödela *Personal Knowledge*, op. cit., s. 259. Hayek natomiast konstatuje: „twierdzenie Gödla jest jedynie szczególnym przypadkiem bardziej ogólnej zasady, dotyczącej wszystkich świadomych, a przede wszystkim racjonalnych procesów, mówiącej, że pomiędzy wszystkimi czynnikami wpływającymi na te procesy zawsze da się znaleźć takie, których nie można wyrazić, ani nawet być ich świadomym”. Zob. F.A. Hayek, *Rules, Perception and Intelligibility*, w: *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, New York 1969, s. 62. Gödel przedstawił swoje twierdzenie w pracy *Über formal unentscheidbare Sätze der “Principia Mathematica” und verwandter Systeme I*, zamieszczonej w „Monatshefte für Mathematik und Physik”, nr 38, 1931, s. 173–198 (angielskie tłumaczenie opublikowano w *Collected Works of Kurt Gödel*, t. 1, Oxford 1986, s. 145–196).

²⁶ Dużą satysfakcję sprawiła mi lektura książki Rogera Penrose’a *The Emperor’s New Mind. Concerning Computers, Minds and the Laws of Physics*, Oxford 1989 [pol. wyd. Nowy umysł cesarza. O komputerach, umyśle i prawach fizyki, Warszawa 2000], w której autor przedstawia podobne poglądy. Książka ta wyjaśnia szczegółowo na kilku przykładach wielkie znaczenie myślenia niedającego się zwerbalizować, również dla największych uczonych. Tę samą myśl wyraził kilka lat temu wielki Gregorio Marañón, wspominając prywatną rozmowę, którą odbył z Bergsonem krótko przed jego śmiercią. Francuski filozof powiedział wtedy: „Jestem pewien, że wielkie odkrycia Cajala to nic innego, jak obiektywny sprawdzian tego, że fakty, które jego mózg wcześniej przewidział, znajdują potwierdzenie w rzeczywistości”, *Cajal: Su Tiempo y el Nuestro*, w: *Obras Completas*, t. 7, Madrid 1971, s. 331. Konrad Lorenz twierdził natomiast, że: „Nigdy żadne ważne naukowo odkrycie nie zostało naukowo «udowodnione» bez wcześniejszego powstania jego prostego i całościowego *Gestalt* – in-

Należy podkreślić, że każda wiedza niejawna jest z natury trudna do wyrażenia słowami. Jeśli zapytamy młodą dziewczynę, która właśnie kupiła spódnicę określonego koloru, o powód, dla którego wybrała właśnie tę, to zapewne usłyszymy „trudno powiedzieć” albo po prostu „bo mi się podobała”. Nie będzie to więc raczej precyzyjne i rzeczowe uzasadnienie wyboru. Inny rodzaj niewyraźnej wiedzy, dotyczącej zwyczajów, tradycji, instytucji i norm prawnych, umożliwia funkcjonowanie i rozwój społeczeństwa. Ludzie po prostu uczą się stosować te zasady, a nie teoretyzują na ich temat ani nie wyjaśniają szczegółowo ich znaczenia w kontekście różnych sytuacji i procesów społecznych, w których uczestniczą. To samo dotyczy języka bądź na przykład *rachunkowości finansowej* i *rachunku kosztów*, które zastosowane w gospodarce rynkowej dają przedsiębiorcom wskazówki, umożliwiające im takie prowadzenie działalności, aby osiągnąć założone cele. Są one jednak tylko praktyczną umiejętnością, czy też techniką, dającą się zastosować w określonym kontekście. Większość przedsiębiorców nie potrafiłaby zapewne sformułować naukowej teorii księgowości ani tym bardziej wyjaśnić, jak pomaga ona w skomplikowanych procesach koordynacji, umożliwiających życie w społeczeństwie²⁷. Można zatem uznać, że przedsiębiorczość (rozumiana jako umiejętność odkrywania możliwości zysku i świadomego działania w celu ich wykorzystania) wymaga przede wszystkim wiedzy typu niejawnego, a więc nieemożliwej do wyrażenia słowami.

Twórczy charakter przedsiębiorczości

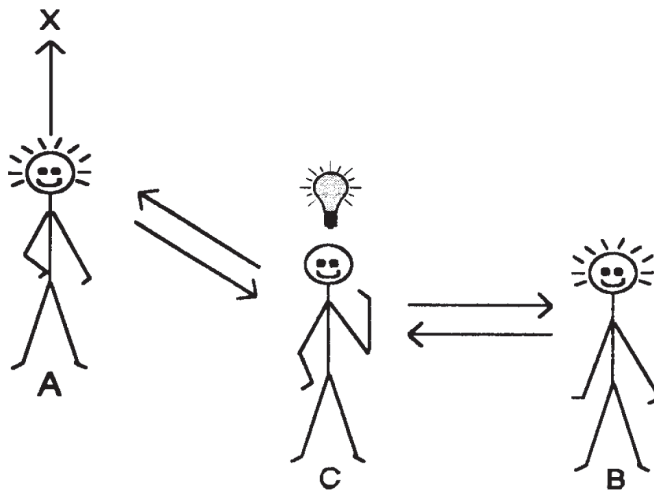
Zajmowanie się przedsiębiorczością nie wymaga żadnych środków. Inaczej mówiąc, przedsiębiorczość nie powoduje żadnych kosztów, a więc jest z istoty twórcza²⁸. Ten kreatywny, twórczy charakter objawia się zyskami,

tuicyjnego obrazu”. Zob. K. Lorenz, *The Role of Gestalt Perception in Animal and Human Behaviours*, w: *Aspects of Form*, London 1951, s. 176.

²⁷ Don C. Lavoie dodaje, że jeśli koszty byłyby czymś dającym się obliczyć w sposób obiektywny, naukowy i uniwersalny, to podejmowanie decyzji ekonomicznych można by zredukować do zastosowania określonych zasad, które dają się zwerbalizować. Skoro jednak koszty są czymś subiektywnym i mogą być oszacowane przez przedsiębiorcę tylko w kontekście konkretnego działania, to zasady dotyczące praktykowania przedsiębiorczości nie mogą być wyrażone słowami ani zastąpione obiektywnymi, naukowymi kryteriami. Don C. Lavoie, *Rivalry and Central Planning*, op.cit. s. 103–104).

²⁸ Według św. Tomasza z Akwinu „stwarzać znaczy czynić coś z nicości” (*Suma teologiczna*, cz. 1, zagadn. 45, art. 1 i nast., t. 4, London 1978, s. 11). Nie podzielam opinii św. Tomasza, że tylko Bóg może stwarzać, bo ludzie parający się przedsiębiorczością również nieustannie tworzą. Pojęcie *ex nihilo* św. Tomasz rozumie ściśle materialistycznie; w tej książce sformułowanie to należy rozumieć inaczej: człowiek tworzy *ex nihilo*, ilekroć spostrzeże coś albo zda sobie sprawę z istnienia czegoś, czego wcześniej nie dostrzegał (ibid., s. 756). Wydaje się, że interpretacja Jana Pawła II

powstającymi, w pewnym sensie, z niczego, które będziemy nazywać *zyskami z czystej przedsiębiorczości*. Aby osiągnąć zyski z przedsiębiorczości, nie trzeba dysponować żadnym środkiem, wystarczy właściwie korzystać z przedsiębiorczych zdolności. Aby to zilustrować, wróćmy do sytuacji przedstawionej na ilustracji 2.1. Wystarczy *zdać sobie sprawę z niedopasowania czy braku koordynacji* istniejącego pomiędzy A i B, żeby nagle pojawiła się możliwość zysku z czystej przedsiębiorczości²⁹. Załóżmy, że trzecia osoba, na ilustracji 2.2 oznaczona jako C, sięgnęła do swoich przedsiębiorczych zdolności, zauważając możliwość osiągnięcia zysku, która wynika z widocznego na ilustracji 2.1 braku koordynacji. (Zapalająca się nad głową C żarówka oznacza, że osoba ta zdała sobie sprawę z istnienia wspomnianej możliwości. W praktyce z przedsiębiorczych zdolności mogłaby skorzystać osoba A, osoba B albo obie te osoby równocześnie, z taką samą lub różną intensywnością. W naszych rozważaniach lepiej jednak wprowadzić trzecią osobę – C, która zajmie się tą działalnością).



Ilustracja 2.2

w encyklice *Laborem Exercens* (http://www.vatican.va/edocs/POL0021/_INDEX.HTM [dostęp: marzec 2010]) przypomina naszą interpretację, kiedy stwierdza on, że „człowiek, każda istota ludzka, odzwierciedla działanie samego Stwórcy wszechświata” i „przez swoją pracę uczestniczy w dziele swego Stwórcy” (nr 4 i 25), choć czasami myli pojęcia ludzkiego działania i „pracy” (zob. też przyp. 30).

²⁹ Każde ludzkie działanie zawiera ważny element kreatywności i nie ma sensu rozróżniać kreatywności przedsiębiorcy w kontekście gospodarczym i kreatywności w jakimkolwiek innym obszarze działalności (sztuk pięknych, społecznym, etc.). Nozick wprowadził takie rozróżnienie, ponieważ nie zdawał sobie sprawy z tego, że *kreatywność jest taka sama we wszystkich dziedzinach*, ani z tego, że analizowaną w tej książce koncepcję przedsiębiorczości można zastosować do każdej ludzkiej działalności. Zob. Robert Nozick, *The Examined Life*, New York 1989, s. 40.

Wystarczy, że C zgłosi B chęć zakupu środka, którego ten ma dużo, a który jest dlań bezużyteczny. Załóżmy, że C zaoferuje, przykładowo, 3 jednostki monetarne za określoną ilość środka. Będzie to cena satysfakcjonująca dla B, który nigdy nie wyobrażał sobie, że mógłby dostać taką cenę za ten środek. Następnie C skontaktuje się z A i sprzeda mu środek, którego ten bardzo potrzebuje do osiągnięcia swojego celu, co przyniesie mu, powiedzmy, 9 jednostek monetarnych (jeśli C nie dysponuje pieniędzmi, może przekonać kogoś, aby mu je pożyczył). W efekcie przedsięwzięcia C osiągnął *ex nihilo* zysk z czystej przedsiębiorczości w wysokości 6 jednostek monetarnych³⁰.

³⁰To, że przedsiębiorczość jest wyraźnie kreatywna, a więc zyski z czystej przedsiębiorczości powstają z niczego, może doprowadzić do następującej *dygresji teologicznej*: jeśli przyjmie się założenie, że istnieje *Wyższy Byt*, który stworzył z niczego wszystkie istniejące rzeczy, oraz uzna przedsiębiorczość za tworzenie *ex nihilo* zysków z czystej przedsiębiorczości, to stanie się jasne, że człowiek pełniący czystą funkcję przedsiębiorczą przypomina Boga! Znaczy to, że człowiek – *homo sapiens* (człowiek rozumny) – jest raczej *homo agens* (człowiekiem działającym) albo *homo empresario* (człowiekiem przedsiębiorczym) – bardziej przypomina Boga nie wtedy, kiedy myśli, lecz kiedy działa, czyli odkrywa nowe cele i środki. Można nawet pokusić się o zbudowanie teorii *szczęścia*, według której upodobnianie się do Stwórcy sprawia, że człowiek staje się szczęśliwy, a więc najważniejszą przyczyną szczęścia byłoby odnajdywanie osobistych celów oraz ich osiąganie (pociąga to za sobą działanie i przedsiębiorczość). Nawet jeśli często popełniane różne *błędy przedsiębiorcze*, przede wszystkim w wyborze celów, do których należy dążyć (na szczęście człowiek nie musi działać po omacku, bo dysponuje określonymi wskazówkami, które może odnaleźć na przykład w religii i etyce). Mam nadzieję, że moja dygresja nie wyda się profesorowi Kirznerowi, że człowiekowi głęboko religijnemu, „świętokradczym użyciem metafory teologicznej”. Zob. Israel M. Kirzner *Discovery, Capitalism, and Distributive Justice*, Oxford 1989, s. 40. Jan Paweł II prawdopodobnie prezentuje pogląd podobny do naszego, kiedy pisze w encyklice *Laborem Exercens* (http://www.vatican.va/edocs/POL0021/_INDEX.HTM; [dostęp: marzec 2010]), że człowiek „odzwierciedla działanie samego Stwórcy wszechświata” (nr 4 i 25), działając jak prawdziwy „kooperator” Boga (nr 25) i biorąc udział w boskim planie i dziele Stwórcy (nr 25). Wspomnieliśmy już o tym w przyp. 28. Czasami wydaje się jednak, że Jan Paweł II myli pojęcia „ludzkiego działania” i „pracy”, wprowadzając tym samym nieistniejący podział ludzkich działań (na związane z „pracą” *sensu stricto* i związane z „kapitałem”). Prawdziwym problemem społecznym nie jest sprzeczność pomiędzy „pracą” i „kapitałem”. Jest nim dopuszczalność systematycznej, instytucjonalnej agresji lub instytucjonalnej przemocy przeciwko twórczym zdolnościom, które człowiek wykorzystuje w działaniu. Innym problemem jest pytanie, jakiego typu normom i prawom powinna być podporządkowana działalność ludzka. Ponadto Jan Paweł II w tej encyklice nie zauważa, że w odniesieniu do ludzkiego działania jako takiego (nr 19) nie ma sensu mówić o prawie do „sprawiedliwego wynagrodzenia”. Każdy działający podmiot ma, jak zobaczymy, prawo do całości rezultatów swojej działalności (zysku bądź straty). Jeśli zaś Jan Paweł II odnosi się do pracy jako takiej, czyli czynnika produkcji, to jej kreatywność od początku jest teoretycznie wyeliminowana. W formułowaniu tych refleksji bardzo użyteczny był dla mnie tekst Fernando Moreno *El Trabajo según Juan Pablo II*, zamieszczony w *Cristianismo, Sociedad Libre y Opción por los Pobres*, Santiago de Chile 1988, s. 395–400.

W tym miejscu trzeba podkreślić, że akt przedsiębiorczości skutkował trzema niezwykle ważnymi następstwami. Po pierwsze, w wyniku działania powstała nowa informacja. Po drugie, informacja ta została przekazana rynkowi i się rozpowszechniła. Po trzecie, przedsiębiorcy zaangażowani w działalność nauczyli się dostosowywać swoje zachowanie do zachowań innych. Następstwa te są tak ważne, że warto przestudiować każde z nich osobno.

Wytwarzanie informacji

Każdy akt przedsiębiorczości powoduje powstanie *ex nihilo* nowej informacji. Powstaje ona w umyśle człowieka, który podejmuje przedsiębiorcze działanie; w naszym przykładzie jest to ludzik C. Jeśli C zauważy istnienie opisanej sytuacji, w którą zaangażowani są A i B, w jego umyśle powstaje nowa informacja, której wcześniej nie miał. Poza tym kiedy C podejmie działanie i skontaktuje się z A i B, to w ich umysłach również powstaną nowe informacje. A dowie się, że środek, którego mu brakuje, tak bardzo potrzebny do urzeczywistnienia jego zamiaru, jest w dużych ilościach dostępny na rynku. Dowie się również, że w związku z dostępnością środka może podjąć działanie, którego z powodu braku tego środka musiał zaniechać. B natomiast dowie się, że środek, którego dużą ilością dysponuje, a który uważał za bezwartościowy, jest bardzo poszukiwany albo pożądanym przez inne osoby. Można go więc sprzedać za dobrą cenę. Oprócz tego część praktycznej informacji, która powstała w umyśle C i później pojawiła się w umysłach A i B, zostaje zachowana w bardzo skróconej albo

Koncepcja Jana Pawła II na temat przedsiębiorczości i kreatywnego ludzkiego działania jako decydującego czynnika życia społecznego (albo przynajmniej język, jakim o tym mówi) stała się znacznie jaśniejsza w jego późniejszej encyklice *Centesimus Annus*. Wyraźnie wskazuje w niej, że decydującym czynnikiem jest „sam człowiek, czyli jego wiedza”, zarówno naukowa, jak i praktyczna (konieczna do „zauważenia i zaspokojenia potrzeb innych ludzi”). Oba rodzaje wiedzy pozwalają człowiekowi „wyrażać jego kreatywność i rozwijać potencjał” oraz umożliwiają wejście do „sieci wiedzy i wymiany informacji”, którą tworzą rynek i społeczeństwo. Jan Paweł II konkluduje: „W ten sposób staje się coraz bardziej oczywista i determinująca rola zdyscyplinowanej i kreatywnej pracy ludzkiej [ja wolałbym: ludzkiego działania – J.H. de S.] oraz – jako część istotna tej pracy – rola zdolności do inicjatywy i przedsiębiorczości” (http://www.vatican.va/edocs/POL0016/_INDEX.HTM, rozdz. IV, nr 31, 32 i 33 [dostęp: marzec 2010]). Encyklika *Centesimus Annus* dowodzi niewątpliwie, że papież unowocześnił swoją koncepcję ekonomii, czyniąc z naukowego punktu widzenia wielki krok naprzód; odrzucił jednocześnie jako przestarzałą dużą część dotychczasowej nauki społecznej Kościoła. Jego obecna koncepcja niejednokrotnie przewyższa nawet nauki ekonomiczne, których pewne dziedziny do dziś zasadzają się na mechanicyzmie i nie potrafią włączyć do swoich „modeli” kreatywnego i dynamicznego charakteru przedsiębiorczości. Zob. Michael Novak, *The Catholic Ethic and the Spirit of Capitalism*, New York 1993.

skomprimowanej formie jako *ceny* lub historycznie uznawane stosunki wymiany (inaczej mówiąc: że B sprzedał za 3, a A kupił za 9).

Przekazywanie informacji

Powstawanie informacji w procesach przedsiębiorczości implikuje jednocześnie jej *przekazywanie* za pośrednictwem rynku. Przekazywanie komuś informacji polega na doprowadzeniu do powstania w jego umyśle części informacji, którą wcześniej wytworzyła lub znalazła osoba przekazująca tę informację. W naszym przykładzie nie tylko B uzyskał informację, że środek, którym dysponuje, jest cenny i nie powinien go marnować, A zaś dowiedział się, że może zacząć realizację swojego planu, zaniechaną z braku odpowiedniego środka. Ponadto ceny, które niezwykle skutecznie przenoszą informacje (niewielkim kosztem pozwalają przekazać ich bardzo dużo), zawiadomiły rynek (albo społeczeństwo), że należy oszczędzać i chronić zasoby środka R, ponieważ istnieje na niego zapotrzebowanie. Równocześnie pojawiła się informacja, że wszyscy, którzy nie podjęli działania ze względu na brak tego środka, mogą go nabyć i rozpocząć realizację swoich planów. To logiczne, że informacja tego rodzaju jest zawsze subiektywna i nie istnieje poza ludzkimi umysłami, które są zdolne do jej zinterpretowania albo odkrycia. A więc to ludzie tworzą, przekazują i odbierają informacje. Błędne przekonanie, że informacja to coś obiektywnego, bierze się stąd, że część subiektywnej informacji, wytworzonej w procesach przedsiębiorczości, jest „obiektywnie” sygnalizowana (przez istnienie cen, instytucji, norm, „firm” etc.). Przejawy te mogą być odkrywane i subiektywnie interpretowane przez wiele osób w kontekście ich własnych działań, co ułatwi tworzenie nowych, subiektywnych informacji, bogatszych i bardziej złożonych. Wbrew pozorom większość ważnych dla społeczeństwa informacji jest jednak przekazywana milcząco i w sposób subiektywny, czyli pozasłowny, oraz w formie bardzo skróconej (w rzeczywistości przekazuje się i odbiera tylko minimum informacji, niezbędne do koordynacji procesów społecznych); to pozwala optymalnie wykorzystać ograniczone możliwości ludzkiego umysłu do ciągłego tworzenia, odkrywania i przekazywania nowych informacji.

Efekt uczący: koordynacja i dopasowanie

Trzeba jeszcze zaznaczyć, że osoby A i B nauczyły się dopasowywać w działaniu. To znaczy: B w wyniku przedsiębiorczego działania zapoczątkowanego przez C nie marnuje już swojego zasobu, ale we własnym interesie chroni go i przechowuje; A natomiast może rozpocząć działanie, którego wcześniej zaniechał z powodu braku tego środka, i osiągnąć swój

cel. A więc jeden i drugi uczą się działać w *koordynacji*, czyli dyscyplinując swoje poczynania i dopasowując je do potrzeb innych ludzi. Co więcej, uczą się w najlepszy z możliwych sposobów: *nie zdając sobie z tego sprawy i motu proprio*, czyli z własnej woli, a także w kontekście planu, według którego każdy z nich realizuje swoje osobiste interesy i dąży do osobistych celów. To właśnie stanowi istotę tego wspaniałego, a jednocześnie prostego i efektywnego procesu, który umożliwia życie w społeczeństwie³¹. Poza tym przedsiębiorcze działanie C sprawia, że możliwa jest nie tylko nieistniejąca wcześniej współpraca pomiędzy A i B, lecz także *rachunek ekonomiczny* w kontekście działań każdego z nich. Dane potrzebne do tego rachunku i inne informacje, którymi wcześniej nie dysponowali, pozwalają im zwiększyć prawdopodobieństwo sukcesu w działaniach prowadzonych przez każdego z nich. A więc tym, co umożliwia rachunek ekonomiczny każdemu działającemu podmiotowi, są informacje wytworzone w procesach przedsiębiorczości. Inaczej mówiąc, bez przedsiębiorczych działań nie powstają informacje, które są niezbędne, aby obliczyć lub prawidłowo

³¹ Należy podkreślić, że człowiek dzięki przedsiębiorczości uczy się dyscyplinować swoje poczynania nawet w odniesieniu do przyszłych potrzeb ludzi, którzy jeszcze się nie narodzili (koordynacja międzyokresowa albo intertemporalna). Dokładniej przestudiujemy ten temat, mówiąc o arbitrażu i spekulacji. Co więcej, tego procesu dostosowania nie można skopiować, nawet gdyby ludzie, czy to posłuszni nakazom mającego dobrą wolę dyktatora, czy też powodowani chęcią pomocy ludzkości i filantropią, rezygnując przy tym z jakichkolwiek zysków, z *rozmysłem* postanowili uregulować wszystkie aspekty życia społecznego. W sytuacji braku zysku, który gra rolę bodźca do działania, nie powstałaby informacja praktyczna, konieczna do wyregulowania życia społecznego (i to niezależnie od możliwej decyzji przedsiębiorcy, że przeznaczy już osiągnięte zyski na działalność charytatywną). Społeczeństwo, którego członkowie przeznaczałoby większość swojego czasu na „intencjonalną pomoc bliźniemu” i zrezygnowali z przedsiębiorczości, byłoby społeczeństwem plemiennym typu przedkapitalistycznego, niezdolnym do utrzymania nawet znikomej części dzisiejszej populacji świata. Jest więc teoretycznie niemożliwe, aby „solidarność społeczna” i altruizm mogły być zasadami życia w społeczeństwie zorganizowanym tak, że każdy człowiek utrzymuje niezliczone abstrakcyjne relacje z osobami, których nigdy nie będzie miał możliwości poznać, a od których otrzymuje rozproszone sygnały i informacje w postaci cen, instytucji i norm współżycia. Zasady „solidarności społecznej” i altruizmu są więc plemiennymi atawizmami i mogą być stosowane jedynie w małych pierwotnych grupach, których członkowie znają się nawzajem i mają dokładną wiedzę o osobistej sytuacji każdego współplemieńca. Nie można powiedzieć nic złego o działalności, w którą angażuje się wielu członków społeczeństwa, aby zaspokoić swoją mniej lub bardziej atawistyczną potrzebę bycia „solidarnym społecznie” i pomagania bliźnim. Można jednakże kategorycznie twierdzić, że przymusowe zorganizowanie społeczeństwa na zasadach altruizmu i „solidarności społecznej” jest niemożliwe, a ponadto spowodowałoby zaniknięcie cywilizacji, jaką znamy, i wyeliminowało wszystkich bliźnich, i bliskich, i dalekich. Osobom udzielającym pomocy pozostałoby wtedy niewiele jej potencjalnych odbiorców. Zob. F.A. Hayek, *Zgubna pycha rozumu. O błędach socjalizmu*, op. cit., s. 20.

ocenić wartość, jaką ma każdy możliwy wariant działań. Słowem *rachunek ekonomiczny nie jest możliwy bez przedsiębiorczości*³².

Uwagi te mają fundamentalne znaczenie w naukach społecznych, gdyż pozwalają bez najmniejszej wątpliwości twierdzić, że przedsiębiorczość odgrywa niezwykle ważną rolę, ponieważ dzięki niej członkowie społeczeństwa dopasowują i koordynują swoje poczynania, co umożliwia życie społeczne. Bez przedsiębiorczości nie można wyobrazić sobie istnienia społeczeństwa³³.

Arbitraż i spekulacja

Ze względu na czynnik czasu przedsiębiorczością można zajmować się na dwa sposoby: synchronicznie i diachronicznie. Pierwszy sposób, nazywany *arbitrażem*, jest działaniem w *teraźniejszości* (rozumianej jako to, za co uważa ją działający podmiot)³⁴ pomiędzy dwoma różnymi miejscami albo sytuacjami w społeczeństwie. Drugi sposób, nazywany *spekulacją*, polega na przedsiębiorczym działaniu pomiędzy dwoma różnymi momentami w czasie. Można by pomyśleć, że w wypadku arbitrażu przedsiębiorczość sprowadza się do odkrywania i przekazywania informacji, które *już istnieją*, ale są rozproszone, w spekulacji zaś wytwarza się i przekazuje „nowe” informacje. Ten podział jest jednak całkowicie sztuczny. Odkrywanie tego, co „istnieje”, choć się o tym nie wie, jest jednoznaczne

³² Słowo *kalkulacja* wywodzi się od łacińskiego *calculus*, oznaczającego między innymi *kamyk*, jakich Rzymianie i Grecy używali do liczenia na abakusach, pierwowzorach liczydeł [mających postać deski z wyżłobionymi rowkami, w których przesuwało kamyki]. Dokładniejsza definicja rachunku ekonomicznego znajduje się w dalszej części tego rozdziału, w punkcie *Prawo, pieniądze i rachunek ekonomiczny*.

³³ Kirzner twierdzi, że przedsiębiorczość pozwala odkryć i wyeliminować błędy popełnione w społeczeństwie, których nie zauważono. Jednak ta koncepcja błędów nie wydaje mi się całkowicie satysfakcjonująca, ponieważ zakłada ocenę z punktu widzenia hipotetycznej wszytkowiedzącej istoty, która zna każdą sytuację niedopasowania istniejącą w społeczeństwie. Z naszego punktu widzenia pojęcie błędów ma sens jedynie w kategoriach subiektywnych, a więc w sytuacji, kiedy działający podmiot zdaje sobie *a posteriori* sprawę, że wybrał niewłaściwy cel lub nieodpowiednie środki, przez co naraził się na koszty. Inaczej mówiąc, zrezygnował z celów, które mają dla niego większe znaczenie, na rzecz tych, które osiągnął (czyli poniósł *stratę przedsiębiorczą*). Powinniśmy ponadto pamiętać, że eliminacja błędów w Kirznerowskim, obiektywistycznym sensie jest zwykle oceniana przez ludzi jako szczęśliwym trafem dobra decyzja, pozwalająca na osiągnięcie dużych zysków przedsiębiorczych. Zob. Israel M. Kirzner, *Economics and Error*, w: *Perception, Opportunity and Profit*, Chicago 1979, s. 120–137.

³⁴ „Teraźniejszość pojmowana jako trwanie stanowi kontynuację warunków i możliwości stworzonych dla działania. Każdy rodzaj działania wymaga szczególnych warunków, do których trzeba go dostosować w zależności od celu, jaki ma być osiągnięty. Pojęcie teraźniejszości jest więc różne dla poszczególnych sfer działania”, Ludwig von Mises, *Ludzkie działanie*, op. cit., s. 86.

z tworzeniem. Oto dlaczego, teoretycznie rzecz biorąc, nie ma żadnej jakościowej różnicy pomiędzy arbitrażem i spekulacją. Oba typy przedsiębiorczości umożliwiają społeczną koordynację (*międzysektorową* w wypadku arbitrażu i *międzyokresową* w wypadku spekulacji) i *skutkują* podobnymi tendencjami, zmierzającymi ku dopasowaniu i koordynacji.

Prawo, pieniądze i rachunek ekonomiczny

W naszym przykładzie rysunkowym (il. 2.2) ludzikowi C byłoby bardzo trudno zajmować się twórczą przedsiębiorczością, gdyby ktoś mógł *siłą* odebrać mu rezultaty jego działań albo gdyby A lub B, na przykład, *oszukali* go, nie dostarczając środka R lub obiecanych pieniędzy. A więc przedsiębiorczość (albo ludzkie działanie w ogólności) wymaga od osób tym się trudniących ciągłego stosowania pewnych norm i zasad zachowania, czyli *przestrzegania prawa*. Prawo to składa się z wielu wzorców postępowania, które uformowały się na skutek ewolucji obyczaju. Określają one przede wszystkim prawo własności indywidualnej (*several property*, jak niedawno nazwał je Hayek³⁵) i dają się sprowadzić do kilku podstawowych zasad: poszanowania życia, stabilności pokojowo nabytej własności, przeniesienia własności za zgodą obu stron i wypełniania złożonych obietnic³⁶. Podstawy norm prawnych, które umożliwiają życie w społeczeństwie, można analizować z trzech różnych, ale dopełniających się punktów widzenia: utylitarystycznego, ewolucyjno-zwyczajowego i teorii społecznej etyki praw własności. Taka analiza wykracza jednak poza zakres tej książki. Mimo to warto zaznaczyć, że chociaż prawo umożliwia ludzkie działanie, a w konsekwencji pojawienie się i rozwój zarówno społeczności, jak i cywilizacji, to jest jednocześnie ewolucyjnym produktem przedsiębiorczych procesów, którego nikt świadomie nie zaprojektował. Instytucje prawne, a także w ogóle wszystkie instytucje społeczne (język, pieniądze, rynek etc.) pojawiają się w wyniku ewolucyjnych procesów, w których uczestniczy ogromnie dużo ludzi w bardzo długim czasie. Każdy z nich dokłada swoją część informacji praktycznej i przedsiębiorczej inwencji, tworząc w ten sposób, zgodnie ze znaną teorią Mengera, warunki do spontanicz-

³⁵ F.A. Hayek, *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, op. cit., s. 12 [s. 21 w wyd. pol., F.A. Hayek, *Zgubna pycha rozumu. O błędach socjalizmu*, op. cit.].

³⁶ „Rozważyliśmy trzy podstawowe prawa natury, a mianowicie: *prawo stałości posiadania*, *prawo przenoszenia posiadania za zgodą posiadacza* i *prawo spełniania przyrzeczeń*. Na ścisłym przestrzeganiu tych trzech praw oparty jest całkowicie pokój i bezpieczeństwo w społeczności ludzkiej; i nie ma możliwości, żeby ustalić zgodę i harmonię między ludźmi tam, gdzie te prawa nie są przestrzegane. Społeczność jest bezwzględnie konieczna do dobrobytu ludzi; a prawa te są niezbędne do tego, iżby trwała społeczność”, David Hume, *Traktat o naturze ludzkiej*, tłum. Cz. Znamierowski, t. 2, Warszawa 1963, s. 333.

nego powstania instytucji³⁷ społecznych, które niewątpliwie są produktem interakcji wielu osób, nie zostały jednak przez nikogo świadomie zaprojektowane ani zorganizowane³⁸. Powodem jest to, że ani żaden ludzki umysł, ani zorganizowana grupa umysłów nie zdoła przyswoić i zrozumieć ogromnej ilości informacji praktycznych, które brały udział w powolnym procesie powstawania, konsolidacji i późniejszym rozwoju tych instytucji. Jest paradoksem, że instytucje najważniejsze dla życia człowieka w społeczeństwie (językowe, ekonomiczne, prawne i moralne) nie mogły zostać świadomie utworzone przez ludzi z braku niezbędnych do tego zdolności umysłowych. Instytucje te powstały stopniowo, jako wynik przedsiębiorczych procesów interakcji międzyludzkich; później rozprzestrzeniły się na coraz większe grupy w wyjaśnionych tu procesach nieświadomej nauki i naśladownictwa. Ponadto powstanie i rozwój tych instytucji umożliwiają dzięki typowemu sprzężeniu zwrotnemu coraz bardziej złożone i efektywne przedsiębiorcze procesy współpracy międzyludzkiej. Z tego samego powodu, który sprawił, że człowiek nie był zdolny do celowego utworzenia instytucji³⁹, nie zdoła również w pełni zrozumieć ich roli w każdym

³⁷ Jako instytucję należy rozumieć tu każdy powtarzalny wzorzec, model lub normę zachowania, niezależnie od obszaru, w którym występuje – języka, ekonomii, prawa etc.

³⁸ Carl Menger, *Untersuchungen über die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere*, Leipzig 1883. Termin, którym Menger określa „nieintencjonalne konsekwencje indywidualnych działań”, to *Unbeabsichtigte Resultante*. Menger szczególnie podkreśla, że zjawisko społeczne powstaje jako „niezamierzona wypadkowa działań indywidualnych, tj. służących realizacji indywidualnych celów (...) niezamierzona społeczna wypadkowa indywidualnych czynników teleologicznych” (s. 182). Można to również przeczytać we wstępie do angielskiego wydania tej książki, autorstwa Lawrence’a H. White’a. Zob. Carl Menger, *Investigations into the Method of the Social Sciences with Special Reference to Economics*, New York 1985, s. VII–VIII i s. 158 (gdzie znajduje się przetłumaczona na język angielski s. 182 z oryginalnego niemieckiego wydania). Zob. też artykuł F.A. Hayeka pt. *The Results of Human Action but not of Human Design*, zamieszczony w *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, op. cit., s. 96–105. Czasem uznaje się, że Adam Ferguson jako pierwszy wyraźnie odniósł się do tego rodzaju spontanicznych zjawisk społecznych. Na s. 187 jego *An Essay on the History of Civil Society*, London 1767, możemy przeczytać: „Narody tworzą instytucje, które w istocie są następstwem ludzkich działań, ale nie urzeczywistnieniem jakiegokolwiek ludzkiego projektu”, i dodaje sławne zdanie, które De Retz przypisuje Cromwellowi, że człowiek nigdy nie dociera wyżej, niż kiedy nie wie, dokąd idzie („on ne montait jamais si haut que quand on ne sait pas où Pon va”). Ferguson właściwie nawiązuje do znacznie starszej koncepcji, przekazanej przez Monteskiusza, Bernarda de Mandeville’a i szesnastowiecznych scholastyków hiszpańskich, sięgającej do klasycznej myśli greckiej i rzymskiej. Zostanie to dokładniej omówione na początku rozdz. 4.

³⁹ Z tego powodu musimy odrzucić koncepcję prawa, sformułowaną przez św. Tomasza z Akwinu: „rozporządzenie (...) rozumu dla dobra wspólnego nadane i publicznie obwieszzone przez tego, kto ma pieczęć nad wspólnotą” (*Suma teologiczna*, op. cit., cz. 1–2, zagadnienie 90, art. 4, t. 13, London 1986, s. 8), błędnie rozumiejącego prawo

momencie historii. Instytucje i wytwarzający je porządek społeczny są coraz bardziej *abstrakcyjne* w tym sensie, że nie da się rozpoznać ani ogarnąć umysłem nieskończonej różnorodności osobistej wiedzy i indywidualnych celów, które wyznaczają sobie i do których dążą ludzie działający w obrębie tych instytucji. Instytucje jako takie są zaś bardzo wyraźnymi wskazówkami, ponieważ kierują ludzkimi działaniami, opierając się na powtarzalnych wzorcach zachowań lub zwyczajach.

Pieniądze są prawdopodobnie najbardziej abstrakcyjną instytucją społeczną i dlatego najtrudniej ją zrozumieć. Ponadto pieniądze (albo jakikolwiek inny powszechnie akceptowany środek wymiany) są też jedną z ważniejszych instytucji, stanowiących o istnieniu i rozwoju naszej cywilizacji. Jednak niewiele osób rozumie, czy choćby tylko przeczuwa, jak pieniądze przyczyniają się do coraz szybszego rozwoju współpracy społecznej i przedsiębiorczej kreatywności, a także ich rolę w ułatwianiu, a nawet umożliwianiu rachunku ekonomicznego, który na skutek wymagań dzisiejszych społeczeństw staje się coraz bardziej skomplikowany i coraz trudniejszy^{40, 41}.

jako intencjonalny wytwór rozumu ludzkiego. W tym sensie św. Tomasz z Akwinu jest prekursorem krytykowanego przez Hayeka „fałszywego racjonalizmu”, gdyż znacznie przecenił możliwości ogarnięcia wiedzy, jakimi dysponuje ludzki umysł. Ten fałszywy i nienaukowy racjonalizm doprowadził do rewolucji francuskiej, triumfu utylitaryzmu oraz, w sferze prawa, pozytywizmu Kelseniańskiego i poglądów Thiebauta. Zob. F.A. Hayek, *Kinds of Rationalism*, w: *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, op. cit., rozdz. 5, s. 82–96. Hayek krytykował również poglądy Arystotelesa, który co prawda uniknął popadnięcia w socjalistyczny ekstremizm Platona, ale nigdy nie udało mu się do końca zrozumieć, że systemy społeczne mogą powstawać spontanicznie (zob. *Zgubna pycha rozumu. O błędach socjalizmu*, op. cit., s. 71–75); tak oto stał się on twórcą naiwnego scjentyzmu, poglądu, który do dziś utrudnia rozwój nauk społecznych i czyni ich dużą część bezużyteczną.

⁴⁰ Menger podkreśla w swojej teorii pochodzenia pieniądza, że jest to jeden z najważniejszych i najbardziej wzorcowych przykładów, użytecznych w jego teorii o spontanicznym pojawieniu się i rozwoju instytucji społecznych. Zob. s. 152 i nast. w angielskim wydaniu jego *Untersuchungen*, cytowanym już w przyp. 38.

⁴¹ Inną instytucją ważną w ekonomii, stanowiącą przykład organizacji ekonomicznej, jest przedsiębiorstwo (niefortunny nazywane po hiszpańsku *empresa*; lepsze byłoby tu słowo *firma*, na wzór języka angielskiego. Pozwoliłoby to uniknąć pomylenia pojęcia ludzkiego działania bądź przedsiębiorczości z pojęciem firmy, która nie jest niczym innym, jak tylko instytucją, mniej lub bardziej ważną, pojawiającą się na rynku, ponieważ działający ludzie uważają, że jej utworzenie będzie wygodne). [W języku polskim nie ma takiego problemu, jaki sprawia tutaj hiszpańskie słowo *empresa*. Polskie słowa *przedsiębiorstwo* i *przedsięwzięcie* pozwalają jednoznacznie rozróżnić samo działanie i organizację, która pomaga w prowadzeniu tego działania – przyp. tłum.] Uważam, że w obrębie nauk ekonomicznych istnieje szkoła, która ma tendencję do przeceniania znaczenia firm czy też przedsięwzięć komercyjnych jako obiektu badań ekonomii. Firma jest jedną z wielu instytucji, które pojawiły się jako efekt współpracy międzyludzkiej, a jej powstanie i rozwój można zrozumieć tylko w świetle przedstawionej w tej książce teorii przedsiębiorczości. Ekonomiści zajmujący się teorią firm albo przedsięwzięć komercyjnych nie tylko nie rozumieją subiektywnego charakteru przedsiębiorczości, maskują go i ignorują, lecz także mają skłonność do obiektywizowania

W naszym podstawowym schemacie przedsiębiorczych działań założyliśmy, że pieniądź istnieje i że A, B i C są skłonni dokonywać wymian, przyjmując określone ilości jednostek monetarnych. Pieniądź jest bardzo ważny, ponieważ, jak wykazał Mises, jest powszechnym określeniem wartości, umożliwiającym wykonanie rachunku ekonomicznego w odniesieniu do wszystkich dóbr i usług, które są obiektem handlu albo wymiany międzyludzkiej. Przez rachunek ekonomiczny powinniśmy rozumieć *każde szacunkowe wyliczenie, przeprowadzone w jednostkach monetarnych, służące ocenie wyników różnych wariantów działania*. Działający podmiot przeprowadza taki rachunek za każdym razem, gdy podejmuje przedsiębiorcze działanie. Możliwość dokonania rachunku zawdzięczamy istnieniu pieniądza i praktycznej informacji, która powstaje nieprzerwanie w procesach przedsiębiorczości i jest w ich trakcie przekazywana⁴².

Wszechobecność przedsiębiorczości

Wszyscy działający ludzie w większym lub mniejszym stopniu, z większym lub mniejszym powodzeniem sięgają po zdolności przedsiębiorcze.

poła badań nauk ekonomicznych i niepotrzebnego ograniczania go do firm. Zob. na przykład R.H. Coase, *The Nature of the Firm*, w „*Economica*”, R. 4, nr 16 (listopad 1937) (wznowione jako: *The Firm, the Market and the Law*, Chicago 1988, rozdz. 2, s. 33–35); A.A. Alchian, *Corporate Management and Property Rights*, w: *Economic Policy and the Regulations of Corporate Securities*, Washington D.C. 1969, s. 342 i nast. Szczegółową krytykę tego prądu myślowego można znaleźć w: Israel M. Kirzner, *Konkurencja i przedsiębiorczość*, op. cit., s. 56 i nast. Zob. też przyp. 50, rozdz. 4.

⁴²Ludwig von Mises twierdzi, że „Kalkulacja ekonomiczna to albo szacowanie oczekiwanego rezultatu przyszłego działania, albo ustalenie rezultatu przeszłego działania”, *Ludzkie działanie*, op. cit., s. 183, zob. też s. 174–183. Wydaje się, że Murray N. Rothbard nie rozumie, iż w rachunku ekonomicznym zawsze pojawia się problem dotyczący powstawania i przekazywania rozproszonych, unikatowych informacji, bez których dokonanie obliczeń nie jest możliwe. Jest to widoczne w jego wnioskach na temat rachunku ekonomicznego, które zawarł w książce *Ludwig von Mises: Scholar, Creator and Hero*, 1988, rozdz. 5, s. 35–46. Opinia Rothbarda prawdopodobnie wynika z niemal obsesyjnego dążenia do wykazania różnic, a nie podobieństw między Misesem i Hayekiem. Rothbard dowodzi, że poglądy Hayeka na temat problemów wynikających z rozproszonego charakteru *istniejącej* wiedzy czasami były interpretowane zbyt ściśle. Pozostawiło to poza zakresem badań problemy niepewności i wytwarzania informacji w przyszłości, które szczególnie podkreślał Mises. Oba te punkty widzenia można łączyć, ponieważ są dość zbieżne. W następnym rozdziale zostaną omówione szerzej jako, odpowiednio, *statyczny* i *dynamiczny* argument, wskazujący niemożliwość rachunku ekonomicznego w socjalizmie. Zob. zwł. Murray N. Rothbard, *The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited*, „*The Review of Austrian Economics*”, R. 5 (1991), nr 2, s. 66; Joseph T. Salerno, *Ludwig von Mises as Social Rationalist*, „*The Review of Austrian Economics*”, R. 4 (1990), nr 1, s. 36–48; *Why Socialist Economy is Impossible, a Postscript to Mises*, w: *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth*, Auburn, Alabama 1990. Zob. również zakończenie przyp. 16 w rozdz. 4 w tej książce.

Można więc powiedzieć, że pierwiastek przedsiębiorczości jest wszechobecny. Na przykład *pracownik* odwołuje się do przedsiębiorczości, gdy decyduje o zmianie pracy, zaakceptowaniu jakiejś oferty i odrzuceniu innej etc. Jeśli podejmie trafne decyzje, to znajdzie bardziej interesującą pracę, jeśli się pomyli, to warunki jego pracy mogą być gorsze niż w jakiejś innej sytuacji. W pierwszym wypadku osiągnie zyski z przedsiębiorczości, w drugim ponieście straty. Również *kapitalista* nieprzerwanie sięga po funkcję przedsiębiorczą, na przykład, decydując o zatrudnieniu tego, a nie innego kierownika, podejmując decyzję o wejściu do jakiegoś sektora lub o włączeniu do swojego portfela papierów wartościowych o stałej lub zmiennej stopie zwrotu. *Konsument* również ciągle działa w sposób przedsiębiorczy: kiedy wybiera najbardziej odpowiadające mu dobro konsumpcyjne lub poszukuje pojawiających się na rynku nowości albo przeciwnie, kiedy decyduje, że przestanie szukać nowych możliwości, aby nie marnować czasu. A więc każdego dnia we wszystkich działaniach lub przedsięwzięciach z lepszym lub gorszym skutkiem przejawia się przedsiębiorczość. Trudnią się nią wszyscy ludzie, którzy działają na rynku, niezależnie od swoich zdolności. Konsekwencją tego jest pojawianie się zysków z czystej przedsiębiorczości i strat przedsiębiorczych, w praktyce prawie zawsze połączonych z innymi ekonomicznymi kategoriami wpływów (płac, czynszów etc.). Jedynie dokładne badania historyczne pozwoliłyby stwierdzić, gdzie pojawiły się zyski lub straty i czyja przedsiębiorczość miała największe znaczenie dla określonego działania lub przedsięwzięcia.

Podstawowa zasada

Z teoretycznego punktu widzenia nie jest ważne, kto konkretnie występuje w roli przedsiębiorcy (choć to właśnie jest najważniejsze w praktyce); ważne jest istnienie otoczenia wolnego od wszelkich instytucjonalnych i prawnych restrykcji wymierzonych w przedsiębiorczość. W takim otoczeniu każdy człowiek może bez ograniczeń używać swoich talentów przedsiębiorczych, tworząc nowe informacje i wykorzystywać swoją unikalną, praktyczną wiedzę, gdziekolwiek ją pozyskał.

Studiowanie źródła sił cechujących istotę ludzką, które popychają człowieka ku przedsiębiorczości w każdej sferze jego działań, nie jest zadaniem ekonomisty, lecz raczej psychologa. Warto jednak podkreślić zasadę, że *człowiek dąży do pozyskania interesujących go informacji, stąd też – o ile istnieje wolność osiągania celów i realizacji zainteresowań – cele te stanowią bodziec do podejmowania działań*⁴³ i umożliwiają motywowanemu przez nie

⁴³Definicja słowa „bodziec” [hiszp. *incentivo*] w *Słowniku Real Academia Española* brzmi: „to, co porusza albo pobudza, aby czegoś pragnąć lub coś zrobić”, a więc jest zgodna z naszą definicją *zysku*. [Według *Uniwersalnego słownika języka polskiego* bodziec to m.in. „okoliczność, zdarzenie, czynnik zachęcający do działania, podniecenie, zachęta, pobudka”. Jednym z podanych tam przykładów są „bodźce finansowe,

podmiotowi stałe odbieranie i odkrywanie praktycznych informacji związanych z jego dążeniem do celu. Ta zasada działa również w przeciwną stronę. Jeśli z jakiegokolwiek powodu ogranicza się lub zamyka możliwości podejmowania przedsięwzięć w jakimś obszarze życia społecznego (stosując prawne albo instytucjonalne restrykcje), to ludzie nie będą nawet wyobrażać sobie możliwości osiągnięcia jakichkolwiek celów w *tym obszarze. Nieosiągalny cel nie będzie działał jako bodziec i w związku z tym działający podmiot nie będzie odbierał ani szukał żadnych praktycznych informacji związanych z osiągnięciem celu.* Co więcej, ludzie działający w tych warunkach nie będą świadomi ogromnej wartości i wielkiej liczby celów, które nie zostaną osiągnięte wskutek zastosowania instytucjonalnych restrykcji⁴⁴. Na przykładzie naszych ludzików z ilustracji 2.1 i 2.2 widzimy, że jeśli ludzkie działanie nie jest w żaden sposób ograniczane, to „żarówka przedsiębiorczości” może świecić bez ograniczeń w każdej sytuacji, w której brakuje społecznego dopasowania albo koordynacji. Rozpocznie się wtedy proces tworzenia i przekazywania informacji, który umożliwi skoordynowanie albo dopasowanie sytuacji, a to z kolei umożliwi życie w społeczeństwie. Jeśli zaś w pewnym obszarze przedsiębiorczości stawia się przeszkody, to „żarówka przedsiębiorczości” nie będzie świecić, a więc żaden przedsiębiorca nie odkryje społecznego niedopasowania i sytuacja ta będzie mogła trwać w nieskończoność albo się nawet pogarszać. Łatwo więc zrozumieć wielką mądrość zawartą w hiszpańskim powiedzeniu: *ojos que no ven, corazón que no siente* [czego oczy nie widzą, tego sercu nie żal], które można wprost zastosować do omawianej sytuacji. Paradoksalnie,

materialne”. A więc skojarzenie „bodźca” z „zyskiem” jest uprawnione również po polsku]. Subiektywny zysk, który człowiek stara się osiągnąć przez swoje działanie, stymuluje, czy też jest bodźcem, który pobudza go do działania. Ta książka nie jest odpowiednim miejscem, by dokładnie wyjaśniać psychologiczne podstawy przedsiębiorczości; warto jednak podkreślić, że im dokładniej działający podmiot wizualizuje sobie cel i im silniejsze jest psychiczne nastawienie na ten cel, tym więcej pojawi się twórczych pomysłów związanych z jego osiągnięciem i łatwiej będzie rozpoznać i odrzucić niepotrzebne informacje, które mogłyby utrudnić drogę do niego. Warto ponadto przeczytać w rozdz. 7 fragment dotyczący książki Henry’ego Douglasa Dickinсона *The Economics of Socialism*, gdzie wyjaśniamy dokładniej statyczne i dynamiczne znaczenia terminu „bodziec”.

⁴⁴Przez długie lata studenci w państwach Europy Wschodniej, zwłaszcza w byłym Związku Radzieckim, tracili tysiące godzin, przepisując ręcznie potrzebne im fragmenty książek w bibliotekach, nieświadomi, że kserokopiarki znacznie ułatwiłyby tę pracę. Kiedy odkryli, że na Zachodzie powszechnie używa się takich urządzeń, i zdali sobie sprawę z możliwości ich zastosowania w trakcie studiów i pracy badawczej, odczuli ich brak. Takie sytuacje znacznie łatwiej dostrzega się w społeczeństwach o wyższym poziomie ingerencji niż ten, jaki znamy z państw zachodnich. Jednak nie powinniśmy spoczywać na laurach ani błędnie zakładać, że w społeczeństwach Zachodu takie sytuacje się nie zdarzają. Po prostu nie jesteśmy świadomi, jak dużo traci się na Zachodzie na skutek interwencjonizmu, bo nie istnieją społeczeństwa mniej restrykcyjne, które mogłyby być dla nas punktem odniesienia.

człowiek nie może odczuć ani nie potrafi ocenić straty, której doznaje, gdy nie może swobodnie działać i korzystać z przedsiębiorczych zdolności⁴⁵.

Na koniec przypomnijmy, że działający podmiot ma *fragmenty* praktycznych informacji, które stara się odkryć i wykorzystać, aby osiągnąć swój cel. Niezależnie od społecznego znaczenia informacji tylko ten podmiot dysponuje tymi informacjami, to znaczy, tylko on je zna i świadomie interpretuje. Wiemy już, że nie chodzi nam o zwerbalizowane informacje, jakie można znaleźć w czasopiśmie fachowych, książkach, gazetach, pamięci komputerów etc. Na poziomie społecznym mają znaczenie jedynie te informacje, które w każdym momencie historii ktoś posiada świadomie, chociaż na ogół nie wyraża ich słowami. Ilekroć człowiek działa i sięga do przedsiębiorczych zdolności, robi to w charakterystyczny, tylko jemu właściwy sposób, wynikający z jego osobistych celów i wizji świata, które działają jako bodźce, a które w całym ich bogactwie zna tylko on. *Pozwala to każdemu człowiekowi posiadać jakąś wiedzę albo informacje, odkryte przez niego w związku z jego celami i okolicznościami, których żaden inny człowiek nigdy nie posiada w identycznej formie*⁴⁶.

Łatwo się zorientować, jak ważne jest, żeby przedsiębiorcze zdolności każdego człowieka zostały wykorzystane. Nawet osoby najskromniejsze, najmniej poważane społecznie i formalnie najgorzej wykształcone są wyłącznymi posiadaczami niewielkich fragmentów czy części wiedzy lub informacji, które mogą mieć rozstrzygające znaczenie dla wydarzeń historycznych⁴⁷. W tym ujęciu oczywista jest humanistyczna natura naszej koncepcji przedsiębiorczości, co sprawia, że ekonomia może być uważana za naukę ściśle humanistyczną.

⁴⁵ Fundamentalną zasadę, analizowaną w tym rozdziale, po raz pierwszy sformułował Samuel Bailey, kiedy powiedział, że każde działanie wymaga „drobiazgowej wiedzy o mnóstwie szczegółów, której nigdy nie posiada nikt, poza tym, komu jest ona potrzebna”. *A Defense of Joint-Stock Banks and Country Issues*, London 1840, s. 3. Zob. też punkt *Socjalizm jako opium dla ludu* w rozdz. 3.

⁴⁶ León Felipe w jednym ze swoich *Prologuillos* pisze:

Nadie fue ayer
ni va hoy
ni irá mañana
hacia Dios
por este mismo camino que yo voy.

Nikt nie szedł wczoraj
ani nie idzie dziś
ani nie pójdzie jutro
do Boga
tą samą drogą, którą ja idę.

Para cada hombre
guarda un rayo nuevo de luz el sol
y un camino virgen Dios.

Dla każdego człowieka
słońce ma nowy promień światła
a Bóg dziewiczą ścieżkę.

León Felipe, *Obras Completas*, Buenos Aires 1963, s. 25.

⁴⁷ „Każda istota ludzka, nawet najbiedniejsza, tworzy przez sam fakt życia”, Gregorio Marañón, *El Greco y Toledo, Obras Completas*, t. 7, Madrid 1971, s. 421.

Konkurencja i przedsiębiorczość

Przedsiębiorczość, zarówno z natury, jak i z definicji, jest zawsze *konkurencyjna*⁴⁸. Znaczy to, że jeśli ktoś odkrywa jakąś możliwość zysku i zaczyna działać, aby ją wykorzystać, wtedy ta możliwość znika i nie może już być wykorzystana przez kogoś innego. Podobnie się dzieje, jeśli możliwość zysku zostaje odkryta tylko częściowo albo będąc całkowicie odkryta, jest tylko częściowo wykorzystywana. Wtedy część tej możliwości pozostaje ukryta i może ją znaleźć i wykorzystać ktoś inny. Proces społeczny jest więc wyraźnie konkurencyjny, czyli różne działające podmioty *rywalizują* ze sobą świadomie i nieświadomie, aby odkryć i wykorzystać możliwości zysku⁴⁹. Na naszych ilustracjach z ludzikami funkcja przedsiębiorcza nie powinna być przedstawiona za pomocą pojedynczej „żarówki”, jak to zrobiono, aby ułatwić ich zrozumienie. Powinno się ją przedstawić jako jednoczesne i zarazem sukcesywne zapalenie się *wielu* „żarówek”, z których każda oznaczałaby wiele różnych aktów przedsiębiorczości, sprawdzających różne nowe możliwości rozwiązania problemu braku społecznej koordynacji. Rozwiązania te rywalizowałyby ze sobą, próbując jak najlepiej zaradzić problemowi i wykluczyć inne, konkurencyjne rozwiązania.

Każdy akt przedsiębiorczości odkrywa, koordynuje i eliminuje niedopasowania społeczne oraz skutek konkurencyjnego charakteru uniemożliwia ponowne dostrzeżenie i eliminację tych raz już odkrytych niedopasowań. Można dojść do błędnego wniosku, że proces społeczny, którego siłą napędową jest przedsiębiorczość, mógłby za sprawą swojej dynamiki zatrzymać się albo zaniknąć, kiedy wszystkie istniejące możliwości poprawienia społecznego dopasowania zostałyby odkryte i wyczerpane. *Jednak przedsiębiorczy proces społecznego dopasowania nigdy się nie zatrzymuje ani*

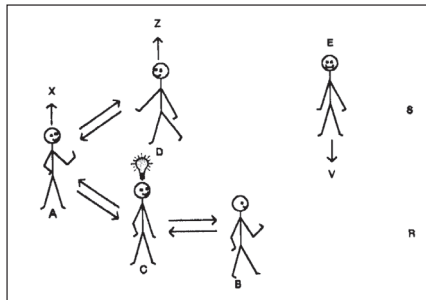
⁴⁸ Hiszpańskie słowo *competencia* (konkurencja) pochodzi od łacińskiego *competitio* (oznaczającego sytuację, gdy wiele osób zgłasza roszczenia lub chęć posiadania rzeczy, która może mieć tylko jednego właściciela) utworzonego z *cum* (znaczy: z), oraz *pertere* (prosić, atakować, ubiegać się o coś). *Słownik Real Academia Española* wyjaśnia słowo *competencia* jako „rywalizacja pomiędzy dwoma lub większą liczbą osób, które zabiegają o otrzymanie tej samej rzeczy”. [Polskie słowo „konkurencja” pochodzi od łacińskiego *concurrere*, co m.in. znaczy „biec razem z kimś innym”. *Uniwersalny słownik języka polskiego* wyjaśnia znaczenie tego słowa następująco: „rywalizacja, współzawodnictwo pomiędzy poszczególnymi osobami lub grupami, zainteresowanymi w osiągnięciu tego samego celu”]. Konkurencja polega więc na dynamicznym procesie rywalizacji i nie ma nic wspólnego z „modelem idealnej konkurencji”, który zakłada, że wiele podmiotów robi to samo i wszyscy oferują taką samą cenę, a więc, paradoksalnie, nikt z nikim nie konkuruje. Zob. artykuł J. Huerty de Soto, *La crisis del Paradigma Walrasiano*, „El País”, 17 grudnia 1990, s. 36.

⁴⁹ Zob. Israel M. Kirzner, *Konkurencja i przedsiębiorczość*, op. cit., s. 20–22, oraz *Discovery and the Capitalist Process*, op. cit, s. 130–131. Kirzner podkreśla, że jedynym warunkiem koniecznym, aby proces społeczny był konkurencyjny, jest wolność wejścia, to znaczy brak jakichkolwiek prawnych lub instytucjonalnych restrykcji wobec przedsiębiorczości na jakimkolwiek obszarze społecznym.

nie wyczerpuje. Jest tak dlatego, że podstawowy akt koordynacji, wyjaśniony na ilustracjach 2.1 i 2.2, polega na ciągłym wytwarzaniu i przekazywaniu nowych informacji, które muszą zmienić ocenę celów i środków wszystkich zaangażowanych podmiotów. To z kolei tworzy miejsce dla nieskończonej liczby nowych niedopasowań, które niosą ze sobą możliwość nowych zysków przedsiębiorczych. Ten dynamiczny proces rozprzestrzenia się, nigdy nie zatrzymuje i powoduje ciągły rozwój cywilizacji. Przedsiębiorczość nie tylko *umożliwia* życie w społeczeństwie, koordynując niedopasowane zachowanie jego członków, lecz także przyczynia się do *rozwoju* cywilizacji, tworząc ciągle nowe cele i nową wiedzę, które następnie rozprzestrzeniają się na całe społeczeństwo. Co więcej, *sprawia ona, że rozwój ten jest tak spójny i harmonijny, jak to jest możliwe w danych warunkach historycznych i za pomocą środków, jakimi ludzie dysponują*, ponieważ niedopasowania, powstające nieprzerwanie w procesie rozwoju cywilizacji, i pojawiające się wraz z nimi nowe informacje zostają następnie odkryte i wyeliminowane przez przedsiębiorczą siłę ludzkiego działania⁵⁰. A więc przedsiębiorczość jest tym, co łączy społeczeństwo i umożliwia jego harmonijny rozwój, ponieważ nieuniknione i niezbędne do tego niedopasowania społeczne, jakie powstają w procesie rozwoju, zostają następnie przez nią zlikwidowane⁵¹

⁵⁰ Proces przedsiębiorczy powoduje coś w rodzaju ciągłego Wielkiego Wybuchu społecznego, co pozwala na *nieograniczony* przyrost wiedzy. Zdaniem Franka J. Tiplera, profesora matematyki i fizyki na uniwersytecie Tulane w Luizjanie, granica przyrostu wiedzy na Ziemi wynosi 10^{64} bitów (100 miliardów razy przewyższa to uznawane dotychczas fizyczne możliwości wzrostu). Można więc matematycznie udowodnić, że podbijająca kosmos cywilizacja ludzka może *w nieskończoność* rozwijać swoją wiedzę, bogactwo i zwiększać populację. Tipler konkluduje: „Fizycy, którzy nie znają się na ekonomii, napisali wiele głupstw na temat fizycznych granic wzrostu ekonomicznego. Poprawna analiza fizycznych ograniczeń wzrostu jest możliwa jedynie wtedy, gdy uwzględni się opinię Hayeka, że system ekonomiczny nie produkuje rzeczy materialnych, lecz niematerialną wiedzę”. Zob. Frank J. Tipler, *A Liberal Utopia*, zamieszczone w *A Special Symposium on „The Fatal Conceit” by F.A. Hayek*, „Humane Studies Review”, R. 6, nr 2, zima 1988–1989, s. 4–5. Zob. też znakomitą książkę Johna D. Barrowa i Franka J. Tiplera *The Anthropic Cosmological Principle*, Oxford 1986, zwł. s. 658–677.

⁵¹ Ilustracja 2.3



Il. 2.3 pozwala przeanalizować podstawową sytuację, która została opisana w tekście głównym. A może rozpocząć działanie, bo dzięki przedsiębiorczości realizowanej

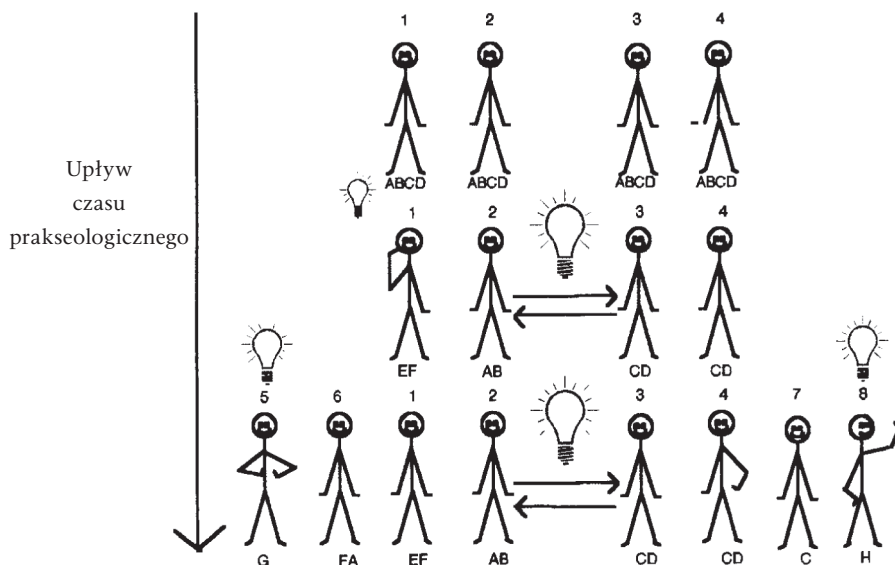
Podział wiedzy i rozszerzony porządek współpracy społecznej

Zdając sobie sprawę z ograniczonych możliwości przyswajania informacji, jakie ma ludzki umysł, a także ze stałego wzrostu ilości nowych informacji, które powstają w procesie społecznym napędzanym siłami przedsiębiorczości, dojdziemy do wniosku, że rozwój społeczeństwa wymaga ciągłego rozszerzania i pogłębiania *podziału wiedzy*. Sednem tej koncepcji, sformułowanej po raz pierwszy w niezgrabnej, obiektywistycznej wersji i nazwanej *podziałem pracy*⁵², jest prosta myśl, że proces rozwoju, w jego pionowym wymiarze, wymaga coraz głębszej, specjalistycznej i szczegółowej wiedzy, która do poziomego rozprzestrzenienia wymaga coraz więcej ludzi (czyli nieustannego wzrostu populacji). Ten wzrost populacji jest z kolei konsekwencją i nieodzownym warunkiem rozwoju cywilizacji. Możliwości ludzkiego umysłu są bardzo ograniczone i nie jest on zdolny do powielania ogromnej ilości informacji praktycznych, co byłoby konieczne, gdyby w procesach przedsiębiorczości stale powstawały nowe informacje, a liczba ludzi, czyli gromadzących informacje ludzkich umysłów, pozostawała niezmienna. Ilustracja 2.4 przedstawia graficznie proces ciągłego pogłębiania i rozszerzania podziału praktycznej, rozproszonej wiedzy, który stanowi o rozwoju społeczeństwa, sam zaś uruchamiany jest przez przedsiębiorczość⁵³.

przez C dowiaduje się, że istnieje wystarczająca ilość środka R. Następnie D, czwarty podmiot, widząc działanie A, stwierdza, że mógłby osiągnąć swój cel Z, jeśli dysponowałby środkiem S, którego nie potrafi znaleźć, a który jest dostępny w innym miejscu rynku, ma go podmiot E. Jako efekt informacji, która powstała w pierwszym akcie przedsiębiorczości, powstaje więc nowe niedopasowanie pomiędzy D i E. To z kolei tworzy możliwość osiągnięcia zysku, która czeka na odkrycie i wykorzystanie. I tak bez końca.

⁵² Kilka trafnych uwag o „prawie podziału pracy” i bardziej ogólnym „prawie asocjacji” Ricarda można znaleźć w: Ludwig von Mises, *Ludzkie działanie*, op. cit., s. 135–142; tegoż *Nationalökonomie: Theorie des Handelns und Wirtschaftens*, wyd. 2, München 1980, s. 126–133 (tutaj Mises „prawo asocjacji” nazywa „Vergesellschaftungsgesetz”). Jak słusznie zauważa Robbins (*Politics and Economics*, London 1963, s. 141), zasługa Misesa polega na tym, że w Ricardiańskim prawie kosztów komparatywnych rozpoznał szczególnie przypadek „prawa asocjacji”, które wyjaśnia, dlaczego współpraca między ludźmi o największych i najmniejszych możliwościach jest korzystna dla obu stron, o ile każdy człowiek przedsiębiorczo odkryje, że zyskuje, jeśli skupi się na takiej działalności, do której ma *relatywnie* największe zdolności. Jednak Misesowi nie udało się wykorzenić wszystkich pozostałości obiektywizmu, którym od czasów Adama Smitha przesiąknięto prawo podziału pracy. W *Ludzkim działaniu* dopiero na s. 600 znajdziemy odniesienie do *podziału pracy intelektualnej*, który my nazywamy podziałem wiedzy albo informacji.

⁵³ Należy mieć na względzie, że graficzne przedstawienie procesów społecznych inspirowanych przedsiębiorczością jest bardzo trudne lub wręcz niemożliwe. Hayek uważa, że procesy te są być może najbardziej skomplikowaną strukturą we wszechświecie („ład rozszerzony jest najprawdopodobniej najbardziej złożoną strukturą we



Ilustracja 2.4

Cyfry nad ludzikami na ilustracji 2.4 oznaczają poszczególnych ludzi, litery praktyczną wiedzę, służącą do osiągnięcia konkretnego celu, a strzałka po lewej stronie symbolizuje upływ czasu prakseologicznego. Ludziki na ilustracji są ustawione w trzech poziomych rzędach, podzielonych na pół pionowym obszarem. Narysowane w nim świecące się żarówki i strzałki oznaczają akty przedsiębiorczości, w których działające podmioty odkrywają zalety wymiany i *poziomego* podziału wiedzy. W pierwszym, najwyższym rzędzie wszystkie ludziki posiadają tę samą wiedzę ABCD; w drugim rzędzie *specjalizują się* w jej wybranych częściach: ludzik 2 w wiedzy AB, ludziki 3 i 4 w CD i wymieniają się produktami swoich przedsiębiorczych działań. Dzięki temu nie muszą powielać całej wiedzy ABCD, toteż w przedsiębiorczych procesach mogą powstawać nowe informacje praktyczne (wiedza EF u ludzika 1 w drugim rzędzie). Żarówki po bokach oznaczają tworzenie tych nowych informacji, co powoduje wzrost *pionowego* podziału wiedzy. Ponieważ wiedza staje się coraz obszerniejsza

wszęchświecie”, *Zgubna pycha rozumu. O błędach socjalizmu*, op. cit., s. 193). „Rozszerzony porządek współpracy społecznej”, którym zajmujemy się w tym rozdziale, jest również najbardziej typowym przykładem porządku *spontanicznego*, ewolucyjnego, abstrakcyjnego i niezaplanowanego. Hayek nazywa taki porządek *Kosmosem* i przeciwstawia go porządkowi celowemu, świadomie zaprojektowanemu i uorganizowanemu (*taxis*). Zob. F.A. Hayek, *Law, Legislation and Liberty*, t. 1, Chicago 1973, rozdz. 2, s. 35–55.

i bardziej złożona, potrzebny jest wzrost populacji, czyli pojawienie się nowych ludzi (5, 6, 7 i 8). Mogą oni zarówno nabywać wiedzy praktycznej od tych, którzy ją mają, jak i tworzyć nową wiedzę, a następnie na drodze wymiany rozprzestrzeniać ją w społeczeństwie. *Krótko mówiąc, niemożliwe jest gromadzenie coraz większej wiedzy z coraz większej liczby dziedzin, jeśli liczba ludzi nie będzie wzrastać.* Innymi słowy, podstawowym ograniczeniem rozwoju cywilizacji jest stagnacja demograficzna, gdyż uniemożliwia ona pogłębianie i specjalizację wiedzy, co jest konieczne do rozwoju ekonomicznego⁵⁴.

Kreatywność a maksymalizacja

Sednem przedsiębiorczości albo ludzkiego działania nie jest dążenie do optymalnego wykorzystania określonych środków do osiągnięcia określonych celów. Tkwi ono, jak widzieliśmy, przede wszystkim w odnajdywaniu, ocenianiu i orientowaniu się, co jest celem i środkiem, a więc w aktywnym i twórczym poszukiwaniu i odkrywaniu nowych celów i środków. Dlatego należy być szczególnie krytycznym wobec prymitywnej i zawężonej koncepcji ekonomii, wywodzącej się od sformułowanej przez Robbinsa definicji, określającej ekonomię jako naukę, która bada rozmaite możliwości wykorzystania ograniczonych środków, aby jak najlepiej zaspokoić różne ludzkie potrzeby⁵⁵. Koncepcja ta zakłada wcześniejszą znajomość celów i środków, a więc sprowadza ekonomię do prostego *technicznego* problemu rozdzielania środków, optymalizacji ich wykorzystania i maksymalizacji

⁵⁴ „Staliśmy się istotami cywilizowanymi wskutek wzrostu naszej liczebności, i w takiej samej mierze rozwój cywilizacyjny umożliwił nam wzrost liczebny. [Alternatywa, wobec której stoimy, jest jasna]: możemy być nielicznymi dzikusami lub licznymi ludźmi cywilizowanymi. Gdyby zredukować populację ludzkości do wielkości, jaką miała 10 tysięcy lat temu, nie byłaby ona w stanie zachować cywilizacji. Nawet gdyby przechowano całą dotychczas zdobytą wiedzę w bibliotekach, ludzie nie bardzo byliby w stanie ją wykorzystać, ponieważ brakowałoby osób, które zdolne byłyby do wykonywania niezbędnych zadań w warunkach rozwiniętej specjalizacji i podziału pracy. Cała wiedza dostępna w książkach nie uchroniłaby 10 tysięcy ludzi, którzy przeżyli zagładę atomową, przed powrotem do gospodarki zbieracko-łowiczej”, F.A. Hayek, *Zgubna pycha rozumu. O błędach socjalizmu*, op. cit., s. 202. A więc proces, który uznaliśmy za wspaniały i zaskakujący społeczny *Wielki Wybuch* powstał jako efekt bardzo ważnego zjawiska sprzężenia zwrotnego (*feedback*): pozwala on utrzymać rosnącą populację, której członkowie z kolei umożliwiają jeszcze większy rozwój w przyszłości i rozprzestrzenienie społecznego *Wielkiego Wybuchu*. I tak bez końca. Tak oto, po tysiącach lat, możemy wyjaśnić naukowo biblijne zalecenie, zawarte w Księdze Rodzaju (I, 28): „Bądźcie płodni i rozmnażajcie się, abyście zaludnili ziemię i uczynili ją sobie poddaną”.

⁵⁵ Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London 1972, s. 16. We wstępie do tej książki Robbins pisze o Misesie i pokazuje nie tylko swoją pobieżną znajomość nauk Misesa, lecz także ich błędną interpretację.

efektów. Ludzie w ujęciu Robbinsa są tylko automatami albo karykaturami istot ludzkich, które biernie *reagują* na wydarzenia. Temu punktowi widzenia można przeciwstawić poglądy Misesa, który uważa, że człowiek jest raczej działającym *homo agens* albo *homo empresario* niż *homo sapiens*. Człowiek nie zajmuje się jedynie alokowaniem danych środków, aby osiągnąć również dane z góry cele, lecz poszukuje ciągle nowych celów i środków, ucząc się z doświadczeń zdobytych w przeszłości i używając wyobraźni do stopniowego tworzenia przyszłości⁵⁶. Co więcej, jak pokazał Kirzner, nawet działanie, które wydaje się na pierwszy rzut oka po prostu maksymalizowaniem czy optymalizowaniem, zawiera zawsze jakiś element przedsiębiorczości, bo wymusza na działającym podmiocie wcześniejszą decyzję co do tego, czy automatyczne, mechaniczne, odruchowe działanie jest najkorzystniejsze⁵⁷. Koncepcja Robbinsa jest więc jedynie szczególnym, niezbyt ważnym przypadkiem, mieszczącym się w modelu Misesa, który jest bogatszy, bardziej ogólny i lepiej wyjaśnia społeczną rzeczywistość.

Podsumowanie: nasza koncepcja społeczeństwa

W podsumowaniu zdefiniujemy społeczeństwo⁵⁸ jako *proces* (czyli strukturę dynamiczną), który jest: *spontaniczny*, a więc przez nikogo świadomie nie zaprojektowany; *bardzo skomplikowany*, bo uczestniczą w nim miliardy ludzi o nieskończonej różnorodności celów, gustów, systemów wartości i wiedzy praktycznej; składają się na niego *interakcje międzyludzkie*, które są napędzane przez *siły przedsiębiorczości* (zwykle są one relacjami wymiany, często generującymi *cenę* wyrażane w jednostkach monetarnych, i zawsze zachodzą z poszanowaniem norm, zwyczajów albo wzorców zachowań). W procesie społecznym nieustannie *powstają*

⁵⁶ Z tego powodu Mises uważa ekonomię za część znacznie szerszej i bardziej ogólnej nauki – generalnej teorii ludzkiego działania albo przedsiębiorczości, którą nazywa *prakseologią*. Zob. *Ludzkie działanie*, op. cit., s. 9–122. Hayek pisze natomiast, że jeśli dla nowej nauki, będącej rozszerzeniem ekonomii, „potrzeba jakiejś nazwy, określenie *nauki prakseologiczne* (...) jasno zdefiniowane i szeroko używane przez Ludwiga von Misesa (...) wydaje się bardziej odpowiednie” (*Nadużycie rozumu*, Warszawa 2002, s. 25).

⁵⁷ Israel M. Kirzner, *Discovery, Capitalism and Distributive Justice*, op. cit., s. 36 i nast. Kirzner ponadto szczegółowo krytykuje nieudane próby dopasowania koncepcji przedsiębiorczości do metodologicznego schematu równowagi i paradygmatu neoklasycznego.

⁵⁸ Uważam, że w szerokim znaczeniu koncepcje społeczeństwa i rynku są ze sobą zgodne, a w związku z tym przedstawiona w tekście definicja społeczeństwa może być również zastosowana do rynku. Ponadto *Słownik Real Academia Española* akceptuje „konkurencję pomiędzy ludźmi” w odniesieniu do terminu „rynek”. Nasuwa się więc wniosek, że – przynajmniej w języku hiszpańskim – terminy „społeczeństwo” i „rynek” można uważać za synonimy.

informacje, są odkrywane i przesyłane, konkurencja zaś pozwala dopasować i skoordynować sprzeczne plany poszczególnych osób, co umożliwia współzycie w coraz bogatszym i bardziej skomplikowanym otoczeniu⁵⁹.

3. PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I KONCEPCJA SOCJALIZMU

Nasza definicja socjalizmu, jak zobaczymy dalej, opiera się na koncepcji funkcji przedsiębiorczej. Stąd też konieczne było dość szczegółowe omówienie przedsiębiorczości, którego dokonano w tym rozdziale. Socjalizm zdefiniujemy jako *każde instytucjonalne ograniczenie wolnego i swobodnego działania ludzkiego albo przedsiębiorczości, lub też agresję wobec nich*. Następny rozdział poświęcimy szczegółowej analizie tej definicji i różnych jej implikacji. W tym miejscu zasygnalizujemy tylko, że instytucjonalne ograniczenia bądź agresja często wynikają ze *świadomej* chęci polepszenia procesu społecznej koordynacji i osiągnięcia jakichś konkretnych celów. Niekiedy agresja może mieć źródło w historii lub tradycji, jak dzieje się to w pewnych społeczeństwach przedkapitalistycznych o systemie kastowym. Socjalizm jednak, jako zjawisko nowoczesne, niezależnie od typu czy rodzaju, pojawia się jako *świadomy* zamiar „ulepszenia” społeczeństwa, przyspieszenia jego rozwoju, zwiększenia efektywności działania i osiągnięcia jakichś celów, które uważa się za „sprawiedliwe”. Wszystko to miałyby zostać osiągnięte za pomocą nacisku instytucjonalnego. Z tego powodu możemy uzupełnić definicję socjalizmu, nadając jej następującą postać: Socjalizm jest to *każdy system instytucjonalnego ograniczania albo agresji wobec swobodnego ludzkiego działania albo przedsiębiorczości, który zwykli ludzie, politycy i naukowcy uważają za zdolny do ulepszenia funkcjonowania społeczeństwa i osiągnięcia określonych celów, uważanych za dobre*. Dokładne przestudiowanie tak zdefiniowanego socjalizmu wymaga *analizy teoretycznej* tej koncepcji i jej następstw. Analiza taka pozwoli wyjaśnić, czy chodzi o błąd myślowy, polegający na wierze w możliwość

⁵⁹ Nauki ekonomiczne powinny się skupić na studiowaniu procesu społecznego, rozumianego właśnie tak, jak to zostało opisane w tekście głównym. Hayek uważa, że najważniejszym celem ekonomii jest analizowanie tego, jak dzięki spontanicznie powstałemu porządkowi społecznemu możemy korzystać z ogromu informacji praktycznych, niedostępnych w żadnym centralnym zbiorze, ale rozproszonych w umysłach milionów indywidualnych osób. Uważa on ponadto, że ekonomia powinna badać dynamiczny proces odkrywania i przekazywania informacji, który jest pobudzany ciągle przez przedsiębiorczość i dąży do dopasowania oraz skoordynowania indywidualnych planów, umożliwiając tym samym życie w społeczeństwie. Tak właśnie wygląda zasadniczy problem ekonomii i dlatego Hayek krytykuje analizę równowagi. Jego zdaniem koncepcja ta jest jałowa z naukowego punktu widzenia, bo wychodzi z założenia, że wszystkie informacje są dane, a w związku z tym ten fundamentalny problem został już rozwiązany. Zob. Hayek, *Ekonomia i wiedza* oraz *Wykorzystanie wiedzy w społeczeństwie*, w: *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, op. cit., s. 61–62 i 103–104.