

Wiesław Samecki

Prolegomena do teorii ekonomii

**Wydawnictwo
Uniwersytetu Wrocławskiego**



Podręczniki Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Wrocławskiego

Prolegomena do teorii ekonomii

Wiesław Samecki

Prolegomena do teorii ekonomii

Wrocław 1998

Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego

Kolegium Redakcyjne
Marek Bojarski, Ewa Bylińska, Jan A. Choroszy, Janusz Drożdżyński,
Andrzej W. Jabłoński, Teresa Kulak (przewodnicząca), Ludwika Ślękowa

Redaktor Wydawnictwa
Lucyna Jachym

Redaktor techniczny
Bożena Sobota

146046

Projekt okładki
Barbara Kaczmarek



146046

© Copyright by Wiesław Samecki 1998

ISBN 83-229-1817-8

Łamanie wykonano w Wydawnictwie Uniwersytetu Wrocławskiego
Wydrukowano we Wrocławskiej Drukarni Naukowej Polskiej Akademii Nauk



wypoc

2006-Dk-183/1

68

ERRATA

Strona, wiersz	Jest	Powinno być
10 ₇	tej nauki w Polsce budzi	tej nauki budzi
40 ₁₂	przyrody	rzeczywistości

Wiesław Samecki, *Prolegomena do teorii ekonomii*

Spis treści

Do Czytelnika	7
ROZDZIAŁ I. Powstanie ekonomiki jako systemu naukowego	9
1. Nazwa	9
2. Początki ekonomiki	12
ROZDZIAŁ II. Przedmiot ekonomiki	22
1. Gospodarowanie	22
2. Racjonalne gospodarowanie	26
3. Wymiana i konsumpcja	28
ROZDZIAŁ III. Prawa ekonomiczne	31
1. Procesy ekonomiczne	31
2. Prawa ekonomiczne	34
ROZDZIAŁ IV. Metoda ekonomiki	38
1. Metoda abstrakcji naukowej	38
2. Indukcja i dedukcja	43
3. Tworzenie teorii ekonomii	46
ROZDZIAŁ V. Systemy ekonomiczne	54
1. System gospodarki rynkowej	54
1.1. Kryteria ekonomicznego wyboru w gospodarce rynkowej	55
1.2. Przedsiębiorca	57
1.3. System motywacji gospodarczej	63
1.4. Charakterystyka gospodarki rynkowej	65
2. System gospodarki planowej	69
2.1. Kolektywistyczna gospodarka planowa	70
2.1.1. Planowanie ekonomiczne	70
2.1.2. Kryteria ekonomicznego wyboru	72
2.1.3. Centralny Planifikator	77
2.1.4. System motywacyjny	80
2.1.5. Charakterystyka kolektywistycznej gospodarki planowej	84
2.2. Inne typy gospodarki planowej	88
ANEKS. Czynniki gospodarcze	96
Bibliografia	104

Do Czytelnika

Niniejsza praca stanowi poprawioną i rozszerzoną wersję wykładów, które w latach 1979-1993 prowadziłem na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Wrocławskiego dla studentów z kierunku prawa. Decydując się na jej wydanie, kierowałem się przeświadczeniem, że ułatwi ona zrozumienie zawłości teorii ekonomii wszystkim, których interesują zagadnienia gospodarcze.

W. S.

Wrocław, wrzesień 1997 r.

ROZDZIAŁ I

Powstanie ekonomiki jako systemu naukowego

1. Nazwa

Nazwa „ekonomia” pochodzi od starogreckiego słowa „oikonomikos”, użytego w tytule dzieła Ksenofonta (ok. 444- ok. 353 a.Chr.n.), które traktowało o zarządzaniu gospodarstwem domowym wolnego Greka. W odróżnieniu natomiast od rozważań nad gospodarstwem domowym, których zapoczątkowanie przypisuje się Ksenofontowi, rozważania o niektórych zagadnieniach gospodarstwa społecznego stanowiły w starożytnej Grecji domenę filozofii. Odnajdujemy je w traktatach Platona (427-347 a.Chr.n.), takich jak *Politeia* i *Nomoi*. Także Arystoteles (384-322 a.Chr.n.) w swojej *Polityce* i przypisywanej mu *Ekonomice* traktuje problemy gospodarcze jako zagadnienia polityczno-etyczne. Politykę i jej część wstępną – ekonomikę – uważa za uzupełnienie etyki, za naukę moralną. *Ekonomika* Arystotelesa obejmuje naukę o gospodarstwie domowym, o produkcji, a także o gospodarstwie zarobkowym i wymiennym wolnego obywatela greckiego. Poruszone są w niej zagadnienia natury ogólniejszej, jak: wartość, pieniądz, niewolnictwo i podział pracy.

Dorobek starożytnego Rzymu nie pozostawił nawet takich prób zastanawiania się nad zagadnieniami gospodarczymi, jakie dała nauka starożytnej Grecji. Niektóre zagadnienia ekonomiczne rozpatrywane były w ogólnych traktatach filozoficznych oraz pracach prawniczych, zgromadzonych później w *Corpus Iuris Civilis*.

W średniowieczu zagadnienia gospodarcze rozważane były przede wszystkim w aspekcie etyki, wynikającej z religii objawionej. Znajdują też swój wyraz w traktatach z zakresu teologii moralnej. Pojawiają się jednak rozprawy poświęcone w przeważającej mierze problemom ekonomicznym. Do takich właśnie można zaliczyć rozprawę *De regimine principum* (O zarządzaniu księstwem), przypisywaną św. Tomaszowi z Akwinu (1225-1274), lub *Tractatus de origine, natura, jure et muta-*

tionibus monetarum (Traktat o pochodzeniu, naturze, prawie i przemianach pieniędzy) N. Oremiusa (1320-1382). Problemy gospodarcze traktowane są w nich jako zagadnienia moralne, mogące znaleźć rozwiązanie jedynie w nauce o Bogu, która daje wzór organizacji życia społecznego, ułatwiający zbawienie dusz ludzkich. Z tego stanowiska rozpatrywane są interesujące ówczesnych ludzi kwestie, jak sprawiedliwa cena (*iustum pretium*), procent, lichwa, własność, wartość i czynniki produkcji.

Wraz ze stopniowym zanikaniem religijnego światopoglądu średniowiecza na przełomie XVI i XVII w. pojawia się nowy sposób podchodzenia do zagadnień gospodarczych. Zmianę podejścia narzucają potrzeby nowo powstających wielkich organizmów państwowych. Zagadnienia ekonomiczne jawią się jako problemy administracji państwowej. Tworzy się powoli nauka o ogólnym zarządzie państwa, nauka polityki, obejmująca naukę „policji”, czyli polityki wewnętrznej, oraz właściwą politykę, dotyczącą zewnętrznej działalności państwa. Obejmowała ona kompleks ówczesnych zagadnień z dziedziny prawa politycznego, administracji, polityki ekonomicznej i skarbowości. Reprezentatywną dla tej nauki była wydana w 1615 r. rozprawa francuskiego autora Antoine’a Montchretien de Vatteville’a *Traité de l’économie politique* (Traktat o ekonomii politycznej). W tytule tego dzieła po raz pierwszy słowo „ekonomia” zostało użyte w znaczeniu „gospodarstwo”, a przymiotnik „polityczna” miał oznaczać, że chodzi o gospodarstwo publiczne, społeczne, a nie indywidualne, jednostkowe. Rozprawa Montchretien’a nie stanowiła systemu naukowego z dziedziny ekonomii, była jedynie traktatem z dziedziny polityki gospodarczej, który zawierał pouczenia, w jaki sposób państwa i narody mogą się bogacić dzięki mądrej polityce.

Mimo to nazwa „ekonomia polityczna” przyjęła się później na określenie nauki ekonomii i była stosowana dość powszechnie, a i dziś bywa używana. Do polskiej literatury wprowadził ją ks. Hieronim Stroynowski (1752-1815). Używanie nazwy „ekonomia polityczna” na określenie tej nauki w Polsce budzi jednak uzasadnione zastrzeżenia. Wynikają one z jej złożoności i dwuznaczności. Składa się bowiem z dwóch członów, z których pierwszy – „ekonomia” – jest wieloznaczny, ponieważ może oznaczać zarówno naukę o gospodarstwie, jak i praktykę gospodarowania, a także samo gospodarstwo, oszczędność czy gospodarność. Przymiotnik „polityczna” natomiast może sugerować, że chodzi o działalność gospodarczą państwa czy zgoła o politykę ekonomiczną.

W Polsce wysuwa się jeszcze jeden ważny argument przeciwko tej nazwie – w latach PRL-u została ona doszczętnie skompromitowana. Używano jej bowiem na określenie dyscypliny, która, poza tytułem, miała niewiele wspólnego z nauką ekonomii.

Niedogodności nazwy „ekonomia polityczna” skłoniły J. B. Saya (1762-1838) do zaproponowania nazwy „ekonomia społeczna”. Była ona stosowana w Niemczech i we Włoszech, natomiast w literaturze anglosaskiej zupełnie się nie przyjęła. Do literatury polskiej wprowadził ją L. Biliński (1846-1923) i była używana przez niektórych autorów aż do wybuchu II wojny światowej. I ona ma jednak wady – jest złożona i wieloznaczna tak jak nazwa poprzednia. Ponadto przymiotnik „społeczna” zwykle kojarzy się z określonymi orientacjami społeczno-politycznymi, co prowadzi do nieporozumień. Sugeruje też pewne podejście metodologiczne, w którym bierze się za punkt wyjścia społeczeństwo, nie poświęcając należytej uwagi działaniom gospodarczym jednostki.

W Niemczech dość szeroko stosowana była jeszcze inna nazwa, mianowicie „ekonomia narodowa”. Użyta po raz pierwszy przez weneckiego ekonomistę G. Ortęsa (1713-1790), nie przyjęła się w Italii, natomiast chętnie była używana przez niemieckich kameralistów jako „Nationalekonomie” lub „Nationaloekonomik”. U nas nazwy tej używał ojciec polskiej ekonomiki Fryderyk Skarbek (1792-1866), a jego główne dzieło, wydane w 1820 r., zatytułowane było *Elementarne zasady gospodarstwa narodowego*. Nazwa ta była używana przez niektórych polskich ekonomistów głównie w XIX w. Wadą nazwy, oprócz jej złożoności i wieloznaczności, jest to, że może sugerować istnienie jakiejś szczególnej gospodarki narodowej.

Anglia jest ojczyzną nazwy „ekonomika” (*economics*). Ten jednowyrazowy i jasny termin nie tylko przyjął się w całej literaturze anglosaskiej, ale dzięki swym zaletom jest stosowany coraz szerzej w innych językach. Został spopularyzowany przez Alfreda Marshalla (1842-1924), przede wszystkim dzięki jego fundamentalnemu dziełu *Principles of Economics (Zasady ekonomiki)*. W Polsce nazwę tę poprawnie i konsekwentnie stosowali dwaj uczeni – profesor Uniwersytetu Jagiellońskiego Adam Krzyżanowski (1873-1963) (*Założenia ekonomiki*, 1919) i profesor Uniwersytetu Poznańskiego Edward Taylor (1884-1964) (*Wstęp do ekonomiki*, 1936; *Historia rozwoju ekonomiki*, t. I i II, 1957/1958).

Po 1989 r. usiłuje się w Polsce lansować nazwę „ekonomia” dla określenia nauki ekonomii. Nie jest to szczęśliwy pomysł, gdyż – o czym była już mowa – termin ten jest pojęciem wieloznacznym, mogącym oznaczać zarówno naukę ekonomii, jak i praktykę gospodarowania, a nawet konkretne gospodarstwo, jak chociażby znane z historii Polski pojęcia: ekonomia królewska czy ekonomia biskupia. Dlatego w celu uproszczenia nomenklatury dla oznaczenia naszej nauki i zapewnienia jednoznaczności jej nazwy należałoby unikać nazwy „ekonomia”.

Z przedstawionego przeglądu różnych terminów używanych do określenia nauki ekonomii wyłania się jeden, który najlepiej odpowiada temu celowi – jest nim słowo „ekonomika”. Stanowi ono najbardziej odpowiednią nazwę dla naszej nauki. Jest to jednowyrazowa nazwa o logicznej konstrukcji, nie zawierająca dwuznaczności, podobnie jak nazwy: botanika, fizyka, matematyka, cybernetyka, informatyka itp. Będziemy jej konsekwentnie używać w toku niniejszego wykładu w nadziei, że zapoczątkuje to jej powrót do polskiej nomenklatury naukowej po długiej nieobecności.

2. Początki ekonomiki

Ekonomika jest stosunkowo młodą dziedziną wiedzy, liczy bowiem ok. 250 lat. Do niedawna dość powszechny był pogląd, że jej twórcą jest szkocki uczony Adam Smith (1723-1790), a jego dzieło *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (1776) (*Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*) – pierwszym systematycznym dziełem naukowym o gospodarowaniu. Najnowsze badania obalają jednak ten pogląd. Okazało się bowiem, że istnieje dzieło stanowiące system naukowy ekonomii wydane wcześniej niż *Bogactwo narodów* A. Smitha. Jest to wydana w 1755 r. książka Richarda Cantillona (? -1734), autora pochodzenia angielsko-irlandzkiego, *Essai sur la nature de commerce en general* (1755) (*Ogólne rozważania nad naturalnymi prawami handlu*). Tak więc, ponieważ nie znamy wcześniejszego dzieła stanowiącego system naukowy ekonomii, ojcostwo ekonomiki należy przypisać Richardowi Cantillonowi.

Fakt, że pojawienie się pracy R. Cantillona zapoczątkowuje egzystencję ekonomiki jako nowej dyscypliny naukowej, może budzić zdziwienie, skoro wiadomo, że zagadnieniami gospodarczymi zajmowali się

liczni myśliciele na długo przed nim. Aby to wyjaśnić, trzeba ustalić, co oznacza system naukowy ekonomii, a następnie zastanowić się nad przyczynami jego stosunkowo późnego powstania.

Dzięki znacznym postępom dokonany w ostatnich czasach w badaniach nad strukturą i historią nauki wyświetlenie tych kwestii nie przedstawia większych trudności. Polegając na wynikach tych badań, można powiedzieć, że aby zespół twierdzeń o jakimś przedmiocie mógł być uznany za system naukowy, musi odpowiadać określonym kryteriom. Gdy zaś chodzi o konkretny zespół twierdzeń o przedmiocie ekonomii, to aby mógł stać się systemem naukowym, musi spełniać pięć następujących kryteriów: kryterium odrębności układu, kryterium systematyczności układu, kryterium uniwersalności systemu, kryterium nomotetyczności (nomologiczności) i kryterium pozytywności.

Odrębność układu. Postulując odrębności układu, wymaga się, by zespół tez odnoszących się do przedmiotu ekonomii był oddzielony od zespołu tez dotyczących innych przedmiotów. Na tematy ekonomiczne pisano, jak wiemy, od czasów Ksenofonta i Arystotelesa, ale aż do chwili ukazania się dzieła R. Cantillona nie były to rozważania dotyczące wyłącznie tych zagadnień. Zawsze tkwiły one bądź w traktatach filozoficznych lub teologicznych, bądź w rozprawach prawniczych lub politycznych. Dopóki stanowiły część dzieł traktujących o innych przedmiotach, dopóty nie mogły być traktowane jako odrębna nauka. Aby zaistniały niezależnie, należało je wyłączyć z zespołu innych tez.

Systematyczność układu jest drugim kryterium systemu naukowego. Postulat ten wymaga, aby zespół tez o przedmiocie ekonomii był ujęty w system, tzn. uporządkowany według jakiejś myśli przewodniej i przedstawiony w taki sposób, by powiązania między tezami były wyraźne. Oznacza to poddanie materiału empirycznego, który dostarcza życie w niesłychanie pogmatwanej formie, obróbce za pomocą formalnego myślenia. Polega ono na upraszczaniu i selekcji, na sprowadzaniu faktów do istotnych danych i na wynajdywaniu istniejących między nimi powiązań. Sama bowiem wiedza o faktach, choćby nawet bardzo rozległa, nie stanowi jeszcze nauki. Nie uporządkowane i nie opracowane logicznie wiadomości o rzeczywistych faktach są jedynie zbiorem luźnych informacji, a nie systemem naukowym. Logiczna obróbka faktów musi być posunięta do tego stopnia, by dało się uchwycić nie tylko związki zachodzące między nimi, ale także jakiś nadrzędny problem,

który łączy wszystkie zagadnienia w całość, bądź jakąś naczelną zasadę przenikającą wszystkie rozważania (np. problem dochodu narodowego lub zasada równowagi ogólnej). Stosownie do tego problemu czy tej zasady poszczególne systemy jednej i tej samej nauki mogą się różnić, tworząc tzw. szkoły naukowe.

Uniwersalność systemu. Kryterium to jest kolejnym warunkiem, który musi spełnić system naukowy ekonomii. Do tego, by zespół tez o przedmiocie ekonomii stał się systemem naukowym, nie wystarczy samo ujęcie go w uporządkowany system – konieczne jest jeszcze, żeby był to system kompletny, tzn. obejmujący całość badanego przedmiotu. Chodzi o to, by zawierał nie tylko główne problemy ekonomiczne, lecz także obejmował wszystkie dziedziny życia gospodarczego. Zdarzają się bowiem systemy cząstkowe; np. rozprawa o pieniądzu czy przedsiębiorstwie może być również ujęta w system, ale nie będzie to system kompletny, dający początek nauce ekonomii. Postulat uniwersalności systemu nie oznacza, że musi on być skończony. Wystarczy, że przedstawia strukturę myślową, którą można dalej rozwijać i uzupełniać, co zwykle należą do kontynuatorów twórcy nauki.

Nomotetyczność. Wymóg nomotetyczności lub nomologiczności to żądanie, by system formułował ogólne obiektywne prawidłowości, tzn. prawidłowości niezależne od woli i świadomości ludzkiej. Jest to podstawowe i wiążące kryterium dla systemu naukowego ekonomii. Nie jest ono wiążące dla nauk opisowych, takich jak historia czy geografia. Innymi słowy ekonomika nie może zawierać wyłącznie opisu zjawisk gospodarczych, lecz z ich pozornego chaosu musi wyłaniać istniejące prawidłowości.

Pozytywność. Postulat pozytywności jest dla nauki ekonomii tak samo podstawowy jak postulat nomotetyczności. Kryterium pozytywności zakłada, że system naukowy ekonomii musi składać się z tez pozytywnych, tzn. musi stwierdzać „to, co jest”, a nie „to, co być powinno”. System naukowy ekonomii musi być pozbawiony tez normatywnych czy wartościujących, które są domeną polityki ekonomicznej. Postulat pozytywności jest nierozłączny z postulatem nomotetyczności. Ten ostatni zakłada bowiem pozytywność twierdzeń. Jeśli system naukowy nie jest pozytywny, to nie może być jednocześnie nomotetyczny. Można odkrywać prawidłowości w „tym, co jest”, nie można natomiast ich odkrywać

w „tym, co być powinno”, bo jeśli coś być powinno, to znaczy, że nie jest. W zasadzie można by nie wyodrębniać warunku pozytywności, skoro jest on konieczną przesłanką nomotetyczności. Jeśli się jednak to czyni, to dlatego, że zbyt często zapomina się o nim, dokonując oceny zarówno początków nauki, jak i bieżącej twórczości naukowej.

Postulatu pozytywności nie należy jednak traktować w sposób absolutny w tym sensie, że każdy, nawet najmniejszy wątek ideologiczny czy aluzja wartościująca zawarta w systemie twierdzeń teoretycznych niweczy jego naukowy charakter. Chodzi jedynie o to, by oceny wartościujące wynikały logicznie z treści teorii, jak np. w wypadku twierdzenia, że w normalnych warunkach gospodarki rynkowej korzystne jest zwiększanie wydatków konsumpcyjnych w okresie recesji, lub twierdzenia, że praca i kapitał mogą być lepiej wykorzystane, gdy nie ma ceł ochronnych. Trzeba jednak uważać, by elementy wartościujące zawarte w systemie nie przeważały nad elementami pozytywnymi i aby te ostatnie nadawały mu ton.

Wymóg nomotetyczności i pozytywności stawia ekonomikę w rzędzie nauk teoretycznych.

Wyodrębnienie ekonomiki w samodzielną gałąź nauki zajęło ok. dwóch tysięcy lat, licząc od Ksenofonta i Arystotelesa. Jako niezależna dyscyplina naukowa zaistniała od momentu, gdy pojawiło się dzieło dotyczące zagadnień gospodarczych, którego treść odpowiadała omówionym kryteriom. Dziełem tym okazały się *Ogólne rozważania* R. Cantilona, a jego twórcy przypada w udziale zaszczytne miano ojca tej nauki. *Bogactwo narodów* A. Smitha również spełnia warunki systemu naukowego, choć ukazało się w druku dwadzieścia jeden lat później. A. Smith odegrał jednak nie dającą się przecenić rolę wielkiego inspirowatora rozwoju ekonomiki. Zadanie to wypełnił dzięki ogromnej popularności swego dzieła. Wynikała ona z jednej strony z faktu, że zawarty w nim system był rozleglejszy i napisany bardziej przystępnie, z drugiej zaś z tego, że *Bogactwo narodów* opublikowano w bardzo sprzyjających dlań okolicznościach. Zbiegło się to bowiem z zakończeniem wojny o niepodległość Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej (1783), z zawarciem traktatu o liberalizacji handlu między Anglią i Francją (1786) i wybuchem Wielkiej Rewolucji Francuskiej (1789). Wszystkie te wydarzenia potwierdzały trafność wielu tez Smitha.

Dziwić może fakt, że nauka, która jest tak ściśle związana z podstawową stroną (*primum edere deinde philosophari*) ludzkiego bytowa-

nia, pojawiła się tak późno jako wyodrębniona i w pełni uformowana gałąź wiedzy. Mimo że zarówno w starożytności, jak i w średniowieczu, a także w czasach nowożytnych aż do połowy XVIII w. istniały gospodarstwa, występowały zjawiska gospodarcze, a nawet pojawiały się traktaty poruszające zagadnienia gospodarcze, to jednak ekonomika nie pojawiła się jako system naukowy. Jest rzeczą niezaprzeczną, że jako system naukowy w ścisłym tego słowa znaczeniu zaistniała dopiero w drugiej połowie wieku oświecenia. Prace na tematy ekonomiczne, ukazujące się przed 1755 r., nie spełniały kryteriów stawianych systemom naukowym. Nie był to przypadek. Złożyło się na to parę przyczyn, które po kolei omówimy.

1. Nie można wykluczyć, że ze względu na niski stan zaludnienia w starożytności i średniowieczu żyło się łatwiej i dlatego zagadnienia gospodarcze nie absorbowały ludzi tak jak dziś. W każdym razie problemy gospodarcze traktowano obojętnie, a niekiedy odnoszono się do nich z pewną pogardą, jako do czegoś podrzędnego. Przeważał pogląd, że czynności gospodarcze winny być domeną niewolników, a wykonywanie ich przez wolnego obywatela byłoby dla niego uwłaczające. Myśliciele starożytni uważali, że zajęcia gospodarcze ujmują bezstronności temu, kto się nimi zajmuje, a brak bezstronności przeszkadza w oddawaniu się polityce, będącej najszczytniejszym obowiązkiem wolnego obywatela.

Pogardę dla pracy zdołało przełamać chrześcijaństwo, według którego praca jest nakazem moralnym jako obowiązek wobec Boga. Człowiek stworzony na obraz i podobieństwo Boga, postawiony w widzialnym świecie, aby czynić sobie ziemię poddaną, jest przez to samo powołany do pracy. Jednak mimo zainteresowania wieloma problemami gospodarczymi, jakie cechowało epokę chrześcijańskiego średniowiecza, system naukowy ekonomii nie został stworzony. Stało się tak, ponieważ zagadnienia gospodarcze traktowano wówczas jako zjawiska moralne, naświetlając je z etycznego punktu widzenia. Starano się uzyskać odpowiedź na pytanie „jak być powinno?“, a nie na pytanie „co jest?“ Tymczasem, jak wiemy, system naukowy musi spełniać warunek pozytywności, czyli dawać odpowiedź na pytanie „co jest?“ Początki czasów nowożytnych, za które przyjmuje się zazwyczaj wielkie odkrycia geograficzne, to czas, kiedy zagadnienia gospodarcze wysunęły się na czoło. Łączono je jednak z problemami siły i potęgi państwa. Kojarząc zagadnienia gospodarcze z zagadnieniami polityki państwa, znowu szuka-

no odpowiedzi na pytanie „jak być powinno?” Uniemożliwiało to w dalszym ciągu uformowanie ekonomiki jako systemu naukowego, spełniającego warunek pozytywności i nomotetyczności.

2. Faktem, który można uznać za kolejną przyczynę stosunkowo późnego pojawienia się ekonomiki jako systemu naukowego, były warunki życia gospodarczego w starożytności i średniowieczu. W czasach tych życie gospodarcze przeobrażało się bardzo powoli. Jego formy trwały przez długie lata w stanie nie zmienionym. Nie zmieniały się bowiem metody pracy w uprawianych wówczas dziedzinach: rolnictwie, rzemiośle i handlu. Również bardzo powoli zmieniał się rozdział dochodu społecznego, pomijając okresy gwałtownych zmian wywołanych czynnikami zewnętrznymi (wojny, klęski żywiołowe itp.). Metody gospodarowania w głównej mierze oparte były na zwyczaju i tradycji. Warunki gospodarowania zmieniały się tak powoli, że kolejne generacje nie były w stanie tego zauważyć i stwierdzić. Opis historyczny jako sposób utrwalania doświadczeń poprzednich pokoleń dla wiedzy następnych był stosowany niezmiernie rzadko. Wszystko to sprawiało, że zjawiska gospodarcze przybierały pozory bezwzględnej trwałości i konieczności. Skoro więc rzeczywistość wydawała się niezmienna, przeto nie budziła zainteresowania w umysłach ludzkich. Jeśli bowiem coś wydaje się niezmiennie, to nie skłania do stawiania pytania „dlaczego?”, które zmusza do wyjaśnienia przyczyn powstania i rozwoju zjawiska. Rozważania naukowe mogą zaistnieć tylko wtedy, gdy bezpośrednia obserwacja daje możliwość porównywania podobnych faktów, pojawiających się w różnych warunkach. Dopiero rozpowszechnienie się umiejętności pisania oraz rozwój nauk opisowych i historycznych umożliwił zbieranie informacji metodą opisu, co z kolei stworzyło podstawy do uogólnień teoretycznych, dzięki zwiększeniu się zapasu zarejestrowanych faktów.

3. Ekonomika jako nauka, która musi spełniać warunek nomotetyczności, wymaga stosowania metod badawczych, które na badanym przez nią materiale mogły się wykształcić z największym trudem. Nauki społeczne, a wśród nich ekonomika, stwarzają szczególne trudności dla badacza. Nie można tu eksperymentować ani dysponować badaniami laboratoryjnymi, nie można sztucznie stwarzać dowolnych warunków i izolować określonych przyczyn spośród ogromnej liczby działających. Materiału badawczego dostarcza codzienne życie w niezwykle skomplikowanej i chaotycznej formie. Toteż obserwacja, postrzeganie, porządkowanie, kojarzenie i uogólnianie nastęrcza ogromne trudności. W każ-

dym razie większe niż w naukach przyrodniczych, gdzie można przyjmować dużą część warunków za niezmiennie, przynajmniej z punktu widzenia czasu trwania historii ludzkości. Dzięki temu można skoncentrować się na stosunkowo niewielkiej liczbie przyczyn i poznawać skutki działania każdej z nich. Nawet tam, gdzie nie można eksperymentować, jak np. w astronomii (gdzie jednakże można obserwować odpowiednio dobrane fakty, co pozwala na eliminację przyczyn nie podlegających badaniu, a jednocześnie analizować działanie badanej przyczyny). Odmienne przedstawiają się sprawy w ekonomice. Mamy tu do czynienia z jednoczesnym działaniem dużej liczby powiązanych ze sobą przyczyn. Nie tylko nie można zastosować kontrolowanego eksperymentu, lecz nie sposób znaleźć dwóch takich faktów, w których by wszystkie działające przyczyny, prócz jednej, były takie same i gdzie można by indukcyjnie zastosować prostą metodę eliminacji i izolacji. Ponadto, biorąc pod uwagę wszystkie działające przyczyny, trudno ustalić, które z nich są ważniejsze, a które mniej istotne. Często bowiem okazuje się, że na dłuższą metę najważniejsze są nie te siły, które rzucają się w oczy, lecz te, z pozoru nikłe i prawie niedostrzegalne, których działanie jest powolne, ale stałe i bardziej brzemienne w skutki. Dopiero rozwój nauk przyrodniczych umożliwił opracowanie metod obserwacji i myślenia naukowego. Musiały się one wykształcić na materiale łatwiejszym i przystępniejszym, dostarczonym przez przyrodę, przy którym stosunkowo łatwo można zmieniać warunki, stwarzać je sztucznie i przeprowadzać to, co dzisiaj nazywamy doświadczeniem lub eksperymentem naukowym. Postęp nauk przyrodniczych, idący w parze z doskonaleniem metod badawczych, umożliwił zastosowanie wyrobionego przez nie ścisłego myślenia naukowego do badań nad gospodarką, przyczyniając się do powstania i rozwoju ekonomiki.

4. Na przeszkodzie wcześniejszemu powstaniu ekonomiki jako odrębnej dziedziny nauki stała także doktryna wolnej woli. Doktryna ta wykluczała bowiem możliwość zbudowania nauki społecznej, która spełniałaby warunek nomotetyczności. Umysły opanowane przez tę doktrynę nie dopuszczały jakiegokolwiek prawidłowości w zachowaniu się ludzi, nawet w życiu gospodarczym. Wydawało się ono całkowicie dowolne, a więc nie podlegające naukowemu uogólnieniu. Doktryna wolnej woli na długie lata zahamowała przenoszenie metod badawczych stosowanych w naukach przyrodniczych oraz idei jakichkolwiek praw o charakterze nomotetycznym do sfery zjawisk gospodarczych. Gdy

jednak w pewnym momencie okazało się, że zachowania gospodarujących i obdarzonych wolną wolą ludzi w pewnych warunkach wykazują daleko posunięte prawidłowości, droga do powstania ekonomiki stała się otworem.

5. Przedostatnią z omawianych przyczyn, które opóźniły wyodrębnienie się ekonomiki w samodzielną gałąź wiedzy, był fakt, że zarówno w starożytności, jak i średniowieczu, a nawet na początku epoki nowożytnej zagadnienia gospodarcze występowały przeważnie w najtrudniejszej do zbadania formie rynku monopolowego i ceny monopolowej. Jeszcze na początku XIX w., czyli już po powstaniu ekonomiki, powszechnie uważano, że cena monopolowa jest nie dającym się rozwiązać problemem, ponieważ nie wykazuje żadnych prawidłowości, zależąc całkowicie od nieprzeniknionej woli monopolisty. Problem ceny monopolowej daje się jednak rozwiązać, ale tylko na podstawie teorii ceny wolnorynkowej. Z powodzeniem poradził sobie z nim dopiero Antoine A. Cournot (1801-1877). Tak więc skutkiem dziwnego zbiegu okoliczności, mianowicie że ceny, które są podstawą systemu teoretycznego ekonomiki, wystąpiły w przeszłości w najtrudniejszej do wyjaśnienia formie, pojawienie się ekonomiki jako wyodrębnionej dziedziny nauki uległo opóźnieniu.

6. Podstawową przyczyną, która opóźniła powstanie ekonomiki jako samodzielnej dyscypliny naukowej, był jednak brak wyraźnie zarysowanej w umysłach badaczy świadomości o jej przedmiocie. Zwykle bowiem świadomość istnienia zbioru współzależnych zjawisk, która ujawnia problemy, stanowi oczywistą przesłankę każdego badawczego wysiłku, a pierwszym odkryciem każdej dziedziny wiedzy jest odkrycie jej samej. Świadomość tego, czym ma się zajmować ekonomika, zrodziła się dopiero w XVIII w. pod wpływem filozofii oświecenia, a zwłaszcza jej powrotu do „prawa natury”. Doktryna prawa natury, której źródła szukać trzeba u greckich stoików, stanowiła potężny prąd umysłowy. W XVIII w. staje się ona siłą społeczną i umysłową. Trudno byłoby wskazać na drugi taki kierunek filozoficzny, który mógłby się poszczycić tak wielostronnym wpływem na postępowanie ludzi, rozwój nauki i prawodawstwa. W wymiarze społecznym istota praw natury sprowadza się przede wszystkim do wysunięcia na pierwszy plan osoby ludzkiej, jej wolności i swobody działania. Doktryna ta w wolności człowieka upatruje jego przyrodzone prawo, a odbieranie mu tego prawa traktuje jako zadawanie gwałtu naturze ludzkiej. Jest to więc prawo nie-

zbywalne. Wynika z niego, że ostatecznym przeznaczeniem człowieka na ziemi nie jest ani służba jakiejś większej całości, ani oddawanie jednostronnych usług pewnej części społeczeństwa, ale myśl o indywidualnych celach życiowych. Przyrodzona wolność jest dana człowiekowi, by mógł używać swej władzy tak, jak chce, dla zachowania swojej natury, czyli własnego życia, a w konsekwencji, by zachował prawo do robienia wszystkiego, co jego własny sąd i rozum uzna za najlepszy środek do osiągnięcia tego celu. Egzekwując swoje prawo do wolności, człowiek musi jednak pamiętać, aby naturę ludzką zarówno w swojej osobie, jak i w osobie każdego innego człowieka traktować nie jako środek, lecz zawsze jako cel. Musi postępować tak, by, korzystając ze swojej wolności, nie ograniczał wolności innego człowieka. W zgodzie z tymi zasadami życie społeczne jest formą indywidualnej egzystencji, a wszelkie działające instytucje są powołane do służenia wszystkim członkom społeczeństwa. Dla ludzi przejętych duchem prawa natury obca była myśl dziewiętnastowiecznych ideologów socjalizmu, dla których punktem wyjścia jest społeczeństwo, a nie jednostka ludzka.

To, że ekonomiści połowy XVIII w. stworzyli system naukowy ekonomii, wynika z faktu, że ich spojrzenie na zjawiska gospodarcze oparte było na idei prawa natury. Zrozumieli, że pod rządami tego prawa ludzie żyją i pracują dla zaspokojenia swoich potrzeb, że nikt nie służy celom innych, lecz każdy służy swoim. Dało to podstawy do stworzenia teorii gospodarstwa społecznego, którego celem jest człowiek i jego potrzeby. Natomiast rzeczy, obojętnie, czy są wytworami pracy ludzkiej czy darami przyrody, muszą być traktowane jako środek do zaspokojenia tych potrzeb. Dopiero gdy w umysłach ludzkich ugruntowało się przekonanie, że człowiek i jego potrzeby są podmiotem i celem gospodarstwa społecznego, a nie jego przedmiotem, mogło powstać pojęcie gospodarowania w sensie ekonomicznym. Różnorodność potrzeb stwarza bowiem wielość celów gospodarowania. Toteż zarówno okres niewolnictwa, jak i epoka średniowiecza, chociaż zniesiono w nim niewolnictwo, skutecznie przeszkadzały powstaniu gospodarowania w sensie ekonomicznym. Zmiany zachodzące w osiemnastowiecznej gospodarce znakomicie przyczyniły się do utrwalenia podstawowego założenia ekonomiki, że gospodarowanie ma na celu możliwie najpełniejsze zaspokojenie potrzeb ludzkich. Przekonano się, że istnieje inny aspekt zjawisk gospodarczych aniżeli rzeczy dobre i złe, uczciwe i nieuczciwe, sprawiedliwe i niesprawiedliwe. Ludzie ujrzeni, że w procesie zaspokajania

potrzeb występuje swoisty uniformizm w postępowaniu obdarzonych wolną wolą jednostek, do którego człowiek musi się dostosować, jeśli chce odnosić sukcesy na polu gospodarczym. Doszli do wniosku, że podchodzenie do faktów ekonomicznych z nastawieniem cenzora, który arbitralnie zatwierdza lub odrzuca standardy i subiektywne oceny, jest bez wartości. Uświadomili sobie, że można patrzeć na zjawiska gospodarcze bez wysuwania etycznych ocen i bez formułowania recept ekonomicznych. Była to prawdziwa rewolucja w myśleniu o sprawach gospodarczych. Nie jest więc przypadkiem, że ekonomika jako odrębny i uformowany system naukowy pojawiła się dopiero w połowie XVIII w. Dopiero wówczas bowiem uświadomiono sobie jej podstawowe założenia.

ROZDZIAŁ II

Przedmiot ekonomiki

Najogólniej rzecz ujmując, ekonomika jest to nauka, która zajmuje się gospodarowaniem. Aby rozwinąć tę myśl, wyjaśnimy, skąd bierze się konieczność gospodarowania i na czym ono polega.

1. Gospodarowanie

Cały problem ekonomii wynika z podstawowego i powszechnie obserwowanego faktu, że ilość środków służących do zaspokojenia potrzeb ludzkich jest ograniczona. Żyjemy w świecie, w którym natura narzuca nam ograniczoność rzeczy użytecznych. Ziemia, zasoby pracy, zdolności, talenty i kwalifikacje ludzi, zapasy uprzednio przygotowanych przedmiotów, czyli kapitał, itp. są w każdym momencie ograniczone ilościowo. Przy czym ograniczoność ta ma charakter względny, a nie absolutny. Oznacza to, że środki te są ograniczone w stosunku do potrzeb, które wyznaczają cele ich użycia. Mówiąc inaczej, o ograniczoności decyduje nie absolutna ilość środków pozostających w dyspozycji, ale ich ilość w stosunku do potrzeb, które zaspokajają. Obrazowo wyjaśnia to angielski ekonomista prof. Lionel Robbins, mówiąc, że chociaż liczba zepsutych jajek jest zazwyczaj dużo mniejsza niż świeżych, to jednak w sensie ekonomicznym te ostatnie są ograniczone ilościowo, a te pierwsze nie. Podstawowym zatem problemem ekonomii jest względna ograniczoność środków służących do zaspokojenia potrzeb, nie zaś ograniczoność w ogóle. Zjawisko ograniczoności środków, określane również jako zjawisko rzadkości (*scarcity*), stanowi najbardziej fundamentalny problem ekonomii, w przeciwnym bowiem razie potrzeby ludzkie mogłyby być w pełni zaspokojone, czyli wszystkie cele gospodarcze osiągnięte. Nie byłoby więc konieczności gospodarowania, a w konsekwencji nie byłoby potrzeby zajmowania się ekonomią.

Środki ekonomiczne, którymi dysponują ludzie, muszą być ciągle konfrontowane z potrzebami. Potrzeby ludzkie z kolei, jako świadomość braku połączona z pragnieniem uzyskania przedmiotu lub prawa w celu zaspokojenia tego braku, są ze swej strony nieograniczone. Wynika to z mechanizmu powstawania przeważającej większości potrzeb, który ma charakter społecznego oddziaływania. Każde bowiem zaspokojenie jakiejś potrzeby rodzi nową potrzebę, ponieważ w wyniku działania efektu naśladownictwa konsumpcja jednych ludzi staje się potrzebą innych. W ten sposób w normalnych warunkach (gdy nie ma wojen i innych katalizmów) proces tworzenia potrzeb toczy się nieprzerwanie. Mamy więc z jednej strony ograniczone środki, z drugiej zaś nieograniczone potrzeby, które wyznaczają cele użycia tych środków. W rezultacie konfrontacji tych dwóch wielkości powstaje konieczność dokonywania wyboru między ograniczonymi środkami a możliwymi alternatywnymi celami ich zastosowania. To daje odpowiedź na pytanie, skąd bierze się konieczność gospodarowania i na czym ono polega. Otóż konieczność gospodarowania wynika z faktu ograniczoności rzeczy użytecznych, natomiast istota gospodarowania sprowadza się do dokonywania wyboru, czyli podejmowania decyzji ekonomicznych¹. Decydowanie w gospodarce jest więc synonimem wyboru, odnoszącego się do rozdziału ograniczonych środków na zaspokojenie nieograniczonych potrzeb (celów). Można zatem powiedzieć, że gospodarowanie jest sposobem zaspokajania potrzeb w warunkach rzadkości². Należy przy tym z naciskiem podkreślić, że środki zaspokajania potrzeb cechuje wszechstronność zastosowania, tzn. mogą być wykorzystane do zaspokojenia różnych potrzeb, w przeciwnym bowiem razie nie mogłoby być mowy o dokonywaniu wyboru bez względu na to, jak bardzo dany środek byłby ograniczony.

Ekonomika nie zajmuje się gospodarowaniem izolowanych jednostek. Przedmiotem jej zainteresowania jest natomiast gospodarowanie indywidualnych podmiotów w obrębie gospodarstwa społecznego. Wynika to z ogólnie uznanego faktu, że wszyscy ludzie dążą do zaspokojenia swoich potrzeb i że potrzeby te znajdują pokrycie właśnie w gospodar-

¹ Podjęcie decyzji oznacza, że jeden, dwa lub więcej aktów ma być wybranych lub zdecydowanych.

² Oczywiście można sobie wyobrazić inne sposoby zaspokajania potrzeb w warunkach rzadkości, np. drogą rozboju, ale jest to już domena prawa karnego, a nie ekonomiki.

stwie społecznym. Powstaje zatem pytanie, czym według ekonomiki jest gospodarstwo społeczne. Otóż z punktu widzenia tej nauki gospodarstwo społeczne nie jest jakąś odrębną, samoistną całością kierowaną świadomie jedną nadrzędną wolą. Jest natomiast zbiorem dowolnej liczby indywidualnych gospodarstw, działających w obrębie narodu, kraju czy bloku zintegrowanych gospodarczo krajów, których funkcjonowanie opiera się na zasadzie wolności gospodarczej. Tak pojmowana gospodarka społeczna tworzy niesłychanie skomplikowaną i dynamiczną (uwikłaną w czasie) strukturę gospodarczą, która jest wynikiem nieprzerwanego oddziaływania całości na jednostkę oraz jednostki na całość, jak również wzajemnego oddziaływania gospodarujących jednostek na siebie.

Uzyskiwanie środków zaspokojenia potrzeb w obrębie gospodarstwa społecznego odbywa się za pomocą produkcji i podziału dóbr, czyli rzeczy używanych do zaspokojenia potrzeb³. Wynika stąd, że gospodarowanie, będące przedmiotem zainteresowania ekonomiki, obejmuje sferę produkcji dóbr oraz ich podziału. Zastanówmy się, co to oznacza.

Wiemy już, że gospodarowanie polega na dokonywaniu aktów ekonomicznego wyboru, czyli podejmowaniu decyzji ekonomicznych. Z tego, co już powiedziano, łatwo się domyśleć, że decyzje te muszą dotyczyć produkcji i podziału dóbr. W istocie, każde gospodarowanie w obrębie społeczeństwa musi polegać na podejmowaniu decyzji odnoszących się do tych dwóch przejawów działalności gospodarczej. Decyzje dotyczące produkcji i podziału dóbr rozstrzygają bowiem podstawowe problemy gospodarcze każdego społeczeństwa.

Gospodarujące społeczeństwo musi wybierać w trzech zasadniczych sprawach: ile produkować⁴, co i jak produkować oraz dla kogo produ-

³ Dobrem jest każda rzecz, która służy zaspokojeniu potrzeb; pojęcie to obejmuje zarówno przedmioty materialne, jak i użyteczną działalność ludzką, czyli usługi. Należy jednak podkreślić, że pojęcie dobra w sensie ekonomicznym nie obejmuje usług będących wynikiem działalności ludzkiej, która nie może liczyć się z kosztami. Dotyczy to np. usług lekarskich, których zadaniem jest ratowanie zdrowia i życia ludzkiego za wszelką cenę, lub usług straży pożarnej itp.

⁴ Produkować, to znaczy kombinować odpowiednio czynniki produkcji w celu przekształcenia ich w procesie produkcji w wyroby gotowe. Innymi słowy produkcja oznacza proces transformacji czynników produkcji w wyroby gotowe. Rozróżniamy trzy rodzaje czynników produkcji: ziemię, pracę i kapitał. Pojęcie ziemi obejmuje wszystkie rodzaje gruntów i to, co one zawierają; pojęcie pracy obejmuje wszystkie jej rodzaje i kwalifikacje; pojęcie kapitału obejmuje wszystkie narzędzia i przedmioty pracy (maszyny, instalacje przemysłowe, środki transportu, surowce itp.).

kować. Kwestia, ile produkować, odnosi się do rozstrzygnięcia o wielkości produkcji w skali całej gospodarki społecznej. Problem, co i jak produkować, odnosi się do struktury produkcji, metod wytwarzania i wykonawców produkcji. Mówiąc inaczej, po pierwsze chodzi o zdecydowanie, ile poszczególnych dóbr produkować, po drugie, o wybranie technik wytwarzania, za których pomocą dobra te ma się wyprodukować, i po trzecie, o rozstrzygnięcie, kto ma je wyprodukować, czyli wskazanie najlepszych i najtańszych producentów. Wreszcie, trzeba zdecydować, dla kogo dobra mają być produkowane. To znaczy, kto i w jakim stopniu ma korzystać z dóbr wyprodukowanych w obrębie gospodarstwa społecznego. Gospodarowanie polega więc na dokonywaniu wyboru, czyli podejmowaniu decyzji rozstrzygających podstawowe kwestie gospodarcze: ile, co i jak oraz dla kogo produkować. Decyzje dotyczące produkcji i podziału dóbr są rzeczywistymi decyzjami ekonomicznymi. Wszystko, co się z tym bezpośrednio nie łączy, nie jest gospodarowaniem. Gospodarowanie oznacza podejmowanie decyzji ekonomicznych, a zatem gospodaruje ten, kto te decyzje podejmuje⁵.

Zagadnienia: ile, co i jak produkować oraz dla kogo nie byłyby problemem ekonomicznym, gdyby środki zaspokojenia potrzeb występowały w nieograniczonej ilości lub gdyby nieskończona ilość każdego dobra mogła być wytworzona w czasie krótszym od dowolnie krótkiego lub, wreszcie, gdyby potrzeby ludzkie były w pełni zaspokojone. Wówczas nikt nie przywiązywałby wagi do tego, że jakiegoś konkretnego dobra wyprodukowano za dużo lub że poszczególne kombinacje produkcyjne są nieracjonalne. Gdyby każdy mógł mieć tyle wszystkiego, ile tylko zapragnie, nie byłoby problemu podziału, tzn. byłoby obojętne, jak dobra i dochody dzielone są między członków społeczeństwa. Krótko mówiąc, gdyby tak przedstawiała się rzeczywistość, nie byłoby konieczności gospodarowania. Problem jednak w tym, że otaczająca nas rzeczywistość nie jest rogiem obfitości⁶,

⁵ W sferze konsumpcji (w gospodarstwach domowych) mamy też do czynienia z decyzjami, których przedmiotem jest kwestia rozdysponowania ograniczonych środków między konkurujące cele. Nie są to jednak decyzje stanowiące o istocie gospodarowania w sensie ekonomicznym.

⁶ Nawet w krainie pełnej obfitości, gdyby taka istniała, zjawisko rzadkości musiałoby wystąpić. Dotyczyłoby czynnika czasu, którym dysponuje człowiek. Czas podlega gospodarowaniu podobnie jak dobra, chociaż niezależnie od nich. Gdyby człowiek mógł zaspokoić swoje zachcianki, wszystkie bez wyjątku natychmiast i bez jakiegokolwiek

dlatego zaspokajanie potrzeb musi dokonywać się przez akty wyboru jednego dobra kosztem innego, zamiany jednego czynnika produkcji na inny⁷.

2. Racjonalne gospodarowanie

Jeżeli spojrzymy na zagadnienia gospodarcze pod kątem człowieka i jego potrzeb, to stwierdzimy, że podejmując działalność gospodarczą, ludzie nie postępują w sposób dowolny i przypadkowy, jak zdawała się sugerować średniowieczna doktryna wolnej woli. Okazało się, że w warunkach rzadkości dążenie ludzi do zaspokojenia swoich potrzeb charakteryzuje się daleko posuniętym uniformizmem. Dysponując ograniczonymi środkami, na ogół postępują w taki sposób, by wydobyć z nich możliwie najwięcej korzyści materialnych (maksimum zadowolenia). Mówiąc inaczej, uprawiając działalność gospodarczą, ludzie postępują zgodnie z zasadą gospodarności, która powiada, że człowiek skonfrontowany z ograniczonością środków ekonomicznych działa racjonalnie. Oznacza to, że rozważa w swoim umyśle⁸ różne sposoby postępowania w celu osiągnięcia subiektywnie pojmowanej korzyści materialnej i wybiera ten, który zapewnia osiągnięcie korzyści w możliwie największym wymiarze. Zasada gospodarności przejawia się w dwojaki sposób. Pierwszy odpo-

wydatkowania pracy, musiałyby i tak gospodarować swoim czasem. Czas, którym rozporządza, jest ograniczony – młodość, energia i zdrowie człowieka przemijają. Ale nawet gdyby był nieśmiertelny i wiecznie mógł zachować zdrowie i siły, to także wówczas ograniczoność czasu dałaby o sobie znać. Istnieją bowiem stany zadowolenia, które są wzajemnie niezgodne, skutkiem czego nie mogą być spełnione w jednym momencie. A zatem czas, którym dysponowałby nieśmiertelny człowiek, musiałyby być rozpatrywane w aspekcie wcześniej–później.

⁷ W tym miejscu warto wyjaśnić różnice między ekonomiką a techniką, zwłaszcza że w naszym kraju obserwuje się nagminne mieszanie tych pojęć. Wynika to z jednej strony z niezrozumienia istoty gospodarowania, z drugiej zaś z faktu, że zarówno ekonomika, jak i technika są związane z tymi samymi danymi oraz tymi samymi środkami i celami. W rzeczywistości jednak istnieją między nimi podstawowe różnice. Ekonomia związana jest z zagadnieniem wyboru, dlatego przedmiotem jej zainteresowania jest jak najlepszy rozdział ograniczonych środków między alternatywne cele. Technika natomiast związana jest z zagadnieniem wykonawstwa, dlatego jej istotą jest wyszukiwanie jak najlepszych środków do osiągnięcia konkretnego, zadanego celu.

⁸ *Ratio (rationis)* – w języku łacińskim znaczy obliczanie, myślenie, zastanawianie się, obrachunek.

wiada sytuacji, gdy gospodarz, postawiwszy sobie cel, zmierza do jego osiągnięcia jak najmniejszym, w jego pojęciu, nakładem środków. Z drugim mamy do czynienia wtedy, gdy gospodarz, dysponując danym zasobem środków, stara się uzyskać z niego maksimum rezultatu, jaki subiektywnie uważa za możliwy. W pierwszym wypadku mamy do czynienia z zasadą minimum nakładu, w drugim zaś z zasadą maksimum efektu. Jak więc widać, działanie gospodarującego człowieka w warunkach rzadkości jest subiektywnie celowe. Zasada gospodarności nie ma zatem charakteru obiektywnego, jak utrzymują ekonomiści marksistowscy. Gdyby ich pogląd opierał się na prawdzie, byłoby to równoznaczne z obiektywną zasadą maksymalizacji. Oznaczałoby, że gospodarującej jednostce można z zewnątrz narzucić motywy i cele działania gospodarczego. Przeczy temu wieloletnie doświadczenie gospodarki planowej typu sowieckiego, którą cechowało marnotrawstwo na niespotykaną skalę.

Zasada gospodarności okazuje się atrybutem wszelkiego gospodarczego działania, wykazując podobieństwo formy masowego działania jednostek, dyktowanej przez warunki rzadkości. W ten sposób zasada ta staje się podstawą występowania prawidłowości w działalności gospodarczej, które pozostają w związku z dysponowaniem ograniczoną ilością środków do osiągnięcia celów wyznaczonych przez potrzeby. Te prawidłowości służą za podstawę uogólnień o charakterze nomotetycznym, dając asumpt do teoretycznych badań nad rzeczywistością gospodarczą.

Prawidłowości występujące w życiu gospodarczym nie pozostają w sprzeczności z wolną wolą człowieka. Może on swobodnie wybierać cele i środki działania, jednakże wybór ten jest zdeterminowany przez warunki rzadkości. Oznacza to, że w granicach wyznaczonych przez te warunki muszą się mieścić akty jego wolnej woli. A jej wolność polega właśnie na najlepszym wykorzystaniu tych środków dla jego subiektywnych celów. Jeśli więc pragnie najlepiej wyzyskać te warunki dla swoich celów, musi postępować racjonalnie.

Jak więc widać, zjawisko rzadkości sprawia, że nie jest rzeczą obojętną, jak się gospodaruje. Nie chodzi bowiem o jakiegokolwiek gospodarowanie, lecz o gospodarowanie racjonalne. Gospodarowanie racjonalne w skali jednostki jest z kolei warunkiem efektywnego gospodarowania w skali społeczeństwa. To zaś zapewnia maksimum zadowolenia konsumentów w każdym momencie. Efektywne gospodarowanie oznacza bowiem taką alokację (rozdysponowanie) ograniczonych środków,

że wynikająca stąd struktura produkcji dostarcza więcej satysfakcji konsumentom aniżeli jakakolwiek inna struktura produkcji możliwa do osiągnięcia, gdyby środki były wolne. W tym wypadku zaspokojenie potrzeb odbywa się w taki sposób, że potrzeby najsilniej odczuwane są zaspokajane przed potrzebami odczuwanymi mniej intensywnie.

Wprowadzenie to dostarcza potrzebnych przesłanek do uściślenia definicji przedmiotu ekonomiki, sformułowanej we wstępie do tego rozdziału. Otóż przedmiotem ekonomiki jest badanie praw rządzących racjonalnym gospodarowaniem, czyli praw rządzących sferą produkcji dóbr i sferą ich podziału. Można to wyrazić inaczej, mianowicie że ekonomika jest nauką o prawach rządzących alokacją (rozdziałem) ograniczonych środków między konkurujące cele, gdy zagadnieniem alokacji jest maksymalizacja celów.

3. Wymiana i konsumpcja

Potoczna obserwacja życia gospodarczego sprawia, że zjawiska wymiany i konsumpcji, podobnie jak zjawiska produkcji i dystrybucji (podziału), postrzegane są jako działalność gospodarcza. I trzeba przyznać, że z tymi zjawiskami ekonomika ma rzeczywiście do czynienia. W związku z tym może nasunąć się pytanie: dlaczego w ekonomice ogranicza się zainteresowanie jedynie do sfery produkcji i dystrybucji? Odpowiedź na to pytanie wymaga zwrócenia uwagi na fakt, że w rzeczywistości gospodarczej, która jest dziełem człowieka współpracującego z naturą, wszystko pozostaje w ściślejszej wzajemnej zależności. Podział na oddzielne sfery działalności gospodarczej nie powinien być traktowany w sposób absolutny lub jako coś bardzo ważnego. Ma on bowiem na celu przede wszystkim względy metodologiczno-dydaktyczne. Współzależność zjawisk gospodarczych sprawia, że jakakolwiek owocna dyskusja na ich temat jest niemożliwa bez logicznego rozgraniczenia, a następnie ukazania związków, jakie między nimi istnieją.

Zależność, jaka istnieje między konsumpcją a produkcją w gospodarce, jest oczywista. Zwyczaje i preferencje konsumpcyjne ludzi decydują o tym, co się będzie produkować. I chociaż akt konsumpcji nie jest zjawiskiem ekonomicznym w ścisłym tego słowa znaczeniu, lecz należy raczej do dziedziny fizjologii, psychologii czy estetyki, to jednak decyzje dotyczące celów gospodarowania we właściwym sensie są podej-

mowane przez konsumentów, tzn. przez osoby znajdujące się poza układem produkcyjnym. Niemniej jednak środki zaspokajania potrzeb, które wyznaczają cele produkcji, konsumenci otrzymują w wyniku produkcji i podziału, czyli w efekcie właściwej działalności gospodarczej.

Wymiana jest także ściśle związana z produkcją, ponieważ proces produkcji spełnia swoje zadanie dopiero wówczas, gdy wytworzone dobra znajdują się w rękach tych, których zamiarem jest ich konsumpcja. Dlatego wymiana jest niezbędnym dopełnieniem produkcji, której nadaje właściwy sens. W czasach, gdy podział pracy nie był tak daleko posunięty jak obecnie, wymiana stanowiła integralną część produkcji, a sam producent sprzedawał swoje wyroby bezpośrednim konsumentom. Można się z tym niekiedy spotkać jeszcze dziś. Postępy podziału pracy sprawiły jednak, że na niezbyt wnikliwym obserwatorze życia gospodarczego wymiana może sprawiać wrażenie zupełnie odrębnej sfery gospodarowania, stawianej na równi z produkcją i dystrybucją. Jednakże w istocie wyspecjalizowane funkcje wymiany (handlowe, bankowe, maklerskie itp.) odgrywają służebną rolę wobec produkcji, dlatego można je traktować na równi z produkcją, ponieważ są jej niezbędnym dopełnieniem.

Zależność, która istnieje między dystrybucją a wymianą, ma co najmniej dwa aspekty. Po pierwsze dostosowanie stóp wymiany (stopa wymiany jest to stosunek ilościowy, w jakim jedno dobro jest wymieniane na drugie) w skali całej gospodarki społecznej następuje w procesie podziału. Można nawet posunąć się dalej i powiedzieć, że w normalnej gospodarce dystrybucja przesądza o wartości wymiennej. Każda bowiem część podzielonego dochodu społecznego reprezentuje cenę użyteczności dobra lub usługi, którą otrzymują ich właściciele. I tak płace mogą być wyrażone jako wartość wymienna pracy, procent jako wartość wymienna użycia kapitału, a renta jako wartość wymienna użycia ziemi. Po drugie wartość wymienna dóbr zależy od zasad podziału. Jeśli bowiem płace, procent i renta nie są określone, całe zagadnienie kosztów produkcji pozostaje zawieszony w próżni.

Można zatem powiedzieć, że zjawisko wymiany jest tak silnie uwitkłane w procesy produkcji i dystrybucji, że nic nie stoi na przeszkodzie, by były one rozpatrywane w obrębie dwóch podstawowych sfer działalności gospodarczej. I chociaż wymiana może pozostawać również pod wpływem konsumpcji, jako że jej rozmiary zależą od rozmiarów zapotrzebowania, które z kolei pozostają pod wpływem rozmiarów konsumpcji.

cji, to jednak zależność ta ma charakter wtórny i może być traktowana na poziomie teoretycznym jako wpływ konsumpcji na produkcję.

Warto jeszcze zauważyć, że istnieje wzajemne oddziaływanie produkcji i dystrybucji, choć, być może, nie jest ono tak oczywiste jak w wypadku konsumpcji. Dystrybucja może różnie wpływać na produkcję. Jeśli np. istnieją znaczne dysproporcje w podziale dochodu społecznego, to pojawi się produkcja luksusowych dóbr, które nabywają ludzie bardzo bogaci, gdy natomiast podział tego dochodu jest bardziej wyrównany, luksusowa produkcja najprawdopodobniej zaniknie, a przynajmniej zostanie poważnie ograniczona. Ponadto wyrównany podział dochodu może doprowadzić do poprawy przeciętnej wydajności pracy dzięki temu, że warstwy gorzej zarabiające uzyskają wyższe dochody. Lepiej zarabiający pracownicy najemni będą się mogli lepiej odżywiać, mieszkać i odpoczywać, a także będą mogli zapewnić swoim dzieciom lepsze wykształcenie. Można zatem oczekiwać, że wszystko to wpłynie pozytywnie na ich stosunek do wykonywanej pracy.

Nie ulega wątpliwości, że w realnym świecie zjawiska produkcji, podziału, wymiany i konsumpcji reagują i oddziałują wzajemnie na siebie. Ale nawet wtedy, gdy którekolwiek z tych zjawisk jest, dla celów badawczych, logicznie izolowane, to i tak znaczna część rozważań nad nimi musi być związana ze zjawiskami pozostałymi.

Dotychczasowe rozważania prowadzą do następującej konkluzji. Jeśli chodzi o zjawisko wymiany, to, ze względu na jego ścisłe powiązanie z produkcją i dystrybucją, może być ono w rozważaniach teoretycznych traktowane jako integralna część tych dwóch podstawowych sfer działalności gospodarczej. Inaczej ma się rzecz z konsumpcją, która nie jest gospodarowaniem w sensie ekonomicznym. Jest celem i końcem działalności gospodarczej. Dobra są produkowane i dzielone po to, by mogły być konsumowane. Zaspokajanie potrzeb w gospodarce jest motywem przewodnim wszelkiego gospodarowania. Wymaga ono produkcji i podziału dóbr, które służą temu celowi. Ekonomia, zajmując się gospodarowaniem, czyli ekonomiczną stroną produkcji i podziału dóbr, z natury rzeczy dzieli działalność gospodarczą na produkcję i dystrybucję.

ROZDZIAŁ III

Prawa ekonomiczne

W poprzednim rozdziale stwierdziliśmy, że przedmiotem ekonomiki jest badanie praw ekonomicznych, czyli praw rządzących produkcją i podziałem dóbr. W tym zajmiemy się wyjaśnieniem pojęcia prawa ekonomicznego. Zacniemy od podstawowego stwierdzenia. Prawa ekonomiczne nie są prawami stanowionymi przez ludzi, tj. nakazami egzekwowanymi za pomocą sankcji, jak np. prawo cywilne, karne itp. Są natomiast obiektywnymi (niezależnymi od woli i świadomości ludzkiej) prawami nauki, czyli stwierdzeniami naukowymi dotyczącymi istnienia określonych związków przyczynowych, występujących w rzeczywistości gospodarczej. Rzeczywistość ta z kolei występuje pod postacią obiektywnych procesów ekonomicznych, z czego wynika, że prawa ekonomiczne są immanentną cechą tych procesów. A zatem odpowiedź na pytanie, czym dokładnie są prawa ekonomiczne, należy rozpocząć od wyjaśnienia, czym są procesy ekonomiczne.

1. Procesy ekonomiczne

Z procesami ekonomicznymi jest podobnie jak z procesami fizycznymi czy chemicznymi. Aby mogły wystąpić, muszą być spełnione określone warunki. Procesy zamarczania wymagają ujemnych temperatur, procesy fotosyntezy – chlorofilu, dwutlenku węgla i światła słonecznego. Natomiast procesy ekonomiczne mogą występować tylko w warunkach wolności gospodarczej.

Koncepcja wolności gospodarczej stanowi dziedzictwo osiemnastowiecznej doktryny prawa natury, która na naczelnym miejscu stawia prawo człowieka do wolności, jako istotną cechę naturalnego porządku rzeczy. Konieczną konsekwencją tego stanowiska był postulat wolności osoby ludzkiej w dziedzinie gospodarczej, która oznacza swobodę go-

sposodarowania wolną od jakiegokolwiek przymusu z zewnątrz. Wolność gospodarza jest najcenniejszą z doczesnych wolności, ponieważ jedynie ona zapewnia każdej jednostce niezależność w dziedzinie bytowania, w której trzeba podejmować większość decyzji i w której można dokonywać wyboru w odniesieniu do własnej osoby bez krzywdzenia innych. Człowiek wie najlepiej, co leży w jego interesie, może więc w warunkach wolności gospodarczej najlepiej realizować swoje cele, służąc jednocześnie dobru wspólnemu bez przekraczania granic, których złamanie oznaczałoby niedopuszczalne naruszenie wolności innych ludzi. Wolność gospodarcza nie oznacza więc wolności absolutnej prowadzącej do samowoli, ponieważ jest wolnością odpowiedzialną. Stanowi także kamień węgielny innych wolności, z wolnością polityczną na czele.

Istnieją cztery podstawowe atrybuty wolności gospodarczej. Pierwszym jest swoboda zatrudnienia. Oznacza ona, że jednostka posiada swobodę wyboru pracodawcy. Kolejnym atrybutem jest wolność inicjatywy gospodarczej, która otwiera obszary nieskrępowanej działalności gospodarczej dla każdego bez wyjątku człowieka. Trzecim atrybutem wolności gospodarczej jest swoboda kapitalizacji. Nadaje ona każdemu człowiekowi prawo swobodnego gromadzenia i posiadania kapitału, potrzebnego do prowadzenia działalności gospodarczej. Nie chodzi bowiem o wolność w sensie abstrakcyjnym, lecz w znaczeniu społecznym, do realizacji której niezbędne są dobra i usługi gospodarcze. Wynika to zresztą z prawa do wolnej inicjatywy, która staje się iluzoryczna bez możliwości posiadania odpowiedniego zasobu środków produkcji. Ostatnim atrybutem jest swoboda wyboru konsumpcji.

Spełnienie warunków wolności gospodarczej musi zapewniać rzeczywistą swobodę gospodarowania. Znaczy to, że gospodarująca jednostka musi nie tylko posiadać swobodę działania, ale także musi posiadać możliwość korzystania z rzeczywiście istniejących warunków i środków racjonalnego gospodarowania, tzn. warunków i środków właściwych dla swobodnego działania sił ekonomicznych. Należy to z naciskiem podkreślić, ponieważ łatwo sobie wyobrazić gospodarkę, w której warunki wolności gospodarczej są formalnie spełnione, chociaż warunki i środki gospodarowania są tworzone sztucznie, a swobodna gra sił ekonomicznych praktycznie nie istnieje.

Konsekwencją zasady wolności gospodarczej jest system ekonomiczny, czyli organizacja gospodarki społecznej, który nazywamy indywidualistycznym lub kompetytywnym (konkurencyjnym). System ten

tworzy dowolna liczba niezależnych podmiotów gospodarujących, będących ośrodkami decyzji i dyspozycji ekonomicznej. Tworzą one niezmiernie skomplikowaną strukturę, której funkcjonowanie opiera się na powszechności wolnej wymiany dóbr i usług. Indywidualizacja gospodarowania w połączeniu z powszechnością wolnej wymiany tworzy podstawy do pojawienia się swobodnej konkurencji na rynku (stąd nazwa systemu – kompetytywny). Można zatem stwierdzić, że wolność gospodarcza jest fundamentem systemu gospodarczego, gwarantującego wolność konkurencji. Konkurencja z kolei określa warunki występowania i rozwoju zjawisk ekonomicznych, które są wynikiem gospodarczej działalności człowieka. Stwierdzenie tego faktu ma doniosłe znaczenie metodologiczne. Istnienie wolnej konkurencji umożliwia bowiem ujawnianie tendencji właściwych działaniu ludzi, nieskrępowanemu przymusem zewnętrznym, które dzięki temu nabierają charakteru obiektywnego. Tendencje te, dzięki wolnej konkurencji, zyskują walor obiektywności i dlatego mogą stać się przedmiotem rozważań teoretycznych. Tak więc działanie wolnej konkurencji obiektywizuje subiektywnie celowe i subiektywnie racjonalne działanie gospodarujących jednostek. Spróbujmy to szerzej wyjaśnić.

Zasada gospodarności zakłada, o czym była już mowa, subiektywność w zakresie wyznaczania celów i doboru środków. Subiektywność ta stwarza pewne trudności metodologiczne przy ustalaniu prawidłowości gospodarczych. Gdyby więc nie istniały warunki przekształcania subiektywnie maksymalizowanych celów czy subiektywnie minimalizowanych środków w wielkości obiektywne, nie można by ujmować zjawisk gospodarczych w związku obiektywnych zależności, czyli tworzyć teorii ekonomicznych. Jednakże warunki takie niewątpliwie istnieją. Tworzy je działanie wolnej konkurencji. W warunkach wolnej konkurencji następuje powszechne upodobnienie subiektywnego działania w stosunkach wymiennych, które powoduje obiektywizację subiektywnych celów działania. W procesie wolnej konkurencji subiektywna maksymalizacja korzyści materialnych indywidualnego gospodarza uzyskuje wymiar obiektywny. Obiektywne maksimum stanowi bowiem to maksimum, które jednostka może osiągnąć w wyniku wolnej konkurencji, dążąc racjonalnie i refleksyjnie do maksymalizacji swoich korzyści, świadoma w pełni sytuacji rynkowej i stosująca optymalne metody produkcji. Jest to maksimum, które w warunkach wolnej konkurencji określa obiektywną granicę dla subiektywnego maksimum, której racjonalnie gospodaru-

jąca jednostka nie może przekroczyć. Wynika stąd, że rezultatem procesów konkurencyjnych na rynku są pewne standardy gospodarcze, do których muszą się dostosować indywidualnie gospodarujące jednostki, jeśli pragną osiągnąć swoje cele. Standardy te „przekształcają” subiektywne cele jednostek w ich obiektywne odpowiedniki. Istniejąca w warunkach wolnej konkurencji konieczność dostosowywania się do tych standardów jest właśnie powodem subiektywnie celowej i subiektywnie racjonalnej działalności gospodarujących podmiotów.

Subiektywnie celowa działalność jednostek gospodarujących w procesie wolnej konkurencji ulega upodobnieniu i uniformizacji w skali masowej, dzięki czemu nabiera cech obiektywizmu. To czyni z kolei obiektywnymi zjawiska gospodarcze, które są wynikiem tej działalności. W normalnym porządku czasowym układają się one w ciągi zdarzeń, w których obrębie występują określone powiązania. Powiązania te mają charakter związków przyczynowo-skutkowych. Polegają one na tym, że zdarzenie wcześniejsze, zwane przyczyną, powoduje zdarzenie późniejsze, zwane skutkiem. Te związki przyczynowo-skutkowe, tworzące w normalnych warunkach ciągi zdarzeń, które mają swoje źródło w działalności indywidualnych podmiotów gospodarujących w warunkach wolnej konkurencji, przyjmują formę obiektywnych procesów ekonomicznych. Wolno zatem powiedzieć, że procesy ekonomiczne stanowią przyczynowo-skutkowe ciągi zdarzeń gospodarczych, które są wynikiem działań konkurujących ze sobą gospodarujących jednostek, kierujących się w swej działalności własnym interesem. Immanentną cechą tych procesów są związki przyczynowe, które nazywamy prawami ekonomicznymi.

2. Prawa ekonomiczne

Prawem ekonomicznym nazywamy twierdzenie wyrażające istniejący w rzeczywistości gospodarczej związek przyczynowy, obejmujący następstwo w czasie co najmniej dwóch zdarzeń, z których pierwsze (przyczyna) wywołuje drugie (skutek). Nie oznacza to oczywiście, że związki przyczynowe są zwykłym następstwem w czasie; przeciwnie, są one wyrazem rzeczywistości istniejących zależności. Prawa ekonomiczne – jak już wiemy – mają charakter obiektywny, wywodzący się z obiektywnej realności procesów ekonomicznych, którą tworzą gospodarujący lu-

dzie we współdziałaniu z przyrodą. Rozumiemy je jako stwierdzenie prawidłowej regularności w zachowaniu się ludzi gospodarujących w warunkach wolnej konkurencji. Nie są one jednak zwykłymi prawami natury ludzkiej, lecz wynikiem skomplikowanych zjawisk społecznych, mających swe źródło we wrodzonych cechach tej natury. Różnią się od praw fizyki tym, że są zależne od świadomych aktów woli i oceny gospodarującego człowieka, które przepuszczone (w niezliczonej ilości) przez filtr konkurencji dają wynik wypadkowy, pozostający poza oddziaływaniem świadomości. Inaczej mówiąc, prawa ekonomiczne są informacjami o związkach, które zachodzą między faktami gospodarczymi. Należy jednak pamiętać, że fakt gospodarczy nie jest zjawiskiem świata przyrodniczego. Pojawia się jako obiektywny byt dopiero wówczas, gdy człowiek – istota inteligentna – w wolnej konkurencji z innymi ludźmi wkracza aktywnie we współdziałanie ze zjawiskami przyrodniczymi w celu zaspokojenia potrzeb¹.

Prawa ekonomiczne nie są prawami nauki tak dokładnymi i tak niezawodnymi jak prawa nauk ścisłych. Nie ma prawa ekonomicznego, które pod względem ścisłości można by porównać z fizycznym prawem grawitacji. Dlatego o prawach ekonomicznych mówi się, że są to związki przyczynowe mające cechy prawdopodobieństwa, czyli są prawami wyrażającymi pewne ogólne tendencje. Dzieje się tak dlatego, że procesy ekonomiczne, jak już wiemy, są rezultatem działalności osób gospodarujących, funkcjonujących w warunkach wolnej konkurencji. Prawa ekonomiczne zaś, które są immanentną cechą tych procesów, są wyrazem regularności postępowania ludzi, którzy w tych warunkach dążą do uzyskania korzyści materialnych w możliwie największym wymiarze. W istocie więc prawidłowości ekonomiczne realizują się za pomocą gospodarujących, żywych i obdarzonych wolną wolą ludzi, gdy organizacja gospodarstwa społecznego zakłada swobodę konkurencji. Dlatego odkrywanie praw ekonomicznych polega na dedukowaniu, na podstawie

¹ W systemach ekonomicznych opartych na przymusie państwowym, gdzie wolna gra sił ekonomicznych zostaje wyeliminowana, procesy ekonomiczne nie mają miejsca. Zastępują je procesy administrowania mniej lub bardziej skostniałymi strukturami gospodarczymi, które protagoniści gospodarki planowej utożsamiają błędnie z procesami ekonomicznymi. W konsekwencji w takiej gospodarce nie mogą występować prawa ekonomiczne jako obiektywne związki przyczynowe. Pierwotną przyczyną związków gospodarczych jest w tym wypadku subiektywna, nieprzenikniona wola urzędnika państwowego.

przesłanek uznanych za prawdziwe, zachowania się gospodarujących w tych warunkach ludzi. Jednakże obserwacja praktyki życia w wielu wypadkach wskazuje, że rzeczywiste zachowanie się gospodarzy nie odpowiada wskazaniom praw ekonomicznych. Zastanówmy się, skąd bierze się ten rozdziew. Rozbieżność ta, która niejednokrotnie da się zaobserwować w praktyce gospodarowania, ma swoje źródło w integralności osoby ludzkiej. Gospodarujący człowiek tkwi głęboko w nurcie otaczającego go życia, co sprawia, że jest nie tylko gospodarzem. W rzeczywistym świecie jego działalność gospodarcza nie występuje jako coś zupełnie odrębnego, izolowanego od innych dziedzin życia. Życie człowieka stanowi integralną całość ściśle ze sobą powiązanych dziedzin, w których się porusza i działa. Poddawany jest działaniu różnych bodźców i motywacji, ulega różnym pobudkom i emocjom, a także pozostaje pod wpływem impulsów i emocji właściwych jego naturze. Istnieją naturalnie różne kierunki działalności, ale nie dadzą się one oddzielić od siebie nieprzekraczalnymi granicami. Jedne sfery życia oddziałują na inne. Człowiek jest członkiem rodziny, która nadaje kierunek jego działalności gospodarczej. Jako członek wspólnoty religijnej może kierować się w działalności gospodarczej motywami religijnymi. Poczucie solidarności zawodowej może go skłaniać do uwzględniania interesów grupy w jego aktywności gospodarczej. Przynależność do narodu nakłada na niego pewne obowiązki patriotyczne, które niejednokrotnie mogą wpływać na jego zachowanie jako gospodarza. Wszystko to czyni z człowieka pewien typ psychiczny, który stawia opór działaniu czystego motywu ekonomicznego, czyli działaniu motywu maksymalizacji korzyści materialnych. Te okoliczności sprawiają, że dany gospodarz postawiony wobec konkretnych warunków miejsca i czasu może zachować się inaczej aniżeli ten, który pozostaje wyłącznie pod wpływem motywu ekonomicznego. Fakt, że w praktyce gospodarowania człowiek może być wystawiony na działanie innych motywów oprócz czysto ekonomicznego, wyjaśnia przyczyny, dla których prawa ekonomiczne nie są tak ściśle jak prawa nauk przyrodniczych. Wyrażają bowiem tendencje w zachowaniu się gospodarujących ludzi. Nie oznacza to wszakże, że prawa ekonomiczne są tendencjami. Pozostają niezmiennie obiektywnymi związkami przyczynowymi występującymi między zdarzeniami gospodarczymi, tylko ich przejawianie się ma cechy prawdopodobieństwa.

Nie zapominając o zastrzeżeniach odnoszących się do charakteru praw ekonomicznych, jakie nasuwa obserwacja praktyki gospodarczej,

ekonomiści w rozważaniach teoretycznych posługują się kategorią *homo oeconomicus* (człowiek ekonomiczny). Kategoria ta stanowi pojęciową formę zasady gospodarności, tzn. stanowi pojęciowe odbicie człowieka, który w działalności gospodarczej kieruje się tylko i wyłącznie motywem czysto ekonomicznym. *Homo oeconomicus* nie ma swego odpowiednika w rzeczywistym świecie, gdyż stoi temu na przeszkodzie omówione zjawisko integralności osoby ludzkiej. Nie oznacza to jednak, że *homo oeconomicus* jest fikcją ekonomiczną. Kategoria ta jest konstrukcją logiczną, uwypuklającą tylko jedną stronę natury ludzkiej. Mówiąc inaczej, stanowi ona abstrakcję realnego człowieka, która skierowuje uwagę badacza życia gospodarczego na jego (człowieka) dominującą cechę, jako jednostki gospodarującej w realnym świecie. Kategoria *homo oeconomicus* informuje, jak postępowałby gospodarujący człowiek, gdyby kierował się wyłącznie motywem ekonomicznym, tzn. gdyby dążył do uzyskania największej przewagi korzyści materialnych nad stratami wynikającymi z konieczności użycia ograniczonych środków. W sferze produkcji byłoby to dążenie do uzyskania maksymalnej przewagi dochodów nad kosztami, a w sferze konsumpcji – największej sumy użyteczności. Jeśli więc gospodarze postępują w ten sposób, wskazania praw ekonomicznych sprawdzają się, co nie oznacza oczywiście, że wszyscy i zawsze tak postępują.

Abstrakcja *homo oeconomicus*, wykorzystana jako narzędzie w teoretycznych badaniach nad gospodarką, umożliwia uchwycenie i rzeczowe wyjaśnienie związków występujących w procesach ekonomicznych, eliminując jednocześnie inne (wynikające z motywów rodzinnych, religijnych itp.), których nie da się ująć w formę ścisłych zależności ekonomicznych, a które z punktu widzenia ekonomiki mają charakter uboczny. Posługiwanie się kategorią *homo oeconomicus* przy odkrywaniu praw ekonomicznych jest metodologicznie całkowicie uprawnione. Ekonomia bowiem jako nauka teoretyczna stanowi abstrakcyjny (uproszczony) obraz rzeczywistości gospodarczej, do czego powrócimy w następnym rozdziale.

ROZDZIAŁ IV

Metoda ekonomiki

Wprowadzenie do elementarnego wykładu rozważań o metodzie nie ma na celu umożliwienia studentowi opanowania metody naukowej ekonomiki. Jest to bowiem niemożliwe. Nie wystarczy do tego samo czytanie jej opisu. Można natomiast osiągnąć ten cel, studiując dzieła autorów zasłużonych dla rozwoju ekonomiki, a jeszcze lepiej poprzez własną pracę badawczą. Dlatego w rozdziale tym chodzi raczej o pokazanie – za pomocą opisu metody – czym w istocie jest teoria ekonomii, jakim podlega ograniczeniom i czego można od niej oczekiwać.

1. Metoda abstrakcji naukowej

Metodą naukową nazywamy systematycznie stosowany sposób postępowania, zmierzający do wykrycia prawdziwej wiedzy o konkretnym, interesującym nas wycinku otaczającej rzeczywistości. W naszym wypadku chodzi oczywiście o rzeczywistość gospodarczą. Współczesna nauka zna dwie podstawowe metody badania rzeczywistości – metodę eksperymentu naukowego i metodę naukowej abstrakcji.

Metoda eksperymentu naukowego polega na badaniu rzeczywistości za pomocą kontrolowanego eksperymentu, przeprowadzanego w sztucznie stworzonych, laboratoryjnych warunkach. Powstanie i rozwój konkretnego zjawiska poddaje się badaniu pod kątem oddziaływania na nie różnych czynników. Można badać izolowany wpływ każdego z nich w kolejnych oddzielnych próbach, składających się na całość eksperymentu. W ten sposób w sztucznie stworzonych warunkach kontrolowanego doświadczenia ustala się konsekwencje wpływu poszczególnych czynników na powstanie i przebieg badanego zjawiska, co pozwala oddzielić przyczyny istotne od mniej istotnych lub zgoła ubocznych. Można wykonać dowolną liczbę prób aż do całkowitego potwier-

dzenia prawdziwej wiedzy o przyczynach badanego zjawiska. Podstawową zaletą tej metody jest możliwość uzyskania niezbitych dowodów, dzięki czemu redukuje się do minimum czas tracony na spory i dyskusje o faktach.

Metodę tę z powodzeniem można zastosować w tych dziedzinach nauki, w których mamy do czynienia z układami zamkniętymi. Do nich należą nauki przyrodnicze, którym zastosowanie tej metody przyniosło w ostatnich dwustu pięćdziesięciu latach imponujące postępy.

Badanie rzeczywistości, która reprezentuje układ zamknięty, ma miejsce wówczas, gdy mogą być uwzględnione wszystkie istotne zmienne należące do zespołu wyjaśniającego. Oznacza to, że żaden czynnik, który potencjalnie mógłby mieć wymierny wpływ na wyjaśnienie danego zjawiska, nie może być pominięty. W układach zamkniętych – jak to ma miejsce w naukach przyrodniczych – wiele czynników można przyjmować za niezmiennicze, w każdym razie z punktu widzenia historii ludzkości. Za przykład może tu posłużyć znane każdemu człowiekowi zjawisko grawitacji. W naukach przyrodniczych pewne relacje są na tyle silniejsze od pozostałych, że te ostatnie można po prostu pominąć. Dzięki temu można skupić się na niewielkiej liczbie przyczyn i poznawać skutki działania każdej z nich w warunkach kontrolowanego eksperymentu, nawet gdy przeprowadzenie normalnego doświadczenia laboratoryjnego nie jest możliwe, jak np. w astronomii. Przeprowadzając badania w obrębie układu słonecznego, astronom może sztucznie osiągnąć układ zamknięty, gdy poddaje obserwacji celowo dobrane fakty, co umożliwi poznanie skutków badanych przyczyn z wykluczeniem skutków działania przyczyn pominiętych w obserwacji.

Inaczej rzecz wygląda w naukach społecznych, a wśród nich i w ekonomice. Tutaj metody eksperymentu nie da się zastosować. Można ją co najwyżej wykorzystać w badaniach peryferyjnych z punktu widzenia teorii ekonomii, takich jak np. testowanie wpływu taryfy za prąd elektryczny na rozmiary jego zapotrzebowania. Jednakże jako podstawowa metoda badawcza eksperyment nie może być stosowany w ekonomice. W badaniach nad gospodarką nie można bowiem posługiwać się sztucznie stworzonymi warunkami dla przeprowadzenia kontrolowanego eksperymentu. Wynika to z dwóch przyczyn. Po pierwsze w badaniach nad gospodarką mamy do czynienia z materiałem badawczym czerpanym bezpośrednio z życia, o niesłychanie skomplikowanej i pogmatwanej formie. Materiał ten przedstawia splot wielorakich przyczyn

i współzależności poszczególnych ich skutków. Nie da się fizycznie wyizolować jednej działającej przyczyny i ocenić jej wpływu na badane zjawisko, podobnie jak nie da się ustalić, czy uwzględniło się wszystkie potencjalnie działające przyczyny. Nawet najpotężniejszy dyktator nie jest w stanie kontrolować pewnych procesów, które mają decydujący wpływ na powstanie i przebieg ważnych zjawisk gospodarczych. Drugą przyczyną jest czas, który przyjmuje formę zmian zachodzących w warunkach gospodarowania. Jest to okoliczność bardzo ważna, jeśli się zważy, że polem badawczym ekonomiki jest toczące się życie, którego nie da się umieścić w probówce ani zatrzymać w czasie. Gdyby nawet udało się fizycznie wyizolować wszystkie inne działające przyczyny oprócz jednej, to i tak nie można byłoby osiągnąć miarodajnego wyniku. Wynik konkretnej próby odpowiadałby bowiem określonemu układowi warunków istniejących w chwili jej wykonania. Powtórzenie próby w następnym momencie w celu sprawdzenia wyników mogłoby przynieść całkowicie odmienne rezultaty, odpowiadające warunkom, które zmieniły się w międzyczasie. W rezultacie cały eksperyment nie mógłby dostarczyć godnych rozważenia wyników.

Czynnik czasu i ogromna wielość, różnorodność i współzależność przyczyn, w które uwikłane są zjawiska gospodarcze, sprawiają, że ekonomika musi zajmować się układami otwartymi. Są to układy, które charakteryzuje brak wielkości stałych i niezmiennych relacji, ponieważ pozostające w nieustannym ruchu elementy układu gospodarczego wzajemnie na siebie oddziałują, a jednocześnie brakuje wyraźnie zdeteminowanych mechanizmów interakcji. W rzeczywistości gospodarczej nie ma takiej stałej jak zjawisko grawitacji, na którym mógłby się oprzeć badacz otaczającej przyrody. Ekonomista nie może odnaleźć układu zamkniętego dostatecznie zbliżonego do realnego świata, jak np. astronom, ani go stworzyć sztucznie, jak biolog czy chemik. Niezależnie od tego, jak wiele zmiennych weźmie pod uwagę, pragnąc wyjaśnić konkretne zjawisko, zawsze jest świadom tego, że istnieje dostatecznie duża liczba potencjalnie istotnych zmiennych, które pozostają poza zasięgiem jego uwagi. Dlatego zespół zmiennych wyjaśniających zjawisko pozostaje niekompletny, a samo zjawisko podpada pod klauzulę *ceteris paribus* (przy czym inne warunki są niezmienne). W królestwie zjawisk gospodarczych nie ma systemów zamkniętych, toteż właściwa dla teorii ekonomii jest **metoda naukowej abstrakcji**, nie zaś metoda eksperymentu naukowego.

Abstrakcja stanowi proces myślowego wyodrębniania, który polega na wyłączeniu pewnych cech rzeczywistości i skupieniu uwagi na innych jej cechach dla przeprowadzenia rozważań intelektualnych. Inaczej mówiąc, jest to proces analizy rozumowej, dokonujący się w umyśle badacza, polegający na skoncentrowaniu się na wybranych cechach badanej rzeczywistości z wyłączeniem innych jej cech. Przypomina to kontrolowany eksperyment, w którym mamy do czynienia z zabiegiem wyodrębniania badanego zjawiska i odizolowania go od wszelkich ubocznych okoliczności. W wypadku abstrakcji także mamy do czynienia z zabiegiem wyodrębnienia, tylko tu izoluje się zjawisko gospodarcze w sensie metodologicznym, czyli myślowo, nie twierdząc, że w rzeczywistości występuje ono w izolacji.

Można wyróżnić cztery podstawowe rodzaje abstrakcji. Pierwszym i najprostszym jest wyodrębnianie części z całości, które się na tę całość składają. W ten sposób mamy do czynienia ze stosunkiem część–całość, który charakteryzuje się tym, że części mogą być usuwane lub dodawane. W tym sensie można mówić o stronie jako części książki i o książce jako części biblioteki. Drugi rodzaj abstrakcji odnosi się do jakości. Polega to na wyodrębnieniu określonej cechy jakościowej obiektu. Ten rodzaj abstrakcji różni się od poprzedniego. Cecha jakościowa może być wyodrębniona, czyli wyabstrahowana tylko logicznie, tj. myślowo. Podczas gdy część może być wydzielona z całości zarówno w sposób idealny, jak i realny. Jakość obiektu jest wytworem analizy rozumowej, a nie fizycznej. Kolor obiektu lub sposób przebiegu zdarzenia mogą być wyobrażone tylko *in abstracto*, nie mogą być natomiast przedmiotem fizycznego oddzielenia. Kolejnym rodzajem abstrakcji jest funkcja. Jest to zdarzenie, które przyporządkowane jest innemu zdarzeniu. Ostatnim rodzajem abstrakcji jest relacja. Tak więc nie tylko część może być wyabstrahowana z całości, jakość z obiektu czy funkcja ze zdarzenia, ale również same relacje mogą podlegać temu procesowi. Dotyczy to zarówno związków wewnętrznych, jak np. stosunku długości do wysokości szafy, jak i związków zewnętrznych, jak np. stosunku wielkości szafy do powierzchni pokoju, w którym się znajduje. Abstrakcje odnoszące się do relacji różnią się od abstrakcji odnoszących się do jakości tym, że opierają się na związku co najmniej dwóch cech. Dla ścisłości należy dodać, że jakość także może obejmować zależności wewnętrzne (np. kształt obiektu), ale w sensie jakości są one rozpatrywane jako jeden z aspektów całego obiektu, a nie jako zespół zależności

wewnętrznych. Nie jest także konieczne rozstrzygnięcie, czy cechy jakościowe lepiej byłoby przedstawić w całości jako relacje czy w całości jako funkcje lub czy funkcje dają się zredukować do poziomu relacji czy też na odwrót. Do kontynuowania naszego wykładu o metodzie ekonomiki całkowicie wystarczy świadomość, że każdy rodzaj abstrakcji: część, jakość, funkcja czy relacja dostarcza podstawowego i szczegółowego punktu widzenia na istotę abstrakcji, z którą w konkretnym wypadku możemy mieć do czynienia.

Zjawiska ekonomiczne podlegają rozlicznym wpływom, które czasami wzajemnie się wzmacniają, innym zaś razem przeciwdziałają sobie nawzajem. Są one wynikiem współdziałania niezliczonej liczby czynników o bardzo skomplikowanej naturze wzajemnego oddziaływania. W życiu gospodarczym zbyt wiele rzeczy zdarza się jednocześnie, by można było za pomocą zwykłej obserwacji ustalić, co jest przyczyną czego. Rzeczywistość gospodarcza jest zbyt skomplikowana, by można ją było wyrazić w każdym szczególe za pomocą bieżącej i bezpośredniej informacji. Ktoś mógłby spędzić całe życie na rejestrowaniu cen na konkretnym rynku, na opisywaniu papieru, na którym notowano te ceny, na dokładnym określaniu miejsca, czasu i pogody, w których dokonywane były transakcje, na przedstawianiu charakterystyki sprzedawanych towarów, na opisywaniu sposobów dostarczania towarów na rynek itp. I cały ten wysiłek z pewnością nie doprowadziłby do wyjaśnienia istotnych związków przyczynowych występujących w rzeczywistości gospodarczej, czyli do konkluzji istotnych dla teorii ekonomii. Aby bowiem sprowadzić jakikolwiek problem do takich proporcji, by coś z tego wynikało dla nauki, trzeba odrzucić prawie wszystko, co odnosi się do tzw. empirycznego doświadczenia, i skoncentrować się na decydujących i ważnych czynnikach. Każde zjawisko gospodarcze jest wynikiem oddziaływania bardzo wielu czynników, dlatego ekonomista w swoich badaniach zmuszony jest w myśli izolować ten czynnik, którego naturę pragnie zbadać. Wszystkie pozostałe zaś uznać albo za nie działające, albo za niezmiennicze (klauzula *ceteris paribus*). Następnie musi postawić pytanie, jaki byłby efekt zmiany badanego czynnika. Czy zmiana spowodowana jest zmniejszeniem czy zwiększeniem tego czynnika. Zrobiwszy to w odniesieniu do jednego czynnika, przechodzi do zbadania w ten sam sposób kolejnych aż do wyczerpania zagadnienia. Cały czas nie może jednak zapominać, że w rzeczywistości wszystkie czynniki działają jednocześnie, we wza-

jennym powiązaniu i wpływając nawzajem na siebie. W ten sposób mamy do czynienia z abstrakcją.

Teoria ekonomii bada procesy gospodarcze, które stanowią niesłychanie skomplikowaną i nieustannie zmieniającą się strukturę wzajemnych powiązań przyczyn i skutków. Aby rozwiązywać te niezwykle złożone związki przyczynowo-skutkowe, nie można obejść się bez abstrakcji. Człowiek jest bowiem tak skonstruowany, że nie potrafi myśleć o wszystkich przyczynach naraz, a tym bardziej nie potrafi jednocześnie o wszystkich mówić. A nawet gdyby posiadał tę umiejętność, to i tak jednoczesne mówienie o wielu zagadnieniach byłoby w efekcie niezrozumiałe i stałoby się oczywiste, że jedyną drogą do zrozumienia przekazywanych treści jest tłumaczenie ich po kolei. To doprowadziłoby natychmiast do abstrakcji. Poznalibyśmy skutki działania przyczyn po kolei, mimo że w rzeczywistości działają one równocześnie.

Tak więc stosując w badaniach teoretycznych metodę naukowej abstrakcji, izolujemy intelektualnie z całej masy działających przyczyn jedną z nich i badamy wszystkie możliwe konsekwencje jej występowania, wykluczając jednocześnie wszelki wpływ innych przyczyn za pomocą klauzuli *ceteris paribus*, czyli uznając je za nie działające lub niezmiennie. Następnie w ten sam sposób postępujemy ze wszystkimi pozostałymi przyczynami aż do wyczerpania całego problemu. I na tym właśnie polega stosowanie metody abstrakcji naukowej w ekonomice. Stosowanie jej w badaniach nad gospodarką jest nieodzowne, ponieważ umożliwia stworzenie uproszczonego obrazu rzeczywistości gospodarczej, co jest niezbędną przesłanką jej zrozumienia. Rzeczywistość gospodarcza jest bowiem zbyt skomplikowana, by można ją było wyjaśnić i zinterpretować bez pomocy abstrakcji. Bez jej stosowania teorie ekonomiczne, których rola polega właśnie na wyjaśnianiu rzeczywistości gospodarczej, byłyby bezużyteczne.

2. Indukcja i dedukcja

Naukowa abstrakcja jest metodą indukcyjno-dedukcyjną. Indukcja i dedukcja są podstawą myślenia w kategoriach abstrakcji. Są to metody logicznego wnioskowania, z tym że indukcja jest wnioskowaniem z obserwacji, a dedukcja wnioskowaniem z przesłanek.

Indukcją jest każde takie wnioskowanie, w którym zdania stwierdzające jakąś ogólną prawidłowość wysnute są na podstawie obserwacji bardzo dużej liczby zgodnych faktów. Mówiąc inaczej, jest to wnioskowanie z dużej liczby dokładnych obserwacji i precyzyjnych pomiarów obiektywnie postrzeganych zjawisk. Na przykład na podstawie obserwacji i własnego doświadczenia dochodzimy do wniosku, że kostka cukru wrzucona do gorącej herbaty rozpuści się. Indukcja jest wnioskowaniem zawodnym, tj. takim, które od prawdziwych przesłanek może prowadzić do fałszywych wniosków. Wynika to z faktu, że wnioski indukcyjne obwarowane są prawdopodobieństwem. Obserwując np. łabędzie, możemy dojść do wniosku, że wszystkie są białe, ponieważ jednak nie możemy być pewni, czy widzieliśmy wszystkie łabędzie, istnieje prawdopodobieństwo, że żyje gdzieś łabędź, który nie jest biały. Zawodność wnioskowania indukcyjnego sprawia, że uczony, który stosuje tę metodę wnioskowania, może zawsze znaleźć powód do wycofania się z poprzednio zajętego stanowiska i odrzucenia zdania podniesionego wcześniej do rangi twierdzenia naukowego. Indukcja jest sposobem wnioskowania od części do całości, od indywidualności do uniwersalności. Jest ona procesem rozumowania, za którego pomocą, opierając się na ważności konkretnego przypadku, ustanawiane są ogólne prawidłowości. Dlatego tę metodę rozumowania stosujemy do ustalania ogólnych prawidłowości, a także założeń wysuwanych na podstawie konkretnych obserwowalnych faktów, które to założenia odnoszą się do indywidualnych przypadków.

Indukcja prowadzi wreszcie do wyodrębnienia kategorii ekonomicznych, które są pojęciami abstrakcyjnymi, wyrażającymi pewne typowe zjawiska ekonomiczne, takie jak: płaca, zysk, popyt, cena, renta, procent itp.

Rozumowanie dedukcyjne polega natomiast na wnioskowaniu wpływającym w sposób konieczny z przesłanek lub na wyprowadzaniu nowych założeń z przesłanek, w których są one utajone. Dedukcja może być również traktowana jako rygorystyczny dowód lub wysnucie jednego wniosku z jednego lub więcej twierdzeń (przesłanek). Inaczej mówiąc, stanowi ona łańcuch twierdzeń, z których każde jest albo przesłanką, albo wnioskiem ze zdania występującego wcześniej w dowodzie. Jest to sposób rozumowania, który stanowi uogólnienie tego, co Arystoteles nazwał sylogizmem, a co współcześnie uważane jest za szczególny przypadek dedukcji. A zatem, rozumowanie dedukcyjne polega na

wyprowadzaniu ze zdań uznanych za prawdziwe (przesłanek) ich logicznych następstw, czyli wniosków. Innymi słowy, rozumowanie, z którego przesłanek wynika logiczny wniosek, jest rozumowaniem dedukcyjnym. Spróbujmy to wyjaśnić na przykładzie. W warunkach gospodarki rynkowej przedsiębiorstwa pokrywają swoje wydatki z przychodów pochodzących ze sprzedaży ich wyrobów (przesłanka). Jeśli przy danych cenach spadnie sprzedaż wyrobów jakiegoś konkretnego przedsiębiorstwa, to zmniejszy ono ich produkcję do poziomu wyrównującego wydatki z przychodami (wniosek). Przykład ten pokazuje, że dedukcja jest rozumowaniem prowadzącym od uogólnień do szczegółów, od uniwersalności do indywidualności, a więc odwrotnie niż indukcja. Oznacza to, że dedukcja prowadzi do odkrywania nowych prawd przez zastosowanie ogólnych prawidłowości do konkretnych przypadków.

Dedukcja jako sposób rozumowania jest procesem wyciągania logicznych wniosków z założeń. Każda dedukcja zaczyna się od zespołu przesłanek, a kończy wnioskami. W procesie dedukcji wniosek „B” jest wysnuty z zespołu przesłanek „A” i jest rzeczą niemożliwą łączenie prawdy zawartej w „A” z fałszem „B”. Dedukcja jest bowiem typem niezawodnego wnioskowania, w którym, gdy „A” jest prawdziwe, to prawdziwe jest również „B”. Niezawodność dedukcji sprowadza się więc do tego, że twierdzenia pochodne (wnioski) wysuwane dedukcyjnie z twierdzeń pierwotnych (przesłanek) mają o tyle zagwarantowaną prawdziwość, o ile mają ją twierdzenia pierwotne. Krótko mówiąc, z prawdziwych przesłanek wynikają niezawodnie prawdziwe wnioski.

Myślenie dedukcyjne nie idzie w ślad za rzeczywistymi wnioskami wysnuwanymi z obserwacji różnego rodzaju zjawisk, co jest właściwe dla opisu konkretnej rzeczywistości za pomocą indukcji. Myślenie dedukcyjne stanowi próbę określenia warunków, w których „B” musi logicznie i nieodwołalnie nastąpić z powodu „A”, i stawia pytanie, jak dalece warunki te odpowiadają jakiemuś obserwowanemu zjawisku. Im większa liczba działających przyczyn, im bardziej skomplikowany mechanizm ich interakcji, tym mniejsza staje się możliwość spełnienia warunków ważnych dla indukcyjnego wnioskowania, tym większe pole do zastosowania myślenia dedukcyjnego. Dlatego też szczególnie odpowiada ono potrzebom ekonomiki, zajmującej się przecież badaniem zjawisk gospodarczych, które w przeważającej większości charakteryzują się mnogością działających przyczyn i niesłychaną złożonością ich wzajemnego oddziaływania.

3. Tworzenie teorii ekonomii

Ekonomika jak prawie każda nauka musi gromadzić fakty, porządkować je i wyciągać wnioski. Ale obserwacja faktów, ich opisywanie i klasyfikacja, a także formułowanie pojęć, czyli kategorii naukowych, stanowi tylko wstępną fazę procesu poznawania prawdy o rzeczywistości gospodarczej. Podstawowym i ostatecznym celem ekonomiki jest bowiem zdobycie prawdy o związkach przyczynowych o charakterze nomotetycznym, występujących między zjawiskami ekonomicznymi. Mówiąc inaczej, jej zadaniem jest wyjaśnianie rzeczywistości gospodarczej przez odkrywanie i formułowanie prawidłowości występujących w procesach ekonomicznych. Ekonomika szuka odpowiedzi na pytanie, dlaczego jakieś zjawisko występuje i jakie są tego skutki. Nie jest więc nauką opisaną-idiograficzną, lecz nauką nomotetyczną, która zajmuje się nie tylko wyjaśnianiem związków przyczynowych, ale także poszukiwaniem prawidłowości ich występowania. Nomotetyczny charakter ekonomiki sprawia, że występuje ona w formie teorii, podobnie jak np. fizyka. Dlatego proces poznawania rzeczywistości gospodarczej oznacza konstruowanie teorii ekonomii. Konstruowanie teorii opiera się na rozumowaniu indukcyjnym i dedukcyjnym, w którym posługujemy się metodą abstrakcji.

Tworzenie teorii ekonomii obejmuje trzy fazy: 1) fazę indukcji, 2) fazę dedukcji i 3) fazę weryfikacji.

1. Proces poznawania rzeczywistości gospodarczej rozpoczyna się od obserwacji. Nie oznacza to jednak próby przeniknięcia złożonej struktury zjawisk ekonomicznych, lecz obserwację elementarnych faktów, warunków, w jakich one występują, oraz ogólnych prawidłowości, które im towarzyszą. Materiału do obserwacji dostarczają: historia, statystyka, ankiety, opracowania rejestrujące fakty itp. Źródłem wiedzy o faktach może być również tzw. obserwacja uczestnicząca, czyli bezpośrednie spostrzeżenia badacza, który uczestniczy w konkretnej działalności gospodarczej. Specyficznym polem obserwacji jest introspekcja, czyli wiedza o nas samych, oparta na wejrzeniu we własne wnętrze. Konstatacja naszych własnych zachowań i motywów, które nimi kierują. Obserwacje tak poczynione w wielu dziedzinach ludzkiego działania mogą stanowić źródło naszej wiedzy o zachowaniu innych. Introspekcja rozszerzona na bliźnich dostarcza tak bezpośredniej obserwacji, że z łatwością można ją nazwać intuicją. Obserwacja i intuicja są opera-

cjami trudnymi do oddzielenia, dlatego to, co nazywamy intuicją, może być w niektórych wypadkach traktowane jako pole obserwacji. Słuszność wielu obserwacji bezpośrednio wynika z codziennych i historycznych doświadczeń, tak że nie wymagają one specjalnych kompilacji naukowych, by je potwierdzić.

Inteligentna obserwacja musi prowadzić do wyabstrahowania z nieskończonego bogactwa rzeczywistych okoliczności i faktów tylko tych, które mają jakieś znaczenie dla poznania rzeczywistości. Poświęcanie uwagi nieodpowiednim faktom nie może być pomocne w konstruowaniu teorii. Aby jednak wiedzieć, czego się szuka, w momencie rozpoczynania obserwacji trzeba mieć koncepcję orientacyjną, dzięki której nakierowuje się obserwację na odpowiednie elementy badanej rzeczywistości. Koncepcja taka odnosi się do tego, co już wiemy na podstawie wrażeń zdrowego rozsądku, które powstają na kanwie powierzchownej wiedzy, oddziałującej na naszą inteligencję przez bezpośredni kontakt z otaczającą rzeczywistością. Wiedza ta z kolei rodzi pytania, na które szukamy odpowiedzi. Pytania te pomagają tworzyć orientacyjną koncepcję, odnoszącą się do możliwych relacji istniejących w rzeczywistości ekonomicznej. Bez niej trudno myśleć o obserwacji rzeczywistości, która mogłaby mieć jakieś znaczenie dla jej zrozumienia.

2. Na podstawie obserwacji indukowana jest elementarna wiedza o rzeczywistości gospodarczej. W jej wyniku następuje wyodrębnienie istotnych sił działających w gospodarce oraz związanych z nimi ogólnych prawidłowości. Wiedza ta stanowi podstawę następnej fazy procesu poznawczego, na którą składają się badania z zastosowaniem dedukcji. Indukowane z obserwacji konkretnych przypadków ogólne prawidłowości służą do budowania wyjściowych przesłanek dla wnioskowania dedukcyjnego w drugiej fazie tworzenia teorii, która jest następnym krokiem w zdobywaniu wiedzy o rzeczywistości gospodarczej. Podstawą rozumowania dedukcyjnego są uogólnienia indukcyjne, które dedukcja uściśla i konkretyzuje. O ile indukcja określa warunki, w których zdarzenie „B” następuje w wyniku wcześniejszego zdarzenia „A”, o tyle dedukcja stara się skonstruować przesłanki, czyli dokładnie określić warunki, w których „B” musi logicznie i nieodwołalnie nastąpić po „A”. W procesie dedukcyjnym, który stanowi ciąg myślowy budowania przesłanek i formułowania wniosków, następuje testowanie hipotez odnoszących się do warunków, w których konkretny związek przyczynowy rzeczywiście występuje. Wymaga to stopniowego uzupełniania wyjścio-

wych przesłanek indukcyjnych przesłankami, które są produktem samej dedukcji. Pozwala to głębiej wniknąć i lepiej zrozumieć skomplikowaną strukturę zjawisk ekonomicznych przez identyfikację i wyodrębnienie związków przyczynowo-skutkowych, których nie dałoby się indukować za pomocą zwykłej obserwacji. Rozumowanie sylogistyczne lepiej i wszechstronniej tłumaczy przyczynowość zjawisk gospodarczych aniżeli obserwacja.

Dedukcyjne testowanie hipotez wymaga abstrakcji, nakazującej częste odwoływanie się do klauzuli *ceteris paribus*. Ma to szczególnie zastosowanie w rozumowaniu, które zakłada wpływ osobistego interesu, działającego w warunkach ekonomicznej wolności. Chodzi o przypadki, w których podstawą wniosku jest abstrakcja ukrywająca się pod pojęciem *homo oeconomicus*. Pojęcie to pojawia się więc jako narzędzie badawcze we wszystkich wypadkach, w których działalność gospodarcza ludzi podlega analizie dedukcyjnej. Konieczność stosowania abstrakcji w dedukcyjnym wnioskowaniu wynika również z faktu, że określając następstwa jakichkolwiek szczególnych okoliczności czy jakichkolwiek konkretnych zmian, należy wykluczyć zakłócające działanie czynników ubocznych. Szczególną bowiem cechą dedukcyjnego wnioskowania jest przede wszystkim doprowadzenie do myślowej izolacji wszystkich modyfikujących sił, które nie są w sposób istotny związane przyczynowo z konkretnym przedmiotem badań. Warunki, w których następuje zdarzenie wynika logicznie i nieuchronnie z poprzedniego, nie mogą budzić żadnych wątpliwości. Muszą być tak określone, by wnioski mogły być stwierdzone kategorycznie. Nie oznacza to jednak, że są one określane arbitralnie. Przeważnie są indukowane z obserwacji rzeczywistości w taki sposób, by ogólnie korespondowały z faktami w różnych ich formach, w których zjawiska ekonomiczne same się objawiają. Można powiedzieć, że warunki (przesłanki) te są wyabstrahowane z rzeczywistego porządku zjawisk gospodarczych po to, by skierować uwagę na istotne, wywierające wpływ na te zjawiska przyczyny, czyli takie, których działanie ma ważne i decydujące znaczenie.

Z czasami w badaniach dotyczących szczególnie skomplikowanych zjawisk, gdy lista działających przyczyn jest duża, a mechanizm ich interakcji bardzo skomplikowany, dopuszczalne jest konstruowanie przesłanek, które w sposób skrajny upraszczają rzeczywiste warunki występowania badanego zjawiska. Chodzi o to, by dzięki sztucznie uproszczonej formie występowania pojąć istotę badanego zjawiska i tym samym

umożliwić zrozumienie jej w warunkach zbliżonych do rzeczywistych. Gdy więc, dzięki przyjęciu najprostszej formy występowania, zagadnienie zostanie zrozumiane, można dalej prowadzić rozumowanie, odrzucając stopniowo ograniczenia wynikające ze wstępnej przesłanki. Postępując w ten sposób, stopniowo doprowadza się przesłanki do zgodności z rzeczywistymi faktami, uzyskując ostatecznie wyjaśnienie zjawiska w zgodzie z nimi. Wynika stąd, że w dążeniu do uchwycenia – za pomocą dedukcji – skomplikowanych związków przyczynowych obecnych w procesach ekonomicznych opieranie się na nierealistycznych przesłankach nie wyklucza realistycznych wniosków. Zatem tak czy inaczej teoria ekonomii, jeśli odwołuje się do dedukcyjnego rozumowania, nie odcina się od rzeczywistości i nie brak w niej odniesień do istniejącego porządku zjawisk gospodarczych.

Podstawowym celem badań nad rzeczywistością gospodarczą jest osiągnięcie prawdziwej wiedzy o związkach przyczynowych występujących w procesach ekonomicznych. Dlatego wnioskowania dedukcyjnego nie da się tu niczym zastąpić. Najlepiej bowiem nadaje się ono do wykrywania związków o charakterze nomotetycznym. Zakładając dane warunki materialne, motywy postępowania gospodarujących ludzi oraz organizację gospodarstwa społecznego, poprzez dedukcyjne wnioskowanie otrzymuje się rezultaty, które mają charakter logicznie koniecznych wniosków, będących odbiciem związków przyczynowo-skutkowych występujących w rzeczywistości. Mówiąc inaczej, wnioskowanie dedukcyjne prowadzi do odkrycia praw ekonomicznych jako logicznej konieczności. Prawa te wyjaśniają mechanizm powstawania, przebiegu i zniknięcia zjawisk ekonomicznych. A jeśli się rozumie, dlaczego jakieś zjawisko występuje, będzie się także wiedziało dokładnie, w jakich okolicznościach ono się wydarzy, a także, jakie zmiany okoliczności mogą powstrzymać jego wystąpienie.

3. Proces poznawania rzeczywistości gospodarczej, czyli proces budowania teorii ekonomicznej, kończy faza trzecia, w której weryfikowane są wyniki poprzednich dwóch faz procesu poznawczego. Polega to na porównywaniu wniosków dedukcji z obserwacjami tego, co się stało, uzyskując w ten sposób możliwość sprawdzenia i ustalenia praktycznej adekwatności wniosków poprzednich dwóch faz. W trzeciej fazie ponownie wykorzystuje się indukcję, co oznacza, że proces poznawczy w dziedzinie ekonomii zaczyna się i kończy rozumowaniem indukcyjnym. W stadium weryfikacji hipotez dedukcja jest kontrolowana przez

indukcję. Indukcji zawdzięczamy udoskonalenie i wzbogacenie wniosków uzyskanych metodą dedukcji. W sumie więc proces weryfikacji hipotez umożliwia potwierdzenie ich prawdziwości, jak również wykrycie niedociągnięć w konstruowaniu przesłanek i wysnuwaniu wniosków z jednoczesną sugestią ich modyfikacji. Po zweryfikowaniu hipotez, w których zakłada się istnienie określonych związków przyczynowo-skutkowych, stają się one prawami ekonomicznymi. Prawa te, połączone w logiczne systemy, tworzą teorie ekonomiczne.

Dotychczasowe rozważania można sprowadzić do konkluzji wyjaśniającej, czym jest teoria ekonomii i czego można od niej oczekiwać.

Teoria ekonomii opiera się na trzech podstawowych (wyjściowych) założeniach, które są twierdzeniami o charakterze aksjomatów. Są nimi: aksjomat rzadkości, aksjomat gospodarności i aksjomat wolności gospodarczej. Założenia te opierają się na niepodważalnych faktach odnoszących się do natury ludzkiej i natury świata (rzeczy), nie są więc sprzeczne z rzeczywistością.

Pierwszym założeniem jest twierdzenie, że natura świata, w którym żyjemy, narzuca gospodarującemu człowiekowi warunki rzadkości, czyli warunki, w których ilość rzeczy użytecznych jest ograniczona. Oznacza to, że w swojej działalności gospodarczej ludzie stają wobec zjawiska ograniczonego dóbr względem ich potrzeb. Zjawisko rzadkości jest faktem podstawowym dla ekonomiki, z niego bowiem wynika cały problem gospodarowania. Gdyby naturę naszego świata charakteryzowała pełna obfitość, nie byłoby problemu gospodarowania, a więc nie byłoby podstaw do uprawiania teorii ekonomii.

Drugim podstawowym założeniem, na którym opiera się teoria ekonomii, jest zasada gospodarności. Można ją sprowadzić do twierdzenia, że w obliczu rzadkości gospodarze postępują racjonalnie, tzn. starają się maksymalizować korzyści materialne. W rozważaniach teoretycznych zasadę gospodarności zastępuje się jej pojęciowym odpowiednikiem, czyli kategorią *homo oeconomicus*. Kategoria ta jest abstrakcją odwołującą się do instynktu korzyści osobistej jako istotnej dla ekonomiki strony natury ludzkiej. Stanowi ona, że gospodarujący człowiek kieruje się bezwzględnie i kategorycznie motywem ekonomicznym (maksymalizacją korzyści materialnej). Oczywiście dominacja interesu osobistego w poczynaniach gospodarujących ludzi nie jest godna zachwyту, ale nie wolno zapominać, że podważanie znaczenia tej strony natury ludzkiej zagraża integralności i odrębności ekonomiki jako nauki. Sprzyja

bowiem rozplynięciu się jej w filozofii moralnej i politycznej. Zwłaszcza jeśli się zważy, ile wysiłku intelektualnego pokoleń myślicieli (od Ksenofonta i Arystotelesa do Cantillona) kosztowało wyodrębnienie ekonomiki w osobną gałąź wiedzy.

Wreszcie trzecim wyjściowym założeniem teorii ekonomii jest zasada wolności gospodarczej. Wynika z niej, że jedynie gospodarka oparta na wolności gospodarczej daje podstawy do tworzenia teorii ekonomii. Innymi słowy, tylko gospodarka oparta na swobodzie prywatnej przedsiębiorczości może być objaśniona i zinterpretowana za pomocą teorii. Dzieje się tak dlatego, że jedynie w warunkach wolności gospodarczej możliwe jest wprowadzenie wszystkich elementów układu gospodarczego w ich własny ruch, dzięki czemu mogą być ujawnione wszystkie obiektywnie działające tendencje (siły sprawcze) tkwiące w układzie. Bez wolności gospodarczej nie ma warunków do wystąpienia obiektywnych procesów ekonomicznych, w konsekwencji nie ma praw ekonomicznych, a zatem brak podstaw do tworzenia teorii ekonomicznych.

Omówione założenia stają się podstawą teorii ekonomii. Za pomocą metody abstrakcji naukowej oraz operacji logicznych indukcji i dedukcji, mozolnie budując przesłanki i wyciągając z nich wnioski, tworzy się uniwersalną konstrukcję teorii ekonomii, która swym zasięgiem obejmuje wszystkie przejawy działalności gospodarczej. Stąd mamy teorię dochodu narodowego, teorię produkcji, teorię podziału, teorię rynków, teorię handlu zagranicznego itp. Teorie te, połączone w system wewnętrznie zgodny, tworzą naukę ekonomii, czyli ekonomikę. Znajomość teorii umożliwia zrozumienie skomplikowanej rzeczywistości gospodarczej oraz ułatwia poruszanie się w zawiłościach życia gospodarczego.

Jak już wiemy z wcześniejszych wywodów, ekonomika zakłada gospodarkę opartą na wolności prywatnej przedsiębiorczości. Podobnie jak teoria fizyki wymaga świata, w którym porządek rodzi się ze swobodnej akcji i reakcji sił fizycznych, a nie świata, w którym centralny urząd fizyki stanowi *spiritus movens* zjawisk fizycznych. Nie jest zatem przypadkiem, że Arystoteles nie stworzył teorii ekonomii świata antycznego, św. Tomasz z Akwinu nie stworzył teorii ekonomii chrześcijańskiego średniowiecza, a Karol Marks teorii gospodarki socjalistycznej. We wszystkich tych społeczeństwach jest naturalnie miejsce na rozważania ekonomiczne oparte na doświadczeniu prowadzenia spraw gospodarczych. Nie ma jednak miejsca na teorie ekonomiczne, ponieważ nie ma

tam obiektywnych procesów ekonomicznych, będących nieodmiennie produktem wolnej konkurencji.

Ekonomika, która występuje w formie teorii, jest abstrakcyjnym, czyli uproszczonym obrazem rzeczywistości gospodarczej. Oznacza to, że przedstawia ona główne i istotne siły, naprawdę dominujące w rzeczywistości gospodarczej. To decyduje o przydatności ekonomiki jako nauki wyjaśniającej skomplikowaną rzeczywistość, a tym samym ułatwiającej jej rozumienie. Teorię ekonomii można porównać z mapą geograficzną. Chociaż nie uwzględnia wszystkich szczegółów terenu, każdego krzaczka, kamienia czy ścieżki, to jednak ułatwia poruszanie się w nim. Gdyby teoria ekonomii przedstawiała każdy szczegół rzeczywistości gospodarczej, stałaby się bezużyteczna. Człowiek pragnący zrozumieć tę rzeczywistość za pomocą teorii stanąłby wobec lawiny pogmatwanych informacji o zdarzeniach, zjawiskach i zmianach gospodarczych, które stwarzałyby wrażenie kompletnego chaosu, nie sprzyjającego pogłębieniu jego wiedzy ekonomicznej.

Ekonomika nie tylko wyjaśnia i interpretuje rzeczywistość gospodarczą, ale także ma walor predykcyjny. Za jej pomocą można przewidzieć ogólne skutki aktualnej polityki gospodarczej i procesów ekonomicznych. Predykcje te nie mogą jednak zawierać dokładnego datowania ani rozmiarów przewidywanych skutków. Dobrym przykładem, który warto w tym miejscu przytoczyć, była znana w środowisku ekonomistów predykcja Ludwiga von Misesa, dotycząca losów kolektywistycznej gospodarki planowej. Ten austriacki ekonomista już w 1920 r. wykazał, opierając się na podstawowych przesłankach ekonomicznych, że gospodarka planowa typu sowieckiego nie może być racjonalna. Skutkiem tego prędzej czy później będzie musiała ulec załamaniu. To, że nastąpiło to później, należy położyć na karb ogromnych zasobów ekonomicznych Związku Radzieckiego i bezprzykładnego terroru, jakiemu poddana została ludność tego kraju. Tak więc z siedemdziesięcioletnim wyprzedzeniem, dzięki opanowaniu teorii ekonomii, przepowiedziano załamanie gospodarcze Związku Radzieckiego, a to przecież niemało. Gdyby przywódcy tego kraju zechcieli w swoim czasie wyciągnąć wnioski z prognozy L. von Misesa, Rosja byłaby dzisiaj innym krajem, a także świat, w którym żyjemy, byłby inny.

Nie można natomiast za pomocą teorii ekonomii formułować szczegółowych przewidywań. Wynika to z natury gospodarowania, wpływającej na naturę procesów ekonomicznych. Dlatego nie można np. dokła-

dnie przewidzieć, jaka będzie cena pęczka pietruszki na targowisku miejskim za rok, podobnie jak nie można powiedzieć, jaka będzie wysokość stopy procentowej na giełdzie londyńskiej w określonym momencie w przyszłości. Byłoby rzeczą nierozsądną domagać się od ekonomisty tego rodzaju przewidywań, tak jak byłoby niedorzecznością oczekiwać np. od lekarza, że powie, kiedy jego pacjent ulegnie wypadkowi drogowemu i jaki to będzie miało wpływ na stan jego zdrowia, choć nikt przecież nie podaje w wątpliwość praktycznej przydatności nauk medycznych.

ROZDZIAŁ V

Systemy ekonomiczne

Pojęcie „system ekonomiczny” lub inaczej „ustrój ekonomiczny” służy do określenia organizacji gospodarstwa społecznego. System ekonomiczny jest jednym z dwóch elementów, które tworzą gospodarkę każdego społeczeństwa. Drugim elementem są ludzie. O znaczeniu systemu ekonomicznego dla efektywności gospodarowania łatwo można się przekonać, porównując sytuację gospodarczą tych samych narodów, które żyły lub żyją w odmiennych systemach ekonomicznych (Niemcy, Chińczycy, Koreańczycy czy Wietnamczycy).

Rozróżniamy dwa rodzaje systemów ekonomicznych: system gospodarki rynkowej i system gospodarki planowej. Pojęć tych używamy zamiast określeń kapitalizm i socjalizm, ponieważ w sposób jednoznaczny wskazują one na rodzaj organizacji gospodarstwa społecznego. Natomiast pojęcia kapitalizm i socjalizm, kojarząc się raczej z formami własności środków produkcji, same przez się nie przesadzają o sposobie organizacji gospodarki. Nie ma bowiem żadnych przesłanek ekonomicznych, które by uniemożliwiały organizację gospodarki kapitalistycznej na zasadach planowych, podobnie jak gospodarki socjalistycznej na zasadach rynkowych. Ponadto trzeba jednak powiedzieć, że socjalistyczna gospodarka rynkowa nie jest w stanie osiągnąć poziomu sprawności gospodarki rynkowej opartej na prywatnej własności, ponieważ odrzucając własność prywatną, pozbawia się możliwości stworzenia efektywnie działającego systemu motywacji gospodarczej. Aby więc uniknąć niepotrzebnych nieporozumień i dwuznaczności, w dalszej części wykładu będziemy się posługiwali pojęciami gospodarki rynkowej i gospodarki planowej.

1. System gospodarki rynkowej

Gospodarka rynkowa, która jest gospodarką wymiennie-pieniężną, powstała samoczynnie w wyniku stopniowej ewolucji, jako konieczność

wyływająca ze społecznego podziału pracy. I jako wyraz konieczności wyrasta z natury. Gospodarka rynkowa jest więc bytem naturalnym, jak wszystko, co rodzi się i rozwija w wyniku konieczności. Nie jest tworem sztucznym, wymyślonym przez człowieka, a następnie wprowadzonym w życie według określonej koncepcji. Jako byt naturalny, gospodarka rynkowa odpowiada naturze ludzkiej i naturze świata.

1.1. Kryteria ekonomicznego wyboru w gospodarce rynkowej

Podstawą organizacji gospodarki rynkowej jest zasada swobody prywatnej przedsiębiorczości, w której zakłada się swobodną grę sił ekonomicznych. Ośrodkiem decyzji i dyspozycji ekonomicznej jest autonomiczne przedsiębiorstwo, które samodzielnie podejmuje decyzje ekonomiczne i dowolnie dysponuje taką ilością zasobów ekonomicznych, jaką jest w stanie kupić po cenach rynkowych. Przedsiębiorstwa nastawione są na zbyt swoich towarów w celu maksymalizacji zysków, a podstawą powiązań między nimi jest umowa cywilnoprawna. Wszystko to oznacza, że podstawowe problemy gospodarowania: ile, co i jak produkować oraz dla kogo produkować są w gospodarce rynkowej rozstrzygane na poziomie przedsiębiorstwa.

Cechą charakterystyczną gospodarki rynkowej są struktury konkurencyjne, które tworzą przedsiębiorstwa funkcjonujące w jej obrębie. Struktury te stanowią niezbędną podstawę funkcjonowania rynku jako narzędzia koordynacji gospodarczej, które opiera się na mechanizmie konkurencji. Na wolnym rynku każdy może złożyć swoją ofertę i każdy może wybrać tę, która mu najbardziej odpowiada. Ponieważ strony operujące na rynku nie są poddawane żadnemu przymusowi z zewnątrz, wszystkie oferty mogą być złożone i wszystkie metody wypróbowane. A wszystko to odbywa się na warunkach wolnej konkurencji pomiędzy oferentami. Dlatego stosunki wymiany, na jakich dochodzi do transakcji między oferentami, czyli ceny dóbr będących przedmiotem wymiany, stanowią wypadkową konkurencyjnych zakupów, przy czym wysokość ceny zależy od nasilenia konkurencji: im silniejsza konkurencja, tym niższa cena i *vice versa*. Będąc wypadkową konkurencyjnych zakupów, ceny rynkowe określają rzeczywiście istniejące warunki gospodarowania. Jest to ważne stwierdzenie, ponieważ ukształtowane w ten sposób ceny stają się obiektywnymi miarami rzadkości. Oznacza to, że

informują one, jak intensywnie w danym momencie poszukiwane jest konkretne dobro. Jeśli cena jakiegoś dobra jest wysoka, oznacza to, że w danym momencie jest ono bardzo poszukiwane, czyli zaspokaja bardzo pilną potrzebę, i że dostarczenie go na rynek wymaga pokonania pewnych trudności. Jeśli natomiast cena jest niska, to dane dobro nie jest zbyt pilnie poszukiwane w danym momencie, czyli nie zaspokaja zbyt silnie odczuwanej potrzeby, i że dostarczenie go na rynek nie wymaga pokonania zbyt dużych trudności. W ten sposób ceny rynkowe stają się dla przedsiębiorców podejmujących decyzje produkcyjne obiektywnymi miarami opłacalności produkcji. Dzięki temu producenci w gospodarce rynkowej nie muszą podejmować decyzji na chybił trafił, lecz na podstawie obiektywnych kryteriów „dostarczanych” przez rynek. Opierając się na cenach rynkowych, przedsiębiorcy dążący do maksymalizacji zysku będą produkowali przede wszystkim te dobra, których ceny są najwyższe, a dopiero w następnej kolejności te, których ceny są niższe. Dzięki temu zostaje zachowana właściwa każdej racjonalnej gospodarce hierarchia zaspokajania potrzeb. W pierwszej kolejności są więc zaspokajane potrzeby najsilniej odczuwane w danym momencie, a następnie potrzeby odczuwane mniej intensywnie. Kierując się w swoich decyzjach cenami rynkowymi i maksymalizacją zysku, przedsiębiorcy wykorzystują środki, którymi dysponują w sposób najbardziej celowy z punktu widzenia potrzeb konsumentów. Mówiąc inaczej, rynkowy mechanizm alokacyjny kieruje, za pośrednictwem decyzji przedsiębiorców, ograniczone zasoby ekonomiczne społeczeństwa do najbardziej opłacalnych (rentownych) w danym momencie zastosowań. Tak więc układ cen rynkowych stanowi fundament racjonalnego gospodarowania, który jest właściwy systemowi rynkowemu dzięki temu, że opiera się na działaniu mechanizmu wolnej konkurencji.

Przy okazji trzeba z naciskiem podkreślić, że nie ma żadnej sprzeczności między maksymalizacją zysków a najlepszym zaspokajaniem potrzeb konsumentów. Gospodarka działająca w układzie konkurencyjnym i nastawiona na zysk podlega bowiem suwerenności konsumenta. W takiej gospodarce decyzje dotyczące celów produkcji we właściwym sensie są podejmowane przez konsumentów, czyli osoby znajdujące się poza organizacją produkcyjną. Produkcja dla zysku jest z konieczności produkcją dla użycia, ponieważ zyski mogą być osiągnęte tylko przez dostarczenie konsumentom rzeczy, których potrzebują. Stąd przedsiębiorstwa, które mają większe zyski, lepiej zaspokajają potrzeby konsumen-

tów aniżeli ich konkurencji, którzy mają mniejsze zyski. Dlatego w gospodarce opartej na wolnej konkurencji maksymalizacja zysków jest niemożliwa bez maksymalizacji zaspokajania potrzeb. Przedsiębiorstwa, które nie osiągają zysku, prędzej czy później muszą zbankrutować, czyli ustąpić miejsca na rynku przedsiębiorstwom, które lepiej potrafią zaspokajać potrzeby konsumentów. Tak więc mechanizm rynkowy, od którego cały system bierze nazwę, godzi dążenia producentów z dążeniami konsumentów, realizując automatycznie celowość gospodarczą bez reglamentacji i bez mówienia o celach. Adam Smith, wielki popularyzator ekonomiki, nazwał to działaniem niewidzialnej ręki.

1.2. Przedsiębiorca

Kluczową postacią gospodarki rynkowej jest osoba przedsiębiorcy. Warto zatem wiedzieć, kto to jest przedsiębiorca. Zwiążą odpowiedź na to pytanie nie jest łatwa. Pojęcie przedsiębiorcy nie daje się bowiem ująć w ramy zwykłej definicji prakseologicznej. Począwszy od R. Cantillona, który pierwszy użył słowa „przedsiębiorca”, wszyscy autorzy zajmujący się tym problemem są zgodni co do tego, że spełnia on istotne funkcje w procesie produkcji. W istocie, najbardziej znaczącą funkcją przedsiębiorcy jest funkcja organizatora produkcji. Cóż to jednak znaczy organizator produkcji? Zarówno w sensie technicznym, jak i ekonomicznym produkować znaczy łączyć, kombinować różne siły i różne przedmioty, będące w zasięgu naszego oddziaływania, w celu przerobienia ich na wyroby gotowe. Każdy rodzaj produkcji stanowi kombinację tego typu. Odmienne rodzaje produkcji różnią się od siebie jedynie sposobem kombinowania, tzn. albo kombinowanymi przedmiotami, albo ich ilościowym stosunkiem. Każdy konkretny proces produkcji jest realizacją takiej kombinacji. Pojęcie to rozciąga się także na transport itp. Innymi słowy na wszystko, co jest produkcją w najszerszym tego słowa znaczeniu.

Do produkcji potrzebna jest praca robotników, wyszkolonych techników, inżynierów i buchalterów, kapitały rzeczowe i finansowe, surowce, ziemia, energia itp. Ale istnienie tych czynników samo przez się nie wystarcza do realizowania produkcji, czyli przekształcania czynników produkcji w wyroby gotowe. Trzeba, by uległy one połączeniu w określony sposób. Nie można jednak oczekiwać, by czynniki te zechciały się połączyć w określonych proporcjach same, spontanicznie. Ktoś musi te-

go dokonać. Otóż łączenie tych czynników w zespoły wytwórcze jest właśnie rolą przedsiębiorców. I choć funkcja kombinowania czynników produkcji stanowi ważny aspekt roli, jaką ma do odegrania przedsiębiorca w gospodarce rynkowej, to nie jest to jednak funkcja najbardziej dla niego charakterystyczna, tzn. taka, która odróżniałaby jego działalność od wszelkich innych rodzajów działalności. Zadanie kombinowania czynników produkcji, odnoszące się do bieżącego prowadzenia przedsiębiorstwa¹, staje się niczym więcej jak codzienną rutyną zarządzania. Po dokonaniu nowej kombinacji kończy się najbardziej typowa dla przedsiębiorcy rola. Odtąd, aby osiągnąć zysk, wystarczy powtarzać to, co już zostało dokonane. Można to robić bez przywódcy, innowatora, wystarczy do tego zwykły dyrektor czy inny urzędnik gospodarczy. Wolno zatem powiedzieć, że tym, co wyróżnia działalność przedsiębiorcy, jest funkcja tworzenia nowych kombinacji produkcyjnych. Wynalezienie i wprowadzenie nowej kombinacji produkcyjnej nazywamy przedsięwzięciem i stąd bierze się nazwa „przedsiębiorca”. Warto przy tym zauważyć, że przedsiębiorca nie musi być w sposób trwały związany z konkretną firmą, ponieważ czynnikiem konstytuującym go jest tworzenie nowych kombinacji.

Przedsiębiorca jest osobą, która posiada geniusz kreatywny, pozwalający lepiej dostrzegać nadarżające się okazje, szybciej zauważać i wypełniać luki. Jest to talent, z którym człowiek się rodzi. Na terenie gospodarczym przedsiębiorca jest tym, który tworzy. Jest twórcą na gruncie gospodarczym. W naturze każdego twórcy leży bowiem to, że czerpie on z tego, co istnieje w jego wnętrzu w ukryciu, i nadaje temu zewnętrzne formy, że potęguje w sobie to, co ma wydać. Tak właśnie postępuje przedsiębiorca. Przenosi on na przedsiębiorstwo swoją wolę tworzenia, ponieważ w przedsiębiorstwie znajduje ona swoje ucieleśnienie. Przedsiębiorca jest twórcą, podobnie jak wynalazca. Różni ich tylko pole, na którym przejawia się ich pomysłowość. O ile wynalazca uzewnętrznia ją w dziedzinie techniki, o tyle przedsiębiorca robi to na polu gospodarki. Tak więc jest on rzeczywistym twórcą, ponieważ jego decyzje i wynikające z nich

¹ Przedsiębiorstwo jest to organizacja produkcyjna nastawiona na zaspokojenie potrzeb, przede wszystkim innych ludzi, które dokonuje się w oczekiwaniu bezpośredniej lub pośredniej zapłaty ze strony tych, których potrzeby są zaspokajane. Kontrastuje to z zaspokajaniem potrzeb własnych oraz potrzeb zaspokajanych z motywu przyjaźni czy uczuć rodzinnych.

działania powołują do życia nową rzeczywistość gospodarczą. Dzięki swoim talentom i uzdolnieniom przedsiębiorca staje się głównym czynnikiem dynamizującym gospodarkę: daje jej nowe impulsy, wzmacnia jej możliwości wytwórcze, wskazuje dalsze drogi postępu i rozwoju.

Tworzenie nowych kombinacji produkcyjnych wymaga od przedsiębiorcy dużej energii oraz ogromnego wysiłku intelektualnego, a także wielkiego wysiłku woli. Jego działalność napotyka bowiem trzy podstawowe rodzaje trudności. Pierwszy z nich związany jest z samym zadaniem tworzenia nowego. Tworzenie nowych kombinacji oznacza porzucenie utartych dróg postępowania. Przedsiębiorca musi posiadać dużo kreatywnej wyobraźni, niezachwianą wiarę w słuszność swych ocen i przewidywań oraz umiejętność egzekwowania przyjętych zamierzeń, żeby zakończyć sukcesem realizację swego przedsięwzięcia. Musi wykazać zdolność ujmowania spraw w sposób, który później, po zrealizowaniu całego przedsięwzięcia, okaże się właściwy, nawet jeśli na bieżąco nie może tego stwierdzić. Musi wreszcie posiadać umiejętność uchwycenia najbardziej istotnego faktu, nawet jeżeli nie może wyjaśnić zasad takiego postępowania. Drugi rodzaj trudności, który napotyka przedsiębiorca w swojej działalności, łączy się z jego psychiką. Tworzenie nowych kombinacji jest nie tylko przedsięwzięciem obiektywnie trudniejszym niż dokonywanie czegoś, co jest znane i sprawdzone, ale także przedsiębiorca może mieć pewne opory w stosunku do samego siebie, które odczuwałby nawet wówczas, gdyby nie było trudności obiektywnych. Musi zatem przewyciężyć własne schematy myślowe, własną rutynę intelektualną, które przestają być przydatne, a które, gdy przestają być użyteczne, stają się hamulcem postępu. Trzeci rodzaj stanowią trudności związane z reakcją środowiska, w którym działa przedsiębiorca. Mogą to być przeszkody natury prawnej i politycznej. Gdyby pominąć te trudności, to i tak pojawiają się opory ze strony konkurentów i współpracowników. Trzeba więc przełamać opór tych, którzy mogą się obawiać, że ich pozycje zostaną nadwerżone w wyniku innowacji, a także pokonać rutynę i inercję całych zespołów ludzkich, które należy wdrożyć i przyzwyczaić do nowego. W rezultacie dla przewyciężenia tych wszystkich trudności przedsiębiorca musi dysponować znaczną nadwyżką energii w stosunku do tego, czego potrzebuje do pokonywania trosk i kłopotów życia codziennego.

Te trudne zadania, których wykonania podejmuje się przedsiębiorca z własnej i nieprzymuszonej woli, skłaniają do rozważenia problemu

motywów jego działania. Skąd bierze się przymus, który popycha go do działania? Otóż dominującą siłą, która zmusza go do akcji, jest pragnienie osiągnięcia jak największego zysku. Chociaż pragnienie to może wynikać z różnych przesłanek. Motyw zysku związany jest z zasadą własności prywatnej, która gwarantuje swobodę dysponowania własnymi zarobionymi pieniędzmi. Od tej strony przedsiębiorca jawi się jako typowe zjawisko gospodarki rynkowej opartej na prywatnym posiadaniu. Jednakże znajomość życiorysów wielkich przedsiębiorców, takich jak np. Richard Arkwright (wynalazca mechanicznego wrzeciona), Matthew Boulton (wprowadzał do produkcji wynalazki Jamesa Watta) czy Ernesta W. Siemensa, pozwala twierdzić, że pragnienie zysku nie zawsze wynika z przesłanek hedonistycznych, tj. z pragnienia użycia i przyjemności. Gdyby tak było w istocie, to działanie znanego psychologicznego prawa malejącej użyteczności szybko położyłoby kres działaniu najbardziej efektywnych przedsiębiorców. Z doświadczenia wiadomo, że tak się nie dzieje. Urodzony przedsiębiorca pracuje dopóty, dopóki starcza mu sił i energii. Hedonistyczne używanie, odpowiadające poziomowi możliwości, który osiąągają wielcy przedsiębiorcy, wymaga dysponowania wolnym czasem. Dla przedsiębiorcy zaś, który jest człowiekiem szczególnie aktywnym, marnowanie czasu na przyjemności musiałoby uchodzić za objaw wyjątkowo nieracjonalnego postępowania. W wypadku normalnego przebiegu zdarzeń sukces finansowy przedsiębiorcy materializuje się w postaci przedsiębiorstwa. Dlatego jego dążenie do zdobycia bogactwa, jak wszystko na to wskazuje, wynika nie tyle z pragnienia użycia, ile z dążenia do stworzenia prywatnego królestwa przemysłowego czy dynastii przemysłowej. Daje mu to władzę nad ludźmi, których zatrudnia, i nad rzeczami, które do niego należą. Przedsiębiorca staje się panem dla siebie w królestwie, które sam stworzył. Z nikim nie musi się liczyć, nikogo słuchać i nikogo przekonywać do swoich pomysłów i racji (z wyjątkiem bankiera, który go finansuje). Wynajmuje czynniki produkcji, którym płaci ceny kontraktowe, a wszystko, co ponadto zarobi, stanowi jego dochód. Czynniki te kontroluje w pełni w ramach kontraktu, a jego postępowanie przypomina zachowanie panów feudalnych. Brzmi to jak anachronizm, lecz to, co może osiągnąć przedsiębiorca dzięki swym sukcesom w przemyśle lub handlu, jest rzeczywiście zbliżone do pozycji feudała. I to właśnie może być bardzo pociągające dla osób z uzdolnieniami przedsiębiorców, szczególnie zaś dla tych, które nie widzą dla siebie innych możliwości wybicia się w spo-

łączeństwie. Toteż zdobycie, utrzymanie i rozszerzenie tej pozycji może być w ich oczach warcie największego wysiłku. Wolno zatem powiedzieć, że w wypadku przedsiębiorców zdobycie władzy nad ludźmi i rzeczami jest główną przesłanką, która leży u podstaw motywu zysku.

Motywacje przedsiębiorców mają także swoje źródło we właściwościach ich psychiki. Osoby te cechuje nieodparta wewnętrzna potrzeba zdobywania, która z całą mocą stale popycha je do czynu. Jest to pragnienie walki w celu pokazania swej sprawności i znaczenia, swojej wyższości nad innymi. Jest to przemożna chęć zwyciężania, niekoniecznie dla jego owoców, lecz dla samej satysfakcji zwycięstwa. Ludzie obdarzeni talentem przedsiębiorczości odczuwają potrzebę i radość tworzenia, która zmusza ich do działania. Bodziec ten przynagla do dokonania czegoś nowego, by na nowo sprawdzić swoją energię i sprawność. Podobne motywy mogą wystąpić również w innych dziedzinach działalności ludzkiej. Nigdzie jednak nie występują jako niezależny motyw postępowania tak wyraźnie jak w przypadku przedsiębiorcy. Działanie jest treścią jego życia, żywiołem, w którym czuje się najlepiej. Jest to człowiek lubujący się w działalności tego rodzaju, która niesie ze sobą dreszcz hazardu i niepewności, a nawet zagrożenia osobistego i to w takim stopniu, że staje się czystą grą o nieprzewidywalnych rezultatach. Jednakże potrzeba mocnych przeżyć jest na tyle silna, że piętzące się trudności nie stanowią przeszkody w działaniu, lecz są wręcz wyzwaniem.

Motywy wynikające z cech charakterologicznych przedsiębiorcy nie stoją w sprzeczności z dążeniem do maksymalizacji zysku. Dotyczy to również innych jego motywacji. Zysk w gospodarce opartej na swobodzie prywatnej przedsiębiorczości jest istotnym elementem, który przydaje efektywności wszystkim motywom. W gospodarce tej zysk pieniężny jest bowiem precyzyjną i niezależną od opinii innych osób miarą zwycięstwa i powodzenia w działalności gospodarczej.

W systemie gospodarki rynkowej warstwa przedsiębiorców kieruje *de facto* aktywnością ekonomiczną społeczeństwa, podczas gdy jego reszta zaopatruje ich w czynniki produkcji. Pracownicy najemni dostarczają pracy, właściciele gruntów – ziemi, a właściciele kapitału – środków produkcji. W przedsiębiorstwie następuje specjalizacja funkcji kierowania działalnością gospodarczą, która łączy dwa elementy – kontrolę i odpowiedzialność. Organizując produkcję na własny rachunek, za pomocą kupionych i wynajętych czynników produkcji, przedsiębiorca określa sposób ich użycia, tzn. decyduje, jak mają być użyte, by zamie-

rzony cele zostały osiągnięte. Bierze więc na siebie realną odpowiedzialność, która wyraża się w gwarantowaniu kontraktowych dochodów właścicielom czynników produkcji, podczas gdy jego własny dochód pozostaje niepewny. Odpowiedzialność za sposób wykorzystania czynników produkcji zakłada pełną nad nimi kontrolę, tzn. całkowite ich poddanie woli przedsiębiorcy. Jest to konieczne, ponieważ w przeciwnym razie przedsiębiorca nie mógłby ponosić odpowiedzialności. Odpowiedzialność można bowiem określić jako obowiązek wykonywania funkcji, który jest pochodną tej funkcji. Ta ostatnia z kolei jest pochodną celów. Nikt bowiem nie może powiedzieć, co należy robić, jeśli nie wie, co należy osiągnąć. Tak więc trzy ściśle ze sobą związane elementy: obowiązek, funkcja i cel określają odpowiedzialność. Funkcją przedsiębiorcy jest podejmowanie decyzji o sposobie użycia ograniczonych środków, celem zaś uzyskanie możliwie największego zysku. Egzekwowanie tej funkcji i ponoszenie odpowiedzialności za osiągnięcie celu oznacza poddanie fizycznej i umysłowej pracy ludzi zatrudnionych w przedsiębiorstwie kontroli przedsiębiorcy, tak by wyznaczony cel mógł być osiągnięty. W przeciwnym bowiem razie przedsiębiorca, który podejmuje ryzyko przedsięwzięcia, nie mógłby udzielić gwarancji dochodowych właścicielom czynników produkcji. Tak więc funkcje kontroli i odpowiedzialności, które w gospodarce rynkowej łączy przedsiębiorca, są nierozdzielalne.

W tym miejscu wypada zauważyć, że w dużych przedsiębiorstwach kontrola i odpowiedzialność egzekwowane są w nieco inny sposób, ponieważ funkcje te nie mają w nich charakteru bezpośredniego, lecz pośredni. Przedsiębiorca spełnia je za pośrednictwem odpowiednio dobranych ludzi, którzy sprawują kontrolę i ponoszą bezpośrednio odpowiedzialność. W dużej organizacji gospodarczej odpowiedzialne decyzje odnoszą się do typowania ludzi, a nie – jak to ma miejsce w małych przedsiębiorstwach – do wyboru sposobów postępowania. Tutaj przedsiębiorca obmyśla organizację, wyznacza funkcje, wybiera ludzi do ich wykonania. Następnie ocenia przydatność wybranych ludzi z punktu widzenia organizacji jako całości i jej konkurencyjności na rynku w zeknięciu z innymi oferentami. Wszystkie inne decyzje lub osądy są sprowadzone do funkcji rutynowych. Wszystko zaś, co wynika z samej natury kontroli i odpowiedzialności, sprowadza się do doboru odpowiednich ludzi, przydatnych do wykonania konkretnych funkcji. Tak więc w dużych organizacjach gospodarczych egzekwowanie przedsiębior-

czych funkcji kontroli i odpowiedzialności opiera się na zastępowaniu znajomości rzeczy znajomością ludzi.

Oczywiście zagadnienie odpowiedzialności za sposób użycia ograniczonych środków narzuca się z całą mocą dopiero wówczas, gdy cele przedsiębiorstwa nie są realizowane, czyli gdy środki te są marnowane. Wówczas odpowiedzialność zakłada określone konsekwencje, łącznie z obowiązkiem materialnego zadośćuczynienia za spowodowane straty. Gospodarka rynkowa rozwiązuje problem odpowiedzialności za niewłaściwe użycie środków w sposób jasny i jednoznaczny – pełną odpowiedzialność ponosi przedsiębiorca i z nikim nie może się nią dzielić. Jego przedsiębiorstwo podlega sankcji finansowej. Znaczy to, że jeśli gospodaruje źle, popada w trudności finansowe, które utrudniają mu wywiązywanie się ze zobowiązań. Jeżeli nie potrafi się z nich wywiązać, jego przedsiębiorstwo bankrutuje. Środki upadłego przedsiębiorstwa przejmują inni przedsiębiorcy, którzy potrafią zrobić z nich lepszy użytek. W ten sposób skutek aktywności sprawnych przedsiębiorców narasta czynny kapitał społeczny, dzięki któremu powoli i stopniowo, choć nierównomiernie, prędzej czy później powiększa się dobrobyt ogółu konsumentów.

1.3. System motywacji gospodarczej

Na ogół przez system motywacyjny rozumie się zespół bodźców i pobudek, skłaniających i popychających ludzi do określonego działania. Działanie systemu motywacyjnego w dziedzinie gospodarczej ma istotne znaczenie dla efektywności gospodarowania, ponieważ od tego zależy, czy ludzie pracują wydajnie czy opieszale, czy są zapobiegliwi i roztropni czy raczej gnuśni i niefrasobliwi. Gospodarka rynkowa wykształciła silnie działający system motywacji gospodarczej oparty na zasadzie własności prywatnej. Należy przy tym podkreślić, że w gospodarce rynkowej decydujące znaczenie mają motywacje przedsiębiorców, co nie oznacza, że można lekceważyć motywacje płynące z własności prywatnej ludzi zajmujących inne pozycje w życiu gospodarczym. Przedsiębiorcy czerpią motywację do swojej aktywności z własności prywatnej. Zasada własności prywatnej stwarza warunki, w których materialne owoce wysiłków i zapobiegliwości przedsiębiorców są ich własnością, co oznacza, że mogą nimi dowolnie dysponować.

Własność prywatna, która jest naturalną konsekwencją ograniczoności środków zaspokajania potrzeb ludzkich, pozostaje w ścisłym związku z zagadnieniem wolności gospodarczej, będąc jednocześnie jej wyrazem i niezbędnym warunkiem. Wywiera ona pozytywny wpływ na kształtowanie się życia gospodarczego i wyniki gospodarowania. Istnieje konieczny związek pomiędzy własnością prywatną a swobodą gospodarowania, ponieważ jedna bez drugiej nie może przynosić właściwych rezultatów. Własność bez wolności gospodarowania traci swoje główne zalety społeczno-ekonomiczne.

Wielką zaletą systemu motywacji gospodarczej, opartego na prywatnej własności, jest poleganie na wykorzystaniu naturalnych skłonności człowieka z jego „instynktem” interesu osobistego, koniecznym do podtrzymania życia. Własność prywatna pozostaje w silnym związku z zagadnieniem interesu osobistego i zakresu jego realizacji. Istotna treść i siła działania korzyści osobistej w dążeniach gospodarującej jednostki polega na tym, że traktuje ona te czy inne cele gospodarcze jako swoje własne. W taki sposób interes osobisty łączy się z wolnością wyboru celów i środków, zapewniając racjonalność gospodarowania. Ma to niewątpliwą wpływ na wyniki działalności gospodarczej, a tym samym na dobrobyt społeczeństwa. Wolność wyboru ekonomicznego w połączeniu z interesem osobistym jest potężnym bodźcem popychającym do największego wysiłku zarówno producenta, jak i kupca, wysiłku, który daje maksimum wyniku. Interes osobisty zmusza do największych i najbardziej owocnych wysiłków gospodarczych. Pod wpływem tego motywu ludzie pracują wydajniej, by zdobyć sobie lepszą pozycję ekonomiczną. Oszczędzając gromadzą kapitały, ponieważ wiedzą, że zarówno oni sami, jak i ich rodziny odniosą korzyści z tych oszczędności i zdołają w ten sposób zabezpieczyć byt swego potomstwa. Potrzeba własności popycha jednostkę do wielkich wyrzeczeń, pobudza jej przedsiębiorczość, wynalazczość, energię i wytrwałość. We współzawodnictwie, które jest naturalną cechą gospodarki opartej na swobodzie prywatnej przedsiębiorczości, utrzymują się ci, którzy ze względu na cenę lub jakość produkowanych dóbr lepiej zaspokajają potrzeby konsumentów. Kwitną i stopniowo rozrastają się przedsiębiorstwa najzdrowsze, które, dzięki zdolnościom swego kierownika, robią najlepszy użytek z pozostających w ich dyspozycji ograniczonych środków ekonomicznych. Wybijają się ponad przeciętność te warsztaty produkcyjne, które są szczególnie predestynowane do życia i rozwoju. Gina natomiast przedsiębior-

stwa źle zorganizowane, niedołącznie kierowane, nie posiadające zdolności adaptacyjnych. System ekonomiczny oparty na swobodzie prywatnej przedsiębiorczości nie nagradza bowiem miernoty, a właściwe mu uzależnienie od ceny rynkowej zmusza do stałego postępu.

Wszystko to, co zostało dotychczas powiedziane, określa społeczno-ekonomiczną funkcję własności prywatnej. Wyraża się ona na trzy sposoby. Po pierwsze, w największych i najbardziej skutecznych wysiłkach właściciela kierującego się interesem osobistym. Po drugie, w maksimum sprężystości, pilności i oszczędności w prowadzeniu czynności gospodarczych. Po trzecie, w przezorności co do zabezpieczenia przyszłości, czyli w kapitalizacji. Nie ma skuteczniejszego bodźca, który mógłby zastąpić motyw działania na własny rachunek pod wpływem dążenia do zysku i przywiązania do własnego warsztatu pracy. Motyw zysku zakotwiczony we własności prywatnej, która pozwala wprzęgnąć naturalne skłonności człowieka, by służyły najskuteczniej dobru wspólnemu, stanowi potężną siłę motoryczną, utrzymującą gospodarkę rynkową w stałym ruchu.

1.4. Charakterystyka gospodarki rynkowej

Gospodarka rynkowa spełnia warunki racjonalnej gospodarki w skali społecznej, tzn. takiej gospodarki, w której marnotrawstwo ograniczonych środków ekonomicznych jest sprowadzone do nie dającego się uniknąć minimum. Ze społecznego stanowiska jest to ważna konstatacja, ponieważ gospodarka, która toleruje marnotrawstwo, nie daje podstaw do zbudowania jakiegokolwiek dobrobytu materialnego.

Istnieją dwa podstawowe elementy, które mają decydujące znaczenie dla zapewnienia racjonalności gospodarowania w systemie rynkowym. Pierwszym jest obiektywność kryteriów ekonomicznego wyboru. Drugim – ściśle i jednoznacznie określona odpowiedzialność za sposób użycia środków ekonomicznych. Obiektywne kryteria ekonomicznego wyboru, które są konieczną podstawą racjonalnego gospodarowania, przyjmują tu formę cen rynkowych. Umożliwiają one oparcie decyzji produkcyjnych na obiektywnych przesłankach. Ceny te, będąc obiektywnymi wskaźnikami opłacalności produkcji, informują przedsiębiorców, co w danym momencie rzeczywiście opłaca się produkować. Mówiąc inaczej, informują, jakie potrzeby są w danym momencie najsilniej od-

czuwane. A skoro produkowane dobra są ludziom potrzebne, to znaczy, że w sensie społecznym ograniczone środki ekonomiczne rozdysponowane przez przedsiębiorców nie zostały zmarnowane. Innymi słowy, decyzje produkcyjne oparte na kryterium cen rynkowych są *ipso facto* wyborem racjonalnym; warto przy tym jednak zauważyć, że w gospodarce rynkowej wszystko to osiąga się bez potrzeby ponoszenia dodatkowych kosztów.

Podobnie odpowiedzialność ekonomiczna, właściwa gospodarce rynkowej, wspiera racjonalność gospodarowania. W gospodarce tej odpowiedzialnością za sposób użycia środków ekonomicznych społeczeństwo obarcza przedsiębiorców. Podlegają oni sankcji finansowej, którą z całą bezwzględnością egzekwuje rynek. Od tej sankcji nie ma apelacji. Niekompetentnego przedsiębiorcę werdykt rynku pozbawia wszystkiego, a jego samego usuwa z gry rynkowej. Na jego miejsce przychodzi inny przedsiębiorca, który potrafi zrobić lepszy użytek ze środków marnowanych przez bankruta. Ten sposób rozwiązania problemu odpowiedzialności ekonomicznej chroni gospodarkę rynkową przed kumulacją marnotrawstwa.

System gospodarczy oparty na swobodzie prywatnej przedsiębiorczości przeciwdziała marnotrawstwu również dzięki temu, że nie blokuje niczyjej inicjatywy gospodarczej, skutkiem czego umożliwia wykorzystanie wszystkich talentów gospodarczych tkwiących w społeczeństwie. W systemie tym każdy, kto chce i potrafi działać w dziedzinie ekonomii, może stać się czynny gospodarczo. System nie stawia przeszkód inicjatywie gospodarczej ludzi. Zasada, że każdy może złożyć ofertę na rynku i każdy może wybrać tę, która mu najbardziej odpowiada, sprzyja ujawnieniu wszystkich potrzeb i wypróbowaniu wszystkich metod. W obu wypadkach mamy do czynienia z okolicznościami, które przeciwdziałają marnowaniu wyjątkowo ograniczonego czynnika, jakim są zdolności ludzi przedsiębiorczych.

Inny rys systemu gospodarki rynkowej, który sprzyja racjonalności gospodarowania, związany jest z zagadnieniem niepewności. Szczególną cechą decyzji ekonomicznych jest to, że są one podejmowane w warunkach niepewności. Wynika to z faktu ich uwikłania w czasie. Każda produkcja wymaga czasu, dlatego decyzje odnoszące się do produkcji muszą wybiegać swoimi skutkami w przyszłość. Oznacza to, że dzisiejsze rozstrzygnięcia dotyczące produkcji muszą odpowiadać warunkom, które będą istniały w momencie splotu towarów na półki sklepowe.

Tego rodzaju rozstrzygnięcia nazywamy w ekonomice decyzjami *ex ante*, czyli decyzjami skierowanymi w przyszłość. A przyszłość – jak wiadomo – jest niepewna. Przyczyną tej niepewności jest zmienność warunków gospodarowania związana z upływem czasu. Dlatego przedsiębiorca, podejmując decyzję, której skutki mogą ujawnić się dopiero w przyszłości, nigdy nie może być pewien, czy dokonał właściwego wyboru, ponieważ nie wie, jakie zmiany wystąpią od momentu podjęcia decyzji do ujawnienia się jej skutków. Nie można tego stanu zmienić, ponieważ wymagałoby to rozwiązania problemu dokładnej wiedzy o przyszłości, na co się raczej nie zanosi (wiemy, że musimy umrzeć, nie wiemy jednak, kiedy i jak). Tak więc przyszłość pozostaje niepewna i nawet najbardziej przemyślane i najlepiej przygotowane decyzje podejmowane *ex ante* mogą się *ex post* okazać chybione, powodując nie dające się uniknąć marnotrawstwo środków. Skoro więc nie da się usunąć niepewności związanej z podejmowaniem decyzji ekonomicznych i wiążącego się z nią marnotrawstwa środków, jedno, co można zrobić, to zorganizować gospodarstwo społeczne w taki sposób, by umożliwić podmiotom gospodarującym szybkie reagowanie na zachodzące zmiany. Otóż system gospodarki rynkowej spełnia ten postulat. Po pierwsze właściwa temu systemowi decentralizacja gospodarowania sprowadza okres decyzyjny do stosunkowo krótkiego przedziału czasu. Praktycznie w samodzielnym przedsiębiorstwie program produkcyjny może być zmieniony po upływie jednego dnia. Pozwala to na szybką zmianę decyzji, która okazała się zła. Po drugie decentralizacja decyzji ekonomicznych zapobiega kumulowaniu się skutków błędnych decyzji. Spróbujmy to wyjaśnić na prostym przykładzie. Załóżmy, że mamy branżę przemysłu filcowego, którą tworzą trzy przedsiębiorstwa: A, B i C. Przyjmijmy dalej, że w momencie rozpoczynania produkcji przedsiębiorca „A” decyduje się przeznaczyć połowę mocy wytwórczych swego przedsiębiorstwa do produkcji kapeluszy, a połowę do produkcji беретów. Przedsiębiorca „B” przeznacza 80% mocy wytwórczych do produkcji kapeluszy, a 20% do produkcji беретów. Natomiast przedsiębiorca „C” decyduje się na rozstrzygnięcie odwrotne, przeznaczając 20% mocy do produkcji kapeluszy, a 80% – do produkcji беретów. W momencie zakończenia produkcji okazuje się, że domy mody wylansowały noszenie беретów. W rezultacie nastąpił silny wzrost popytu na berety i spadek popytu na kapelusze. W konsekwencji cena беретów pójdzie w górę, a cena kapeluszy spadnie. Tak więc *ex post* okazało się, że najbardziej trafną decyzję podjął

przedsiębiorca „C”, mniej trafną przedsiębiorca „A”, natomiast decyzja przedsiębiorcy „B” okazała się błędna. Dlatego przedsiębiorca „C” uzyska dobre dochody, przedsiębiorca „A” być może nie poniesie strat, a przedsiębiorca „B” odnotuje straty. Zatem wskutek decentralizacji decyzji straty „B” zostaną skompensowane dochodami „C”. Innymi słowy skutki błędnej decyzji zostają skompensowane w obrębie jednej branży przemysłowej. Problem marnotrawstwa, wynikający z niepewności decyzji, zostaje zlikwidowany w ramach jednej branży, czyli nie jest przenoszony na całość gospodarki społecznej. Sprzyja to ograniczeniu do możliwego minimum nie dającego się uniknąć marnotrawstwa, którego przyczyną jest naturalne zjawisko podejmowania decyzji ekonomicznych w warunkach niepewności.

W systemie gospodarki rynkowej ważną rolę odgrywa pieniądź, który współcześnie występuje powszechnie w postaci papierowych biletów banku centralnego. Ekonomiczne znaczenie pieniądza papierowego w tej gospodarce wyraża się w jego nieograniczonej wymienialności na dobra. Dlatego od globalnego popytu pieniężnego zależą tu rozmiary produkcji w skali społecznej, co przesądza o czynnej gospodarczo roli pieniądza w gospodarce rynkowej. Także dzięki użyciu pieniądza można, za pomocą cen rynkowych, porównywać opłacalność kierowania konkretnych czynników produkcji do alternatywnych zastosowań.

Nieograniczona wymienialność pieniądza w obrocie wewnętrznym jest niezbędnym warunkiem jego wymienialności w obrocie międzynarodowym, czyli wymienialności na obce waluty. Spróbujmy to wyjaśnić. Żeby można było wymieniać walutę krajową na pieniądze zagraniczne, musi istnieć zapotrzebowanie ze strony zagranicy na walutę krajową. Bez takiego zapotrzebowania nie może dojść do wymiany, podobnie jak to ma miejsce na rynku towarów. Skąd się zatem bierze to zapotrzebowanie? Pochodzi ono z popytu na towary kraju, w którego walutę chcemy się zaopatrzyć. Czyli, jeśli chcemy kupować zagraniczne towary, musimy się zaopatrzyć w walutę kraju, z którego one pochodzą. Gdyby jednak waluta ta nie była wymienialna bez ograniczeń w obrocie wewnętrznym, kupowanie jej w celu nabycia towarów byłoby pozbawione sensu. To tłumaczy, dlaczego wymienialność waluty w obrocie wewnętrznym jest koniecznym warunkiem jej wymienialności na waluty obce.

Wymienialność pieniądza na waluty obce jest czynnikiem warunkującym racjonalność gospodarowania co najmniej z dwóch powodów. Z jednej strony łączy ona gospodarkę kraju z gospodarką światową, co

pozwała utrzymywać bezpośredni kontakt z tendencjami i przemianami zachodzącymi w gospodarstwie światowym, które bez zbędnej straty czasu można spożytkować dla własnych korzyści. Z drugiej zaś bez swobodnej wymiany waluty krajowej na waluty obce nie da się określić jej rzeczywistego kursu, czyli jej ceny rynkowej wyrażonej w obcej walucie. Innymi słowy, bez wymiennalności pieniądza krajowego na międzynarodowych rynkach walutowych nie da się ustalić jego kursu, odpowiadającego rzeczywistym warunkom handlu międzynarodowego, panującym w danym momencie. Brak takiego kursu uniemożliwia ocenę rzeczywistej opłacalności handlu z zagranicą, bez czego nie ma racjonalnej gospodarki.

Na zakończenie rozważań o gospodarce rynkowej warto jeszcze zauważyć, że wolna konkurencja na dłuższą metę działa na rzecz etyki kupieckiej. Wymusza ona bowiem uczciwe postępowanie w stosunkach handlowych. Przedsiębiorca, który na tym polu postępuje nieuczciwie, działa na własną szkodę. Jego klienci przeniosą się do konkurenta, gdy się zorientują, że są oszukiwani.

2. System gospodarki planowej

Gospodarkę planową najogólniej można zdefiniować jako system organizacji gospodarstwa społecznego, w którym przymus państwowy w dziedzinie gospodarczej wyklucza swobodę konkurencji. Jest to oczywiste, ponieważ likwidacja wolnej konkurencji blokuje mechanizm rynkowy jako instrument koordynacji funkcjonowania gospodarstwa społecznego, co uniemożliwia działanie zasady niewidzialnej ręki. Jej miejsce zajmuje państwo ze swoją reglamentacją życia gospodarczego. Gospodarka planowa w odróżnieniu od gospodarki rynkowej jest tworem sztucznym, wymyślonym przez człowieka i wprowadzonym w życie na podstawie wcześniej opracowanej koncepcji (schematu). Dlatego, o ile gospodarka rynkowa jako byt naturalny reprezentuje tylko jeden typ, o tyle gospodarka planowa może reprezentować różne typy.

Nasze rozważania na temat gospodarki planowej rozpoczniemy od omówienia kolektywistycznej gospodarki planowej, czyli gospodarki typu sowieckiego. Jest to najbardziej zaawansowany typ gospodarki planowej, jaki znamy, który można uznać za przypadek skrajny. Poświęcimy mu więcej uwagi z dwóch powodów. Po pierwsze na tym przykładzie nie

tylko najostrzej widać kontrast między gospodarką rynkową a planową, ale także najłatwiej prześledzić istotne właściwości tej ostatniej. Po drugie dokładniejsze zapoznanie się z kolektywistyczną gospodarką planową jest kluczem do zrozumienia innych typów gospodarki planowej.

2.1. Kolektywistyczna gospodarka planowa

2.1.1. Planowanie ekonomiczne

Podstawą kolektywistycznej gospodarki planowej jest upaństwowienie własności, które zwolennicy tej gospodarki enigmatycznie nazywają uspołecznieniem własności. Najbardziej charakterystyczną cechą tej gospodarki jest centralizacja gospodarowania. Oznacza to, że wyłączne prawo decyzji ekonomicznych: ile, co i jak oraz dla kogo produkować ma organ władzy państwowej, który nazywamy Centralnym Planifikatorem (CP). Centralny Planifikator jest tu jedynym ośrodkiem decyzji, dyspozycji i inicjatywy ekonomicznej, czyli jedynym podmiotem gospodarującym. Istnienie innych podmiotów jest prawem zabronione. Mimo jednak centralizacji gospodarowania, konkretne procesy produkcyjne muszą przebiegać w wyspecjalizowanych przedsiębiorstwach, ponieważ ze względów technicznych i administracyjnych cała produkcja społeczna nie może być wykonana w jednym przedsiębiorstwie. Z pozorów przypomina to gospodarkę rynkową. W rzeczywistości jednak w gospodarce kolektywistycznej zmienia się charakter wyspecjalizowanego przedsiębiorstwa. Przystaje ono być ośrodkiem decyzji i dyspozycji ekonomicznej, a staje się tylko i wyłącznie jednostką wykonawczo-produkcyjną. Jego wyłącznym zadaniem jest technologiczna transformacja przydzielonych mu czynników produkcji w wyroby gotowe, określone co do ilości i jakości, przy czym musi to być wykonane za pomocą metod również określanych centralnie jako różnego rodzaju normy. Inaczej mówiąc, przedsiębiorstwu pozostawia się jego funkcje techniczne, pozabawiając jednocześnie funkcji ekonomicznych. Pozostaje ono producentem w sensie technicznym, podczas gdy jedynym producentem w sensie ekonomicznym jest CP.

Centralizacja gospodarowania, która oznacza, że decyzje dotyczące wielkości produkcji, jej struktury oraz zasad i form podziału dochodu społecznego są podejmowane przez jeden ośrodek decyzyjny, wyklucza

mechanizm rynkowy jako narzędzie koordynacji funkcjonowania gospodarki i realizacji celowości w gospodarowaniu. Mechanizm ten wymaga bowiem konkurencji, która wynika z decentralizacji gospodarowania, czyli realizacji gospodarowania przez wiele niezależnych ośrodków woli. Bez decentralizacji gospodarowania, która jest podstawą istnienia konkurencyjnych struktur, nie ma mechanizmu rynkowego. W tej sytuacji rolę narzędzia koordynacji funkcjonowania gospodarstwa społecznego i realizowania celowości gospodarowania w skali społecznej musi przejąć planowanie ekonomiczne. Innej możliwości nie ma. Nie oznacza to, że planowanie wyklucza gospodarowanie, czyli dokonywanie ekonomicznych wyborów. Żadne bowiem zmiany instytucjonalne nie są w stanie wyeliminować zjawiska rzadkości. Różnica polega jedynie na tym, że w gospodarce kolektywistycznej rozstrzygnięcia dotyczące zagadnień gospodarowania zapadają centralnie w trybie posunięć planowych, czyli *ex ante*, a nie w trybie posunięć bieżących, jak w gospodarce rynkowej. Decyzje ekonomiczne podjęte przez CP wyznaczają cele, które gospodarka społeczna ma osiągnąć w określonym momencie przyszłości. Mówiąc inaczej, wyznaczają one cele planowania ekonomicznego, które, zgodnie z logiką każdego planowania, nadają mu właściwy sens. Samo planowanie ekonomiczne polega na koordynacji *ex ante*, której zadaniem jest zapewnienie harmonijnej realizacji tych celów. Ściśle mówiąc, planowanie ekonomiczne stanowi koordynację *ex ante* czynników kontrolowanych dla osiągnięcia celów wyznaczonych przez decyzje ekonomiczne. Oznacza to, że planowanie ekonomiczne stanowi koordynację przyszłych posunięć dla osiągnięcia celów wyznaczonych przez decyzje ekonomiczne. Chodzi o przygotowanie programu przyszłego działania, z którego automatycznie wynikałyby przyszłe posunięcia i akcje zmierzające do realizacji uprzednio wyznaczonych celów.

Koordynacji *ex ante* nie mogą podlegać wszystkie bez wyjątku czynniki, od których zależy wykonanie planu. Może ona dotyczyć jedynie czynników kontrolowanych przez CP. Dlatego problem planowania ekonomicznego to przede wszystkim zagadnienie kontroli. Planifikator dokonujący koordynacji *ex ante* zawsze stoi w obliczu wydarzeń, które formują przyszłe warunki gospodarowania. Wydarzenia te nie mają jednolitego charakteru. Jedne pozostają pod całkowitą kontrolą CP, inne wymykają się spod niej (pogoda, klęski żywiołowe, gusty, międzynarodowa sytuacja polityczna, epidemie chorób itp.). Dlatego przyszłość, dla której Planifikator ma dokonać koordynacji *ex ante*, składa się niejako z dwóch części.

Pierwsza z nich obejmuje wszystkie przyszłe wydarzenia, które nastąpią pod wpływem czynników całkowicie niezależnych od jego woli. Tę część przyszłości można nazwać przyszłością koniunkturalną. Pozostała część przyszłości, ukształtowana pod wpływem czynników, których działanie i zachowanie kierowane jest wolą Planifikatora, będzie przyszłością kontrolowaną. Otóż planowanie ekonomiczne może dotyczyć jedynie przyszłości kontrolowanej, czyli tych czynników, które podlegają kontroli CP. Nie może on żadną miarą koordynować tych elementów przyszłości, które nie podlegają jego kontroli. Podobnie jak szofer nie może kierować ruchem samochodu, jeśli nie sprawuje kontroli nad jego mechanizmami. To wyjaśnia użycie w przytoczonej wcześniej definicji planowania ekonomicznego zwrotu: „koordynacja *ex ante* czynników kontrolowanych”. Tak więc stanowiąca istotę planowania ekonomicznego koordynacja *ex ante* nie może obejmować całej przyszłości, lecz tylko jej kontrolowaną część. Jest to podstawowa słabość planowania ekonomicznego, ponieważ przyszłość koniunkturalna kryje w sobie niespodzianki, które w każdej chwili mogą zburzyć misterną konstrukcję planu.

Planowanie – jak już wspomniano – nie wyklucza konieczności gospodarowania, ponieważ gospodarka planowa nie rozwiązuje problemu rzadkości. Stąd gospodarowanie ma tu charakter pierwotny w stosunku do planowania. Decyzje ekonomiczne jako akty ekonomicznego wyboru poprzedzają planowanie, gdyż określają jego cele. Ponadto gospodarstwo społeczne traktowane jest jako jedna wielka całość, a nie – jak w gospodarce rynkowej – jako zbiór samodzielnych podmiotów gospodarujących. W gospodarce kolektywistycznej decyzje ekonomiczne stanowią antycypowane rozstrzygnięcia w skali tej całości trzech podstawowych problemów gospodarowania: ile, co i jak oraz dla kogo produkować. Planowanie natomiast ma za zadanie pokierowanie przyszłym ruchem kontrolowanych czynników w taki sposób, by w określonym momencie przyszłości zostały osiągnięte cele wyznaczone wcześniej przez akty ekonomicznego wyboru. Tak więc planowanie ekonomiczne jest typową dla gospodarki kolektywistycznej formą koordynacji funkcjonowania gospodarki społecznej, która w tej funkcji zastępuje mechanizm rynkowy.

2.1.2. Kryteria ekonomicznego wyboru

Kolektywistyczna gospodarka planowa nie dysponuje obiektywnymi kryteriami wyboru ekonomicznego. Centralizacja gospodarowania wy-

klucza działanie mechanizmu rynkowego, który formując ceny, „dostarcza” podmiotom gospodarującym obiektywnych kryteriów wyboru. Nasuwa się więc pytanie, jakimi kryteriami może się kierować CP przy podejmowaniu decyzji ekonomicznych. Otóż, jeśli pominąć możliwość podejmowania decyzji na chybił trafił, może się on posłużyć jednym z trzech następujących rodzajów kryteriów: kryterium potrzeb, kryteriami technicznymi lub kryterium imitacji, czyli naśladowania rozwiązań stosowanych w krajach o gospodarce rynkowej. Zanim jednak przejdziemy do oceny tych kryteriów, pozwolimy sobie na pewną dygresję.

W połowie lat trzydziestych obecnego stulecia marksistowski ekonomista Oskar Lange wystąpił z twierdzeniem, że w gospodarce kolektywistycznej, zakładającej stosunki towarowo-pieniężne w sektorze konsumpcyjnym, można – stosując metodę prób i błędów – osiągnąć to samo, co osiąga się w gospodarce rynkowej na podstawie wskazań mechanizmu rynkowego. Twierdzenie to daje się łatwo obalić, ponieważ metody prób i błędów nie da się zastosować w gospodarce centralnie planowanej. Na przeszkodzie temu stoi przede wszystkim czynnik czasu. Stosowanie metody prób i błędów w gospodarce to nie to samo, co stosowanie jej w chemii czy fizyce. Dlatego metoda ta może być stosowana tylko w gospodarce rynkowej, która w istocie funkcjonuje na zasadzie prób i błędów. Jeśli przyjąć, że gospodarowanie stanowi tu jeden wielki eksperyment, to podejmowane w tym samym momencie decyzje poszczególnych podmiotów gospodarujących będą próbami w tym eksperymencie. Podjęcie decyzji przez podmioty gospodarujące w tym samym momencie oznacza, że próby zostały wykonane w tych samych warunkach gospodarowania, odpowiadających temu momentowi. Pozwala to wyeliminować czynnik czasu. Decyzje podmiotów, które *ex post* okazały się trafne, można uznać za próby udane, natomiast decyzje podmiotów, które *ex post* okazały się błędne, można uznać za próby chybione. Pierwsze są przez rynek nagradzane, drugie zaś karane. W chemii np., jeśli próba w eksperymencie okaże się nieudana, można wylać z próbówki zużyte odczynniki i zacząć następną próbę. W ekonomii nie da się tego zrobić. Tutaj, żeby przystąpić do następnej próby, trzeba odzyskać środki zużyte w poprzedniej, a to jest możliwe tylko w przypadku udanych prób. Gdy natomiast decyzja jest błędna, środki zużyte na jej realizację, czyli na wykonanie próby, przepadają bezpowrotnie podmiotowi, który ją podjął. W kolektywistycznej gospodarce planowej problem odzyskiwania zużytych środków zaznacza się szczególnie silnie ze

względu na właściwą tej gospodarce kumulację skutków błędnych decyzji.

Po tej dygresji wróćmy do problemu kryteriów ekonomicznego wyboru, zaczynając od kryterium potrzeb.

Gdyby nawet przyjąć założenie drastycznie upraszczające rzeczywistość, że CP zna wszystkie aktualne potrzeby i wszystkie potrzeby, które pojawią się w trakcie wykonywania planu, to i tak okaże się, że znajomość potrzeb jest bardzo niedoskonałym kryterium ekonomicznego wyboru. Zastanówmy się, co daje posiadanie wiedzy o istniejących potrzebach. Potrzeby informują, że należy wyprodukować i dostarczyć dobra, które te potrzeby zaspokajają. I jest to jedyna informacja, jaką można uzyskać, znając potrzeby. Jest to o wiele za mało do podejmowania racjonalnych decyzji. Kryterium potrzeb nie informuje o ważności i sile, z jaką poszczególne potrzeby są odczuwane w danym momencie, czyli nie daje wskazówek, nawet w przybliżeniu, o skali priorytetów przypisywanych przez konsumentów zaspokajaniu poszczególnych potrzeb. A bez tego nie może być mowy o racjonalnym wyborze struktury produkcji, która, z racji ograniczonego środków ekonomicznych, musi w pierwszej kolejności zapewniać zaspokojenie najpilniejszych potrzeb, a dopiero później potrzeb słabiej odczuwanych. Znajomość potrzeb nie daje wskazówek, jak hierarchizować zaspokajanie potrzeb, co jest podstawowym warunkiem racjonalnego gospodarowania. Kryterium potrzeb nie daje orientacji, ile konsumenci są skłonni zapłacić w danym momencie za zaspokojenie konkretnych potrzeb, czyli nie informuje o zakresie, w jakim poszczególne potrzeby mają być zaspokojone. Bez tego nie da się określić pożądanego rozmiarów produkcji poszczególnych dóbr. W rezultacie w gospodarce planowej problemy te muszą być rozstrzygane w większym lub mniejszym stopniu arbitralnie. Tymczasem w gospodarce rynkowej te same problemy są rozwiązywane w sposób zadowalający na podstawie cen rynkowych. Ze stanowiska konsumenta popyt na potrzebne mu dobro nie jest niczym innym jak tylko potrzebą wyrażoną w pieniądzu. Tak więc relacje cen rynkowych i zmiany, jakim one podlegają, dokładnie i na czas informują autonomicznych producentów o pilności zaspokajania poszczególnych potrzeb, wskazując, jak ważna jest w danym momencie produkcja określonych dóbr. Ceny rynkowe dają orientację o rozmiarach produkcji poszczególnych dóbr, które rynek jest w stanie wchłoniąć. Informują one nie tylko o tym, jak ma wyglądać hierarchia zaspokajania potrzeb, ale także o możliwej

skali ich zaspokojenia. A wszystko to bez konieczności ponoszenia dodatkowych kosztów.

Kryterium potrzeb zawodzi jeszcze bardziej, gdy w grę wchodzi wybór sposobu dostarczenia dodatkowej ilości dóbr produkcyjnych (dobra służące do dalszej produkcji: surowce, maszyny itp.). W gospodarce otwartej (prowadzącej wymianę z zagranicą), obojętnie, czy jest to gospodarka rynkowa czy planowa, dodatkową ilość konkretnego dobra produkcyjnego można dostarczyć za pomocą jednego z trzech sposobów. Po pierwsze można to osiągnąć przez oszczędniejsze wykorzystanie tego dobra w istniejących kombinacjach produkcyjnych. Dzięki oszczędniejszemu wykorzystaniu uzyskuje się dodatkową ilość potrzebnego dobra, bez konieczności zwiększania jego produkcji. Po drugie dodatkową ilość potrzebnego dobra można uzyskać poprzez inwestycje, czyli zwiększenie produkcji. Wreszcie, po trzecie, dodatkową ilość tego dobra można sprowadzić z zagranicy, czyli wyprodukować za pomocą handlu zagranicznego. Dla wyjaśnienia rozważmy hipotetyczny przykład. Załóżmy, że gospodarka potrzebuje dodatkowej ilości stali, żeby wyprodukować więcej samochodów, puszek do konserw, armat itp. Tę dodatkową ilość stali można uzyskać – jak już wiemy – bądź przez zmniejszenie jej zużycia w istniejących kombinacjach produkcyjnych, bądź przez wybudowanie nowej stalowni lub, wreszcie, przez import. Posługując się kryterium potrzeb, CP nie jest w stanie powiedzieć, który z trzech możliwych sposobów dostarczenia dodatkowej ilości stali jest w danym momencie ekonomicznie najbardziej uzasadniony. Kryterium potrzeb nie informuje bowiem ani o rzeczywistej rentowności produkcji stali, ani o faktycznej efektywności inwestycji w przemyśle stalowym, ani o prawdziwej opłacalności handlu zagranicznego. W istocie, w gospodarce planowej centrum decyzyjne pozbawione jest obiektywnej wskazówki, jak rozwiązać ten dylemat. W gospodarce rynkowej taką wskazówką są ceny. Jeśli pojawi się konieczność dostarczenia gospodarstwu społecznemu dodatkowej ilości stali, czyli stal stanie się w danym momencie pilnie poszukiwanym dobrem, to mechanizm rynkowy zareaguje wyższą jej ceną. Będzie to sygnał dla producentów używających stali, że stała się ona czynnikiem produkcji względnie rzadszym i że jest rzeczą bardzo ważną, by używać jej oszczędnie. W konsekwencji poczują się zmuszeni do zmiany technik wytwarzania w kierunku zmniejszenia w nich udziału droższego czynnika. W ten sposób mechanizm rynkowy doprowadzi do rozpowszechnienia nowych metod wy-

tworzenia, ograniczających zużycie stali. Gospodarka uzyska dodatkową ilość tego dobra bez zwiększania jego produkcji. Dopiero gdy okaże się, że uzyskanie tym sposobem dodatkowej ilości stali jest niemożliwe lub nieopłacalne, trzeba będzie rozważyć dwie pozostałe możliwości. Problem, która z nich w danym momencie jest bardziej opłacalna, zostanie rozstrzygnięty na podstawie stopy procentowej od kapitałów inwestycyjnych i kursu walutowego². Przykład ten raz jeszcze pokazuje, że kryterium potrzeb nie jest w stanie sprostać wymogom racjonalnego gospodarowania.

Drugim rodzajem kryteriów, którymi CP może się posługiwać, podejmując decyzje ekonomiczne, są kryteria techniczne. Zastosowanie tych kryteriów nie może jednak prowadzić do ekonomicznie zadowalających rozwiązań (z wyjątkiem przypadkowego zbiegu okoliczności), ponieważ są one właściwe dla rozwiązywania całkiem innych problemów aniżeli te, przed którymi stoi gospodarka. Zagadnieniem technicznym jest znalezienie odpowiedzi na pytanie, jak wykorzystać posiadane środki, by w sposób sprawny i skuteczny osiągnąć dany cel. Natomiast zagadnieniem ekonomicznym jest odpowiedź na pytanie, jak rozdzielić posiadane środki pomiędzy różne, konkurujące ze sobą cele, żeby suma zadowolenia, jaka z tego wyniknie dla konsumentów, była możliwie największa. To jest powód, dla którego kryteria techniczne nie nadają się do rozwiązywania zagadnień ekonomicznych. Dlatego przedsięwzięcia produkcyjne, które stanowią wielkie osiągnięcia techniczne, mogą się jednocześnie okazać wielkim fiaskiem ekonomicznym (jak np. piramidy egipskie).

To samo można powiedzieć o przyjmowaniu rozwiązań stosowanych w krajach o gospodarce rynkowej za podstawę decyzji ekonomicznych w krajach o gospodarce planowej. Postępowanie takie nie ma ekonomicznego uzasadnienia. Każdy kraj ma swoje, jemu tylko właściwe warunki produkcji i wymiany, które wynikają z jego warunków naturalnych oraz z dziedzictwa kulturowo-cywilizacyjnego narodu, który ten kraj zamieszkuje. To co jest np. ekonomicznie dobre dla Hiszpanii, niekoniecznie musi być dobre dla Polski. W tej sytuacji naśladowanie obcych wzorów może okazać się źródłem wielkiego marnotrawstwa. Dla-

² Stopa procentowa i kurs walutowy są również cenami. Stopa procentowa jest ceną płaconą za używanie cudzego kapitału, kurs walutowy jest natomiast ceną obcej waluty wyrażoną w walucie krajowej.

tego nie da się stworzyć racjonalnej gospodarki bez własnych obiektywnych kryteriów gospodarowania, odpowiadających warunkom danego kraju.

2.1.3. Centralny Planifikator

Kluczową rolę w kolektywistycznej gospodarce planowej odgrywa Centralny Planifikator, czyli organ władzy państwowej powołany do kierowania gospodarką. W ten sposób kanały kierowania gospodarstwem społecznym pokrywają się z kanałami władzy. Centralny Planifikator ma do spełnienia tę samą funkcję co tysiące samodzielnych przedsiębiorców w gospodarce rynkowej. A nawet musi wykonać jeszcze większą pracę, ponieważ musi także określić ceny towarów. Z powodu braku mechanizmu rynkowego nie mogą być one ustalone ani w wyniku wolnej konkurencji, ani przez monopolistyczną pozycję niektórych przedsiębiorców, lecz na mocy autorytetu władzy CP, który je wyznacza.

Podstawową funkcją CP jest podejmowanie decyzji ekonomicznych określających wielkość i strukturę produkcji, metody wytwarzania oraz zasady podziału dochodu społecznego. Decyzje te, jak wiemy, wyznaczają cele planowania ekonomicznego. W gospodarce planowej jest to zadanie szczególnie trudne, ponieważ CP nie może dysponować rynkowymi kryteriami wyboru. Natomiast te, których może użyć, są z punktu widzenia racjonalnej gospodarki wysoce niezadowolające.

Zakres dysponowania środkami ekonomicznymi przez CP obejmuje całość zasobów ekonomicznych kraju. Nie może on dysponować wszystkimi zasobami w jednakowy sposób. Materialną częścią zasobów dysponuje w sposób bezpośredni, rozdzielając je w formie przydziałów w wymiarze fizycznym do różnych zastosowań. Nie może natomiast w ten sam sposób postępować z zasobami pracy, ponieważ oznaczałoby to faktycznie przymus pracy czy wręcz formę nowoczesnego niewolnictwa. Byłoby to jednak nie do pogodzenia z powszechnie przyjętymi w tym stuleciu w cywilizowanym świecie normami, wśród których figuruje prawo do swobodnego wyboru zatrudnienia. Dlatego w dysponowaniu zasobami pracy CP zmuszony jest do posługiwania się bodźcami ekonomicznymi, czyli zachętami materialnymi, które zakładają wykorzystanie form wymiennie-pięniężnych. Oznacza to wprowadzenie stosunków wymiennie-pięniężnych między upaństwowioną gospodarką a gospodarstwami domowymi obywateli. Sprowadza się to do wprowa-

dzenia rzeczywistych stosunków wymiennie-pięniężnych do sektora konsumpcyjnego gospodarki. Pracownicy otrzymują wynagrodzenie za pracę w upaństwowionej gospodarce (w gospodarce kolektywistycznej jest to w zasadzie jedyna forma dochodów gospodarstw domowych), a zarobione pieniądze mogą dowolnie wydawać na zakup dóbr wyprodukowanych przez państwowe przedsiębiorstwa. A swoboda wyboru ogranicza się do przyjęcia oferty państwowej lub jej odrzucenia, ponieważ innych ofert nie ma. Stosując taką właśnie formę stosunków wymiennych, CP wykorzystuje instynkt interesu osobistego, by za pomocą różnicowania płac sterować rozdziałem siły roboczej zgodnie ze swoimi preferencjami.

Kierowanie gospodarką scentralizowaną wymaga rozbudowanego i kosztownego aparatu biurokracji gospodarczej. Ktoś przecież musi się zajmować sporządzaniem planów, rozpisywaniem ich na poszczególnych wykonawców (działy gospodarki, branże przemysłowe, przedsiębiorstwa itp.) i kontrolowaniem ich wykonania. W celu realizacji tych zadań aparat biurokracji gospodarczej musi być zorganizowany na zasadzie hierarchicznego podporządkowania. Jest to konieczne co najmniej z dwóch powodów. Po pierwsze, aby zadania wynikające z planu mogły być odpowiednio skonkretyzowane i doprowadzone w hierarchii podporządkowania aż do najniższego szczebla, czyli do pojedynczego przedsiębiorstwa. Po drugie zaś, by informacje płynące od przedsiębiorstw mogły być gromadzone, przetwarzane i opracowywane w takiej formie, która czyniłaby je przydatnymi na szczeblu CP w podejmowaniu decyzji i sprawowaniu kontroli nad funkcjonowaniem gospodarki. Organizacja kierowania gospodarką kolektywistyczną opiera się więc na powiązaniach pionowych przy jednoczesnym braku – w zasadzie – powiązań poziomych. Przepływ informacji odbywa się w dwóch kierunkach: od centrali do przedsiębiorstw i od przedsiębiorstw do centrali. W pierwszym wypadku ma on charakter operacyjny. Znaczy to, że przedsiębiorstwa otrzymują w formie nakazów lub zarządzeń administracyjnych informacje, co mają robić. Natomiast w wypadku przepływu informacji od przedsiębiorstwa do centrali nie ma ona charakteru operacyjnego w podanym poprzednio sensie. W obu wypadkach przepływ informacji nie dokonuje się anonimowo, co może nasuwać podejrzenia, co do wiarygodności informacji płynących do centrali.

Funkcje podejmowania decyzji i dysponowania zasobami ekonomicznymi społeczeństwa nakładają na CP odpowiedzialność za spo-

sób ich użycia. Jest to jednak w dużej mierze odpowiedzialność czy- sto formalna. Upaństwowienie gospodarki, pociągające za sobą centralizację gospodarowania, sprawia, że odpowiedzialność ekonomiczna nie jest dostatecznie jasno określona – jest rozmyta i niejednoznaczna. Winę za to, oprócz braku wyraźnego przypisania własności konkretnym osobom, ponosi przede wszystkim rozdzielenie funkcji producenta. W sensie technicznym producentem jest wyspecjalizowane przedsiębiorstwo, a w sensie ekonomicznym – CP. Ułatwia to przerzucanie odpowiedzialności na przedsiębiorstwa. Co jednak, jeśli jest robione w dobrej wierze, dowodzi braku zrozumienia różnicy między techniką a gospodarką. W rzeczywistości CP nie może się z nikim podzielić odpowiedzialnością za sposób wykorzystania środków ekonomicznych, ponieważ funkcja podejmowania decyzji, jak już wcześniej wykazano, łączy się nierozdzielnie z odpowiedzialnością za jej skutki. Jakie zatem konsekwencje grożą centralnym planistom w przypadku podjęcia błędnych decyzji? W gospodarce rynkowej sprawa jest jasna. Przedsiębiorca dysponuje własnymi środkami, które kupił na rynku. Jeśli używa ich nieumiejętnie, prędzej czy później musi zbankrutować. Utrata majątku jest konsekwencją odpowiedzialności za sposób użycia ograniczonych środków. Natomiast w gospodarce kolektywistycznej planiści są urzędnikami państwowymi i dysponują środkami należącymi do państwa, czyli dysponują cudzymi środkami. Jakież zatem mogą tu być konsekwencje złego gospodarzenia środkami ekonomicznymi? Nie ulega wątpliwości, że konsekwencje te mogą być wyłącznie natury urzędniczej. A więc nagana czy inna forma dezaprobaty zwierzchnika, a w najgorszym razie utrata posady. Oczywiście takie egzekwowanie odpowiedzialności nie pozostaje w żadnej proporcji do majątku, którym dysponują urzędnicy, ani do szkód, jakie ich decyzje mogą spowodować w gospodarstwie społecznym. Wolno zatem powiedzieć, że w gospodarce kolektywistycznej odpowiedzialności za skutki złego gospodarowania faktycznie nie ponoszą ci, którzy podejmują decyzje ekonomiczne. Tutaj odpowiedzialność ekonomiczna w zasadzie nie istnieje. Odpowiedzialność bez możliwości egzekwowania rzeczywistych konsekwencji w stosunku do ludzi, którzy ją formalnie ponoszą, stanowi bowiem czystą iluzję. Konsekwencje tego stanu rzeczy ponosi całe społeczeństwo, które za nieudolność swoich planistów płaci niską stopą życiową. Centralizacja gospodarowania w rękach władzy państwowej, która umożliwia przerzucanie kon-

sekwencji błędnych decyzji ekonomicznych na całe społeczeństwo, rodzi tendencję do rozrzutnego i niefrasobliwego dysponowania majątkiem narodowym, które musi prowadzić do katastrofalnych skutków.

2.1.4. System motywacyjny

Kolektywistyczna gospodarka planowa nie ma systemu motywacji gospodarczej, który skłaniałby do największego wysiłku, zapobiegliwości, oszczędności i przezorności. Likwidując własność prywatną, gospodarka ta unicestwia podstawę najskuteczniejszego ze znanych – systemu motywacyjnego. W rezultacie pozbawia się potężnej siły napędowej gospodarki, której nie da się niczym zastąpić. Własność państwowa, ze względu na jej nieokreśloność, nie jest w stanie spełnić tej funkcji motywacyjnej, którą spełnia własność prywatna. Wprawdzie CP wykonuje zadania przedsiębiorcy, co pozwala mu korzystać z atrybutów właściciela, to jednak jego pozycja różni się diametralnie od pozycji prywatnych przedsiębiorców. Przede wszystkim nie działa on pod presją sankcji finansowych. Za nim stoi państwo, które nie może zbankrutować i które nie przechodzi na własność wierzyciela, gdy nie uiszcza procentów od swoich zobowiązań finansowych oraz nie spłaca rat kapitałowych od zaciągniętych pożyczek. Państwo może przestać istnieć, ale nie może zmienić właściciela. Jest bowiem przede wszystkim bytem politycznym, a nie ekonomicznym. Tak więc świadomość posiadania silnego zaplecza w postaci państwa skutecznie podminowuje motywacje ekonomiczne centralnych planistów.

Pomijając fakt, że planiści dysponują cudzą własnością, co już samo w sobie osłabia działanie bodźców motywacyjnych, to jeszcze dochodzą do swoich pozycji nie w wyniku ciężkiego wysiłku w twardej szkole prywatnej przedsiębiorczości, lecz na zasadzie przywileju, wynikającego z przynależności do określonej grupy społecznej czy określonej partii politycznej. Jeśli nawet posiadają talent przedsiębiorczości, to w systemie zbiurokratyzowanej gospodarki nie mają okazji do rozwijania go i wykształcenia w sobie cech rasowego przedsiębiorcy, takich jak: pracowitość, pomysłowość, szybkość chwytania okazji, przezorność, zapobiegliwość, oszczędność itp. W sumie centralni planiści, mimo że spełniają funkcje przedsiębiorców, przeważnie nie posiadają cech niezbędnych do odegrania tej roli.

Przedsiębiorcy prywatni dążą do zdobycia bogactwa w celu uzyskania lub poszerzenia władzy nad ludźmi i rzeczami. Centralni planiści o wiele łatwiej dochodzą do władzy dzięki nominacjom politycznym. A zakres władzy, jaką jest w stanie zapewnić sobie nawet najpotężniejszy prywatny monopolista, nie da się porównać z zakresem władzy, jaką posiadają centralni planiści, korzystający z całej potęgi aparatu państwowego. Ich pozycja w strukturach władzy zapewnia im status materialny porównywalny ze statusem najbogatszych przedsiębiorców. Wszystko to razem wzięte przyzwyczajają do nonszalanckiego kierowania gospodarstwem społecznym, które tłumi poczucie odpowiedzialności za podejmowane decyzje.

Zważywszy to wszystko, łatwo dojść do wniosku, że źródłem motywacji centralnych planistów musi być dążenie do utrzymania władzy gospodarczej i związanej z tym uprzywilejowanej pozycji w społeczeństwie. Aby to osiągnąć, muszą zapewnić sobie uznanie zwierzchnich władz politycznych. Muszą uzyskać aprobatę tych władz dla swojej działalności gospodarczej. Jedynym zaś kryterium, na którego podstawie taka aprobata może być udzielona, jest kryterium wykonania planu. W gospodarce planowej kryterium to odgrywa taką samą rolę, jaką w gospodarce rynkowej odgrywa kryterium zysku. Jest ono miarą powodzenia w działalności gospodarczej w tym systemie ekonomicznym. Tak więc bodźcem oddziaływającym na postępowanie planistów jest bodziec wykonania planu. Od tego bowiem zależy uznanie ze strony władz politycznych, a w konsekwencji utrzymanie swoich pozycji. Wynika stąd, że w kolektywistycznej gospodarce planowej produkcja wykonywana jest nie dla użycia, lecz dla planu. Konstatacja ta jest bardzo ważna. Skoro bowiem produkcja nie jest wykonywana dla użycia, to znaczy, że może się ona rozmiącać z oczekiwaniami konsumentów. Wykonanie planu niekoniecznie musi oznaczać, że dokonano się to z korzyścią dla konsumentów. Zawsze się może zdarzyć, że preferencje planistów nie pokrywają się z preferencjami konsumentów albo że z powodu nie dających się uniknąć trudności technicznych zostały błędnie odczytane. Tak więc gospodarka planowa w odróżnieniu od gospodarki rynkowej stwarza warunki umożliwiające pojawienie się sprzeczności między dążeniami planistów a oczekiwaniami konsumentów.

Centralizacja gospodarowania sprawia, że w gospodarce planowej społeczeństwo dzieli się na dwie części – wąską elitę, która podejmuje decyzje i dysponuje zasobami ekonomicznymi, i resztę, stanowiącą rze-

sze wykonawców poleceń płynących z centrali, nie mających realnego wpływu na decyzje. A jeśli nawet jakiś wpływ mają, to i tak musi on przejść przez kanały centralistycznej maszyny biurokratycznej.

Zgodnie z logiką kolektywistycznej gospodarki planowej wymaga się, by istniała zgodność motywacji między szczeblem decyzyjnym a szczeblem wykonawczym. To znaczy, że jeśli szczebel decyzyjny jest motywowany bodźcem wykonania planu, to szczebel wykonawczy musi być motywowany w ten sam sposób. Aby tę zgodność osiągnąć, wprowadza się na szczeblu wykonawczym bodźce materialnej zachęty, wykorzystując formy wymiennie-pieniężne. Bodźce te przyjmują postać premii pieniężnej za wykonanie planu, co zapewnia zespołom wykonawczym dodatkowe dochody. Tak więc dzięki działaniu instynktu osobistego interesu premia pobudza osoby, które powinny być nią zainteresowane, do działania zmierzającego do wykonania planu. W tym sensie można by system premiowania uznać za skuteczny, gdybyśmy nie mieli do czynienia z gospodarką kolektywistyczną. Niestety, w gospodarce tej motyw premii od wykonania planu ma bardzo ograniczony zasięg działania. Jest bowiem skuteczny jedynie bezpośrednio i podmiotowo, tzn. pobudza do wykonania planu tylko te osoby, które są zainteresowane materialnie. Nie jest natomiast skuteczny przedmiotowo i docelowo, ponieważ wykonanie planu niekoniecznie musi prowadzić do efektów zgodnych z oczekiwaniami konsumentów, co jest oczywiste w świetle wcześniejszych wywodów. Wykonanie planu wcale nie musi oznaczać dostarczenia dóbr, na które czekają konsumenci, co jest podstawowym i ostatecznym celem każdej produkcji. Premia za wykonanie planu pobudza do produkowania tych dóbr, które zostały uwzględnione w planie i służą jego wykonaniu, co wcale nie oznacza, że muszą służyć do zaspokajania potrzeb. Pod wpływem premii dąży się do wykonania planu po to, by zjednać sobie uznanie zwierzchników, które znajdzie swój materialny wyraz w dodatkowej kwocie zarobionych pieniędzy. Nie dąży się natomiast do uzyskania aprobaty konsumentów, której materialnym wyrazem w gospodarce rynkowej jest zysk. Jak więc widać, wykonanie planu niekoniecznie musi służyć dobru konsumentów.

Wielkim mankamentem systemu premiowania za wykonanie planu jest to, że stwarza on okazje do nadużyć. Szczegółowa, a zarazem skuteczna kontrola tak skomplikowanej struktury, jaką jest współczesna gospodarka, z jednego, centralnego ośrodka jest niemożliwa. Fakt ten rodzi silną pokusę do fałszowania danych dotyczących wykonania planu,

co umożliwia łatwe zarobki. Proceder ten może być praktykowany przy cichej aprobacie władz zwierzchnich, ponieważ wszyscy – od najniższego szczebla wykonawczego do centrali decyzyjnej – są zainteresowani wykonaniem planu. Chociaż ludzi szczebla centralnego i szczebla wykonawczego interesuje to z innych powodów.

Motyw premii łączy się z motywem zapewnienia egzystencji życiowej i motywem posiadania. Ale oba te motywy działają słabiej aniżeli motyw premii. Zapewnienie egzystencji życiowej nie może być silnym bodźcem działalności gospodarczej, ponieważ w gospodarce kolektywistycznej nie ma on uzasadnienia. Tutaj o wszystkim i o wszystko troszczy się państwo. Państwo daje pracę, troszczy się o kształcenie, państwo określa dochody i ceny, wreszcie decyduje, co można kupić w sklepach. W tej sytuacji istnieje tylko bardzo nikły związek między działalnością gospodarczą (szczególnie intensywnością pracy) a zabezpieczeniem egzystencji na przyszłość. Podobnie rzecz się ma z motywem posiadania. Gromadzenie większych kapitałów pozbawione jest sensu. W gospodarce opartej na wolnej przedsiębiorczości ludzie z reguły starają się zgromadzić większe kapitały, żeby założyć własny warsztat pracy i uniezależnić się gospodarczo. Tymczasem w gospodarce kolektywistycznej jest to niemożliwe, ponieważ prawo inicjatywy gospodarczej przysługuje tylko i wyłącznie państwu. Wszelka indywidualna inicjatywa gospodarcza jest ścigana przez prawo. Motyw posiadania nie może tu być znaczącym bodźcem aktywności gospodarczej. Wszystko to sprawia, że człowiek dochodzi do słusznego przekonania, że sytuacja życiowa i poziom bytowania jego rodziny i jego potomków nie zależy od jego zapobiegliwości, lecz od postępowania władzy, na które nie ma on praktycznie żadnego wpływu. W rezultacie następuje zanik poczucia związku między ilością i jakością pracy a poziomem bytowania. Powoduje to osłabienie zainteresowania pracą i jej wynikami, prowadzące do szerzenia się ogólnego lenistwa i opieszałości. W rzeczywistości kolektywistyczna gospodarka planowa nie tylko zabija w ludziach instynkt ekonomiczny, ale także etykę pracy, stając się wielką szkołą lenistwa.

W konkluzji można stwierdzić, że system motywacyjny, jaki może stworzyć kolektywistyczna gospodarka planowa, zarówno na szczeblu decyzyjnym, jak i na szczeblu wykonawczym jest nie tylko wysoce nieefektywny, ale może być także źródłem marnotrawstwa. Nie stanowi on nawet w przybliżeniu tak potężnego bodźca działalności gospodarczej jak system motywacyjny zakotwiczony we własności

prywatnej. Dlatego gospodarka kolektywistyczna pozbawiona jest tej siły motorycznej, którą wytwarza efektywnie działający system motywacyjny.

2.1.5. Charakterystyka kolektywistycznej gospodarki planowej

Przystępując do charakterystyki gospodarki kolektywistycznej, trzeba na samym wstępie stwierdzić, że cechą, która ją dyskredytuje jako system ekonomiczny, jest organiczna niemożność stworzenia warunków racjonalnego gospodarowania. Immanentną cechą tej gospodarki jest tolerowanie marnotrawstwa na wielką skalę. W świecie, w którym występuje zjawisko rzadkości, nie da się tego pogodzić z jakimkolwiek dobrobytem, który można osiągnąć przy obecnym stanie wiedzy.

Pierwszą i podstawową przyczyną, dla której system kolektywistycznej gospodarki planowej uniemożliwia racjonalne gospodarowanie, jest brak obiektywnych kryteriów ekonomicznego wyboru. Centralizacja gospodarowania wyklucza mechanizm rynkowy, którego podstawową funkcją ekonomiczną jest „dostarczanie” obiektywnych wskaźników opłacalności produkcji w postaci cen rynkowych. Brak tych wskaźników sprawia, że do gospodarowania nieuchronnie wkrada się element arbitralności, który zawsze i wszędzie jest źródłem marnotrawstwa.

Drugą, prawie tak samo ważną przyczyną marnotrawstwa w gospodarce kolektywistycznej jest brak wyraźnie i jednoznacznie określonej odpowiedzialności za sposób użycia ograniczonych środków ekonomicznych. Brak wyraźnego przypisania własności, podział na szczebel decyzyjny i wykonawczy sprzyjają rozwodnieniu odpowiedzialności. Rodzi to tendencje do tolerowania ignorancji i skłonność do rozrzutnego i niefrasobliwego gospodarowania majątkiem publicznym. Grozi to nieodmiennie katastrofalnymi skutkami dla całego gospodarstwa społecznego.

Nie sprzyja racjonalnemu gospodarowaniu podstawowa zasada kolektywistycznej gospodarki, zastrzegająca inicjatywę ekonomiczną wyłącznie do kompetencji państwa. Zasada ta uniemożliwia ujawnienie i wykorzystanie wszystkich możliwości tkwiących w gospodarce społecznej. Osoby myślące samodzielnie, pełne energii i inicjatywy, umysły twórcze nie mogą wykorzystać swoich talentów w działalności gospodarczej z korzyścią dla ogółu. Potencjał tkwiący w tych ludziach marnuje się z powodów czysto instytucjonalnych, skutkiem czego wy-

niki gospodarstwa społecznego są gorsze, niż mogłyby być. Ujemne skutki zablokowania inicjatywy ekonomicznej jednostek pogłębia jeszcze brak skutecznego systemu motywacji gospodarczej, który stwarzałby bodźce do wytężonej pracy. Pozbawiona tej siły motorycznej gospodarka kolektywistyczna jest raczej zdolna do odtwarzania istniejących wzorów i schematów aniżeli kreowania nowości. Jest więc ze swej natury gospodarką odtwórczą, a nie twórczą.

Kolejnym mankamentem kolektywistycznej gospodarki planowej, który podważa jej racjonalność, jest długość okresu decyzyjnego. Długość tego okresu musi się pokrywać z horyzontem planowania, ponieważ decyzje ekonomiczne wyznaczają jego cele. Ze względu na roczny cykl produkcji rolnej horyzont ten nie może być krótszy od jednego roku kalendarzowego. Z tego też powodu decyzje dotyczące poszczególnych działów i branż gospodarki nie mogą być dowolnie różnicowane względem czasu. Tak więc w gospodarce kolektywistycznej okres decyzyjny nie może być krótszy od jednego roku kalendarzowego. Oznacza to, że program produkcyjny może być zmieniony dopiero po upływie roku. Dokonywanie zmian w tym programie w trakcie wykonywania planu jest praktycznie niewykonalne, ponieważ wymagałoby zmiany całego planu ekonomicznego, który jest konstrukcją zbyt rozległą i skomplikowaną, by można go było przebudowywać w dowolnym momencie i na dowolny termin. Dla gospodarki, która jest bytem dynamicznym, podlegającym częstym i rozlicznym zmianom oraz przekształceniom, rok kalendarzowy jest stosunkowo długą miarą czasu. W okresie tym warunki gospodarowania mogą się radykalnie zmienić. W tej sytuacji konieczność przestrzegania rocznego okresu decyzyjnego powoduje sztuczne zamrożenie warunków gospodarowania na rok. Łatwo sobie wyobrazić, co to oznacza. Wystarczy tylko pomyśleć, że w ciągu roku zmieniają się potrzeby konsumentów, a gospodarka dostarcza towarów, których produkcję wprowadzono do programu produkcyjnego na podstawie potrzeb rozpoznanych w momencie jego sporządzania (zakładając, że rozpoznanie było trafne). Jak w tych warunkach uniknąć gigantycznego marnotrawstwa środków? Roczny okres decyzyjny pozbawia gospodarkę kolektywistyczną zdolności adaptacyjnych do zmian zachodzących w warunkach gospodarowania. Nic więc dziwnego, że cierpi ona na chroniczną chorobę produkcji przestarzałych lub nikomu niepotrzebnych dóbr. Twierdzenie to nie wymaga specjalnego dowodu, gdyż wiedzą o tym wszyscy, którzy mieli „szczęście” żyć w tym systemie ekonomicznym.

Roczny okres decyzyjny uniemożliwia wycofanie się w porę z decyzji, które okazały się błędne. Jest to tym bardziej szkodliwe, że skutki błędnych decyzji w gospodarce planowej nie kompensują się w obrębie jednej branży, jak to ma miejsce w gospodarce rynkowej (por. przykład na s. 67-68). W scentralizowanej gospodarce przedsiębiorstwa są wykonawcami poleceń wynikających z decyzji CP. Oznacza to, że wszystkie przedsiębiorstwa w branży mają taki program produkcyjny, jaki wybrał CP. A zatem, gdy podejmie on błędną decyzję, wszystkie przedsiębiorstwa błąd ten powielają. Ponieważ mechanizm rynkowy nie działa, nie ma sposobu na skompensowanie skutków błędu w obrębie jednej branży. Następstwa błędnych decyzji kumulują się, a straty jednej branży przenoszą się na całą gospodarkę.

Kolektywistyczna gospodarka planowa zachowuje kategorię pieniądza. Nie jest to jednak pieniądź w ścisłym tego słowa znaczeniu, ponieważ nie jest w obrocie wewnętrznym wymienialny bez ograniczeń na dobra. Przede wszystkim nie jest on wymienialny na dobra produkcyjne, co łączy się z upaństwowieniem inicjatywy ekonomicznej i wykonawczą rolą wyspecjalizowanych przedsiębiorstw. Dobra produkcyjne są rozdzielane w wymiarze fizycznym i przydzielane poszczególnym przedsiębiorstwom stosownie do ich zadań produkcyjnych, wynikających z planu. Przedsiębiorstwa płacą za przydzielone środki produkcji określone sumy pieniędzy, jednak płatności te nie mają charakteru normalnych transakcji handlowych, ponieważ ani dobra, ani pieniądze nie zmieniają właściciela. Wszak przedsiębiorstwa państwowe płacą państwowymi pieniędzmi za dobra dostarczone im przez państwo. To, że przedsiębiorstwa płacą za dostarczone im przez państwo środki produkcji, nie dowodzi wymienialności pieniądza, ponieważ to nie gotowość zapłaty określonej sumy pieniędzy uprawnia ich roszczenie w stosunku do tych dóbr, lecz przydział, który przedsiębiorstwa otrzymują, żeby mogły wykonać swoje planowe zadania produkcyjne. Same płatności mają wyłącznie charakter buchalteryjno-obrachunkowy. W tym wypadku pieniądź pełni funkcję jednostki obliczeniowej niezbędnej dla celów ewidencji gospodarczej, związanej z utrzymaniem stosunków wymiennopieniężnych w sektorze konsumpcyjnym.

W sektorze konsumpcyjnym gospodarka kolektywistyczna zachowuje, w zasadzie, pełną wymienialność pieniądza. Oznacza to, że gospodarstwa domowe mogą dowolnie wymieniać zarobione pieniądze na dobra sprzedawane w państwowych sklepach. Są to normalne transak-

cje handlowe, w których dobra i pieniądze zmieniają właściciela. Jakkolwiek dopuszczalne są odstępstwa od tej zasady. Może się bowiem zdarzyć, że z powodu specjalnych preferencji CP lub na skutek błędów w ocenie potrzeb jakiegoś dobra wyprodukowano za mało w stosunku do siły nabywczej, jaką gospodarstwa domowe skłonne są przeznaczyć na ich zakup. Wówczas CP może nakazać sprzedaż tych dóbr na podstawie specjalnych zezwoleń (talonów), które rozdziela się między pracowników gospodarki państwowej na podstawie arbitralnych kryteriów. W takim wypadku wymienialność pieniądza zostaje ograniczona koniecznością posiadania talonu.

Tak więc pieniądź używany w gospodarce kolektywistycznej ma raczej charakter bonu konsumpcyjnego, a nie pieniądza w ścisłym tego słowa znaczeniu. Nie ma bowiem cechy nieograniczonej wymienialności w obrocie wewnętrznym, która nadaje walucie jej właściwe znaczenie ekonomiczne. Brak pełnej wymienialności w obrocie wewnętrznym przekreśla możliwość jej wymienialności w obrocie zagranicznym, czyli wymienialności na waluty obce. Wymienialność waluty danego kraju na obce pieniądze zależy, jak już wiemy, od popytu na nią ze strony zagranicy. Nie może jednak istnieć popyt na walutę, która nie jest swobodnie wymieniana na dobra w obrocie wewnętrznym. Nikt normalny nie będzie kupował pieniędzy, za które nie może swobodnie kupić tego, co zechce. Tym bardziej, że w gospodarce kolektywistycznej handel zagraniczny jest scentralizowany i wszystkie rozliczenia dokonywane są w dewizach (walutach obcych), jak to ma miejsce również w gospodarce rynkowej, gdy do rozliczeń z tytułu wymiany z zagranicą dochodzi na szczeblu centralnym (pomiędzy bankami centralnymi).

Nieobecność pieniądza krajowego na międzynarodowych rynkach walutowych uniemożliwia określenie jego rzeczywistego kursu. Brak realnych kursów walutowych pociąga z kolei za sobą negatywne konsekwencje dla gospodarki kraju, który nie może z nich korzystać. Z jednej strony gospodarka takiego kraju zostaje odizolowana od tendencji występujących w gospodarstwie światowym, co niekorzystnie odbija się na jej rozwoju. Z drugiej natomiast brak realnych kursów walutowych uniemożliwia określenie rzeczywistej opłacalności handlu zagranicznego. Bez tego zaś nie da się ułożyć na racjonalnych podstawach stosunków gospodarczych ze światem zewnętrznym.

Wreszcie sprawa ostatnia, chociaż nie mniej ważna. Społeczeństwo, które organizuje swoją gospodarkę na zasadach kolektywistycznej go-

spodarki planowej, nie może korzystać ze światła teorii ekonomii. A więc nie może korzystać z wiedzy umożliwiającej rozumienie otaczającej je, skomplikowanej rzeczywistości gospodarczej i ułatwiającej poruszanie się w niej. Uprawianie teorii ekonomii wymaga bowiem istnienia obiektywnych procesów ekonomicznych z ich obiektywnymi prawami ekonomicznymi, będącymi odbiciem związków przyczynowych o charakterze nomotetycznym. Tego w gospodarce kolektywistycznej nie ma, ponieważ nie dopuszcza ona swobodnego działania sił ekonomicznych. W gospodarce kolektywistycznej pierwotną przyczyną zjawisk gospodarczych jest wszechobecna i nieprzenikniona wola CP.

Rozważania nad kolektywistyczną gospodarką planową można zamknąć następującą konkluzją. Zasady funkcjonowania tej gospodarki wskazują, że jest ona nie tylko zaprzeczeniem racjonalnego gospodarowania, ale w ogóle jakiegokolwiek gospodarności. Jest także sprzeczna z naturą ludzką i naturą rzeczy. W warunkach ograniczeń, jakie gospodarującym ludziom narzuca otaczająca rzeczywistość, gospodarka ta nie jest w stanie zapewnić społeczeństwu takiego poziomu dobrobytu, jaki jest możliwy przy istniejącym stanie wiedzy. Na dłuższą metę osiąga monopol rozwoju organizacji nędzy, nie mającej precedensu w historii.

2.2. Inne typy gospodarki planowej

Gospodarka planowa jako zasada preponderancji gospodarczej państwa stosującego przymus w dziedzinie ekonomii jest możliwa również w gospodarce opartej na własności prywatnej. Stosując przymus gospodarczy, państwo eliminuje działanie wolnej konkurencji, mimo istnienia prywatnych przedsiębiorstw. Różnica między przymusem państwowym stosowanym w kolektywistycznej gospodarce planowej a przymusem stosowanym w gospodarce opartej na prywatnej własności dotyczy jedynie form i metod przymusu, które stosuje państwo w dążeniu do osiągnięcia stawianych sobie celów gospodarczych. Można wyróżnić pięć typów gospodarki planowej opartej na własności prywatnej, które pokrótce omówimy.

1. Najbardziej zbliżonym do kolektywistycznej gospodarki planowej jest typ gospodarki, który, przy zachowaniu prywatnej własności, opiera się na skupieniu zaopatrzenia produkcji i zbytu wyrobów goto-

wych w rękach państwa. Dzięki zachowaniu monopolu na zaopatrzenie produkcji i jej zbytu państwo decyduje w wymiarze fizycznym o rozmiarach produkcji, jej strukturze i metodach wytwarzania, a także o relacjach wymiennych, czyli o cenach. Decydując o cenach, określa jednocześnie dochody gospodarstw domowych. Państwo staje się *de facto* jedynym podmiotem gospodarującym. W ten sposób przedsiębiorstwa prywatne zostają sprowadzone do roli produkcyjnych jednostek wykonawczych, pozbawionych swoich funkcji ekonomicznych. Państwo zwalnia przedsiębiorców od kłopotów i trosk związanych z wyborem produkcji i metod wytwarzania oraz zabieganiem o rynki zaopatrzenia i zbytu. Wszystko to za cenę ścisłego wykonywania tego, czego życzą sobie władze. Przedsiębiorstwa, które chciałyby się wyłamać z obowiązujących reguł, musiałyby ze zrozumiałych powodów przerwać swoją działalność. Oczywiście w sytuacji, gdy nie trzeba zabiegać o zaopatrzenie produkcji i walczyć o rynki zbytu, wszelka konkurencja pozbawiona jest sensu. Naturalną konsekwencją jest wyeliminowanie mechanizmu rynkowego jako narzędzia koordynacji funkcjonowania gospodarstwa społecznego i instrumentu realizacji celowości gospodarowania.

Ten typ gospodarki planowej może funkcjonować na zasadzie przymusowej kontraktacji zaopatrzenia i zbytu lub na podstawie każdego innego mechanizmu biurokratycznego, łączącego przedsiębiorstwa z centralnie sterowanym układem zaopatrzenia i zbytu. Chociaż jest oparty na prywatnej własności, posiada wszystkie podstawowe cechy kolektywistycznej gospodarki planowej³.

2. Drugi typ gospodarki planowej, który jest do pogodzenia z zasadą własności prywatnej, to państwowy przymus cen. Państwo przejmuje funkcję jedynego ośrodka kontrolującego ceny towarów, stopy procentowe, kursy walutowe itp. Decyzje władz państwowych zastępują mechanizm formowania cen, jakim jest swobodna konkurencja rynkowa. Autorytet państwa wchodzi na miejsce rynku jako narzędzia formowania cen. Wprawdzie prywatne przedsiębiorstwa zachowują formalnie status samodzielnych ośrodków decyzji i dyspozycji ekonomicznej, jednak ich decyzje są z góry zdeterminowane przez wcześniejsze rozstrzygnięcia władz, dotyczące poziomu i relacji cen. Prywatni przedsiębior-

³ System taki istniał w Egipcie około 1830 r. za panowania wicekróla Mahomeda Ali, a także w Wielkiej Brytanii w latach II wojny światowej oraz w Niemczech pod rządami narodowego socjalizmu.

cy, dążąc do maksymalizacji zysku, muszą w swoich kalkulacjach kierować się obowiązującymi cenami państwowymi. Nie mogą kierować się własnymi ocenami i przewidywaniami, gdyż postępując w ten sposób, ponosiliby straty. Nie mogą więc swobodnie rozporządzać swoją własnością, ponieważ działają pod presją państwowego przymusu cenowego. W ten sposób, mimo formalnie istniejącej swobody decydowania, prywatni przedsiębiorcy *nolens volens* postępują zgodnie z priorytetami i celami gospodarczymi państwa. Kontrolując ceny, państwo *ex ante* określa rozmiary i strukturę produkcji według własnych preferencji; inaczej mówiąc, decyzje produkcyjne zapadają tu pod wpływem przymusu państwowego, który za pośrednictwem produkcji przenosi się na inne dziedziny działalności gospodarczej. Tak więc zasada planowania ekonomicznego święci swoje tryumfy.

Ustalane mocą autorytetu państwowego ceny muszą mieć z natury rzeczy charakter arbitralny. Nie są bowiem wynikiem konkurencyjnych zakupów, które nadają cenom rynkowym charakter obiektywnych miar rzadkości. Nie mając tego charakteru, ceny państwowe nie mogą spełniać funkcji obiektywnych wskaźników opłacalności produkcji. Gospodarowanie nie oparte na cenach rynkowych traci podstawy swojej racjonalności, bez której nie da się uniknąć marnotrawstwa na wielką skalę. Gospodarka prywatna wtłoczona w sztywne ramy państwowego systemu cen nie tylko nie może uniknąć marnotrawstwa, ale także może prowadzić do chaosu. Państwo jest zmuszone ustalać i zmieniać na czas miliony cen na tysiącach rynków. W warunkach współczesnej gospodarki nakłada to na biurokrację państwową zadania przekraczające jej możliwości, nawet jeśli dysponuje wysoce sprawnymi komputerami. Nie wolno przy tym zapominać, że ten sposób ustalania cen jest bardzo kosztowny, wymaga bowiem wysoko kwalifikowanych analityków komputerowych, drogiego sprzętu i energii elektrycznej. A ponadto, działające naturalne tendencje, nieustannie torujące sobie drogę w życiu gospodarczym, zrywają kłępujące więzy państwowego systemu cen⁴.

3. Kolejnym typem gospodarki planowej, który nie wymaga likwidacji własności prywatnej, jest gospodarka stosująca opodatkowanie

⁴ System ten został wypróbowany już w starożytnym Rzymie za czasów cesarza Dioklecjana (243-313). Wydany wówczas edykt cesarski przewidywał karę śmierci dla kupców sprzedających swoje towary po cenach wyższych niżeli ceny ustanowione przez państwo. System ten, mimo drakońskich kar, nie wytrzymał próby życia.

czynników produkcji. Państwo korzysta z przymusu, wprowadzając opodatkowanie kapitału i pracy. Przedsiębiorstwa funkcjonujące na zasadzie autonomicznych podmiotów gospodarujących zobowiązane są płacić podatek od rozmiarów zatrudnienia i wielkości zainwestowanego kapitału według stawki ustalonej *ex ante* przez władze państwowe. Obciążenia z tego tytułu określają wysokość kosztów własnych produkcji, na którą przedsiębiorstwa nie mają wpływu. Oznacza to, że koszty własne przedsiębiorstw są określane przez czynniki pozarynkowe. Natomiast ceny ich wyrobów są kształtowane przez mechanizm wolnej konkurencji rynkowej. Może się więc zdarzyć, że tak określona cena będzie niższa od kosztu produkcji. W konsekwencji przedsiębiorstwa, których to dotyczy, będą narażone na straty. Aby ich uniknąć, niektóre przedsiębiorstwa, dążąc do przywrócenia równowagi między kosztem krańcowym a utargiem krańcowym (koszt krańcowy = koszt całkowity ostatniej jednostki produktu; utarg krańcowy = przychód ze sprzedaży ostatniej jednostki produktu), będą zmuszone ograniczyć rozmiary produkcji. Natomiast inne, którym cena nie pokryje kosztu przeciętnego (koszt przeciętny = iloraz całkowitych kosztów produkcji przez liczbę jednostek gotowego produktu), będą zmuszone zawiesić produkcję. W ten sposób władze państwowe, honorując samodzielność ekonomiczną przedsiębiorstw, decydują o rozmiarach i strukturze produkcji w skali społecznej. Planując różnicowanie stawek podatku od czynników produkcji, z góry określają cele produkcyjne, które gospodarka społeczna ma osiągnąć w określonym momencie przyszłości. Jest to postępowanie klasycznie zgodne z zasadami gospodarki planowej. W związku z tym rodzi się pytanie, czy ta metoda przymusu państwowego ogranicza wolność konkurencji. Odpowiedź na nie musi być twierdząca. Opodatkowanie czynników produkcji sztucznie ogranicza rozmiary oferty rynkowej, co samo przez się stanowi ograniczenie swobody konkurencji. Część przedsiębiorstw zostaje zmuszona do ograniczenia produkcji w celu utrzymania ich rentowności przy sztucznie podwyższonych kosztach. Pozostała część, która w wyniku przymusu państwowego staje się bankrutami, wypada z gry rynkowej. Tak czy inaczej opodatkowanie czynników produkcji wyklucza swobodę konkurencji, ponieważ prowadzi do zmniejszenia liczby podmiotów konkurujących na rynku. Zmniejszenie liczby ofert na rynku skutkuje wyższą ceną, ponieważ ich wysokość z zasady pozostaje w odwrotnym stosunku do nasilenia konkurencji. Efektem opodatkowania czynników produkcji jest więc nie tylko ograniczenie roz-

miarów produkcji, ale także sztucznie wymuszony wzrost cen. W konsekwencji tego stanu rzeczy następuje z jednej strony sztuczne ograniczenie możliwości produkcyjnych gospodarki społecznej, z drugiej zaś zmniejszenie liczby zaspokojonych potrzeb, ponieważ – zgodnie z prawem popytu – wzrost cen oznacza spadek zakupów. W obu wypadkach mamy do czynienia z oczywistymi objawami marnotrawstwa, wywołanego stosowaniem przymusu państwowego w sferze funkcjonowania gospodarki.

4. Czwartym typem gospodarki planowej opartej na własności prywatnej jest zachowanie przez państwo pełnej kontroli nad gospodarką przez drobiazgową reglamentację działalności ekonomicznej obywateli. Państwo stosuje przymus przez drobiazgową ingerencję w funkcjonowanie gospodarstwa społecznego za pomocą różnego rodzaju regulacji, norm, zezwoleń, zakazów, koncesji, certyfikatów, zamówień rządowych itp., wykluczających swobodę konkurencji.

Jest przy tym ważne, żeby dokładnie rozumieć, co oznacza reglamentacja działalności gospodarczej. Otóż nie jest reglamentacją działalność gospodarczej konieczna i uprawniona działalność prawodawcza państwa, która stwarza niezbędne ramy aktywności gospodarczej jego obywateli. Reglamentacją jest natomiast ingerowanie państwa w mechanizm wolnej konkurencji. Najlepiej wyjaśnić to na przykładzie. Jeśli w trosce o zdrowie moralne młodzieży państwo zakazuje handlu alkoholem w pobliżu szkół i innych instytucji wychowawczych, to zakaz ten nie stanowi przejawu reglamentacji gospodarczej. Gdy natomiast państwo wydaje rozporządzenie, na mocy którego każdy, kto chce handlować napojami alkoholowymi, musi najpierw uzyskać specjalne zezwolenie od władz, to takie zarządzenie stanowi typowy przejaw reglamentacji działalności gospodarczej. Taki wymóg ogranicza bowiem swobodę konkurencji, a tym samym uniemożliwia wyłonienie najlepszych i najtańszych sprzedawców, ponieważ do konkurencji staną tylko ci, którzy uzyskali koncesje na handel, wydaną przez władze na podstawie całkowicie arbitralnych kryteriów. W ten sposób zablokowany zostaje mechanizm, za którego pomocą nieskrępowane działające siły ekonomiczne wyłaniają, bez niczyjej ingerencji, najbardziej efektywne jednostki gospodarcze.

Zasada zezwoleń, koncesji i innych przejawów reglamentacji w istocie rzeczy prowadzi do reglamentacji inicjatywy ekonomicznej, tzn. usu-

wa jeden z podstawowych wymogów wolności gospodarczej, na którym opiera się gospodarka rynkowa. Już sam ten fakt dowodzi, że gospodarka oparta na szczegółowej reglamentacji działalności gospodarczej nie może mieć nic wspólnego z gospodarką rynkową. Niestety świadomość tego na ogół nie przenika do szerszej opinii publicznej. Nie można się jednak temu dziwić. Dla obserwatora z zewnątrz wszystko sprawia wrażenie normalnej gospodarki rynkowej. Wszak istnieją prywatne przedsiębiorstwa, działa mechanizm rynkowy, który formuje ceny, przedsiębiorstwa prowadzą wymianę z zagranicą itp. Są to jednak tylko pozory. Prawdziwą naturę systemu znają tylko przedsiębiorcy, którzy muszą działać w krępującej sieci regulacji państwowych, oraz przedstawiciele władz, którzy tym układem reglamentacyjnym sterują. Ten typ gospodarki w istocie nie różni się od kolektywistycznej gospodarki planowej. Prawdziwa różnica między nimi sprowadza się jedynie do narzędzi sterowania gospodarką. W gospodarce kolektywistycznej państwo steruje gospodarką za pomocą nakazów koordynowanych *ex ante*, a w gospodarce reglamentowanej państwo osiąga swoje cele gospodarcze, koordynując *ex ante* niezbędne posunięcia reglamentacyjne, żeby w określonym momencie w przyszłości cele te osiągnąć.

Podstawową wadą tego typu gospodarki jest wprowadzenie czynnika arbitralności do działalności gospodarczej, podobnie jak to jest we wszystkich typach gospodarki planowej. W sytuacji gdy swobodna gra sił ekonomicznych zostaje zablokowana, innej możliwości nie ma. Gospodarka staje się terenem silnego wpływu czynnika politycznego, który zawsze i wszędzie rujnuje podstawy racjonalnego gospodarowania.

5. Istnieje również możliwość występowania gospodarki planowej opartej na własności prywatnej, która stanowi kombinację trzech ostatnich typów. Ścisła kontrola cen podstawowych surowców, paliw i energii, kursów walutowych i stóp procentowych jest połączona z opodatkowaniem czynników produkcji i reglamentacją inicjatywy gospodarczej⁵. Taki typ mieszany może być także kombinacją niektórych tylko z wymienionych elementów. W każdym razie taki kombinowany system kumuluje w sobie cechy tych typów gospodarki planowej, których elementy przejmuje.

⁵ Taki system gospodarki planowej został wprowadzony w Polsce po 1989 r., z tym że jest on dodatkowo wzbogacony stosunkowo licznymi pozostałościami centralistycznych struktur.

Spróbujmy teraz krótko scharakteryzować omówione typy gospodarki planowej opartej na własności prywatnej.

Wszystkie typy tej gospodarki łączy cecha wspólna – jest nią wprowadzenie arbitralności gospodarowania, która wynika z braku obiektywnych kryteriów podejmowania decyzji ekonomicznych. Brak tych kryteriów tkwi korzeniami w przymusie państwowym, który w dziedzinie gospodarczej skutecznie blokuje swobodną grę naturalnych sił ekonomicznych. A bez swobodnej gry tych sił nie ma obiektywnych kryteriów ekonomicznego wyboru. Dlatego wszystkie typy gospodarki planowej pozostają w sprzeczności z zasadą gospodarności, która jest fundamentem budowania dobrobytu w warunkach ograniczoności środków zaspokajania potrzeb.

Wprowadzenie gospodarki planowej, czyli zasady przymusu państwowego w dziedzinie gospodarki opartej na prywatnej własności, sprawia, że ulega degeneracji charakter tej własności. Własność prywatna zatracą swoją naturalną funkcję społeczno-ekonomiczną. Z chwilą gdy przedsiębiorca nie może swobodnie rozporządzać swym kapitałem, lecz musi się stosować do zarządzeń władzy państwowej, zmienia się jego stosunek do jego własnej działalności. Przekonuje się bowiem, że jego własna pomysłowość i pomysłowość jego przedsiębiorstwa nie zależą już od jego pracowitości, pomysłowości i zapobiegliwości, lecz od tego, co postanowią władze państwowe. Toteż jego główny wysiłek skierowany jest na ułożenie sobie jak najlepszych stosunków z przedstawicielami tych władz. Od tego bowiem zależy uzyskanie lepszych cen, wyższych dochodów oraz innych przywilejów ułatwiających prowadzenie interesów. Zapewnienie sobie przychylności przedstawicieli elit politycznych staje się celem, który za wszelką cenę trzeba osiągnąć. W ten sposób system gospodarczy staje się źródłem korumpowania warstwy polityków.

W konsekwencji w gospodarce planowej opartej na prywatnej własności zmieniają się cele i metody walki politycznej. Rywalizacja w dziedzinie polityki przestaje być dążeniem do wprowadzenia w życie określonej koncepcji dobra wspólnego, a staje się walką o pozycję ekonomiczną. W rzeczywistości polityka zmienia się w główną formę walki o byt. Dochód jednostki zależy teraz nie od jej talentów innowatorskich, pracowitości i oszczędności, lecz od politycznego zwycięstwa grupy społecznej, do której należy. Polityka przekształca się w walkę o „miejsce przy żłobie”. Elita rządząca państwem przemienia się w zwyczajną spółkę, która traktuje je jak eksploatowane przez siebie przedsię-

biorstwo, istniejące po to, by rządzący mogli się dzielić zyskami z jego eksploatacji. W tej sytuacji powstają dogodne warunki do tworzenia się niezdrowych układów, reprezentujących wspólnotę interesów przedstawicieli elit władzy z przedstawicielami świata interesów. Ludzie należący do tych układów żyją i bogacą się kosztem ogółu. W rezultacie społeczeństwo drastycznie ubożeje, a tylko nieliczni żyją w bogactwie i luksusie.

Na zakończenie jedna uwaga dotycząca pojęć związanych z ingerencją państwa w dziedzinę gospodarki. Jak wiemy, ingerencja ta może przyjmować trzy formy: planowania, etatyzmu i interwencjonizmu. Problem polega na tym, że istnieje tutaj pewien zamęt pojęciowy. Bardzo często pojęcia: planowanie, etatyzm i interwencjonizm używane są zamiennie. Tymczasem odpowiadają one odmiennym sytuacjom. Aby więc uniknąć nieporozumień, należy wyraźnie określić ich znaczenie. Planowanie ekonomiczne polega, jak już wiemy, na zastępowaniu mechanizmu wolnej konkurencji przymusem państwowym w dziedzinie gospodarki. Z etatyzmem mamy z kolei do czynienia, gdy w warunkach gospodarki rynkowej państwo podejmuje się funkcji przedsiębiorcy i bankiera. Natomiast interwencjonizm sprowadza się do wspomaganie naturalnych procesów ekonomicznych narzędziami polityki monetarnej i fiskalnej, opartymi na wykorzystaniu wiedzy o obiektywnych prawidłowościach ekonomicznych⁶. Tak jak medycyna wspomaga naturalne siły organizmu w zwalczaniu choroby. A zatem interwencjonizmu żadną miarą nie można utożsamiać z gospodarką planową, ponieważ jego stosowanie możliwe jest tylko w warunkach gospodarki rynkowej.

⁶ Niezbywalnym obowiązkiem państwa wobec gospodarstwa społecznego jest zapewnienie bezpieczeństwa zewnętrznego i wewnętrznego oraz uczciwego wymiaru sprawiedliwości. Takim samym obowiązkiem państwa jest działanie na rzecz stabilizacji waluty oraz ochrona warunków wolnej konkurencji. Niewątpliwie jest rzeczą korzystną zarówno dla samego państwa, jak i gospodarki kraju, gdy może się ono ograniczyć tylko do wypełniania tych funkcji.

ANEKS

Czynniki gospodarcze

System ekonomiczny stanowi układ gospodarczy, który decyduje o sposobach i formach gospodarowania. Układ ten funkcjonuje w środowisku ekonomicznym, wyznaczającym zmienne niezależne tego układu, które nazywamy czynnikami ekonomicznymi. Zaliczamy do nich: potrzeby, kulturę narodu, rozwój wiedzy i postęp techniczny, ludność i warunki przyrodnicze (naturalne).

1. Na pierwszy plan wśród czynników gospodarczych wysuwają się potrzeby. Są one przyczyną i celem gospodarowania. Każda z nich jest potrzebą jakiegoś konkretnego człowieka i nie istnieje poza jego fizyczną strukturą i poza jego psychiką. Nie ma sposobu oddzielenia potrzeby od konkretnej osoby ludzkiej. Dlatego każda potrzeba ma charakter indywidualny. Fakt, że niektóre potrzeby są odczuwane przez wszystkie jednostki tworzące dane społeczeństwo, nie oznacza, że są to potrzeby społeczne (społeczeństwo jest abstrakcją, a abstrakcja nie może mieć potrzeb). Jest to tylko pewna klasyfikacja potrzeb, które w istocie zawsze pozostają potrzebami indywidualnymi. Wskutek tego nierozzerwalnego powiązania potrzeby z osobą ludzką człowiek staje się podmiotem, a nie przedmiotem gospodarowania.

Potrzeby są celem gospodarowania ze względu na fakt, że ich zaspokojenie wymaga użycia ograniczonych środków. Potrzeby, które tego nie wymagają, nie są przedmiotem zainteresowania ekonomiki. We współczesnej gospodarce potrzeby przedstawiają niestęchanie rozległą, skomplikowaną i dynamiczną strukturę. Utrudnia to niepomniernie gospodarowanie, wysuwając zagadnienie kryteriów ekonomicznego wyboru na czoło problemów organizacji gospodarstwa społecznego. Potrzeby są zmienną niezależną od układu gospodarczego. Ich ilość jest praktycznie nieograniczona, ponieważ w wyniku efektu naśladownictwa konsumpcja jednych ludzi staje się potrzebą innych. Efekt ten zyskuje coraz bardziej na znaczeniu w czasach szybkiego rozwoju komunikacji

wizualnej. W gospodarce wymiennie-pięniężnej potrzeby są wyrażane w formie pieniężnego zapotrzebowania na konkretne dobra. Zapotrzebowanie to określa się mianem popytu, który jest niczym innym jak potrzebą wyrażoną w pieniądzu.

2. Drugim czynnikiem gospodarczym jest kultura narodu jako rezultat jego duchowego dorobku. Stanowi ona o charakterze i tożsamości narodu, o moralności, światopoglądzie i ideologii tworzących go jednostek. Świadczy o ich uzdolnieniach intelektualnych. Kultura narodu jest wynikiem jego rozwoju historycznego, dziedzictwa jego tradycji, jego wkładu do dziedzictwa duchowego ludzkości. Zależy od przeważającego typu antropologicznego jego członków. Głównym depozytariuszem narodowej kultury jest rodzina. Rodzina jest tą wspólnotą, która pielęgnuje i przekazuje kulturę narodu następnym pokoleniom. Od niej zależy wyrobienie dziedzicznych instynktów, sposobu percepcowania otaczającego świata, wpojenie usposobień i przyzwyczajzeń, od których zależy zachowanie się jednostek we współżyciu społecznym. Dlatego pozycja rodziny i jej poziom moralny mają duży wpływ nie tylko na podtrzymanie i rozwój kultury narodu, ale także na kształt jego życia gospodarczego.

Czynnik duchowo-kulturowy ma pewien wpływ na kształtowanie się potrzeb i na psychikę gospodarczą narodu oraz na organizację gospodarstwa społecznego. Znajduje to wyraz w określonym kształcie i przebiegu zjawisk gospodarczych. Wpływ ten nie daje się jednak ustalić w postaci konkretnych, stałych i jednoznacznych zależności. Dlatego czynnik ten musi być traktowany jako zmienna niezależna układu gospodarczego, która musi być pilnie uwzględniana w codziennej praktyce gospodarowania.

3. Kolejnym czynnikiem gospodarczym jest rozwój wiedzy i postęp techniczny. Jakkolwiek oba te zjawiska mają ogromny wpływ na gospodarkę, to jednak nie są zależne od układu gospodarczego. Swoje korzenie, źródła i przyczynę mają bowiem w kreatywności ludzkiego umysłu.

Rozwój wiedzy o otaczającej rzeczywistości ma podstawowy wpływ na zjawiska gospodarcze, ponieważ jest on źródłem postępu technicznego i innowacji. Rozwój wiedzy zależy od naturalnych zasobów ludzkich mózgów. Liczba sprawnych, dociekliwych i obdarzonych darem kreatywnej wyobraźni umysłów, którymi dysponuje społeczeństwo, jest w ostatecznym rachunku czynnikiem ograniczającym ten rozwój.

Ludzie obdarzeni taką umysłowością są najbardziej predestynowani do pracy nad poszerzaniem horyzontów poznania. Dociekania, prowadzące do poszerzenia horyzontów wiedzy, które mają znaczenie pierwotne i fundamentalne, sprowadzają się do badań w dziedzinie czystej nauki. Dotyczy to nie tylko poszerzania wiedzy, odnoszącej się do rzeczy czy organizmów żywych, ale także do wiedzy o człowieku i jego stosunkach z innymi ludźmi. Znajomość zarządzania wielkimi organizacjami i wiedza o tworzeniu instytucji zwiększających efektywność gospodarowania są tak samo ważne jak wiedza o zasadach hodowli nowych odmian roślin czy budowaniu wielkich reaktorów atomowych.

Wiedza o otaczającej rzeczywistości przyjmuje formę zasad lub – jak wolą niektórzy – praw naukowych. Zasady tworzenia związków chemicznych, odkrywane przez chemię, zasady rozchodzenia się fal elektromagnetycznych, odkryte przez fizykę, czy prawo podaży i popytu, sformułowane przez ekonomikę, mogą tu służyć jako przykłady. Na wykorzystaniu tych zasad opiera się postęp techniczny, który stanowi praktyczne ich zastosowanie przy opracowywaniu rozwiązań zmierzających do usprawnienia procesów produkcyjnych i tworzenia nowych dóbr.

Zdobywanie wiedzy i jej rozwój jest oczywiście niemożliwy bez uczonych oraz motywacji, które nimi kierują. Fakt, że odkrycia naukowe są własnością wszystkich, ponieważ nie podlegają ochronie patentowej, wskazuje, że w motywacjach uczonych nie dominuje element korzyści materialnych. Rasowy uczony jest przede wszystkim motywowany dążeniem do prawdy, dowodu i pewności. Naukowy dowód jest dla niego dowodem prawdy, a naukowa pewność jest pewnością dowodu. Nienasycona ciekawość pokoleń badaczy w poszukiwaniu prawdy nieustannie przesuwała granice poznania. Wsparta zamiłowaniem do eksperymentu i spekulacji intelektualnej przyciąga zainteresowanie uczonego sprawami, nawet wówczas, gdy nie mają one bezpośredniego związku z praktycznymi problemami chwili bieżącej. Co oczywiście nie oznacza, że jego zamiłowanie do celowych przemyśleń nie może być dopingowane przez zagadnienia, które aktualnie wymagają rozwiązania.

Zapewnienie stałego rozwoju wiedzy wymaga nieprzerwanego dopływu do nauki młodych umysłów, zaprawionych w dociekliwości intelektualnej, zdolnych do stawiania problemów, abstrakcyjnego myślenia i eksperymentu. Podstawowym warunkiem formowania takich umysłów jest eliminacja wszelkiego rodzaju indoktrynacji i wszelkich ograniczeń w zdobywaniu wiedzy oraz otwarcie wszystkich kanałów komunikacji

i informacji, jak również zapewnienie całkowitej swobody naukowej dyskusji. Jedyną dopuszczalną formą indoktrynacji jest indoktrynacja przeciwko indoktrynacji. Kandydat na uczonego, w okresie gdy kształtuje się jego osobowość, musi nabyć zdolności otwartego myślenia w podchodzeniu do zjawisk i zdarzeń bez jakichkolwiek przesądów.

Ludzie posiadający predyspozycje do pracy badawczej stanowią w każdym społeczeństwie czynnik wyjątkowo rzadki, dlatego zapewnienie im warunków owocnej pracy leży w najlepiej rozumianym interesie każdego narodu.

Zasady naukowe, będące wyrazem wiedzy o otaczającej rzeczywistości, stanowią podstawę postępu technicznego. Jest on bowiem w istocie zastosowaniem, jak już wiemy, tych zasad w praktyce życia codziennego. Dzięki wykorzystaniu zasad naukowych powstają nowe wynalazki, usprawniane są procesy produkcyjne, tworzone nowe modele organizacyjne. Zasady te odkrywają nowe możliwości techniczne, czyli tworzą to, co Anglosasi nazywają *technological opportunity*. Tak więc postęp techniczny, czyli postęp wynalazczości, uzależniony jest od postępu w dziedzinie czystej nauki.

Z kolei postęp techniczny wprowadzany jest do sfery gospodarki za pomocą innowacji. Innowacje polegają na ekonomicznym wykorzystaniu wynalazków technicznych przez wprowadzenie ich do produkcji. W ten sposób innowacje przekształcają postęp techniczny z faktu naukowo-technicznego w fakt ekonomiczny. Mówiąc inaczej, dopiero dzięki innowacjom postęp techniczny może przynosić wymierne korzyści społeczne w procesie zaspokajania potrzeb.

Znaczenia rozwoju wiedzy i postępu technicznego dla gospodarstwa społecznego nie da się przecenić. Postęp techniczny za pośrednictwem innowacji przede wszystkim zwiększa możliwości produkcyjne gospodarki, redukując nakłady środków na jednostkę gotowego produktu. Obniża to koszty zaspokajania potrzeb, stwarzając możliwości zwiększenia zakresu ich zaspokajania. Umożliwia ich lepsze zaspokajanie, ponieważ pociąga za sobą poprawę jakości produkcji. W wyniku postępu technicznego powstają też nowe dobra, które stwarzają nowe możliwości zaspokajania potrzeb.

Mimo wszechstronnych powiązań z życiem gospodarczym, rozwój wiedzy i postęp techniczny pozostają czynnikami niezależnymi od układu gospodarczego, ponieważ mają swoje źródło w pomysłowości i możliwościach ludzkiego umysłu. Chociaż, trzeba to przyznać, we współ-

czesnym świecie czynnik gospodarczy ma ogromny, choć nie wyłączny wpływ na możliwości wykorzystania tego źródła.

4. Ważnym czynnikiem gospodarczym jest ludność kraju: jej zdrowie, uzdolnienia fizyczne i umysłowe. Zależy od niej w pewnej mierze ilość potrzeb w społeczeństwie. Jednakże ze stanowiska ekonomiki budzi zainteresowanie jako rezerwuariusz pracy, z którego może korzystać gospodarujące społeczeństwo. Liczba ludności zależy od przyrostu naturalnego, który stanowi różnicę między liczbą urodzin a liczbą zgonów. Na liczbę urodzin wpływa bardzo wiele czynników, takich jak poziom moralny członków społeczeństwa, ich poglądy religijne, charakter kultury, poziom zamożności, stan wiedzy i opieki medycznej, stosunki społeczno-polityczne, gospodarcze itp. To samo można powiedzieć o czynnikach będących przyczyną zgonów. Co prawda czynnikiem ostatecznie decydującym jest wiek człowieka, ale przecież nie wszyscy dożywają późnej starości. Do czynników przesądzających o długości życia można zaliczyć: stan wiedzy i opieki medycznej, sposób życia, sposób odżywiania się, stan zamożności, sposób wykorzystania wolnego czasu, typ antropologiczny, wypadki komunikacyjne, zamieszki społeczne, wojny itp. W sumie więc przyrost naturalny jest wielkością zmienną, która nie daje się ująć w ramy jakiejś stałej zależności nie tylko od jednego czynnika, ale nawet pewnej grupy czynników. Nie jest on funkcją ekonomiczną; w szczególności zaś nie można uznać przyrostu naturalnego za prostą funkcję przyrostu środków żywności. Dlatego trzeba uznać wielkość zaludnienia za zmienną niezależną od układu gospodarczego.

Liczba ludności wywiera doniosły i szeroki wpływ na zjawiska gospodarcze. Wywołuje presję na ich treść i formę. W pewnej mierze decyduje o rozmiarach konsumpcji i produkcji, podaży i popycie, cenach i kapitalizacji. Stosunek stopy urodzeń do stopy zgonów przesądza o wiekowej strukturze ludności. Struktura ta ma ważne znaczenie gospodarcze. Inaczej bowiem pracuje i działa, inne ma potrzeby i możliwości produkcyjne społeczeństwo o przewadze ludzi młodych aniżeli starych. Nie jest też obojętny ekonomicznie skład ludności pod względem płci, jak również jej struktura zawodowa i gęstość zaludnienia. Wielkie znaczenie gospodarcze mają też procesy migracyjne między regionami i krajami.

5. Ostatnim z omawianych czynników gospodarczych są warunki przyrodnicze (naturalne), jakimi dysponuje społeczeństwo. Zalicza się

do nich: przestrzeń, klimat wraz z położeniem geograficznym, siły przyrody (wiatry, spadek wód), naturalne siły biochemiczne ziemi (urodzajność), decydujące o zachodzących w niej procesach twórczych, oraz ilość naturalnych bogactw ziemi, stanowiących środki zaspokojenia za potrzebowania zarówno konsumpcyjnego, jak i produkcyjnego.

Oddziaływanie przyrody na sferę gospodarki następuje w dwojaki sposób. Z jednej strony działa ona na człowieka jako na swą – pod wieloma względami – częstkę. Z drugiej zaś stawia granice jego działalności przez obiektywne warunki gospodarowania.

Jako element przyrody człowiek przedstawia pewne szczególne cechy, które jako przedmiot badań nauk przyrodniczych rozpatruje antropologia ras fizycznych. Znaczenie cech antropologicznych dla życia gospodarczego przejawia się poprzez zależne od nich pojęcie ras etnicznych i narodów. Ale właściwości niektórych grup społecznych pozostają nadal pod ciągłym wpływem przyrodniczych warunków bytowania, kształtujących pewne cechy nabyte. Nie podlegają one dziedziczeniu, lecz częściowo akumulują się skutkiem przyjmowania ich drogą recepcji doświadczeń poprzednich pokoleń, częściowo zaś powtarzają się w wyniku trwania tych samych warunków. Największą rolę odgrywają tutaj klimat oraz rodzaj bogactw naturalnych ziemi, obfitujących mniej lub bardziej w łatwo dostępne środki żywności. Powszechnie obserwowana jest większa aktywność u narodów strefy umiarkowanej aniżeli strefy tropikalnej czy arktycznej. Aktywność ta jest podstawą większego udziału w ich kulturze pierwiastka wysiłku, uporczywości i wytrwałości, co silnie odbija się na ich gospodarstwie społecznym. Nie oznacza to jednak, że istnieje jednostronna zależność między aktywnością gospodarczą a warunkami przyrodniczymi. Niewątpliwie człowiek również wpływa na środowisko przyrodnicze, wywołując tym samym zmiany w oddziaływaniu przyrody na siebie i na warunki swej działalności. Są to jednak wpływy niezbyt istotne, choć nie można ich lekceważyć.

Przyroda stawia granice gospodarczej działalności przez fakt, że bogactwa i siły przyrody są w danym miejscu i czasie dostępne człowiekowi tylko w ograniczonej ilości. Gospodarcza działalność człowieka oznacza nie tylko współdziałanie z innymi ludźmi, ale także współdziałanie z przyrodą, polegające na korzystaniu z jej darów. Zawsze jednak czerpanie z darów przyrody wymaga większych lub mniejszych nakładów pracy ludzkiej, która w istocie jest ograniczona trudem i czasem. Dlatego też, nawet gdyby przyjąć, że wirtualne zasoby przyrody są nie-

ograniczone, to sam fakt, że korzystanie z nich dla zaspokojenia potrzeb wymaga trudu i czasu, czyniłoby je ograniczonymi. A następstwem tego jest konieczność gospodarowania.

Poszczególne rodzaje bogactw naturalnych i sił przyrody są ograniczone fizycznie. Na obszarze poszczególnych krajów mogą nie występować wiatry, może nie być spadku wód, może brakować węgla, ropy naftowej lub może to wszystko występować w niewystarczających ilościach. Może brakować ziemi odpowiedniej urodzajności itp. Ograniczenia te mogą występować z powodu braku odpowiedniej wiedzy i techniki, które są potrzebne do eksploataowania bogactw, czyli z powodu czynników jakościowych. Wpływa to zwykle bardzo silnie na możliwości gospodarze konkretnego społeczeństwa, a przy danym stanie czynników jakościowych – także na stan jego zamożności oraz na jakość i liczbę zaspokajanych potrzeb.

Przegląd czynników gospodarczych wskazuje, że stanowią one spłot okoliczności, od których zależy bieg życia gospodarczego. Określają one środowisko, w którym toczy się gospodarka. W zasadzie czynniki te nie podlegają gospodarowaniu ani przez gospodarujące jednostki, ani przez gospodarujące społeczeństwa. Z tego powodu odróżnia się je od elementów rzeczywistości, które są przedmiotem gospodarowania. Pomijając zagadnienie potrzeb, stan czynników gospodarczych nie jest w danym momencie, czyli statycznie, ani w swym rozwoju, czyli dynamicznie, określony przez wolę i aktywność gospodarujących ludzi. W dynamicznym podejściu wyjątek stanowią dobra nagromadzone, czyli kapitał, który z tego powodu zostaje wyodrębniony jako wewnętrzny czynnik układu gospodarczego, oraz ta część przyrody, którą stanowi ziemia. Rozporządzalność jej powierzchnią umożliwia korzystanie z sił przyrody, przy czym ich wykorzystanie zależy, w dynamicznym ujęciu, od woli gospodarza i nakładów, jakie w danych warunkach ponosi.

Stopień użycia czynników gospodarczych z istniejącego ich zasobu jest niezależny od woli gospodarujących ludzi. Większy lub mniejszy zakres rozporządzania nimi, decydujący o rezultatach gospodarowania, nie zależy od ich aktywności gospodarczej. Trzeba tu jednak zrobić wyjątek dla kapitału, ziemi i pracy. Czynniki te gospodarujący człowiek może w ramach istniejącego ogólnego zasobu (który nie zależy od jego woli, gdy chodzi o pracę, lub tylko w pewnej mierze od niego zależy w przypadku ziemi i kapitału, ale tylko wtedy, gdy są one traktowane dynamicznie) przenosić swym działaniem od jednych zastosowań do in-

nych, a także może je kombinować w różny sposób przy danym stanie innych czynników. Tak więc stanowią one dla niego wielkości zmienne, które na skutek swej dostępności i związku z rozmiarami produkcji są nakładami porównywalnymi i decydującymi o wynikach gospodarowania. Dlatego czynniki te – ziemię, pracę i kapitał – od początku istnienia ekonomiki nazywano czynnikami produkcji. Czynniki produkcji odróżniamy od czynników gospodarczych na tej podstawie, że te pierwsze są przedmiotem gospodarowania, te ostatnie zaś nimi nie są.

Bibliografia

- Ajdukiewicz K., *Logika pragmatyczna*, Warszawa 1965.
- Alexander H. G., *Time as Dimension and History*, Albuquerque 1945.
- Cantillon R., *Ogólne rozważania nad naturalnymi prawami handlu*, Warszawa 1938.
- Chodorowski J., *Adam Smith (1723-1790)*, Wrocław 1980.
- *Czy socjalizm może mieć ludzkie oblicze?* Wrocław 1982 (mpis w posiadaniu autora).
- Ellis H., *The Economic Way of Thinking*, *The American Economic Review*, 1950.
- Jan Paweł II, *Encyklika o pracy ludzkiej*, (b.m.) 1981.
- Jarmulicz W. (pseud.), *O przedmiocie i metodzie ekonomii politycznej*, Wrocław 1986.
- Keynes J. N., *The Scope and Method of Political Economy*, New York 1955.
- Knight F., *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston 1921.
- Kristol I., *Kryzys teorii ekonomii*, Ameryka, 1981.
- Machlup F., *Methodology of Economics and other Social Sciences*, New York 1978.
- Marshall A., *Principles of Economics*, London 1961.
- Mises L.v., *Human Action*, New Haven 1953.
- *Die Wirtschaftsrechnung im Sozialistischen Gemeinwesen*, *Archiv fuer Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 1920.
- Robbins L., *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London 1935.
- Rybarski R., *Nauka o podmiocie gospodarstwa społecznego*, Kraków 1912.
- *System ekonomii politycznej*, t. III, Warszawa 1939.
- Samecki W., *Gospodarowanie za pomocą planowania*, Wrocław 1980.
- *Problemy racjonalizacji gospodarowania w gospodarce planowej*, *Acta Universitatis Wratislaviensis*, 1984.
- Shackle G. L. S., *Decision and Time in Human Affairs*, Cambridge 1961.
- *Time in Economics*, Amsterdam 1957.
- Schumpeter J., *History of Economics*, London 1955.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. I i II, Warszawa 1954.
- Stigler G., *The Theory of Price*, New York 1949.
- *The Structure of Economic Science*, (ed.) S. R. Krupp, Englewood Clfs. 1966.
- Taylor E., *Historia rozwoju ekonomiki*, t. I, Poznań 1957.
- *Wstęp do ekonomiki*, wyd. II, Gdynia 1947.
- *The Varieties of Economics*, Vol. II, (ed.) R. Lekachman, New York 1962.

Publikacje Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego Sp. z o.o.
są do nabycia w Księgarni Uniwersyteckiej we Wrocławiu,
50-137 Wrocław, pl. Uniwersytecki 9/13, tel. 402-923.

Sprzedaż wysyłkową prowadzi Dział Marketingu
Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego Sp. z o.o.,
50-137 Wrocław, pl. Uniwersytecki 9/13,
tel. 402-823, tel./fax 402-735.



1180032429

PAd

Książka zawiera wiadomości z dziedziny ekonomii. Dotyczą one kształtowania się nazw, początki i okoliczności jej powstania, prawa ekonomiczne oraz metody badania naukowego rzeczywistości gospodarczej. Obejmuje także rozważania o systemach ekonomicznych oraz znaczeniu czynników gospodarczych.

Stanowi próbę odpowiedzi na pytanie, czym w istocie jest teoria ekonomii, jakie są jej możliwości i jakim podlega ograniczeniom.

Niewątpliwym atutem książki jest oryginalne, niespotykane w literaturze przedmiotu ujęcie omawianych zagadnień.

Publikacja przeznaczona jest przede wszystkim dla studentów ekonomii i prawa, a także dla osób zainteresowanych zagadnieniami gospodarczymi.