

# **Zasady ekonomii rynkowej**

# **Acta Universitatis Wratislaviensis No 2322**

**Witold Kwaśnicki**

**Zasady  
ekonomii  
rynkowej**

Wrocław 2001  
Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego

Redaktor Wydawnictwa  
Lucyna Jachym

Projekt okładki  
Barbara Kaczmarek

Redaktor techniczny  
Bożena Sobota

Książka ukazała się w wyniku współpracy wydawniczej  
Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Wrocławskiego  
i Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego Sp. z o.o.

© Copyright by Witold Kwaśnicki 2001

ISSN 0239-6661  
ISBN 83-229-2163-2

Łamanie wykonano w Wydawnictwie Uniwersytetu Wrocławskiego Sp. z o.o.  
Wydrukowano we Wrocławskiej Drukarni Naukowej PAN im. S. Kulczyńskiego Sp. z o.o.

# Spis treści

Wprowadzenie	7
Co to jest ekonomia?	9
Różnorodność a rozwój	17
Wolny rynek	19
Ceny	26
Przekazywanie informacji	29
Ceny i zachęty do efektywnego gospodarowania	35
Podział dochodu	38
Rząd	44
Rozdzielenie władzy	48
Interwencjonizm państwowy, wolność gospodarcza i szybkość rozwoju	55
Fundamenty rozwoju gospodarczego	71
Źródła rozwoju gospodarczego	74
Własność prywatna	74
Wolność wymiany w skali krajowej i międzynarodowej	77
Wszechobecna konkurencyjność i innowacyjność	78
Stabilność monetarna	79
Efektywne rynki kapitałowe	81
Niskie podatki	82
Rząd i postęp gospodarczy	83
Dodatek. Stuletnie fale w rozwoju gospodarczym	88
Wizerunek sposobów gospodarowania	90
Merkantylizm	91
Kapitalizm klasyczny	92
Dwudziestowieczny wizerunek sposobów gospodarowania	99
Przyszły wizerunek sposobów gospodarowania	105
Zakończenie	108
Literatura	111

Redaktor Wydawnictwa  
Lucyna Jachym

Projekt okładki  
Barbara Kaczmarek

Redaktor techniczny  
Bożena Sobota

Książka ukazała się w wyniku współpracy wydawniczej  
Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Wrocławskiego  
i Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego Sp. z o.o.

© Copyright by Witold Kwaśnicki 2001

ISSN 0239-6661  
ISBN 83-229-2163-2

Łamanie wykonano w Wydawnictwie Uniwersytetu Wrocławskiego Sp. z o.o.  
Wydrukowano w Drukarni Uniwersytetu Wrocławskiego

# Wprowadzenie

Minęło dziesięć lat od zainicjowania zmian w kierunku budowy systemu gospodarki rynkowej w Polsce i w innych krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Nadrobienie zaległości, jakie skumulowały się w okresie kilkudziesięciu lat dominacji systemu etatystycznego w tych krajach, nie może dokonać się szybko. Każdy proces ma swoją dynamikę, można go przyspieszyć lub zwolnić, ale nie można pokonać pewnych naturalnych ograniczeń tkwiących w każdym dynamicznie rozwijającym się systemie. Obserwacje procesów społeczno-gospodarczych w różnych społecznościach świata sugerują, że nadrobienie takich dużych zapóźnień, jakie ma Polska, może dokonać się w perspektywie dwóch, trzech generacji. Przy bardzo korzystnych warunkach możemy mieć nadzieję żyć na poziomie państw najbardziej rozwiniętych gospodarczo w perspektywie lat 2020-2030. Jak się wydaje, warunkiem koniecznym tak szybkiego nadrobienia skumulowanych zaległości będzie przestrzeganie pewnych podstawowych, można rzec fundamentalnych zasad ekonomii – zasad, których pierwotne sformułowania zawdzięczamy klasykom, zwłaszcza ekonomistom XVIII wieku. Na pewnym poziomie ogólności zasady te są ponadczasowe, można ich nie przestrzegać (jak to czyniły niektóre społeczeństwa we względnie krótkich okresach w przeszłości), ale wcześniej czy później trzeba do nich wrócić. Powrót ten nie dokonuje się dlatego, że zmądrzeli rządzący, ale dlatego, że wyczerpały się zasoby, które pozwalają żyć tym społeczeństwom niejako na kredyt.

Celem tej niewielkiej z założenia książki jest przypomnienie tych zasad. W pierwszym rozdziale opisano, czym jest ekonomia i jakie zadania stoją przed ekonomią jako nauką. Drugi rozdział poświęcono rynkowi – co rozumiemy przez rynek, jaka jest rola rynku w gospodarce kapitalistycznej i jaka jest rola cen w rozwoju gospodarczym. W XX wieku rząd odgrywał istotną rolę w kierowaniu rozwojem gospodarczym. Rola ta wyraźnie zmienia się w ostatnich dziesięcioleciach. Dlatego w kolejnym rozdziale przedstawiono opis rządu jako podmiotu gospodarczego, przeanalizowano wpływ rządu na tempo i charakter rozwoju gospodarczego. Wiele uwagi poświęcono wykazaniu, że postęp gospodarczy jest największy, kiedy rząd ogranicza się do ochrony praw jednostki i dostarczania tylko tych produktów i usług,

To, co jest roztropnością w prywatnym życiu każdej rodziny, nie może być chyba szaleństwem w życiu wielkiego królestwa.

Adam Smith, 1954 (1776)  
*Bogactwo narodów*, t. II, s. 47

których nie może dostarczyć rynek. Zwrócono uwagę na to, że rząd nie jest dobrym narzędziem do poprawy funkcjonowania gospodarki.

Rola rządu w procesie gospodarowania wydaje się zmieniać cyklicznie, długość tych cykli możemy szacować na 100-120 lat. Jeżeli koniec wieku XVIII i prawie cały wiek XIX może być uznany za okres, kiedy państwo w niewielkim stopniu ingerowało w proces gospodarczy (koncepcja „państwa-stróża nocnego”), to wiek XX można nazwać okresem „państwa omnipotentnego”, ingerującego w niemalże wszystkie sfery życia społecznego, w tym także sferę gospodarczą. Zmianę, jaka dokonała się na przełomie XIX oraz XX wieku, zauważył m.in. A.J.P. Taylor, który w *Historii Anglii* napisał:

Do sierpnia 1914 roku rozsądny, przestrzegający prawa Anglik mógł przejść przez życie i prawie nie zauważyć istnienia państwa poza urzędem pocztowym i policjantem. Mógł żyć, gdzie chciał. Nie miał urzędowego numeru czy karty identyfikacyjnej. Mógł podróżować za granicę albo opuścić swój kraj na zawsze bez paszportu czy jakiegokolwiek urzędowego zezwolenia. Mógł wymienić pieniądze na każdą obcą walutę bez ograniczeń i limitów. Mógł nabywać dobra z każdego kraju na świecie na takich samych warunkach, na jakich kupował je w domu. Skoro o tym mowa – cudzoziemiec mógł spędzić życie w tym kraju bez zezwolenia i bez informowania o tym policji. Odmiennie niż w krajach europejskich na kontynencie, państwo nie wymagało od swoich obywateli służby wojskowej. Obywatel angielski mógł – jeśli chciał – zaciągnąć się do regularnej armii, marynarki lub rezerwy. Mógł także zignorować, jeśli tego chciał, wymagania obrony narodowej. Poważni posiadacze byli od czasu do czasu powoływani jako sędziowie przysięgli. Poza tym pomocą państwu służyli tylko ci, którzy chcieli [...]. Pozostawiało ono dorosłych obywateli samym sobie<sup>1</sup>.

Ta cykliczność zmian wydaje się ważna z punktu widzenia zrozumienia zasad ekonomii, dlatego w Dodatku przedstawiono krótki opis cykli gospodarczych, jakie można zidentyfikować w ostatnich kilkuset latach rozwoju świata zindustrializowanego.

Czwarty rozdział stanowi podsumowanie rozważań. Przedstawiono w nim skrótowo opis podstawowych elementów ekonomii (rola bodźców i zachęt w zachowaniu człowieka jako producenta i konsumenta, wszechobecność zasady: „nie ma obiadu za darmo”, rola swobodnej wymiany i współpracy itp.), wskazano na źródła wzrostu dochodu i dobrobytu społecznego (wykształcenie i zdolności, tworzenie kapitału, usprawnienia technologiczne, lepsza organizacja gospodarki), zwrócono uwagę na rolę zysku ukierunkowującego aktywność gospodarczą i sprzyjającego wzrostowi dobrobytu. Opisano także główne źródła wzrostu gospodarczego (własność prywatna, wolność gospodarcza, konkurencyjność i rynek, efektywne rynki kapitałowe, stabilność pieniądza, niskie podatki, wolny handel). Na zakończenie przedstawiono „ekonomię na jednej stronie” – propozycję pojmowania ekonomii i rozwoju gospodarczego przez Marka Skousena.

Autorowi pozostaje mieć nadzieję, że uwagi zawarte w książce będą pomocne w rozumieniu otaczającej nas rzeczywistości gospodarczej i będą swego rodzaju drogowskazem w codziennym działaniu czytelników.

<sup>1</sup> A.J.P. Taylor, 1965, *English History 1914-1945*, Oxford: Oxford University Press, s. 1 (tłum. cytatu za Gray, 1994, s. 40).



# Co to jest ekonomia?

Wbrew pozorom nie jest łatwo określić, co to jest ekonomia i co leży w sferze zainteresowań ekonomii. Definicje podręcznikowe i encyklopedyczne sugerują, że jest to dziedzina wyraźnie określona. Czy tak jest w istocie? Spróbujmy się zastanowić. Dysputy nad tym, czym jest ekonomia, toczyły się od wielu dziesięcioleci, jeśli nie od stuleci. Po wielu dekadach dyskusji wokół tego tematu Jacob Viner (1892-1970), ekonomista z University of Chicago i Princeton University, który był także ich aktywnym uczestnikiem, stwierdził, że „ekonomia jest tym, czym zajmują się ekonomiści” (*economics is what economists do*). Pośrednio odpowiedź na postawione pytanie możemy uzyskać, szukając rozstrzygnięcia kwestii: co to znaczy działać nieekonomicznie? E.F. Schumacher daje jednoznaczna odpowiedź: „działalność jest nieekonomiczna, jeśli nie prowadzi do odpowiedniego zysku w postaci pieniędzy”<sup>2</sup>.

W najogólniejszym sensie ekonomię można uznać za gałąź prakseologii, nauki o skutecznym działaniu<sup>3</sup>. Niekiedy wyrażana jest też opinia, że ekonomia jest gałęzią logiki<sup>4</sup>. W jednym z popularnych podręczników, w których są omawiane zagadnienia ekonomiczne, ekonomię określa się ogólnie jako „naukę o procesach gospodarczych, tzn. procesach produkcji, podziału, wymiany i konsumpcji środków zaspokajania ludzkich potrzeb” (Milewski *et al.* 1993, s. 7). W popularnym podręczniku D. Begg *et al.* (1995) określają ekonomię jako naukę badającą, „w jaki sposób społeczeństwo gospodarujące decyduje o tym, co, jak i dla kogo wytwarzać”, natomiast B. Czarny *et al.* (1999) uznają, że ekonomia jest „nauką gromadzącą i porządkującą prawdziwą wiedzę o gospodarowaniu”. Inaczej widzi rolę ekonomii M. Skousen, który w wydanym ostatnio podręczniku *Economic Logic* (2000) pisze, że „Ekonomia jest nauką, która odnosi się przede wszystkim do sposobów tworzenia bogactwa, dochodu, poprawy standardu życia, produkcji

---

<sup>2</sup> E.F. Schumacher, 1981, *Małe jest piękne. Spojrzenie na gospodarkę świata z założeniem, że człowiek coś znaczy*, Warszawa: PIW, s. 55.

<sup>3</sup> „As genuine praxeology – and economics is a branch of praxeology – it aspired to a universal, timeless understanding that would embrace all economic action”, Ludwig von Mises, 1960 (oryginalne wydanie niemieckie: 1933), *Epistemological Problems of Economics*, rozdz. 5 „Remarks on the Fundamental Problem of the Subjective Theory of Value”.

<sup>4</sup> Np. R. Skidelsky, biograf J.M. Keynesa, [w:] *Ideas and the world*, The Economist, Nov. 25<sup>th</sup>, 2000.

i dystrybucji dóbr i usług – wszystkiego, co ma na celu poprawę naszego życiowego losu”. W rozumieniu ekonomii przez Skousena widać wyraźny wpływ idei Adama Smitha, który w *Badaniach nad naturą i przyczynami bogactwa narodów* (1776) pisze: „Co się zaś tyczy rozrzutności, czynnikiem pobudzającym do wydawania jest żądza natychmiastowego użycia, która choć niekiedy gwałtowna i trudna do pohamowania, jest zazwyczaj chwilowa i przypadkowa. Czynnikiem natomiast, jaki pobudza do oszczędzania, jest pragnienie poprawy naszego bytu, które, choć na ogół spokojne i umiarkowane, budzi się w nas już w łonie matki i nie opuszcza nas aż do grobu. Na całej przestrzeni czasu, jaka oddziela te dwa momenty, nie ma chyba jednej chwili, w której człowiek nie odczuwałby żadnego pragnienia jakiegokolwiek zmiany lub poprawy” (Smith 1954, t. II, s. 432)<sup>5</sup>.

Od XVIII wieku zaczęto używać terminu „ekonomia polityczna”. Obecnie termin ten też jest używany, ale może się źle kojarzyć, sugerując zbyt duży wpływ ideologii i polityki na dziedzinę, która w zamierzeniu wielu ekonomistów powinna być królową nauk społecznych – w takim sensie, jak fizyka uznawana jest za królową nauk przyrodniczych. Jednakże użycie przymiotnika polityczna w XVIII wieku miało podkreślić, że jest to nauka zajmująca się analizą procesów gospodarczych w ogólnym kontekście procesów społecznych. Polityczna w tym okresie znaczyła tyle, co społeczna, odnosząca się do życia gospodarczego obserwowanego w całym społeczeństwie.

Określenia „ekonomia” używano już w starożytnej Grecji, np. pojawia się ono u Homera w *Iliadzie* oraz kilka wieków później u Arystotelesa (384-322 p.n.e.). W istocie termin ten pochodzi od greckiego *oikos* (dom) i *nomos* (prawo), stąd powstało greckie *oikonomikós* znaczące tyle, co „zarządzanie gospodarstwem”. *Oikonomia* znaczy także oszczędność, stąd też powstało łacińskie *oeconomia* – umiejętność (oszczędnego) gospodarowania.

Analiza używania terminu ekonomia w ostatnich stuleciach wskazuje też na istnienie wzajemnych wpływów biologii i ekonomii. Twórca współczesnego systemu klasyfikacji w przyrodzie, Karol Linneusz, opublikował w 1749 roku popularną (także w wiekach późniejszych) *Ekonomię przyrody*. Książka ta była czytana zarówno przez ojca współczesnej analizy ekonomicznej Adama Smitha, jak i twórcę współczesnej teorii ewolucji biologicznej opartej na zasadzie doboru na-

<sup>5</sup> Pytanie, czy ekonomia jest nauką, wydaje się istotne: siedemdziesiąt lat temu A. Gray napisał: „Ekonomia, jeśli jest w ogóle nauką, różni się od innych nauk tym, że nie ma w niej nieuchronnego przechodzenia od mniejszej do większej pewności, bezwzględne poszukiwania prawdy, która, raz odkryta, pozostaje prawdą po wsze czasy, unicestwiając wszystkie odmienne doktryny” (A. Gray, *The Development of Economic Doctrine* (1931) za M. Blaug, 1994, *Teoria ekonomii. Ujęcie retrospektywne*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, s. 28).

Na wykładach z ekonomii, trochę żartując, zwykłem mówić, że cechą nauki jest formułowanie praw i ekonomia pod tym względem jest nauką, bo można sformułować dwa podstawowe prawa ekonomii:

*Pierwsze prawo ekonomii:* Dla każdego ekonomisty istnieje równy i przeciwstawny mu ekonomista.

*Drugie prawo ekonomii:* Obaj są w błędzie.

turalnego – Karola Darwina. Smith często pisze o *oeconomy of nature*, zwłaszcza w *Teorii uczuć moralnych* (*The Theory of Moral Sentiments*, 1759). Nie jest to jednak pojęcie wymyślone przez Smitha, używane było bowiem na długo przed nim. Zarówno Smith, jak i Darwin byli „uczniami” Linneusza i prawdopodobnie stamtąd zapożyczyli to sformułowanie. Smith używa terminu *oeconomy of nature* na wychwalanie zalet pozytywnych efektów, które są same w sobie niezamierzone, ale wydają się stwarzane przez inteligentnego „agenta” (co można w pewnym sensie utożsamiać z wolą Boga).

Ekonomia polityczna jest nauką młodą, liczy sobie ok. 300 lat. Pierwsze teorie ekonomii powstały w drugiej połowie XVIII wieku<sup>6</sup>, choć za prekursora, który użył tego określenia już w 1615 roku, należy uznać Antoine’a de Montchrétiena (1576-1621) w *Traité de l’économie politique* (1615). James Steuart (1767) definiuje ekonomię jako „sztukę zaspokojenia potrzeb rodziny”<sup>7</sup> i pod tym względem odróżnia on ekonomię od ekonomii politycznej. Dla Steuarta ekonomia odnosi się do rodziny, natomiast ekonomia polityczna dotyczy zarządzania gospodarką narodową, tak by „w naturalny sposób wykształcały się wzajemne relacje i uzależnienia pomiędzy członkami społeczeństwa, po to by uczynić dbałość o własny interes każdego z nich drogą do zaspokojenia pragnień innych członków tego społeczeństwa”.

Warto podkreślić, że pojęcie „ekonomisty” jako profesji jest znacznie młodsze aniżeli pojęcie ekonomii jako nauki. Wprawdzie o „ekonomistach pelasgiańskich” pisze Homer w *Iliadzie*, jak również wspomina się o ekonomistach uczestniczących w kampanii wojennej Aleksandra Wielkiego, to jednak współczesnego użycia tego terminu doszukiwać się można dopiero w końcu XVI wieku. W *Słowniku oksfordzkim* wspomina się rok 1586 jako datę pierwszego użycia tego terminu, natomiast *Słownik Webstera* podaje datę 1580-1590. Ekonomia jako nauka, jak również ekonomista jako profesja nie cieszyły się zbyt dużą estymą w przeszłości<sup>8</sup>. W angielskim nadal (a jest to długa tradycja) ekonomikę polityczną określa się jako *the dismal science* – „ponura nauka”. Podobnie sądzono i o ekonomistach. Edmund Burke w *Rozważaniach dotyczących rewolucji we*

<sup>6</sup> R. Cantillon, 1734 (1755), *Essai sur la Nature du Commerce en Général*, François Quesnay (1694-1774), *Tableau Economique 1758* (1766 wyd. uzupełnione), J. Steuart, 1767, *Principles of Political Oeconomy*, A. Smith, 1776, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*.

<sup>7</sup> „Oeconomy, in general, is the art of providing for all the wants of a family, with prudence and frugality”.

<sup>8</sup> Można powiedzieć, że i obecnie różnie z tą opinią o ekonomistach bywa. Znana jest anegdota przypisywana Winstonowi Churchillowi, który miał powiedzieć: „Jeżeli zamkniesz dwóch ekonomistów w pokoju, dostaniesz dwie opinie, no chyba że jednym z tych ekonomistów jest Lord Keynes, w takiej sytuacji dostaniesz trzy opinie”. Prezydent Harry Truman też nie miał najlepszego zdania o pewnym kręgu ekonomistów, których nazywał „dwurękimi ekonomistami” (*two-armed economists*), którzy zwykle udzielali mu rad, mawiając: „z jednej strony doradzałbym” (*on the one hand*), ale zaraz dodawali, że „z drugiej strony” (*on the other hand*). Zwykł wołać: „Przyślijcie mi ‘jednorękiego’ ekonomistę i doradcę, który nie będzie stale proponował mi przekładańca” (*Give me a one-armed economist and an adviser who wouldn't waffle*).

*Francji* (z 1790 roku), pisząc o sytuacji we Francji w końcu XVIII wieku, stwierdził, że „czasy rycerstwa przeminęły. Nastąpiły czasy sofistów, ekonomistów i kalkulatorów, a chwała Europy zgasła na zawsze” (Burke 1994, s. 93). Thomas Carlyle (1795-1881), szkocki eseista, krytyk i historyk, też niezbyt pochlebnie wyrażał się o ekonomistach, np.: „Naucz papugę, co to jest podaż i popyt, a otrzymasz ekonomistę”.

Kiedy 150 lat temu rozważano w Oxfordzie możliwość ustanowienia stopnia profesorskiego w dziedzinie ekonomii, propozycja ta miała wielu przeciwników. Wielki rektor Oriel College – Edward Copleston, nie chciał w progi uniwersytetu wpuścić nauki „tak skorej do przywłaszczenia sobie cudzych zdobyczy”. Pierwszym profesorem ekonomii w Oxfordzie w 1825 roku został William Nassau Senior (1790-1864). W swoim wykładzie inauguracyjnym, opowiadając się raczej za pozytywnym, a nie normatywnym rozumieniem ekonomii, stwierdził, że „ekonomiści powinni skupiać się na analizie produkcji i dystrybucji bogactwa, a nie na promowaniu szczęścia”, a także „pogoń za bogactwem... jest wielkim źródłem moralnej naprawy dla całej ludzkości”. Widział niemalże świetlaną przyszłość przed ekonomią. W tymże wykładzie uznał, że „nowa nauka uznana będzie przez społeczeństwo za najciekawszą i najpożyteczniejszą ze wszystkich nauk humanistycznych”. Pierwsze dekady XIX wieku to okres pozytywnych zmian w stosunku do ekonomii i do ekonomistów. W 1843 roku rozpoczęto wydawanie jednego z bardziej prestiżowych i poczytnych czasopism, poświęconego publikacjom na temat gospodarki, którego tytuł jest bardzo wymowny – *The Economist* (Ekonomista). Od momentu wydania do chwili obecnej cieszy się ono niesłabnącym, wysokim uznaniem zarówno wśród przeciętnego czytelnika, jak i wśród ekonomistów.

Jeden z największych myślicieli XIX wieku John Stuart Mill (1806-1873) widział ekonomię polityczną „nie jako przedmiot sam w sobie, lecz jako część większej całości; gałąź filozofii społecznej, tak ściśle powiązaną z innymi jej gałęziami, że nawet wnioski dotyczące konkretnego zakresu działania ekonomii mają charakter fakultatywny, gdyż podlegają wpływom i zakłóceniom ze strony czynników spoza obszaru jej bezpośrednich zainteresowań”.

Dla Smitha, twórcy współczesnej analizy ekonomicznej, ekonomia równoznaczna była z badaniem „natury i przyczyn bogactwa narodów” (1776, *Badania nad naturą...*), natomiast dla kontynuatora jego idei, Davida Ricardo, zadaniem ekonomii było poszukiwanie „praw, które rządzą podziałem produktu ziemi”. Z kolei Karol Marks uznał, że zadaniem ekonomii było określenie „praw ruchu kapitalizmu”. W 1932 roku Lionel Robbins uważał ekonomię za naukę, której przedmiotem zainteresowania jest „ludzkie zachowanie jako stosunek między danymi celami i ograniczonymi środkami o alternatywnych zastosowaniach”. Echo takiego pojmowania ekonomii znajdujemy w definicji encyklopedycznej: „*Ekonomia* – nauka o społecznych prawach gospodarczych w warunkach ograniczonych zasobów i wielości celów” (*Encyklopedia popularna PWN*, wyd. 1992).

Inne natomiast widzenie roli ekonomii i zadań stojących przed ekonomistami prezentują badacze wywodzący się z kręgu Szkoły Austriackiej. Jeden z największych jej przedstawicieli, Friedrich von Hayek, w *Konstytucji wolności* (1960, s. 4) przestrzegał, że „ekonomista *nie* może twierdzić, że posiada specjalną wiedzę, która kwalifikuje go do koordynowania wysiłkami innych specjalistów. Co może twierdzić, to jedynie to, że jego zawodowe borykanie się z wszechobecnymi sprzecznościami interesów uczyniło go bardziej wrażliwym niż kogokolwiek innego na fakt, że żaden umysł nie jest w stanie posiadać całej wiedzy, która kieruje działaniami społecznymi, oraz o wynikającej stąd potrzebie pewnego bezosobowego mechanizmu, niezależnego od ludzkich sądów, koordynującego indywidualnymi wysiłkami ludzkimi”.

Trudność analizy ekonomicznej wynika z tego, że zajmuje się ona procesami gospodarczymi, na które wpływają nie tylko czynniki gospodarcze (endogeniczne), ale także demograficzne, kulturowe, psychologiczne, socjologiczne (czyli egzogeniczne), że wszystko ze wszystkim się łączy, wszystko na wszystko wpływa. W fizyce, chemii i innych naukach przyrodniczych znacznie łatwiej jest wyizolować obiekt zainteresowania z otoczenia i badać jego właściwości w oderwaniu od wpływów zewnętrznych. Zasada „wszystko inne stałe” (tzw. zasada *ceteris paribus*) jest często stosowanym założeniem ułatwiającym analizę złożonych zjawisk gospodarczych, ale nierzadko wprowadzającym zbyt daleko idące uproszczenie w postrzeganiu rzeczywistości gospodarczej. Jest to swego rodzaju eksperyment myślowy, w którym rozważamy ściśle określone szczegółowe zjawisko, zmieniając tylko jeden z czynników nań wpływających i przyjmując, że wszystkie inne czynniki mogące wpływać na rozważany proces są niezmiennie.

Ekonomia, zwłaszcza dwudziestowieczna ekonomia tzw. głównego nurtu, wykorzystuje sposób badania natury zaproponowany przez fizyków i inżynierów. Zgodnie z nim proponuje się wyizolowanie pewnego obszaru rzeczywistości, w którym to analizowane zjawisko występuje, po czym następuje określenie relacji pomiędzy otoczeniem i wyizolowanym obszarem. Kolejnym etapem jest zbudowanie modelu opisującego najważniejsze zjawiska w danym obszarze rzeczywistości. Po weryfikacji modelu i wykazaniu, że opisuje on rzeczywistość dostatecznie dobrze, wykorzystuje się go najczęściej do prognozowania lub do określenia optymalnej ścieżki rozwoju, czy też podejmowania optymalnych decyzji.

Wyizolowanie obiektu zainteresowania z otoczenia i badanie jego właściwości w oderwaniu od wpływów zewnętrznych w przypadku ekonomii prowadzi często do nieuzasadnionych uproszczeń i dużej nieadekwatności modelu. Stosowanie zasady *ceteris paribus* może być uzasadnione względami dydaktycznymi, kiedy jednak na podstawie takiej analizy ekonomicznej mają być podejmowane decyzje (zwłaszcza makroekonomiczne), stosowanie tej zasady wydaje się nieuzasadnione. W tym kontekście warto zacytować opinię Friedricha von Hayeka (1988, s. 76), że „osobliwym zadaniem ekonomii jest pokazanie ludziom, jak mało w istocie wiedzą o tym, co w ich mniemaniu da się zaprojektować”.

Analiza ekonomiczna w XX wieku zbyt często koncentrowała się na badaniu procesów gospodarczych w stanie równowagi. Ten typ analizy dominuje w większości podręczników ekonomii. Podejście to jest coraz częściej kwestionowane przez ekonomistów spoza tzw. głównego nurtu. Jak wynika z obserwacji procesów rzeczywistych, w sytuacji częstego pojawiania się innowacji rozwój gospodarczy nigdy nie osiąga stanu równowagi. To, co obserwujemy w rzeczywistości, jest stałym dążeniem do stanu równowagi, który jest nieosiągalny (m.in. dlatego, że przedsiębiorcy ciągle wprowadzają różne innowacje). Zamiast zatem koncentrować się na analizie w stanie równowagi, powinniśmy skupić swoje wysiłki badawcze na analizie procesów przejściowych (dążeniu do równowagi). Dlatego w analizie ekonomicznej ważniejsze stają się potrzeby poznania motywacji ludzkich, procesów decyzyjnych człowieka, mechanizmów rozwoju gospodarczego i zrozumienia aktywności podmiotów gospodarczych. W związku z tym zmienia się kwestionariusz pytań odnoszących się zwłaszcza do problemów rozwoju długofalowego, mianowicie pytania o optymalność rozwoju stają się mniej istotne od pytań o mechanizmy rozwoju i możliwości osiągnięcia pożądanej (zadowalającej, a nie optymalnej) ścieżki rozwoju. Jak twierdzi Hayek (1988, s. 98), „w pewnym sensie działalność, jaką ekonomia pragnie wyjaśnić, nie odnosi się do zjawisk fizycznych, ale do ludzi. Wartości ekonomiczne są interpretacją faktów fizycznych widzianych w kategoriach obiektów fizycznych, służących w szczególnych sytuacjach zaspokojeniu ludzkich potrzeb. Zatem można by ekonomię określić ... jako *metateorię*, *teorię o teoriach*, jakie ludzie tworzą po to, by w sposób najefektywniejszy odkryć i wykorzystać środki, jakimi dysponują, dla zróżnicowanych celów”.

Ludwig von Mises, inny sławny ekonomista z kręgu Szkoły Austriackiej, podkreślał stale w swoich publikacjach i licznych wystąpieniach publicznych, że ekonomia powinna być nauką żywą, bliską rzeczywistości. Nie przez przypadek swoje *magnum opus* zatytułował *Human Action (Ludzkie działanie)*. Tam też napisał, że „Ekonomia nie może być wyrzucona do klas szkolnych i biur statystycznych, nie może być nauką ezoteryczną. Jest to filozofia ludzkiego życia i ludzkiej aktywności, odnosi się ona do każdego i do wszystkiego” (Mises 1966, s. 878).

Do ekonomii jak do niewielu dziedzin nauki pasuje powiedzenie, że dzieli się ona na dobrą i złą, że mamy dobrych i złych ekonomistów. W przedstawianiu zjawisk z życia gospodarczego bardzo często poklask zdobywają ekonomiści demagogicy, którzy w sposób bardzo uproszczony, ale dzięki temu bardzo przystępny, przedstawiają swoje poglądy dotyczące rozwiązywania istotnych problemów ekonomicznych. Akceptacja ich poglądów wynika często z tego, że proponują oni proste rozwiązania, które można nazwać „drogą na skróty”. Niedostatek złej ekonomii i złych ekonomistów polega przede wszystkim na przedstawianiu tylko bezpośrednich skutków jakiegoś przedsięwzięcia, na mówieniu o efektach (najczęściej pozytywnych), jakie dane przedsięwzięcie przyniesie konkretnej grupie. W tym względzie mają oni często rację, korzyści bowiem bezpośrednie i korzy-

ści dla pewnej szczególnej grupy społecznej są łatwo zauważalne. Trudniej jest natomiast ocenić skutki długotrwałe i efekty odnoszące się do całego społeczeństwa. Często te długotrwałe i ogólne skutki są znacznie bardziej szkodliwe niż krótkotrwałe i partykularne korzyści wskazywane przez tych ekonomistów. Przewaga złych ekonomistów nad dobrymi polega głównie na tym, że argumenty złych ekonomistów można przedstawić w krótki i komunikatywny sposób, korzystając z prostej, niekiedy uproszczonej retoryki, łatwo akceptowanej przez ludzi. Dobrzy ekonomiści natomiast, by wykazać swoje racje, muszą przeprowadzić długi, skomplikowany, a przez to nieciekawym tok rozumowania. Zrozumiała wówczas jest reakcja ludzi, którzy najczęściej przyjmują postawę intelektualnego lenistwa i uznają takie poglądy za nudne, za zbyt skomplikowane. Jak pisze Henry Hazlitt (1993, s. 15-16): „Zły ekonomista widzi tylko to, co bezpośrednio uderza wzrok; dobry ekonomista patrzy także dalej. Zły ekonomista widzi tylko bezpośrednie konsekwencje proponowanego kierunku polityki; dobry ekonomista spogląda także na konsekwencje dalsze i pośrednie. Zły ekonomista widzi tylko skutki, jakie dana polityka przyniosła lub przyniesie pewnej konkretnej grupie; dobry ekonomista bada także skutki, jakie polityka przyniesie wszystkim grupom”.

Hazlitt (1993, s. 17) przyznaje, że w swej istocie ekonomia jest bardzo prostą nauką, której sedno można przedstawić w jednej lekcji, a całość tej lekcji zawrzeć w jednym zdaniu:

Sztuka ekonomii polega na tym, by spoglądać nie tylko na bezpośrednie, ale i na odległe skutki danego działania czy programu; by śledzić nie tylko konsekwencje, jakie dany program ma dla jednej grupy, ale jakie przynosi wszystkim.

Na kolejnych prawie dwustu stronach (w 24 rozdziałach swej książki) Hazlitt przedstawia zastosowania tej lekcji, analizując takie problemy, jak inflacja, bezrobocie, podatki, roboty publiczne, ochrona celna, wymiana z zagranicą (czyli eksport i import), system cen i ustalanie cen przez państwo, kontrola czynszów, ustalanie płac minimalnych, rola związków zawodowych, oszczędzanie i wiele, wiele innych.

Można zatem zdefiniować ekonomię także jako naukę, której podstawowym zadaniem jest rozpoznawanie i wskazywanie wtórnych i ogólnych konsekwencji ludzkich działań. W 1850 roku Frédéric Bastiat opublikował esej zatytułowany *Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas (To, co jest widoczne, i to, co nie jest widoczne)*. Książkę Hazlitta można uznać za kontynuację idei Bastiata. W tej, jak i w wielu innych publikacjach Bastiat zwracał uwagę na to, że każde działanie człowieka wywołuje nie tylko jeden efekt, ale skutkuje całą ich serią. Z tej serii efektów mamy skłonność zauważać jedynie te bezpośrednie, pierwsze, najbardziej widoczne.

Sztuka ekonomii polega na tym, by spoglądać nie tylko na bezpośrednie, ale i na odległe skutki danego działania czy programu; by śledzić nie tylko konsekwencje, jakie dany program ma dla jednej grupy, ale jakie przynosi wszystkim.

Henry Hazlitt

Natomiast efekty pośrednie, których skutki bardzo szybko się rozprzestrzeniają, są najczęściej niedostrzegane. Podobnie jak Hazlitt, Bastiat uznaje, że różnica między złym i dobrym ekonomistą leży w dostrzeganiu nie tylko efektów bezpośrednich, ale także efektów pośrednich, które należy przewidywać i uwzględniać w analizie ekonomicznej. Dostrzeganie tych efektów jest ważne, ponieważ z reguły efekty bezpośrednie wywołują pozytywne skutki, a efekty pośrednie, długookresowe wywołują najczęściej skutki negatywne.

W styczniu 1883 roku William Graham Sumner napisał jedenaście krótkich esejów na tematy ekonomiczne. Z dwóch z nich był szczególnie zadowolony i przedstawił je szerokiej publiczności na wykładach w Brooklynie i New Haven 30 stycznia oraz 8 i 9 lutego 1883 roku. Potem zostały one opublikowane pod wspólnym tytułem *The Forgotten Man (Zapomniany człowiek)*. Korzystając z idei Sumnera, można powiedzieć, że podstawowym zadaniem ekonomii i podstawowym celem ekonomistów powinno być dostrzeganie właśnie tego „zapomnianego człowieka”.

W eseju o „zapomnianym człowieku” Sumner analizuje sytuację czterech ludzi, których nazwał A, B, C oraz X. Sytuację, którą bardzo często spotykamy w życiu społecznym. Wydaje się, że w 1883 roku Sumner przewidział doskonale to, co stało się niemalże normą w zachowaniu społeczeństw państw dobrobytu w XX wieku. Jak pisze: „Jeśli tylko A zauważy coś, co wydaje mu się złe, a od czego cierpi X, rozmawia o tej sprawie z B. Po tej rozmowie A i B proponują wprowadzenie prawa, które usunie zło i pomoże X. Prawo to zawsze określa, co dla X powinien zrobić C, a w lepszym przypadku, co dla X powinni zrobić A, B i C. Jeśli chodzi o A i B, którzy ustanawiają prawo odnoszące się do X w dobrej dla niego intencji, to warto powiedzieć jedynie to, że byłoby lepiej, gdyby pomogli mu bez ustanawiania jakiegokolwiek prawa. Ale chciałbym przyjrzeć się C, chciałbym pokazać, jakiego rodzaju jest on człowiekiem. Nazywam go Zapomnianym Człowiekiem. Prawdopodobnie termin ten nie jest najodpowiedniejszy. O człowieku tym nigdy się nie myśli. Jest ofiarą reformatora, intelektualisty społecznego i filantropa. Nim przejdę dalej, mam nadzieję wykazać ci, że zasługuje on na twoją uwagę zarówno ze względu na jego osobiste właściwości, jak i na liczne ciężary, jakie się na niego nakłada”.

Kto jest tym „zapomnianym człowiekiem”? Najczęściej jest to „prosty, uczciwy pracownik” gotowy do ciężkiej i wytrwałej pracy po to, by godziwie żyć. Często nie zauważamy go, bo swym zachowaniem nie zwraca na siebie uwagi, jest niezależny, dbający o siebie i swoją rodzinę i nigdy nie proszący o wsparcie. Jego podstawowym celem jest wywiązywanie się z obowiązków, ku zadowoleniu swojego pracodawcy. Swoją pracą przyczynia się do powiększenia swojego dobrobytu, ale też i kapitału zgromadzonego w społeczeństwie, którego jest członkiem. Jednakże jego dostatnie życie zależy także od sumy kapitału zgromadzonego w społeczeństwie i im większy jest dobrobyt społeczeństwa, tym lepiej i jemu się żyje. Każdy kawałek kapitału społecznego, który jest przekazany leniwym, niezaradnym, chciwym, jest wzięty z kapitału służącego do zapłaty temu

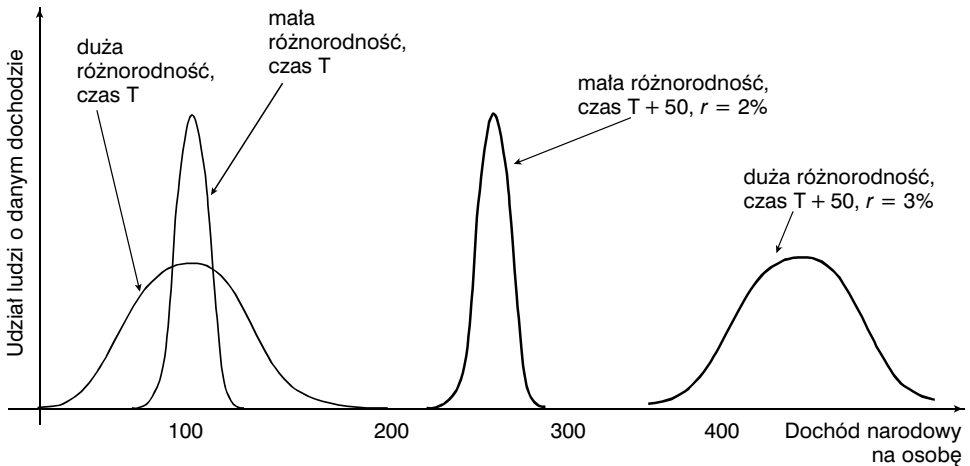


niezależnemu, produktywnemu „zapomnianemu człowiekowi”. Zwykle jednak nie pamiętamy o nim, bo nie robi on wrzawy wokół siebie, spokojnie pracuje, realizując swoje osobiste cele. Jak pisze i „apeluje” Sumner, właśnie o nim powinniśmy pamiętać i stale mieć go na uwadze, zwłaszcza w sytuacjach, kiedy decydujemy się na przekazanie jakiegoś dobra, nie oczekując nic w zamian. „Niemądrym, ale popularnym poglądem jest przekonanie, że żebrak żyje kosztem bogatego, tak naprawdę to ci, którzy jedzą i nic nie wytwarzają, żyją kosztem tych, którzy pracują i wytwarzają”. To właśnie „zapomniany człowiek”: „pracuje, głośuje i modli się”, ale przede wszystkim płaci, i to płaci ponad miarę. „Jest oczywistym, że to Zapomniany Mężczyzna i Zapomniana Kobieta są istotą życia i podstawą społeczeństwa. To oni powinni być zawsze pierwsi i zawsze pamiętać. Są oni zawsze zapomniani przez romantyków, filantropów, reformatorów, entuzjastów, teoretyków socjologii, teoretyków ekonomii politycznej i nauk politycznych. Jeśli badacz którejkolwiek z tych nauk zrozumie sytuację Zapomnianego Człowieka i doceni jego prawdziwą wartość, to zawsze staje się on zagorzałym adwokatem ścisłego, naukowego myślenia o wszelkich społecznych problemach i zimnym, twardym sceptykiem odnośnie wszelkich sztucznych sposobów kształtowania rozwoju społecznego”. Pamiętajmy zawsze o tym „zapomnianym człowieku” i zmniejszajmy, kiedy tylko jest to możliwe, wszelkie ciężary na niego nałożone. „Zapomniany człowiek” nie jest nigdy biedakiem, dzięki swojej zapobiegliwości zawsze ma zgromadzony jakiś kapitał. Jeśli tylko zapomnimy o nim, to uszczuplony zostaje jego kapitał, jak i zmniejszają się jego chęci do produktywnej pracy. Jeśli mielibyśmy w czymkolwiek mu pomóc, to najlepiej zrobić wszystko, by zachować jego zarobki i jego oszczędności. Kto zatem, jeżeli nie ekonomiści, powinien zadbać o „zapomnianego człowieka”? Wydaje się, że jest to najważniejsze zadanie stojące przed ekonomią i ekonomistami.

## Różnorodność a rozwój

Jak pokazuje doświadczenie i potwierdzają badania teoretyczne, jeśli porównamy szybkość rozwoju dwóch systemów, których średnie wartości charakterystyk na początku są takie same (może to być np. średni dochód na osobę), a jedyna różnica w obu systemach polega na wielkości różnorodności tej cechy w obrębie populacji – w pierwszym systemie różnorodność jest mała (np. różnica między dochodem minimalnym i maksymalnym jest stosunkowo mała; tak jest w gospodarkach typu socjalistycznego), a w drugim jest znaczna (np. różnica między dochodem minimalnym i maksymalnym jest bardzo duża; tak jest np. w systemie gospodarki rynkowej) – to po kilku dekadach (np. po 50 latach) okaże się, że średnia wartość charakterystyki (np. średni dochód) jest znacznie większa w systemie o dużej różnorodności niż w systemie o różnorodności małej (zob. rys. 1). Z perspektywy jednego roku różnice mogą się wydawać niewielkie, jednakże po kilkudziesięciu latach stają się bardzo istotne. Jeśli gospodarka o małej różnorod-

ności (egalitarna) rozwija się ze średnią szybkością 2% rocznie, a gospodarka o dużej różnorodności („niesprawiedliwa”) z szybkością 3% rocznie, to różnica jednego procentu wydaje się mało istotna. Jednakże po dłuższym czasie, np. po pięćdziesięciu latach, dochód na osobę w gospodarce o dużej różnorodności jest ok. 1,7 razy większy (rys. 1). Naturalnie ceną szybszego rozwoju jest to, że pewien niewielki procent ludzi w gospodarce o dużej różnorodności może mieć dochód na osobę poniżej średniego dochodu w gospodarce egalitarnej. Kwestią osobistych preferencji jest odpowiedź na pytanie, który system uznamy za bardziej sprawiedliwy. Nie są to tylko rozważania teoretyczne, przykładów tego rodzaju rozwoju możemy podać wiele, dość wspomnieć Niemcy Wschodnie i Zachodnie po drugiej wojnie światowej, Koreę Północną i Koreę Południową po 1953 roku, Egipt i Izrael czy kraje rozpoczynające nowy okres w historii od bardzo podobnych warunków, choć w różnym czasie – mianowicie Indie po 1948 roku i Japonię po rewolucji Meiji w 1868.



Rys. 1. Wpływ różnorodności na szybkość rozwoju

Warto zacytować opinię J.St. Milla z 1864 roku (ciekawą również w kontekście obecnych procesów integracyjnych w Europie; Mill 1959, s. 221): „Co uczyniło europejską rodzinę ludów postępową, a nie stojącą w miejscu częścią ludzkości. Nie jakaś wyższość, która jeśli istnieje, to jest skutkiem, a nie przyczyną; lecz godna uwagi różnorodność charakteru i kultury. Jednostki, klasy i narody były nadzwyczaj niepodobne do siebie; torowały sobie najrozmaitsze drogi, z których każda wiodła do jakiegoś wartościowego celu; a choć w każdym okresie ci, którzy szli różnymi drogami, nie tolerowali się nawzajem i każdy zmusiłby chętnie wszystkich pozostałych do pójścia jego szlakiem, próby wzajemnego hamowania swego rodzaju rzadko się udawały i każdy przyjmował z czasem bez sprzeciwu dobro, które mu inni ofiarowali. Moim zdaniem Europa zawdzięcza cały swój wszechstronny postęp tej mnogości dróg”.

# Wolny rynek

Rynek jest centralną instytucją systemu kapitalistycznego, którym to określeniem nazywamy system społeczno-gospodarczy oparty na prywatnej własności. Mówiąc o rynku w systemie kapitalistycznym, myślimy zarówno o rynku dóbr i usług, jak również o wielu innych sferach działalności człowieka w warunkach wolnej przedsiębiorczości (jak niekiedy nazywa się kapitalizm), np. rynku pracy, rynku kapitałowym, finansowym i wielu innych. Dzięki istnieniu konkurencji na rynku gospodarka kapitalistyczna charakteryzuje się dużą innowacyjnością, pozwalającą na stałe obniżanie kosztów, oferowanie szerokiej gamy coraz lepszych produktów, przy ciągłej dbałości o wysoką efektywność produkcji (którą można zmierzyć np. wielkością zysku z jednostki zaangażowanego kapitału).

Jeden z największych ekonomistów XX wieku, Joseph Schumpeter, wskazał na istotną różnicę między kapitalizmem a innymi systemami gospodarczymi, zwłaszcza feudalizmem. W opublikowanej w 1942 roku książce *Kapitalizm, socjalizm, demokracja* (Schumpeter 1995, s. 157-158) napisał: „Cywilizacja kapitalistyczna jest racjonalistyczna i «antybohatera». Jedno z drugim oczywiście ściśle się łączy. Powodzenie w przemyśle i handlu wymaga wielkiej wytrwałości, ale działalność przemysłowa i handlowa jest zasadniczo niebohatera w rycerskim sensie; nie ma tu żadnego wymachiwania mieczem, nie ma specjalnej fizycznej dzielności, trudno tu o galopy na pokrytym pancerzem rumaku na szyki wroga, najlepiej heretyka lub poganina; ideologia wysławiająca idee walki dla samej walki i zwycięstwa dla samego zwycięstwa wędnie jakoś w biurze, wśród kolumn liczb, i trudno się temu dziwić. Dlatego też, dysponując aktywami, które mogą przyciągnąć rabusia lub poborcę podatkowego, i nie dzieląc, a nawet wręcz odrzucając ideologię wojownika, sprzeczną z «racjonalnym» utylityzmem, burżuazja przemysłowa i handlowa jest nastawiona z gruntu pokojowo i skłonna jest nalegać na stosowanie reguł moralnych życia prywatnego do stosunków międzynarodowych”.

W istocie funkcjonowanie społeczeństwa wolnego nie byłoby możliwe bez takiej instytucji, jaką jest rynek. Rynek umożliwia spotkanie się ludzi – tych, którzy oferują coś do sprzedaży, z tymi, którzy szukają możliwości kupna potrzebnych im rzeczy lub usług. I choć nie jest rozwiązaniem idealnym, jednak mimo swoich wielu wad rynek jest znacznie lepszym rozwiązaniem od rozwiązania alternatywnego: gdy jakaś centralna instytucja, np. rząd ze swoimi agendami pla-

nowania, podejmuje próby „ręcznego” sterowania życiem społecznym – gospodarką, oświatą, ochroną zdrowia itd. Zwolennicy interwencjonizmu państwowego twierdzą, że zawsze musi istnieć jakaś instytucja czuwająca nad bezpieczeństwem i jakością produktów oraz usług – i tu mają rację. Jednakże, czy taką instytucją musi być rząd? Czy sprzedawca wiedząc, że jeśli

Urna wyborcza tworzy... zgodność bez jednomyślności, zaś rynek jednomyślność bez zgodności.

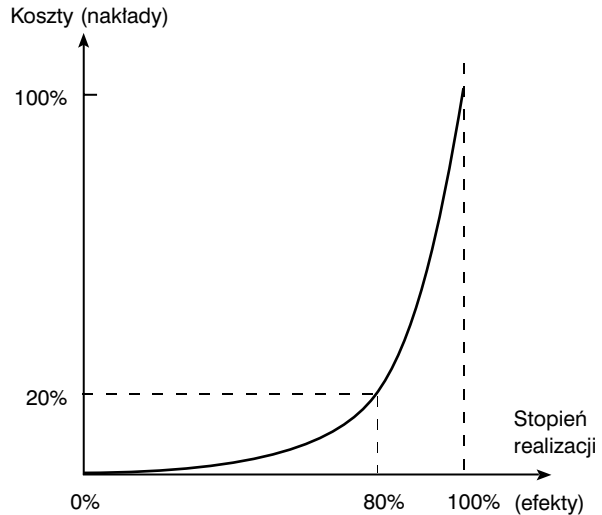
Milton Friedman (1996, s. 62)

nawet uda mu się sprzedać bubel, to bardzo szybko informacja o tym dotrze do wielu jego klientów i w krótkim czasie ich straci, zdecyduje się na handel takim towarem?

Rynek nie załatwi wszystkiego w sposób totalny, 100-procentowy. Nie przyczyni się do tego, by zniknęła całkowicie bieda, bezrobocie, narkomania, by ludzie nie pili alkoholu, by nie chorowali na AIDS itd. Może jedynie zagwarantować, że każde z tych nieszczęść będzie zlikwidowane w pewnym racjonalnym (można powiedzieć, że w pewnym sensie optymalnym) stopniu.

Na rys. 2 przedstawiono wykres zależności kosztów koniecznych do poniesienia, by zrealizować jakikolwiek cel w odpowiednim stopniu. Jest to ilustracja pewnej empirycznej zasady, zwanej zasadą 80/20, obserwowanej nie tylko w sytuacji rynkowej, ale w niemalże wszystkich dziedzinach aktywności człowieka<sup>9</sup>.

Mając więc do dyspozycji ograniczone zasoby, możemy je przeznaczyć na całkowitą realizację jednego projektu lub na częściową



Rys. 2. Koszty i efekty

<sup>9</sup> „80% następstw jest wywołanych przez 20% przyczyn”, „20% wysiłku potrzebne jest po to, by uzyskać 80% rezultatów”, „20% klientów przynosi firmie 80% zysków”, „80% zysków firm pochodzi ze sprzedaży 20% wyrobów”; „20% kierowców powoduje 80% wypadków”, „20% przestępców popełnia 80% przestępstw” itp. Oczywiście proporcję 80/20 należy traktować jako pewien skrót myślowy, wskazujący na dużą nieproporcjonalność wysiłków i efektów. Bardzo rzadko jest tak, że 50% efektów jest osiąganych przez 50% nakładów. W rzeczywistości zależność ta oscyluje wokół proporcji 80/20. Czasami jest to 90/10, a czasami 70/30. Zasadę 80/20 przedstawił po raz pierwszy w 1897 r. włoski ekonomista i socjolog Vilfredo Pareto (1848-1923). W tym czasie zajmował się on badaniem rozkładu dochodów pomiędzy różnymi grupami społecznymi. Z jego obserwacji rozkładu dochodów w różnych okresach historycznych i w różnych krajach wynikało, że dobrym przybliżeniem jest właśnie proporcja 80/20. Przez cały XX wiek zasada ta stosowana była przez niezliczoną liczbę badaczy do analizy bardzo wielu sfer życia człowieka.

realizację wielu projektów, średnio 80-procentową realizację pięciu projektów. W gospodarce centralnie zarządzanej najczęściej wybiera się tę pierwszą opcję, po to by politycy biurokracji mogli wykazać się całkowitą (totalną) realizacją zaplanowanego celu. W gospodarce rynkowej, dzięki spontaniczności ludzkich działań, a nie planowości działań organizowanych np. przez Centralny Urząd Planowania, społeczeństwo realizuje w niepełnym, ale satysfakcjonującym stopniu wiele projektów.

Rynek oparty jest na zasadzie ograniczonego zaufania: ufam ci tak długo, jak długo nie oszukasz, jeśli jednak oszukasz, a w sposób ewidentny nie był to czysty przypadek, to tracisz zaufanie i od tego czasu nikt z tobą nie będzie chciał robić interesów. Jednorazowo zyskuje oszust sprzedawca i tracą uczciwi klienci; jest to jedna z cen, jakie płaci się za niedogodności rynku. Czy jednak błędy centralnych planistów nie kosztują więcej? Wiedza nigdy nie jest absolutna i nie może być zgromadzona w jednym centralnym miejscu. Ze swej natury każda wiedza, w tym także o stanie rynku, gospodarki, potrzebach ludzi itd., jest wiedzą rozproszoną. Sprzedawca wie, co może zaoferować mu hurtownik, hurtownik, znając potrzeby sprzedawcy (a poprzez niego również potrzeby klientów), sam zadba, w swoim własnym interesie, o sprowadzanie dobrych towarów, bo wie, że w przeciwnym wypadku następnym razem sprzedawca pójdzie do innego, solidniejszego hurtownika. Podobnie zachowują się producenci. Czy znane firmy, o ustalonej marce, na którą pracowały tysiące ludzi przez wiele lat, zdecydują się na sprzedaż hurtownikowi bubla i przez to utratę swojej reputacji? Jakże wiele jest przykładów bardzo szybkiej utraty zaufania kupujących w wyniku wypuszczenia na rynek niedopracowanego produktu i potem długiego odzyskiwania dobrego imienia przez znane firmy. Dbałość o dobre imię nie jest tylko cechą firm produkujących dobra fizyczne, ale także firm oferujących specyficzne usługi, np. bankowe, medyczne czy edukacyjne.

Po okresie socjalizmu w mentalności wielu Polaków (a podobnie jest w pozostałych krajach postsocjalistycznych) pozostało przekonanie, że kiedy „są problemy, rząd powinien to załatwić” – poczynając od zaspokojenia potrzeb na towary i dobra, a na zapewnieniu zatrudnienia każdemu obywatelowi kończąc. Zapomnieliśmy, a wielu przedstawicieli młodego pokolenia po prostu nigdy o tym nie wiedziało, że istnieje daleko efektywniejszy oraz tańszy sposób zaspokojenia naszych potrzeb i że wcale do tego nie jest potrzebny rząd czy jakiegokolwiek centralne instytucje, które opracują plany, wytyczą cele, rozdzielą zadania, by ludzie pokornie wykonali wszystkie zalecenia „ku dobru społeczeństwa”.

Rynek (przez co rozumiemy „wolny rynek”) jest centrum systemu kapitalistycznego. Jako instytucja ma dwie zalety, których nigdzie indziej nie zauważymy, mianowicie: (1) żadna osoba ani też grupa osób nie jest w stanie kontrolować rynku, mechanizm rynkowy powoduje dosyć równomierny podział wpływów na to, co na nim się dzieje, tak że dominacja (monopolizacja) rynku przez jakąś grupę ludzi jest zjawiskiem bardzo rzadkim, oraz (2) rynek w naturalny sposób nagradza efektywność (poprzez duże zyski) oraz karze nieefektywnych (których eliminuje z gry).

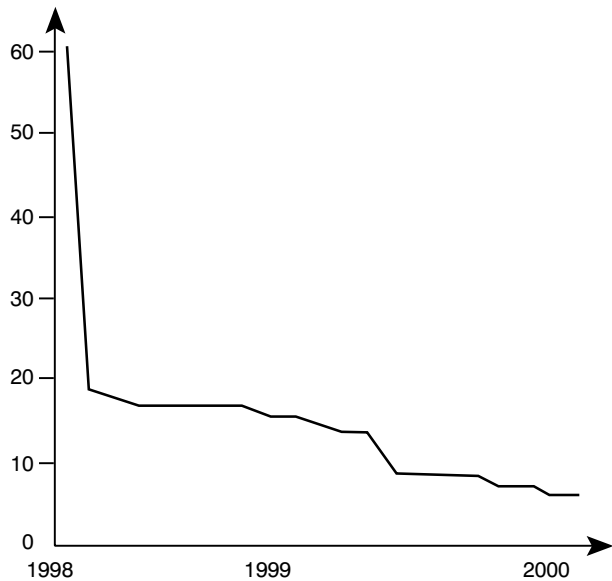
Z czym kojarzy się nam taka instytucja jak rynek? Z pewnością z konkurencją, która może dokonywać się poprzez mechanizm cenowy (obniżenie cen możliwe jest m.in. przez zmniejszenie kosztów produkcji czy zwiększenie wydajności produkcji np. dzięki podziałowi pracy). Współcześnie jednak konkurencja widoczna jest głównie przez wprowadzanie innowacji i dzięki temu oferowanie coraz lepszych produktów.

W 1997 roku w UE zliberalizowano rynek telefonicznych połączeń międzymiastowych. Wyraźnie zwiększyło to poziom konkurencji. Często sama groźba wejścia nowych operatorów na rynek przyczyniała się do zmniejszenia cen. W Europie Zachodniej ceny rozmów telefonicznych spadły średnio o 40%. Największy spadek cen zaobserwowano w Niemczech (zob. rys. 3). W ciągu pierwszych dwóch lat po zainicjowaniu liberalizacji ceny spadły tam 10-krotnie.

Rynek usług telekomunikacyjnych jest typowym przykładem zachowania się rynku po jego liberalizacji. Zazwyczaj w krótkim czasie następuje radykalne obniżenie cen usług i towarów; po tym okresie obniżanie cen nie jest już tak radykalne, a konkurencja przenosi się na sferę jakości towarów i usług.

W końcu XIX i na początku XX wieku w ekonomii dominowało mechanistyczne widzenie rozwoju gospodarczego, dlatego też konkurencję traktowano jako siłę działającą analogicznie do newtonowskiej siły grawitacji, pod której wpływem ciała

dążą do stanu równowagi. W ostatnich dziesięcioleciach w analizie zjawisk gospodarczych staje się coraz popularniejsze podejście ewolucyjne, w którym konkurencję traktuje się jako siłę selekcyjną, w sensie darwinowskim. Friedrich Hayek (1988, s. 19) nazywa konkurencję procedurą odkrycia, „procedurą, która występuje we wszystkich ewolucjach, która prowadziła człowieka nieświadomie do radzenia sobie w nowych sytuacjach; poprzez dalszą konkurencję, a nie poprzez dogadywanie się, stopniowo zwiększamy efektywność naszych działań”.



**Rys. 3.** Opłata za minutę najtańszego telefonicznego połączenia międzymiastowego w Niemczech (w fenigach). Na podstawie: P. Rożyński, *Ale numer*, Gazeta Wyborcza, 27 czerwca 2001

Nie byłoby jednak rynku bez istnienia własności prywatnej (chyba nie jest możliwe w dłuższym okresie istnienie rynku bez, co najmniej, dominacji własności prywatnej). Rynek to także przedsiębiorczość i przedsiębiorca<sup>10</sup>, który stara się działać tak, by w jak największym stopniu zaspokoić potrzeby konsumenta. Warto w tym momencie zaznaczyć, że bardzo wielu myślicieli (co najmniej od XVIII wieku) zajmujących się analizą procesu gospodarczego kładzie nacisk na to, że „interes konsumenta jakiegokolwiek dobra powinien zawsze przeważać nad interesem producenta” (Molinari 1977 (1849), s. 3). W XX wieku przesłanie to zostało niemalże zapomniane, stale powtarzane było jedynie przez ekonomistów z kręgu Szkoły Austriackiej (np. Mises, Hayek). Wszystkie działania producentów i zachowania konsumentów na rynku przyczyniają się do osiągnięcia stanu równowagi, to znaczy do takiej sytuacji, gdzie popyt konsumentów zrównuje się z podażą producentów. Ta równowaga może być osiągnięta poprzez dopasowanie skali produkcji do potrzeb, ale często, w tzw. krótkim okresie, dokonuje się poprzez mechanizm cenowy (o roli cen będzie w dalszej części rozdziału). Terminy popyt oraz podaż i oparty na nich mechanizm ustalania się cen znane były już w starożytnej Grecji i w średniowieczu, ale znacząca pozycja tych terminów w ekonomii ukształtowała się dopiero w XVIII wieku. W połowie XVIII wieku dwaj ekonomiści, Richard Cantillon i Francis Hutcheson, w swoich pracach wyjaśniali ustalanie się cen poprzez wzajemne uzgodnienie „popytu” i „trudności zdobycia dobra”. Później Sir James Steuart (1712-1780) połączył obie koncepcje – „popytu” i „podaży” – w jeden mechanizm określania cen. Smith w dużym stopniu korzystał z koncepcji Steuarta przy pisaniu *Bogactwa narodów*.

Interes konsumenta jakiegokolwiek dobra powinien zawsze przeważać nad interesem producenta.

Gustave de Molinari

Jednakże nie można wyobrazić sobie rynku bez spontaniczności działań – swobody podejmowania decyzji i związanej z tym niepewności oraz ryzyka zarówno przedsiębiorców, jak i konsumentów (zob. rozdział o spontaniczności w: Kwaśnicki 2000). Laureat Nagrody Nobla z ekonomii James M. Buchanan (1979, s. 81-82) nazwał zasadę spontanicznego porządku „najważniejszą, fundamentalną zasadą ekonomii”. Spontaniczność rozwoju łączy się z ideą „niewidzialnej ręki” Smitha (o czym będzie pod koniec tego rozdziału).

Wszystkie przedstawione cechy rynku są ze sobą powiązane i nieobecność choćby jednej z nich prowadzi do nieefektywności mechanizmu rynkowego. Niektóre współzależności wydają się naturalne i oczywiste, ale tak nie było zawsze i nie wszędzie. Powiązanie między prywatną własnością a konkurencyjnością

<sup>10</sup> Richard Cantillon był pierwszym ekonomistą, który pisał o fundamentalnej roli przedsiębiorcy w procesie gospodarczym. W napisanej w latach 1730-1734 *Essai sur la Nature du Commerce en Général* (Cantillon 1964) użył po raz pierwszy określenia *entrepreneur*. Żyjący kilkadziesiąt lat później Jean Baptiste Say (1767-1832) uznał przedsiębiorczość za czwarty czynnik produkcji (oprócz tradycyjnych: ziemi, pracy i kapitału). W wieku XX koncepcję przedsiębiorcy i przedsiębiorczości do analizy ekonomicznej wprowadził Joseph Alois Schumpeter (1883-1950), m.in. w opublikowanej w 1912 roku *Teorii rozwoju gospodarczego*.

**Rynek**

- podaż–popyt–cena
- konkurencja–podział pracy
- własność prywatna
- spontaniczność rozwoju
- przedsiębiorca–przedsiębiorczość
- swoboda wejścia i wyjścia

wyduje się bardzo silne, niemalże konieczne. Z reguły współgranie konkurencyjności i prywatnej własności prowadzi w krótkim okresie do obniżenia cen, a w dłuższym – do poprawy jakości towarów i usług. Tak stało się np. w Niemczech po prywatyzacji telekomunikacji, kiedy to w ciągu roku po jej dokonaniu (w 1998 r.) ceny usług spadły

o ponad 60% w stosunku do cen tuż przed prywatyzacją. Przykłady pozytywnych skutków prywatyzacji i zwiększonej konkurencyjności można by mnożyć, zwłaszcza od początku lat 1980, kiedy w wielu państwach uprzemysłowionych rozpoczął się proces prywatyzacji (zainicjowany przez Margaret Thatcher w Wielkiej Brytanii i Ronalda Reagana w Stanach Zjednoczonych).

W świadomości wielu ludzi rynek jawi się jako straszna bestia. Czy faktycznie rynek to nieokiełznana i bezwzględna konkurencja? Często słyszy się, że wolna konkurencja to przysłowiowa „wolna amerykanka”, w której wszystkie chwytaki są dozwolone. Czy tak jest naprawdę? Twierdzę, że jest to tak samo nieprawdziwe, jak mit o wielkiej agresji wśród zwierząt i krwawej walce o byt wszechobecnej w świecie przyrody (zob. Kwaśnicki 2000, rozdz. 3). Chłodna analiza zachowań zwierząt pokazuje, jak wiele mechanizmów hamujących zachowania agresywne zostało wypracowanych w trakcie długiego procesu ewolucji biologicznej. Podobne mechanizmy hamujące zostają wypracowane w trakcie rozwoju rynku. Mówiąc o konkurencji na rynku, podaję często przykład dwóch sosen. Jednej rosnącej samotnie obok drogi – jakże często widok takiego drzewa towarzyszy nam w czasie wakacji, kiedy mamy czas spojrzeć dookoła i obserwować, co dzieje się w przyrodzie. Nieobce jest nam wtedy uczucie zachwyty: „jak ładnie ta sosna wygląda!”. Uczucia estetyczne dominują, widzimy tylko piękno tego drzewa w jego rozłożystych gałęziach, powyginanych konarach czy pochyłym pniu. Ma ono wszelkie warunki do życia, wszystko, co w okolicy, należy do niego, może czerpać to, co jest w glebie i powietrzu, by rosnąć i żyć. Jaka jest jednak przyszłość takiego drzewa? Bardzo prawdopodobne, że za kilka lat, gdy będziemy ponownie w tej samej okolicy, nie zobaczymy tego drzewa, padnie ofiarą wichury, a może zostanie spalone od uderzenia pioruna?

Pomyślmy teraz o podobnej sośnie rosnącej w lesie. Wydawać by się mogło, że w porównaniu z samotną sosną ma o wiele gorsze warunki do wzrostu: tak blisko wiele innych drzew, z którymi musi walczyć o pożywienie w glebie, o słońce. Zmuszone walką konkurencyjną o każdy promyk słońca wszystkie drzewa pną się w górę, byleby tylko być trochę wyżej od sąsiadów. Ale ich szybki wzrost nie jest tylko efektem konkurencji pomiędzy pojedynczymi drzewami, jest to także, a może przede wszystkim, efekt współpracy wszystkich drzew. Dzięki temu, że rosną blisko siebie, woda nie wyparowuje tak szybko z gleby. Na dole, dzięki cieniowi dawanemu przez wszystkie drzewa, panują odpowiednie warunki do rozwoju drobnych organizmów, które przerabiają spadające igły, resztki uschłych



gałęzi, powstaje mikroklimat sprzyjający rozwojowi całego lasu. Na pewno nie odczuwamy takich wrażeń estetycznych, patrząc na wiele podobnych sosen rosnących w lesie, jakich doznawaliśmy przy przyglądaniu się samotnej sośnie. Zadzajmy sobie to samo pytanie: co stanie się z sosną rosnącą w lesie, wysmukłą i mającą tak ciężkie konkurencyjne warunki, za kilka lat, kiedy wrócimy w to samo miejsce? Z pewnością będzie tam stała, trochę większa, i będzie żyła. Po kilkudziesięciu latach sosna ta z pożytkiem będzie służyła człowiekowi jako materiał np. na stół.

Podobnie jest z rynkiem. Rynek to nie tylko konkurencja, to także, a może przede wszystkim współpraca tworząca odpowiednie warunki do rozwoju wszystkich podmiotów obecnych na rynku. Oczywiście w wyścigu wymuszonym przez mechanizmy rynkowe wielu zostaje wyeliminowanych, ale zawsze istnieje możliwość wejścia na ten rynek i spróbowania swoich sił ponownie.

Biurokraci rządowi i zwolennicy interwencjonizmu państwowego oskarżają rynek o jego niestabilność i gospodarczą niesprawiedliwość, obwiniają go o wszelkie zło obserwowane w życiu codziennym – od biedy po niedogodności „społeczeństwa obfitości”. Motywy takiego postępowania są oczywiste. Jeżeli ludzie uwierzą, że system wolnorynkowy oparty na zasadach *laissez-faire* jest zły, to właśnie biurokraci rządowi zostaną zaakceptowani przez społeczeń-

stwo jako mający gotowe recepty na uzdrowienie sytuacji. Wolny rynek, który biurokraci i politycy tak energicznie oskarżają o wszystko, co najgorsze, jest niczym innym jak swobodną wymianą handlową niezależnych podmiotów (osób), wymianą wolną od jakichkolwiek wpływów politycznych. Rynek jest po prostu siecią nieskrępowanych aktów wymiany gospodarczej. Zakaz stosowania przemocy jest wpisany w mechanizmy gospodarki rynkowej. Ponieważ siła, przemoc niszczy wartości i zakłóca wymianę handlową, więc musimy przyjąć, że rynek może istnieć jedynie w środowiskach akceptujących pokój i wolność jako zasady naczelną. Dlatego też sytuacji, w której ktoś wynajmuje płatnego mordercę, by zamordować np. swojego konkurenta, nie należy uznać za zjawisko przynależne rynkowi. Oczywiście nie należy spodziewać się, że w przypadku uznania rynku jako naczelnego arbitra zbrodnia i zło zostanie na zawsze wyeliminowane z życia społecznego. Zła nie da się w pełni wyeliminować, chodzi jednak o to, by zepchnąć je na margines, by je minimalizować. Mechanizmy rynkowe mogą być w tym pomocne i efektywniejsze od mechanizmów istniejących w gospodarkach centralnie planowanych i w gospodarkach typu państwa dobrobytu.

Człowiek „prawie ciągle potrzebuje pomocy swych bliźnich i na próżno szukałby jej jedynie w ich życzliwości. Jest bardziej prawdopodobne, że nakłoni ich do pomocy, gdy potrafi przemówić do ich egoizmu i pokazać im, że jest dla nich samych korzystne, by zrobili to, czego od nich żąda. (...) Nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes. Zwracamy się nie do ich humanitarności, lecz do egoizmu i nie mówimy im o naszych własnych potrzebach, lecz o ich korzyściach”.

Adam Smith, 1954  
*Bogactwo narodów*, t. I, s. 21

W społeczeństwie wolnorynkowym człowiek wcześniej czy później odkryje, że bycie uczciwym w kontaktach z innymi jest egoistycznym imperatywem, moralną koniecznością. Niezależnie od czasu i realiów społecznych naczelną zasadą postępowania ludzi winno być przekonanie, że nikt nie powinien zyskiwać w wyniku czyjejkolwiek nieuczciwości, w przeciwnym wypadku wcześniej czy później sytuacje takie zachęcałyby do nieuczciwości i powodowałyby erozję społeczeństwa.

Wszelkie osoby i firmy działające na wolnym rynku są zmuszone działać uczciwie i sprawiedliwie – zgodnie zresztą z naczelną zasadą wynikającą z konkurencji. Dbałość o swoje dobre imię zwiększa liczbę klientów i powiększa zyski. Osoby i instytucje, które okazały się nieuczciwe, bardzo szybko tracą klientów na rzecz innych uczciwych osób i firm.

Podstawową zasadą takiego wolnorynkowego mechanizmu funkcjonowania społeczeństwa jest to, że sygnały informujące o stratach i zyskach są stale przekazywane pomiędzy instytucjami oferującymi usługi a klientami. Głosowanie w takiej sytuacji odbywa się codziennie, a nie co 5 czy 7 lat, jak to się dzieje w przypadku instytucji rządowych, kiedy to w okresie między wyborami zmieniające się sytuacje życiowe wymuszają najczęściej całkiem inne preferencje aniżeli były w dniu wyborów. Spełnienie w zadowalającym stopniu oczekiwań ludzi w każdej chwili nie jest z zasady możliwe w sytuacji informowania tych, którzy mają te oczekiwania spełniać, jedynie sporadycznie, raz na jakiś czas. Nawet jeśli przyjąć, że w momencie wyboru wszyscy są w stanie określić swoje preferencje, a ci, którzy są wybierani, są na tyle uczciwi, że mówią prawdę i ich obietnice wyrażane w kampanii wyborczej nie będą różniły się od ich działań już po wyborach, to i tak te dwie sfery – oczekiwań i ich spełniania – bardzo szybko się rozchodzą.

## Ceny

Handel, czyli wymiana, jest niezastąpionym i koniecznym sposobem poprawy bytu ludzkiego. Bez handlu każda osoba mogłaby żyć, ograniczając się tylko do tego, co sama potrafiłaby wytworzyć z materiałów, które odkryje i przetworzy sama. Oczywiście jest, że bez handlu – towarzyszącemu produkcji, bo jedno bez drugiego traci rację bytu – większość ludzi na świecie wymarłaby szybko z głodu, a pozostała część żyłaby w warunkach niewyobrażalnej biedy. Kiedy dwie osoby handlują, każda z nich oczekuje korzyści z tego aktu (jeżeliby tak nie było, to wymiana taka nie miałaby miejsca)<sup>11</sup>. Jeśli zatem każdy handlujący właściwie

<sup>11</sup> Idea wzajemnych korzyści kupującego i sprzedającego nie jest nowa. Franciszkanin, brytyjski scholastyk na Uniwersytecie w Paryżu, Ryszard z Middleton (c. 1249-1306), podkreślał, że obie strony aktu kupna-sprzedaży zyskują na tej transakcji. Ilustrując to, posłużył się ważnym w tamtym czasie przykładem kupna konia; kiedy koń sprzedawany jest za pieniądze, zarówno

ocenia wartość będącą przedmiotem handlu, to każdy z nich zyskuje. Jest to możliwe, ponieważ każda osoba ma inny zakres wiedzy, która stanowi podstawę podejmowanych decyzji, a zatem różne skale wartości. Przykładowo, kiedy ktoś wydaje np. 2 zł na kostkę masła, czyni to tylko dlatego, że uważa, iż ta kostka masła jest dla niego warta więcej niż 2 zł (gdyby tak nie było, to nie kupiłby jej, starałby się sam ją wyprodukować albo znaleźć jakiś tańszy substytut). Jednocześnie dla sprzedawcy, który ma w sklepie jeszcze kilkadziesiąt kilogramów masła do sprzedania, każda kostka masła jest warta mniej niż 2 zł (inaczej by jej po tej cenie nie sprzedawał). Zjawiska tego typu zauważył już ponad 200 lat temu Richard Cantillon, Adam Smith, Adam Ferguson, Francis Hutcheson i inni Szkoci, ale były one też w sferze zainteresowania scholastyków średniowiecznych (zob. Kwaśnicki 2000, rozdz. 1). Funkcjonowanie gospodarki kapitalistycznej opiera się na bardzo prostej, czasami można odnieść wrażenie, że trywialnej, zasadzie: *jeżeli wymiana pomiędzy dwoma podmiotami jest całkowicie swobodna i odbywa się bez przymusu, to nigdy do niej nie dojdzie, jeśli obie strony nie zyskają na niej*. Mimo swej prostoty i oczywistości, jest ona często zapominana. Dominujące jest wręcz przeciwne przekonanie – że w trakcie wymiany zawsze jedna ze stron zyskuje kosztem drugiej.

Naturalnie jeśli ktoś z zewnątrz wpływa na akt wymiany – niezależnie, czy to będzie gangster czy polityk – i zakazuje handlującym dokonania wymiany w sposób nieskrępowany, zmuszając ich do handlu na warunkach nie do zaakceptowania dla jednego z nich, lub obu, to kupujący lub sprzedający, lub co najmniej jeden z nich, tracą na takiej transakcji. Zdarza się to, jeśli państwo ingeruje w naturalny proces wymiany, kontrolując ceny, jakość produktów, czas i miejsce zakupu (np. w przypadku handlu alkoholem), przepływ towarów przez granice (poprzez np. cła, ograniczenia handlu międzynarodowego). Jedynie nieskrępowany, swobodny handel może być całkowicie zadowolający dla obu stron – sprzedającego i kupującego.

Najdawniejsze formy wymiany oparte były na prostej wymianie towaru za towar – historycy i ekonomiści nazywają to wymianą naturalną albo barterową. Oczywiście taka forma wymiany stwarzała wiele problemów. W przypadku niewielkiej liczby towarów ustalenie relacji pomiędzy różnymi towarami było stosunkowo proste, choć w przypadku towarów trudno podzielnych niełatwo było niekiedy dokonać takiej wymiany – w pewnych sytuacjach można wyobrazić sobie wymianę krowy za konia, jeśli jednak krowa była nie najlepsza, to może należałoby za jednego konia zaoferować półtorej krowy? Jak tego dokonać? Jakże

---

kupujący, jak i sprzedający zyskują – kupujący oddając pieniądze pokazuje, że dla niego cenniejszy jest koń, podczas gdy sprzedający bardziej ceni sobie pieniądze aniżeli konia, którego jest właścicielem. Francuski filozof Jean Buridan de Bethune (1300-1358), franciszkanin i uczeń Williama Ockhama, rozwinął tezę Middletona o wzajemnych korzyściach kupującego i sprzedającego. Rozważając wolny akt kupna i sprzedaży, Buridan wykazał, że obie strony zyskują nawet w sytuacji, kiedy swobodna wymiana jest czymś niemoralnym i powinna być potępiona z etycznego lub teologicznego punktu widzenia.

trudno byłoby komukolwiek z nas sprzedać np. samochód za, przykładowo, roczne dostawy chleba, ubranie na zimę, kilka par butów, płyt i kilkakrotne pójście do kina i teatru. Trudności tego rodzaju zmusiły ludzi do wymyślenia instytucji cen.

### **Wszystko dla wszystkich**

Murarz domy buduje,  
Krawiec szyje ubrania,  
Ale gdzieżby co uszył,  
Gdyby nie miał mieszkania?

A i murarz by przecie  
Na robotę nie ruszył,  
Gdyby krawiec mu spodni  
I fartucha nie uszył.

Piekarz musi mieć buty,  
Więc do szewca iść trzeba,  
No, a gdyby nie piekarz,  
Toby szewc nie miał chleba.

Tak dla wspólnej korzyści  
I dla dobra wspólnego  
Wszyscy muszą pracować,  
Mój maleńki kolego.

Julian Tuwim

W systemie cen każdy towar wyceniany jest w umownych jednostkach jakiegoś innego, łatwo podzielonego, najczęściej rzadko występującego towaru. Taki umowny towar pomocny w prowadzeniu wymiany nazywamy pieniądzem. Pieniądze były i są używane, ponieważ czynią handel łatwiejszym i przyczyniają się do zasadniczego wzrostu liczby aktów wymiany handlowej. We wczesnych etapach rozwoju gospodarczego, jak również obecnie w gospodarkach tzw. prymitywnych rolę pieniądza odgrywały takie towary, jak np. skóry zwierzęce, owce, niewolnicy, muszelki, paciorki, zęby wielorybów, wygrawerowane kamienie, kły słonia, zboże, oliwa z oliwek, orzechy kokosowe, tytoń, cukier, alkohol i wiele innych (zob. np. Jevons 1905, s. 19-28; Menger 1950 (1871), s. 263-267, Menger 1892).

Jeszcze kilkaset lat temu, w początkach rozwoju społecznego, w Ameryce Północnej rolę pieniądza odgrywał tytoń. W miarę rozwoju cywilizacji pieniądzem stawały się metale – żelazo, miedź, srebro i złoto<sup>12</sup>. W porównaniu z „tradycyjnym” pieniądzem metale miały wiele zalet, np. łatwość przenoszenia z miejsca na miejsce, trwałość, jednorodność, podzielność, łatwość rozróżnienia wartości (waga) oraz względną stabilność wartości. Instytucja pieniądza wyewoluowała w sposób spontaniczny w starożytności w trakcie prowadzenia nieskrępowanej wymiany po to, by wymianę tę ułatwić. Co warto podkreślić, nie był to pomysł jakiegoś centralnego urzędu, ale wynik trwającej prawdopodobnie dosyć długo dyskusji i praktyki wielu kupców pragnących ułatwić sobie handlowanie, by chronić wartości, jakie uzyskiwali w trakcie wymiany, oraz ułatwić tworzenie się kapitału (Menger 1950, s. 260-262).

System cen umożliwia dokonywanie wymiany bez ingerencji jakiegokolwiek ośrodka centralnego. Wielką zaletą takiego systemu jest to, że czyni wymianę bez-

<sup>12</sup> Po raz pierwszy złote i srebrne monety zostały wprowadzone prawdopodobnie przez starożytnych Chińczyków i ponownie ok. 700 lat przed Chrystusem przez Lidyjczyków (Lidia – w zachodniej Azji Mniejszej (obecna Turcja), główne miasto Sardes, w VI wieku p.n.e. potężne państwo, ostatni król Lidii Krezus (łac. Croesus, gr. Kroisos; ok. 560 do 546 p.n.e.), słynny ze swoich bogactw, doprowadził do rozkwitu państwa).

osobową w tym sensie, że kupujący interesuje się jedynie wartością i cechami użytkowymi danego dobra. Nie interesuje się natomiast, kto to dobro wyprodukował: biały czy czarny, Niemiec, Chińczyk czy Amerykanin, czy był rasistą czy pacyfistą, wyznawcą takiej czy innej religii. System swobodnego ustalania cen i wolna wymiana pozwalają na pokojową współpracę różnych podmiotów, z których każdy dba jedynie o własny interes i poza tym o nic innego. Zarówno scholastycy, jak i ekonomiści ze Szkoły Austriackiej uważali, że z praktycznego i moralnego punktu widzenia wolny rynek jest zawsze lepszy od etatyzmu. Podobnie jak współczesna Szkoła Austriacka, scholastycy podkreślali znaczenie oceny subiektywnej, rzadkości, użyteczności i chęci posiadania (pragnienia) w ustalaniu się ceny na rynku. Uważali oni, że jedyną sprawiedliwą ceną jest cena ustalana na rynku.

Ceny spełniają trzy ważne i jednocześnie bardzo ze sobą powiązane funkcje (Friedman 1996): (1) przekazują informacje, (2) zachęcają do wykorzystywania najtańszych metod produkcji oraz pozwalają jednocześnie na wykorzystywanie zasobów w sposób najodpowiedniejszy, (3) umożliwiają sprawiedliwy podział dochodów.

### **Stół**

Wyrosto w lesie drzewo potężne  
Twarde, wysmukłe i niebosiężne.

Raz przyszli drwale, drzewo zrabali,  
Bardzo się przy tym naharowali.

Potem je konie na tartak wlokły,  
Tak się zziąjały, że całe zmokły.

Na tym tartaku warczące piły  
Tak drzewo cięty, że się stępiły.

Kupił te szorstkie listwy i deski  
Stolarz warszawski Adam Wiśniewski.

Adam Wiśniewski, nie lada majster,  
Wziął piłę, młotek, hebel i kłajster.

Mierzył, heblował, kleił, sposobił,  
Zbijał, malował, wreszcie stół zrobił.

Tyle to trzeba było mozołu  
Dla sporządzenia jednego stołu.

Julian Tuwim

## **Przekazywanie informacji**

System cen pozwala na przekazywanie odpowiedniej informacji do odpowiednich adresatów, co czyni to przekazywanie możliwie najoszczędniejszym. Zarówno nadawcy, jak i odbiorcy informacji o towarach kierują się własną korzyścią (najczęściej mierzoną zyskiem) i w sposób naturalny sami są zainteresowani zarówno nadaniem, jak i zdobyciem danej informacji w sposób możliwie najtańszy i możliwie powszechny. Rozwinięte gospodarki wypracowały wiele metod i instytucji (np. giełdy, specjalistyczne publikacje finansowe i handlowe) ułatwiających proces transmisji potrzebnych informacji. Patrząc na długie kolumny cyfr w specjalistycznych pismach (jak np. Wall Street Journal czy coraz częściej w polskich gazetach, jak np. Rzeczpospolita, Puls Biznesu), można się przerazić ich ogromem. Nikt jednak nie czyta wszystkiego, a zainteresowani szukają tylko informacji najbardziej ich interesujących w danej chwili. Ktoś nie zainteresowa-

ny żadną informacją tam zamieszczoną mógłby stwierdzić, że jest to ogromne marnotrawstwo (przede wszystkim papieru). Na danym etapie rozwoju gospodarczego był (i często nadal jest) to jednak najtańszy sposób rozsyłania informacji – nikt wydający własne pieniądze nie chce przecież robić tego na próżno. Obecnie, kiedy komputery umożliwiają znacznie szybsze i tańsze przesyłanie informacji, coraz częściej odbywa się to właśnie tą drogą. Jak wszystko w gospodarce rynkowej, tak i tego typu informacji nie publikuje się z pobudek altruistycznych, wręcz przeciwnie – jest to robione dla większego zarobku. Wydawca widząc, że na publikacjach tego typu można zarobić, podejmuje się ich wydania, a ci, którzy są tymi informacjami zainteresowani, gotowi są zapłacić godziwą cenę za ich regularne dostarczanie. Coraz częściej informacje tego typu dostępne są w formie elektronicznej, co wyraźnie obniża koszty publikacji.

Przekazywanie informacji poprzez system cen dokonuje się w obie strony: od producenta do konsumenta i odwrotnie. Jeżeli z jakiegokolwiek powodu (wyczerpywania się zasobów naturalnych, kryzysu politycznego, strajków, wystąpienia żywności naturalnych) maleje dostępność surowców, następuje wzrost ich cen. Informacja ta dociera do producentów półproduktów, którzy też muszą zwiększyć cenę, co w efekcie odbija się na cenie produktu finalnego. Kupujący widząc wzrost cen danego produktu, ma do wyboru dwie możliwości: albo stara się go użytkować w sposób bardziej ekonomiczny, albo szuka tańszych substytutów, zaspokajających jego potrzeby w podobny sposób. Tak samo przekazywana jest informacja, kiedy dostępność surowców wzrasta (np. dzięki odkryciu nowych złóż czy też nowego pomysłu wykorzystania znanych złóż, których użycie dotychczas nie było ekonomicznie uzasadnione) i ceny spadają. Dzięki temu konsumenci mogą kupić więcej produktów za te same pieniądze albo przeznaczyć zaoszczędzoną kwotę na zakup innych dóbr.

Informacja może przepływać także w drugim kierunku. Wiadomość o zwiększonym popycie na jakiegokolwiek dobro (przyczyna tego znów nie jest istotna, mogą to być czynniki demograficzne, katastrofa ekologiczna czy wypadek losowy) zostaje przekazana do sprzedawcy, który przekazuje ją producentowi poprzez zwiększone zamówienia i wyższą oferowaną cenę. Producent, by wyprodukować więcej, musi zwiększyć liczbę ludzi zatrudnionych, co najlepiej uczyni poprzez oferowanie trochę większych zarobków lub lepszych warunków pracy. Przesyła też informację o zwiększonym zapotrzebowaniu do wszystkich swoich kooperantów, co znów czyni poprzez wzrost oferowanych cen za surowce i półprodukty potrzebne do wytworzenia produktu finalnego.

To, co dotyczy przepływu informacji poprzez mechanizm cenowy, odnosi się nie tylko do dóbr materialnych, ale także usług. Usługi mogą podlegać takim samym mechanizmom rynkowym, jak produkcja dóbr materialnych. Ceny usług, czy to będą np. ochrona mienia, sądownictwo czy służba zdrowia, mogą być tak samo kształtowane na podstawie mechanizmów rynkowych, równoważąc popyt z podażą. Doświadczamy tego w ostatnich latach w Polsce, kiedy to np. państwo-wi komornicy nie byli w stanie zapewnić ściągania długów, więc bardzo szybko

powstały prywatne spółki gwarantujące efektywniejsze metody ich egzekwowania. Możemy utyskiwać, że często proceder ten był nielegalny, nieetyczny, co jednak ma zrobić osoba pozbawiona swojej własności, kiedy próby odzyskania tej własności przez odwołanie się do państwowych instytucji nie skutkują? Oczywiście ze względu na *quasi*-monopol państwa na tego rodzaju usługi ich cena w wypadku takich formalnie nielegalnych organizacji była większa od oficjalnej stawki państwowej.

Takie dwukierunkowe widzenie przepływu informacji jest oczywiście dalekim uproszczeniem tego, co dzieje się w rzeczywistości, oddaje jednak istotę roli cen w procesie gospodarczym. W rzeczywistości obserwujemy sieć przepływu informacji pomiędzy różnego rodzaju podmiotami gospodarczymi: producentami produktów finalnych, producentami półproduktów, wytwórcami maszyn i urządzeń potrzebnych do produkcji, hurtownikami, sprzedawcami, ale i wynalazcami, ludźmi zawodowo zajmującymi się poszukiwaniem innowacji, którzy swoimi wynalazkami umożliwiają tańszą i lepszą produkcję.

Wszystko, co w jakikolwiek sposób zakłóca przepływ informacji poprzez naturalne ruchy cen, działa na niekorzyść konsumenta. Klasycznym tego przykładem jest monopol, tzn. sytuacja, kiedy rynek jakiegoś produktu jest kontrolowany przez jednego producenta lub kartel. Gospodarka jest systemem dynamicznym i często się zdarza, że dzięki zbiegowi okoliczności (np. pojawieniu się radykalnej innowacji) w ciągu stosunkowo krótkiego czasu jeden producent narzuca warunki, jakie panują na rynku. Jednakże jeśli tylko nie występują bariery wejścia nowych firm na rynek, sytuacja monopolisty w gospodarce wolnorynkowej może być co najwyżej częściowa i krótkotrwała. Bardzo szybko nowe firmy wchodzące na rynek wymuszają większą konkurencję i w efekcie sytuacja na rynku zbliża się do stanu nazywanego przez ekonomistów czystą konkurencją. Najczęściej bariery uniemożliwiające swobodne wejście nowych firm stwarzane są przez rząd, który działa, jak to często jest powtarzane, w imię interesu publicznego; o roli rządu będzie w następnym rozdziale, tu ograniczymy się do podania jednego przykładu monopolu wymuszonego przez rząd. Jest to o tyle ciekawy przykład, że na jego podstawie można zaobserwować, do jakich sztuczek muszą uciekać się firmy prywatne, by pokonać takiego monopolistę. Od dziesięcioleci monopolistą w dostarczaniu przesyłek w Stanach Zjednoczonych jest poczta państwowa U.S. Mail. Kilkanaście lat temu podjęto próby złamania tego monopolu, początkowo bezskuteczne, ale po kilku latach pozwolono firmom prywatnym na dostarczanie paczek i pakietów, pozostawiając nadal dostarczanie listów w gestii poczty państwowej. Bardzo szybko okazało się, że firmy prywatne, jak np. United Parcel Service czy Federal Express, dostarczają paczki oraz pakiety szybciej i sprawniej od poczty państwowej. Formalnie rzecz biorąc, nie można było jednak ominąć monopolu poczty państwowej na dostarczanie listów. Jednakże, jak to zwykle bywa, kiedy tylko istnieje choćby szczelina w przepisach, wtedy znajduje się sposób, by ją wykorzystać. Otóż użytkownicy (oczywiście przy cichej umowie z firmami prywatnymi) omijali ten monopol poprzez wysyłanie nawet

niewielkich listów w bardzo dużej kopercie. Jak zareagowała poczta państwowa? Próbowala zmienić przepisy, a kiedy jej się to nie udało i nadal zmniejszały się jej dochody, zaczęła podnosić ceny znaczków na listy zwykłe.

Z punktu widzenia konsumenta najdotkliwszy jest nienaturalny wzrost cen wymuszany przez monopolistę. Teoretycznie istnieją dwa rodzaje monopolu – monopol rynkowy (który można też nazwać naturalnym) i monopol wymuszony. Monopol wymuszony utrzymuje się jedynie dzięki użyciu siły lub groźby użycia siły po to, by zapobiec konkurencji, lub też niekiedy po to, by wymusić lojalność kupującego. Monopolista rynkowy nie ma żadnego efektywnego konkurenta na określonym rynku, ale też nie jest w stanie przeciwdziałać efektywnej konkurencji przez użycie siły. Monopolista rynkowy nie może osiągnąć swoich celów poprzez użycie przemocy lub groźby jej użycia przeciwko komukolwiek – klientom, konkurentom czy też zatrudnionym – z prostego powodu: ponieważ nie ma on żadnej legalnej władzy, aby zmusić ludzi do robienia z nim interesów i ochronić siebie przed konsekwencjami użycia przemocy. Jedyną siłą monopolisty rynkowego jest stałe i coraz lepsze zaspokajanie potrzeb konsumentów. Użycie przemocy w sytuacji gospodarki rynkowej wywołuje zawsze obawy wśród ludzi współpracujących z monopolistą (zarówno wśród kupujących, jak i kooperantów) i może spowodować chęć poszukania sobie innego partnera w prowadzeniu interesów. Sytuacja takiego monopolu naturalnego nie jest wcale czyś złym dla konsumenta, wręcz przeciwnie – okazuje się korzystna. Przykładami wystąpienia monopolu naturalnego w gospodarce wolnorynkowej są przemysły, w których występują silne efekty ekonomii skali, tzn. kiedy jednostkowe koszty produkcji zależą od wielkości tejże produkcji i im większa jest produkcja, tym koszty te są mniejsze. Małe firmy próbujące wejść na rynek w zasadzie nie mają szans w konkurencji z dużą firmą dominującą na rynku. Ich wysokie jednostkowe koszty produkcji związane z niewielką wielkością produkcji powodują, że cena produktów, jaką mogą zaoferować konsumentom i jednocześnie zapewniająca opłacalność ich produkcji, jest znacznie wyższa od ceny monopolisty. Ważne jest jednak, by monopolista czuł „oddech” firm pragnących wejść na rynek. Musi mieć świadomość, że w każdej chwili, kiedy jako monopolista zwiększy cenę produktów, by uzyskać nienaturalnie wysoki zysk, nowe firmy będą próbowały wejść na rynek i złamać jego monopolistyczną pozycję. Sytuacja monopolu naturalnego jest także bodźcem dla małych firm pragnących wejść na rynek do poszukiwania innowacji zmniejszających koszty produkcji lub zwiększających walory użytkowe produktów, jako że jest to jedyny sposób na uczynienie produktów bardziej konkurencyjnymi i umożliwienie ich sprzedaży na rynku. Jeżeli zdarzyłoby się, że monopolista podniósłby ceny poza ich wymiar rynkowy, to bardzo szybko znalazłby się konkurent, który by wszedł na rynek i zagroził monopolistom.

Sytuacja monopolu naturalnego w gospodarce rynkowej występuje dosyć często, np. od 1888 do 1940 roku Alcoa miała całkowity monopol na wytwarzanie aluminium w USA. Monopolistyczna pozycja utrzymywana była przez sprze-



daż bardzo dobrych produktów po coraz niższych cenach, tak że nikt nie był w stanie wejść na rynek. W okresie monopolu Alcoa zredukowała ceny aluminium z ok. 16 dolarów do ok. 40 centów za kilogram i zainicjowała setki nowych zastosowań jej produktów. Wydaje się, że obecna sytuacja Microsoftu, oskarżanego o praktyki monopolistyczne, może być zakwalifikowana do tej kategorii sytuacji rynkowej. Nawet gdyby uznać, że Microsoft zdominował rynek systemów operacyjnych dla komputerów klasy PC, to, po pierwsze, pozycję tę uzyskał wyłącznie dzięki jego działaniom rynkowym, starając się oferować coraz lepszy i tańszy system operacyjny (od DOS poprzez Windows 3.1, Windows 95/98/NT, Windows 2000/ME, ...), a nie dzięki parasolowi ochronnemu rządu. Jak można sądzić, gdyby nie wykorzystanie czynnika ekonomii skali i globalizacji użycia Windowsów, za podobnej klasy system operacyjny oferowany przez wielką liczbę firm programistycznych musielibyśmy zapłacić co najmniej kilkakrotnie więcej niż to „dyktuje” Microsoft.

Nie tylko monopole na rynku nie zagrażają nikomu, ale także sama koncepcja monopolu w takiej formie, w jakiej jest powszechnie pojmowana, jest koncepcją błędną. Zacytujmy przykładowe definicje monopolu: „zjednoczenie kapitalistów skupiających całość lub znaczną część produkcji danej gałęzi gospodarki, wywierające znaczny wpływ na zaopatrzenie rynku i uzyskujące dzięki temu szczególnie korzystne dla siebie warunki produkcji i sprzedaży; jest wytworem wysoko rozwiniętego kapitalizmu” (*Słownik wyrazów obcych*, PWN, Warszawa 1980). Można zarzucić, że stroniczo podajemy definicję monopolu z publikacji sprzed kilkunastu lat, ale w najnowszej edycji *Komputerowego słownika języka polskiego* (1996) mamy podobnie: „zrzeszenie przedsiębiorstw lub pojedyncze przedsiębiorstwo skupiające całość lub znaczną część produkcji danej gałęzi gospodarki, wywierające znaczny wpływ na zaopatrzenie rynku i uzyskujące dzięki temu szczególnie korzystne dla siebie warunki produkcji i sprzedaży”. Pewnym interesującym sygnałem, który może świadczyć o powolnej zmianie stosunku przeciętnego człowieka do monopolu jest to, że w *Encyklopedii multimedialnej PWN* z 1996 roku znajdujemy już rozróżnienie monopolu naturalnego i monopolu państwowego: „*monopol naturalny* – te gałęzie przemysłu, w których efekty skali są tak wielkie, że może w nich przetrwać tylko jedno przedsiębiorstwo, które wyprze z rynku pozostałych konkurentów”, oraz monopol jako „prawo do wyłącznej sprzedaży nadawane bądź sprzedawane przez państwo przedsiębiorstwu lub osobie”.

Monopolista rynkowy nie może zapobiec konkurencji poprzez wytworzenie barier uniemożliwiających wejście konkurentów na rynek. Należy zaznaczyć, że monopol nie ma nic wspólnego z rozmiarami firmy, a jedynie z jego udziałem w globalnej produkcji sprzedanej na rynku. W XIX wieku np. mały sklep był większym monopolistą niż obecnie duża sieć supermarketów.

Monopol wymuszony (państwowy) cechuje się wyjątkową kontrolą w danej sferze działalności gospodarczej. Dzięki tej uprzywilejowanej pozycji jest w stanie całkowicie uniemożliwić wejście konkurentów na rynek. Wyłącznie w takiej

sytuacji monopolista jest w stanie ustalać ceny arbitralnie, niezależnie od sił rynkowych, jakie w normalnych warunkach mogłyby być obecne. W odróżnieniu od monopolisty rynkowego monopolista taki nie musi się obawiać utraty konsumentów po podwyższeniu cen. Można zadać pytanie: dlaczego w ogóle jest możliwe pojawianie się monopolu wymuszonego? Jedyłą odpowiedzią jest, że dzieje się to dzięki polityce państwa, poprzez stworzenie specjalnych przywilejów. Jedyne rządy, który sam w sobie jest monopolistą wymuszonym, ma dostateczne siły, aby zmusić zarówno konsumentów, jak i kooperantów do robienia interesów z takim monopolistą, do czego w każdym innym przypadku by nie doszło. Zdarza się też, że rząd swoimi działaniami, mając nawet jak najlepsze intencje, stwarza sytuacje sprzyjające monopolowi. Tak jest przy wszelkich działaniach zakazujących używania jakichś produktów; klasycznym przykładem jest prohibicja, która umożliwia mafii stanie się monopolistą w produkcji i dystrybucji alkoholu i dyktowaniu jego cen. W Polsce nie mieliśmy do czynienia z klasyczną prohibicją, ale duże ograniczenia liczby sklepów sprzedających alkohol spowodowały pokątną jego produkcję i sprzedaż, oczywiście po znacznie wyższych cenach.

Obawa przed bezwzględными, niekontrolowanymi monopolami jest zasadna, ale dotyczy jedynie monopoli wymuszonych. Nie są one produktem wolnego rynku – są antyrynkowym przedłużeniem kompetencji rządu. Bez specjalnych przywilejów dawanych przez rząd żaden wymuszony monopolista nie utrzymałby się na rynku. W istocie przemoc jest karana przez wolny rynek, tak jak karane jest każde oszustwo; tzw. robienie interesów w gospodarce wolnorynkowej zależy bezpośrednio od (wolnych) konsumentów, a ci są bardzo wrażliwi na wszelkie przejawy przemocy i oszustwa. Karanie za użycie siły i oszustwa, zwykle poprzez niekupowanie towarów i usług, jest jedną z cech samoregulujących się mechanizmów wolnego rynku. Ludzie, którzy nie mogą dokonywać nieprzymuszonego handlu w ich własnym interesie, nie są wolni. Ludzie, którzy nie są wolni, są, do pewnego stopnia, niewolnikami. Bez wolnego rynku żadna inna wolność nie ma znaczenia.

Największym źródłem zakłóceń w przepływie informacji w wyniku działania mechanizmu cenowego jest rząd. Dzieje się to poprzez wprowadzanie ograniczeń w wymianie międzynarodowej (cła, opłaty wyrównawcze, kontyngenty, asygnaty itp.), ustalanie pułapów cen minimalnych albo maksymalnych na produkty krajowe, kontrolowanie zarobków (w tym ustalanie płacy minimalnej, ograniczenia na maksymalną liczbę godzin przepracowanych w tygodniu itp.), dotacje wpływające na rozwój wybranych gałęzi przemysłu, politykę finansową i monetarną (powodującą wzrost inflacji) i wiele innych działań (zob. np. Hazlitt 1993). Do wielu działań rządu, jeśli tylko są stabilne w dłuższym okresie, gospodarka wolnorynkowa potrafi się stosunkowo szybko dostosować, choć z reguły odbywa się to kosztem konsumenta. Jednakże szczególnie złośliwa jest inflacja powodująca wzrost cen i uniemożliwiająca producentom rozróżnienie, w jakim stopniu wzrost cen jest wynikiem naruszenia równowagi popytu i podaży, a w jakim jest efektem inflacji.

Kontrola cen przez rząd jest najlepszym narzędziem na spowodowanie zarówno nadprodukcji, jak i niedoborów. Jeśli chcemy mieć nadprodukcję, wystarczy, by rząd ustanowił ceny minimalne na jakieś produkty powyżej cen, jakie wyznaczyłby rynek. Państwa kapitalistyczne doświadczały tego wielokrotnie w XX wieku (dotyczyło to takich produktów, jak np.: mąka, cukier, masło, kawa – niszczonych potem czy wysypywanych do morza). Jeśli natomiast chcemy niedoborów (a dotyczy to zwłaszcza państw socjalistycznych, choć nieobce jest także w państwach kapitalistycznych o modelu tzw. państwa dobrobytu czy socjalnej gospodarki rynkowej), to wystarczy, by rząd ustanowił ceny maksymalne poniżej cen, jakie wyznaczyłby rynek.

Częstym faktem pomijanym w mowie o „mądrych planistach rządowych” jest to, że osoba, która zmuszona jest do działania przeciwko interesowi własnemu, jest także częścią społeczności, która w zamyśle biurokratów miałaby zyskać dzięki ich decyzjom. W sposób ewidentny zatem strata pojedynczych osób, których nieracjonalne działanie wymuszone jest przez regulacje rządowe, jest również stratą społeczeństwa jako całości. Rynek jest w istocie siecią bardzo silnie zależnych podmiotów (agentów) gospodarczych (zarówno producentów, jak i konsumentów). Każda pojedyncza strata bardzo szybko rozchodzi się na tych, którzy współpracują z danym podmiotem. Nie da się oczywiście zbilansować wszystkich zysków i strat wynikłych z podjęcia każdej decyzji rządu. Najczęściej przy próbach uzasadnienia podejmowanych decyzji wylicza się efekty krótkotrwałe, a te, mimo wielu wątpliwości, mogą wskazywać na potrzebę podjęcia określonej decyzji dla „dobra społeczeństwa”. Jednakże, jak uczy doświadczenie, każda decyzja rządowa w stosunkowo krótkim czasie okazuje się chybiona i towarzyszy jej wiele niespodziewanych ujemnych efektów ubocznych, co wymusza wprowadzanie korekt poprzedniej decyzji. Mówiąc językiem chemików, jest to reakcja autokatalityczna, samonapędzający się proces, którego końca nie widać. Gdyby zrobić bilans efektów krótko- i długoterminowych każdej decyzji rządowej, to z pewnością tylko niewiele z nich można by uznać za „służące dobru społecznemu”.

## **Ceny i zachęty do efektywnego gospodarowania**

Naturalne ruchy cen (tzn. wpływające z działania mechanizmów rynkowych) przyczyniają się nie tylko do odpowiedniego reagowania na nie, ale dostarczają także środków (albo też je uszczuplają) do dalszej działalności gospodarczej. Wzrost cen niesie informację dla producenta o konieczności zwiększenia produkcji albo o konieczności szukania tańszych źródeł zaopatrzenia. Jednocześnie wzrost cen, poprzez zwiększenie dochodów, dostarcza środków umożliwiających zwiększenie produkcji (np. na nowe inwestycje) albo środków na poszukiwanie innych źródeł zaopatrzenia. Wzrost cen surowców potrzebnych do produkcji wymusza na producentach poszukiwanie tańszych metod produkcji lub szukanie tań-

szych substytutów. Producenci wiedząc, że cena produktów na rynku jest bliska optymalnej, mając także świadomość, że jej zwiększenie spowoduje zmniejszenie popytu (poprzez zmniejszenie konkurencyjności ich produktów), są zmuszeni szukać innych sposobów obniżenia kosztów produkcji, tak by zrekompensować wzrost cen surowców. Dzięki tego rodzaju wysiłkom możliwe jest utrzymanie ceny na tym samym poziomie (lub nawet jej zmniejszenie, co zwiększa konkurencyjność produktów). W rezultacie mimo wzrostu cen surowców zyski producentów wcale nie muszą być mniejsze, a często są większe.

Zmniejszenie ceny produktów przez konkurentów wymusza na innych producentach doszukiwanie się źródeł ich spadku. Czy zmniejszenie ceny jest wynikiem znalezienia przez konkurenta tańszych źródeł zaopatrzenia, np. w surowce, czy też wynikiem zastosowania wydajniejszej technologii produkcji? W tym drugim przypadku producent, do którego dochodzi sygnał o mniejszej cenie produktów konkurencji, będzie się starał znaleźć podobną (a może lepszą) technologię produkcji, albo poczyni starania, by odkupić (np. w formie licencji) tę stosowaną przez konkurenta. W ten sposób średnia efektywność wykorzystania surowców ma szansę stale rosnać.

Ruch cen pozwala także na kształtowanie racjonalnej struktury płac. Jeśli z jakiegoś powodu konieczne jest zwiększenie produkcji, to może się to dokonać przez zwiększenie wydajności maszyn (co najczęściej w krótkim okresie nie jest możliwe) lub też poprzez zwiększenie zatrudnienia (co w krótkim czasie jest najpraktyczniejsze). Zwiększenie zatrudnienia może dokonać się jedynie poprzez zaoferowanie większych zarobków lub, co na jedno wychodzi, lepszych warunków pracy. Kształtująca się w ten sposób struktura płac na rynku pracy jest podstawowym źródłem informacji o potrzebach producentów. Pozwala też na podejmowanie racjonalnych decyzji, np. jaki zawód należy wykonywać (czy kształcić się w nim).

Zysk jest sygnałem dla biznesmena, że konsumenci są zadowoleni z jego produktów, jest zachętą do kontynuowania lub nawet zwiększenia produkcji. Straty natomiast wskazują mu, że niedostateczna liczba konsumentów jest skłonna kupić jego produkty po cenie przez niego zaproponowanej. Są one sygnałem, że coś należy zmienić: albo poprawić sposoby dystrybucji produktów, albo po prostu zmniejszyć cenę, czy też zaproponować znacznie lepszą jakość produktów za tę samą cenę, a w ostateczności – spróbować zainwestować swoje pieniądze w inny rodzaj produkcji.

Sygnały cenowe powodują, że rynek nieustannie porusza się w kierunku stanu równowagi. Można jednak sądzić, że stan równowagi nigdy nie jest osiąganym na rynku. Powodem podstawowym są stale zmieniające się warunki na rynku, kształtowane np. przez ciągle pojawiające się innowacje. Wobec tego teoretyczny stan równowagi też podlega ciągłej zmianie. Przyjmijmy np., że jakaś firma samochodowa opracowała doskonały projekt samochodu napędzanego silnikiem wykorzystującym energię pola magnetycznego ziemi (dzięki temu bardzo taniego w eksploatacji). Konsumenci słysząc o tej nowości (poprzez dzienniki i rekla-

me), domagają się dużej produkcji takich samochodów. Z różnych powodów liczba samochodów, jakie ta firma jest w stanie wyprodukować, jest znacznie mniejsza od popytu na nie. Niezrównoważenie popytu i podaży powoduje stałe zwiększanie ceny i w ostateczności ustalenie się jej na stosunkowo wysokim poziomie. Dzięki temu zyski firmy są bardzo duże, a sygnały o nich, uznawane przez wielu za niesprawiedliwe społecznie, powodują duże napięcia na rynku i jego większą destabilizację. Jednakże to właśnie ten sygnał powoduje, że rynek będzie dążył znacznie szybciej do stanu równowagi aniżeli w sytuacji, gdyby ktoś próbował regulować cenę tak, by w odczuciu społecznym była sprawiedliwa. Wysokie zyski tej firmy wymuszają na innych (nie tylko w Polsce) prowadzenie badań nad podobnymi lub alternatywnymi samochodami po to, by w niedługim czasie wprowadzić na rynek nowe, znacznie lepsze modele i mieć oczywiście udział w większych zyskach. Możemy sobie wyobrazić, że w niedługim czasie wiele nowych firm wchodzi na rynek. Przyczynia się to do stopniowego zaspokajania dużych potrzeb konsumentów. Bezpośrednim skutkiem takiej konkurencji jest spadek ceny i zmniejszanie się zysków. Ustalenie się zysków na poziomie średnim w gospodarce zmniejsza zainteresowanie nowych firm wejściem na rynek i sytuacja zbliża się do stanu bliskiego równowagi (oczywiście do czasu pojawienia się nowej radykalnej innowacji). Powszechne przekonanie o ogromnych zyskach kapitalistów nie znajduje potwierdzenia w badaniach empirycznych. Ich zyski mogą tylko z pozoru wyglądać na tak wielkie. Gros tych zysków idzie jednak na rozwój produkcji, jej modernizację, na badania umożliwiające wprowadzania ulepszeń produktów, zmniejszanie kosztów produkcji (a przez to i ceny). Warto też pamiętać, że większe początkowe zyski przedsiębiorcy, który wprowadza produkty jakościowo nowe na rynek, są formą nagrody i rekompensaty za jego wysiłek intelektualny, czas i zaangażowane wcześniej pieniądze. Odejmując od przychodów kapitalistów koszty konieczne na zwiększenie produkcji i wszelkie inne koszty potrzebne do rozwijania produkcji (np. koszty koniecznych badań), okazuje się często, że ich zyski netto nie są tak duże, jak można by oczekiwać. Trzeba ponadto pamiętać, że wpływające z mechanizmów rynkowych naturalne zyski kapitalistów są ceną, jaką płaci im rynek (tzn. konsumenci) za podejmowane ryzyko utraty zainwestowanego kapitału. W krótkim czasie konsument może czuć się pokrzywdzony zbyt wysokimi cenami tzw. nowości (co jednak z punktu widzenia producenta jest zrozumiałe i powinno być uznane za sprawiedliwe), jednakże w długim okresie konsument na tym zwykle zyskuje. Często dlatego, że fundusze zgromadzone w okresie wyższej ceny (ceny nowości) wykorzystywane są do badań nad ulepszaniem produkt i/lub zmniejszaniem kosztów produkcji.

Osobiste zainteresowanie jest podstawą całego systemu rynkowego. Konsument działa w swoim interesie, kiedy wymusza sprzedawanie produktów po niższych cenach lub też produktów jakościowo lepszych. Producent działa wyłącznie w swoim interesie, mając na celu utrzymanie się jak najdłużej na rynku i osiągnięcie jak najwyższych zysków. Zarówno zatem konsument, jak i producent mają na uwadze tylko własny interes; jeżeli któryś z nich nie widziałby korzyści

z aktu kupna-sprzedaży, to transakcja taka nie doszłaby nigdy do skutku. Podwójne korzyści płynące z chęci zysku przyczyniają się do większego zadowolenia zarówno konsumenta, jak i producenta.

## Podział dochodu

Ta trzecia cecha systemu cen jest ściśle powiązana z dwoma pozostałymi. Cenę zawsze należy odnosić do kosztów produkcji. Utrzymanie tej samej ceny przy zmniejszonych kosztach produkcji jest z punktu widzenia producenta tym samym, co zwiększenie ceny przy stałych kosztach. To, co porównują konkurujący ze sobą producenci, to właśnie relacja pomiędzy ceną i kosztami. Konsumentci natomiast nie interesują się kosztami produkcji, ich interesują względne różnice cen podobnych produktów. W warunkach gospodarki rynkowej, ostrej gry konkurencyjnej wielu producentów, nigdy nie jest tak, że zmniejszeniu kosztów produkcji nie towarzyszy równoczesne zmniejszenie ceny. Naturalnie nie jest też tak, że cena spada dokładnie w takim samym stopniu, w jakim zmniejszają się koszty produkcji. Najczęściej na zmniejszeniu cen zyskują zarówno konsumenci (poprzez niższą cenę), jak i producenci (poprzez większe zyski). Zyski konkurujących ze sobą producentów należy uznać za sprawiedliwą zapłatę za ich wysiłki włożone np. w zmniejszenie kosztów produkcji czy polepszenie jakości wyrobów. Zwiększenie marży (względnej różnicy pomiędzy ceną i kosztami) jest zachętą do utrzymania produkcji, dając środki do jej dalszego rozwijania, jest także nagrodą za dobre gospodarowanie, jest informacją dla innych producentów, by podążać w określonym kierunku, który daje zadowalające efekty.

Wiele osób narzeka na niesprawiedliwość mechanizmów rynkowych w kształtowaniu płac. Bulwersujące jest dla nich, że znany piosenkarz, sportowiec, artysta operowy czy zdolny gracz giełdowy zarabiają często w jeden dzień wielokrotnie więcej niż przeciętny pracownik w ciągu miesiąca. Naturalnym odruchem tych ludzi jest żądanie sprawiedliwości – zabrania temu, co zarabia dużo, i rozdania biedniejszemu (np. poprzez odpowiednio „skrojony” system podatkowy). Zapomina się, że duże zarobki tej niewielkiej liczby zdolnych ludzi są zapłatą za ich talent i ogromną pracę, jaką musieli włożyć przez wiele lat, nie będąc na szczycie swojej kariery, oraz zapłatą za ryzyko utraty tego kapitału, jaki został włożony w ich rozwój. I tyczy się to zarówno gracza giełdowego, operującego realnymi pieniędzmi, jak i artysty, dla którego wykształcony głos jest takim samym kapitałem, jak pieniądze dla tego pierwszego. Jakie konsekwencje miałyby żądanie zrównania płac np. wybitnego artysty z pracownikiem fabryki samochodów? Wątpliwe zadowolenie pracownika fabryki, zniechęcenie artysty do dalszej pracy oraz wszystkich innych pragnących iść drogą wybitnego artysty; w efekcie szerokie rzesze odbiorców zostałyby pozbawione przyjemności słuchania zarówno tego artysty, jak i jego utalentowanych następców. Czy warto ponosić takie koszty w imię „lepszego sprawiedliwości”?

Jakakolwiek interwencja rządu w rynek, motywowana oczywiście jego dobrymi chęciami polepszenia sytuacji, zniekształca go i wprowadza zakłócenia w przepływie sygnałów pomiędzy podmiotami na rynku, powoduje chaos i doprowadza do niestabilności rynku. Dodajmy jeszcze do tego wszystkiego – związaną z wszelkimi interwencjami rządu w gospodarkę – kontrolę monetarną rządu prowadzącą zwykle do dużej inflacji, recesji, niezbilansowania wydatków i dochodów.

Uważa się np., że nieregulowany rynek spowodował duże bezrobocie i zubożenie społeczeństwa w Wielkiej Brytanii w okresie silnego rozwoju kapitalizmu. Należy jednak zauważyć, że biedni byli także przed rewolucją przemysłową (sytuacja wyglądała nawet znacznie gorzej, bo śmiertelność noworodków dochodziła często do 75%, a okresowe braki żywności doprowadzały do masowego wymierania ludności). A jak w istocie ta bieda przemysłowej Anglii wyglądała? Sięgnijmy po precyzyjne dane (Mill 1884, s. 520). W latach od 1833 do 1883 robotnik otrzymywał „od 50% do 100% większe wynagrodzenie za pracę o 20% mniejszą” (o tyle zmniejszył się średni czas pracy w ciągu tych 50 lat). Przykładowo tygodniowe płace cieśli (podobnie jak murarzy) w Manchesterze wzrosły z 24 do 34 szylingów, cieśli w Glasgow z 14 do 26 szylingów, tkaczy osnowy (w Huddersfield) z 16 do 25 szylingów, tkaczy (mężczyzn w Bradford) z 8 szylingów i 3 pensów do 20 szylingów i 6 pensów. Płaca dzieci przy przedzeniu wzrosła z 4 szylingów i pięciu pensów w 1833 roku do 11 szylingów i 6 pensów w 1883. Procentowo wzrost płac wyglądał następująco: cieśle, Manchester – 42%, Glasgow – 85%; murarze, Manchester – 50%, Glasgow – 80%; kamieniarze, Manchester – 24%, Glasgow – 69%; górnicy, Staffordshire – 50%; w Huddersfield: tkacze osnowy – 55%, czyściciele wełny – 30%, przedzarze – 20%, tkacze – 115%, nawijacze – 83%; w Bradford: tkacze – 150%, nawijacze – 100%, dzieci przy przedzeniu – 160%. Ktoś może powiedzieć, że jednak wzrost płac realnych był minimalny. Inflacji (do której obecności w gospodarce przywykliśmy w ostatnich dziesięcioleciach) w tamtym okresie prawie nie było. O tym, że wzrost płac był czymś realnym, mogą świadczyć podane w cytowanej publikacji dane dotyczące rocznego spożycia żywności w Wielkiej Brytanii; przykładowo w latach 1840-1881 roczny wzrost spożycia na jedną osobę wynosił: bekonu i szynki z 0,01 funta do 13,93 funta (tzn. ok. 6,3 kg), masła z 1,05 funta do 6,36 funta, sera z 0,92 do 5,77 funta, rodzynek i winogron z 1,45 do 4,35 funta, jaj z 3,63 sztuki do 21,65 sztuki, ziemniaków z 0,01 funta do 12,85 funta, ryżu z 0,9 funta do 16,85 funta, pszenicy, owsa i mąki z 42,47 do 216,92 funta, cukru nierafinowanego z 15,20 do 58,92 funta oraz cukru rafinowanego z 0 do 8,44 funta, herbaty z 1,22 do 4,58 funta. Jedynym produktem (podawanym w książce Mila), którego spożycie spadło, była kawa: z 1,08 funta do 0,89 funta. Na uwagę zasługuje bardzo mały wzrost spożycia alkoholu: wina z 0,25 do 0,45 galona i wódki z 0,97 do 1,08 galona<sup>13</sup>.

<sup>13</sup> Jeden galon w tamtym okresie to najprawdopodobniej 4,546 litra.

Nie wierząc w samoregulowanie się rynku, choć mamy wiele dowodów na to, że jakakolwiek interwencja rządu powoduje destabilizację na rynku, wielu ludzi nadal myśli z obawą o całkowicie nieregulowanym rynku. Utrzymują oni, że wolny rynek przyczyni się do eksploatacji gospodarczej osób słabych przez potężne grupy interesów. Są przekonani, że po to, by czuć się wolnym od przemocy i oszustwa, powinni być bronieni przez rząd przed samolubnymi wyzyskiwaczami wielkiego biznesu, monopolami, kartelami, chronieni od drapieżności i chciwości wszystkich bogaczy. Czy tak jest na pewno?

Na zakończenie rozdziału zadajmy sobie ważne pytanie: Od czego zależy cena i w jaki sposób ustala się na rynku? Pytanie to wydaje się podstawowe i zadawali je sobie myśliciele od wieków. Naturalną odpowiedzią wydaje się stwierdzenie, że cena wyznaczana jest przez koszty. Jak można sądzić, takie widzenie ceny doprowadziło socjalistów do idei gospodarki centralnie zarządzanej, w której ceny ustalane przez Centralny Urząd Planowania (lub podobną instytucję) miały być przede wszystkim sprawiedliwe. Można sądzić, że odpowiedzi na to pytanie udzielono dopiero współcześnie, ale już w średniowieczu wielu myślicieli dało bardzo poprawną, choć potem przez kilka stuleci zapomnianą odpowiedź. Jednym z nich był trzynastowieczny franciszkański zakonnik z Prowansji, Pierre de Jean Olivi (1248-1298). W swoich traktatach wskazał, że wartość ekonomiczna (a cena jest miarą wartości) określana jest przez trzy czynniki: rzadkość (*raritas*), użyteczność (*virtuositas*) i chęć posiadania, pragnienie (*complacibilitas*). Olivi przedstawił też rozwiązanie sprawiającego w XVIII i w XIX wieku tak wiele trudności tzw. paradoksu wartości (dlaczego pewne konieczne do życia dobra o dużej wartości użytkowej są tanie, a dobra luksusowe, niekonieczne do życia, są tak drogie?). Odpowiedź Oliviego można streścić następująco: woda, choć konieczna do życia, jest tak powszechna i łatwo dostępna, że cena jej jest bardzo mała, przeciwnie złoto – przez to, że jest dobrem rzadkim, jest drogie.

Podobnie Ryszard z Middleton (c. 1249-1306), który w swych rozważaniach kontynuował ekonomiczną myśl św. Tomasza z Akwinu (1225-1274), stwierdził, że wartość gospodarcza jakiegoś dobra wyznaczana jest przez potrzebę i użyteczność. Analogicznie jak inni scholastycy średniowieczni uznawał za sprawiedliwą cenę ustalaną na rynku przez potrzeby kupującego i sprzedającego. Średniowieczny mnich, St. Bernardino of Siena (1380-1444), uznał, że ceny są funkcją względnej rzadkości dóbr: „Woda jest relatywnie tania, jeżeli jest w obfitości. Ale może się zdarzyć, w górach lub innym miejscu, że woda jest rzadkością. Może się tak zdarzyć, że woda uznana jest za cenniejszą od złota, ponieważ akurat w danym miejscu złota jest dużo, a nie ma wody”.

Te idee rynkowe średniowiecza zostały potem zapomniane, choć sporadycznie wracały w pracach niektórych myślicieli. W XVI wieku Diego de Covarrubias y Leiva (1512-1577) w opublikowanym w 1554 roku *Variarum* uznał, że wartość dowolnego dobra określana jest na rynku przez jego użyteczność i rzadkość. Wartość nie zależy od wewnętrznych własności dobra czy od jego produkcji, ale od su-



biektywnych ocen konsumentów. Jak pisał: „Wartość dobra nie zależy od jego natury, ale od oceny przypisywanej mu przez człowieka, nawet jeśli ta ocena jest głupia. Dlatego w Indiach pszenica jest droższa, ponieważ ludzie cenią ją bardziej, choć natura pszenicy jest taka sama w obu miejscach”. Rozważając problem sprawiedliwej ceny, Covarrubias dodaje, że musimy uwzględniać nie tylko koszty związane z wytworzeniem towaru, nie tylko koszty pracy, ale jego wartość rynkową. Współczesny Covarrubiasowi, Luís Saravia de la Calle Veroñese w *Instrucción de mercades* (Medina del Campo, 1554) uznał, że cena powstaje w wyniku interakcji pomiędzy użytecznością i popytem rynkowym a rzadkością podaży: „sprawiedliwa cena jest wynikiem obfitości lub rzadkości dóbr, kupców i pieniędzy; jak było powiedziane, nie wynika ona z kosztów, rodzajów pracy czy ryzyka. Jeśli musielibyśmy rozważać pracę i ryzyko po to, by ustalić sprawiedliwą cenę, żaden kupiec nie ponosiłby strat, a takie kwestie, jak obfitość lub rzadkość dóbr i pieniędzy, nie wchodziłyby w nasze rozważania”. Podobnie jezuita Luís de Molina (1535-1600) wyraził opinię, że „sprawiedliwa cena dowolnego towaru zależy zasadniczo od powszechnej oceny jego wartości przez ludzi mieszkających na danym terytorium. Kiedy jakieś dobro w pewnym regionie sprzedawane jest po jakiejś cenie (bez oszustw lub monopolu, lub jakiegokolwiek złamania uczciwych reguł gry), to cenę taką należy uznać jako zasadę i za miarę wartości towaru”. Molina uważał też, że wartość dobra nie jest zawarta w nim samym, ale istnieje w umysłach ludzi korzystających z niego. „Cenę uznajemy za sprawiedliwą lub niesprawiedliwą nie dlatego, że taka jest natura rzeczy..., ale dlatego, że za daną cenę dobra mają zdolność zaspokajania potrzeb człowieka”. Luís de Molina, gospodarczy liberał, uważał zatem, że jedyną sprawiedliwą jest cena ustalana na rynku.

Kolejna fala podobnego stylu myślenia o cenach wystąpiła w XVIII wieku w pracach Richarda Cantillona, Davida Hume'a, Adama Fergusona, Adama Smitha i innych. Na przykład Abbé Ferdinando Galiani (1728-1787) w swojej książce *Della Moneta (O pieniądzu)*, opublikowanej w 1751 roku, przedstawia, w jaki sposób mechanizmy rynkowe działają w kierunku osiągnięcia równowagi poprzez dbałość o prywatny interes i pragnienie zysku. Jak pisze: „Ta równowaga wspaniale służy obfitości dóbr potrzebnych do życia, dobrobytowi, choć nie wynika ona z roztropności i prawości człowieka, ale z prostego bodźca chęci zysku. Opatrzność uczyniła to w swej nieskończonej miłości człowieka, że nasze namiętności są często, i wbrew naszym intencjom, ukierunkowane dla pożytku ogólnego”. Proces gospodarczy, jak konkluduje Galiani, jest kierowany przez „Nadrzędną rękę”. Koncepcja Galianiego jest zadziwiająco podobna do koncepcji „niewidzialnej ręki” przedstawionej przez Smitha (1723-1790) kilka lat później. Smith użył określenia „niewidzialna ręka”<sup>14</sup> w obu znanych jego dzie-

<sup>14</sup> J.J. Spengler (*Boisguilbert's economic views vis-à-vis those of contemporary réformateurs*, *History of Political Economy*, 16, Spring 1984, s. 73-74) dodaje, że pojęcie „invisible hand” było po raz pierwszy użyte przez angielskiego pisarza Josepha Glandville'a w jego *The Vanity of Dogmatizing* (1661), na 100 lat przed Smithem.

łach, zarówno w *Bogactwie narodów* (*The Wealth of Nations*, 1776), jak i w *Teorii uczuć moralnych* (*Theory of Moral Sentiments*, 1759). W *Theory of Moral Sentiments* koncentruje swe rozważania na poszukującym człowieku, który prowadzony przez niewidzialną rękę, bez uświadamiania sobie, działając jedynie w celu własnych korzyści, przyczynia się do poprawy sytuacji całego społeczeństwa. Obserwacje te rozwinął później w *Bogactwie narodów*, gdzie stara się poznać naturę instytucji gwarantujących porządek społeczny w systemie pełnej wolności człowieka działającego w ramach ograniczeń swej natury jako istoty biologicznej i społecznej. Drugim centralnym elementem *Bogactwa narodów* jest zagadnienie naturalnego ustalania się cen dóbr i usług oraz wyjaśnienia „praw” podziału całego „bogactwa” społecznego. W opublikowanej w 1759 roku *Teorii uczuć moralnych* Smith stwierdza:

To, co wytwarza ziemia, zawsze żywi niemal wszystkich mieszkańców, których może wyżywić. Bogaci wybierają z kopca jedynie wszystko to, co jest najcenniejsze i najprzyjemniejsze. Spożywają niewiele więcej niż człowiek biedny i pomimo naturalnego samolubstwa i zachłanności, choć mają na względzie tylko własną wygodę, choć jedynym celem wysuwany wobec kroci zatrudnianych do ciężkiej pracy ludzi jest zaspokojenie ich własnych, czczych, nienasyconych pragnień, dzielą z biedakami produkt ich wkładu do pomnażanych zbiorów. Niewidzialna ręka prowadzi ich do dokonania niemal takiego samego podziału artykułów pierwszej potrzeby, który by nastąpił, gdyby podzielić ziemię na jednakowe części między wszystkich jej mieszkańców i w ten sposób samorzutnie i bezwiednie przyczynia się do zwiększenia korzyści społeczeństwa i dostarcza środków do rozmnażania gatunków.

(Smith 1989, s. 272-273)

A kilkanaście lat później pisze w podobnym duchu w *Bogactwie narodów*:

[...] gdy [indywidualny przedsiębiorca] kieruje wytwórczością tak, by jej produkt posiadał możliwie najwyższą wartość, myśli o swoim własnym zarobku, a jednak w tym, jak i w wielu innych przypadkach jakaś niewidzialna ręka kieruje nim tak, aby zdążył do celu, którego wcale nie zamierzał osiągnąć. Społeczeństwo zaś, które wcale w tym nie bierze udziału, nie zawsze na tym źle wychodzi. Mając na celu swój własny interes, człowiek często popiera interesy społeczeństwa skuteczniej niż wtedy, gdy zamierza służyć im rzeczywiście. Nigdy nie zdarzyło mi się widzieć, aby wiele dobrego działo ludzi, którzy udawali, iż handlują dla dobra społecznego.

(Smith 1954, t. II, s. 46)

U podstaw koncepcji „niewidzialnej ręki” leży przekonanie, że bogaty, działając jedynie we własnym interesie, jednocześnie działa, nieświadomie i w sposób nieunikniony, na korzyść biedniejszych. Czynnikiem wymuszającym taki efekt jest konieczność współpracy bogatego z biedniejszymi – po to, by zrealizować swoje cele, bogaty jest zmuszony współpracować z innymi; aby taka współpraca zaistniała, musi się opłacać każdej ze stron. Handel nie jest grą o sumie zerowej, choć często mylnie jest tak postrzegany przez przeciętnego człowieka, a co gorsze – także przez specjalistów ekonomistów.

Jednym z pierwszych, którzy zwrócili uwagę na to, że dbałość o własny interes nie jest równoznaczna z chciwością czy egoizmem, jak często próbuje się interpretować zasady rynkowe, był mieszkający w Londynie Holender Bernard de Mandeville (ok. 1670-1733), który w opublikowanej w 1714 roku *Bajce*

o pszczołach (*The Fable of the Bees, or Private Vices, Public Benefits*) przedstawił, jak prywatne zachcianki (*private vices*, czyli dbałość o własny interes) służą w ostateczności dobru wspólnemu (*public benefits*). *Bajka o pszczołach* była wielokrotnie wznawiana w następnych dziesięcioleciach i jest ona poszerzoną wersją satyrycznego eseju napisanego przez Mandeville'a w 1705 roku pt. *The Grumbling Hive, or Knaves Turned Honest*.

# Rząd

Istnienie rządu jest dla nas czymś naturalnym – i rzeczywiście od stuleci rozwój społeczny wiązany jest z istnieniem rządu. Filozofowie często argumentują, że istnienie rządu nie tylko jest naturalne, ale też, że ludzie bez rządu byłiby „nie-licznymi, gwałtownymi, krótko żyjącymi, biednymi, odrażającymi i zdeprawowanymi istotami bez poczucia przyjemności i piękna życia” (Hobbes 1930, s. 267). W opinii Thomasa Hobbesa (1588-1679) zatem jest potrzebne poświęcenie wolności jednostki na rzecz działalności rządu po to, by uzyskać pokój i porządek społeczny. Omawiając historię myśli liberalnej (Kwaśnicki 2000), przedstawimy opinie liberałów na temat roli rządu. Zaczniemy od pytania: Czy rząd jest naprawdę potrzebny? Przynajmniej niektórzy liberałowie kwestionują taką konieczność. Z pewnością tam, gdzie istnieje rząd, istnieje też pokusa nadużycia jego praw. Rząd niekontrolowany przemienia się w tyranie. Wielu liberałów nazywa rząd koniecznym złem: koniecznym dlatego, że nie widać dla niego innej alternatywy pozwalającej na utrzymanie pokoju i porządku społecznego; złem, ponieważ rządzący, mając w ręku potężny aparat władzy, nadużywają go kosztem dobrobytu społeczeństwa i wolności rządzonych.

W wielu językach (np. w angielskim, francuskim, włoskim, hiszpańskim) słowo rząd pochodzi od łacińskiego *gubernare* – sterować, kierować, rządzić, *gubernatio* – (w żegludze) sterowanie, *gubernatoris* – sternik. Ma ono znaczenie zbliżone do polskiego „administrowanie” (zresztą w dawnej Polsce gubernator znaczyło tyle, co administrator wielkiego majątku ziemskiego). Podobne znaczenie ma słowo rząd w języku niemieckim – *regierung* od *regie* – reżyserować. Zatem w pierwotnym znaczeniu rząd to instytucja, która ma kreować odpowiednie warunki do rozwoju danej społeczności. O postulacie takiej formy rządu będziemy w tym rozdziale wielokrotnie wspominali.

Liberałowie różnią się między sobą w wielu szczegółowych poglądach, są jednak pewne ogólne przekonania, które są wspólne wszystkim liberałom. Takim ogólnym przekonaniem jest pogląd o konieczności ograniczenia roli rządu w kierowaniu rozwojem społeczeństwa. Postulat ograniczenia funkcji państwa jest w gruncie rzeczy logiczną konsekwencją stanowiska liberałów wobec wolności i własności. W skrajnej postaci postulat ograniczonego rządu formułowany jest jako całkowita likwidacja rządu i pod tym względem takie skrajne stanowisko zbliża się do poglądu anarchistów. Rząd, który może być tolerowany przez anar-

chizm, musi być rządem wolnościowym, nie tylko w znaczeniu, że jest rządem większości, ale dlatego, że wszyscy się nań zgadzają. Ten skrajny pogląd jest wynikiem konsekwentnego i logicznego zastosowania zasady klasycznego liberalizmu ekonomicznego – *laissez faire, laissez passer*. Postulat ograniczenia funkcji państwa nigdy nie odnosił się wyłącznie do sfery życia gospodarczego. Stąd właśnie ustaliło się znane powiedzenie o spełnieniu przez państwo funkcji „stróża nocnego”. To stanowisko, oprócz zasady *leseferyzmu*, należy uznać za najbardziej charakterystyczną cechę kierunku liberalnego. Wielu liberałów wyrażało przyzwolenie na stosowanie interwencjonizmu państwowego, ale zawsze uznawali, że może on być stosowany jedynie w sytuacjach koniecznych, a stosując go, należy zachować ogromny umiar oraz ostrożność, i jeśli już go wprowadzać, to najpóźniej, jak to jest możliwe. Wszędzie gdzie tylko jest to możliwe, problemy społeczne i gospodarcze powinny być rozwiązywane bez ingerencji państwa, dzięki inicjatywie prywatnej, poprzez dobrowolnie w tym celu związane grupy i stowarzyszenia.

Jak w 1851 roku pisał Proudhon<sup>15</sup>: „Doświadczenie uczy, że zawsze i wszędzie rząd, nawet jeśli powołany został dla dobra ludzi, ustawiał się po stronie najbogatszych i najbardziej wykształconych, a przeciwko liczniejszej i biedniejszej klasie społecznej; stawał się zwolna rządem służącym coraz to mniejszej grupie społecznej, i zamiast dbać o utrzymanie wolności i równości dla wszystkich, stale przyczynia się, poprzez naturalną skłonność do rozdawania przywilejów, do zabicia wolności i równości. [...] Ostatecznie możemy bez obawy powiedzieć, że formułą rewolucyjną nie powinno być ani *Bezpośrednie prawodawstwo*, ani *Rządy bezpośrednie*, ale raczej *BEZ RZĄDU*. [...] Rządzenie ludzi będzie zawsze oszukiwaniem ludzi. Jest to zawsze wydawanie rozkazów, jest fikcją będącą końcem wolności”.

W podobnym duchu wypowiedział się kilkadziesiąt lat później Georges Sorel (1847-1922), który twierdził<sup>16</sup>, że nowoczesne państwo „jest grupą intelektualistów, która cieszy się przywilejami i posiada środki natury politycznej, za pomocą których broni się przed atakami innych grup intelektualistów pragnących mieć zyski z urzędów publicznych. Partie tworzą się w celu zdobycia tych urzędów i analogiczne są do państwa”. Można powiedzieć, że jest to pogląd skrajnego liberała, a nawet anarchisty. Na takie określenie na pewno nie zasługuje Alexis de Tocqueville, którego poglądy były zawsze wyważone. Jego opinia niewiele odbiega od opinii Sorela. We *Wspomnieniach* napisanych w 1850 roku (Tocqueville 1987, s. 39) stwierdza: „Jeśli wielu konserwatystów broniło rządu tylko dla zachowania różnych gratyfikacji i stanowisk, to muszą powiedzieć, że wielu opozycjonistów zdawało się go atakować wyłącznie po to, by się ich dochrapać. Faktem jest bowiem, faktem godnym pożałowania, że upodobanie do funkcji pu-

<sup>15</sup> P.J. Proudhon, *General Idea of the Revolution of the Nineteenth Century*, trans. John B. Robinson (London Freedom Press, 1923), s. 108, 126, cytat za Oser, Brue (1988, s. 149).

<sup>16</sup> Cytat z G. Sorel, *La Décomposition du Marxisme*, za Russel (1935, s. 48).

blicznych i pragnienie życia z podatków nie są u nas chorobą właściwą jakiejś partii, jest to wielka i stała ułomność całego narodu, jest to łączny produkt demokratycznej konstytucji naszego społeczeństwa obywatelskiego i nadmiernej centralizacji naszego aparatu władzy, jest to ukryta choroba, która trawiła wszystkie dawne rządy i która tak samo trawić będzie wszystkie nowe".

Całym sercem przyjmuję motto – „Taki rząd jest najlepszy, który najmniej rządzi” i chciałbym je widzieć wcielonym w życie szybciej i bardziej systematycznie. Zrealizowane prowadzi ono ostatecznie do tego, w co także wierzę – „Taki rząd jest najlepszy, który wcale nie rządzi”; i kiedy ludzie do tego dorosną, taki właśnie rząd będą posiadać. Rząd w najlepszym przypadku jest jedynie środkiem działania, lecz większość rządów jest zwykle, a wszystkie rządy są czasami złymi środkami. [...] Stała armia jest tylko ramieniem stałego rządu. Sam rząd będący jedynie wybranym przez naród narzędziem do wykonywania jego woli może być tak samo przedmiotem nadużyć i deprawacji, zanim naród zacznie przezeń działać. Przykładem tego jest obecna wojna meksykańska, dzieło względnie niewielu jednostek używających stałego rządu jako swego narzędzia; na początku naród nie zgodziłby się bowiem na takie posunięcie.

H.D. Thoreau

*Obywatelskie nieposłuszeństwo*

Kilkadziesiąt lat później Émile Faguet (1847-1915) poczynił podobne obserwacje, pisząc, że „państwo jest złem, które ludzkość wynalazła, by zapobiec niebezpieczeństwom, wynikającym z zamiłowania do walki między ludźmi; ale niewątpliwie jest złem. Krępuje ono jednostkę, zawadza jej i ciąży na niej; żąda od niej pieniędzy, których by dać, a może nawet zarobić nie myślała; nakłada najbardziej pokojowo usposobionym obywatelom przymus nauki robienia bronią. Wszystko to jest bardzo bolesne. Państwo jest złem koniecznym, zasługującym na szacunek i wdzięczność z naszej strony, ale dobrem samym w sobie nie jest. Jest złem jak pancerz lub miecz” (Faguet 1902, s. 440).

Z pewnością rząd jako instytucja nigdy nie był tak ważny, jak w obecnych czasach. Najbardziej despotyczne rządy w przeszłości

nie odważały się ingerować w sprawy prywatne każdego obywatela, tak jak czynią to od kilkudziesięciu lat rządy najbardziej wolnych społeczeństw na świecie – będące w istocie instytucjami, poborcami podatkowymi. Nawet sławna carska tajna policja nie odważała się na przeprowadzanie sekretnych działań naruszających w sposób drastyczny sferę prywatności jednostki, co w czasach obecnych uważane jest za rzecz normalną i naturalną. A czy kiedykolwiek urzędnik państwowy odważyłby się wymagać od obywatela, czy nawet od instytucji takiej, jak uniwersytet lub firma przemysłowa, wypełniania tylu formularzy z tak wielką liczbą szczegółowych informacji dotyczących spraw jednostkowych, jak tego obecnie wymagają biurokraci rządowi w niemalże wszystkich tzw. uprzemysłowionych państwach świata! Przez dziesięciolecia wydawało się, że to dzięki rządowi w społeczeństwie zniknie ubóstwo, ludzie będą zdrowi, zlikwiduje się analfabetyzm, a produkcja rolnictwa dzięki subsydiom rządowym zapewni wyżywienie całemu społeczeństwu. Wierzono, że kiedy tylko wyeliminuje się z życia społecznego „nikczemny, prywatny interes”, a działania podejmowane przez rząd będą miały na celu dobro publiczne, to automatycznie zapewni się prawidłową i racjonalną ścież-

kę rozwoju całego społeczeństwa. To właśnie dzięki silnemu i mądrymu rządowi ostatecznie na świecie miał zapanować spokój społeczny i pokój między narodami. Co najmniej od kilkunastu lat przekonania te podawane są w wątpliwość. Ciągłe jednak przeważa wiara, że złe funkcjonowanie rządu nie jest kwestią źle położonych fundamentów, że nadal na tej idei można budować rozwój społeczeństwa, wystarczy jedynie dostroić pewne mechanizmy rządzenia. Z perspektywy tych kilkudziesięciu lat rozrostu rządu jako instytucji społecznej wiadać, że wiara w rząd była w istocie romantyczną mrzonką i próbą ucieczki od odpowiedzialności.

Jeżeli spojrzymy na dokonania rządu w ostatnich kilkudziesięciu latach, porównamy je z obietnicami i oczekiwaniami, to okaże się, że rząd wykazał się niezmierną skutecznością w dwóch rzeczach: (1) prowokowaniu i prowadzeniu wojny oraz (2) deprecjacji pieniądza i generowaniu inflacji. Można powiedzieć, że oczekiwano od rządu perfekcji w działaniu i osiągnięcia ideału, co z definicji jest oczekiwaniem wygórowanym. Jednakże porównanie efektywności jakichkolwiek działań rządu w sferach aktywności społecznej przez niego zagarniętych w ostatnim stuleciu pokazuje dobitnie, że raczej regułą, a nie wyjątkiem jest znacznie mniejsza jego efektywność od średniej efektywności podobnych instytucji prywatnych.

W umiarkowanej formie liberalowie twierdzą, że z założenia rząd powinien być instytucją będącą rezultatem nieskrępowanej współpracy wszystkich członków danej społeczności, instytucją umożliwiającą najefektywniejszy sposób realizacji pewnych wybranych przez nich celów. Określenie to obejmuje zarówno pojęcie rządów lokalnych (często zwanych samorządami), jak i rządu centralnego. Rozróżnienie to jest istotne, jako że cechą szczególną rządów lokalnych jest to, iż każdy z nich oferuje pewne usługi społeczności żyjącej na określonym terenie, a ludzie tam mieszkający mogą „głosować nogami” na każdy z tych samorządów – jeśli są zadowoleni z jakości oferowanych przez samorządy usług, pozostają, żyją i współpracują z innymi członkami lokalnej społeczności, jeżeli natomiast samorząd im nie odpowiada i nie mają dostatecznych możliwości, by nań wpływać, wyjeżdżają w inne miejsce. Naturalnie do realizacji tego typu „głosowania” konieczna jest elementarna swoboda migracji oraz autonomia samorządów, zwłaszcza jeśli chodzi o niezależność rządów lokalnych od rządu centralnego.

Autorytet rządu nawet takiego, któremu skłonny jestem się podporządkować – ponieważ z radością posłuszny będę tym, którzy wiedzą i potrafią działać lepiej niż ja, a w wielu względach nawet tym, którzy ani nie wiedzą, ani nie potrafią działać tak dobrze – jest jeszcze nieczysty; aby był dokładnie uzasadniony, musi mieć sankcję i zgodę rządzonych. Nie może mieć on żadnego czystego prawa nad moją własnością z wyjątkiem tego, które mu przyznam. Postęp od absolutnej do ograniczonej monarchii, od ograniczonej monarchii do demokracji jest postępowaniem w kierunku prawdziwego szacunku dla jednostki. [...] Nie będzie nigdy prawdziwego i oświeconego Państwa, dopóki Państwo nie zacznie uznawać jednostki za wyższą i niezależną moc, od której pochodzi cała jego własna moc i autorytet i dopóki nie zacznie jej odpowiednio do tego traktować.

H.D. Thoreau  
*Obywatelskie nieposłuszeństwo*

go. Sytuacja taka stwarza wówczas pewną, choć wielce ograniczoną, formę konkurencji pomiędzy różnymi samorządami.

Cechą charakterystyczną rządu centralnego jest pewna legitymizacja użycia siły lub groźby użycia siły jako środka przymusu stosowanego w stosunku do niektórych członków danej społeczności po to, by wymusić na nich pewien typ zachowania, którego w istocie nie akceptują. Najistotniejsze jest to, iż rząd ma monopol na użycie lub groźbę użycia siły w stosunku do ludzi żyjących na danym terytorium. W dalszej części tego rozdziału zajmiemy się jedynie rządem centralnym.

## Rozdzielenie władzy

Aby zabezpieczyć się przed niebezpieczeństwem niekontrolowanego wzrostu władzy rządu, w konstytucjach państw demokratycznych zapisana jest zasada

Wszelka władza prowadzi do zepsucia, ale władza absolutna psuje absolutnie.

Acton (1995, s. 205)

Kiedy wielka władza tam się dostaje, przestaje wiedzieć o swoich granicach.

Czuang-Tsy (1953, s. 238)

rozdzielenia władzy wykonawczej, prawodawczej i sądowniczej, a także zasada „wzajemnego równoważenia” (*check and balances*). Zasady te wpisane są do pierwszej konstytucji tego typu – konstytucji Stanów Zjednoczonych Ameryki – jak i mającej kilkusetletnie tradycje (od czasów XIII-wiecznej *Magna Carta*), niepisanej konstytucji Wielkiej Brytanii. Reprezentantem

koncepcji takiego ograniczonego zakresu działań rządu był Thomas Jefferson, według którego ideałem byłby „mądry i skromny rząd, który ochraniałby każdego człowieka przed możliwym wyrządzeniem mu szkody przez innego człowieka, który w każdym innym przypadku pozostawiałby ludzi wolnymi, mogącymi sami decydować o sposobach dążenia do realizacji celów gospodarczych i polepszania swojej doli” (mowa inauguracyjna z 1801 roku).

Dougald Stewart, student Adama Smitha, pisze, że na jednym z wykładów w 1749 roku Smith stwierdził, że po to, by sprzyjać dobrobytowi społeczeństwa, wystarczy, by rząd pozwolił ludziom robić to, co uznają za pożyteczne. Miał powiedzieć: „Bardzo mało jest wymagane, by doprowadzić państwo do dobrobytu nawet z najniższego poziomu barbarzyństwa, mianowicie pokój, niskie podatki i tolerancyjne kierowanie sferą sprawiedliwości. Wszystkie formy rządów, które zbaczają z tej naturalnej ścieżki, lub które odwołują się do potrzeby zahamowania rozwoju społecznego na jakimś szczególnym etapie, są nienaturalne i po to, by utrzymać się u władzy, zmuszone są odwoływać się do represji i tyranii” (za Powell 1995).

Myśl tę Smith rozwinął w *Bogactwie narodów* (1776), gdzie wyliczył trzy suwerenne funkcje ograniczonego rządu, mianowicie ochronę społeczeństwa przed zagrożeniem zewnętrznym, ochronę każdego człowieka żyjącego w społec-



czeństwie przed niesprawiedliwością i przemocą, jaka grozi mu od innych obywateli (członków społeczeństwa), oraz „obowiązek ustanawiania i utrzymywania pewnych urzędów publicznych i publicznych instytucji, których ustanowienie i utrzymywanie nie może nigdy leżeć w interesie jednostki lub niewielkiej liczby jednostek, a to dlatego, że dochód z nich nie pokryje nigdy kosztów jednostce lub małej grupie jednostek, choć koszty, jakie poniosło jakieś wielkie społeczeństwo, może często pokryć z nadwyżką” (Smith 1954, t. II, s. 394-395). Smith uznawał użyteczność rządu dla organizacji społecznej, był jednak świadomy jego istoty jako ochrony przywilejów.

W istocie jego koncepcja rządu jest odniesieniem dla wszystkich innych koncepcji, jakie pojawiły się u myślicieli liberalnych w następnym dziesięcioleciu.

Émile Faguet pisze, że przyrodzonym zakresem działania rządu jest „policja, wymiar sprawiedliwości, obrona. Wszystko inne jest roszczeniem państwa, a nie jego funkcją. Państwo, które robi cokolwiek z tych wszystkich innych rzeczy, przestaje być dobrym urzędnikiem, dobrym sługą ojczyzny, a staje się dyletantem. Zajmuje się ono wówczas sprawami, którymi niezaprzeczenie zajmować się ma prawo, ale

które go nie obchodzą. Może dobrze robić w najlepszym razie, ale są szanse, że źle robić będzie, bo to nie jego rzecz, w każdym razie jest to nadmiar łaski. Nikt od niego tyle nie wymaga; jest to zbytek gorliwości, a wszelki zbytek gorliwości pociąga za sobą przykre nawyki, kłopoty i niepokój, co się wszystkim da we znaki” (Faguet 1902, s. 440). Faguet przestrzegał, że rozumny liberalizm nie polega na osłabieniu władzy, ile się da, ale na wyznaczeniu mu odpowiedniej dla niego roli w społeczeństwie. Nikt nie ujął tego lepiej od Beniamina Constanta, który rzekł: „rząd nie powinien mieć żadnej władzy poza swą sferą działania, w obrębie jednak tej sfery nie może posiadać władzy nigdy za wiele”. Natomiast Ferdinand Zweig (1938, s. 234-236) wylicza cztery działy pozostające poza sferą konkurencji wolnorynkowej, które powinny być obsługiwane przez państwo: (1) działy gospodarki, które ze swej istoty są nierentowne, np. budowa dróg, regulacja rzek, (2) działy gospodarki, które straciły na dłuższy czas rentowność, (3) działania, „których rozmiary przekraczają możliwości współzawodnictwa” (np. koleje, gazownictwo), (4) działania prowadzone centralnie niemalże z konieczności, jak np. bank emisyjny.

Hayek (1973, s. 14) przyznaje rządowi możliwości działań w dwóch sferach: (1) ułatwiających zdobywanie wiarygodnej wiedzy o faktach mających znaczenie ogólne – np. zapewnienie systemu monetarnego, ustalanie norm i wag, udzielanie informacji statystycznych, oraz (2) usługi pożądanego, lecz nie świadczone przez przedsiębiorstwa prywatne, np. usługi zdrowotne i sanitarne, budowa dróg, usługi komunalne. Hayek podkreśla i przestrzega, że przedsiębiorstwa państwo-

Wolność polityczna obywatela jest to ów spokój ducha pochodzący z przeświadczenia o własnym bezpieczeństwie. Aby istniała ta wolność, trzeba rządu, przy którym by każdy obywatel nie potrzebował lękać się drugiego obywatela.

Charles Louis de Secondat Montesquieu  
*O duchu praw*, przeł. T. Boy-Zeleński

we powinny zawsze działać na takich samych zasadach rynkowych, jak wszelkie inne podmioty gospodarcze. W opinii Hayeka najlepszym rozwiązaniem zaspokojenia usług nierentownych byłyby subsydiowanie przez państwo przedsiębiorstw prywatnych, a nie tworzenie przedsiębiorstw państwowych.

Dwa pierwsze obowiązki podane przez Smitha, powtarzane później wielokrotnie, wydają się racjonalne, choć wielu liberałów uważa, że i te funkcje można powierzyć rynkowi, dzięki czemu byłby możliwy wybór lepszego sposobu obrony przez każdego członka społeczeństwa. Monopolizacja tej sfery działania przez rząd taki wybór znacznie ogranicza, jeżeli w ogóle go nie eliminuje. Uzbrojony bandyta proponujący wybór: „Pieniądze albo życie” daje swobodę wyboru, ale nikt nie nazwałby tego wyborem wolnym, a wymiany jako nieskrępowanej, swobodnej (Friedman 1996, s. 26).

Pierwsze dwie zasady opisują pewne ideały, które powinny przyświecać każdemu rządowi. W rzeczywistości jednak „odległość” od tak nakreślonego ideału zmienia się zarówno w czasie, jak i w przestrzeni – dla różnych społeczeństw współistniejących w konkretnym czasie obserwujemy dużą różnorodność w osiągnięciu tego ideału. W opinii liberałów im bardziej zbliżamy się do ideału nakreślonego przez Smitha, tym bardziej harmonijny i pokojowy jest rozwój społeczeństwa, tym szybszy jest wzrost jego dobrobytu i tym lepsze warunki do kreowania „bogactwa narodów”.

Trzeci obowiązek w koncepcji Smitha jest bardzo kontrowersyjny i jest powodem wielu niejasności. Wydaje się jak najbardziej słuszny, jest jednak bardzo nieprecyzyjny i jak doświadczamy tego od końca XIX wieku, a szczególnie w XX wieku, służył on często za parawan usprawiedliwiający wiele poczynań rządu. Bardzo często używany jest jako argument do nieograniczonego rozszerzenia zakresu władzy rządu. Przykładem uzasadniającym jego potrzebę, podanym przez Smitha, jest sprawa „utrzymywania... urzędów publicznych”, jak np. ulic miejskich i dróg publicznych. W zasadzie usługi te mogą być prywatne, poddane swobodnej grze rynkowej, czynionej w postaci np. opłat rogatekowych czy myta. Jednakże zdaniem Smitha zbieranie takich opłat byłoby bardzo niewygodne i nieopłacalne dla osoby prywatnej. Usługa tego typu musi być usługą publiczną, której wykonanie nie leży w prywatnym interesie kogokolwiek, ale która staje się opłacalna dla „większej społeczności”. Wydaje się, że i tutaj nie docenia się inwencji rynku. Opłaty za używanie dróg w mieście nie musiałyby się dokonywać w postaci zapłaty gotówką uiszczanej przez ludzi korzystających z nich, lecz np. poprzez reklamy czy opłaty wnoszone przez właścicieli sklepów przy danej ulicy. Pomysłów może być naprawdę wiele.

Sprawą delikatnej natury, wartą krótkiego choćby przeanalizowania, jest tzw. efekt trzeciego partnera – tzn. ludzi, którzy nie są bezpośrednio zaangażowani w zachodzącą transakcję, ale w jakiś sposób efekt tej transakcji ich dotyka. Wpływ ten może być zarówno pozytywny, jak i negatywny; Rose i Milton Friedmanowie (1996, s. 28) podają następujące przykłady: pozytywny – piękny krajobraz wokół twojego domu cieszy ludzi przechodzących obok, chcieliby płacić

za możliwość jego oglądania, ale praktycznie nie jest to możliwe; negatywny – twój komin bardzo dymi, brudząc kołnierzyki ludziom przechodzącym obok twojego domu, czy w jakiś sposób mogą oni odzyskać poniesioną stratę?

Efekt trzeciego partnera nazywany jest ułomnością rynku. Wycena kosztów oddziaływania na osoby trzecie jest zawsze bardzo trudna, a najczęściej koszt takiej wyceny przekracza koszt samej rekompensaty. Prawie wszystko, co czynimy, ma jakieś efekty uboczne i to pozwala zwolennikom rządu twierdzić, że właśnie rząd powinien występować w imieniu poszkodowanych o odszkodowania. Taka interpretacja, będąca w zgodzie z trzecią propozycją Smitha, otwiera niemalże nieograniczone pole do działań rządu i wypacza istotę działania mechanizmów rynkowych. Otwiera to również możliwości karania lub nagradzania ludzi nie tylko bezpośrednio zaangażowanych, ale też nie będących uczestnikami transakcji nawet jako osoby trzecie. Jak uczy doświadczenie, funkcjonariusze rządowi idą najczęściej po linii najmniejszego oporu, upraszczając sposoby rekompensaty niemalże do absurdu. Najprostszym rozwiązaniem dla rządu jest nałożenie podatków – w efekcie najczęściej podatki płacą wszyscy. Przyzwolenie na takie praktyki otwiera prawie nieograniczone możliwości ekspansji rządu w życie każdego obywatela. Zamiast działać w „imię dobra wspólnego”, rząd stwarza warunki ku temu, by pewne grupy ludzi zyskiwały kosztem innych. „Zadaniem państwa nie jest wspieranie ubogich, ale umożliwienie każdemu bogacenia się. Państwo nie musi nikogo nagradzać ulgami; wystarczy, że nie będzie karać bezsensownie wysokimi podatkami” napisał ponad 30 lat temu Milton Friedman.

Rząd wpływa na gospodarkę głównie poprzez: (1) podatki i wydatki publiczne, (2) regulacje prawne oraz (3) kontrolę pieniędzy i systemu bankowego. System podatkowy jest gospodarczą hemofilią. Wysysa on gospodarkę z pieniędzy (kapitału), które mogłyby być zainwestowane gdzie indziej – np. we wzrost produkcji – z większym pożytkiem dla konsumenta, a zatem do polepszenia standardu życiowego. Ponieważ produktywni ludzie są praktycznie tymi, którzy robią pieniądze, są zatem jedynymi, od których rząd może te pieniądze ściągnąć. Podatki zatem w sposób oczywisty karzą tych najbardziej produktywnych.

Niektórzy ludzie wierzą, że podatki nie są ostatecznie dużym złem, bo zabrane z „sektora prywatnego” są wydawane przez „sektor publiczny”, wszystko zatem się wyrównuje. Jedno jednak jest pewne – sposób wydania pieniędzy z podatków nie idzie na takie cele i nie jest tak efektywny, jak życzyliby sobie indywidualni podatnicy. Pieniądze, które byłyby wydane na wzrost konsumpcji lub zainwestowane w produkcję, tworząc nowe miejsca pracy i wytwarzając więcej produktów, są używane zamiast tego na subsydiowanie „potrzebujących”, kontrolując ich życie i zniechęcając ich do wyzwolenia się w jedyny możliwy do zaakceptowania i dający pełną satysfakcję sposób – poprzez produktywną pracę. Wydatki rządowe zastępują wydatki ludzi, którzy jeżeli mogliby je wydawać swobodnie, wydaliby je w całkiem inny sposób.

Tak jak podatki niszczą gospodarkę, a wydatki państwa zwyrodniają, tak regulacje rządowe przyczyniają się do jej zduszania. Jeśli regulacja prawna ma na celu zaspokojenie oczekiwań konsumenta, to jest oczywiste, że taka regulacja jest niepotrzebna. Jeżeli natomiast regulacje zmuszają przedsiębiorcę do działań niezgodnych z oczekiwaniami konsumenta (a tak jest w większości przypadków), to szkodzi to przedsiębiorcy i doprowadza do frustracji konsumenta, który pod wpływem propagandy oskarża właśnie przedsiębiorcę. Zmuszając przedsiębiorcę do działania na szkodę konsumenta, rządowe regulacje prawne przyczyniają się do wzrostu kosztu produkcji produktów, których te regulacje dotyczą, i przyczyniają się do obniżenia standardu życia każdego członka społeczeństwa, zwiększając margines ubóstwa.

Regulacje rządowe nie tylko pośrednio pogarszają sytuację biednych, przez powodowanie wzrostu cen, ale także bezpośrednio, poprzez zamknięcie im możliwości wyjścia z ich trudnej sytuacji. Przypuśćmy, że bezrobotny, nie mogąc znaleźć dobrej pracy, decyduje się na zarobienie na utrzymanie rodziny biorąc stolik pod rękę i oferując kierowcom na przydrożnym parkingu napoje, kiełbasę z rusztu i kanapki. By żyć zgodnie z prawem, musi zgłosić zamiar prowadzenia takiego interesu do odpowiednich urzędów, uzyskać wiele pozwoleń (od władz gmin czy miasta, od służb sanitarno-epidemiologicznych). Musi to być zrobione w odpowiedniej formie wymaganej przez prawo, napisane odpowiednim prawniczym językiem itp. Jeśli uda mu się załatwić wszystkie konieczne dokumenty, to przez cały czas prowadzenia działalności gospodarczej będzie regularnie sprawdzany, zwłaszcza przez odpowiedni wydział zdrowia. Ponadto będzie musiał wykonywać wiele dodatkowych czynności nie związanych bezpośrednio z tym, co zamierzał robić – musi np. zbierać dokładne dane dotyczące tego, co i za ile sprzedał, kupił, co wydał itp., i to tylko po to, by umożliwić urzędowi skarbowemu kontrolę, a urzędnikom zabranie mu części zarobków (w przeświadczeniu, że zabrali „uczciwą część”). Jeśli interes się rozkręci, to będzie musiał prowadzić księgi rozrachunkowe, co z kolei wymaga pewnej specjalistycznej wiedzy, której prawdopodobnie nie posiada, ale przypuśćmy, że zatrudni swojego kuzyna, który zna się trochę na prowadzeniu ksiąg rozrachunkowych. I wtedy znów musi wejść w tryby urzędniczej maszyny jako ten, który zatrudnia innych, musi zadbać o odprowadzenie podatku dochodowego i ubezpieczeń społecznych, podatku od sprzedaży oraz zapewnić minimum płac i odpowiednie warunki pracy. Czy podejmie się prowadzenia takiego interesu?

Ciekawym przykładem hamowania rozwoju i możliwości polepszenia swojej sytuacji (i innych) było wprowadzone w Polsce (na początku lat 90.) ograniczenie na maksymalną możliwość dorobienia sobie do emerytury lub renty. Dla biurokraty rządowego nie jest istotne, że emeryt zarabiając, dwukrotną wartość swojej emerytury odprowadza w formie podatków (pośrednich i bezpośrednich), co najmniej 50% (tj. prawie wartość tej emerytury), czyli do kasy państwowej, i w ten sposób sam finansuje sobie tę średnią emeryturę.

Zwolennicy regulacji rządowych zazwyczaj przyznają, że narzucenie prawne powoduje pewne straty u tych, których ta regulacja dotyczy, twierdzą jednak, że zyski przewyższają ewentualne straty. Jak pokazał Hazlitt (1993) w swojej *Ekonomii w jednej lekcji*, krótkoterminowe zyski może często są większe niż krótkoterminowe straty, jednakże jeśli zanalizuje się wszelkie zyski i straty skumulowane w długim okresie, to nigdy nie wyjdzie, że jakkolwiek regulacja rządowa, wydawana choćby w najlepszej wierze, działa w interesie społeczeństwa jako zbiorowości jednostek. Friedmanowie (1996, s. 29) postulują konieczność wypracowania praktycznych sposobów oceny zysków i strat wynikających z wprowadzenia jakichkolwiek działań rządu – ich wprowadzenie powinno być uwarunkowane większymi oczekiwanymi zyskami w porównaniu z oczekiwanymi kosztami. Ciężar udowodnienia konieczności interwencji rządu powinien leżeć na tych, którzy to proponują. Choć postulat ten wydaje się jak najbardziej sensowny, czy jest jednak realizowalny? Jesteśmy w stanie oszacować co najwyżej skutki krótkoterminowe, jak jednak ocenić skutki podjętych decyzji w perspektywie wielu dziesiątków lat? Każda regulacja rządowa wpływa nie tylko na tych, których w zamierzeniu rządu ma dotyczyć, ale rozprzestrzenia się bardzo szybko na całą sferę życia gospodarczego i społecznego. Praktycznie nie jest możliwe ocenienie wyniku kumulacji efektów powstałych po krótszym lub dłuższym okresie, kiedy dana regulacja rozprzestrzeni się w społeczeństwie. Coś, co wydaje się sensowne i bardzo pożyteczne na najbliższą przyszłość, okazuje się najczęściej katastrofalne w perspektywie długookresowej.

Cechą charakterystyczną działań rządu jest ich totalny charakter – podjęta decyzja dotyka od razu dużą część społeczeństwa, a ponadto często po podjęciu decyzji nie ma możliwości wycofania się z niej (np. ze względu na koszty). Jakkolwiek działalność rządu musi z definicji objąć wszystkich, których dotyczy, i nie bierze się pod uwagę, jak to czyni dobry menedżer, że koszty działalności rosną bardzo szybko z zakresem działalności. Można przyjąć za pewnik, że ostatnie 20% kontroli jakiegoś zjawiska kosztuje znacznie więcej niż pierwsze 80%. Człowiek inwestujący swoje pieniądze w pomoc społeczną, prawdopodobnie zadowoliliby się pomocą tym pierwszym 80% potrzebujących, oceniając, że koszty dotarcia z pomocą do pozostałych 20% są tak wielkie, że warto te pieniądze przeznaczyć na inny rodzaj działalności. Agencje rządowe działają na przekór tym racjonalnym przesłankom. Czują się zobligowane wypełnić powierzone im zalecenia do końca, nie licząc się z kosztami. W odróżnieniu od tego rynek działa bardziej ewolucyjnie, wypróbowując każdą praktykę w małej skali, a dopiero po zdaniu tego pierwszego egzaminu następuje stosunkowo szybka ekspansja tejże praktyki i jej zastosowanie na szeroką skalę. Zmiany oparte na mechanizmach rynkowych może nie są tak spektakularne jak działania rządu – na pewno spowalniają rozwój w perspektywie krótkookresowej – umożliwiają jednak uniknięcie wielu kosztownych pomyłek, a co za tym idzie w perspektywie długookresowej przyczyniają się do przyspieszenia rozwoju. Praktyka funkcjonowania rządu dowodzi dobitnie, że raz wprowadzona w życie aktywność rządu rozwija się tylko

w jednym kierunku – zagarnięcia coraz większych obszarów aktywności indywidualnej, domagania się większego budżetu na finansowanie danej formy interwencjonizmu rządowego. Bardzo rzadko zdarza się, by raz zainicjowana aktywność rządu była zaniechana, albo co najmniej skutecznie ograniczona.

Idea ograniczonego rządu była praktycznie zastosowana w końcu XVIII i w pierwszych dekadach XIX wieku w Stanach Zjednoczonych i w Wielkiej Brytanii oraz w Japonii tuż po restauracji Meiji w 1867 roku. Momentem przełomowym w walce o ograniczony rząd w Wielkiej Brytanii było uchylenie w 1846 roku tzw. prawa zbożowego (*Corn Laws*), które narzucało taryfy celne i inne restrykcje na import pszenicy i innych zbóż. Swobodny handel trwał niemalże do początków I wojny światowej. W tym czasie udział wydatków budżetowych państwa spadł z ok. 25% dochodu narodowego do 10% w roku jubileuszu królowej Wiktorii (1897), kiedy Wielka Brytania była u szczytu potęgi (Kwaśnicki 1998, 1998a).

Stany Zjednoczone są innym dowodnym przykładem. Swoboda gospodarowania, możliwość zarobienia oparta na własnej pracy i inwencji, choć bardzo ryzykowna, przyczyniła się do szybkiego wzrostu poziomu życia Amerykanów i rozwoju gospodarczego USA. I choć rzeczywistość nie przerosła mitu o Ameryce, to jednak przedsiębiorczość wielu była nagradzana. Powszechna opinia, że np. farmerzy amerykańscy byli bardzo eksploatowaną grupą ludzi, choć na pewno było wiele przypadków spekulacji ziemią, a ceny produktów rolnych spadały, nie do końca jest prawdziwa. Chociaż z pozoru może to wyglądać na eksploatację, tak naprawdę wszystko, co działo się w Stanach Zjednoczonych w XIX wieku, należy uznać za sukces. Ziemia była w cenie, a dochody rolników, mimo spadających cen, wcale się nie obniżyły, jak można by się spodziewać – dzięki nowym maszynom umożliwiającym uprawę dużych obszarów ziemi nastąpił szybki rozwój produkcji rolnej. Ostatecznym dowodem jest cena gruntów rolnych, która stale rosła przez niemalże cały XIX wiek (Friedmanowie 1996, s. 33).

Czy obecnie, po kilku pokoleniach wszechobecności rządu, kiedy większość współczesnych ludzi uważa jego istnienie za coś naturalnego i tylko nieliczni są świadomi, że nie jest to zjawisko naturalne, lecz uzurpatorskie, istnieje rząd, który ograniczyłby swoją aktywność do trzech podstawowych postulatów Smitha. Zdaniem Friedmanów (1996, s. 31) takim przykładem może być Hongkong – mały kawałek lądu o powierzchni 1 tys. km<sup>2</sup> zamieszkały przez ok. 6 mln ludzi, a który od 1997 roku, zgodnie z umową brytyjsko-chińską, przeszedł pod jurysdykcję Chin. Gęstość zaludnienia jest tam niewyobrażalnie wysoka – ok. 15 razy większa niż w Japonii, niemalże 50 razy większa niż w Polsce, a jednocześnie ludzie żyją tam w standardzie niespotykanym w Azji – porównywalnym z Japonią i Singapurem. Dochód narodowy na osobę jest tam kilkakrotnie większy niż w Polsce. Hongkong nie ma praktycznie żadnych taryf celnych w handlu międzynarodowym – poza kilkoma „naturalnymi” nałożonymi przez Stany Zjednoczone i niektóre najbardziej uprzemysłowione państwa świata. Nie ma tam jakichkolwiek regulacji rządowych dotyczących działalności gospodarczej, żadnej minimalnej płacy, żadnych regulacji cen. Mieszkańcy mogą swobodnie handlować,

inwestować, pracodawcy mają pełną swobodę najmowania do pracy, a pracownicy mogą pracować, u kogo chcą. Rząd wpływa jedynie bardzo łagodnie na społeczeństwo w zakresie przedstawionych wcześniej trzech postulatów, nadaje prawa i pilnuje porządku, zapewnia środki na ustanawianie reguł postępowania, rozstrzyga spory, dba o usprawnienie transportu i komunikacji oraz nadzoruje emisję pieniądza. Zapewnia budownictwo publiczne dla uciekinierów z Chin. Choć wydatki rządowe rosną równoległe z rozwojem gospodarczym, są jednak jednymi z najniższych na świecie (mierzone udziałem w dochodach osobistych ludności). Efektem jest szybki rozwój gospodarczy, dzięki przede wszystkim małym podatkom. Jest czymś paradoksalnym, że była kolonia brytyjska jest przykładem wolnego rynku i ograniczonego rządu, podczas gdy przez cały XX wiek Wielka Brytania stawała się w coraz to większym stopniu państwem socjalnym.

## **Interwencjonizm państwowy, wolność gospodarcza i szybkość rozwoju**

Zainteresowanie wpływem szeroko rozumianej wolności gospodarczej na szybkość rozwoju wzrosło szczególnie w ostatnich kilkunastu latach. W. Ken Farr, Richard A. Lord, J. Larry Wolfenbarger (Farr *et al.* 1998) oraz Steve H. Hanke, Stephen J.K. Walters (Hanke *et al.* 1997) przedstawiają analizę prawie 30 prac dotyczących tej problematyki. Konkluzje obu przeglądowych artykułów są jednoznaczne: znacząca większość autorów badających tę problematykę skłania się ku pogładowi, że wolność ekonomiczna sprzyja rozwojowi gospodarczemu, wielu autorów wręcz stwierdza, że wolność gospodarcza jest warunkiem koniecznym wzrostu gospodarczego w długim okresie. Kilku autorów zwraca uwagę, że zależność między wolnością gospodarczą a rozwojem gospodarczym może mieć charakter odwrotny – rozwój gospodarczy sprzyja wolności gospodarczej. Pytaniem, które jest stawiane w tym kontekście, jest, czy wolność gospodarcza i rozwój gospodarczy sprzyjają wzrostowi nierówności dochodów. Warto zatem powiedzieć, iż istnieją silne dowody na to, że pogląd taki jest mitem i że wręcz przeciwnie – wraz z rozwojem gospodarczym nierówności gospodarcze mogą wręcz być niwelowane. Trzy chyba najbardziej znane badania dotyczące wolności gospodarczej to: badania nad indeksem wolności gospodarczej prowadzone w Fraser Institute, badania nad wskaźnikami wolności prowadzone przez Freedom House oraz wskaźniki wolności gospodarczej opracowane przez Heritage Foundation.

W książce *Economic Freedom of the World: 1975-1995* (Gwartney *et al.* 1996) autorzy przedstawiają wskaźniki wolności gospodarczej. Zdaniem autorów podstawowymi elementami wolności gospodarczej są możliwość indywidualnego wyboru, swoboda wymiany handlowej i ochrona własności prywatnej. Ich indeks obejmuje 17 zmiennych będących miarami stopnia obecności tych

elementów w życiu społeczeństw różnych krajów. Indeks podzielony jest na cztery główne obszary: pieniąż i inflacja, działalność rządu, pobór podatków i handel międzynarodowy. Składnikami indeksu są obiektywne dane możliwe do uzyskania z oficjalnych danych statystycznych. Przykładowo składnikami obszaru pieniąż i inflacja są: zmienność wskaźnika inflacji w ostatnich pięciu latach, wzrost wielkości emisji pieniąż (dostosowana do wielkości wzrostu gospodarczego) oraz możliwości obywateli nabywania i przechowywania alternatywnych walut.

Oceny dokonano dla 102 krajów w latach 1975, 1980, 1985, 1990, 1993-1995. Gospodarka Hongkongu została oceniona najwyżej w latach 1993-1995, podobnie było w czterech poprzednich okresach. Pozostałymi krajami z pierwszej dziesiątki są: Nowa Zelandia, Singapur, Stany Zjednoczone, Szwajcaria, Wielka Brytania, Kanada, Irlandia, Australia i Japonia. Autorzy dokonali porównania wskaźników wolności gospodarczej i wskaźników wzrostu gospodarczego w latach 1975-1990. Naturalnie w systemach gospodarczych wpływ wielu czynników widoczny jest z pewnym opóźnieniem, tak też jest z wpływem wolności gospodarczej na szybkość rozwoju. By uwzględnić te opóźnienia, porównywano wzrost dochodu narodowego na mieszkańca w latach 1980-1994 ze wskaźnikami wolności gospodarczej w latach 1975-1990. Widać wyraźną korelację pomiędzy atmosferą wolności gospodarczej a rozwojem gospodarczym. W krajach o dużych swobodach robienia interesów wzrost gospodarczy utrzymuje się na wysokim poziomie w długim okresie, natomiast tam, gdzie ogranicza się swobodę, próbuje ręcznie sterować gospodarką, wzrost gospodarczy jest minimalny, a w wielu przypadkach obserwuje się nawet regres gospodarczy.

Pełna wersja raportu *Economic Freedom of the World* publikowana jest przez Fraser Institute co pięć lat, ale każdego roku wydawane jest jego uzupełnienie. W opublikowanej w końcu 2000 roku wersji tego raportu nie nastąpiły wielkie zmiany (zwłaszcza jeśli chodzi o czołówkę i ostatnie miejsca w klasyfikacji). Zmiany widoczne są zwłaszcza w środkowej części tabeli. Przykładowo Polska awansowała w 1998 roku o 20 miejsc, z 81 w 1997 na 61 w 1998 roku (Polska była chwalona za ustawodawstwo i przestrzeganie praw do własności prywatnej, natomiast krytykowana za słabą politykę antyinflacyjną, wielkość wydatków państwa, za strukturę gospodarczą i wykorzystanie sił rynku). Polska znalazła się w grupie szybko liberalizujących się gospodarek łącznie z Czechami, Słowacją, Węgrami, Irlandią, Mauritiusem, Panamą, Filipinami i Portugalią. Zdaniem autorów raportu w ostatnich latach zmniejsza się swoboda gospodarcza w Niemczech, we Włoszech i we Francji.

Wyniki badań Heritage Foundation są bardzo podobne do wyników Fraser Institute (przykładowo zmieniła się kolejność dwóch najbardziej wolnych gospodarek). Fraser Institute nadal uznał gospodarkę Hongkongu za najbardziej wolną w 1998 roku, za nią uplasowała się gospodarka Singapuru, natomiast w ocenie Heritage Foundation kolejność jest odwrotna. Polska w rankingu Heritage Foundation znalazła się na 65 miejscu i została uznana za gospodarkę „raczej wolną”.



Podobnie jak Fraser Institute, tak Heritage Foundation podkreśla, że gospodarki, które w latach 1980-1993 zostały uznane za najbardziej wolne, uzyskały też najwyższy wzrost gospodarczy – średnio 2,9%, gospodarki raczej wolne miały wzrost na poziomie 1%, te o ograniczonej wolności uzyskały średni wzrost 0,3%, natomiast gospodarki najbardziej represyjne wykazywały ujemny wzrost gospodarczy średnio o 1,4% rocznie.

Heritage Foundation opublikowała w formie książkowej „2000 Index of Economic Freedom” (omówienie tego raportu można znaleźć pod adresem internetowym <http://www.heritage.org/index/>). W przeglądzie tym ujęto 161 państw – w porównaniu z rokiem poprzednim w 57 państwach zwiększył się zakres wolności gospodarczej, a w 34 niestety się zmniejszył. Mimo tej pozytywnej tendencji nadal przeważają kraje określane jako represyjne lub raczej zniewolone, których jest 88. Pozostałe 73 państwa uznane są za wolne lub prawie wolne. Największe zmiany dokonały się w Ameryce Południowej i Środkowej, gdzie z 26 krajów 13 poprawiło swoje oceny, a jedynie trzy uzyskały oceny gorsze niż w zeszłym roku. Najgorsza sytuacja jest w państwach Azji, krajach Pacyfiku oraz Afryki Sub-Saharyjskiej. Nadal centrum wolności gospodarczej to Europa i Ameryka Północna (26 krajów w pierwszej pięćdziesiątce krajów najbardziej wolnych oraz 18 w pierwszej trzydziestce). Drugim rejonem o dużej liczbie krajów wolnych jest Azja Wschodnia i kraje Pacyfiku (6 krajów w pierwszej trzydziestce). W tamtym rejonie widać też wyraźną polaryzację – duża liczba krajów zniewolonych (20 z 32 krajów tego regionu) oraz kilka krajów o najwyższych wskaźnikach wolności gospodarczej.

Wskaźnik wolności gospodarczej budowany jest na podstawie analizy 50 zmiennych opisujących rozwój społeczno-gospodarczy. Zmienne te pogrupowane są w 10 kategorii: bankowość, przepływ kapitału i inwestycje zagraniczne, polityka monetarna, obciążenia fiskalne nakładane przez rząd, polityka dotycząca handlu, płace i ceny, interwencja rządu w gospodarkę, prawa własnościowe, regulacje prawne oraz zakres aktywności czarnego rynku. W każdej z tych kategorii kraje oceniane są w skali od 1 (ocena najlepsza) do 5 (ocena najgorsza). Ogólna ocena jest oceną średnią z tych dziesięciu kategorii. W porównaniu z latami poprzednimi dokonano pewnych korekt, zdaniem autorów raportu polepszających jakość ocen – przykładowo zamiast kategorii „podatki” wprowadzono „obciążenia fiskalne nakładane przez rząd”, w której to kategorii oprócz poziomu podatków od dochodów osobistych i podatków pośrednich uwzględniono udział wydatków rządowych odniesionych do dochodu narodowego. W związku z tymi zmianami i dla celów porównawczych dokonano ponownej oceny wskaźnika z poprzedniego roku.

Dziesięć najbardziej wolnych gospodarek świata (których oceny zawierają się pomiędzy 1 a 1,95) to: Hongkong (1,30), Singapur (1,45), Nowa Zelandia (1,70), Bahrajn (1,80), Luksemburg (1,80), USA (1,80), Irlandia (1,80), Australia (1,90), Szwajcaria (1,90) i Wielka Brytania (1,90). Natomiast dziesięć najbardziej zniewolonych gospodarek to: Korea Północna (5,00), Irak (4,90), Libia

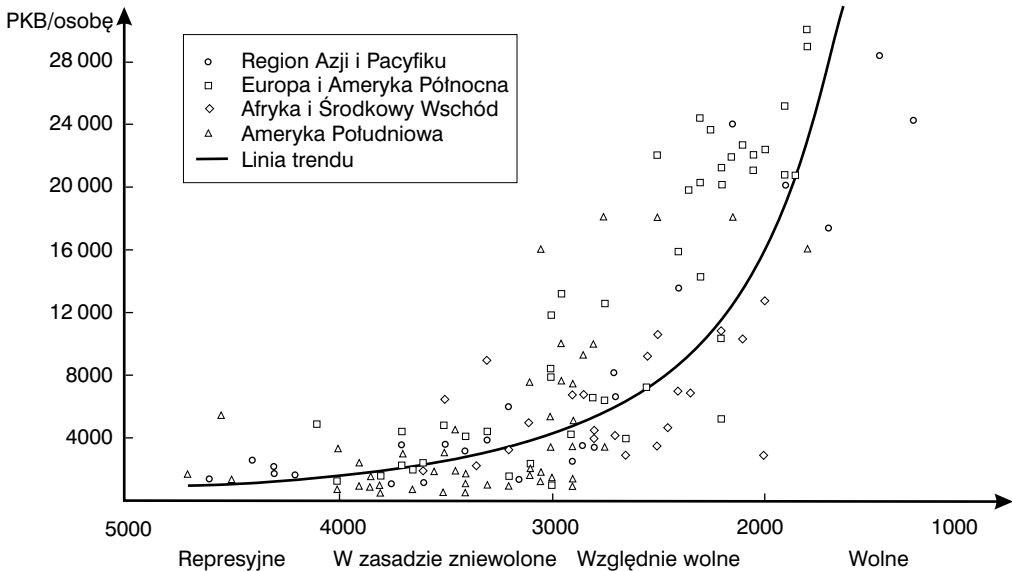
(4,85), Somalia (4,80), Kuba (4,75), Ludowa Republika Konga (4,70), Laos (4,60), Iran (4,55), Angola (4,50) i Uzbekistan (4,40).

Hongkong i Singapur pozostają nadal najbardziej wolnymi gospodarkami świata i warto zauważyć, że ich oceny odbiegają wyraźnie od pozostałych krajów pierwszej dziesiątki. Hongkong jedynie w trzech kategoriach (interwencja rządu w gospodarke, polityka monetarna i płace/ceny) uzyskał 2,00, natomiast w pozostałych siedmiu kategoriach uzyskał najlepszą ocenę. W porównaniu z Hongkongiem, Singapur dostał gorsze oceny w kategorii obciążenia fiskalne nakładane przez rząd (2,50) oraz bankowość (2,0), natomiast lepiej oceniono jego politykę monetarną (na 1,0).

Polska znalazła się na 53 miejscu z oceną taką samą jak w poprzednim roku (2,80). Z krajów naszego regionu, które nas najbardziej interesują z punktu widzenia wspólnej drogi do Unii Europejskiej, najlepiej wypadły Czechy i Estonia (które znalazły się na 22 miejscu z oceną 2,20 – taką samą ocenę dostały Niemcy i Finlandia), Węgry (na 41 miejscu z oceną 2,55) oraz Litwa (na 44 miejscu z oceną 2,65). Polska niestety nie dostała żadnej jedynki, najlepiej (na 2,00) oceniono nasz handel, interwencje rządu w gospodarke, inwestycje zagraniczne i prawa własnościowe. Najgorzej (na 4,00) oceniono obciążenia fiskalne nakładane przez rząd i politykę monetarną. W pozostałych czterech kategoriach uzyskaliśmy ocenę 3,0.

Autorzy raportu obalają pewne mity dominujące jeszcze kilka lat temu wśród polityków i ekonomistów. Zwracają uwagę, że to nie demokratyczna forma rządów (mierzona prawami wyborczymi) jest najważniejsza z punktu widzenia rozwoju gospodarczego. Najważniejsze wydają się dwie powiązane ze sobą cechy systemu społeczno-gospodarczego, mianowicie czy szanowane są prawa własności i czy w danym państwie dobrze funkcjonuje system prawny, tzn. czy państwo może być nazwane „państwem prawa”. To wyjaśnia np., dlaczego wiele demokracji (jak np. Rosja) nie przeżywa rozwoju gospodarczego, a monarchie (takie jak np. Bahrajn), gdzie panują rządy prawa, należą do krajów, w których warto żyć. Ta kategoria – rządy prawa – wyróżnia Europę oraz Amerykę Północną i sprawia, że z tych rejonów pochodzą kraje najwolniejsze i jednocześnie najbogatsze. Wskaźnik wolności gospodarczej wydaje się też dobrą miarą bogactwa społeczeństwa i widoków na jego lepszy, przyszły rozwój. Na rys. 4 przedstawiono bardzo ciekawą zależność pomiędzy wskaźnikiem wolności gospodarczej a dochodem na osobę w różnych krajach (mierzony dochodem narodowym – wyrażonym w sile nabywczej pieniądza PPP – na osobę).

Drugim mitem, który zdają się obalać autorzy raportu, jest kwestia skuteczności pomocy zagranicznej krajom zacofanym gospodarczo. Autorzy dobitnie wykazują, że pomoc takim krajom (a dotyczy to zwłaszcza Afryki Sub-Saharyjskiej) nie przyczynia się w jakimkolwiek stopniu do poprawy ich sytuacji gospodarczej – jest nawet wręcz odwrotnie: im więcej napływa tam pomocy zagranicznej, tym gorzej żyje się tamtym społeczeństwom. Jak nigdzie indziej, tam sprawdza się stare chińskie przysłowie, że „lepiej kogoś nauczyć łowić ryby niż dać mu rybę”. Przysłowie to powinno przyświecać wszystkim państwom i instytucjom organizu-



Rys. 4. Wolność gospodarcza i dobrobyt

jącym pomoc krajom biednym i zacofanym. Jak piszą wydawcy raportu: „Ludzie w Angoli, Haiti, Mozambiku i na Ukrainie są biedni nie dlatego, że bogaci ludzie z Zachodu nie dzielą się z nimi swoim bogactwem. Są biedni dlatego, że ich rządy prowadzą destruktywną politykę ograniczania swobodnej przedsiębiorczości lub też pozwalają na szerzenie się korupcji, która wykołaja rządy prawa”.

Przykładem, jak wolna gospodarka i wolny handel mogą przyczynić się do szybkiego wzrostu gospodarczego, są Niemcy Zachodnie po II wojnie światowej. Po wojnie obie części Niemiec – Wschodnia i Zachodnia – były niemalże jednako zniszczone, w obie wpompowano mniej więcej tę samą ilość kapitału na początku – w Zachodniej poprzez plan Marshalla (European Recovery Program), we wschodniej przez Związek Radziecki, który chciał z NRD uczynić wizytówkę gospodarki socjalistycznej, ale również, w późniejszym okresie, poprzez niejawne finansowanie rozwoju gospodarczego NRD przez Niemcy Zachodnie traktujące w praktyce, na tyle, na ile to było możliwe, oba państwa niemieckie jako jeden organizm społeczno-gospodarczy. Bezpośrednie oparcie mechanizmów rozwoju społeczno-gospodarczego na tradycyjnych wartościach liberalizmu, takich jak indywidualizm, stabilny pieniądz, a zwłaszcza koncepcja „państwa jako stróża nocnego” nie było możliwe w sytuacji powojennej. W Niemczech Zachodnich w pierwszych latach po wojnie chaos próbowano opanować, wydając niezliczone rozporządzenia do systemu planowania i reglamentacji. Powszechnie wierzono, że tylko zarządzanie niedoborem może uchronić społeczeństwo przed katastrofą. W programie CDU w 1947 roku zapisano, że „Planowanie i kierowanie gospodarką są przez długi czas konieczne w jak najszerszym zakresie”. Chady w amerykańskiej strefie byli jeszcze bardziej radykalni – zamierzali uspo-

łączyć banki i wprowadzić demokratyczny socjalizm jako docelowy system społeczno-gospodarczy. Rozkwit gospodarczy Niemiec Zachodnich (RFN) po II wojnie światowej dokonał się głównie dzięki liberalnym reformom zainicjowanym przez Ludwika Erharda w 1948 roku. Dzięki działaniom Erharda zniesiono reglamentację i państwową kontrolę cen, wprowadzono wolną konkurencję, zlikwidowano monopole i oddzielono gospodarkę od państwa.

Czy zatem należy postulować, za anarchistami, stworzenie społeczeństwa bez rządu? Wydaje się, że na obecnym etapie rozwoju społecznego jest to postulat zbyt daleko idący. Współcześnie potrzebny jest silny i sprawny rząd, ale bardzo ograniczony i skoncentrowany w swych działaniach na sprawach najistotniejszych dla społeczeństwa. Efektywny rząd jest nadal niezbędny w sytuacji rozwoju społecznego i gospodarczego, nie znaczy to jednak, że tak będzie w przyszłości, w innych warunkach. Pewne sprawy są niezmiernie trudne do realizacji przez rząd. Będąc z natury instytucją zaprojektowaną, jest on bardzo nieefektywny w wielu poczynaniach. Najbardziej jaskrawym przykładem tej skrajnej nieefektywności rządu jest wprowadzanie innowacji, współcześnie chyba najistotniejszego elementu rozwoju. Innowacje to nie tylko wprowadzanie czegoś nowego, to również, a może przede wszystkim, proces zastępowania starego czymś nowym, w zamyśle lepszym. Rząd jest skuteczny, niekiedy może aż za bardzo, we wprowadzaniu nie tyle nowości, co nowinek. Powinniśmy uświadomić sobie, że cechą przyrodzoną rządu jest niemoc w zrezygnowaniu z czegoś, co już funkcjonuje, albo zastąpieniu czegoś, co nie funkcjonuje dobrze, czymś lepszym. W momencie inicjowania przez rząd czegoś nowego z pewnością można powiedzieć, że będzie to trwało długo, a biurokraci znajdą dziesiątki i setki powodów usprawiedliwiających konieczność istnienia tego czegoś. Każda innowacja wiąże się z ryzykiem niepowodzenia, na co rząd nie może sobie pozwolić. Jest to jeden z głównych powodów ogromnej niechęci biurokratów z rządu do wprowadzania innowacji i ponoszenia ryzyka. Niemożliwość zaniechania czegokolwiek nie ogranicza się tylko do sfery gospodarczej. Przykłady można by mnożyć – od spraw wojskowych po sferę kultury, nauki i działań artystycznych. Po każdej wojnie wiele instytucji wojskowych koniecznych w czasie jej trwania traci rację bytu. Najczęściej jednak trwają, z lekka tylko zmieniając swój profil (często retuszując nazwę), podając setki powodów konieczności swego istnienia i domagając się takiego samego finansowania, jak w czasie wojny. Podobnie z programami społecznymi, kulturalnymi i naukowymi – kiedy raz zostaną dofinansowane ze środków budżetowych, uznawane jest to za coś trwałego, naturalnego i wręcz koniecznego. Doświadczenia ostatnich kilkadziesiąt lat uczą, że wszelkie słuszne i mające racjonalne podstawy programy pomocy społecznej mają tendencję do całkiem nieuzasadnionego rozrostu, zwłaszcza biurokratycznego, i angażowania coraz większych środków finansowych.

Wydaje się, że pytanie, czy można wbudować w mechanizm funkcjonowania rządu proces umożliwiający zaniechanie niektórych jego działań po ściśle określonym czasie lub po zrealizowaniu wytyczonych celów, jest pytaniem retorycznym. Gdyby jednak pokusić się o odpowiedź, to najprawdopodobniej była-

by negatywna. Trudno jednak wyobrazić sobie, że z dnia na dzień rezygnujemy z dziesiątków agencji rządowych. Konieczne wydaje się zatem podjęcie próby okiełznania tego samonapędzającego się procesu. Sprawą podstawową powinno być wbudowanie w każdy program rządowy, w statut każdej agencji rządowej klauzuli, że nie są wieczne, a wręcz przeciwnie, że są jedynie krótkotrwałymi tworam. Po ściśle określonym czasie powinny podlegać ocenie i w przypadku zrealizowania zadania lub działań niezgodnych z oczekiwaniami program powinien być zakończony, a agencja rozwiązana.

Wydaje się oczywiste, ale jakże często zapominane i dlatego warte ciągłego powtarzania, że celem działania rządu jest podejmowanie decyzji zasadniczych, podstawowych dla rozwoju danej społeczności i czynienie ich wykonania możliwie najefektywniejszym. Zatem celem rządu jest rządzić, a nie robić, działać czy wykonywać. Menedżerowie i przedsiębiorcy rozumieją to doskonale i rozdzielają rządzenie od wykonywania. Organ centralny w instytucji nastawionej na zysk koncentruje się na podejmowaniu decyzji najważniejszych, a organizację ich wykonania zleca menedżerom niższego stopnia, z których każdy ma ściśle określony zakres działań w ramach swej autonomii. Drucker (1971) porównuje idealny rząd do dyrygenta, a obecną sytuację w polityce do sytuacji sprzed 200 lat w muzyce. Wtedy to dominującą osobistością w muzyce był wielki wirtuoz grający na organach lub na klawesynie. Najważniejszym instrumentem tamtego okresu, okrzykiwanym niekiedy geniuszem XVIII wieku, były organy. Nieprzypadkowo trzech wirtuozów klawesynu – Couperin, Bach i Händel – byli również wirtuozami organów. W muzyce organowej na jednym instrumencie jeden wykonawca odgrywał wszelkie zadania muzyczne. Oczywiście wykonywanie jakiegokolwiek utworu w tym okresie wymagało ogromnej perfekcji od muzyka. W końcu XVIII wieku wirtuozów organów prawie znikli, a ich miejsce zajęła orkiestra, w której każdy instrument grał swoją rolę, miał swój udział w wielkim dziele, a dyrygent stojący przed nią czynił z tej ogromnej różnorodności instrumentów i dźwięków jedną, wspaniałą brzmącą całość. Nawet mała orkiestra Haydna potrafiła wyrazić znacznie więcej niż najlepszy wirtuoz organów pokolenie wcześniej. Dyrygent nie grał na instrumencie, mógł nawet nie umieć grać na żadnym. Jego zadaniem było znać możliwości tkwiące w każdym instrumencie i wydobyć z niego wszystko, co najlepsze, by osiągnąć zamierzony cel stawiany przed orkiestrą jako całością. Miał być wykonawcą, stawał się dyrygentem, zamiast wykonywać – po prostu prowadził.

Instytucje zatem nie powinny być kierowane przez rząd, ale powinny uzyskać szeroki zakres autonomii. Rzeczą podstawową, konieczną do uczynienia jak najszybciej powinna być repywatyzacja aktywności rządu. Na początek nie w tym sensie, że wszelkie instytucje powinny być prywatną własnością, ale w sensie sposobów działania. Rząd powinien być organem decyzyjnym, powinien nakreślać wizje rozwoju, powinien być jedynie organem politycznym. Powinien określić podstawowe zadania społeczne i zlecać ich wykonywanie instytucjom niezależnym. Innymi słowy powinien nakreślać ogólne ramy polityczne, czyniąc jakąś pożądaną działalność atrakcyjną dla instytucji prywatnych. I tak jak ceni-

my dobrego kompozytora za jego zdolność napisania pięknej i możliwej do wykonania muzyki na danym zestawie instrumentów, tak powinniśmy oceniać rząd, prawodawcę, za nakreślenie odpowiednich ram prawnych umożliwiających har-

Ta władza jest naprawdę silna, której posłuszni ludzie są weseli. Im kto jest potężniejszy, tym bardziej umiarkowanie powinien korzystać z władzy.

Tytus Liwiusz (59 p.n.e.-17 n.e.)

#### LVIII

Jeśli rządy (w kraju) polegać będą na przyzwalającym niedziałaniu.

Wówczas lud będzie żył w prostocie i lojalności.

Jeśli rządy (w kraju) sprowadzać się będą do działania (ustalającego normy i zakazy).

Wówczas lud będzie się uciekał do sprytu i podstęp.

#### LX

Rządzenie wielkim państwem podobne jest smażeniu małych ryb (których nie należy zbyt często poruszać i przewracać, żeby się nie rozleciały).

#### LI

Przewodź (tysiącom rzeczy), lecz nie sprawować nad nimi władzy,

Oto jest to, co nazywamy najgłębszym i najbardziej tajemniczym przejawem (cnoty) *te*.

Lao-Tsy, *Tao-te-king*

monijnny rozwój i współpracę autonomicznych, samorządnych, prywatnych instytucji w społeczeństwie pluralistycznym. W swych działaniach rząd powinien wykorzystywać podstawowe zalety prywatnego interesu, który w odróżnieniu od rządu, dzięki mechanizmom rynkowym, jest w stanie zaniechać jakiejś działalności, kiedy nie widzi w niej swych korzyści, oraz ze względu na cel działania (chęć przetrwania na rynku i osiągania godziwych zysków) zależy bezpośrednio od codziennych decyzji konsumentów.

Jak twierdzi Drucker (1971), nie stoimy przed koniecznością odrzucenia państwa, lecz całkiem przeciwnie, potrzebujemy silnego, bardzo aktywnego i z wigorem działającego rządu. Stoimy przed wyborem pomiędzy dużym, ale impotentnym rządem, a rządem silnym, dzięki nałożonym sobie ograniczeniom, podejmującym decyzje pozostawiając ich wykonanie innym. Zdaniem Druckera nie stoimy przed „powrotem *laissez-faire*”, w którym gospodarka pozostawiona jest sama sobie. Sfera gospodarcza nie może leżeć poza sferą zainteresowania społeczeństwa.

Przeciwny pogląd, który w pewnym sensie powinno się traktować jak model, do którego należy dążyć, oraz, jak pokazuje doświadczenie historyczne, do którego powoli wiele społeczeństw zbliża się, to odrzucenie rządu i traktowanie go jak niepotrzebnego zła. Rola rządu w tworzeniu struktury społecznej i funkcjonowaniu społeczeństwa jest przeogromna, dlatego też idee dotyczące organizacji społecznej koncentrują się zazwyczaj wokół struktury proponowanej formy rządów. Większość „myślicieli społecznych” uważa rząd, jako instytucję, za coś naturalnego i koniecznego. Najczęściej debatuje nad pewnymi szczególnymi formami rządów, z rzadka tylko starają się zgłębić samą naturę rządu. Nie ulega jednak wątpliwości, że *rząd jest wymuszonym monopolem, który posiada siłę oraz pewne obowiązki w stosunku do ludzi żyjących na wyodrębnionym terytorium, które to terytorium uważa on za własne i tylko jemu przynależne*. Monopol wymuszony jest instytucją utrzymywaną przez groźbę i/lub użycie fizycznej przemocy po

to, by zabronić konkurentom wejść na dane terytorium czy obszar działań. W sytuacji wymuszonego monopolu istnieje zawsze groźba użycia siły, by wymusić „lojalność klientów”.

Rząd ma wyłączną władzę i kontrolę w granicach swojego terytorium. Dotyczy to wszelakich funkcji, które jest w stanie sobie przekazać, i utrzymania kontroli poprzez moc ustanawianego przez siebie prawa (jak i pozostające w jego dyspozycji środki przymusu). Przemoc lub groźba przemocy może być użyta zarówno przeciwko innym rządóm, jak i przeciwko pojedynczym osobóm, które mają odwagę sprzeciwić się takiej dominacji. Jak już wspomnieliśmy, wiele osób przyjmuje jako coś oczywistego, że rząd, po to by mógł wywiązywać się ze swoich zadań, musi utrzymywać monopol na pewne sfery aktywności (np. tworzenie prawa) w granicach terytorium geograficznego. Od czasów oświecenia niektórzy myśliciele złudnie twierdzą, że „odpowiednio ograniczony” rząd nie będzie używał siły i dlatego nie będzie monopolem wymuszonym.

Bardzo niewielu zwolenników „ograniczonego rządu” jest świadomych tego, że zbieranie podatków jest kradzieżą. Kradzież jest aktem zaboru prawnej własności innej osoby przy użyciu siły, groźby przemocy, oszustwa lub podstęp. Nawet gdyby przyjąć wizję „rządu ochotników”, który zrezygnowałby z pobierania podatków, to i tak groźba użycia przemocy nie zostałaby wyeliminowana. W koncepcji takiej zakłada się, że rząd działałby na podobnych zasadach jak wszelkie inne firmy obecne na rynku. Nie istniałoby jednak żadne zabezpieczenie przed tym, że taki rząd nie zastosowałby przemocy w sytuacji, gdyby jakakolwiek firma próbowała wejść na rynek i choćby w minimalnym stopniu, na styku tego, co legalne i nielegalne (a takich niejasnych sytuacji nie można wykluczyć *a priori*), był zmuszony do ochrony tego, co w jego mniemaniu jemu się należy.

W opinii skrajnych liberałów podstawowe funkcje rządu (nawet rządu ograniczonego) dotyczące ochrony osób i własności, arbitrażu i sprawiedliwości mogą być z powodzeniem wykonane przez prywatne, wolnorynkowe firmy. Jeżeli rząd nie wymuszałby na obywatelach korzystania z jego usług, to wolny rynek byłby w stanie zaoferować efektywniejsze usługi, skuteczne oraz po niższej cenie, i w końcu rząd straciłby swoich „klientów”.

Rząd jest wymuszonym monopolem. Aby istnieć, musi pozbawić przedsiębiorców ich praw wejścia na rynek, by z nim konkurować, i jednocześnie – zmusić obywateli do tego, by korzystali tylko z jego usług. Rząd jest z natury instytucją przemocy. Jeśli zrezygnowałby z użycia przemocy lub nawet z groźby jej użycia, przestałby być rządem. Stałby się wtedy jedną z wielu firm rynkowych oferujących usługi. Nie może być także częściowo instytucją wolnego rynku – wcześniej czy później stanąłby przed sytuacją wyboru pomiędzy wolnością a brutalnym użyciem siły.

Zakazy rządowe, wymuszane m.in. przez policję, stwarzają doskonałe warunki do istnienia czarnych rynków i powiązanego z tym zjawiskiem zorganizowanego świata przestępczego. Czarny rynek nie jest niczym innym, jak obsza-

rem handlu zabronionym przez rząd. Ten zakaz handlowania jest oczywiście wprowadzony w imię „ochrony obywateli i dobra publicznego”. Działalność na czarnym rynku jest w oczywisty sposób niebezpieczna i ryzykowna. To ryzyko jest przyczyną, że pokojowo nastawieni ludzie, którzy mieliby ochotę handlować na takim rynku (jeśli nie byłby czarny, lecz normalny), rezygnują z tego zamiaru, pozostawiając miejsce dla kryminalistów gotowych podjąć to ryzyko i oczywiście gotowych wliczyć to ryzyko w cenę oferowanych produktów. Rządowe zakazy stwarzają możliwości powstawania sytuacji wymuszonego monopolu w postaci dużych organizacji mafijnych. Działania policji państwowej, chroniącej ustanowione przez rząd zakazy, odstraszą drobnego złodziejaszka, szulera i bandytę, ale nie odstraszą zarabiających ogromne sumy pieniędzy na czarnym rynku narkotyków, prostytucji czy alkoholu szefów mafii – ludzi przystosowanych do działania w środowisku wymuszającym użycie siły, przemocy i zbrodni. W ten sposób rząd bardziej sprzyja pojawianiu się i wzrostowi przestępczości aniżeli zniechęca do niej poprzez wymuszanie stosowania zakazów przez policję, która w zamyśle wielu ludzi już samą swoją obecnością miałaby odstraszać przestępców.

Rząd składa się z ludzi, którzy rządzą lub kierują innymi pod groźbą użycia siły. Znaczy to, że rząd w nieunikniony sposób doprowadza do walki pomiędzy ludźmi o to, by być w tym rządzie albo przynajmniej mieć istotny wpływ na jego działanie. Konflikt taki widoczny jest wyraźnie w demokracji – w demokracji bowiem działalność rządu zależy w dużym stopniu od siły nacisku różnych grup interesu (*lobbies*), a przede wszystkim od tych, którzy mogą dać pieniądze, najczęściej do prywatnej kieszeni lub na partyjne konto. Nie ma złudzeń co do tego, że grupy nacisku traktują te pieniądze jako inwestycję, która musi się opłacać. Każda z tych grup walczy, aby uzyskać kontrolę nad rządem tak długo, aby przeforsować prawa (ustawodawstwo) korzystne dla nich lub też prawa eliminujące przeciwników. Oczekiwanie lub utrzymywanie politycznego (i gospodarczego) dobrobytu danej grupy interesu prowadzi do poczucia zagrożenia każdego, kto jest spoza grupy. Sytuacja taka wymusza, nawet wśród początkowo nieagresywnych osób lub grup osób, organizowanie nacisków na rząd, by przeforsował ustawy faworyzujące ich zarządzenia – co może być traktowane jako całkowicie zrozumiały akt samoobrony przed innymi. To właśnie robotnicy przeciw inteligentom, mieszkańcy miast przeciw mieszkańcom wsi, podatnicy przeciwko poborcom występują w ciągłej i niekończącej się, a przede wszystkim kosztownej i niepotrzebnej walce między sobą. Bez rządu nikt nie obawiałby się, że ktoś inny lub jakaś inna grupa ludzi zdominuje społeczeństwo i korzystając z potęgi prawa, użyje siły, by uzyskać przewagę.

Rząd zawsze uważał, że w wielu sytuacjach konieczne jest użycie siły przeciwko obywatelom lub innym rządóm. Nie dziwi to, bo zawsze tak się dzieje, kiedy ktoś zda sobie sprawę z tego, że może istnieć tylko dzięki temu, że jest w stanie utrzymać monopol na swoim terytorium. A najłatwiej utrzymać go dzięki sile, którą się dysponuje, a nie oferowaniu coraz lepszych usług (jak



to się dzieje na rynku). Wojny i represje są nieuniknionym produktem ubocznym istnienia rządu – są one po prostu reakcją wymuszonego monopolu na zewnętrzne i wewnętrzne zagrożenia monopolistycznej pozycji. Im więcej sfer życia społecznego w granicach państwa próbuje zagarnąć rząd i je zmonopolizować, tym jest bardziej represyjny w stosunku do swoich obywateli i tym bardziej krwawe i bezwzględne są te represje. Im bardziej rząd stara się kontrolować obszary poza granicami jego jurysdykcji (tzn. im jest bardziej imperialistyczny), tym częściej będzie zaangażowany w konflikty wojenne i tym dłuższe oraz bardziej wyniszczające będą te wojny. Jeśli ktoś pokusiłby się o napisanie historii rządów, to zawsze będzie ona krążyć wokół przemocy, krwi, ognia i nieszczęść.

Można podać trzy sytuacje, w których etycznie i prawnie jest uzasadnione użycie siły (policji) przez rząd: (1) potrzeba zapobieżenia krzywdom wyrządzanym przez jednych obywateli drugim (co czynione jest przez odpowiednie konstrukcje prawa kryminalnego i karnego); (2) umożliwienie ludziom dokonywania nieskrępowanej wymiany gospodarczej i handlowej oraz realizacji odpowiednich kontraktów gospodarczych i handlowych; (3) w celu ochrony tzw. dobra publicznego. Trzeci powód jest chyba najbardziej rozmyty i trudny do uchwycenia. Wiąże się on też z trzecim postulatem Smitha. Doświadczenie uczy, że określenie „dobra publiczne” może być różnie interpretowane i rozciągane niemalże dowolnie na bardzo wiele sfer życia społecznego. Niestety argument ten wielokrotnie w ostatnich dziesięcioleciach używany był w wielu krajach (w tym także tzw. demokracji zachodniej) na usprawiedliwienie niepotrzebnych interwencji państwa w życie pojedynczych obywateli.

Jakakolwiek instytucja, która nie jest fragmentem rynku, a zatem nie podlega działaniu zasad tam panujących, musi być powoływana i musi działać na podstawie arbitralnych decyzji. Tak jest też z rządem – jego struktura ustalana jest arbitralnie, często jako wynik wielu kompromisów zawieranych pomiędzy różnymi grupami nacisku. W odróżnieniu od tego prywatne instytucje z natury pozostają pod silnym wpływem stale zmieniającej się, kreowanej przez rynek rzeczywistości. Przedsiębiorca kieruje swoją firmą na podstawie generalnego prawa podaży i popytu, co samo w sobie wymusza decyzje narzucane przez rzeczywistość.

Podstawowym celem prywatnego przedsięwzięcia jest jego istnienie na rynku i zarabianie (co może być realizowane wyłącznie poprzez zaspokajanie wymagań klientów). Zysk płynący z działalności na wolnym rynku jest znakiem, że czynione kroki i decyzje są dobre – jest to sygnał zarówno sukcesu w interesach, jak i zadowolenia konsumentów-klientów. Kiedy biznesmen traci, jest to dla niego sygnał, że podjęte decyzje nie były trafne, a klienci nie są zadowoleni.

Rząd nie jest instytucją rynkową utrzymującą się dzięki chęci robienia interesów, ale poprzez siłą ściągane dobra (zwłaszcza podatki). Sygnałem o sukcesie dla polityka i biurokraty nie jest wielkość zysku, lecz zakres władzy. Rząd poczytuje sobie za sukces nie sytuację, kiedy zaspokaja potrzeby klientów-konsumentów (obywateli), ale gdy zwiększa zakres swojej władzy i kontroli nad życiem

obywateli. Jest to powód, dla którego politycy tak pragną wygrać wybory, wprowadzić dziesiątki nowych praw i zwiększyć zakres „opieki”, jaki te prawa im dają. Jest to także powód zabiegów biurokratów o to, by ich wydziały były coraz większe, miały szerszy zakres władzy, by zwiększyć ich budżet oraz liczbę osób, które w nich pracują.

Prywatne przedsięwzięcia utrzymują się i rosną poprzez ciągle proponowanie ludziom rzeczy, które oni chcą. Rząd natomiast przeciwnie – utrzymuje się i rośnie, pozbawiając ludzi ich dóbr, siłą zagarniając im przynależne wartości (przez podatki, opłaty skarbowe, akcyzy itd.). Naturalnym wnioskiem stąd płynącym jest to, że przedsięwzięcia prywatne wpływają na wzrost dobrobytu i dobrego samopoczucia ich klientów, podczas gdy rząd przyczynia się do spadku dobrobytu i narastania poczucia, że pozbawiono nas czegoś, co do nas przynależy.

Ludzie bez ambicji politycznych (a takich jest większość w każdym społeczeństwie), którzy zadowolenie znajdują w ich codziennej pracy, a nie w szukaniu wpływów politycznych, zmuszani są poświęcić swoje zainteresowania, nadzieje, ambicje, a nawet swoją własność i często niemalą część swojego życia w imię „interesu narodowego”. Ograniczenie zakresu działania rządu do funkcji ochrony i arbitrażu (tak jak proponował to Smith) zmniejszyłoby te poświęcenia obywateli, choć oczywiście nigdy ich nie wyeliminuje. Straty płynące z ciągłych kompromisów wynikających z *check and balances* czynią usługi oferowane przez rząd bardziej kosztownymi i mniej efektywnymi aniżeli te oferowane przez rynek.

Zasadniczym jednak czynnikiem sprzyjającym akceptowaniu rządu przez obywateli jest ewolucyjnie wbudowany w naturę człowieka mechanizm obronny przed nieznanym, obawy przed przyjęciem całkowitej odpowiedzialności za siebie i za swoje życie, przed podejmowaniem samodzielnych decyzji oraz akceptowaniem ich konsekwencji – bez żadnej zwierzchniej władzy, do której można by się odwołać, poprosić o radę, a przede wszystkim obwinić za swoje niepowodzenia. Ludzie bojący się odpowiedzialności częściej domagają się silnego przywódcy aniżeli podejmują ryzyko i wysiłki, by znaleźć rozwiązanie zaistniałych problemów. Bez rządu tacy ludzie czują się zagubieni.

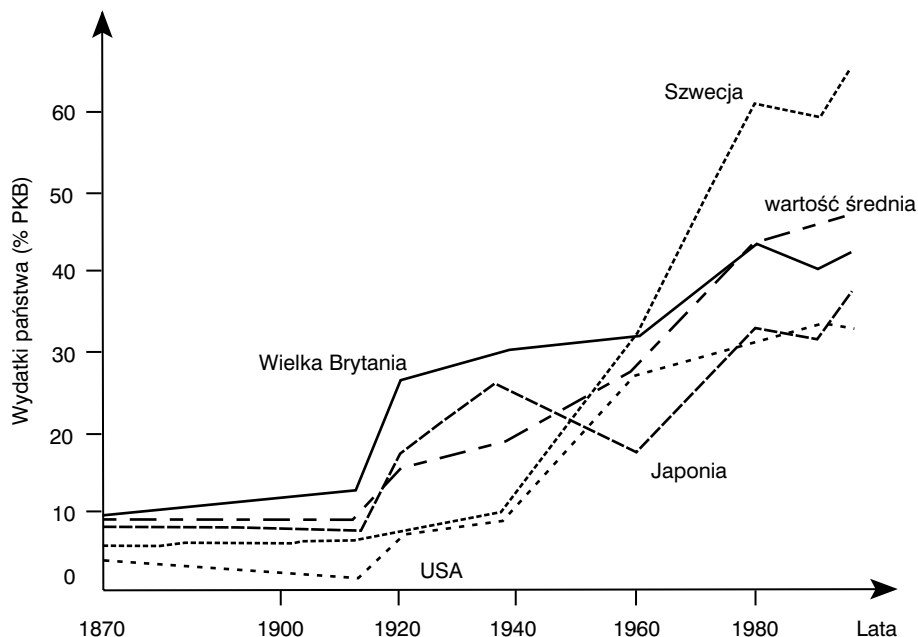
W ten sposób zarówno ze strony przeciętnego człowieka, jak i ze strony elity politycznej znajdujemy przyzwolenie na istnienie rządu. Stan taki jest też usprawiedliwieniem, daje poczucie czystego sumienia. „Uczciwy człowiek nie może poświęcać zasad, podważa to bowiem szacunek do samego siebie jako dobrego obywatela. Musimy mieć ludzi zawodowo poświęcających swe sumienie, ludzi, którzy pełnią rolę kozłów ofiarnych, po to, by najlepsi obywatele mogli zawierać kompromisy, jakich wymaga cywilizacja, i mimo to zachować szacunek do samych siebie jako istot cywilizowanych. [...] politycy to akuszerki przy porodzie sprawiedliwości w bolesnym procesie sprzeniewierzenia się sumieniu uczciwego człowieka, którego interesy są przedmiotem sporu”<sup>17</sup>.

<sup>17</sup> T.V. Smith, *Is Congress any good, anyhow?*, New York Times Magazine, 18 października 1942; cytat za Hallowell (1993, s. 42).

Ważnym, ale też kłopotliwym pytaniem stawianym w ostatnich latach jest to, jak duży powinien być rząd, by rozwój gospodarczy i społeczny następował harmonijnie i względnie szybko. Przekonanie o tym, że rząd może sprzyjać efektywności gospodarowania, przyczyniało się do jego stałego wzrostu, szczególnie od lat trzydziestych XX wieku.

Bez wątpienia wskazać można na działania rządu sprzyjające gospodarce (zapewnienie bezpieczeństwa, tworzenie ram prawnych do rozstrzygania sporów, tworzenie podstawowej infrastruktury, nadzorowanie sieci minimalnego poziomu bezpieczeństwa). Ale jest wiele czynników (zbyt duże podatki, zbyt dużo regulacji prawnych, wzrost wydatków, sprzyjanie pewnym grupom interesu i in.) mających z pewnością duży negatywny wpływ na gospodarkę.

Wielu badaczy zajmowało się określeniem optymalnego rozmiaru rządu, tak by sprzyjał rozwojowi gospodarczemu, a nie go hamował (np. Peden 1991; Scully 1994; Gallaway, Vedder 1995; Armeij 1995; Vedder, Gallaway 1998; Gwartney *et al.* 1998, 1998a). Dobrą jego miarą jest udział wydatków państwa w stosunku do wielkości dochodu narodowego. Na rys. 5 przedstawiono, jak te wydatki zmieniały się w XX wieku w kilku wybranych krajach, oraz średnie wydatki w 16 najbardziej uprzemysłowionych krajach świata. Jeżeli na początku wieku wydatki państwa z reguły nie przekraczały dziesięciu procent PKB, to od I wojny światowej stale rosły, by osiągnąć w niektórych krajach (państwa dobrobytu) wielkość rządu 50-60% w latach osiemdziesiątych XX wieku. Obecnie



**Rys. 5.** Udział wydatków państwa w stosunku do PKB (wybrane kraje) oraz średni udział wydatków państwa w 16 najbardziej uprzemysłowionych krajach świata (za The Economist)

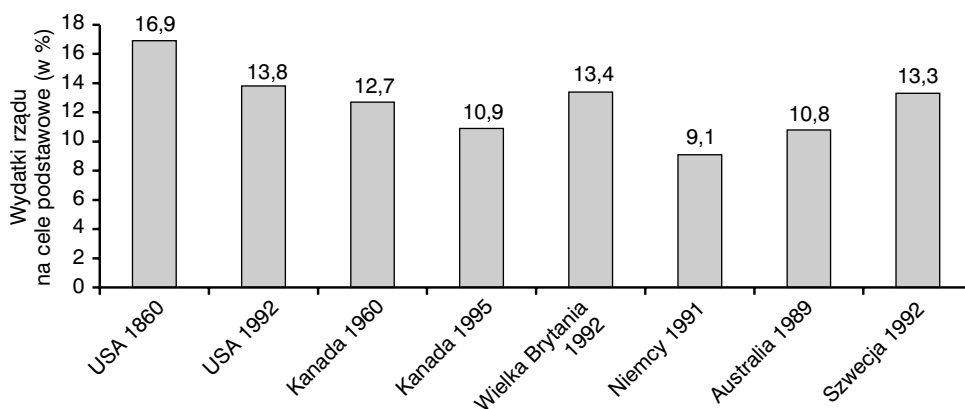
w krajach uprzemysłowionych wydatki państwa kształtują się na poziomie ok. 45% PKB.

Stosując różne podejścia do oceny optymalnego rozmiaru rządu, wspomniani badacze dochodzili do podobnych wniosków: optymalny rząd (w sensie osiągnięcia najlepszych wyników gospodarczych danego społeczeństwa) to taki, który zabiera społeczeństwu od ok. 17 do 21% jego dochodu, tzn. udział wydatków państwa w stosunku do wielkości dochodu narodowego jest równy ok. 19%.

Wielkość ta przewyższa o kilka procent wielkość wydatków rządu uznawanych za konieczne (podstawowe), tzn. wydatków na:

- ochronę osób i ich własności przed kradzieżą;
- zapewnienie pewnych ograniczonych dóbr, których z różnych powodów rynek nie jest w stanie zapewnić (np. edukacja, transport i komunikacja).

Jak oceniają Gwartney *et al.* (1998a) wydatki na podstawowe cele społeczne odniesione do produktu krajowego brutto wynosiły w: USA – 16,9% (1960), 13,8% (1992), Kanadzie – 12,7% (1960), 10,9% (1995), w Wielkiej Brytanii – 13,4% (1992), Niemczech – 9,1% (1991), Australii – 10,8% (1989), Szwecji – 13,3% (1992) (zob. rys. 6).

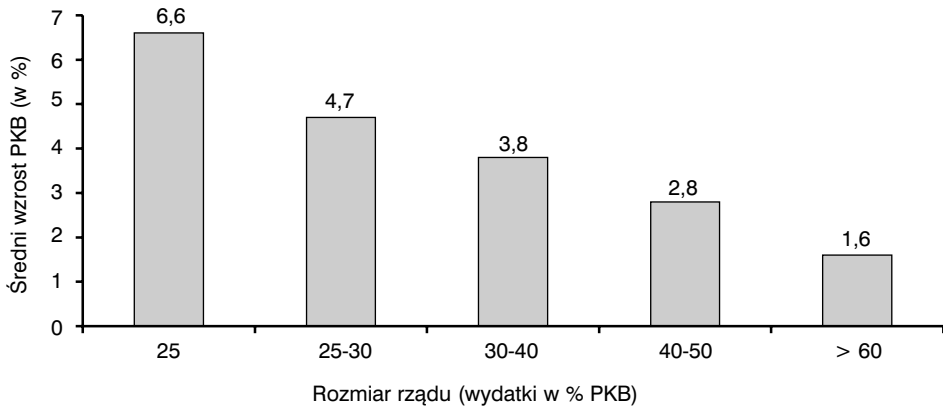


Rys. 6. Wydatki rządu na cele podstawowe

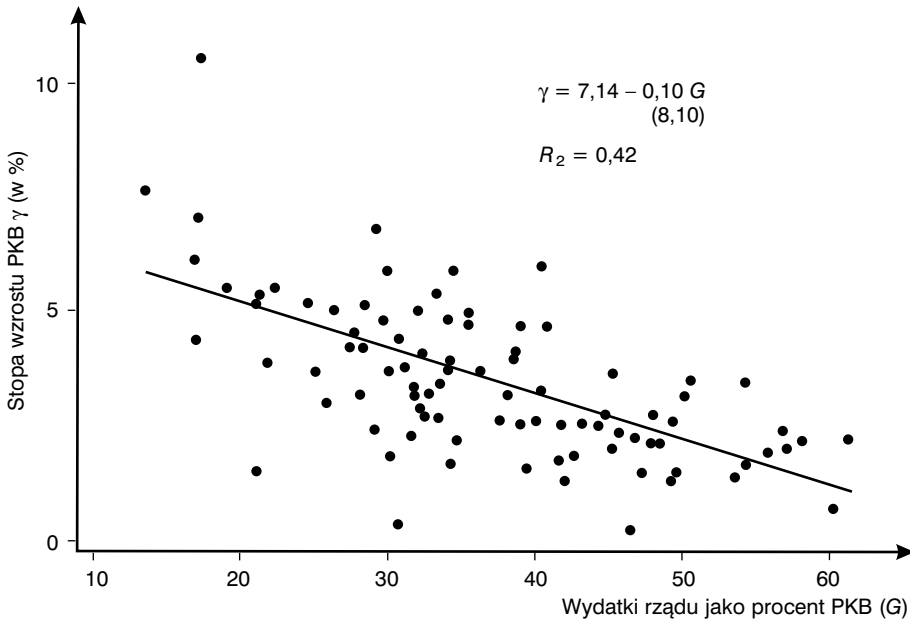
W połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku w krajach OECD wydatki te wahały się między 9 a 14%. Wydatki rządu ponad potrzeby przyczyniają się do zmniejszenia produktywności (wiele rzeczy rynek jest w stanie zrobić lepiej), zniechęcają do przedsiębiorczości (hamują inicjatywę i chęć poszukiwania nowych rozwiązań), poprzez redystrybucję zmuszają ludzi do uciekania się do pomocy ze strony państwa, a nie poszukiwania dodatkowego sposobu zarobienia. Można się zgodzić, że wydatki państwa na jego podstawowe funkcje sprzyjają wzrostowi, jednak każde wydatki powyżej tego, co potrzebne, hamują jego rozwój. Prawdziwość tego stwierdzenia można wykazać, porównując szybkość rozwoju w różnych krajach z wielkościami wydatków w tychże państwach.

Gwartney *et al.* (1998a) zbadali tę zależność na podstawie danych dotyczących rozwoju w 23 krajach OECD w latach 1960-1996. Podsumowanie tych wyników przedstawiono na rys. 7 i 8.

W krajach o stosunkowo niskich wydatkach (poniżej 25% PKB) średnia stopa wzrostu gospodarczego w okresie 1960-1996 wynosiła 6,6%. Jak widać z rys. 7, maleje ona wyraźnie wraz ze wzrostem tychże wydatków. Dla krajów o największych wydatkach (powyżej 60%) wzrost ten był równy tylko 1,6%, czyli pięć razy wolniejszy niż w pierwszej grupie krajów.



Rys. 7. Wydatki rządowe a średnie stopy wzrostu w 23 krajach OECD



Rys. 8. Szybkość rozwoju gospodarczego a rozmiar rządu

Na rys. 8 przedstawiono ciekawą zależność między stopą wzrostu PKB a rozmiarami rządu obliczoną na podstawie 92 obserwacji we wspomnianych 23 krajach OECD. Na osi odciętych przedstawiono rozmiar rządu na początku każdej dekady (tzn. lat 60., 70., 80. i 90. XX wieku), natomiast na osi rzędnych średnią stopę wzrostu w tej dekadzie. Przybliżenie tych danych linią prostą daje estymowane równanie:

$$\gamma = 7,14 - 0,10G,$$

gdzie  $\gamma$  określa stopę wzrostu PKB w danej dekadzie, a  $G$  – wydatki rządu odniesione do PKB.

Jak wynika z równania, każde zwiększenie wydatków o 10% oznacza spowolnienie wzrostu gospodarczego o 1%. Przy wydatkach ok. 20% można się spodziewać wzrostu PKB na poziomie 5%, ale przy wydatkach ok. 45% wzrost będzie już o połowę mniejszy (ok. 2,5%), a przy 60% już prawie pięciokrotnie wolniejszy (niewiele powyżej 1%).

Z obserwacji widać, że wszystkie kraje wydają znacznie więcej niż wskazują na to wydatki konieczne, a nawet znacznie więcej niż wskazują wyniki o optymalnym rozmiarze rządu – jedynie 6 obserwacji z 92 to wydatki poniżej 20%. Kraje OECD są krajami o podobnej strukturze politycznej, porównywalnych dochodach i podobnym poziomie rozwoju. Wpływ takich czynników, jak kultura, zasoby naturalne, motywacja do pracy są też zbliżone, można zatem sądzić, że różnice w szybkości rozwoju w dużym stopniu spowodowane są różnicami w rozmiarach rządu.

Jeśli mielibyśmy podać przepis na przyspieszenie rozwoju w następnych dekadach, to naturalne byłoby postulowanie zmniejszenia wydatków rządowych co najmniej dwukrotnie. Oczywiście proces ten nie może być natychmiastowy, ale realne wydaje się zmniejszenie tych wydatków do poziomu 20% w następnych 15-20 latach.

Japonia jest dobrym przykładem, jak niskie wydatki stymulują rozwój, a wysokie go hamują. W latach 60. XX wieku rząd japoński można było z powodzeniem nazwać rządem małym – wydatki wynosiły ok. 17,5%, a wzrost gospodarczy 10,6%. W 1996 roku już tak o rządzie japońskim nie można było powiedzieć – wydatki wzrosły do 36,9% PKB. Procesowi wzrostu rozmiarów rządu towarzyszył stały spadek szybkości rozwoju – 5,4% w 1970, 4,8% w 1980 i 2,2% w 1990 roku.

## Fundamenty rozwoju gospodarczego

Źródeł rozwoju gospodarczego należy szukać przede wszystkim w pewnych naturalnych zachowaniach człowieka, ukierunkowanych na stałe poprawianie warunków, w których przychodzi mu żyć. Sprawą otwartą jest, w jakim stopniu zachowania te mają swe podstawy w biologii człowieka (jego rozwoju ewolucyjnym jako gatunku biologicznego, rozwoju filogenetycznym), a w jakim są wynikiem ewolucji kulturowej. Już ponad dwieście lat temu Adam Smith zauważył, że: „Właściwe każdemu człowiekowi nieustanne i ciągłe dążenie do tego, by poprawić swój byt, czyli to źródło, z którego pochodzi bogactwo państwa i narodu, jak również i osób prywatnych, jest zwykle dość silne, aby utrzymać naturalny postęp na drodze rozwoju gospodarczego, mimo marnotrawstwa rządu i największych błędów administracji” (Smith 1954, t. I, s. 434).

Człowiek ma naturalną potrzebę korzystania z tego, co zarobił, naturalną potrzebę poczucia przyjemności. Obserwacja ta doprowadziła Jeremy’ego Benthama (1748-1832) do sformułowania filozofii utilitaryzmu. Zgodnie z duchem tej filozofii dobro człowieka wynika z jego natury, a zachowaniem człowieka rządzą dwa bodźce – przyjemności i przykrości. Każdy człowiek dąży do osiągnięcia maksimum przyjemności i do unikania przykrości. Wszystko, co służy temu celowi, należy uznać za użyteczne i dobre. Warto jednak podkreślić, że przyjemność i przykreść nie sprowadzają się u Benthama tylko do doznań czysto fizycznych i powierzchniowych, do zadowolenia ludzkich zmysłów. Bentham uznał je za ważne, ale nie zawsze najważniejsze elementy w ocenie jednostki; na subiektywną ocenę przykrości i przyjemności składa się również to, co Bentham nazywał „zadowoleniem duszy”. Przez dobro społeczeństwa rozumiał maksimum szczęścia dla jak największej liczby osób (*Greatest Happiness Principle*). Podkreślał, że w dążeniu do szczęścia wszyscy są równi i mają do tego jednakowe prawo. We *Wprowadzeniu do zasad moralności i prawodawstwa* (1789, 1958, VIII) zadał pytanie: „na czym polega wartość jakiejś własności, np. majątku ziemskiego?”, od razu udzielając odpowiedzi: „Na wszelkiego rodzaju przyjemnościach, które umożliwia, oraz, co na jedno wychodzi, na wszelkiego rodzaju przykrościach, które pozwala odwracać”.

Człowiek, mimo swej impulsywności, jest istotą racjonalną, myślącą nie tyle w kategoriach korzyści chwilowych, ile raczej zapewnienia sobie długofalowego dobrobytu. Zaobserwował to także Smith: „Co się zaś tyczy rozrzutności,

czynnikiem pobudzającym do wydawania jest żądza natychmiastowego użycia, która choć niekiedy gwałtowna i trudna do pohamowania, jest zazwyczaj chwilkowa i przypadkowa. Czynnikiem natomiast, jaki pobudza do oszczędzania, jest pragnienie poprawy naszego bytu, które, choć na ogół spokojne i umiarkowane, budzi się w nas już w łonie matki i nie opuszcza nas aż do grobu. Na całej przestrzeni czasu, jaka oddziela te dwa momenty, nie ma chyba jednej chwili, w której człowiek nie odczuwałby żadnego pragnienia jakiegokolwiek zmiany lub poprawy” (Smith 1954, t. I, s. 432).

Milton Friedman zwykł mawiać, że „Nie ma obiadu za darmo”. Powiedzenie to stało się w ostatnich czasach tak popularne, że użytkownicy Internetu w swoich dyskusjach używają skrótu TANSTAAFL – *There ain't no such thing as a free lunch*. Cechą jakichkolwiek działań gospodarczych jest napotykanie różnego rodzaju ograniczeń, a zwłaszcza ograniczeń zasobów potrzebnych do realizacji ludzkich pragnień, które z kolei (jak wskazuje doświadczenie) są nieograniczone. Zatem w działaniach gospodarczych zawsze spotykamy się z przeciwstawieniem ograniczoności ludzkich zasobów i nieograniczoności ludzkich pragnień. Stoimy więc zawsze przed koniecznością wyboru tego, co pragniemy i możemy zrealizować, spomiędzy wielu dostępnych możliwości. Jeśli zdecydujemy się na zakup (zrobienie) A, to nie możemy zakupić (zrobić) B. Wobec tego każde działanie (np. A) ma swój koszt alternatywny (albo jak niekiedy mówią ekonomiści – koszt utraconych możliwości, ang. *opportunity cost*).

Politycy często mówią o edukacji za darmo, darmowych mieszkaniach (np. komunalnych), darmowej służbie zdrowia. Trzeba być jednak świadomym, że jeśli rząd zdecyduje się na „darmową” służbę zdrowia, to zabiera zasoby z innych obszarów aktywności społeczeństwa i np. zamiast potrzebnych domów mamy niepotrzebny szpital. Jeszcze kilka lat temu nie tylko w Polsce, ale w wielu krajach rozwiniętych gospodarczo bardzo rzadko uświadamiano sobie tę oczywistą przecież prawdę. Na szczęście w ostatnich latach istnienie kosztów alternatywnych i nieefektywność działań rządu są coraz częściej dostrzegane. Nie ma już tak powszechnego poparcia dla dużych wydatków rządowych, jak to było jeszcze 10-20 lat temu.

W istocie w skali całej gospodarki zarobki (dochód) i wielkość produkcji to dwie strony tego samego zagadnienia. Dobrobyt krajów uprzemysłowionych jest wynikiem przede wszystkim wzrostu produktywności pracy oraz stworzenia odpowiednich warunków do wprowadzania innowacji. W połowie XVIII wieku, na początku rewolucji przemysłowej, poziom życia w krajach obecnie uznawanych za rozwinięte gospodarczo był porównywalny z krajami współcześnie uznawanymi za kraje Trzeciego Świata. Realny dochód narodowy na osobę w 1750 roku (liczony w dolarach amerykańskich z 1960 roku) wynosił 182 dolary w „krajach rozwiniętych” i 188 dolarów w krajach „Trzeciego Świata”. Na początku obecnego stulecia (w 1913 roku) wynosił odpowiednio 662 dolary na osobę i 192 dolary na osobę, a w 1977 roku 2730 i 355. Jeśli zatem 250 lat temu poziom dobrobytu w obu grupach krajów był zbliżony, to obecnie jest ok. 9 razy większy, a je-



zeli porównywać kraje najbiedniejsze z najbogatszymi, to w owym czasie różnica była ok. dwukrotna, a obecnie wzrosła do ok. 30 razy.

Średnio pracownik w USA, Europie i Japonii wytwarza ok. 6 razy więcej na osobę aniżeli 100 lat temu, na początku XX wieku. Przy czym w okresie tym czas pracy zmniejszył się o ok. 35%. Na początku XX wieku średnio w tygodniu pracowano ok. 55 godzin, a obecnie – ok. 37 godzin. W skali międzynarodowej pracownik w USA produkuje średnio 20 razy więcej niż pracownik w Chinach czy Indiach i ok. 8 razy więcej niż w Polsce. Możliwe jest to przede wszystkim dzięki lepszym kwalifikacjom pracowników (wykształcenie), dobrej organizacji pracy, stworzeniu warunków do wykazania się kreatywnością (innowacyjność) oraz większego zaangażowania kapitału (akumulacji kapitału, która była możliwa dzięki stosunkowo dużej oszczędności społeczeństwa amerykańskiego i innych społeczeństw zachodnich zwłaszcza w XIX i na początku XX wieku).

Wzrost płacy może dokonać się tylko dzięki wzrostowi produktywności. Często można spotkać się z opinią, że związki zawodowe wywalczyły wysokie pensje pracownicze. Czy faktycznie jest to możliwe? Gdyby tak było, to tam, gdzie związki zawodowe są aktywne i bardziej liczebne, pensje powinny być większe. W istocie jest odwrotnie – tam, gdzie związki zawodowe mają zbyt duży wpływ na proces gospodarczy, pensje są mniejsze. Dobrym przykładem są Wielka Brytania i Stany Zjednoczone – w Wielkiej Brytanii na początku lat 90. XX wieku połowa pracowników była w związkach zawodowych, w USA natomiast było to ok. 20% pracowników. Jeśli porównamy pensje, to okazuje się, że pensje w Wielkiej Brytanii są o ok. 40% mniejsze niż w USA. Przez cały XX wiek tradycyjnie związki zawodowe w Wielkiej Brytanii miały duży wpływ na politykę gospodarczą (zwłaszcza w okresach, kiedy rządziła Partia Pracy), natomiast w USA związki wpływały na politykę w znacznie mniejszym stopniu.

Ludzie różnią się między sobą zdolnościami, możliwościami, preferencjami, wykształceniem, chęcią podejmowania ryzyka itd. Wszystko to wpływa na wielkość dochodu, jak również na możliwości zaspokojenia różnorodnych oczekiwań każdego z członków społeczeństwa. Z reguły, jeśli to zaspokojenie oczekiwań jest lepsze, to i dochód z takiej działalności jest większy. Jest to w istocie zasada moralna. Jeśli chcesz zarobić więcej, musisz pomyśleć, jak lepiej zaspokoić oczekiwania innych. Ta ogólna zasada kształtuje wybory indywidualne – czego i jak się uczyć, co studiować itp.

W rozdziale o rynku wiele pisaliśmy o motywach działania producenta i konsumenta. Istotą aktywności przedsiębiorcy jest chęć wyprodukowania i sprzedania konsumentom jak najwięcej przy jak najmniejszych nakładach. Przy czym w warunkach wolnego rynku zawsze w swojej działalności producent stara się zadowalać konsumenta w możliwie największym stopniu. Gdy z jakichkolwiek powodów nie uda mu się spełnić oczekiwań konsumenta, zawsze znajdzie się inny producent zaspokajający te potrzeby w lepszy sposób. W warunkach rynkowych potrzeby konsumenta są zawsze na pierwszym miejscu, ale nie dlatego, że tak na-

kazuje producentowi moralność (choć w pewnym stopniu na pewno etyka odgrywa dużą rolę w aktywności producentów), lecz dlatego, że odpowiednio zaspokajając potrzeby konsumenta, przedsiębiorca uzyskuje wyższe dochody, a dzięki temu osiąga większy zysk.

## Źródła rozwoju gospodarczego

Można przedstawić sześć, jak się wydaje najważniejszych, fundamentalnych źródeł rozwoju gospodarczego i wzrostu dobrobytu w wymiarze indywidualnym i społecznym. Nie bez znaczenia jest także ich kolejność. Choć są one bardzo silnie ze sobą powiązane i wzajemnie na siebie wpływają, to można pokusić się o uszeregowanie ich od najważniejszych do trochę mniej istotnych. Są to:

- 1) własność prywatna,
- 2) wolność wymiany w skali krajowej i międzynarodowej,
- 3) konkurencyjność i innowacyjność,
- 4) stabilność monetarna,
- 5) efektywne rynki kapitałowe,
- 6) niskie podatki.

### Własność prywatna

Ludzie będą pracowici, pilni i będą wykorzystywać zasoby rozsądnie, jeśli własność będzie w rękach prywatnych. Własności prywatnej należy przypisać trzy fundamentalne cechy: prawo do wyłącznego użytkowania, prawną ochronę przed innymi ludźmi pragnącymi zagarnąć tę własność oraz prawo do przekazania własności innym (szerzej o własności prywatnej w: Kwaśnicki 2000). Prawo do własności prywatnej ogranicza w równym stopniu innych w stosunku do mojej własności, jak i mnie w stosunku do własności innych.

Własność jest pojęciem szerokim, obejmuje oczywiście obiekty fizyczne, jak np. budynki, maszyny, ziemię, surowce naturalne, ale także (co współcześnie staje się dominujące) efekty pracy umysłowej, idee, ogólnie określane jako własności intelektualne.

- Pozytywny wpływ własności prywatnej na wzrost gospodarczy wynika z tego, że:
- prywatna własność sprzyja mądrym zarządzaniu. Jeśli właściciel prywatny nie będzie dbał w dostatecznym stopniu o utrzymanie w należyтым porządku swej własności, to w krótkim czasie utraci ją poprzez zmniejszenie jej wartości. Jeśli np. właściciel domu nie będzie dbał o to, by nie przeciekał dach, nie wymieni zbitę szyby, czy nie naprawi odpadającego tynku, to w krótkim czasie dom popadnie w ruinę. Jeśli nie wymieni się na czas oleju w samochodzie, to zatrze się silnik i samochód wiele straci na swej wartości. I tak z każdą rzeczą. Mądry przedsiębiorca dba też o dobry stan czynników produkcji, bo jest to

podstawą prosperity jego firmy. Takich zachęt do utrzymywania w dobrym stanie własności nie widać w przypadku własności publicznej (państwowej, komunalnej, a często nawet spółdzielczej). Przykłady można mnożyć, wystarczy choćby porównać stan toalet miejskich z toaletami w obiektach prywatnych (restauracjach, hotelach itp.);

- prywatna własność sprzyja wykorzystaniu tejże własności w sposób produktywny. Posiadając własność, w naturalny sposób każdy z nas dba, by rozwijać swoje zdolności, pracować ciężiej, ale jednocześnie wydajniej, po to by dana własność przynosiła nam jak najwięcej korzyści.

To dzięki temu, że 80% ziemi w Polsce Ludowej po II wojnie światowej było w rękach prywatnych, mieliśmy żywność w dostatecznej ilości i jako społeczeństwo nie głodowaliśmy – w odróżnieniu od wielu innych państw socjalistycznych, gdzie większość ziemi była w rękach państwa. Dobrym przykładem jest b. ZSRR, gdzie ze względów ideologicznych zadekretowano w latach 20. XX wieku całkowitą własność ziemi przez państwo (powstały kołchozy – *kollektivnoje hozajstwo* i sowchozy – *sovietskoje hozajstwo*). Wymuszona kolektywizacja, zwłaszcza po 1929 roku, kiedy to Stalin zadekretował „likwidację klasy kułaków”, przez co rozumiał chłopów, którzy dzięki dobremu gospodarowaniu na swojej ziemi mieli relatywnie wysokie dochody (definicja kułaka w rozumieniu Stalina była dosyć prosta – jest to każdy chłop, który sprzeciwia się socjalizmowi), spowodowała liczne protesty. Wielu chłopów nie zgadzało się na kolektywizację, nawet siłą broniąc swojej własności, często paląc swoje zbiory, którym groził zabór przez państwo. Ocenia się, że w pierwszych pięciu latach przymusowej kolektywizacji ok. 5 milionów gospodarstw chłopskich zostało zlikwidowanych, wiele w wyniku przymusowych przesiedleń na Syberię. W 1933 roku doprowadziło to do klęski głodu, która, jak się ocenia, spowodowała śmierć kilkunastu milionów osób w latach 30. XX wieku. Reforma rolna dokonana przez Chruszczowa w latach 50. i 60. doprowadziła do dominacji sowchozów zarządzanych w sposób bardziej profesjonalny niż kołchozy. Dzięki tej reformie pracownicy sowchozów mogli mieć prywatne, małe działki, na których uprawiali ziemię na swoje potrzeby. Nigdy jednak powierzchnia tych prywatnych działek nie przekraczała 1% powierzchni sowchozu, ale, jak się ocenia, te skrawki ziemi będącej w istocie własnością prywatną rolników dawały ok. 25% całej żywności wytwarzanej w ZSRR.

Podobna sytuacja była w Chinach Ludowych po zainicjowaniu w 1958 roku przez Mao Zedonga (Mao Tse-tung) programu „wielkiego skoku”, którego celem było dogonienie Wielkiej Brytanii w produkcji przemysłowej w ciągu 15 lat i „przegonienie Związku Radzieckiego w tworzeniu prawdziwie komunistycznego społeczeństwa”. Polityka wielkiego skoku, m.in. poprzez szybką kolektywizację rolnictwa, doprowadziła do klęski głodu. Jak się ocenia, w latach 1959-1962 zmarło z głodu ok. 30 milionów Chińczyków.

Przez to, że mając własność, dbamy o jej produktywność, jednocześnie dbamy o to, by to wykorzystanie było też z korzyścią dla innych. Na

przykład właściciel hoteliku w naturalny sposób dba o to, by pobyt gości był atrakcyjny. Widząc oczywiście w tym własny interes, czyni tak, by usługa, w tym wypadku hotelowa, była jak najlepsza i by goście opuszczający hotel mieli ochotę jeszcze do niego wrócić.

Produktem tych dwóch podstawowych zachęt związanych z posiadaniem własności prywatnej jest też mądre sterowanie zasobami, jakimi dysponujemy w danej chwili, tak by zapewnić harmonijny rozwój w przyszłości. Wbrew temu, co często próbuje się sugerować, prywatny właściciel lasu nie będzie wycinał młodych drzew tylko dlatego, że zyski z nich będą czerpać inni za lat kilkadziesiąt, kiedy jego już nie będzie. Mając świadomość, że w każdej chwili może swobodnie ten las albo sprzedać (np. za kilka lat, kiedy uzna to za stosowne, a wartość lasu będzie zależeć w głównej mierze od jakości drzewostanu), albo przekazać swoim dzieciom, będzie dbał o to, by stworzyć młodym drzewom jak najlepsze warunki do wzrostu. Podobny stosunek mają wszyscy właściciele czy to przedmiotów materialnych, czy zwierząt. Rozważmy np. sytuację słoni w dwóch państwach afrykańskich, które przyjęły zasadniczo odmienną politykę względem ginącego gatunku<sup>18</sup>. W Kenii słonie żyły na otwartych przestrzeniach, nie będących w posiadaniu osób prywatnych. Głównym zagrożeniem dla tych zwierząt byli kłusownicy, którzy je zabijali dla cennych kłów. Rząd Kenii (podobnie jak rządy wielu innych krajów Afryki Centralnej i Wschodniej), kierując się dobrymi intencjami, ograniczał handel kością słoniową w każdy możliwy sposób, m.in. poprzez zakaz komercyjnego wykorzystywania słoni, poza jednym wyjątkiem – mianowicie słonie mogły być wykorzystywane w celach zarobkowych, jeśli służyło to rozwojowi turystyki. W ciągu dziesięciu lat stosowania takiej polityki populacja słoni w Kenii spadła z 65 000 do 19 000. W przeciwieństwie do Kenii rząd południowoafrykańskiego Zimbabwe zezwolił na swobodny obrót kością słoniową i skórą ze słoni, ale pozwolił jednocześnie na prywatną własność ziemi, na której żyły słonie. Zwierzęta żyjące na prywatnym terenie były także własnością prywatną właścicieli ziemskich. W tym samym czasie, kiedy populacja słoni w Kenii i innych krajach Afryki Centralnej i Wschodniej spadała, w Zimbabwe liczba słoni wzrosła z 30 000 do 43 000. Doświadczenia Zimbabwe zachęciły inne kraje Afryki (np. Botswana, Afryka Południowa, Malawi i Namibia) do zastosowania podobnej polityki. Skutek był też podobny – populacja słoni w tych krajach stale rosła.

Politycy i ekonomiści często rysują katastroficzną wizję wyczerpywania się zasobów naturalnych (dość wspomnieć Malthusa<sup>19</sup>, który przewidywał wymarcie ludzkości z głodu w XIX wieku, czy autorów *Granicy wzrostu*, pierwszego raportu Klubu Rzymskiego opublikowanego w 1972 roku, którzy przewidywali

<sup>18</sup> Sytuacja została opisana przez: Randy Simmons i Urs Kreuter, *Herd mentality: banning ivory sales is no way to save elephant*, Policy Review, Fall 1989, s. 46-49.

<sup>19</sup> Thomas R. Malthus opublikował anonimowo w 1798 roku *An Essay on the Principle of Population, As It Affects the Future Improvement of Society*. W 1803 roku, już oficjalnie, opublikował uzupełnioną wersję swego dzieła.

wyczerpywanie się zasobów naturalnych (np. ropy naftowej) w pierwszych dekadach XXI wieku. Prawie wszystkie takie katastroficzne wizje okazują się chybione (choć nie należy ich potępiać, bo spełniają bardzo pożyteczną rolę prognoz ostrzegawczych). Jeśli tylko pozwolić działać mechanizmom rynkowym, a zwłaszcza cenowym, to w stosunkowo krótkim czasie rosnąca cena będzie dostatecznym bodźcem dla podmiotów prywatnych do oszczędzania i poszukiwania nowych źródeł zaspokojenia potrzeb, by takie niebezpieczeństwo zażegnać.

W szesnastowiecznej Anglii podstawowym surowcem energetycznym było drewno. Zużycie drewna rosło tak szybko, że bardzo poważnie obawiano się całkowitego wyczerpania lasów w Anglii. Wysokie ceny drewna okazały się dostateczną zachętą zarówno do jego oszczędzania, jak i do wykorzystania alternatywnego źródła, jakim okazał się węgiel (co zresztą zapoczątkowało wiele innowacji wykorzystujących węgiel jako źródło napędu maszyn). W połowie XIX wieku, kiedy jeszcze nie znano elektryczności, podstawowym źródłem oświetlenia był tran. Wielu przewidywało wytopienie wielorybów i wielki kryzys tranowy. I znów rosnące ceny tranu sprzyjały poszukiwaniom alternatywnych źródeł oświetlenia. W efekcie w krótkim czasie odkryto naftę (będącą frakcją ropy naftowej o temperaturze wrzenia 150-320 °C), m.in. dzięki pracom polskiego aptekarza Ignacego Łukasiewicza.

To głównie dzięki mechanizmom rynkowym, w tym także dominacji własności prywatnej, realne ceny niemalże wszystkich zasobów naturalnych maleją od wielu dziesięcioleci. Sławny jest zakład, jaki poczynili w 1980 roku ekonomista Julian Simon i ekolog katastrofista Paul Ehrlich. Simon twierdził, z czym nie chciał się zgodzić Ehrlich, że realne ceny (czyli po uwzględnieniu inflacji) spadną w latach osiemdziesiątych. Ehrlich wybrał pięć surowców, których ceny realne, jego zdaniem, będą rosły. Po latach okazało się, że przegrał – nie jeden, jak to było w zakładzie, ale wszystkie te surowce staniały w tym okresie. Jak pokazują badania (np. Stephen More, *So much for 'Scarce Resources'*, Public Interest, Winter 1992), z 38 głównych surowców w latach 80. XX wieku staniały prawie wszystkie (poza dwoma – magnezem i cynkiem).

Dobrze funkcjonujące prawo własności zapewnia bezpieczeństwo i zapobiega aktom przemocy, gwarantuje (wbrew często przedstawianym argumentom), że rozproszenie własności, a co za tym idzie rozproszenie władzy zapewnia rozprzestrzenianie się zakresu wolnej i pokojowej wymiany. Jak widać na przykładzie krajów komunistycznych i socjalistycznych, tam gdzie nie było prywatnej własności, była duża koncentracja władzy i wiele przemocy.

## **Wolność wymiany w skali krajowej i międzynarodowej**

Współpraca może występować tylko wtedy, kiedy możliwa jest swoboda wymiany. Pozwala to na osiągnięcie zysku przez obie strony wymiany. W sytuacji swobodnej wymiany (a taka występuje w gospodarce rynkowej) ani kupujący, ani sprzedający nie są zmuszani do wymiany i jedynym motywem działania obu

stron jest chęć osobistego zysku – obie strony muszą widzieć w akcie wymiany jakiś zyski, by w ogóle do niego doszło.

Podstawą handlu są zatem wzajemne korzyści obu stron. Prawda ta obowiązuje nie tylko w wymiarze indywidualnym, ale także w wymiarze regionalnym i międzynarodowym. Zwrócił na to uwagę już w 1817 roku w *Zasadach ekonomii politycznej i opodatkowania* David Ricardo (1772-1823). Przedstawił tam m.in. teorię kosztów komparatywnych. Wykazał mianowicie, że po to, by kraje uzyskiwały korzyści z wymiany międzynarodowej, nie muszą osiągać bezwzględnej przewagi w kosztach produkcji któregoś z produktów. Nawet kiedy jakiś kraj ma przewagę w efektywności produkcji każdego towaru, to i tak opłaca się, by każdy z krajów specjalizował się w produkcji jednego z nich, a wtedy dokonując wymiany, każdy z tych krajów i tak będzie odnosił korzyści.

Smith znany jest m.in. z upowszechnienia idei korzyści płynących z podziału pracy. Jak pisał w *Bogactwie narodów*: „Trzem różnym okolicznościom zawdzięczamy, że ta sama liczba ludzi może w następstwie podziału pracy wykonać znacznie większą jej ilość: po pierwsze, wzrostowi sprawności każdego robotnika; po drugie, zaoszczędzeniu czasu, który zwykle traci, gdy przechodzi od jednego rodzaju pracy do drugiego; wreszcie, wynalezieniu wielkiej liczby maszyn, które ułatwiają i skracają pracę i pozwalają jednemu człowiekowi wykonywać pracę wielu ludzi” (Smith 1954, t. I, s. 13). To, o czym Smith pisał w wymiarze indywidualnym, jest, jak wykazał Ricardo, prawdziwe także w wymiarze międzynarodowym.

O zaletach wolnego handlu napisano bardzo wiele. Tutaj wskażemy jedynie na najistotniejsze zalety swobody wymiany w skali międzynarodowej. Dzięki wolnemu handlowi międzynarodowemu:

- społeczeństwa są w stanie wykorzystywać swoje zasoby efektywniej i zaspokajając swoje potrzeby tańszym kosztem;
- zwiększa się wolumen handlu i produkcji, co przy wykorzystaniu korzyści ekonomicznych skali pozwala produkować taniej (to jest szczególnie istotne dla małych krajów, bo dzięki swobodnej wymianie handlowej w naturalny sposób powiększają się rynki zbytu dla ich producentów krajowych);
- wzrasta konkurencja, konsumenci mogą kupować lepsze i tańsze produkty, zwiększa się też różnorodność oferowanych produktów i konsument dyktuje producentowi, co należy produkować (a nie, jak to jest w gospodarkach autarkicznych, a takimi były w dużym stopniu gospodarki państw socjalistycznych, producenci dominują nad konsumentami – tzw. rynek producenta).

## Wszegobecna konkurencyjność i innowacyjność

Konkurencja nie zawsze musi być bezpośrednio widoczna i odczuwalna. Warunkiem koniecznym istnienia konkurencji, jak wspomnieliśmy w rozdziale o rynku, jest m.in. swoboda wejścia firm na rynek. Dzięki temu istnieją zawsze alternatywni dostawcy i sprzedawcy. Do osiągnięcia odpowiedniego poziomu konkurencji nie

jest nawet konieczne formalne wejście nowych firm na rynek – często wystarcza sama możliwość wystąpienia zagrożenia wejścia nowych firm na rynek, czyli istnienie potencjalnych firm mogących wejść na rynek w sytuacji, kiedy działające firmy zachowują się nieodpowiednio (w sensie pogorszenia warunków nabywania dóbr i usług przez konsumentów). Konkurencja nie jest, jak to się często próbuje przedstawiać, grą bezpardonową. W rozdziale o rynku wspominaliśmy o wzajemnym uzupełnianiu się konkurencji i współpracy. Warto jeszcze raz podkreślić, że w warunkach konkurencji na rynku zwykle wykształcają się naturalne mechanizmy współpracy pomiędzy konkurentami. Konkurencja w warunkach swobodnej wymiany rynkowej przyjmuje kształt rywalizacji, a nie bezwzględnej walki, w której chodzi o ostateczne wyeliminowanie przeciwnika. Mechanizmy rynkowe zawsze dają czas konkurentowi, któremu się nie powiodło, który traci swą pozycję na rynku, na naprawienie błędów i odzyskanie dawnej pozycji poprzez zaoferowanie konsumentom lepszych produktów. W warunkach rynkowych nie jest to tylko konkurencja cenowa (oferowanie tańszych produktów), ale przede wszystkim konkurencja poprzez oferowanie znacznie lepszych, choć może niekiedy trochę droższych dóbr i usług. Konsument podejmując decyzję o zakupie, patrzy nie tylko na cenę, ale także na to, co za tę cenę dostaje. Często podejmuje on decyzję kupna droższego towaru, jeśli dojdzie do wniosku, że za tę cenę dostaje towar znacznie lepszy.

W przypadku wolnej konkurencji zawsze jest miejsce na małe, średnie i duże firmy, nawet kiedy występowaniu monopolu sprzyja istnienie ekonomii skali. Jak wynika z doświadczenia, nawet jeśli duża firma dominuje na rynku, obniżając koszty produkcji dzięki istnieniu na tym rynku efektu ekonomii skali, to zawsze oprócz tej firmy istnieją mniejsze, oferujące produkty podobne (które mogą być zaklasyfikowane jako produkty niszy rynkowej), albo też małe i średnie firmy ściśle współpracujące z daną firmą i produkujące na potrzeby tejże dużej firmy.

## Stabilność monetarna

Pieniądze są przede wszystkim środkiem wymiany. Dzięki nim zmniejszane są tzw. koszty transakcyjne. Pieniądze służą jako denominator, pozwalają wymierzyć wartość usług i dóbr w sposób powszechnie zrozumiały i efektywny. Umożliwiają też przeniesienie wartości w czasie, dokonanie zakupów w przyszłości, kiedy uznamy je za korzystne dla nas. Istotne jest też, że pieniądze pozwalają na ocenę, jakie uzyskiwaliśmy dochody i jakie były koszty naszych działań w przeszłości, co w istotny sposób może wpływać na nasze bieżące decyzje.

Wszystko to jest możliwe i wpływa pozytywnie na rozwój, jeśli pieniądź jest medium stabilnym. Tak jak trwałe znaczenie słów, którymi się komunikujemy, jest istotne dla rozumienia tego, co pragniemy przekazać lub o czym informują nas inni, tak trwałość wartości pieniądza jest konieczna do dobrego funkcjonowania gospo-

Kiedy słowa tracą swe pierwotne znaczenie, ludzie tracą swoją wolność.

Konfucjusz

darki. Niestabilny pieniądź jest szkodliwy zarówno dla pożyczkodawców, jak i pożyczkobiorców, wprowadza dodatkowe ryzyko oraz niepewność w procesie oszczędzania i inwestowania.

Pieniądź jest towarem podobnym do innych dóbr, też podlega prawu popytu i podaży. Kiedy z jakichś powodów zwiększa się zasób (podaż) pieniądza na rynku, tak że nie towarzyszy temu odpowiedni wzrost wielkości produkcji, to naturalne jest, że ceny produktów będą wzrastały. Społeczeństwa większości krajów doświadczały wielokrotnie zjawiska wysokiej inflacji w XX wieku. Podstawową przyczyną wzrostu ilości pieniądza na rynku, w przypadku odejścia od tzw. standardu złota (co definitywnie stało się w 1971 roku, kiedy to prezydent Nixon wycofał zobowiązania Stanów Zjednoczonych ustalone na konferencji w Bretton Woods w 1944 roku), jest drukowanie ich w nadmiernej ilości przez rząd lub (co na jedno wychodzi) pożyczanie ich z banku centralnego po to, by płacić bieżące, często wygórowane zobowiązania rządu wobec społeczeństwa (emerytury, zasiłki dla bezrobotnych, subsydiowanie gospodarki itp.).

Bardzo często politycy zamiast winić siebie za wysoką inflację, szukają winnych w drapieżnych kapitalistach, pazernych związkach zawodowych, wielkich korporacjach międzynarodowych itp. Jednakże, jak pokazuje doświadczenie, rządy krajów dbających o wartość pieniądza, dopuszczające jego wzrost jedynie w takim stopniu, w jakim rozwijała się produkcja dóbr i usług – państwa o silnym banku centralnym, prowadzącym twardą politykę monetarną, utrzymywały inflację na niskim poziomie (od 2 do 6%; w latach osiemdziesiątych krajami tymi były np. Niemcy, Japonia, Stany Zjednoczone, Szwajcaria, Holandia, Wybrzeże Kości Słoniowej, Kamerun). W krajach, które dopuściły do drukowania pustego pieniądza, inflacja była znacznie wyższa (w granicach 13-60%, jak np. w Portugalii, Wenezueli, Turcji, Meksyku, Zairze czy też Ghanie) lub bardzo wysoka (w granicach 100-500%, jak np. w Izraelu, Peru, Argentynie czy Boliwii).

W dłuższym czasie wysoka inflacja zniechęca do gospodarowania, czyni wszelkie projekty inwestycyjne bardzo niepewnymi. Szczególnie niebezpieczna jest niespodziewana inflacja, do której podmioty gospodarcze nie są w stanie się dostosować. Wysoka inflacja powoduje, że ludzie zamiast przeznaczać swój czas na produktywne prace, starają się chronić wypracowane dobro i znajdować sposoby na zachowanie wartości tego, co z trudem zarobili. Wysoka inflacja sprzyja też wszelkiego rodzaju spekulacjom, mającym na celu oszukanie innych ludzi. Ludzie lokują swe oszczędności nie w produktywne inwestycje, ale w dobra tradycyjnie uznawane za stabilizatora wartości, jak złoto, srebro, antyki, malarstwo, rzeźbę, ziemię, nieruchomości itp.

Najbardziej szkodliwe jest to, co obserwujemy w dłuższym okresie i od czego bardzo trudno jest się wyzwolić, mianowicie przy wysokiej inflacji (której często towarzyszy wysoka korupcja) ludzie tracą zaufanie do rządu. Naturalne jest oczekiwanie obywateli, że rząd wywiąże się z podstawowych zadań, tj. zapewnienia bezpieczeństwa i ochrony ich własności. Kiedy w ewidentny sposób rząd oszukuje obywateli i sam często zyskuje na wysokiej inflacji, ludzie tracą do niego zaufanie.



## Efektywne rynki kapitałowe

Konsumpcja oczywiście jest podstawowym celem produkcji, ale by rozwinąć produkcję dóbr konsumpcyjnych, potrzebne są dobra inwestycyjne. Inwestycje wymagają oszczędności, a te mogą pochodzić od konsumentów. By inwestycje były produktywne (dawały więcej niż się zainwestowało), musi istnieć mechanizm zdolny przyciągnąć tych, którzy chcą oszczędzać, i uzyskany tą drogą strumień pieniędzy przekształcić w wytwarzające bogactwo projekty inwestycyjne. W gospodarce rynkowej funkcję takiego mechanizmu spełnia rynek kapitałowy. Jest to rynek bardzo zróżnicowany – obejmuje rynki akcji, obligacji, nieruchomości, towarowe, funduszy kredytowych itd. Instytucje finansowe, takie jak banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, fundusze poręczeń wzajemnych, firmy inwestycyjne, firmy leasingowe itp., odgrywają najważniejszą rolę na tym rynku. Rynek kapitałowy koordynuje poczynaniami tych, którzy chcą oszczędzać (a którzy z różnych powodów nie podejmują ryzyka inwestowania, nie mają czasu, czy też uznają inwestowanie za zajęcie mało interesujące), i tych, którzy mają pomysły, ale nie mają dostatecznych zasobów finansowych, by zrealizować swoje zamierzenia i poszukują funduszy inwestycyjnych. To właśnie prywatni inwestorzy mają dostateczne bodźce, by dobrze ocenić ryzyko związane z jakimś projektem i by poszukiwać takich przedsięwzięć, których prawdopodobieństwo powodzenia jest dostatecznie wysokie. Inwestorzy, zarówno posiadacze akcji, jak i partnerzy w małych interesach, będą poszukiwać takich przedsięwzięć, dzięki którym wzbogacą się (tzn. to, co uzyskają z tego przedsięwzięcia, będzie większe od tego, co zainwestowali). To indywidualne bogacenie się oczywiście przekłada się w naturalny sposób na dobrobyt całego narodu (o czym ponad dwieście lat temu pisał Adam Smith w *Bogactwie narodów*).

W rozważaniach używane było często słowo prawdopodobieństwo. Warto podkreślić, że tak jak wszystko inne, także i zysk nie jest rzeczą pewną. Inwestorzy, przedsiębiorcy popełniają błędy i podejmują się projektów, które kończą się niepowodzeniem. I jest to cena, jaką płacą za swoją działalność. Ważne jest jednak, by błędów takich nie popełniać stale, by zdarzały się rzadko. W gospodarce rynkowej sukces i porażka są w naturalny sposób wpisane w działalność gospodarczą. Często niepowodzenie w jakimś przedsięwzięciu (dzięki uczeniu się na błędach) prowadzi w naturalny sposób do sukcesu w następnym, które z nawiązką rekompensuje straty poniesione wcześniej.

Jak nieefektywne jest alokowanie pieniędzy w inwestycje bez prywatnych rynków kapitałowych pokazuje powojenna historia państw demokracji ludowej w Europie Centralnej i Wschodniej oraz ZSRR. Aż do 1990 roku stopa inwestycji w tych państwach należała do najwyższych na świecie (często dochodziła do 30% dochodu narodowego). Czyniono tak w nadziei przyspieszenia rozwoju i dogonienia państw rozwiniętych gospodarczo. Jak się okazuje, nie tyle stopa inwestycji, ile efektywność wykorzystania tych inwestycji jest decydująca dla przyspieszenia rozwoju. Pieniądże te w większości zostały przeznaczo-

ne na inwestycje nieefektywne. Wielu inwestycjom nie towarzyszyły równoległe działania w sferze badawczo-rozwojowej, tak by po wprowadzeniu pewnych zaawansowanych rozwiązań technologicznych (np. dzięki zakupowi licencji) rozwijać je stale dla utrzymania dobrej pozycji uzyskanej w momencie inicjacji przedsięwzięcia.

Często stopa inwestycji w krajach o gospodarce planowej (a więc bez dominacji własności prywatnej) traktowana była jak swego rodzaju fetysz, by wykazać w statystykach, że jest wyższa od obserwowanej w państwach Zachodu. Jeśli sztywno trzymano się zapisanej stopy inwestycji, to przy wysokiej inflacji (jaka była obserwowana w niektórych państwach w latach 80. XX wieku) realna stopa wzrostu inwestycji okazywała się znacznie mniejsza niż zakładano, a często nawet ujemna.

## Niskie podatki

Ludzie będą chętniej i efektywniej pracowali, jeśli pozwoli im się zatrzymać to, co zarobili – prawda ta, choć oczywista, w ewidentny sposób jest zapominana, zwłaszcza dotyczy to rządów w XX wieku. Pierwsze symptomy zmiany opinii społeczeństw państw uprzemysłowionych o istniejącym systemie podatkowym i wielkości podatków zauważalne są w ostatnich kilkunastu latach. Ludzie nie są już skoryści płacić tak wielkich podatków, coraz częściej też domagają się reformy systemu podatkowego (np. w kierunku zmiany obecnego systemu podatków progresywnych na system podatku liniowego). Coraz szersze kręgi tych społeczeństw dostrzegają, że wysokie podatki:

- zniechęcają do pracy – kiedy większość zarobionych pieniędzy (a tak jest w wielu państwach świata) zabierana jest przez państwo w formie podatków, to nie należy się dziwić, że zniechęca to do intensywniejszej pracy (szczególnie jest to obserwowane przy tzw. podatku progresywnym, kiedy bogatsi subsydują mniej produktywnych);
- zmniejszają efektywność procesu tworzenia kapitału. Zniechęcają inwestorów zagranicznych do lokowania nadwyżek kapitałowych, ale również zmuszają inwestorów krajowych do szukania efektywniejszych sposobów inwestowania za granicą (nie dziwi więc inicjatywa państw UE (Brukseli) wyeliminowania tzw. rajów podatkowych);
- wysokie podatki zwykle powiązane są z licznymi ulgami podatkowymi. Ulgi te tworzone są przez biurokratów, którzy w zamierzeniu mają na celu tzw. dobro społeczne, a nie efektywne wykorzystanie zgromadzonego kapitału. Bogatsi ludzie, by uciec od wysokich podatków, zamiast kupować towary, które w sytuacji rynkowej mogłyby przyczynić się do wzrostu dobrobytu społeczeństwa, nabywają te, które pozwalają na wysokie odpisy podatkowe. W sumie cały proces gospodarczy staje się coraz bardziej nieefektywny (zob. także rys. 8).

## Rząd i postęp gospodarczy

Rząd sprzyja rozwojowi gospodarczemu, kiedy chroni prawa indywidualne i dostarcza dóbr, które nie mogą być zaspokojone przez rynek. Jak pisał 200 lat temu Thomas Jefferson: „Mądry i ograniczony rząd, rząd, który powinien chronić ludzi przed wzajemnym krzywdzeniem się, który powinien w każdym innym przypadku pozostawić swobodę kształtowania ich własnej drogi rozwoju i robienia interesów i który nie powinien odbierać od ust chleba, na który zapracowali. To jest istota dobrego rządu”.

Można wskazać dwa podstawowe zakresy działań rządu, dzięki którym może on sprzyjać współpracy społecznej i wspierać dobrobyt gospodarczy, a mianowicie:

- powinien zapewnić ludziom ochronę ich życia, wolności i własności (jeśli były one uzyskane bez stosowania przemocy, oszustwa lub kradzieży);
- powinien dostarczać obywatelom dóbr, których nie można dostarczyć w odpowiedniej ilości i jakości poprzez mechanizmy rynkowe (należy jednak wyraźnie powiedzieć, że liczba takich dóbr jest naprawdę niewielka).

Laureat Nagrody Nobla z ekonomii w 1986 roku, James Buchanan, określa je jako ochronne i produkcyjne funkcje rządu. Do pierwszego zakresu działań rządu należy utrzymywanie szkieletu bezpieczeństwa i porządku, w tym walka z kradzieżami, oszustwem i użyciem przemocy. Rząd w tym względzie uznawany jest za monopolistę, mającego prawne prerogatywy użycia siły po to, by chronić obywateli przed innymi obywatelami, jak również zagrożeniem ze strony osób z zagranicy. Natomiast w ramach drugiego zakresu działań rządu powinien on dostarczać tzw. dóbr publicznych, tzn. tych, których spożycie jest dostępne każdemu obywatelowi w jednakowym stopniu i zaspokojenie ich przez jednego z obywateli automatycznie czyni je dostępnymi dla innych, a ponadto spożycie przez jednego obywatela jakiegoś dobra publicznego odbywa się bez uszczerbku na spożyciu dóbr przez innych. Cechą charakterystyczną dóbr publicznych jest też to, że trudne jest ustanowienie indywidualnej opłaty za korzystanie z takiego dobra przez każdego konsumenta.

Często mylnie uważa się, że rząd (szczególnie jeśli wybrany jest w demokratycznych wyborach) ma prawo stosować przymus. Uznaje się także, że rząd poprzez odpowiednie interwencje rozwiąże wszystkie problemy nękające społeczeństwo, jak np. zlikwiduje biedę, zapewni ochronę zdrowia, zagwarantuje edukację na wysokim poziomie, złagodzi wysokie koszty mieszkań, zlikwiduje bezrobocie, rozwiąże problem alkoholizmu i innych chorób społecznych itp. Rząd nie jest instytucją, która zawsze działa w „interesie publicznym” (cokolwiek by ten termin miał znaczyć). Nie jest też instytucją korygująca to, czego rynek nie jest w stanie w pełni dostarczyć obywatelom.

Często usprawiedliwia się aktywność rządu w niektórych sferach ułomnościami rynku. Jak twierdzą przeciwnicy liberalizacji gospodarki, podstawową ułomnością rynku są tzw. efekty zewnętrzne, np. zbyt duża monopolizacja rynku

występująca w sytuacji wolnej gry rynkowej. Jak wspomnieliśmy, „naprawiając” ułomności rynku, państwo stara się dostarczać społeczeństwu tzw. dóbr publicznych, które, jak się twierdzi, w sytuacji rynkowej byłyby dostarczane społeczeństwu w zbyt znikomej ilości, albo nie dostarczane w ogóle. Tak może być w bardzo niewielu przypadkach, w wielu innych (jak np. ochrona środowiska naturalnego, ochrona zdrowia, edukacja) już tak być nie musi. Coraz częściej słyszy się opinie, że rząd, mimo obietnic, nie zapewnił odpowiedniego stanu środowiska naturalnego człowieka. Podawanych jest wiele konkretnych przykładów, kiedy stan środowiska naturalnego jest znacznie lepiej chroniony w sytuacji wolnego rynku i dominacji własności prywatnej. Podobnie coraz częściej można usłyszeć krytyczne opinie o stanie edukacji i ochrony zdrowia obywateli, które to dziedziny w XX wieku stały się dominującym polem działania rządu.

Podkreślając ułomności rynku (które są czymś naturalnym we wszelkich sferach działalności ludzkiej i dlatego rynek nie może być ideałem, zob. rozdz. II), zapomina się o tym, że i rząd nie jest ideałem. Co ważniejsze, doświadczenie uczy, że najczęściej ułomności rządu są znacznie większe i kosztowniejsze niż wytykane ułomności rynku.

Rząd jest pewnym sposobem organizacji aktywności społeczeństwa, dzięki któremu osoby (obywatele) mogą dokonywać wspólnych wyborów i podejmować wspólne działania. Nie ma pewności, że polityka uznawana za dobrą przez większość, faktycznie sprzyja rozwojowi gospodarczemu. Wręcz przeciwnie, nie ma żadnych powodów sądzić, że wybrany większością głosów obywateli rząd będzie stosował politykę stymulującą rozwój gospodarczy.

Warto zwrócić uwagę na zasadnicze różnice pomiędzy demokracją a rynkiem. Kiedy demokratycznie wybrany rząd nakłada podatki na obywateli po to, by sfinansować pewne działania rządu, to mamy do czynienia z ewidentnym przymusem (demokratyczna mniejszość jest przymuszana do płacenia podatków, choć najczęściej sama niewiele potem korzysta z pomocy państwa). Prawo nakładania podatków jest równoznaczne z zabieraniem każdemu obywatelowi części jego własności (na przykład części dochodu) bez pytania się o ich zgodę.

Takiego przymusu nie ma w przypadku rynku. Prywatna firma może zażyczyć sobie wysokiej zapłaty za swój towar czy usługę, ale nie może zmusić konsumenta do kupna towaru lub usługi. Wręcz przeciwnie, firma taka musi zapewnić klientowi to, czego oczekuje on od niej, po to, by skorzystać z jej usług lub kupić jej produkt. W przypadku usługi rządowej lub usługi albo towaru dostarczanego przez firmę finansowaną czy też subsydiowaną przez rząd nie mamy żadnej gwarancji, że dostajemy usługę lub towar wart więcej niż koszt, jaki ponieśliśmy.

Demokracja jest większościowym systemem politycznym, podczas gdy rynek jest systemem reprezentacji proporcjonalnej. Weźmy np. tak podstawową usługę, jak edukacja młodego pokolenia. W systemie państwowym wszystkie szkoły muszą zapewniać ten sam (światopoglądowo neutralny) program, podczas gdy na rynku rodzice o określonych poglądach religijnych mogą wybrać dla

swych dzieci odpowiednią szkołę i w ten sposób nawet mała grupka obywateli jest w stanie znaleźć zadowalające rozwiązanie swoich problemów.

Działalność rządu kosztuje, i to bardzo dużo. Najistotniejsze wydają się trzy rodzaje kosztów związanych z działalnością rządu:

- straty wynikające z tego, że zasoby, które byłyby potrzebne do wyprodukowania czegoś pożądanego przez społeczeństwo, zostały przeznaczone do produkcji dóbr, których zaspokojenie zostało wymuszone przez rząd (jest to zatem koszt alternatywny działań rządu). Najczęściej bardzo trudno oszacować tę utraconą produkcję, ale zwykle jest to istotna strata, choć niewidoczna. O tego typu stratach pisał już w XIX wieku Frédéric Bastiat w cyklu esejów *Co jest widoczne i co jest niewidoczne*. Koszt ten ma swe źródło zarówno w wydatkach rządowych, wzroście deficytu, jak i nadmiernej kreacji pieniądza przez rząd. Wiele szacunków tych strat wskazuje, że mogą one sięgać 30-50% nakładów. Oceny te oparte są na analizie konkretnych wydatków na podobne cele w sektorze prywatnym i państwowym – z obserwacji wynika, że złotówka wydana w sektorze państwowym przynosi takie same efekty, jak wydanie 50-70 groszy w sektorze prywatnym;
- koszt funkcjonowania administracji (jak się ocenia straty rządu w tej materii sięgają 10-20% budżetu państwa);
- nadmierne obciążenia związane ze zniekształceniem ceny przez pobierane podatki i pożyczki rządowe. Wiele przedsięwzięć okazuje się niezyskownymi, kiedy uwzględni się w rachunku ekonomicznym koszty oddawanych państwu podatków. W innych przypadkach podatki wymuszają na ludziach korzystanie z wolnego czasu lub działanie w sferze pozarynkowej, co w naturalny sposób obniża wielkość produktu narodowego. Dodatkowo należy doliczyć wszelkie koszty związane z unikaniem płacenia podatków.

Rozważania zakończymy propozycją podsumowania tego, co dotychczas powiedzieliśmy, w bardzo skrótovej formie. Dzięki takiemu zwięzłemu ujęciu możemy uchwycić istotę problematyki, jaką zajmuje się ekonomia. W pierwszym rozdziale przedstawiliśmy propozycję Hazlitta ujęcia ekonomii w postaci jednej lekcji. Skousen podjął próbę przedstawienia ekonomii na jednej stronie<sup>20</sup>. Poniżej przedstawiamy tę propozycję ujętą w postaci 16 postulatów.

1. **Dbalność o własną korzyść:** „Pragnienie poprawy warunków życia zaczyna się już w momencie narodzin i nigdy nas nie opuszcza aż do grobowej deski” (Adam Smith). Nikt nie wydaje pieniędzy tak rozsądnie i ostrożnie, jak każdy z nas własne.

Sztuka ekonomii polega na tym, by spoglądać nie tylko na bezpośrednie, ale i na odległe skutki danego działania czy programu; by śledzić nie tylko konsekwencje, jakie dany program ma dla jednej grupy, ale jakie przynosi wszystkim.

Henry Hazlitt

<sup>20</sup> M. Skousen, *Economics in one page*, The Freeman, January 1997.

2. **Wzrost gospodarczy:** Kluczem do wyższego standardu życia są wzrost oszczędności, gromadzenie kapitału, wykształcenie i rozwój technologiczny.

3. **Handel:** W przypadku swobodnej wymiany handlowej, kiedy odpowiednia wiedza jest dostępna, zarówno kupujący, jak i sprzedający zyskują; dlatego rozwój handlu pomiędzy pojedynczymi osobami, grupami ludzi i narodami przyczynia się do wzrostu dobrobytu każdej ze stron wymiany handlowej.

4. **Konkurencja:** Przyjmując za fakt niezaprzeczalny istnienie ograniczonych zasobów oraz nieograniczonych ludzkich pragnień, konkurencja obecna jest we wszystkich społeczeństwach i w żaden sposób nie może być zniesiona przez jakiegokolwiek ustawy rządowe.

5. **Współpraca:** Ponieważ większość z nas nie jest samowystarczalna oraz prawie wszystkie surowce naturalne muszą być przetworzone po to, by były użyteczne, ludzie – pracownicy, właściciele ziemscy, kapitaliści i przedsiębiorcy – muszą pracować wspólnie, aby wyprodukować użyteczne dobra i usługi.

6. **Podział pracy i korzyści komparatywne:** Różnorodność talentów, zdolności, inteligencji, wiedzy i własności prowadzi do specjalizacji oraz korzyści komparatywnych na poziomie indywidualnym, firm i narodów.

7. **Rozproszenie wiedzy:** Informacja o zachowaniu podmiotów na rynku jest tak rozproszona i powszechna, że w żaden sposób nie może być zgromadzona w jednym miejscu przez jakiegokolwiek centralne biuro czy urząd.

8. **Zyski i straty:** Zyski i straty są zjawiskiem rynkowym, które wskazuje, co powinno i co nie powinno być produkowane w perspektywie długookresowej.

9. **Koszt alternatywny:** Przy ograniczonych zasobach i ograniczonym czasie zawsze występuje wymiana „coś za coś” (*trade-off*). Jeżeli zdecydujesz się na uczynienie czegośkolwiek, to zawsze wiąże się to z tym, że nie uczynisz czegoś innego. Cena zaangażowania się w jakąś czynność jest równa kosztowi innych działań, których nie można było dokonać.

10. **Teoria cen:** Ceny określane są na podstawie subiektywnej oceny kupujących (popyt) i sprzedających (podaż), a nie przez jakiegokolwiek obiektywne koszty produkcji. Im wyższa cena, tym mniejsza liczba tych, którzy chcą kupić produkty za tę cenę, i tym większa liczba sprzedających, pragnących sprzedać produkty za tę cenę.

11. **Przyczynowość:** Każde działanie ma swoje skutki. Działania podjęte przez indywidualne osoby, firmy i rządy wpływają na działania innych podmiotów gospodarczych. Oddziaływania te mogą być przewidywalne, choć dokładność przewidywania zależy od złożoności działań.

12. **Niepewność:** Istnieje zawsze pewien poziom ryzyka i niepewności odnoszący się do przyszłego rozwoju, ponieważ bardzo często ludzie zmieniają swoje oceny, uczą się na swoich błędach, zmieniają swoją skalę wartości.

13. **Ekonomika pracy:** W długiej perspektywie większe płace mogą być osiągnięte jedynie przez wzrost produktywności, np. poprzez użycie większego kapitału na jednego zatrudnionego. Chroniczne bezrobocie jest powodowane przez ustalenie stałych stawek prac powyżej ceny wyznaczonej przez mechanizmy rynkowe.

14. **Rząd:** Kontrola cen, płac i opłat może być pożyteczna dla niektórych osób lub grup społecznych, ale nie dla społeczności pojmowanej jako całość. Efektem końcowym regulacji rządowych jest powstawanie niedoborów, czarnego rynku oraz pogorszenie się jakości towarów i usług. „Nie ma obiadu za darmo”.

15. **Pieniądze:** Celowe próby deprecjacji pieniądza krajowego, sztucznie niskie stawki procentowe i zaangażowanie w politykę „łatwego pieniądza” prowadzi do inflacji, okresów względnie szybkiego wzrostu, po którym następuje równie szybka depresja i kryzys gospodarczy. To rynek, a nie państwo, powinien określać ilość pieniądza i wielkość udzielanych kredytów.

16. **Finanse publiczne:** We wszystkich działaniach dotyczących życia publicznego, aby utrzymać wysoki stopień efektywności i dobrego zarządzania, zasady rynkowe powinny być stosowane tam, gdzie to możliwe. (1) Rząd powinien podejmować się działań jedynie w takich sferach, gdzie prywatny przedsiębiorca nie jest w stanie prowadzić działalności; (2) rząd powinien działać, korzystając jedynie ze środków, którymi dysponuje; (3) powszechność analizy zysków i strat – krańcowy zysk powinien przekraczać krańcowe koszty; (4) zasada odpłatności (*accountable principle*): ci, którzy korzystają z jakiejś usługi (lub dobra), powinni za nią płacić.

## Dodatek.

# Stuletnie fale w rozwoju gospodarczym

Wiele wskazuje na to, że kraje uprzemysłowione weszły w kolejną fazę rozwoju społeczno-gospodarczego, w której będą dominować przekonania liberalne. Ideę długich, bo ok. 100-letnich fal rozwoju w życiu społeczno-gospodarczym przedstawiliśmy 15 lat temu (Kwaśnicka, Kwaśnicki 1986); potem kilkakrotnie wracaliśmy do tego problemu (np. Kwaśnicki, Kwaśnicka 1989; Kwaśnicki 1989, 1994, 1998, 1998a). Analiza cykliczności zmian procesów gospodarczych ma swoją długą historię i bogatą literaturę. Prawdopodobnie pierwszym, który systematycznie badał cykliczność procesów gospodarczych, był Clément Juglar. Już w połowie XIX wieku próbował on wykazać istnienie 8-10-letnich cykli. Na początku XX wieku J. Kitchin poszukiwał krótkich, bo ok. 3-letnich cykli gospodarczych, natomiast Rosjanin Nikolaj D. Kondratiew wskazywał na istnienie długich fal w rozwoju gospodarczym. Ich długość szacuje się na 50-60 lat i w literaturze znane są pod nazwą cykli Kondratiewa. W latach trzydziestych Simon Kuznetz wykazał też istnienie cykli inwestycyjnych o długości 15-25 lat<sup>21</sup>. Joseph A. Schumpeter (1939) nazwał te trzy cykle cyklami Kondratiewa, Juglara i Kitchina (nie wspominał jednak o cyklach inwestycyjnych Kuznetza) i uważał, że istnieje pewna zależność pomiędzy nimi, mianowicie w cyklu Kondratiewa mieści się sześć cykli Juglara, a w cyklu Juglara mieszczą się trzy cykle Kitchina.

Organizacja wiedzy człowieka jest uporządkowana, podobnie jak informacja genetyczna w genomie osobnika biologicznego. Analogiem genów biologicznych w rozwoju kulturowym są wzorce – postrzegania, postępowania, rozumienia itp., określające sposób zachowania się człowieka w pewnych sytuacjach życiowych. We wcześniejszych pracach zaproponowałem wyróżnienie sześciu hierarchicznie uporządkowanych poziomów (albo, używając języka biologów, taksonów) wie-

---

<sup>21</sup> C. Juglar, *Des crises commerciales en leur retour périodique en France, en Angleterre et aux États-Unis*, Librairie Gillaumin et Cie, Paris 1862.

N.D. Kondratiev, *The long waves in economic life*, Review of Economic Statistics, 17, 1935 (rosyjski oryginał w 1925), s. 105-115.

J. Kitchin, *Cycles and trends in economic factor*, Review of Economic Statistics, 5, 1923, s. 10-16.

S. Kuznetz, *Secular Movements in Production and Prices*, Boston: Houghton Mifflin, 1930.



dzy człowieka, mianowicie: 1) wzorce warunkowane genetycznie, 2) wizerunek świata, 3) wizerunek społeczeństwa, 4) wizerunek sposobów gospodarowania, 5) epistechne i 6) paradygmat.

Te sześć taksonów składa się na tzw. archetyp; paradygmat (podobnie jak gatunek w biologii) jest najniższym jego poziomem. Wszelkie działania poniżej tego taksonu zaliczamy do zmian kosmetycznych, określanych przez Kuhna (1962/1968) jako nauka normalna, przez Freemana i in. (1982) oraz Menscha i Schoppa (1977) jako racjonalizacje, Nelsona i Wintera (1982) – trajektorie naturalne oraz przez Dosiego (1983) jako trajektorie technologiczne.

Ze względu na rzadkość występowania pozytywnych zmian na poziomie archetypu, dużą ich wagę w kształtowaniu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz stosunkowo dużą szybkość ich rozprzestrzeniania, zmiany na poziomie populacji w obszarze archetypu mają charakter skokowy. W naszym rozumieniu długo-okresowy rozwój systemów ewolucyjnych ma charakter zmian cyklicznych z dwiema fazami w każdym cyklu – fazą względną równowagi i fazą substytucji. Przejście z jednej do drugiej fazy względnej równowagi, nazywane fazą substytucji, jest związane z pojawieniem się lepszej kombinacji wzorców na poziomie archetypu. W fazie względnej równowagi system trwa w stanie *oczekiwania* na pojawienie się kolejnego ulepszanego archetypu i dopasowuje się do środowiska poprzez zmiany w obszarze kosmetycznym. Zakończenie fazy substytucji zapoczątkowuje nową fazę względnej równowagi. Ta nowa, zaakceptowana postać archetypu zawiera jedynie *ideę przewodnią* przyszłego rozwoju – idea ta ulepszana jest w przyszłości najczęściej na poziomie kosmetycznym.

**Tabela 1.** Fale rozwoju; cywilizacja zachodnioeuropejska

Takson	Faza substytucji	Faza względnej równowagi
Wizerunek świata/kultura	100-300	400-1000
Wizerunek społeczeństwa/ustrój polityczny	50-100	200-300
Wizerunek sposobów gospodarowania/system ekonomiczny	30-60	100-150
Epistechne/system epistemologiczny	10-30	40-120
Paradygmat (naukowy i technologiczny)	5-10	30-60

W tab. 1 podano szacunkowe wartości czasu trwania fazy substytucji (tzn. okresu najszybszego rozprzestrzeniania się nowej postaci taksonu) i fazy względnej równowagi dla poszczególnych taksonów. Wartości te są subiektywną oceną dokonaną na podstawie analizy rozwoju historycznego zmian obserwowanych w Europie i Ameryce Północnej. Są one jedynie sugestią prawdopodobnej dynamiki zmian. Ostatnie cztery zmiany wizerunku świata w kulturze europejskiej dokonały się między VI a IV w. p.n.e. w Grecji, między II a IV w. n.e. w Rzymie, w wiekach XVI i XVII w Europie Zachodniej oraz w końcu XIX i pierwszej połowie wieku XX w Europie Zachodniej i Ameryce Północnej.

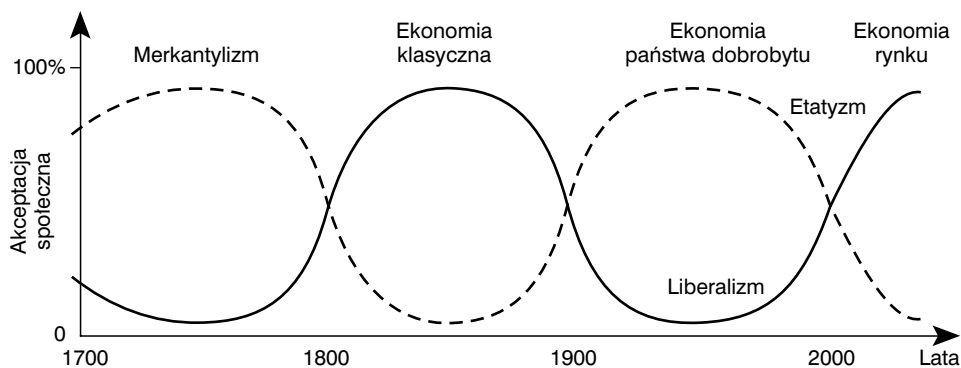
Szczególnie interesujący, jeżeli chodzi o rozwój cywilizacji człowieka, jest okres od VII do IV w. p.n.e. Można go porównać z okresami wielkich radiacji w biologii. Okres ten zaznaczył się działalnością filozofów w Grecji, proroka Izajasza, doprowadzającego do końca dzieło proroków żydowskich, Gautamy Buddy w Indiach, Konfucjusza i Lao-Cy w Chinach, Zaratustry w Persji, króla Numpy Pompiliusza w Rzymie. W pełni uzasadniony jest pogląd, że w okresie tym zapoczątkowano podstawowe linie ewolucyjne w kulturze człowieka.

Poniżej przedstawimy krótki opis kategorii wzorców odnoszących się do wizerunku sposobów gospodarowania i scharakteryzujemy zmiany, jakie dokonały się w obrębie tego taksonu w ostatnich 300 latach, kładąc szczególny nacisk na udokumentowanie istnienia postulowanych stuletnich fal rozwoju gospodarczego.

## Wizerunek sposobów gospodarowania

Ogólnie można powiedzieć, że wzorce sposobów gospodarowania odnoszą się do zaspokojenia potrzeb materialnych człowieka. Podstawowe kategorie tych wzorców to:

- *kategoria potrzeb* – wzorce dotyczą uświadomionych potrzeb materialnych, możliwych do zaspokojenia na danym etapie rozwoju społeczno-gospodarczego;
- *kategoria organizacji (produkcji i zarządzania)* – wzorce dotyczą kryteriów prowadzenia działalności gospodarczej, struktury podmiotów gospodarczych i form wytwarzania dóbr materialnych, sposobów rozdziału (dystrybucji) dóbr materialnych i usług;
- *kategorie relacji społeczno-politycznych* – wzorce określają rolę władzy politycznej w działalności gospodarczej (siły powiązania lub rozdzielenia władzy politycznej i „władzy” gospodarczej), rolę i znaczenie organizacji zawodowych w procesie gospodarowania.



Rys. 9. Fale rozwoju gospodarczego

Wyidealizowane spojrzenie na ewolucję stosunków społecznych i połączoną z tym ewolucję wiedzy ekonomicznej przedstawiono na rys. 9. Jest to jakościowy wykres obrazujący zmiany stosunku społeczeństw do dwóch podstawowych i przeciwstawnych poglądów na organizację gospodarki, mianowicie etatyzmu i liberalizmu. Oczywiście proces rozwoju społeczno-gospodarczego nie jest nigdy gładki, nie przebiega bez perturbacji. Z reguły rozwój ten jest pełen meandrów i wielokrotnie w okresie dominowania jakiegoś trendu daje się wskazać okresy, w których następuje chwilowe odejście od tegoż trendu.

## Merkantylizm

Merkantylizm poprzedzał rewolucję przemysłową, dominował jako wizerunek stosunków gospodarczych w wiekach XVII i XVIII. Interwencjonizm państwowy był istotnym elementem doktryny merkantylistycznej. Rządy swoją polityką wpływały na rozwój przemysłu, kierowały produkcją, kontrolowały kampanie handlowe, regulowały bardzo starannie stawki celne i ustalały wielkości kontyngentów na przywóz i wywóz towarów za granicę, w wyniku prowadzenia odpowiedniej polityki kolonizacyjnej znajdowały źródła surowców naturalnych i otwierały nowe rynki zbytu. Merkantyliści wierzyli, że wielkość eksportu jest miarą potęgi gospodarczej, a sukces gospodarczy może być mierzony wielkością złota, srebra i innych cennych metali, jaka wpływa do danego kraju. Złoto i srebro mogło być używane na zakupy dostaw dla wojska, co stawało się pretekstem do popierania napływu złota z zagranicy.

Jean Baptiste Colbert (1619-1683) jest chyba najbardziej znanym merkantylistą we Francji za czasów Ludwika XIV. Kierował on niemalże całą gospodarką francuską od 1661 do 1683 roku. Do naczelných elementów sterowania rozwojem gospodarczym należały: rządowe subsydiowanie gospodarki, szczegółowe kontrolowanie przemysłu i kontrolowanie przez gildie przemysłowe produkcji, tworzenie kampanii handlowych ze Wschodem (zwłaszcza z Indiami), kontrolowanie taryf celnych, efektywne administrowanie zbieraniem podatków. Colbert przyczynił się też do wzrostu regulacji prawnych (Kodeks cywilny z 1667 i Kodeks karny z 1670 r.).

Wielka Brytania też przeszła przez okres merkantylizmu. Wydanie ustaw morskich (*Navigation Acts*) w latach 1651 i 1660 oraz ustawy handlowej (*The Staple Act*) w 1663 były chyba najbardziej widocznym wpływem tej doktryny na życie gospodarcze. Prawa morskie wymierzone były przede wszystkim w potęgę Holandii i miały na celu wzmocnienie pozycji Wielkiej Brytanii w handlu międzynarodowym. (Zgodnie z poglądem merkantylistów wolumen handlu jest ograniczony i rozwój handlu jednego kraju powoduje zmniejszenie wielkości handlu kraju drugiego.) Akt z 1651 roku wymagał m.in., by wszystkie produkty z Ameryki, Azji i Afryki były przywożone przez statki angielskie, ponadto produkty europejskie mogły być przywożone tylko przez statki angielskie lub statki kraju, z którego produkt pochodzi. Natomiast akt z 1660 roku zakazywał handlu z Anglią i jej koloniami wszystkim statkom zagranicznym i wymuszał, by na statkach angielskich, na

których dowodził angielski kapitan, udział Anglików w składzie załogi wynosił co najmniej 75%. Ustawa ta wymieniała też specyficzne produkty, jak np. cukier, tytoń, barwniki, które mogły być eksportowane z danej kolonii do Anglii lub do innej kolonii brytyjskiej. Ustawy morskie ostatecznie zostały zniesione dopiero w 1849 roku, kiedy zainicjowano w Wielkiej Brytanii politykę wolnego handlu.

*Staple Act* z 1663 r. zakazywał bezpośredniego przewozu dóbr europejskich do kolonii brytyjskich – przewóz mógł być dokonany jedynie przez porty Anglii i Walii. Dodatkowe ustawy z lat 1673 i 1696 uszczegóławiały tę ustawę i w pewien sposób „łatały” jej nieszczelności.

## Kapitalizm klasyczny

Klasyczny wizerunek sposobów gospodarowania został zapoczątkowany w drugiej połowie XVIII wieku i dominował w wieku XIX. Korzeni tego wizerunku należy szukać w pracach wielkich Szkotów (Hume’a, Fergusona i Smitha) oraz innych myślicieli liberalnych przełomu XVIII i XIX stulecia (np. Bentham, Milla).

Warto jednak w tym miejscu choćby krótko wspomnieć o irlandzkim kupcu, bankierze i spekulancie Richardzie Cantillonie (ok. 1680-1734), który na kilka dziesięcioleci przed opublikowaniem *Bogactwa narodów* Smitha napisał pierwszy traktat o ekonomii. W latach 1730-1734 powstał *Essai sur la Nature du Commerce en Général*, który prawdopodobnie sam Cantillon przetłumaczył z wcześniejszej wersji angielskojęzycznej (pierwopis ten niestety nigdy nie został odnaleziony). Cenzura, bardzo ostra w tamtych czasach, nie dopuściła jej do druku, jednakże książka rozpowszechniana była bardzo szeroko w postaci manuskryptu. Ostatecznie praca ta została opublikowana we Francji ponad dwie dekady później, w 1755 roku. Cantillon wyróżnił po raz pierwszy ekonomię jako samodzielny dyscyplinę, również po raz pierwszy użył słowa przedsiębiorca i przedstawił systematyczną analizę roli indywidualnego przedsiębiorcy w procesie gospodarczym, co jest istotnym jego wkładem w rozwój analizy ekonomicznej. Cantillon zaproponował bardzo nowoczesną analizę ustalania się cen na rynku, wykazując szczegółowo, jak podaż współgra z istniejącymi zapasami produktów w kształtowaniu się cen. Interesował się rzeczywistym procesem formowania się cen, a nie jakimś złudnymi, długookresowymi „normalnymi” cenami.

Cantillon, choć urodzony na Wyspach Brytyjskich, mieszkał i pisał także w Paryżu. W tamtym okresie po drugiej stronie kanału panował podobny ferment myślowy, jak na Wyspach Brytyjskich. Francuscy fizjokraci byli pierwszymi w historii myśli ekonomicznej, którzy podkreślali znaczenie i rozwijali koncepcję leseferyzmu. Pojęcie *laissez-faire* powstało w kręgu kupców francuskich sprzeciwiających się polityce interwencjonistycznej rządu (Le Gendre, Belesbat i Boisguilbert), podczas bardzo aktywnej agitacji kupców na rzecz wolnego handlu i wolnej przedsiębiorczości w latach 80. XVII wieku. Wysłannik króla Lu-

dwika XIV w Rouen w swoim raporcie przedstawił opinię dwóch ważnych kupców z tego miasta; 5 października 1685 roku René de Marillac napisał do swego ministra (*contrôleur-général*), że dwóch kupców zadeklarowało, iż:

Największą tajemnicą jest pozostawić handel całkowicie wolnym; ludzie są dostatecznie zachęceni przez dbałość o swoje własne interesy. [...] Nigdy produkcja, a także handel, nie znajdowały się w bardziej opłakanym stanie jak wtedy, kiedy przychodziło nam do głowy, by powiększać je poprzez działania władzy. (za Rothbard 1995, t. 1, s. 261)

Jeden z owych kupców-bankierów, Thomas Le Gendre (1638-1706), przypuszczalnie po raz pierwszy ukuł sławne określenie *laissez-faire*. Wielki osiemnastowieczny leseferysta i polityk Anne Robert Jacques Turgot napisał, że Le Gendre miał powiedzieć do Jean-Baptiste'a Colberta: *Laissez-nous faire* (zostaw nas w spokoju). Turgot, baron de L'Aulne (1727-81), napisał w 1766 roku stosunkowo krótką, bo liczącą 53 strony pracę *Uwagi na temat kształtowania się i rozdziału bogactwa*. Wydaje się jednak, że jego poglądy leseferystyczne krystalizowały się trochę wcześniej. Przedstawił je już w opublikowanej w 1759 roku *Elegii do Gournaya*. Turgot wskazywał, że niezliczona liczba szczegółowych regulacji prawnych dotyczących handlu i produkcji jest systemem przymusowej kartelizacji gospodarki i specjalnym systemem przywilejów przyznawanych przez państwo. To właśnie rząd wydaje „niezliczone akty prawne, dyktowane duchem monopolu, których jedynym celem jest zniechęcenie przemysłowców, koncentracja handlu w rękach kilku ludzi, mnożenie formalizmów i opłat, wymuszanie i przedłużanie kształcenia zawodowego nawet do 10 lat (co niekiedy może być czynione w ciągu kilku dni), wykluczanie tych, którzy nie są synami ludzi rządzących, lub tych urodzonych poza pewnymi klasami, oraz zabranianie zatrudniania kobiet przy produkcji odzieży”<sup>22</sup>.

Kiedy w 1774 roku Turgot został ministrem (*contrôleur-général*), jego pierwszym aktem było zadekretowanie wolności importu i eksportu zboża. Preambuła do tego aktu jest swego rodzaju podsumowaniem leseferystycznej polityki fizjokratów i Turgota w szczególności; nowa polityka handlu jest ustanowiona po to, by „stymulować i poszerzać wykorzystanie ziemi, której produkcja jest rzeczywistym i najbardziej pewnym bogactwem państwa; by podtrzymać obfitość poprzez rozbudowę spichlerzy i import zboża z zagranicy; by zapobiec spadkowi cen zboża do poziomu czyniącego całą produkcję nieopłacalną; by zlikwidować monopole poprzez zlikwidowanie wszystkich prywatnych licencji i przywilejów i przez sprzyjanie wolnej i pełnej konkurencji, tak by możliwa była wymiana nadwyżek produkcji na towary potrzebne, co jest zgodne z porządkiem ustalonym przez Świętą Opatrzność”<sup>23</sup>.

Bogaci kupcy i wpływowa burżuazja sprzeciwiła się próbom zreformowania gospodarki. Na bezpośredni protest Marii Antoniny oraz innych wpływowych

<sup>22</sup> Cytaty z Turgota za Rothbard, 1995, t. 1, s. 387-388.

<sup>23</sup> M.N. Rothbard, 1995, t. 1, s. 367, cytowane przez H. Higgs, 1952, *The Physiocrats*, 1897, New York: The Langland Press, s. 62.

osób tracących przywileje w wyniku wprowadzania aktów prawnych przez Turgota, Ludwik XVI zdymisjonował go przed upływem drugiego roku jego ministrowania. Turgot ustanowił wolny handel zbożem, obalił przywileje korporacji handlowych i gildii. Zaniechał bardzo uciążliwego *corvée*, dwunasto- do piętnastodniowej obowiązkowej i bezpłatnej pracy wieśniaków w ciągu roku na utrzymanie dróg, mostów i kanałów. Na to miejsce wprowadził podatek od właścicieli ziemskich. Ograniczył drastycznie wydatki rządowe. Usprawnił system kredytów rządowych na tyle, że był w stanie pożyczać od Holendrów z 4-procentową stopą zamiast poprzednio od 7- do 12-procentowej stopy, jaką narzucili Francji Holendrzy.

Tak jak Locke jest uznawany za twórcę podstaw liberalizmu politycznego, tak żyjący prawie sto lat później Smith (1723-1790) uznawany jest za twórcę ekonomii liberalnej. Idee liberalne Smitha najpełniej zostały zawarte w dwóch jego traktatach: *The Theory of Moral Sentiments* (wydanym w 1759 roku, polskie wydanie w 1989) oraz w *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (wydanym w 1776 roku, polskie wydanie 1954). W *Moral Sentiments* przedstawił swoje obserwacje o naturze poszukującego człowieka, który prowadzony przez niewidzialną rękę, bez uświadamiania sobie, działając jedynie w celu własnych korzyści, przyczynia się do poprawy sytuacji całego społeczeństwa. Obserwacje te zostały później rozwinięte w *Bogactwie narodów*, gdzie Smith próbuje dać odpowiedź na dwa podstawowe pytania. Pierwsze dotyczy tego, w jaki sposób powstają instytucje gwarantujące porządek społeczny w systemie pełnej wolności, działającym oczywiście w ramach ograniczeń samej natury człowieka i wypływających z jego rozwoju biologicznego. Drugie dotyczy kwestii naturalnego ustalania cen poszczególnych dóbr i usług oraz wyjaśnienia praw podziału całego bogactwa społecznego pomiędzy trzy grupy społeczne – pracowników, właścicieli ziemskich i producentów.

Wielka Brytania weszła w wiek XIX z dużymi podatkami, ale w końcu tego wieku była państwem o stosunkowo niskich podatkach. W 1815 roku była antytezą wolnej gospodarki. Lista uregulowań prawnych Rządu Jego Królewskiej Mości zawierała akty odnoszące się do płac i warunków pracy, ochronę celną rolnictwa i przemysłu, zakaz eksportu maszyn i urządzeń oraz zakaz emigracji zdolnych artystów, a także embargo na eksport cennych metali. Nadal obowiązywał *Navigation Act* regulujący handel kolonialny i przewozy morskie, niezliczona liczba przepisów wprowadzała ograniczenia odnoszące się do tworzenia spółek, obowiązywały uregulowania dotyczące utrzymywania monopolii kampanii królewskich oraz tysiące podatków odnoszących się do dużej liczby obszarów działalności w sferze gospodarczej. W momencie zakończenia wojny w 1815 roku w Wielkiej Brytanii istniało ponad 1000 taryf celnych, zakazany był import jedwabiu, bawełny, wełny, tytoniu, towarów ze złota i srebra. Większość towarów przemysłowych obłożona była 50-procentowym podatkiem. Surowce przemysłowe, jak skóra, drewno, wełna i jedwab, były też obłożone dużymi opłatami importowymi. Wiele dóbr konsumpcyjnych, jak herbata, cukier, bekon, masło

i sery, były tak bardzo opodatkowane, że tylko bogaci ludzie mogli pozwolić sobie na ich spożywanie.

Po wojnach napoleońskich parlament brytyjski zniósł ustanowiony w 1798 roku podatek od dochodów osobistych i zaczął stopniowe upraszczanie oraz ograniczanie podatków i akcyz. Reforma została ukończona w 1865 roku. Była ona dziełem trzech ludzi: Williama Huskissona w latach 20., Sir Roberta Peela w latach 40. i Williama E. Gladstone'a w latach 50. i 60. XIX wieku. Kiedy Gladstone kończył swój ostatni budżet jako *Chancellor of the Exchequer* w 1866 r. Wielka Brytania była krajem wolnego handlu (łącznie z handlem zbożem) z podatkiem dochodowym poniżej 2%, w którym panowało przekonanie, że niskie podatki często powodują większe wpływy aniżeli podatki wysokie. Doświadczenie Brytyjczyków z 50 lat reform wyraźnie pokazuje, że niskie stopy podatkowe i niewielkie opłaty celne często przyczyniają się do większych dochodów aniżeli te, które uzyskuje się po wprowadzeniu dużych stóp podatkowych i celnych (Kwaśnicki 1998a).

Patrząc na historię rozwoju społeczeństw przemysłowych w ostatnich 300 latach, uznać należy, że największy wpływ idei liberalnych na życie społeczne i gospodarcze występował w końcu XVIII i w pierwszej połowie XIX wieku. Nie oznacza to, że odbywało się to w spokojnej atmosferze. Niekiedy wysiłki zmierzające do wprowadzenia zasad liberalnych musiały być długotrwałe. Przykładem mogą być wysiłki tzw. szkoły manchesterskiej, zwłaszcza Richarda Cobdena i Johna Brighta, założycieli Ligi Antyzbożowej (*anti-Corn Law League*) w 1838 roku, sprzeciwiającej się Ustawie Zbożowej (*Corn Act*) z 1815 roku, która zakazywała m.in. importu pszenicy po cenie poniżej 80 s. Ostateczna walka o ograniczony rząd zakończyła się dopiero w 1846 roku wraz z uchynieniem Ustawy Zbożowej przez ówczesnego premiera Roberta Peela. Jej zniesienie umożliwiło praktycznie swobodny handel aż do początków I wojny światowej.

Choć idee liberalne najpełniej były rozwijane w Wielkiej Brytanii, to istotny wkład do ich rozwoju został wniesiony również w Europie kontynentalnej. Przykładowo we Francji w pierwszej połowie XIX wieku idee liberalne rozwijali Bastiat, Guizot, Say, a zwłaszcza Benjamin Constant (1767-1830). Constant był chyba najwybitniejszym teoretykiem wolności wśród liberałów we Francji. W licznych polemikach wyrażał sprzeciw wobec demokratycznej koncepcji rozwoju społecznego Jana Jakuba Rousseau. Constant uznał niezależność indywidualną za „najważniejszą potrzebę człowieka współczesnego”. Dlatego też „nie wolno nigdy żądać poświęcenia tej niezależności dla ustanowienia wolności politycznej”. Za najwybitniejszego przedstawiciela radykalizującego ruchu liberalnego we Francji w połowie XIX wieku należy uznać Gustave'a de Molinari (1819-1912). W swoim artykule *Produkcja bezpieczeństwa*<sup>24</sup> zaproponował, aby zaspokojenie

---

<sup>24</sup> *De la production de la sécurité*, Journal des Economistes (Feb. 1849), s. 277-290, tłum. ang.: *The Production of Security*, New York: Center for Libertarian Studies, Occasional Paper Series 2, May 1977.

jednej z podstawowych potrzeb człowieka, jaką jest poczucie bezpieczeństwa, było traktowane jak zaspokojenie każdej materialnej potrzeby człowieka.

Warunki społeczno-gospodarcze, jakie panowały w końcu XVIII i w pierwszej połowie XIX wieku w Ameryce Północnej, sprzyjały rozwojowi ideologii i praktyki liberalizmu. Idee te zostały przeniesione w XVII wieku na kontynent amerykański przez zwolenników teorii Johna Locke'a. Stany Zjednoczone stały się drugim centrum nowoczesnego liberalizmu. Wiele haseł i idei liberalnych zostało upowszechnionych nie wprost przez Anglików, ale właśnie za pośrednictwem myślicieli i praktyków działających w Stanach Zjednoczonych. Wystarczy wspomnieć drogą idei praw człowieka i obywatela, która z Jeffersonowskiej *Deklaracji niepodległości* (1776) znalazła wyraz we francuskiej *Deklaracji praw człowieka i obywatela* z 1789 roku. Do krzewienia i popularyzacji idei leseferyzmu i demokracji w Stanach Zjednoczonych włączyli się również pisarze i dziennikarze. Powstały w 1837 r. *Democratic Review* został opatrzony na okładce hasłem: *najlepszym rządem jest ten, który rządzi najmniej*<sup>25</sup>. Pismo to, będące jednym z wielu tego typu czasopism wydawanych w tamtym czasie, uznało demokrację i liberalną zasadę nieingerencji państwa w działalność indywidualną obywateli za życiową zasadę amerykańskiej literatury. Zasady te bliskie były większości pisarzy amerykańskich – dość wspomnieć takich, jak James Fenimore Cooper, Walt Whitman czy Henry Dawid Thoreau.

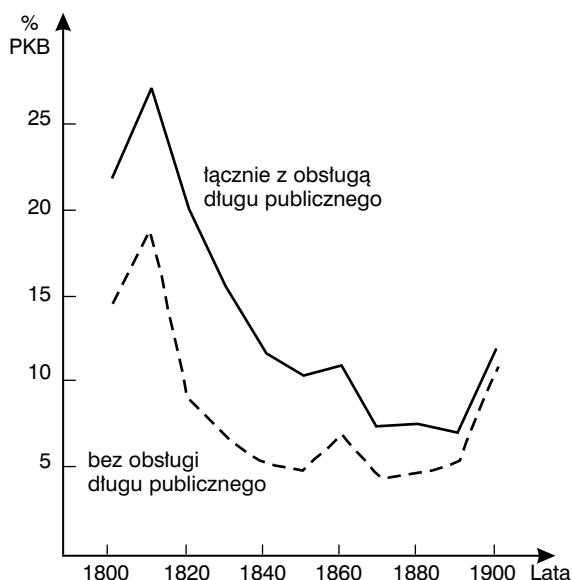
Popularyzacja ustroju społecznego i politycznego Stanów Zjednoczonych w Europie w pierwszych dekadach XIX wieku dokonała się dzięki dziełom Charlesa Alexisa de Tocqueville'a (1805-1859). W 1835 roku ukazał się pierwszy tom *De la démocratie en Amérique* jego pracy, będący bezpośrednim efektem jedenastomiesięcznego pobytu Tocqueville'a w Ameryce w latach 1831-1832, a w 1840 r. ukazał się tom drugi *O demokracji w Ameryce*. Już pierwszy tom przyniósł Tocqueville'owi sławę wybitnego myśliciela, często porównywanego z Monteskiuszem.

Udział wydatków państwa w okresie transformacji gospodarki Wielkiej Brytanii w okresie 1815-1885 wyraźnie malał (rys. 10). Nie oznaczało to jednak, że całkowite wydatki państwa malały w wartości nominalnej. W istocie zmalały one w początkowym okresie, potem ustabilizowały się na poziomie 50 mln funtów, by wzrosnąć do 93,4 mln funtów w 1891 roku i aż do 193 mln w roku 1901 (co wiązało się już ze wzrostem udziału tych wydatków w PKB; rys. 10). Dużym osiągnięciem transformacji gospodarczej w dziewiętnastym wieku w Wielkiej Brytanii było ograniczenie wydatków państwa w latach 1815-1890 (z ok. 25% na początku wieku do ok. 7% w końcu wieku). Stały spadek udziału wydatków publicznych w PKB w okresie 1815-1885 wiązał się przede wszystkim z szybkim rozwojem gospodarczym i dużym wzrostem dochodu narodowego Wielkiej Brytanii (co w dużym stopniu dokonało się dzięki obniżeniu podatków i ceł). Jest warto podkreślić, że w początkowym okresie reform rządu Wielkiej Brytanii musiały borykać się z konieczną obsługą dużego zadłużenia państwa. Dług pu-

<sup>25</sup> Zob. np. A.A. Ekirich Jr., *The American Democratic Tradition*, New York 1963, s. 109.



bliczny był spadkiem, jaki zostawiły po sobie *merkantylistyczne* rządy w wieku XVIII i rządy na początku XIX wieku. W latach 1821-1852 obsługa długu publicznego pochłaniała ponad 50% całego budżetu państwa. Dopiero w końcu wieku zmniejszono ten ciężar, stale redukując go w drugiej połowie XIX wieku, tak by osiągnąć poziom 10% wydatków budżetu na obsługę zadłużenia w 1901 roku. Cóż z tego, kiedy właśnie w tym okresie zaniechano racjonalnej polityki fiskalnej państwa i znów zwiększono wielkość wydatków państwa, tak że w ostatnim dziesięcioleciu ubiegłego wieku



Rys. 10. Udział wydatków państwa w dochodzie narodowym w Wielkiej Brytanii w XIX wieku

wydatki te wzrosły ponad dwukrotnie. Wydaje się, że w podobnej sytuacji konieczności spłacania zadłużenia (i związanej z tym zmiany polityki fiskalnej państwa) staje obecnie lub stanie w niedługim czasie wiele uprzemysłowionych państw zachodnich. Zadłużenie wielu z nich wynosi od 40 do 70% PKB (w 1990 roku zadłużenie w USA wynosiło 56,9%, w Niemczech – 41,2%, we Francji – 48,5%, w Wielkiej Brytanii – 35,8%). Wyjątkowo duże zadłużenie państwa jest w Belgii (130,2%) i we Włoszech (101,1%).

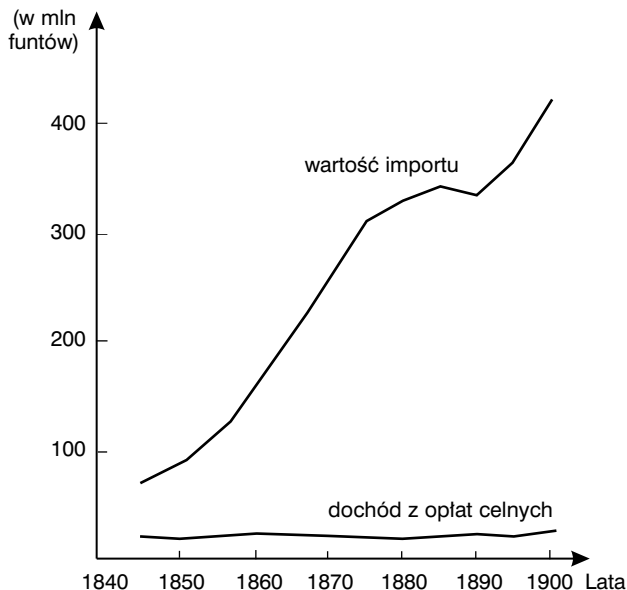
Jedną z podstawowych lekcji, jakiej możemy wyuczyć się od polityków dziejnostowiecznej Brytanii, jest to, że zmniejszeniu stóp podatkowych czy stóp celnych nie musi towarzyszyć zmniejszenie dochodów państwa, natomiast w istotny sposób sprzyja to zwiększaniu produkcji i ogólnego wzrostu dobrobytu społeczeństwa. Na rys. 11 przedstawiono wielkość importu i wielkość dochodów państwa z opłat celnych w drugiej połowie XIX wieku (tj. po reformie Peela w latach czterdziestych). Wolumen importu wzrósł w ciągu 50 lat ponad pięciokrotnie, a dokonało się to dzięki radykalnemu zmniejszeniu opłat celnych. Wzrost importu był prawie proporcjonalny do zmniejszania się taryf celnych, co umożliwiło utrzymanie dochodów na niemalże niezmiennym poziomie (ok. 23 mln funtów) przez drugie półwiecze XIX wieku.

Podatek od dochodów osobistych jest pomysłem stosunkowo nowym. W Wielkiej Brytanii został wprowadzony pod koniec XVII wieku i przez cały wiek XIX był utrzymywany na poziomie kilku procent (rys. 12). W XIX wieku podatek dochodowy tylko raz osiągnął poziom 10% (w okresie wojen napoleoń-

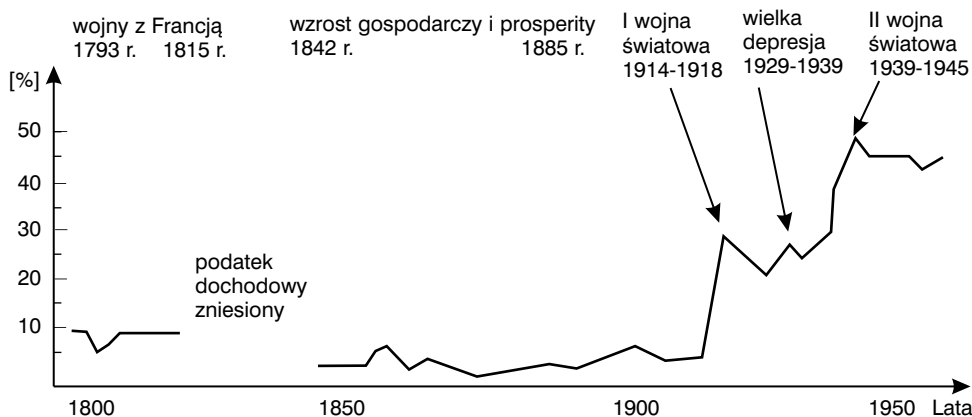
skich). W 36 lat po wojnach napoleońskich został zniesiony. Od jego ponownego wprowadzenia w 1842 roku zawierał się w granicach od 1 do 6,7% (1855 rok). Warto podkreślić, że stałą intencją polityków było jego zniesienie lub przynajmniej wyraźne zmniejszenie, kiedy tylko było to możliwe. Najczęściej przyczyną niemożności jego zniesienia czy zmniejszenia była konieczność zwiększenia wydatków wojennych.

Politycy z Wielkiej Brytanii przyjęli, że jakikolwiek wzrost podatków czy taryf celnych jest tylko

przejściowy i należy go jak najszybciej likwidować. Trudniej było zmniejszać już raz podniesione taryfy celne, łatwiej natomiast było to uczynić z podatkiem dochodowym. Niskie taryfy celne znacznie bardziej sprzyjały rozwojowi gospodarstwu aniżeli niskie podatki bezpośrednie, dlatego też w okresach przejściowych kolejni kanclerze skarbu próbowali podnosić podatki dochodowe i zmniejszać cła importowe. Polityka utrzymywania niskich podatków od dochodów osobistych skończyła się wraz z rozpoczęciem I wojny światowej. Początkowo podatki te wzrosły do



Rys. 11. Wartość importu i dochodów z opłat celnych w Wielkiej Brytanii w XIX wieku



Rys. 12. Podatek dochodowy w Wielkiej Brytanii

poziomu 25-30% w okresie międzywojennym, by wyraźnie zwiększyć się w czasie II wojny światowej i od tego czasu utrzymywały się na poziomie powyżej 40%. Od 1890 r. wzrost wydatków na cele socjalne powodował wzrost podatków. I wojna światowa wymusiła podatki powyżej 5 s od funta dochodów (tzn. powyżej 25%). Wbrew wcześniejszym obietnicom po wojnie rząd nie obniżył podatków do poziomu sprzed wojny (1 s); zamiast tego ustalono go na poziomie 20% (tj. 4 s). W okresie wielkiej depresji i II wojny światowej podniesiono podatek do 10 s (50%), który tylko w niewielkim stopniu został zmniejszony po wojnie. Podobny trend występował we wszystkich krajach uprzemysłowionych.

S.G. Checkland (s. 103) omawiając rozwój gospodarczy dziewiętnastowiecznej Wielkiej Brytanii napisał, że „[...] okres od 1815 do 1885 roku był dla Wielkiej Brytanii szczególnym okresem, w którym gospodarcza przedsiębiorczość znalazła doskonałą sposobność do rozwoju i czyniąc to, doprowadzała do przekształcenia całego starego porządku społecznego”. Czy podobną opinię będą mogli wypowiedzieć przyszli historycy, omawiając rozwój społeczno-gospodarczy państw uprzemysłowionych w pierwszych dekadach XXI wieku?

## Dwudziestowieczny wizerunek sposobów gospodarowania

W drugiej połowie XIX wieku liberalizm w Anglii wszedł w nową fazę – liberalizmu demokratycznego i socjalnego. Niektórzy liberałowie skłaniali się już wcześniej ku tego rodzaju modyfikacji liberalizmu. Jednak dopiero twórczość syna Jamesa Milla, Johna Stuarta Milla (1806-1873), jednego z najbardziej wszechstronnych i wpływowych myślicieli w Europie tamtego okresu, przyczyniła się do istotnej modyfikacji praktyki rządów mieniących się liberalnymi. J.St. Mill powtarzał wprawdzie klasyczną liberalną definicję społeczeństwa jako „agregatu jednostek”, ale w *Rządzie reprezentatywnym* pokazywał obraz rozwoju historycznego społeczeństw zbliżony do ujęcia Monteskiusza czy Burke’a.

W ujęciu Milla zarówno wolność, jak i miejsce człowieka w społeczeństwie nie są tworam abstrakcyjnymi, ale są określane na podstawie warunków społecznych i historycznych, są zatem względne i podlegają rozwojowi. Aby być wolnym – głosił Mill – trzeba do tego dojrzeć nie jako jednostka, ale jako całe społeczeństwo i naród.

Podobne postulaty w kierunku liberalizmu socjalnego wysuwał Thomas Hill Green (1836-1882), filozof z tzw. szkoły oxfordzkiej, będący pod silnym wpływem filozofii idealistycznej, zwłaszcza greckiej (Platon) i klasycznej filozofii niemieckiej (Kant, Hegel). To zainteresowanie Platonem i Heglem czyni zrozumiałymi jego postulaty zwiększenia roli państwa i rehabilitację takich pojęć, jak „dobro ogólne” czy „wola powszechna”. Niektórzy uznają Greena (podobnie jak Milla) za współtwórcę koncepcji państwa dobrobytu. Większość jego prac zosta-

ła opublikowana pośmiertnie; był bardzo aktywnym członkiem partii liberalnej i dzięki jego licznym wykładom, m.in. dla środowisk liberalnych, jego poglądy były powszechnie znane.

W podobnym duchu wypowiadali się John R. Commons (1862-1945)<sup>26</sup> i John Dewey (1859-1952), którzy upowszechnili pogląd, niemalże bliski ideologii, że „wolność jest władzą, efektywną władzą czynienia określonych rzeczy” oraz że „to, czy [użycie siły] jest usprawiedliwione czy nie [...] jest w istocie kwestią efektywności środków (a tyczy się to także gospodarki) w osiągnięciu określonych celów”<sup>27</sup>, podczas gdy brak przymusu jest po prostu „negatywną stroną wolności” i „jest nagradzany jedynie jako środek do osiągnięcia Wolności, którą jest władza”<sup>28</sup>. Żonglerka słowna Deweya idzie niekiedy tak daleko, że słowo wolność można zastąpić niemalże wszystkim. Niekiedy utożsamia on wolność z poczuciem bezpieczeństwa. Píše: „Jeśli wolność jest połączona z pewnym racjonalnym poziomem równości i za bezpieczeństwo uznamy bezpieczeństwo moralne i kulturowe oraz bezpieczeństwo materialne, to nie widzę powodu, by bezpieczeństwo nie było równoznaczne z wolnością”<sup>29</sup>.

Widoczną oznaką zwiększania się roli państwa w życiu społecznym i gospodarczym jest stały wzrost udziału wydatków publicznych w produkcie narodowym; w XIX wieku rzadko przekraczał on dziesięć procent, z reguły było to od 2 do 5%. Od I wojny światowej stale rósł, by osiągnąć w niektórych „państwach dobrobytu” wielkość rządu 50-60% w latach 80. XX wieku (rys. 5 na s. 67 i 13 na s. 101 przedstawiają zmiany tego współczynnika – są to dane zaczerpnięte z dwóch źródeł). Równoległe ze zwiększaniem się roli rządu w procesie gospodarowania obserwuje się wzrost roli związków zawodowych i wzrost potęgi centralnych związkowych. Jest to swego rodzaju koewolucja, całkowicie zrozumiała – zarówno bowiem rządowi, jak i robotnikom łatwiej się negocjuje, kiedy zasiadają naprzeciw siebie dwie w miarę jednakowo potężne siły.

Już w końcu XIX wieku obserwatorzy życia społecznego zauważali powolny trend odchodzenia od zasad gospodarki rynkowej. Jak pisał w 1883 roku G.J. Goschen: „Gdy patrzymy na wydarzenia kolejnych lat, na uchwały kolejnych parlamentów czy publikacje kolejnych książek, widzimy coraz większe ograniczenia zasady *laissez faire*, podczas gdy sfera kontroli i ingerencji rządu zatacza coraz szersze kręgi”<sup>30</sup>.

Pierwsze dekady XX wieku to praktycznie triumf ideologii liberalizmu socjalnego w Wielkiej Brytanii. Powstanie w 1900 roku Partii Pracy (*Labour Par-*

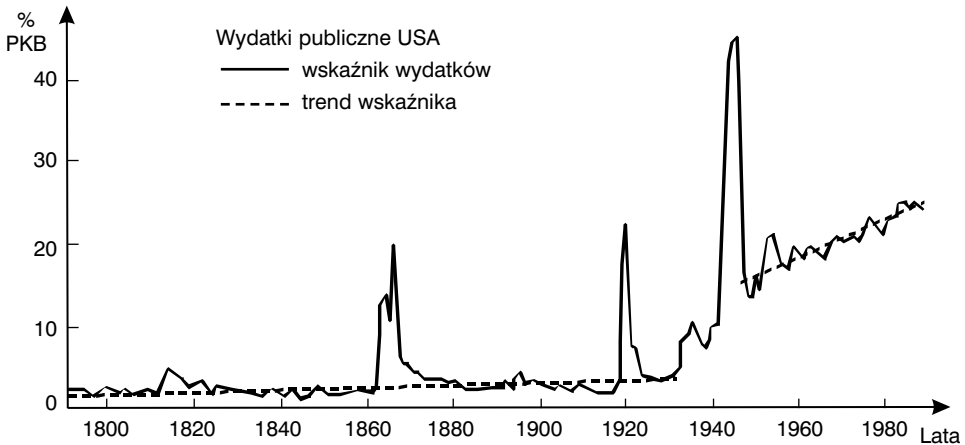
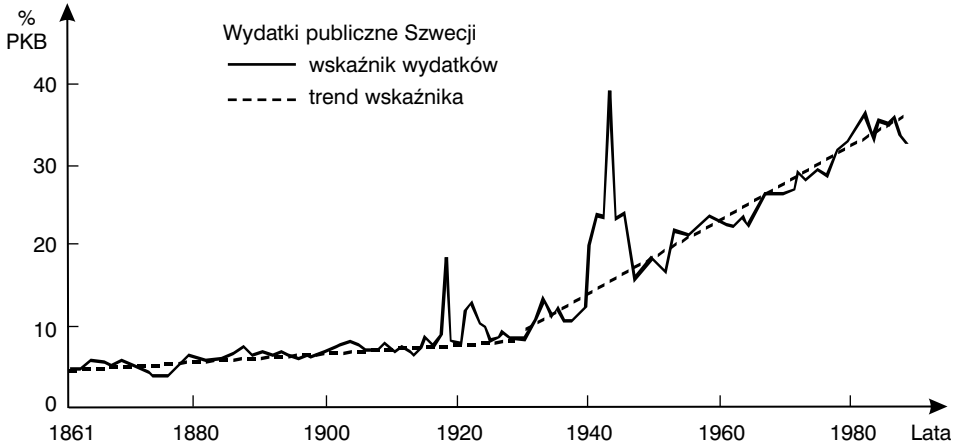
<sup>26</sup> Np. jego *The Legal Foundations of Capitalism*, New York 1924, zwłaszcza rozdz. ii-iv.

<sup>27</sup> J. Dewey, *Liberty and social control*, Social Frontiers, November, 1935, s. 41, zob. także jego artykuł *Force and coercion*, Ethics, XXVI, 1916, s. 362.

<sup>28</sup> J. Dewey, *Experience and Education*, New York 1938.

<sup>29</sup> Cytat za F.A. Hayek, *The Constitution of Liberty*, 1960, s. 424.

<sup>30</sup> G.J. Goschen, *Laissez-faire and Government Interference*, London 1883, cytowane w: W.H. Greenleaf, *The British Political Tradition*, vol. 2. *The Ideological Heritage*, Methuen, London 1983, s. 44; cytata za Grey, 1994, s. 42.



**Rys. 13.** Udział wydatków państwa w dochodzie narodowym w Szwecji i w USA (za G. Tullock, *Government Spending*, w: Henderson 1993, s. 263)

ty, której nazwę przyjęto w 1906 roku) jako federacji związków zawodowych, stowarzyszeń i partii socjalistycznych oraz organizacji spółdzielczych (od 1918 roku przyjmowano również członków indywidualnych) wymusiło na liberałach akceptację postulatów socjalnych, co w efekcie na niewiele się zdało. Partia liberalna i tak została zepchnięta na margines życia politycznego (w 1931 roku na partię liberalną głosowało zaledwie 7% wyborców). W 1924 roku laburzyści doszli do władzy i pod premierostwem J.R. MacDonalda wprowadzili w życie wiele programów socjalnych, rozbudowywanych w następnych dekadach przez inne rządy laburzystów (zwłaszcza przez rząd Clementa Attlee w latach 1945-1951).

Herbert Clark Hoover (1874-1964), prezydent Stanów Zjednoczonych w latach wielkiego kryzysu 1929-1933, na przekór istniejącej wówczas trudnej sytu-

acji społeczeństwa amerykańskiego uważał amerykański system społeczny za najdoskonalszy na świecie. Sądził, że powszechna dostępność oświaty jest wystarczająca do tego, by zapewnić równość szans wszystkim obywatelom. Pomoc państwa dla biednych traktował jako „obrażającą amerykańskie poczucie sprawiedliwości”, uważał, że interwencja państwa w życie gospodarcze „zagrozi podstawom wolności i swobód”. Ostrzegał, że jeśli tak się stanie, będzie to ostateczne zwycięstwo biurokracji nad obywatelskim samorządem. Niejako przeciwieństwem (potraktujmy go także jako symbol pewnego sposobu myślenia, charakterystycznego dla okresu międzywojennego) poglądów Hoovera (i wielu innych zwolenników swobody gospodarowania) była teoria głoszona przez Johna Maynarda Keynesa (1883-1946), jednego z największych ekonomistów XX wieku. W 1926 roku opublikował on niewielką książkę *The End of Laissez-Faire*, w której wskazywał na niebezpieczeństwa wynikające z konieczności podejmowania ryzyka, niepewności, jak i niewiedzy (ignorancji). Wielki biznes, twierdził, jest często loterią, na której nieliczni są w stanie zdobyć fortuny dzięki umiejętnemu zapanowaniu nad ignorancją i niepewnością. Konsekwencją takiego stanu rzeczy jest wielka nierówność dostatku, bezrobocie, niezadowolenie wśród przedsiębiorców oraz zmniejszenie efektywności gospodarowania i spadek produkcji. Keynes pozostał wierny tym poglądom do końca życia, idee te obecne są także w jego najbardziej znanej książce *Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza*, której pierwsze wydanie ukazało się w 1936 roku. Nie miejsce tu na omawianie teorii Keynesa, w kontekście naszych rozważań warto jedynie powiedzieć o jego poglądach na temat roli rządu w procesie gospodarczym. W opinii Keynesa państwo powinno odgrywać decydującą rolę w stabilizacji gospodarki i zapewnieniu pełnego zatrudnienia. Rząd powinien stymulować prywatne inwestycje w okresie depresji poprzez wymuszanie niskich stóp procentowych, co powinno być czynione poprzez odpowiednią politykę banku centralnego. Drugim sposobem pokonania depresji jest zastosowanie przez rząd ekspansywnej polityki fiskalnej. Jeżeli inwestycje prywatne nie są dostateczne, by zaabsorbować oszczędności prywatne na poziomie zapewniającym pełne zatrudnienie, to rząd powinien pożyczyć nadmiar tych pieniędzy i wydać je w postaci publicznych projektów inwestycyjnych. Keynes uważał, że państwo powinno organizować pożyteczne prace publiczne, jeśli jednak te miałyby np. konkurować z przedsięwzięciami prywatnymi, to lepiej wydawać pieniądze, płacąc za przysłowiowe kopanie dziur i ponowne ich zasypywanie niż nierobienie niczego.

Idee Keynesa trafiły na podatny grunt. W latach trzydziestych coraz więcej osób było skłonnych przyjąć raczej tezy Keynesa niż Hoovera. Ta atmosfera przyzwolenia była wynikiem powolnej ewolucji świadomości społeczeństwa amerykańskiego od końca XIX wieku, niemałą rolę odegrały też, czynione po I wojnie światowej, krytyczne analizy socjologów i filozofów amerykańskich.

Odpowiedzią na problemy społeczne spowodowane wielkim kryzysem na początku lat 30. XX wieku było wprowadzenie w latach 1933-1939 przez prezydenta Franklina Delano Roosevelta „Nowego ładu” (*New Deal*). Roosevelt

wprowadził zakrojony na wielką skalę program reform gospodarczych i społecznych (zawierający m.in. prawodawstwo pracy, ubezpieczeń społecznych, wzrostu roli związków zawodowych). Był on kontynuowany przez program *Fair Deal* prezydenta H. Trumana. Po II wojnie światowej programy społeczne państwa rządzą się już własnymi prawami, z tendencją do coraz większego ich rozdmuchiwania. Nowy ład był sloganem wymyślonym przez Roosevelta i w gruncie rzeczy zaprzeczał on Hooverowskiej interpretacji „równości szans” poprzez postulat konieczności zapewnienia przez państwo ochrony obywateli przed nędzą i ubóstwem. W platformie wyborczej Roosevelta z 1936 roku czytamy: „Uważamy tę prawdę za oczywistą, że rząd nowoczesnej cywilizacji posiada pewne nieuchronne zobowiązania wobec swych obywateli, wśród których znajdują się: (1) ochrona rodziny i domu rodzinnego; (2) ustanowienie demokracji w zakresie możliwości (*opportunity*) dla wszystkich ludzi; (3) pomoc dla dotkniętych nieszczęściem”<sup>31</sup>.

W dalszej części programu wyliczane są konkretne programy rządowe w zakresie ubezpieczeń społecznych i rent starczych, problemu mieszkaniowego, problemów elektryfikacji wsi, pomocy dla rolnictwa i dla bezrobotnych. W Stanach Zjednoczonych ustawodawstwo dotyczące sfery socjalnej nie istniało praktycznie aż do 1935 roku, tzn. do momentu wydania *Social Security Act*. Od czasów Roosevelta wydatki federalne wzrosły ponad 160-krotnie, a wydatki państwa na programy opieki społecznej 270-krotnie.

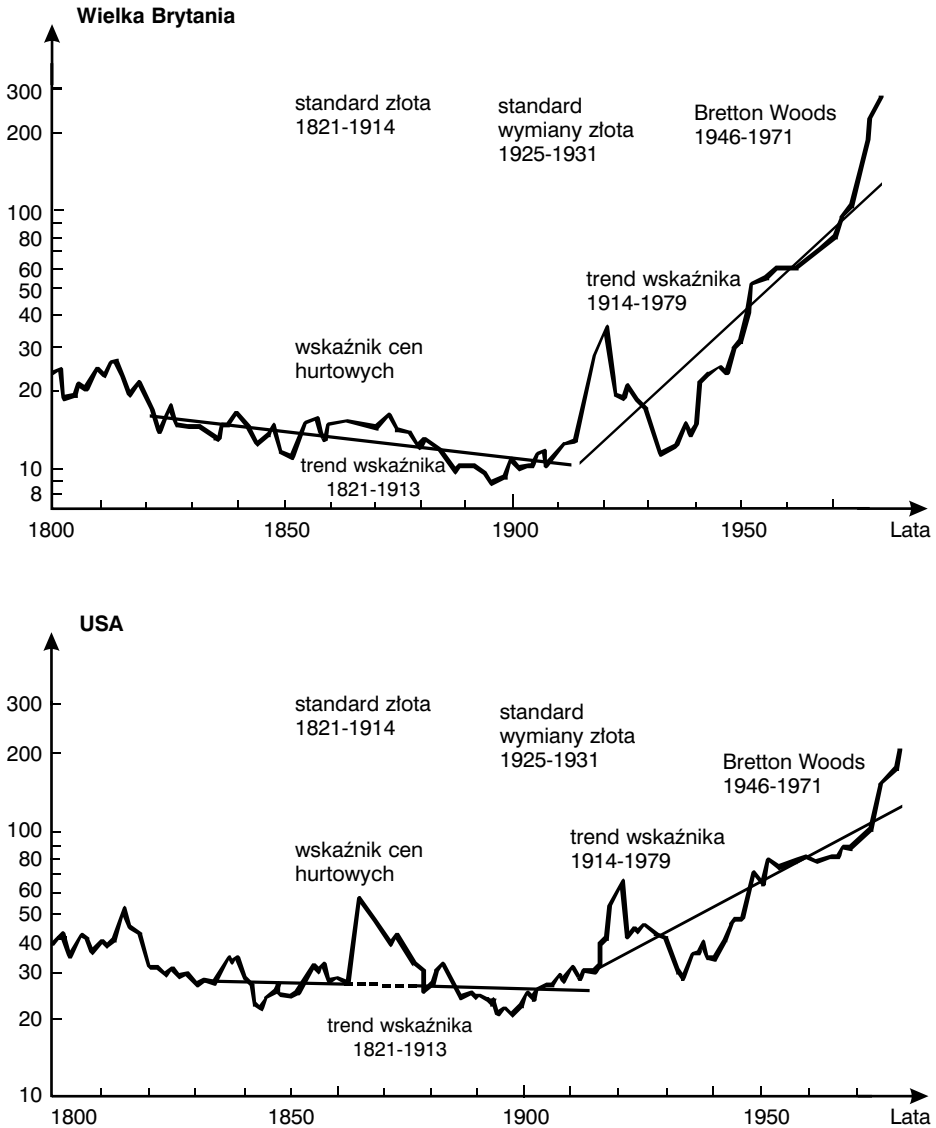
Zmiana sposobów gospodarowania w końcu XIX wieku wiązała się również ze zmianą sposobów zarządzania i organizowania produkcji w przedsiębiorstwach oraz nowymi sposobami gospodarowania w rolnictwie. Zmianę zarządzania należy wiązać przede wszystkim z nowym spojrzeniem na organizację pracy robotnika (Taylor i Ford). Frederic W. Taylor, twórca „naukowych metod zarządzania”, pokazał, w jaki sposób „systematyczne badanie pracy” może przyczynić się do poprawy warunków pracy robotnika. Przede wszystkim poprawa warunków pracy, a nie zwiększenie efektywności i zwiększanie zysków kapitalistów, jak to często ujmowano, była podstawowym celem metody Taylora (Drucker 1971, s. 330-331). Henry Ford, wprowadzając linię produkcyjną sławnego modelu T, otworzył drogę do produkcji masowej i masowego rynku. Pokazał, że można uzyskać duże globalne zyski przy niewielkich zyskach jednostkowych. Ujawnił też zalety tego, co obecnie nazywane jest wykorzystaniem ekonomii skali.

Zmiany w rolnictwie, jakie dokonały się pod koniec XIX wieku, wiązały się z innym widzeniem tegoż w społeczeństwie. Rolnictwo od tamtego czasu nie jest

---

<sup>31</sup> Cytat za Sobolewscy, 1978, s. 132. W czasie II wojny światowej w Wielkiej Brytanii wydano *White Paper on Employment Policy*, a w Stanach Zjednoczonych w 1946 *Employment Act*, idący znacznie dalej niż ten brytyjski. Zadeklarowano w nim m.in. „kontynuowanie polityki i odpowiedzialności Rządu Federalnego przy użyciu wszelkich dostępnych środków, [...] promowanie maksymalnego zatrudnienia, produkcji i możliwości dokonywania zakupów przez konsumentów”.

dominującym zajęciem dla większości społeczeństwa, jednocześnie jednak ma ono dostarczać wystarczającej ilości żywności dla całego społeczeństwa. Rolnictwo (zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych) staje się rolnictwem kapitałochłonnym, zmechanizowanym, coraz częściej widziane jest w kategoriach przemysłu. Rolnik staje się agronomelem i technologiemy produkcji nie po to, by wyżywić siebie i swoją rodzinę, ale żeby wytworzyć nadwyżki i je sprzedać.



**Rys. 14.** Poziom cen hurtowych w Wielkiej Brytanii i w USA w XIX i XX wieku (1972 = 100). Za D. Bordo, *The Gold Standard*, w: *Money in Crisis* (Barry N. Siegel, ed.), San Francisco: Pacific Research Institute, 1984



Różnice pomiędzy klasycznym i dwudziestowiecznym wizerunkiem gospodarowania mogą być zilustrowane wykresem zmian realnych cen hurtowych w Wielkiej Brytanii i w USA. W XIX wieku w obu krajach ceny te były raczej stabilne, a długookresowy trend wykazuje nawet tendencję spadkową. Diamentalnie inny charakter zmian cen hurtowych obserwujemy w wieku XX – w Wielkiej Brytanii ceny te wzrosły prawie 20-krotnie, a w USA ok. 10-krotnie (rys. 14).

## Przyszły wizerunek sposobów gospodarowania

Heraklit (c. 535-c. 475 p.n.e.) przestrzegał, że „nie można wejść dwa razy do tej samej rzeki”. Nigdy w rozwoju społeczno-gospodarczym nie doświadczamy powrotu do stanu z przeszłości, jednakże na pewnym poziomie ogólności (np. kiedy myślimy w kategoriach stopnia liberalizacji, konkurencji, koncentracji przemysłu, decentralizacji, interwencjonizmu rządowego itp.) możemy się pokusić o postawienie tezy, że zmiany w ostatnich dekadach XX wieku i przyszłe zmiany w wieku XXI będą podobne do tych, jakich doświadczyła cywilizacja europejska i amerykańska w końcu wieku XVIII i w wieku XIX.

Poglądy dotyczące przyszłych sposobów gospodarowania są zróżnicowane i niejednorodne. Istnieje jednak zgoda co do jednego, mianowicie tego, że przyszły wizerunek sposobów gospodarowania będzie zasadniczo inny niż dominujący w pierwszych ośmiu dekadach wieku XX. Zmieniają się (częściowo już to następuje) wszystkie kategorie wzorców przedstawione na początku tego dodatku.

Dominującą kategorią potrzeb materialnych w XX wieku były wszelkiego rodzaju mechaniczne i automatyczne urządzenia (przedmioty, dobra) wyposażenia domowego, a zwłaszcza ułatwiające prowadzenie gospodarstwa domowego (lodówki, pralki, roboty kuchenne i in.). Zaspokojenie tej kategorii potrzeb było możliwe dzięki produkcji masowej (ekonomia skali). Wyłaniająca się kategoria potrzeb będzie także obejmowała urządzenia wyposażenia domowego, jednakże dominującą pozycję będą zajmowały przedmioty (dobra) zaspokajające potrzeby wyższego rzędu – związane z rozrywką, spędzaniem wolnego czasu, hobby itp. Istotną różnicą między obecną a przyszłą kategorią potrzeb będzie dotyczyć możliwości zakupu przedmiotów tego samego typu, zaprojektowanych i wyprodukowanych zgodnie z indywidualnymi potrzebami, gustami, upodobaniami każdego klienta. Jeżeli hasłem poprzedniego wizerunku gospodarowania była „ekonomia skali”, to przyszłym hasłem będzie prawdopodobnie „ekonomia swobody (wyboru)”. Sposoby produkcji tego typu będą możliwe dzięki integracji różnych technik (których podstawą są nowe technologie w mikroelektronice, komputeryzacji, telekomunikacji itp.). Będą tu wchodzić w grę takie techniki, jak komputerowo wspomagane projektowanie, wytwarzanie i sterowanie produkcją (znane obecnie

jako CAD, CAM, CAE), komputerowo zintegrowane wytwarzanie (CIM), systemy elastycznej produkcji (FMS) czy skomputeryzowane techniki handlu oparte m.in. na elektronicznym przepływie pieniędzy (EFT).

Proces oswabadzania handlu światowego rozpoczął się tuż po II wojnie światowej i była to reakcja na bardzo protekcjonistyczną politykę rządów od początku XX wieku. Przełomowym momentem w polityce protekcjonistycznej było uchwalenie przez Kongres USA wysokich taryf celnych (średnio 60%) w 1930 roku (*Smoot-Hawley Act*). W odpowiedzi inne państwa też podniosły stawki celne do podobnego poziomu. W 1947 roku podpisano Układ ogólny w sprawie cel i handlu (*General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)*), który zaczął funkcjonować od 1948 roku; na początku lat 90. członkami było 118 państw). Od 1947 do 1979 roku pod auspicjami GATT przeprowadzono siedem rund multilateralnych negocjacji, dzięki czemu była możliwa stała redukcja taryf celnych; średnie stawki celne krajów uprzemysłowionych były w kolejnych dekadach równe: lata 40. – 40%, 50. – 25%, 60. – 17%, 70. – 13%, 80. – 7.5%. W latach 90. ok. 5%, a po roku 2000 – 3%. W 1988 roku Kongres USA uchwalił *Omnibus Trade Bill*, dzięki któremu rynki innych państw mogły być bardziej dostępne dla produktów amerykańskich. Szczególnie owocna była tzw. Runda Urugwajska GATT, w której wyniku w 1994 roku powołano Światową Organizację Handlu (*World Trade Organization (WTO)*). Rozpoczęła ona działalność 1 stycznia 1995 roku.

Powstała w 1958 roku Europejska Wspólnota Gospodarcza zapoczątkowała swobodną wymianę handlową pomiędzy 12 jej państwami członkowskimi. Europa ma szansę stać się najważniejszym regionem wolnego handlu na świecie. Niemalże powszechnym dążeniem jest utworzenie unii politycznej i monetarnej. Podobne wysiłki obserwuje się w innych częściach świata. W 1965 roku Kanada i USA podpisały *Canadian – U.S. Automotive Agreement*. Doświadczenia zdobyte po podpisaniu tego porozumienia umożliwiły podpisanie Północnoamerykańskiego Układu o Wolnym Handlu (*North American Free Trade Agreement (NAFTA)*) pomiędzy USA, Kanadą i Meksykiem, który wszedł w życie 1 stycznia 1994 roku i zakłada zniesienie wszelkich barier celnych na dobra i usługi w ciągu następnych 15 lat. Podobne wysiłki czynione są w celu ustanowienia strefy wolnego handlu obejmującej Japonię, południowo-wschodnią Azję i Australię (*Pacific Rim*).

Podobnie jak na początku XIX wieku, tak i w ostatnich dekadach wieku XX szybkie zmiany technologiczne sprowokowały postawienie pytania o rolę małych i średnich firm (MSP) w rozwoju gospodarczym. Problematyka MSP stała się znów bardzo popularna zarówno w kręgach ekonomistów, jak i polityków. W przeciwieństwie do dominującego przekonania o nikłej roli MSP głoszonego niemalże przez cały XX wiek obecnie uznaje się coraz częściej, że to właśnie małe firmy są motorem zmian. Wyrażana jest także opinia, że małe firmy przyczyniły się do zmniejszenia poziomu bezrobocia w USA, które obecnie wynosi ok. 4% (małe firmy w ostatnich dwóch dekadach XX wieku stworzyły ok. 50 mln nowych miejsc pracy w USA). Warto przy tym powiedzieć, że w ostatnich dekadach

rozwojowi małych firm towarzyszyło zmniejszenie liczby zatrudnianych przez gigantów przemysłowych; przykładowo General Electric zmniejszył liczbę zatrudnionych z 420 000 w 1980 roku do 276 000 w 1992 (choć jednocześnie średnia wartość sprzedaży GE w tym okresie rosła w tempie 10% rocznie).

Innym procesem świadczącym o zmianie trendów rozwojowych w końcu XX wieku jest zainicjowany w końcu lat 70. i w latach 80. (przez Margaret Thatcher w Wielkiej Brytanii i Ronalda Reagana w USA) proces prywatyzacji znacjonalizowanych w pierwszych siedmiu dekadach XX wieku gałęzi przemysłu i usług. Oczywiście o procesie prywatyzacji można by napisać wiele, jednak tutaj chodzi jedynie o zasygnalizowanie istnienia tego zjawiska. W odróżnieniu od tego, co sądzono niemalże przez cały XX wiek, przedsiębiorstwa prywatne uznawane są za bardziej efektywne i lepiej spełniające swą rolę społeczną aniżeli przedsiębiorstwa państwowe. Proces prywatyzacji nabiera tempa i obejmuje coraz szersze sfery aktywności gospodarczej. W wielu państwach dokonuje się prywatyzacji w sektorach uznawanych dotychczas za strategiczne i koniecznie znacjonalizowane (górnictwo, hutnictwo, lotnictwo, telekomunikacja, poczta, usługi komunalne, ubezpieczenia społeczne itd.).

Kolejnym procesem świadczącym o zmianie sposobu myślenia społeczeństw w krajach uprzemysłowionych jest dyskusja o konieczności reform systemu podatkowego. Liberalowie uznają, że podatek może być jedynie (niektórzy twierdzą, że co najwyżej) proporcjonalny (oczywiście na możliwie niskim poziomie). Podatek progresywny jest wymuszonym przez większość sposobem redystrybucji. Milton Friedman twierdzi, że wbrew wszelkim obietnicom rządzących i oczekiwaniom rządzonych system podatków progresywnych w Stanach Zjednoczonych zachował istniejące nierówności materialne. Powodem tego jest: (1) reakcja obronna podatników dążących do zwiększania nierówności dochodów brutto przed opodatkowaniem, (2) znajdowanie wielu metod ominięcia płacenia podatków. Proces obniżania obciążeń podatkowych już się rozpoczął. Przykładowo stopy podatkowe najwięcej zarabiających zostały wyraźnie zredukowane w ostatnich dekadach, np. w Wielkiej Brytanii najwyższe stopy podatkowe od dochodów osobistych zmniejszone zostały z 81% w 1979 roku do 40% w 1997, w Japonii w tym okresie zredukowano je z 76 do 62%, w USA z 72 do 57%, we Francji z 60 do 53% (jedynie w Niemczech stopa ta wzrosła z 58 do 60%, ale, jak się wydaje, powodem tego były duże koszty zjednoczenia obu państw niemieckich).

Znacznie mniejszą rolę w przyszłym życiu gospodarczym i politycznym będą odgrywać związki zawodowe. Widać to już dziś w przedsiębiorstwach związanych z zaawansowanymi technologiami (komputery, mikroelektronika, optoelektronika, biotechnologia i in.), w których związki zawodowe w ogóle nie istnieją lub są bardzo nieliczne. Drucker (1971, s. 81) twierdzi, że „Największą przeszkodą harmonijnego wzrostu gospodarczego Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii jest organizacja pracy oparta na zawodach i specjalnościach, a zwłaszcza organizacje zawodowe, które wymuszają konieczność robienia rzeczy za-

wsze w taki sam sposób. Organizacje zawodowe [...] zabraniają, z definicji, zdobywania nowych kwalifikacji zawodowych przez członków ich związków i jednocześnie zabraniają przyjmowania osób z zewnątrz na stanowiska wymagające doskonałych kwalifikacji zawodowych”.

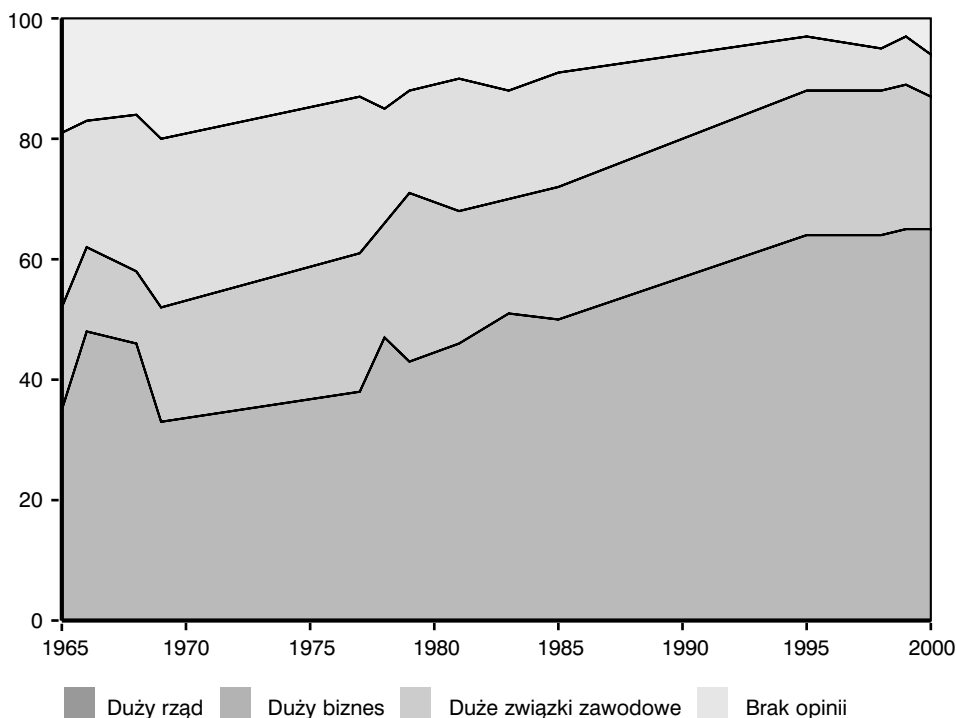
Zmiana rodzaju pracy i podmiotu pracy (którym w poprzednim wizerunku sposobów gospodarowania był robotnik proletariusz) jest związana z kształtem wyłaniającego się społeczeństwa przyszłości. Różni autorzy eksponują różne cechy tego społeczeństwa, różnie też je nazywając – jedni mówią o społeczeństwie wiedzy (np. Drucker 1971, Toffler 1986), inni o społeczeństwie postindustrialnym, informacyjnym, nieformalnym, dualnym (np. Halal 1985, Huber 1985). Toffler uważa, że wyłoni się nowa klasa pracowników, których praca będzie oparta przede wszystkim na wiedzy. Proponuje nazwać tę nową klasę „kognitariatem” (*cognitariat* – Karol Pelc wolałby nazwać tę klasę pracowników kognitokracją). Drucker (1971, s. 350) pisze, że „[...] podstawową motywacją pracownika wiedzy (*knowledge worker*) będzie dokonanie wyczynu. Pracownik wiedzy potrzebuje wyzwania, potrzebuje wiedzieć, że coś jest jego udziałem. Jest to całkowite przeciwieństwo tego, co nazywaliśmy «dobrym zarządzaniem» pracą manualną. Istotę naszego doświadczenia w tej mierze oddaje popularne powiedzenie «Dobry dzień pracy za dobrą płacę» (*A fair day's work for a fair day's pay*). Pracownik wiedzy będzie oczekiwał na «wyjątkowy dzień» (*an exceptional days' work*), ale jednocześnie będzie musiał mieć szansę uzyskania «wyjątkowej płacy» (*exceptional pay*)”.

## Zakończenie

Przedstawione w dodatku wyidealizowane spojrzenie na rozwój gospodarczy świata zachodniego miało na celu wskazanie na istnienie długich fal rozwoju stosunków gospodarczych. Prawdopodobnie podobne fale rozwoju o dłuższych cyklach obserwujemy na wyższych poziomach rozwoju cywilizacji człowieka. Jest to oczywiście hipoteza, której prawdziwość możemy wykazywać, ale prawdopodobnie nigdy nie uda się jej udowodnić, w takim sensie jak udowadnia się twierdzenia matematyczne. Wydaje się, że każda kolejna fala rozwoju gospodarczego poprzedzona jest publikacją ważnych książek i esejów, które w istotny sposób wpływały na kształtowanie się opinii społecznej na temat właściwych sposobów gospodarowania. Przykładowo w XVII wieku zostały opublikowane dzieła Hume’a, Cantillona, Smitha, Fergusona; dzieła Marshalla, Jevonsa i Walrasa w końcu wieku XIX, a Misesa, Hayeka, Hazlitta i Rothbarda w wieku XX. Kiedy dany wzorzec sposobów gospodarowania staje się dominujący (co nazywamy fazą względnej równowagi), pojawiają się dzieła sprzyjające dalszemu rozwojowi tegoż wzorca, że wspomnimy dzieło Ricarda opublikowane w 1817 roku czy Keynesa z 1936.

Przedstawiona analiza zdaje się sugerować nadejście kolejnej fali rozwoju gospodarczego związanego z koncepcjami liberalnymi. Podobnie jak w przeszło-

ści, nie należy się spodziewać, że będzie to proces szybki – dominacji tego wzorca należy oczekiwać za ok. 30 lat. Wiele wskazuje na to, że faza substytucji już się zaczęła. Przy okazji omawiania przyszłego wizerunku sposobów gospodarowania wskazaliśmy na niektóre z tych elementów. O nadchodzącej zmianie może świadczyć zmiana stosunku społeczeństw zachodnich do rządu. Ciekawie wygląda porównanie odpowiedzi Amerykanów na pytanie: „Jak często uważasz, że możesz zaufać rządowi w Waszyngtonie i uznać jego działania za pożyteczne?” w okresie ostatnich kilku dziesięcioleci. W 1964 roku odpowiedzi „zawsze” udzieliło 14% Amerykanów, a 62% odpowiedziało „w większości przypadków”. Trzydzieści lat później na to samo pytanie prawie nikt nie odpowiedział „zawsze”, a tylko 14% ufało rządowi „w większości przypadków”. Natomiast procent odpowiedzi „tylko sporadycznie” wzrósł z 22 do 73. Odpowiedzi „nigdy” w 1994 roku udzieliło 9% badanych.



**Rys. 15.** Co jest największym zagrożeniem dla przyszłego rozwoju USA?

Na rys. 15 przedstawiono wyniki badań opinii publicznej w Stanach Zjednoczonych, prowadzonych regularnie w ostatnich kilkudziesięciu latach przez The Gallup Organization<sup>32</sup>. Wyniki te wyraźnie wskazują na trwającą już kilka dziesięcioleci systematyczną ewolucję poglądów społeczeństwa amerykańskiego dotyczących roli rządu w życiu społeczno-gospodarczym kraju. Respondentom zadawano

<sup>32</sup> Opublikowane 1 listopada 2000, <http://www.gallup.com/Poll/releases/pr001101b.asp>

pytanie: „Co według twojej opinii będzie największym zagrożeniem dla przyszłości kraju – duży biznes, duże związki zawodowe czy duży rząd?”<sup>33</sup>. W długim okresie widać wyraźny wzrost zagrożenia ze strony dużego rządu – prawie dwukrotny: z 35% w 1965 roku do 65% w roku 2000. Zagrożenie ze strony dużego biznesu pozostaje w ostatnich dekadach na prawie stałym poziomie, ok. 20%. Natomiast w opinii respondentów wyraźnie spadło zagrożenie ze strony dużych związków zawodowych – ponad czterokrotnie: z ok. 30% w 1965 roku do 7% w roku 2000. Symptomatyczne jest również zmniejszenie się odsetka ludzi niezdecydowanych: z ok. 20% w drugiej połowie lat 60. do ok. 5% w końcu lat 90.

Dosyć duże różnice w opiniach na temat zagrożenia przyszłego rozwoju kraju występują pomiędzy zwolennikami różnych partii, np. w 2000 roku zagrożenie ze strony dużego rządu widziało 81% republikanów i 67% niezależnych oraz 51% demokratów. Natomiast ze strony dużego biznesu 9% republikanów, 21% niezależnych i 32% demokratów. Zagrożenie ze strony dużych związków zawodowych kształtuje się na poziomie 7%, niezależnie od poglądów politycznych.

Po to, by zwiększyć szansę wyboru do parlamentu i szansę sprawowania władzy, partie socjalistyczne i socjaldemokratyczne zasadniczo zmodyfikowały swoje programy polityczne w latach 90. XX wieku. Widać to zarówno w Polsce, gdzie socjaldemokracja jest często bardziej prorynkowa i liberalna niż niejedna partia tzw. prawicy, jak i w państwach Europy Zachodniej oraz w Ameryce. Wybory do parlamentu w 1997 roku w Wielkiej Brytanii są tego typowym przykładem. Kilka lat temu programy wyborcze Labour Party jako żywo przypominały swą retoryką programy partii w tzw. krajach demokracji ludowej z lat 80. Na początku lat dziewięćdziesiątych laburzyści sprzeciwiali się prywatyzacji wielkich gałęzi przemysłu i obiecywali renacjonalizację po dojściu do władzy. Jeszcze kilka lat temu związki zawodowe miały tak silny wpływ na to, co dzieje się w Partii Pracy, że dyktowały skład gabinetu cieni. Laburzyści zrezygnowali z wielkiej idei „kapitalizmu udziałowców”, którego zasadniczą cechą była harmonijna współpraca, współodpowiedzialność i wspólne inwestowanie pracodawców i pracowników. Obecnie, w swoich wystąpieniach i na wszelkiego rodzaju spotkaniach laburzyści unikają słowa socjalizm. Przywódcy laburzystów przyznają otwarcie, że tradycyjne, socjalistyczne recepty na przebudowę społeczeństwa nie nadają się na obecne czasy.

Proces przejścia od gospodarki etatystycznej do gospodarki liberalnej będzie przebiegał w różnych krajach w różnym tempie, będzie też procesem pełnym meandrów, zwrotów. Będzie to zatem proces zachodzący niezbyt szybko, wynikający raczej ze zmiany generacyjnej aniżeli ze zmiany poglądów obecnej generacji ludzi dorosłych, wpływających na kształt życia społeczno-politycznego. Współczesna młoda generacja myśli w ogromnej większości w inny sposób niż generacja rządząca, której korzenie intelektualne ukształtowane są jeszcze w okresie dominacji państwa dobrobytu.

---

<sup>33</sup> „In your opinion which of the following will be the biggest threat to the country in the future – big business, big labor, or big government?”

# Literatura

- Lord Acton, 1995, *Historia wolności, wybór esejów*, Kraków: Znak.
- Armey R., 1995, *The Freedom Revolution*, Washington, D.C.: Regency Publishing Co.
- Begg D., S. Fischer, R. Dornbusch, 1995, *Ekonomia*, t. 1, Mikroekonomia, Warszawa: PWE.
- Bentham J., 1958, *Wprowadzenie do zasad moralności i prawodawstwa*, tłum. B. Nawroczyński, Warszawa.
- Buchanan J.M., 1979, *General Implications of Subjectivism in Economics*, [w:] J.M. Buchanan, *What Should Economists Do?*, Indianapolis: Liberty Press.
- Burke E., 1994, *Rozważania o rewolucji we Francji*, Kraków: Znak.
- Cantillon R., 1964, *Essai sur la Nature du Commerce en Général*, Edited with an English translation and other material by H. Higgs, C.B., Reprints of Economic Classic, New York: Augustus M. Kelley, Bookseller.
- Czarny B., 1999, *Podstawy ekonomii*, Warszawa: PWE.
- Czuanq-Tsy, 1953, *Prawdziwa księga południowego kwiatu*, przeł. W. Jabłoński, J. Chmielewski, Warszawa: PWN.
- Dosi G., 1983, *Technological Paradigms and Technological Trajectories. The determinants and directions of technical change and the transformation of the economy*, [w:] Ch. Freeman (ed.), *Long Waves in the World Economy*, London: Butterworths.
- Drucker P.F., 1971, *The Age of Discontinuity. Guidelines to our Changing Society*, London: PAN Books Ltd.
- Faguet É., 1902, *La Libéralisme*, Paris; wg wyd. polskiego *Liberalizm*, tłum. S. Natanson (Lwów, b.r.w.).
- Farr W.K., R.A. Lord, J.L. Wolfenbarger, 1998, *Economic freedom, political freedom and economic well-being: A causality analysis*, Cato Journal, Vol. 18, No. 2.
- Freeman Ch., J. Clark, L. Soete, 1982, *Unemployment and Technical Innovation. A Study of Long Waves and Economic Development*, London: Frances Pinter.
- Freeman Ch., L. Soete, 1997, *The Economics of Industrial Innovation*, London: Pinter.
- Friedman M. i R., 1996, *Wolny wybór*, Sosnowiec: Panda.
- Galloway L., R. Vedder, 1995, *The impact of the welfare state on the American economy*, published by Joint Economic Committee, December (<http://www.house.gov/jec>).
- Gray J., 1994, *Liberalizm*, przeł. R. Dziubecka, Kraków: Znak, Fundacja im. Stefana Batorego.
- Gwartney J.D., R.A. Lawson, R.G. Holcombe, 1996, *Economic Freedom of the World: 1975-1995*, Vancouver, B.C., Canada: Fraser Institute.
- 1998, *The Size and Functions of Government and Economic Growth*, Joint Economic Committee Report (<http://www.house.gov/jec>).
- Gwartney J., R. Holcombe, R. Lawson, 1998a, *The scope of government and the wealth of nations*, Cato Journal, Vol. 18, No. 2.
- Halal E.L., 1985, *Beyond left versus right. Evolution of political economy in an information age*, Futures, June, s. 202-213.
- Hallowell J.H., 1993, *Moralne podstawy demokracji*, przeł. J. Marcinowski, Warszawa: PWN.

- Hanke S.H., S.J.K. Walters, 1997, *Economic freedom, prosperity, and equality: A survey*, Cato Journal, Vol. 17, No. 2.
- Hayek F.A., 1960/1993, *The Constitution of Liberty*, London: Routledge.
- 1973, *Economic Freedom and Representative Government*, London.
- 1988, *The Fatal Conceit. The Errors of Socialism*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Hazlitt H., 1993, *Ekonomia w jednej lekcji*, Kraków: Signum.
- Higgs H., 1952, *The Physiocrats*, New York: The Langland Press.
- Hobbes T., 1930, *Philosophical Rudiments Concerning Government*, [w:] *Hobbes: Selections*, ed. by F.J.E. Woodbridge, New York: Charles Scriber's Sons, s. 267.
- Huber, J. 1985, *Conceptions of the Dual Economy*, Technological Forecasting and Social Change, 27, 63-7.
- Jevons W.S., 1905, *Money and the Mechanism of Exchange*, London: Kegan Paul.
- Kuhn Th.S., 1962, *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago.
- Kwaśnicka, H., Kwaśnicki, W., 1986, *Ewolucja wyższych taksonów – propozycja ogólnego mechanizmu*, Raport PRE 168, Ośrodek Badań Progностycznych, Politechnika Wroclawska.
- Kwaśnicki W., Kwaśnicka H., 1989, *Taksonomia wiedzy – próba periodyzacji*, Zagadnienia Naukoznawstwa, Nr 3-4(99-100), Nr 415-447.
- Kwaśnicki W., 1996, *Knowledge, Innovation, and Economy. An Evolutionary Exploration*, Cheltenham, UK, Brookfield, US: Edward Elgar Publishing Limited; 1 wyd. Oficyna Wydawnicza Politechniki Wroclawskiej, Wrocław 1994.
- 1998, *Rozwój wiedzy ekonomicznej i rozwój gospodarczy – spojrzenie ewolucyjne*, [w:] S. Forlicz (red.), *Współzależność między wiedzą ekonomiczną a funkcjonowaniem gospodarki w mikro i makro skali*, Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej.
- 1998a, *Doświadczenia brytyjskie z XIX wieku a współczesna polityka gospodarcza w okresie transformacji*, [w:] *Instrumenty rynkowe w gospodarce. Problemy transformacji*, Wrocław: Oficyna Wydawnicza Politechniki Wroclawskiej.
- 2000, *Historia myśli liberalnej. Wolność, własność, odpowiedzialność*, Warszawa: PWE.
- Menger C., 1950 (1871), *Principles of Economics*, ed. by J. Dingwall & B.F. Hoselitz, Glencoe, Ill., Free Press.
- 1892, *On origin of money*, Economic Journal, Vol. 2.
- Mensch, G., R. Schopp, 1977, *Stalemate in Technology (1925-1935); the interplay of stagnation and innovation*, Annual Meeting of Economic History Association, New Orleans, La., 15-17 September.
- Milewski R. (red. naukowy), 1993, *Elementarne zagadnienia ekonomii*, Warszawa: PWN.
- Mill J.S., 1959, *Utylitaryzm. O wolności*, Warszawa.
- 1884, *Principles of Political Economy*, New York: An Appleton and Company; wersja skrócona, komentarz i wprowadzenie J. Laurence Laughlin.
- Mises L. von (1966), *Human Action: A Treatise on Economics*, 3rd rev. ed. Chicago: Henry Regnery (the first edition in 1949, New Haven: Yale University Press).
- Molinari G. de, 1977, *The Production of Security*, Center for Libertarian Studies, Occasional Paper, No. 2, Wstep Murray N. Rothbard, tłum. z oryg. franc. (*De la production de la sécurité*, Journal des Economistes, Feb. 1849, s. 277-290) na ang.: Huston McCulloch.
- More S., 1992, *So much for 'Scarce Resources'*, Public Interest, Winter.
- Nelson R.R., S.G. Winter, 1982, *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA.
- Oser J., Stanley L. Brue, 1988, *The Evolution of Economic Thought*, Four Edition, Harcourt Brace Jovanovich Publishers.
- Peden E.A., 1991, *Productivity in the United States and Its Relationship to Government Activity: An Analysis of 57 years, 1929-1986*, Public Choice, No. 69: 153-173
- Powell J., 1995, *Adam Smith – "I had almost forgot that I was the author of the inquiry concerning The Wealth of Nations"*, The Freeman, March, s. 186-187.



- Rothbard M.N., 1995, *An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, Vol. I, *Economic Thought before Adam Smith*, Vol. II, *Classical Economics*, London: Edward Elgar.
- Russel B., 1935, *Drogi do wolności. Socjalizm, anarchizm i syndykalizm* (tłum. A. Kurlandzka), Warszawa: Towarzystwo Wydawnicze „Rój” (wyd. ang. w 1918 r.; *Roads to Freedom: Socialism, Anarchism and Syndicalism*).
- Schumacher E.F., 1981, *Małe jest piękne. Spojrzenie na gospodarkę świata z założeniem, że człowiek coś znaczy*, Warszawa: PIW.
- Schumpeter J.A., 1939, *Business Cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of Capitalist Process*, New York-London.
- 1995, *Kapitalizm, socjalizm, demokracja*, Warszawa: PWN.
- Skousen M., 1997, *Economics in one page*, The Freeman, January.
- 2000, *Economic Logic*, Skousen Publishing, Inc.
- Sculy G., 1994, *What is the Optimal Size of Government in the United States?*, NCPA Report No. 188: Dallas, Texas: National Center for Policy Analysis.
- Smith A., 1954, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, Warszawa: PWN.
- 1989, *Teoria uczuć moralnych*, Warszawa: PWN.
- Sobolewska B., M. Sobolewski, 1978, *Myśl polityczna XIX i XX wieku. Liberalizm*, Warszawa: PWN.
- Taylor A.J.P., 1965, *English History 1914-1945*, Oxford: Oxford University Press.
- Tocqueville A. de 1987, *Wspomnienia*, przeł. A. Wit Labuda, Wrocław: Ossolineum.
- Toffler, A., 1985, *Previews and Premises*, New York: Bantam Books, Inc.
- Vedder R.K., L.E. Gallaway, 1998, *Government size and economic growth*, published by Joint Economic Committee, US Congress, December.
- Zweig F., 1938, *Zmierzch czy odrodzenie liberalizmu*, Lwów-Warszawa.



Sprzedaż wysyłkową publikacji  
Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego  
prowadzi

Dział Handlowy

Wydawnictwa Uniwersytetu Wrocławskiego Sp. z o.o.

50-137 Wrocław, pl. Uniwersytecki 9/13

tel./fax (071) 3411498, tel. (071) 3411241

e-mail: [marketing@uwur.com.pl](mailto:marketing@uwur.com.pl)

<http://www.wuwr.com.pl>

Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego  
zaprasza do swoich księgarń:

- Księgarnia Uniwersytecka  
50-137 Wrocław, pl. Uniwersytecki 9/13, tel. (071) 3752923
- Księgarnia Naukowa im. Mikołaja Kopernika  
50-138 Wrocław, ul. Kuźnicza 30/33, tel. (071) 3432977

Księgarnia prowadzi również sprzedaż wysyłkową wszystkich książek  
znajdujących się w jej ofercie handlowej.