

Ekonomia Wolnego Rynku

Murray Newton Rothbard

Fjordr PUBLISHING

INSTYTUT LUDWIGA VON MISESA

Ekonomia wolnego rynku

Murray Newton Rothbard

Ekonomia wolnego rynku

Przekład

Rafał Rudowski

Przekład z oryginałem porównał i poprawił

Marcin Zieliński

Instytut Ludwiga von Misesa

Fjord PUBLISHING

Tytuł oryginału: *Man, Economy and State. A Treatise on Economic Principles*

Projekt okładki: Tomasz Kołodziej

Redakcja: Marcin Zieliński

Korekta: Mateusz Benedyk

Indeks: Anna Witek

Redakcja techniczna, grafika i skład: Anna Szarko

Copyright © by Ludwig von Mises Institute 2005

Copyright for the Polish edition by Fijorr Publishing © 2017

Copyright Wstęp © by Mateusz Machaj, Wrocław 2017

Wszystkie prawa zastrzeżone. Żadna część tej książki nie może być reprodukowana jakimkolwiek sposobem – mechanicznie, elektronicznie, drogą fotokopii czy tp. – bez pisemnego zezwolenia wydawcy, z wyjątkiem recenzji i referatów, kiedy to osoba recenzująca lub referująca ma prawo przytaczać krótkie wyjątki z książki, z podaniem źródła pochodzenia.

Wydanie drugie (scalone) – Warszawa 2017

ISBN: 978-83-64599-31-6

Dystrybucja za pośrednictwem internetu:

– hurtowa: wydawnictwo@fijorr.com

– detaliczna: www.fijorrpublishing.pl

Ludwigowi von Misesowi

SPIS TREŚCI

Ekonomia krok po kroku	13
Przedmowa do poprawionego wydania amerykańskiego	17
Rozdział 1. Podstawy ludzkiego działania	25
1. Pojęcie działania	25
2. Pierwsze implikacje pojęcia działania	26
3. Dalsze implikacje: środki	30
4. Dalsze implikacje: czas	34
5. Dalsze implikacje	37
A. Cele i wartości	37
B. Prawo użyteczności krańcowej	40
6. Czynniki produkcji: prawo przychodów	49
7. Czynniki produkcji: przesuwalność a wartościowanie	53
8. Czynniki produkcji: praca a czas wolny	57
9. Tworzenie kapitału	60
10. Działanie jako wymiana	78
Dodatek A. Prakseologia a ekonomia	79
Dodatek B. O środkach i celach	82
Rozdział 2. Wymiana bezpośrednia	83
1. Typy działań międzyosobowych: przemoc	83
2. Typy działań międzyosobowych: dobrowolna wymiana i społeczeństwo kontraktowe	87
3. Wymiana i podział pracy	95
4. Warunki wymiany	101
5. Kształtowanie się ceny: cena równowagi	104
6. Elastyczność popytu	120
7. Spekulacja a rozkłady podaży i popytu	123
8. Zasób i całkowity popyt na trzymanie	128
9. Rynki ciągłe i zmiany ceny	132
10. Specjalizacja i produkcja zasobu	140
11. Typy wymienialnych dóbr	147
12. Własność: przywłaszczenie surowej ziemi	152
13. Ochrona przed naruszeniem własności	157
Rozdział 3. Wzorzec wymiany pośredniej	165
1. Ograniczenia wymiany bezpośredniej	165
2. Pojawienie się wymiany pośredniej	166

3. Niektóre implikacje pojawienia się pieniądza.....	170
4. Jednostka pieniężna.....	172
5. Dochód pieniężny i wydatki pieniężne	173
6. Wydatki produkcyjne.....	179
7. Maksymalizowanie dochodu i alokowanie zasobów	185
Rozdział 4. Ceny i konsumpcja	199
1. Ceny pieniężne.....	199
2. Kształtowanie się cen pieniężnych	203
3. Kształtowanie się rozkładów podaży i popytu	213
4. Korzyści z wymiany.....	218
5. Użyteczność krańcowa pieniądza	221
A. Konsument.....	221
B. Regresja pieniądza.....	226
C. Użyteczność i koszty.....	232
D. Planowanie i zakres wyboru.....	234
6. Relacje wzajemne między cenami dóbr konsumpcyjnych.....	235
7. Ceny dóbr trwałych a ich usługi	241
8. Porównywanie dobrobytu i ostateczna satysfakcja konsumenta.....	248
9. Niektóre błędy związane z użytecznością	251
Dodatek A. Malejącą użyteczność krańcowa pieniądza	258
Dodatek B. O wartości.....	261
Rozdział 5. Produkcja: struktura.....	263
1. Niektóre z podstawowych zasad działania.....	263
2. Gospodarka jednostajnie funkcjonująca	264
3. Struktura produkcji: świat czynników specyficznych.....	270
4. Współwłasność produktu przez właścicieli czynników	273
5. Koszt.....	279
6. Własność produktu przez kapitalistów: połączone etapy	282
7. Dobra teraźniejsze i przyszłe: czysta stopa procentowa.....	284
8. Koszty pieniężne, ceny i Alfred Marshall	288
9. Wycena i teoria negocjacji	294
Rozdział 6. Produkcja: stopa procentowa i jej kształtowanie się	299
1. Wielość etapów: czysta stopa procentowa	299
2. Kształtowanie się czystej stopy procentowej: rynek czasowy.....	305
3. Preferencja czasowa i indywidualne skale wartości	308
4. Rynek czasowy i struktura produkcji	317
5. Preferencja czasowa, kapitał i indywidualny zasób pieniądza.....	332
6. Popyt po otrzymaniu dochodu	337
7. Mit istotności rynku pożyczek produkcyjnych.....	340
8. Spółka akcyjna	344

9. Spółki akcyjne a rynek pożyczek produkcyjnych.....	351
10. Siły wpływające na preferencje czasowe.....	357
11. Struktura czasowa stóp procentowych	358
Dodatek A. Schumpeter i zerowa stopa procentowa	363
Rozdział 7. Produkcja: ogólna wycena czynników.....	365
1. Imputowanie zdyskontowanej wartości produktu krańcowego.....	365
2. Kształtowanie się zdyskontowanej wartości produktu krańcowego.....	374
A. Dyskontowanie.....	374
B. Krańcowy produkt fizyczny.....	376
1) Prawo przychodów	377
2) Krańcowy produkt fizyczny a przeciętny produkt fizyczny	377
C. Wartość produktu krańcowego	383
3. Źródło dochodów czynników.....	386
4. Ziemia i dobra kapitałowe.....	387
5. Kapitalizacja i renta	394
6. Wyczerpywanie się zasobów naturalnych	400
Dodatek A. Krańcowy produkt fizyczny a wartość produktu krańcowego....	403
Dodatek B. Profesor Rolph i teoria zdyskontowanej produktywności krańcowej.....	407
Rozdział 8. Produkcja: przedsiębiorczość i zmiana	411
1. Zysk przedsiębiorczy i strata przedsiębiorcza.....	411
2. Efekt inwestycji netto	417
3. Wartości kapitałowe i zagregowane zyski w zmieniającej się gospodarce....	425
4. Akumulacja kapitału a długość struktury produkcji.....	432
5. Zastosowanie nowych technik	437
A. Przedsiębiorca i innowacje	438
6. Beneficjenci oszczędzania i inwestowania.....	439
7. Gospodarka rozwijająca się i czysta stopa procentowa.....	440
8. Komponent przedsiębiorczy w rynkowej stopie procentowej	441
9. Ryzyko, niepewność i ubezpieczenie	443
Rozdział 9. Produkcja: ceny poszczególnych czynników i dochody z produkcji... 447	447
1. Wprowadzenie	447
2. Ziemia, praca i renta	447
A. Renta.....	447
B. Natura pracy.....	453
C. Podaż ziemi	454
D. Podaż pracy.....	459
E. Produktywność a produktywność krańcowa	463
F. Uwaga na temat widocznych i całkowitych stawek płac.....	465
G. „Problem” bezrobocia.....	466

3. Przedsiębiorczość i dochód	471
A. Koszty dla firmy.....	471
B. Dochód z działalności gospodarczej	481
C. Osobiste usługi konsumpcyjne	484
D. Kalkulacja rynkowa i wynagrodzenia implikowane.....	485
E. Integracja pionowa i wielkość firmy	487
4. Ekonomia lokalizacji i relacji przestrzennych	493
5. Uwaga na temat uludy „dystrybucji”	498
6. Podsumowanie omawianych mechanizmów rynkowych	499
Rozdział 10. Monopol i konkurencja.....	503
1. Pojęcie suwerenności konsumentów	503
A. Suwerenność konsumentów a suwerenność indywidualna	503
B. Profesor Hutt i suwerenność konsumentów	504
2. Kartele i konsekwencje ich istnienia.....	508
A. Kartele i „cena monopolowa”	508
B. Kartele, fuzje i korporacje	513
C. Ekonomia, technologia i wielkość firmy	515
D. Niestabilność kartelu	519
E. Wolna konkurencja i kartele.....	521
F. Problem Jednego Wielkiego Kartelu	525
3. Iluzja ceny monopolowej.....	526
A. Definicje monopolu.....	527
B. Neoklasyczna teoria ceny monopolowej	534
C. Konsekwencje teorii ceny monopolowej	536
D. Iluzja ceny monopolowej na nieskrępowanym rynku.....	545
E. Niektóre problemy w teorii iluzji ceny monopolowej	554
4. Związki zawodowe	558
A. Ograniczająca wycena pracy.....	558
B. Niektóre argumenty za istnieniem związków zawodowych: krytyka.....	567
5. Teoria konkurencji monopolistycznej albo niedoskonałej	569
A. Cena w konkurencji monopolistycznej.....	569
B. Paradoks nadmiernej mocy produkcyjnej	574
C. Chamberlin i koszt sprzedaży.....	582
6. Różnicowanie cen a monopol.....	584
7. Patenty i prawa autorskie.....	589
Rozdział 11. Pieniądz i jego siła nabywcza	597
1. Wprowadzenie	597
2. Relacja pieniężna: popyt na pieniądz i podaż pieniądza.....	597
3. Zmiany w relacji pieniężnej.....	603
4. Użyteczność zasobu pieniądza	604
5. Popyt na pieniądz.....	606

A. Pieniądz w gospodarce jednostajnie funkcjonującej i na rynku.....	606
B. Popyt spekulacyjny	607
C. Sekularne czynniki wpływające na popyt na pieniądz.....	610
D. Nieograniczony popyt na pieniądz?	611
E. Siła nabywczą pieniądza a stopa procentowa.....	611
F. Tezauryzacja i system keynesistowski.....	614
G. Komponenty siły nabywczej i warunków wymiany w stopie procentowej ..	626
6. Podaż pieniądza	631
A. Zasób towaru pieniężnego	631
B. Roszczenia o pieniądz: składy pieniądza	633
C. Substytuty pieniądza a podaż pieniądza	636
D. Uwaga na temat niektórych głosów krytycznych wobec rezerwy 100-procentowej	640
7. Korzyści i straty w trakcie zmiany relacji pieniężnej	641
8. Determinanty cen: strona dóbr i strona pieniądza.....	644
9. Wymiana międzyregionalna.....	646
A. Jednolitość geograficznej siły nabywczej pieniądza.....	646
B. Rozliczenia w wymianie międzyregionalnej	649
10. Bilanse płatnicze.....	649
11. Pieniężne atrybuty dóbr	652
A. Quasi-pieniądz.....	652
B. Weksle trasowane	653
12. Kursy wymiany współistniejących pieniędzy	654
13. Ułuda równania wymiany	656
14. Ułuda pomiaru i stabilizowania siły nabywczej pieniądza.....	665
A. Pomiar	665
B. Stabilizowanie	668
15. Fluktuacje gospodarcze.....	671
16. Schumpetera teoria cykli koniunkturalnych	674
17. Dalsze błędy systemu keynesistowskiego.....	677
A. Procent a inwestycje.....	677
B. „Funkcja konsumpcji”	678
C. Mnożnik	683
18. Ułuda zasady akceleracji	685
Rozdział 12. Ekonomia siłowej interwencji w rynek	691
1. Wprowadzenie	691
2. Typologia interwencji	692
3. Bezpośredni wpływ interwencji na użyteczność	694
4. Użyteczność ex post: wolny rynek i państwo.....	698
5. Interwencja trójstronna: kontrola cen	703
6. Interwencja trójstronna: kontrola produktu.....	709

7. Interwencja dwustronna: budżet państwa	715
8. Interwencja dwustronna: opodatkowanie	720
A. Podatek dochodowy.....	720
B. Próby neutralnego opodatkowania	724
C. Przerzucanie i zasięg podatku: opodatkowanie branży.....	729
D. Przerzucanie i zasięg podatku: powszechny podatek od sprzedaży	732
E. Podatek od wartości ziemi.....	735
F. Opodatkowanie „nadmiernej siły nabywczej”	737
9. Interwencja dwustronna: wydatki państwa	737
A. „Produktywny wkład” wydatków państwa.....	737
B. Dotacje i płatności transferowe	740
C. Wydatki realne	742
D. Ułuda państwa funkcjonującego na „zasadach komercyjnych”	743
E. Centra chaosu kalkulacyjnego	748
F. Konflikt i stanowiska dowodzenia.....	749
G. Ułuda własności „publicznej”	750
H. Zabezpieczenie społeczne	751
I. Socjalizm i centralne planowanie.....	752
10. Wzrost, dobrobyt i państwo	755
A. Problem wzrostu	755
B. Profesor Galbraith i grzech dobrobytu.....	763
11. Interwencja dwustronna: inflacja i cykl koniunkturalny.....	774
A. Inflacja i ekspansja kredytowa	774
B. Ekspansja kredytowa i cykl koniunkturalny	779
C. Wtórne zjawiska w cyklu koniunkturalnym	786
D. Granice ekspansji kredytowej	789
E. Państwo jako organizator ekspansji kredytowej.....	793
F. Ostateczna granica: galopujący boom	796
G. Inflacja i kompensacyjna polityka fiskalna	799
12. Podsumowanie: wolny rynek i przymus.....	800
Dodatek A. Zapożyczanie się przez państwo	801
Dodatek B. „Dobra zbiorowe” i „korzyści zewnętrzne”: dwa argumenty za działalnością państwa.....	804
Indeks rzeczowy	815
Indeks osób	831

EKONOMIA KROK PO KROKU

Szybko się nauczyłem, że poznanie pojęcia nie jest tym samym co jego zrozumienie

Richard Feynman

Gdyby Richard Feynman, jeden z najbardziej znanych i szanowanych fizyków w historii, zdecydował się napisać podręcznik do ekonomii, to napisałby go tak, jak Murray Rothbard napisał *Ekonomię wolnego rynku*. Nie twierdzę przy tym, że przedstawione w nim stwierdzenia w pełni pokrywałyby się z treścią tej książki, ale już stylistyka i sposób przekazywania wiedzy byłyby niemal identyczne. Murray Rothbard pozostaje najlepszym w historii nauczycielem ekonomii: przekazuje wiedzę ekonomiczną w sposób klarowny, uporządkowany i przede wszystkim pozbawiony nadmiernie skomplikowanych pojęć. Nie potępiam tu, rzecz jasna, trudnej i fachowej terminologii, gdyż w procesie tworzenia nauki jest ona niezbędna. Warto jednak zdawać sobie sprawę z jej bardzo poważnych ograniczeń w edukacji.

Jak działa zegarek mechaniczny? Naciąg pozwala przenieść energię poprzez napęd oraz przekładnię chodu do regulatora – przy czym wychwyt nadaje temu odpowiednie tempo. To byłaby odpowiedź bardziej techniczna, która, niestety, nic nie wyjaśni całkowitemu laikowi. Feynmanowska odpowiedź brzmiałaby tak: gdy nakręcamy palcami zegarek, to w jego środku zwijamy mocno coś w rodzaju sprężyny. Potem ta sprężyna zaczyna się z powrotem odginać i siła odginania porusza wskazówkami wokoło tarczy – jednocześnie w środku jest element hamujący, który powoduje, że sprężyna nie odgina się w pełni od razu za jednym zamachem po nakręceniu zegarka, lecz rozwija powoli, zgodnie z biegiem czasu.

Trudne terminy są bardzo pomocne, ponieważ w momencie formułowania stają się symbolem konkretnej zakumulowanej wiedzy. Nie wyjaśniają jednak treści naszej wiedzy, ale kodują ją. Jeśli używamy terminu „energia”, to jego zastosowanie niczego nie uczy, ale z jego pomocą odwołujemy się do konkretnego i opanowanego przez nas wycinka dyscypliny.

Jakże doskonale stosuje się to do nauki ekonomii. Rothbard nigdzie nie zaślania się fachowym słownictwem. Wręcz go unika, używając jednocześnie często kursywy, by akcentować słowa wymagające szczególnej uwagi, choćby wydawały się

na pierwszy rzut oka mało problematyczne. W swoich wielu opracowaniach nawet takie terminy jak „bank”, „ziemia”, czy „cena” traktuje jako nieoczywiste pojęcia, które wymagają wytłumaczenia. Z tego względu jego książki – a zwłaszcza *Ekonomię wolnego rynku* – można uznać za arcydzieła w komunikacji eksperta z czytelnikiem. Niezależnie od tego, czy zgodzimy się z tezami przedstawianymi przez autora, nie sposób podawać w wątpliwość jego talentu w przejrzystym formułowaniu myśli. Zdobywanie wiedzy ekonomicznej staje się dzięki temu przyjemne dla kogoś, kto wykazuje choćby minimalnie zainteresowanie.

Jak konsumenci podejmują decyzje? Neoklasyk odpowiedziałby, że mapy użyteczności równoważą się z liniami budżetowymi w sposób optymalizujący stosunki krańcowych stóp substytucji do cen relatywnych. Rothbard odpowie: „w każdej chwili konsument ma do czynienia z istniejącymi uprzednio cenami pieniężnymi różnych dóbr konsumpcyjnych na rynku. W oparciu o swoją skalę użyteczności szereguje różne jednostki dóbr i pieniędzy, a ich pozycje determinują, ile pieniędzy wyda on na każde z tych dóbr”. Wyjaśnia przy tym pojęcie „malejącej krańcowej użyteczności”, odwołując się do procesu podejmowania decyzji przez żywego człowieka, a nie do problematycznych narzędzi matematycznych.

Podobnym przykładem jest kwestia pojawienia się pieniądza w gospodarce. Można obrać metodę neoklasyczną z założeniami o nieśmiertelnych agentach wchodzących ze sobą w relacje, maksymalizujących użyteczności „z egzogenicznym parametrem x w przedziale $<0,1>$ wyrażającym zróżnicowanie realnych towarów i potrzeb”. Tymczasem Rothbard (w duchu Carla Mengera) wychodzi od opisu trudności związanych z wymianą barterową i pokazuje, jak indywidualne decyzje ludzi o poszukiwaniu dóbr łatwiej zbywalnych prowadzą do spontanicznego i organicznego efektu wykształcenia się pieniądza.

Cofanie się w rozumowaniu ekonomicznym do możliwe największych podstaw jest tym, co pozwala zrozumieć istotę zachodzącego zjawiska. Czasami odbywa się to poprzez odarcie opisu z bogatej terminologii, co toruje drogę do skutecznego procesu edukacji. Najlepiej zrozumieć, jak działa silnik, jeśli rozbierzemy go na poszczególne części i je obejrzymy. To dużo prostsze od nauki skomplikowanych pojęć i językowych relacji między nimi. Relacje te trzeba przypisać do konkretnych przyczyn i skutków osadzonych w empirycznej rzeczywistości. Jednym z problemów edukacji jest postrzeganie jej jako przenoszenia informacji zapisanej symbolami w książkach i na tablicy do czyjejś głowy: na powtarzaniu symboli bez zrozumienia tego, co one oznaczają. Niestety wtedy uczniowie potrafią tylko bez zrozumienia powtarzać symbole. Tymczasem nauka nigdy nie polega na wciśnięciu komendy *download*, nawet w sensie metaforycznym.

Jak mawia wybitny inwestor Peter Thiel, najtrudniejsze pytania, które można zadać, to pytania o przyczynę. Sprawiają one problem, bo wszystko, co zachodzi w naszej

rzeczywistości, jest spletem wielu czynników, z których trudno wyodrębnić te kluczowe. Pytania te są również trudne, gdyż drażone dostatecznie mocno otwierają drogę do procesu edukacji i Sokratejskiej refleksji o ogromie niewiedzy. W koncepcjach zarządzania pojawiło się podejście „pięciu *dlaczego*” (*five whys*). Chodzi o powtarzanie pytania „dlaczego”, aby nie zatrzymać się na żonglowaniu pojęciami, a dowiedzieć się czegoś o przyczynach i dzięki temu rozszerzyć perspektywy poznawcze. Przykładowo, jeśli firmy bankrutują, zapytamy: dlaczego firmy upadają? Ponieważ ponoszą straty. Jedno „dlaczego?” nie wystarczy, potrzebne są kolejne. Dlaczego firmy ponoszą straty? Ponieważ wbrew oczekiwaniom przychody nie dorównują ponoszonym kosztom. Dlaczego szacowane przychody okazują się za niskie? Ponieważ spodziewano się, że będą porównywalne do poprzednich okresów. Dlaczego nie były porównywalne do poprzednich okresów? Ponieważ przeszłe decyzje konsumentów nie programują powtarzalnych decyzji w dalszej przyszłości. Dzięki metodzie dedukcji i upartemu pytaniu „dlaczego?” jesteśmy w stanie dochodzić do szerszych i uniwersalnych konkluzji o otaczającym nas świecie.

Tego typu ćwiczenia pozwalają na uważne zastosowanie technik Feynmana na wszelkich polach, również w ekonomii. Przedzieramy się przez gąszcz wielorakich terminów, aby wyłapać powtarzalne i zrozumiałe zależności między realnymi sprawami. Albo po to, aby wyłowić błędy i nieścisłości w przedstawionych zależnościach czy też ograniczających i niekoniecznie w pełni prawdziwych założeniach. Rothbard czyni to z imponującym wręcz rozmachem i pod tym względem przebija swoich wybitnych nauczycieli.

Jednocześnie *Ekonomia wolnego rynku* nie jest tylko podstawowym i średnio-zaawansowanym podręcznikiem do ekonomii. Rothbard zawarł w nim swoje oryginalne osiągnięcia naukowe między innymi z zakresu teorii firmy, konkurencji, teorii produkcji, teorii użyteczności, modelu keynesistowskiego czy też teorii interwencji państwa. Ot, dodatkowa pula argumentów za tym, aby obok tej książki nie przechodzić obojętnie oraz nie traktować jej jako powtórki np. *Ludzkiego działania* Ludwiga von Misesa. W tej ostatniej teoria produkcji jest przedstawiona ledwie na kilku stronach, u Rothbarda zostaje wyłożona w pięciu rozdziałach.

Ekonomia wolnego rynku jest jednym z ostatnich prawdziwych traktatów ekonomicznych. Jest książką, dzięki której inteligentny laik może poznać najważniejsze tematy poruszane w teorii ekonomii. Można ją polecić zarówno studentom, rozpoczynającym przygodę z ekonomią, jak i ludziom zaznajomionym z większą częścią ogólnej teorii ekonomii. Jak większość nauczycieli wie, nic tak nie rozwija i nie inspirowe do dalszych badań jak możliwie proste wyjaśnienie zagadnienia słuchaczowi.

Mateusz Machaj
Wrocław, lipiec 2017 r.

PRZEDMOWA DO POPRAWIONEGO WYDANIA AMERYKAŃSKIEGO

Wygląda na to, że jedną z ofiar I wojny światowej jest staroświecki traktat o „zasadach” ekonomii. Przed I wojną światową podstawową metodą przedstawiania i rozwijania myśli ekonomicznej było napisanie rozprawy przedstawiającej całościowe spojrzenie autora na naukę ekonomii. Takie rozwiązanie miało wiele zalet, których brak współczesnym opracowaniom. Z jednej strony taki traktat mógł być czytany przez inteligentnego laika, zaznajomionego w stopniu znikomym albo wręcz żadnym z teorią ekonomii. Z drugiej strony autor nie ograniczał się w przeciwieństwie do twórców podręczników do przedstawienia aktualnie modnej doktryny w okrojonej i uproszczonej wersji. Z lepszym lub gorszym skutkiem budował usystematyzowany gmach myśli ekonomicznej. Zdarzały się dzieła oryginalne i wspaniałe, a także zdarzały się dzieła nieudane. Jednak przynajmniej *powstawały* dzieła, z którymi laicy mogli się zapoznać i które koledzy po fachu mogli przyjąć bądź poddać krytyce. Autorzy z reguły unikali prezentowania nadmiernie wyrafinowanych analiz, które uważali za przeszkodę w rozumieniu ekonomii jako całości, zostawiając je dla periodyków naukowych. Również studenci poznawali „zasady” ekonomii z traktatu. Nie widziano wówczas potrzeby tworzenia specjalnych prac, których treść spełniałaby wymogi programowe, ale nie przedstawiała pierwotnej doktryny. A zatem traktaty z korzyścią dla siebie czytali studenci, laicy i czołowi ekonomiści.

Ducha traktatu najlepiej oddaje ten fragment przedmowy do jednego z ostatnich dzieł tego gatunku:

Próbowałem w tej książce przedstawić zasady ekonomii w taki sposób, by mógł je zrozumieć człowiek wykształcony i inteligentny, który nie studiował wcześniej w sposób systematyczny omawianych zagadnień. Chociaż w tym sensie książka skierowana jest do laików, to nie ignoruję w niej problemów ani nie unikam głębszych przemyśleń. Nie można zrozumieć zjawisk gospodarczych ani być gotowym na zajmowanie się problemami ekonomicznymi, jeśli nie jest się skłonny podążać za tokiem rozumowania wymagającym

wzmoczonej uwagi. Staralem się pisać w sposób przejrzysty i uważnie przedstawiać wnioski oraz podstawy, na których się one opierają, nie dążąc wszakże do upraszczania wszystkiego.¹

Po wielkiej eksplozji, kiedy niemal równolegle pojawiły się błyskotliwe dzieła, których autorami byli Wicksteed (1910), Taussig (1911) i Fetter (1915), przestano pisać traktaty tego rodzaju, a ekonomia stała się nauką fragmentaryczną, rozproszoną do tego stopnia, że trudno w ogóle mówić o niej jako o *ekonomii*. Zamiast całościowej nauki mamy bowiem miriady niepowiązanych ze sobą analiz. Najpierw dokonał się podział w ramach „ekonomii stosowanej” – pojawiła się „ekonomika miast”, „ekonomika rolnictwa”, „ekonomika pracy”, „ekonomia finansów publicznych” itd., a każda z tych dziedzin jest w dużym stopniu niezależna od pozostałych. Bardziej bolesny jest jednak rozpad „ekonomii teoretycznej”: teoria użyteczności, teoria monopolu, teoria handlu międzynarodowego aż po programowanie liniowe i teorię gier – każda z tych teorii stała się niezależnym działem i każdej z nich poświęcona jest osobna literatura specjalistyczna. Ostatnimi czasy wzrastająca świadomość tej fragmentacji doprowadziła do prób „interdyscyplinarnego” połączenia ekonomii z innymi „naukami społecznymi”. Skutkiem tego było jednak nie rozprzestrzenienie się ekonomii na inne dyscypliny, a inwazja innych dyscyplin na ekonomię, co doprowadziło tylko do jeszcze większego zamieszania. W każdym razie bezsensowne jest podejmowanie prób mających na celu zintegrowanie ekonomii z innymi naukami, kiedy *sama* ekonomia nie stanowi całości. Tylko wtedy bowiem ekonomia mogłaby zająć właściwe miejsce wśród innych dyscyplin.

Myślę, że słuszne będzie stwierdzenie, że poza *Ludzkim działaniem* Ludwiga von Misesa nie wydano od czasów I wojny światowej *ani jednego* ogólnego traktatu o zasadach ekonomii. Tytułem najbliższym traktatowi była prawdopodobnie praca *Risk, Uncertainty, and Profit* autorstwa Franka H. Knighta, którą również wydano dość dawno, bo w 1921 roku. Od tego czasu nie pojawiła się książka poruszająca tak szeroki zakres materiału.

Szerzej o ekonomii pisze się tylko w podręcznikach, aczkolwiek są one jedynie żalosną namiastką prawdziwego traktatu. Ponieważ z natury rzeczy muszą przedstawiać obecnie obowiązującą doktrynę, to nie mogą być interesujące dla wykształconego ekonomisty. Co więcej, jako że mogą się opierać tylko na istniejącej literaturze, to z konieczności prezentują studentowi galimatias fragmentarycznych rozdziałów, mających ze sobą niewiele albo zgoła nic wspólnego.

¹ Frank W. Taussig, *Principles of Economics*, New York 1911, s. vii.

Wielu ekonomistów nie widzi w tym wszystkim żadnego problemu. Postrzegają oni obecną sytuację jako przejaw ogromnego postępu, jaki poczyniła nauka na wszystkich frontach. Wiedza stała się tak rozległa, że nikt nie może posiadać jej całej. Niemniej ekonomiści powinni przynajmniej znać *ekonomię* – podstawy uprawianej przez siebie dyscypliny. I z pewnością można takie podstawy przedstawić. Ekonomia uległa jednak fragmentacji, *dlatego że* nie jest już uznawana za gmach. Uważa się ją za konglomerat odseparowanych od siebie działów i tak właśnie traktuje.

Być może kluczowy tutaj jest fakt, że wcześniej *ekonomię* uważano za strukturę logiczną. Ekonomiści, nawet jeśli stosowali różną metodologię, postrzegali *ekonomię* jako naukę dedukcyjną posługującą się logiką werbalną. Budowali gmach myśli ekonomicznej w oparciu o kilka aksjomatów krok po kroku metodą dedukcji. Do tego sprowadzała się istota dziewiętnastowiecznej ekonomii, nawet jeśli przedstawiane analizy były prymitywne albo postulowano stosowanie metodologii indukcyjnej. Stąd traktat o „zasadach” ekonomii – jeśli bowiem *ekonomię* wywodzimy metodą dedukcyjnego rozumowania w oparciu o kilka prostych i oczywistych aksjomatów, to można przedstawić inteligentnemu laikowi trzon ekonomii jako powiązaną całość bez uszczerbku dla rzetelności analizy. Można prowadzić laika krok po kroku, od prawd prostych i niepodważalnych do bardziej złożonych i mniej oczywistych.

Ekonomiści „austriaccy” rozumeli tę metodę najlepiej i posługiwali się nią w sposób najbardziej pełny i spójny. Byli klasycznymi użytkownikami metody „prakseologicznej”. Jednak obecnie dominująca epistemologia odrzuca prakseologię na rzecz metod, które są zarazem zbyt empiryczne, jak i zbyt „teoretyczne”. Empiryzm zdeintegrował *ekonomię* do tego stopnia, że nikt nie myśli o tworzeniu kompletnego gmachu, i paradoksalnie wprowadził do ekonomii fałsz, zachęcając ekonomistów do stosowania założeń fałszywych i uproszczonych tylko po to, by teorie można było łatwiej „przetestować”. Do rzeczowego rozpadu walnie przyczyniła się niechęć Alfreda Marshalla do „długich łańcuchów dedukcji” w połączeniu z zamiłowaniem środowiska z Cambridge do chodzenia na skróty. Jednocześnie logikę werbalną zastąpiono w teorii ekonomii matematyką, z pozoru bardziej precyzyjną, a przy tym oświeconą blaskiem chwały nauk przyrodniczych. Dominujący w ekonomii matematycznej obóz ekonometryczny dąży do empirycznego weryfikowania twierdzeń i tym samym popełnia błędy obu metod. W naukach badających ludzkie działanie matematyka nie może pełnić funkcji integrującej nawet na poziomie czysto teoretycznym. W rzeczywistości matematyka przyczyniła się do rozpadu ekonomii na części – odpowiadają za to specjalistyczne monografie, których zrozumienie wymaga przedarcia się przez gąszcz wyszukanych macierzy, równań i diagramów geometrycznych. Najistotniejsze jest jednak nie to, że osoby niezaznajomione z matematyką nie są w stanie owych monografii zrozumieć, ale

to, że zastosowanie matematyki nie może przyczynić się do rozwoju wiedzy ekonomicznej. Niedawny podbój ekonomii matematycznej przez ekonometrię świadczy o rozpoznaniu faktu, że teoria czysto matematyczna jest jałowa.

Książka ta stanowi próbę przynajmniej częściowego wypełnienia tej ogromnej luki, która powstała przez ostatnie 40 lat. Od czasu ostatniego traktatu o „zasadach” ekonomia w wielu obszarach bezmiernie się rozwinęła, a jej metodologia została znacznie ulepszona i wzmocniona przez ekonomistów wiernych tradycji prakseologicznej. Niemniej prakseologiczny gmach wciąż pozostaje nieukończony, jako że zbyt mało było ekonomistów chętnych do jego tworzenia. Stąd moja próba zbudowania w tej książce naukowego gmachu ekonomii wzorem dawnych dzieł o „zasadach” – powolnego i logicznego tworzenia w oparciu o podstawowe aksjomaty spójnego i zintegrowanego gmachu prawdy ekonomicznej. Jednocześnie starałem się unikać tutaj w stopniu, w jakim to było możliwe, przedstawiania nadmiernie wyszukanych analiz. Krótko mówiąc, mógłbym podpisać się pod cytowaną deklaracją profesora Taussiga, przy czym w pewnych miejscach uważałem za konieczne przedstawić krytykę niektórych z najistotniejszych doktryn, którym się przeciwstawiam. Było to potrzebne głównie ze względu na to, że dziś błędy ekonomiczne są o wiele bardziej powszechne niż za czasów Taussiga.

Wspomniałem już, że po I wojnie światowej powstał zaledwie *jeden* ogólny traktat. Profesor Paul Samuelson pisał entuzjastycznie o tym, jakim szczęściem było dla niego to, że nie ukończył jeszcze trzydziestego roku życia, gdy ukazała się *Ogólna teoria* Keynesa. To samo mogę powiedzieć ja o opublikowaniu w 1949 roku *Ludzkiego działania* Ludwiga von Misesa. W końcu ekonomia znowu stanowiła *całość*, ponownie była gmachem. Co więcej – oto miałem okazję zapoznać się ze strukturą ekonomii wzbogaconą przez samego profesora Misesa. Nie jest to miejsce na przedstawienie wielkiego wkładu Misesa w rozwój ekonomii, chociaż taka prezentacja jest konieczna. Tutaj ograniczę się do stwierdzenia, że od tamtej pory każda konstruktywna praca z dziedziny ekonomii musi jako punkt wyjścia przyjmować *Ludzkie działanie*.

Ludzkie działanie jest traktatem ogólnym, mimo że nie zostało napisane w stylu dawnych traktatów o zasadach. Wymaga wcześniejszej znajomości ekonomii, a na jej łamach wiele jest spostrzeżeń o charakterze filozoficznym i historycznym. W pewnym sensie w swojej pracy próbuję wydzielić ekonomię ze stworzonej przez Misesa struktury, uzupełnić pewne luki oraz przedstawić szczegółowe implikacje tak, jak je postrzegam. Nie można zatem uznać, że profesor Mises jest w jakikolwiek sposób odpowiedzialny za zawartość mojej książki. Możliwe bowiem, że z wieloma

jej fragmentami by się on nie zgodził. Mimo to mam nadzieję, że tą pracą dokładam kilka cegiełek do szlachetnej struktury nauki ekonomii, której najbardziej nowoczesną i rozwiniętą formę przedstawia *Ludzkie działanie*.

W swojej pracy wywodzę trzon ekonomii z kilku prostych i apodyktycznie prawdziwych aksjomatów: podstawowego aksjomatu *działania* – mówiącego, że ludzie wykorzystują środki do osiągania celów – i dwóch postulatów pomocniczych: że zasoby ludzkie i naturalne są *różnorodne* oraz że czas wolny jest dobrem konsumpcyjnym. W rozdziale 1 najpierw opisuję aksjomat działania i wywodzę zeń dedukcyjnie bezpośrednie jego implikacje, a następnie wnioski te stosuję do „ekonomii Robinsona Crusoe” – mocno potępianej, aczkolwiek bardzo przydatnej konstrukcji, w której konfrontuje się człowieka z naturą, by przeanalizować jego działania. W rozdziale 2 wprowadzam inne osoby i w konsekwencji relacje społeczne. Analizuję tam różne rodzaje relacji międzyosobowych oraz przedstawiam ekonomię *wymiany bezpośredniej* (barteru). Właściwa analiza wymiany wymaga jednak pełnego zdefiniowania praw własności, dlatego też w rozdziale 2 przedstawiam analizę własności w wolnym społeczeństwie. Rozdział ten stanowi początek zasadniczej części książki – analizy ekonomii dobrowolnej wymiany. Rozdział 2 traktuje o wolnym rynku barterowym, zaś kolejne o ekonomii wymiany *pośredniej*, czyli pieniężnej. Tym samym pod względem analitycznym książka omawia w pełni ekonomię wolnego rynku, od relacji własnościowych po ekonomię pieniądza.

W rozdziale 3 wprowadzam pieniądz i opisuję wzorzec wymiany pośredniej na rynku. W rozdziale 4 omawiam ekonomię konsumpcji i wycenę dóbr konsumpcyjnych. W rozdziałach 5–9 przedstawiam analizę produkcji na wolnym rynku. W prezentowanej tutaj teorii produkcji i konsumpcji wskrzeszam błyskotliwą i zupełnie zapomnianą teorię *renty* zaproponowaną przez profesora Franka A. Fettera – koncepcję renty jako ceny za wynajęcie jednostki usług. *Kapitalizacja* stanowi zatem proces określania wartości bieżącej oczekiwanych (przyszłych) rent za dane dobro. Dokonuję również syntezy teorii procentu (teorii czystej preferencji czasowej) Fettera-Misesa z teorią renty Fettera, austriacką teorią struktury produkcji oraz podziałem na *pierwotne* i *wytworzone* czynniki produkcji. Jedną z „radkalnych” cech tej analizy produkcji jest całkowite odejście od modnej obecnie „krótkookresowej” teorii firmy. Zamiast niej proponuję ogólną teorię produktywności krańcowej w ujęciu wartościowym i kapitalizacji. Jest to analiza „równowagi ogólnej” w dynamicznym, austriackim rozumieniu tego terminu, a nie w popularnym obecnie sensie statycznym, jaki zaproponował Walras.

W rozdziale 10 przedstawiam zupełnie nową teorię monopolu – w świetle której monopol można sensownie zdefiniować jedynie jako przywilej przyznany przez państwo, a cena monopolowa może pojawić się tylko w konsekwencji

wcześniejszego przyznania takiego przywileju. Krótko mówiąc, ani monopol, ani cena monopolowa nie mogą zaistnieć na wolnym rynku. Omawiam tam również teorię konkurencji monopolistycznej. Z kolei w rozdziale 11 przedstawiam teorię pieniądza na wolnym rynku, omawiając przy tym szeroko teorie keynesistowskie.

Przedstawiwszy teorię w pełni wolnego rynku, przystępuję w ostatnim rozdziale do systematycznego omówienia przy zastosowaniu analizy prakseologicznej różnych form i stopni przymusowych interwencji i ich konsekwencji. Skutki przymusowych interwencji można badać tylko po pełnym przeanalizowaniu konstrukcji w pełni wolnego rynku. W rozdziale 12 przedstawiam typologię interwencji, omawiam ich bezpośrednie i pośrednie skutki oraz wpływ na użyteczność, a także prezentuję z konieczności krótką analizę głównych typów interwencji, w tym kontroli cen, przywilejów monopolowych, opodatkowania, inflacji, przedsiębiorstw państwowych i wydatków publicznych. Rozdział ten oraz całą książkę kończy krótkie porównanie wolnego rynku z systemem interwencyjnym i innymi systemami opartymi na przymusie.

Zdecydowałem, że w tym poprawionym wydaniu zachowam pierwotny tekst i przypisy, ograniczając się do napisania Przedmowy. W 1973 roku zmarł profesor Mises, a rok później austriacka szkoła ekonomii, którą Mises utrzymywał przy życiu niemalże w konspiracji, szczęśliwie rozpoczęła swój spektakularny powrót. Nieprzypadkowo odrodzenie szkoły austriackiej zbiegło się z upadkiem dominującego wcześniej paradygmatu keynesistowskiego. Keynesiści obiecywali, że bez trudu wyprowadzą gospodarkę z pułapki nawracających boomów inflacyjnych, recesji i bezrobocia. Mieli zapewnić trwałą i stabilną gospodarkę przy pełnym zatrudnieniu i bez inflacji. A jednak po trzech dziesięcioleciach keynesistowskiego planowania jesteśmy świadkami zjawiska, które w świetle paradygmatu keynesistowskiego nie miało prawa zaistnieć i którego w związku z tym nie można wyjaśnić: inflacji, której towarzyszy recesja i wysokie bezrobocie. Widmo inflacyjnej recesji nawiedziło nas po raz pierwszy w latach 1973–1974, a po raz ostatni w latach 1990–?.

Odrodzenie szkoły austriackiej nastąpiło również dzięki przyznaniu Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii F.A. Hayekowi w 1974 roku. Hayek był pierwszym ekonomistą wolnorynkowym i niematematycznym, którego spotkał ten zaszczyt. Obsesja zawodowych ekonomistów na punkcie Nagrody Nobla rozbudziła zainteresowanie Hayekiem i szkołą austriacką. Ale samo przyznanie Nagrody Hayekowi nie mogło być przypadkowe, jako że odzwierciedlało rozczarowanie ekonomistów keynesistowskimi makromodelami.

Od 1974 roku znacznie wzrosła liczba austriaków, przybyło książek i artykułów przez nich publikowanych i zdecydowanie wzrosło zainteresowanie samą szkołą. O różnicy poziomu środowiska akademickiego w Wielkiej Brytanii i w Stanach Zjednoczonych doskonale świadczy to, że chociaż w Wielkiej Brytanii jest stosunkowo mniej ekonomistów identyfikujących się ze szkołą austriacką, to cieszy się tam ona znacznie większym poważaniem. Mimo że autorzy podręczników i innych publikacji z teorii ekonomii niezbyt często zgadzają się z ekonomią austriacką, to jednak traktują ją obiektywnie i sprawiedliwie jako szanowaną gałąź myśli ekonomicznej. Zupełnie inaczej rzecz przedstawia się w Stanach Zjednoczonych, gdzie mimo szerokiego grona sympatyków i zwolenników szkoła austriacka jest przez większość ekonomistów marginalizowana, ignorowana i nieczytana.

Jednak dzięki ciekawości intelektualnej, głównie studentów, szkoła austriacka przebiła się i mimo ogromnych przeszkód instytucjonalnych rozkwita już od dwóch dziesięcioleci.

Liczba austriaków wzrosła tak gwałtownie, a zakres debaty tak się poszerzył, że pojawiły się frakcje i różnice zdań, co w niektórych przypadkach zaowocowało prawdziwymi starciami intelektualnymi. Niestety ekonomiści spoza szkoły, a nawet niektórzy do niej należący postawili znak równości między różnymi stanowiskami, co doprowadziło do intelektualnego zamieszania, niejasności i błędów. Dobrą stroną sporów jest wyjaśnienie i sprecyzowanie założeń i poglądów każdej ze stron. W ostatnich latach stało się jasne, że w obrębie ekonomii austriackiej istnieją trzy różne i ścierające się ze sobą paradygmaty: pierwotny paradygmat misesowski, czyli prakseologiczny, którego jestem stronnikiem; paradygmat hayekowski, podkreślający znaczenie „wiedzy” i „odkrycia”, a nie prakseologicznego „działania” i „wyboru” (głównym propagatorem tego paradygmatu jest profesor Israel Kirzner); i wreszcie nihilistyczny pogląd nieżyjącego już Ludwiga Lachmanna, reprezentującego podejście instytucjonalistyczne i anty-teoretyczne, przejęte od angielskiego „subiektywistycznego” keynesisty G.L.S. Shackle’a. Na szczęście wydawany jest obecnie periodyk naukowy „The Review of Austrian Economics”, którego czytelnicy mogą zapoznać się z najnowszymi osiągnięciami ekonomii austriackiej. Pojawiają się również inne publikacje, a Ludwig von Mises Institute organizuje konferencje i kursy instruktażowe. Instytut założony w setną rocznicę urodzin Misesa kultywuje ducha misesowskiej ekonomii i paradygmat, który stał się jego spuścizną dla nauki i świata. Czytelnika zainteresowanego najnowszymi informacjami na temat trzech austriackich paradygmatów zachęcam do zapoznania się z moją publikacją *The Present State of Austrian Economics* z listopada 1992 roku.

Największy intelektualny dług zaciągnąłem oczywiście u Ludwiga von Misesa. Nie jestem jednak w stanie wyrazić, jak wielki zaciągnąłem u niego dług osobisty.

Jego mądrość, uprzejmość, entuzjazm, pogoda ducha i nieustające wsparcie dla studentów wykazujących najdrobniejsze oznaki produktywności były inspiracją dla tych, którzy go znali. Był wielkim nauczycielem ekonomii, jak również wielkim ekonomistą, i jestem szczęśliwy, że miałem możliwość uczęszczać przez wiele lat na jego zaawansowane seminarium z teorii ekonomii na Uniwersytecie Nowojorskim.

Nie potrafię również w pełni wyrazić mojej wdzięczności dla Llewellyna H. Rockwella Jr., który w trudnym dla misesowskiej ekonomii okresie, bez wsparcia pieniężnego i zbyt wielu deklaracji poparcia, uzbrojony jedynie w ideę, stworzył Instytut i poświęcił mu swoje życie. Lew wykonał wspaniałą robotę, budując i rozwijając Instytut oraz poświęcając się propagowaniu paradygmatu misesowskiego. Lew jest również od wielu lat moim bliskim i cennym przyjacielem na polu osobistym i naukowym. To oczywiste, że bez jego wysiłku nowe wydanie mojej książki nie ujrzałoby światła dziennego.

Na końcu chciałbym przynajmniej spróbować wyrazić wdzięczność dla mojego innego długoletniego kolegi z Mises Institute – Burтона S. Blumerta, przewodniczącego Center for Libertarian Studies w Burlingame w Kalifornii. Na skromnego i niezastąpionego Burta zawsze można liczyć – na jego mądrość, wiedzę, uprzejmość i przyjaźń.

Niemożliwe jest wymienienie wszystkich przyjaciół i znajomych, których nauki i inspiracja na przestrzeni wielu lat pozwoliły mi kształcić się na polu ekonomii austriackiej albo, mówiąc szerzej, ekonomii politycznej oraz poznawać naturę gwałtu na wolności człowieka. Jestem im wszystkim wdzięczny. Nikt poza mną nie ponosi oczywiście odpowiedzialności za błędy, które mogły pojawić się w tej książce.

*Murray N. Rothbard
Las Vegas, Nevada
maj 1993 roku*

Rozdział 1

PODSTAWY LUDZKIEGO DZIAŁANIA¹

1. Pojęcie działania

Charakterystycznym i kluczowym aspektem badań nad człowiekiem jest pojęcie *działania*. *Ludzkie działanie można zdefiniować po prostu jako zachowanie zamierzone*. Różni się ono zasadniczo od wszelkich ruchów i zachowań, które z perspektywy człowieka nie są zamierzone: ruchów materii nieorganicznej czy odruchowych zachowań ludzkich, które są mimowolnymi reakcjami na pewne bodźce. *Ludzkie działanie może zostać zinterpretowane przez innych ludzi, gdyż kieruje nim pewien cel, który przyświeca działającemu*². Celem działania człowieka jest *skutek* działania. Chęć osiągnięcia skutku jest *motywem* podjęcia działania.

Wszyscy ludzie *działają* z racji swojego istnienia oraz dlatego, że taka jest ich natura jako istot ludzkich³. Nie można wyobrazić sobie istot ludzkich, które nie działałyby w sposób zamierzony, nie miałyby celów i nie pragnęłyby tych celów osiągnąć. Obiektów, które nie działają, nie zachowują się w sposób zamierzony, nie można zaklasyfikować jako ludzi.

Ta fundamentalna prawda – aksjomat ludzkiego działania – stanowi podstawę naszych badań. Cała dziedzina prakseologii i ekonomia jako jej najlepiej rozwinięta gałąź opierają się na logicznie koniecznych implikacjach pojęcia działania⁴. Fakt,

¹ Najlepszym źródłem na ten temat jest epokowe dzieło Ludwiga von Misesa: *Ludzkie działanie*, tłum. Witold Falkowski, Warszawa 2011, s. 1–122 i *passim*.

² Por. *ibidem*, s. 9; F.A. Hayek, *Fakty w naukach społecznych*, tłum. Grzegorz Łuczkiwicz, [w:] *idem, Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, Kraków 1998; *idem, Nadużycie rozumu*, tłum. Zygmunt Simbierowicz, Warszawa 2002, s. 23–32; oraz Edith T. Penrose, *Biological Analogies in the Theory of the Firm*, „The American Economic Review”, 42, nr 5, 1952, zwłaszcza s. 818–819.

³ Por. Arystoteles, *Etyka nikomachejska*, tłum. Daniela Gromska, Warszawa 2007, ks. I, a zwłaszcza rozdz. VII.

⁴ W tym rozdziale rozwijamy wyłącznie logiczne implikacje istnienia ludzkiego działania. W następnych rozdziałach – stanowiących dalszą część struktury – będziemy korzystali z niewielkiej liczby pomocniczych założeń. Por. dodatek A; a także Murray N. Rothbard, *Praxeology: Reply*

że ludzie działają z racji tego, iż są istotami ludzkimi, jest bezsprzeczny i niepodważalny. Przyjęcie przeciwnego założenia byłoby absurdem. Brak umotywowanego zachowania właściwy jest tylko roślinom i materii nieorganicznej⁵.

2. Pierwsze implikacje pojęcia działania

Pierwszą prawdą, z której musimy zdać sobie sprawę w kwestii ludzkiego działania, jest to, że *działania mogą być podejmowane tylko przez indywidualnych „aktorów”*. Tylko jednostki ludzkie mogą mieć cele, które chcą osiągać. Nie istnieją takie cele czy działania „grup”, „kolektywów” albo „państw”, które nie przyjmują formy działań pojedynczych osób. „Społeczeństwa” albo „grupy” nie istnieją niezależnie od działań swoich pojedynczych członków. Dlatego stwierdzenie o działaniach podejmowanych przez „rządy” jest jedynie metaforą. W rzeczywistości pewne osoby pozostają w określonych relacjach z innymi osobami i działają w sposób, który wszyscy postrzegają jako „działania rządu”⁶. Nie można na podstawie tej metafory wysnuwać wniosku, że taka instytucja zbiorowa jest realnym bytem istniejącym w oderwaniu od działań różnych osób. Dana osoba może również na podstawie zawartego wcześniej kontraktu działać w charakterze pełnomocnika albo przedstawiciela innej osoby albo w imieniu swojej rodziny. Niemniej tylko pojedyncze osoby mogą mieć pragnienia i działać. Istnienie instytucji takiej jak rząd nabiera znaczenia tylko dlatego, że wpływa ona na działania osób, które są albo nie są postrzegane jako jej członkowie⁷.

Aby rozpocząć działanie, nie wystarczy, że człowiek będzie miał nieosiągnięte cele, które chciałby zrealizować. *Musi również oczekiwać, że pewne formy zachowań pozwolą mu owe cele osiągnąć*. Człowiek może pragnąć światła słonecznego, ale jeśli zda sobie sprawę, że nie może nic zrobić, by swoje pragnienie spełnić, to nie podejmie działania. Musi dysponować pewnymi *konceptjami* na temat tego, w jaki sposób

to Mr. Schuller, „The American Economic Review”, 41, nr 5, 1951; oraz *idem*, *In Defense of „Extreme Apriorism”*, „Southern Economic Journal”, 23, nr 3, 1957.

⁵ Nie ma tutaj potrzeby zajmowania się trudnym problemem zachowań zwierząt od organizmów niższych po wyższe naczelne – zachowań, które można uważać za pograniczne między zachowaniami czysto odruchowymi a umotywowanymi. W każdym razie ludzie mogą *rozumieć* (a nie tylko obserwować) takie zachowania tylko w stopniu, w jakim są w stanie przypisać zwierzętom motywy, które potrafią oni zrozumieć.

⁶ Twierdzenie, że tylko jednostki ludzkie działają, nie stoi w sprzeczności z możliwością, że na ich potrzeby i działania wpływ mają działania innych jednostek ludzkich – członków społeczności albo grupy. Wbrew temu, co zarzucają niektórzy krytycy ekonomii, nie zakładamy wcale, że jednostki ludzkie są odizolowanymi od siebie „atomami”.

⁷ Por. Hayek, *Nadużycie rozumu*, s. 31–32. Por. także Mises, *Ludzkie działanie*, s. 36–37.

doprowadzić do zaistnienia pożądanego skutku. Działaniem jest zatem takie zachowanie jednostki ludzkiej, które w jej przekonaniu doprowadzi do osiągnięcia celu. Warunkiem działania jest wyobrażenie pożądanego celu i dysponowanie „technologicznymi koncepcjami” (planami) na temat tego, jak ów cel osiągnąć.

Ludzie znajdują się w pewnym środowisku albo *sytuacji*. To właśnie tę sytuację człowiek decyduje się w jakiś sposób zmienić, by osiągnąć swój cel. Człowiek może operować licznymi składnikami, które znajduje w swoim środowisku, zmieniając ich układ w taki sposób, by osiągnąć cel. W kontekście danego działania środowisko zewnętrzne można podzielić na dwie części: składniki, które w przekonaniu człowieka znajdują się poza jego kontrolą i których nie może on zmienić, oraz takie, które może zmienić (a przynajmniej tak uważa), by osiągnąć cel. Te pierwsze można nazwać *ogólnymi warunkami* działania, te drugie to środki, których można użyć. A zatem pojedynczy działający człowiek ma do czynienia ze środowiskiem, które chciałby zmienić. Aby podjąć działanie, musi dysponować technologicznymi koncepcjami na temat wykorzystania składników środowiska jako środków, sposobów osiągnięcia celu. Każde działanie musi zatem wiązać się z wykorzystaniem przez pojedynczych działających ludzi środków, z pomocą których próbują oni osiągnąć pożądaną cel. Jeśli chodzi o środowisko zewnętrzne, to ogólne warunki nie mogą być obiektem ludzkiego działania; w działaniu można posługiwać się jedynie środkami⁸.

Życie człowieka odbywa się *w czasie*. Rozum ludzki nie jest nawet w stanie wyobrazić sobie istnienia ani działania, które nie odbywałyby się w czasie. Cel, który skłania w danej chwili istotę ludzką do podjęcia działania, może zostać osiągnięty dopiero w pewnym momencie *w przeszłości*. Gdyby pożądaną stan można było osiągnąć natychmiast (w teraźniejszości), to wszystkie ludzkie cele zostałyby osiągnięte i nie byłoby powodu do działania. Widzieliśmy jednak, że działanie jest nieodzownym aspektem natury człowieka. Dlatego działający człowiek dobiera zgodnie ze swoimi koncepcjami istniejące w jego otoczeniu środki zgodnie ze swoimi koncepcjami na temat oczekiwanego celu, który może w pełni osiągnąć dopiero w pewnym momencie w przyszłości. W przypadku każdego działania możemy wyróżnić trzy okresy: okres przed podjęciem działania, czas poświęcony na działanie oraz okres po ukończeniu działania. Celem każdego działania jest stworzenie takich warunków w pewnym momencie w przyszłości, które dla działającego człowieka byłyby korzystniejsze od tych, które nastąpiłyby, gdyby nie podjął on działania.

Czas człowieka jest rzadki. Człowiek nie jest nieśmiertelny, jego życie na ziemi jest ograniczone. Każdy dzień jego życia ma tylko 24 godziny, kiedy człowiek może dążyć do swoich celów. Wszystkie działania muszą odbywać się w czasie. Dlatego

⁸ Por. Talcott Parsons, *The Structure of Social Action*, Glencoe, IL 1949, s. 44 i n.

czas jest środkiem, z którego człowiek musi korzystać, by osiągać swoje cele – środkiem wszechobecnym i towarzyszącym każdemu ludzkiemu działaniu.

Działanie odbywa się, kiedy człowiek *wybiera*, które cele chce osiągnąć, korzystając ze środków. Czas jest dla człowieka *rzadki*, gdyż bez względu na to, jakie cele człowiek wybierze, inne muszą pozostać nieosiągnięte. Kiedy jesteśmy zmuszeni korzystać ze środków w taki sposób, że pewne cele pozostają nieosiągnięte, pojawia się konieczność *wyboru pomiędzy celami*. Dla przykładu Jones ogląda w telewizji mecz baseballowy. W pewnym momencie staje przed wyborem, jak spędzić kolejną godzinę. Ma do wyboru: a) dalsze oglądanie meczu, b) grę w brydża albo c) przejażdżkę samochodem. Chciałby wykonać wszystkie te trzy czynności, ale jego środki (czas) są niewystarczające. W konsekwencji musi *wybierać*: może osiągnąć jeden cel, ale nie wszystkie. Załóżmy, że wybierze możliwość *A*. Jest to oczywiste świadectwo, że satysfakcję z osiągnięcia celu *A przedkłada* on nad satysfakcję z osiągnięcia celów *B* albo *C*.

Na podstawie powyższego przykładu działania można wydedukować liczne implikacje. Po pierwsze, *wszelkie środki są rare*, tj. ograniczone w stosunku do celów, których osiągnięciu mogą służyć. Gdyby środki występowały w nieograniczonej obfitości, nie byłyby obiektem zainteresowania działającej osoby. Przykładowo powietrze na ogół dostępne jest w nieograniczonych ilościach. Dlatego nie jest środkiem i przy realizowaniu celów nie jest wykorzystywane jako środek. W przeciwieństwie do czasu nie trzeba go alokować do zaspokojenia istotniejszych celów, gdyż występuje w dostatecznej obfitości w stosunku do wymogów człowieka. Dlatego powietrze, mimo że niezbędne do życia, nie jest środkiem, ale *ogólnym warunkiem* ludzkiego działania i ludzkiego dobrobytu.

Po drugie, działający człowiek musi alokować owe rare środki do pewnych celów, rezygnując przy tym z osiągnięcia innych. Ten akt wyboru można nazwać *gospodarowaniem* środkami, by służyły osiągnięciu najbardziej pożądanego celu. Działający człowiek, by osiągnąć najbardziej pożądanego celu, musi gospodarować przykładowo czasem. Szereguje alternatywne cele według tego, jaką mają dla niego *wartość*. Szeregowanie celów można określić jako przypisywanie im rang *wartości* albo jako proces *wartościowania*. Załóżmy, że Jones uszeregował alternatywne cele, jeśli chodzi o możliwość wykorzystania godziny, w następujący sposób:

- | | |
|--------------------|--|
| (Pierwsze miejsce) | 1. Dalsze oglądanie meczu baseballowego. |
| (Drugie miejsce) | 2. Przejażdżka. |
| (Trzecie miejsce) | 3. Gra w brydża. |

Jest to jego *skala wartości* albo *skala preferencji*. Podaż dostępnych środków (czasu) wystarczyła na osiągnięcie tylko jednego z tych celów, a fakt, że Jones wybrał mecz

baseballowy, pokazuje, że ten cel stawia on najwyżej (na pierwszym miejscu). Załóżmy teraz, że Jones alokuje dwie godziny swojego czasu i na każde zajęcie może poświęcić godzinę. Jeśli przeznaczy jedną godzinę na oglądanie meczu, a drugą godzinę na przejażdżkę, wskazuje to, że jego ranking preferencji jest taki jak przedstawiony powyżej. Cel znajdujący się w rankingu najniżej – gra w brydża – pozostanie niezrealizowany. A zatem im więcej dostępnych jest środków, tym więcej celów można osiągnąć i tym niższa na skali preferencji jest pozycja celów, które muszą pozostać niezrealizowane.

Kolejnym wnioskiem, jaki możemy wyciągnąć, jest to, że jednostka ludzka, by *działać*, nie musi wcale być „aktywna”, ale może być „pasywna” (w potocznym rozumieniu tych pojęć). Jednostka ludzka, by działać, nie musi wcale zaprzestać dotychczasowej czynności i przystąpić do wykonywania innej. Działa również wtedy, gdy wybiera, jak w powyższym przypadku, że będzie dalej wykonywała dotychczasową czynność, chociaż miała możliwość zmiany. Dalsze oglądanie meczu jest tak samo *działaniem* jak udanie się na przejażdżkę.

Ponadto jednostka ludzka, by działać, nie musi wcale poświęcić dużo czasu na rozważania na temat swojej decyzji o działaniu. Decyzję o działaniu może podjąć w pośpiechu albo po długich rozważaniach na temat dokonywanego przez siebie wyboru. Decyzję może podjąć na spokojnie albo pod wpływem emocji. Żadna z tych okoliczności nie ma wpływu na to, czy działanie zostało podjęte⁹.

Inną fundamentalną implikacją, jaką można wysnuć na podstawie istnienia ludzkiego działania, jest *niepewność przyszłości*. W przeciwnym razie niemożliwe byłoby jakiegokolwiek działania. Gdyby człowiek w pełni znał przyszłe wydarzenia, nie przystąpiłby do działania, gdyż żadne działanie nie mogłoby zmienić jego sytuacji. Fakt działania wskazuje zatem, że z perspektywy działających ludzi przyszłość jest niepewna. Niepewność przyszłości bierze się z dwóch podstawowych źródeł: nieprzewidywalności ludzkich wyborów i niedostatecznej wiedzy na temat zjawisk naturalnych. Człowiek nie ma na tyle dużej wiedzy na temat zjawisk naturalnych, by przewidzieć dokładnie ich przyszły przebieg, ani nie może znać przyszłych ludzkich wyborów. Ludzkie wybory podlegają ciągłym zmianom w rezultacie zmieniających się wartościowań i koncepcji na temat najważniejszych środków do osiągnięcia celów. Nie oznacza to oczywiście, że ludzie nie starają się szacować, jaki będzie przyszły bieg wydarzeń. Każdy działający człowiek, gdy angażuje środki, liczy na to, że dzięki temu osiągnie pożądany cel. Jednak jego wiedza na temat przyszłości nigdy nie jest pełna. We wszystkich swoich działaniach z konieczności *spekuluje* w oparciu o *osąd* na temat przyszłego biegu wydarzeń. Ponieważ niepewność jest

⁹ Niektórzy autorzy bezpodstawnie sądzą, że prakseologia i ekonomia zakładają, iż wszystkie działania są opanowane, wyrachowane i rozmyślne.

wszechobecna, to w ludzkim działaniu pojawia się możliwość popełnienia *błędu*. Po ukończeniu działania człowiek może stwierdzić, że zaangażowane środki były *nieodpowiednie* do osiągnięcia celu.

Podsumujmy, czego do tej pory dowiedzieliśmy się na temat ludzkiego działania. Charakterystyczną cechą istot ludzkich jest to, że *działają*. Działanie to zachowanie zamierzone, nakierowane na osiągnięcie w przyszłości pewnych celów oznaczających zaspokojenie potrzeb, które w przeciwnym razie pozostałyby niezaspokojone. Z działaniem wiąże się oczekiwanie, że w rezultacie doprowadzi ono do stanu mniej niezadowolającego. Pojedynczy działający człowiek, dokonując wyboru, jakich składników swojego środowiska użyć jako środków, by osiągnąć oczekiwany cel, *gospodaruje* nimi, czyli kieruje je do celów mających dla niego największą wartość (i rezygnuje z tych, które mają dla niego najmniejszą wartość), w sposób, który jego rozum podpowiada mu jako najodpowiedniejszy do ich osiągnięcia. Jego metoda – wybrane przezeń środki – może okazać się niewłaściwa.

3. Dalsze implikacje: środki

Środki służące zaspokojeniu potrzeb człowieka zwane są *dobrami*. Dobrami są wszystkie obiekty wykorzystywane w działaniach gospodujących¹⁰. Każde dobro można zaklasyfikować do jednej z dwóch kategorii: a) dóbr wykorzystywanych do natychmiastowego i bezpośredniego zaspokojenia potrzeb działającego człowieka albo b) dóbr, które będzie można przekształcić w dobra wykorzystywane bezpośrednio dopiero w pewnym momencie w przyszłości – tj. środków wykorzystywanych *pośrednio*. Te pierwsze zwane są *dobrami konsumpcyjnymi* albo *dobrami pierwszego rzędu*. Te drugie nazywane są *dobrami produkcyjnymi*, *czynnikami produkcji* albo *dobrami wyższego rzędu*.

Prześledźmy relacje między tymi dobrami, rozpatrując typowy ludzki cel: *zjedzenie kanapki z szynką*. Człowiek, który ma ochotę na kanapkę z szynką, decyduje, że potrzebę tę należy zaspokoić, i przystępuje do działania w oparciu o osąd na temat metody, którą może się posłużyć, by zrobić sobie ową kanapkę. *Dobrem konsumpcyjnym* jest kanapka z szynką w miejscu, w którym zostanie spożyta. Oczywiście to dobro konsumpcyjne jest, tak jak wszystkie środki bezpośrednie, rzadkie. W przeciwnym razie byłoby ono, podobnie jak powietrze, zawsze dostępne, a zatem nie byłoby obiektem działania. Skoro zatem dobro konsumpcyjne jest rzadkie

¹⁰ Zatem powszechnie przyjęty podział na „dobra ekonomiczne” i „dobra wolne” (jak powietrze) jest błędny. Jak wyjaśniono powyżej, powietrze nie jest środkiem, ale ogólnym warunkiem ludzkiego dobrobytu, i nie jest obiektem działania.

i niekoniecznie dostępne, to w jaki sposób może stać się dostępne? Odpowiedź jest taka, że człowiek, by *wyprodukować* kanapkę z szynką w pożądanym miejscu (stworzyć dobro konsumpcyjne), musi przekształcić różne składniki swojego środowiska. Innymi słowy, by zdobyć środki bezpośrednie, musi posłużyć się środkami *pośrednimi* jako współpracującymi czynnikami produkcji. Ten proces z konieczności towarzyszący wszelkiemu działaniu nazywany jest *produkcją*. Produkcja polega na wykorzystaniu przez człowieka dostępnych składników środowiska jako środków pośrednich – współpracujących czynników – by zdobyć w końcu dobro konsumpcyjne, które można wykorzystać bezpośrednio do zrealizowania celu.

Przyjrzyjmy się kilku spośród wielu współpracujących czynników zaangażowanych w nowoczesnej rozwiniętej gospodarce w produkcję jednej kanapki z szynką jako dobra konsumpcyjnego do użycia przez jednego konsumenta. Aby powstała kanapka z szynką dla Jonesa siedzącego w swoim fotelu, jego żona musi poświęcić energię na rozpakowanie chleba, pokrojenie szynki, umieszczenie plasterka pomiędzy kromkami i zanieśenie takiej kanapki mężowi. Wszystkie czynności żony Jonesa można nazwać *pracą*. Do współpracujących czynników, które są bezpośrednio potrzebne, by powstało dobro konsumpcyjne, należą zatem: praca żony, chleb w kuchni, szynka w kuchni i nóż do pokrojenia szynki. Potrzebna jest również ziemia, na której żona Jonesa żyje i wykonuje wspomniane czynności. Proces ten wymaga również *czasu* – czas to kolejny niezbędny ze współpracujących czynników. Powyższe czynniki można nazwać *dobrami produkcyjnymi pierwszego rzędu*, gdyż w naszym przypadku współpracują przy produkcji dobra konsumpcyjnego. Niemniej wiele dóbr produkcyjnych pierwszego rzędu nie jest dostępnych w naturze, a zatem muszą zostać one *wytworzone* za pomocą innych dóbr produkcyjnych. Chleb w kuchni jest wytwarzany dzięki współpracy następujących czynników: *chleba w sklepie* oraz *pracy żony*, która ów chleb przynosi (a ponadto ziemi jako przestrzeni działania i czasu – te dwa czynniki są obecne w każdej akcji produkcji). Czynniki te są *dobrami produkcyjnymi drugiego rzędu*, gdyż współpracują przy produkowaniu dóbr pierwszego rzędu. Czynniki wyższych rzędów to czynniki współpracujące w produkcji czynników niższego rzędu.

A zatem proces (albo *strukturę*) produkcji można analizować, dzieląc go (ją) na *etapy*. Na *wcześniejszych* albo „wyższych” etapach wytwarzane są dobra produkcyjne, które później współpracują w wytwarzaniu innych dóbr produkcyjnych, które ostatecznie współpracują przy produkcji pożądanego dobra konsumpcyjnego. W rozwiniętej gospodarce struktura produkcji danego dobra konsumpcyjnego może być bardzo złożona i obejmować wiele etapów.

Mimo to można wyciągnąć istotne ogólne wnioski, które stosują się do każdego procesu produkcji. Po pierwsze, każdy etap produkcji wymaga *czasu*. Po drugie, czynniki produkcji można podzielić na dwie klasy: na *te, które same zostały wytworzone*,

i na te, które są dostępne w naturze – w środowisku człowieka. Tych drugich nie trzeba wcześniej wytworzyć, by móc je wykorzystać jako środki pośrednie. Te pierwsze, zanim będą mogły posłużyć w *późniejszych* („niższych”) etapach produkcji, trzeba najpierw za pomocą innych czynników wytworzyć. Te pierwsze to *wytworzone czynniki produkcji*; te drugie to *pierwotne czynniki produkcji*. Czynniki pierwotne można podzielić z kolei na dwie klasy: *poświęcenie ludzkiej energii* i *wykorzystanie składników natury niepochoǳących od człowieka*. Pierwsza z tych klas to inaczej *praca*; druga to natura albo *ziemia*¹¹. Czynniki produkcji można podzielić zatem na następujące klasy: pracę, ziemię i czynniki wytworzone, które określa się mianem *dóbr kapitałowych*.

Praca i ziemia w tej czy innej formie pojawiają się na każdym etapie produkcji. Praca pozwala na przekształcenie ziaren w pszenicę, pszenicy w mąkę, świń w szynkę, mąki w chleb itd. Nie tylko praca, ale również natura jest obecna na każdym etapie produkcji. Ziemia dostarcza przestrzeni koniecznej na każdym etapie procesu produkcji. Każdy etap, jak już wspomniano powyżej, wymaga również czasu. Gdybyśmy postanowili prześledzić każdy etap produkcji wystarczająco daleko wstecz, do jego pierwotnych źródeł, to doszlibyśmy do punktu, w którym istniała tylko praca i natura, a nie było dóbr kapitałowych. Taka jest prawdziwa i logiczna implikacja, gdyż wszystkie dobra kapitałowe musiały zostać wytworzone na wcześniejszych etapach z wykorzystaniem pracy. Gdybyśmy prześledzili każdy proces produkcji, cofając się w czasie, to doszlibyśmy do punktu – najwcześniejszego etapu – w którym człowiek połączył swoje siły z naturą, nie używając wytworzonych czynników produkcji. Na szczęście działający ludzie nie muszą tego czynić, gdyż w swoich działaniach wykorzystują materiały dostępne w teraźniejszości, by osiągnąć pożądane cele w *przyszłości*, i nie muszą przejmować się rozwojem wypadków w *przeszłości*.

Istnieje jeszcze jeden szczególny typ czynników produkcji, który jest niezbędny na każdym etapie każdego procesu produkcji. Jest to „technologiczna koncepcja” na temat tego, jak dokonać przejścia z jednego etapu na kolejny i ostatecznie doprowadzić do powstania pożądanego dobra konsumpcyjnego. Jest to zgodne z naszą wcześniejszą analizą, w świetle której w każdym swoim działaniu człowiek musi mieć pewien *plan* albo koncepcję posłużenia się rzeczami jako środkami służącymi osiągnięciu pożądaných celów. Bez planów lub koncepcji nie mogłoby być działania. Plany te można nazwać *przepisami*. Są to koncepcje, którymi działający człowiek posługuje się, by osiągnąć swój cel. Na każdym etapie każdego procesu produkcji musi istnieć przepis, by działający człowiek mógł przejść na etap kolejny. Działający człowiek musi znać przepis, jak przekształcić żelazo w stal, pszenicę w mąkę, chleb i szynkę w kanapki itd.

¹¹ Termin „ziemia” może być w tym kontekście mylący, ponieważ nie jest stosowany tutaj zgodnie z potocznym jego rozumieniem. Obejmuje on takie zasoby *naturalne* jak woda, ropa naftowa i minerały.

Charakterystyczną cechą przepisu jest to, że wystarczy go *raz poznać* i na ogół nie trzeba się go uczyć ponownie. Można go zapisać lub zapamiętać. Kiedy zostanie już zapamiętany, nie trzeba go tworzyć po raz kolejny. Z perspektywy działającego człowieka taki przepis jest *nieograniczonym* czynnikiem produkcji, który nigdy się nie zużywa, a zatem nie trzeba nim w działaniu gospodarować. Przepis staje się ogólnym warunkiem ludzkiego dobrobytu, takim samym jak powietrze¹².

Powinno być jasne, że cel procesu produkcji – dobro konsumpcyjne – ma wartość ze względu na to, iż stanowi bezpośredni środek realizowania celów człowieka. Dobro konsumpcyjne jest *konsumowane* i to właśnie akt *konsumpcji* sprawia, że ludzkie potrzeby zostają zaspokojone. Dobro konsumpcyjne może być materialne (jak chleb) albo niematerialne (jak przyjaźń). Istotne jest nie to, czy jest materialne, czy nie, ale to, czy ma dla człowieka wartość jako środek do zaspokojenia jego potrzeb. Tę funkcję dobra konsumpcyjnego określa się mianem *usługi* zaspokajającej ludzkie potrzeby. Materialne dobro, jakim jest chleb, ma wartość nie ze względu na to, że jest chlebem, ale dlatego że usługa chleba pozwala na zaspokojenie potrzeb. Również rzeczy niematerialne, jak muzyka czy opieka medyczna, mają wartość ze względu na takie usługi. Zaspokojenie potrzeb wymaga „skonsumowania” usług. „Ekonomiczny” nie jest tożsamy z „materialnym”.

Jasne powinno być również to, że czynniki produkcji – różne dobra produkcyjne wyższego rzędu – *mają wartość wyłącznie ze względu na ich przewidywaną przydatność w produkcji przyszłych dóbr konsumpcyjnych albo dóbr produkcyjnych niższego rzędu, które pomogą w wytworzeniu dóbr konsumpcyjnych*. Wartość czynników produkcji wynika z dokonanej przez działających ludzi oceny wytworzonych za ich pomocą produktów (na niższych etapach), które wszystkie biorą swoją wartość z ostatecznego rezultatu – dobra konsumpcyjnego¹³.

Ponadto powszechny fakt rzadkości dóbr konsumpcyjnych musi znajdować odzwierciedlenie w sferze czynników produkcji. Z rzadkości dóbr konsumpcyjnych wynika rzadkość czynników. Gdyby czynniki występowały w nieograniczonych ilościach, podobnie byłoby z dobrami konsumpcyjnymi. Tak jednak być nie może. Nie wyklucza to możliwości, że *niektóre* czynniki, takie jak przepisy, nie podlegają ograniczeniom ilościowym i w związku z tym należą do ogólnych warunków dobrobytu, a nie rzadkich środków pośrednich. Jednak podaż innych czynników na każdym etapie produkcji musi być ograniczona, co jest przyczyną rzadkości produktu finalnego. Ciągłe poszukiwanie przez człowieka sposobów zaspokojenia

¹² Nie będziemy się w tym miejscu zajmować zawiłościami związanymi z pierwotnym nauczaniem się przepisu, który jest obiektem ludzkiego działania.

¹³ Por. Carl Menger, *Zasady ekonomii*, tłum. Bogusz Pawiński i Paweł Perka, Warszawa 2013, s. 53–67.

potrzeb – tj. *zwiększenia produkcji dóbr konsumpcyjnych* – przyjmuje dwie formy: zwiększania dostępnej podaży czynników produkcji i udoskonalania przepisów.

Chociaż wydaje się oczywiste, że na każdym etapie produkcji współpracuje kilka czynników, to istotne jest zrozumienie, że do wytworzenia dobra konsumpcyjnego *potrzeba zawsze więcej niż jednego rzadkiego czynnika produkcji*. Wynika to z samego istnienia ludzkiego działania. Nie można wyobrazić sobie sytuacji, w której dobro konsumpcyjne jest wytwarzane albo chociaż przesuwane z poprzedniego etapu za pomocą tylko jednego czynnika produkcji. Gdyby wytworzenie „kanapki obok fotela” nie wymagało wykorzystania współpracujących czynników na poprzednim etapie (pracy polegającej na przygotowaniu kanapki, przeniesienia jej, chleba, szynki, czasu itd.), oznaczałoby to, że od zawsze była dobrem konsumpcyjnym – „kanapką obok fotela”. Upraszczając powyższy przykład, przyjmijmy, że kanapka została już przygotowana i leży w kuchni. Na tym etapie produkcja dobra konsumpcyjnego wymaga następujących czynników: 1) kanapki; 2) zanieśienia jej do czekającego w fotelu Jonesa; 3) czasu; 4) ziemi. Gdybyśmy założyli, że potrzebny jest tylko jeden czynnik – kanapka – to musielibyśmy również założyć, że kanapka została natychmiastowo, w sposób magiczny i bez żadnego wysiłku przeniesiona z kuchni do fotela. W takim przypadku dobra konsumpcyjnego nie trzeba by w ogóle produkować, co oznaczałoby, że spełnione musiałyby być niemożliwe do spełnienia założenie, że żyjemy w raju. Tym samym na każdym etapie procesu wytwórczego w wytworzeniu dobra musiał uczestniczyć *więcej niż jeden* rzadki czynnik (wyższego rzędu). W przeciwnym razie dany etap produkcji nie mógłby w ogóle istnieć.

4. Dalsze implikacje: czas

Czas jest wszechobecny w ludzkim działaniu jako środek, którym trzeba gospodarować. Relacja każdego działania i czasu przedstawia się w sposób następujący:



Rysunek 1

...*A* to okres przed rozpoczęciem działania; *A* to moment, w którym działanie się rozpoczyna; *AB* to okres, w którym działanie się odbywa; *B* to moment, w którym działanie się kończy; *B...* to okres po zakończeniu działania.

AB definiuje się jako *okres produkcji* – okres od początku działania do momentu, w którym dostępne staje się dobro konsumpcyjne. Okres ten można podzielić na różne etapy, z których każdy wymaga pewnej ilości czasu. Czas poświęcony w trakcie okresu produkcji można podzielić na czas, w którym wydatkowana jest *energia (czas pracy)*, oraz na *czas dojrzewania produktu*, tj. czas konieczny, by produkt powstał, ale w którym nie zachodzi konieczność wykonywania pracy. Oczwistym przykładem jest rolnictwo. Między uprawą gleby a zbiorami może upłynąć sześć miesięcy. Całkowity czas, w którym wykonywana jest praca, może wynieść trzy tygodnie, a pozostałe ponad pięć miesięcy to czas, w którym plony dojrzewają. Innym przykładem długiego okresu dojrzewania produktu jest leżakowanie wina służące poprawieniu jego jakości.

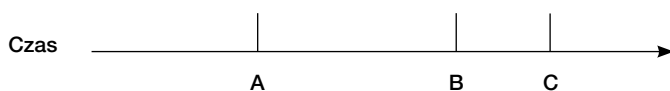
Każde dobro konsumpcyjne ma swój okres produkcji. Różnice w ilości czasu przeznaczanego na produkcję różnych dóbr mogą być i są ogromne.

Przy rozważaniu zagadnienia działania i okresu produkcji należy pamiętać, że działający człowiek *nie* śledzi przeszłych okresów produkcji aż do ich pierwotnych źródeł. W poprzednim podrozdziale zbadaliśmy pierwotne źródła dóbr konsumpcyjnych i produkcyjnych, pokazując, że wszystkie dobra kapitałowe zostały *pierwotnie* wytworzone za pomocą wyłącznie pracy i natury. Niemniej działającego człowieka interesują nie przeszłe procesy, ale *obecnie dostępne środki*, które może wykorzystać, by osiągnąć przyszłe cele. W każdym momencie, w którym rozpoczyna działanie (punkt *A*), człowiek ma do dyspozycji: pracę, składniki dane przez naturę i *wcześniej wytworzone dobra kapitałowe*. Rozpoczyna swoje działanie w punkcie *A*, spodziewając się osiągnięcia celu w punkcie *B*. Okresem produkcji jest dla *niego* *AB*, gdyż nie interesuje go czas przeznaczony w przeszłości na wyprodukowanie dóbr kapitałowych ani metoda, dzięki której je wytworzono¹⁴. Dlatego rolnik, który w nadchodzącym okresie siewu zamierza przeznaczyć swoje pole pod uprawę zboża, nie troszczy się o to, w jakim stopniu jego pole jest pierwotnym czynnikiem danym przez naturę, a w jakim rezultatem ulepszeń wprowadzonych przez tych, którzy to pole w przeszłości odchwaszczali i uprawiali. Nie interesuje go, ile czasu w przeszłości na to przeznaczili. Zajmują go tylko dobra kapitałowe (i inne) w teraźniejszości i przyszłości. Jest to konieczna konsekwencja faktu, że działanie odbywa się w teraźniejszości i jest nakierowane na przyszłość. Działający człowiek przypisuje zatem wartość czynnikom produkcji dostępnym w teraźniejszości według ich przewidywanej przydatności w przyszłej produkcji dóbr konsumpcyjnych, a nie według tego, co działo się z nimi w przeszłości.

¹⁴ Dla każdego działającego człowieka okres produkcji jest równoznaczny z *czasem czekania* – z przewidywanym czasem czekania na osiągnięcie celu po rozpoczęciu działania.

Fundamentalną i niezmienną prawdą o ludzkim działaniu jest to, że *człowiek chce osiągnąć cel w możliwie najkrótszym czasie*. Im szybciej zaspokoi daną potrzebę, tym lepiej. Wynika to z faktu, że czas jest rzadki i trzeba nim gospodarować. Im wcześniej cel zostanie osiągnięty, tym lepiej. Działający człowiek preferuje krótszy okres działania (produkcji) prowadzący do *danego celu*. *Jest to uniwersalny fakt istnienia preferencji czasowej*. W dowolnym momencie i w przypadku każdego działania człowiek najbardziej preferuje osiągnięcie celu natychmiast, w teraźniejszości. Następna w kolejności jest najbliższa przyszłość. Im dalej w przyszłości człowiek ma osiągnąć cel, tym mniej taki wariant preferuje. Działający człowiek preferuje *jak najkrótszy czas czekania*¹⁵.

Czas jest obecny w ludzkim działaniu w postaci nie tylko czasu czekania, ale również czasu, w którym *dobro konsumpcyjne zaspokaja potrzeby konsumenta*. Niektóre dobra konsumpcyjne zaspokajają potrzeby, tj. służą osiągnięciu celu, przez krótki okres, a inne przez dłuższy. Można je konsumować krócej albo dłużej. Da się to przedstawić na diagramie działania, takim jak na rysunku 2. Okres *BC* to *okres przydatności* dobra konsumpcyjnego. Jest to okres, w którym dane dobro służy określonej *celowi*. Każde dobro konsumpcyjne ma inny okres przydatności. W przypadku kanapki z szynką okres ten może wynosić cztery godziny, po których upływnięciu człowiek pragnie innego pożywienia albo kolejnej kanapki. Budowniczy domu może oczekiwać, że posłuży mu on przez 10 lat. Działający człowiek oczywiście uwzględni w swoich planach oczekiwany okres, przez jaki dobro konsumpcyjne będzie służyło celowi¹⁶.



Rysunek 2. Okres produkcji i konsumpcji

¹⁵ Preferencję czasową można nazwać preferencją *teraźniejszej satysfakcji* nad *przyszłą satysfakcją* albo *dobra teraźniejszego* nad *dobro przyszłe* pod warunkiem, że porównuje się *tę samą* satysfakcję (albo to samo „dobro”) w różnych okresach. Typowe zastrzeżenie wobec uznania uniwersalnej zasady preferencji czasowej można zilustrować przykładem, że w okresie zimowym człowiek preferuje, by dostawa lodu nastąpiła nie natychmiast, ale dopiero w lecie (w przyszłości). Jednak takie podejście wynika z pomylenia pojęcia „dobra” z materialnymi własnościami przedmiotu – podczas gdy pojęcie to odnosi się do subiektywnej satysfakcji. Ponieważ lód w lecie jest źródłem innej (większej) satysfakcji niż lód w zimie, to nie są to takie same, tylko *różne* dobra. W tym przypadku właściwe jest porównanie różnych poziomów satysfakcji mimo identycznych własności *fizycznych* rzeczy.

¹⁶ Przyjęło się określać dobra konsumpcyjne o dłuższym okresie przydatności mianem *dóbr trwałych*, a te o krótszym jako *dobra nietrwałe*. Istnieje jednak niezliczenie wiele stopni trwałości, dlatego taki podział należy uznać za arbitralny i nienaukowy.

Przy pozostałych warunkach niezmiennych działający człowiek preferuje bardziej trwałe dobro konsumpcyjne nad mniej trwałe, gdyż daje ono łącznie więcej usług. Z drugiej strony, jeśli całość usług z dwóch dóbr konsumpcyjnych ma dla działającego człowieka taką samą wartość, to ze względu na preferencję czasową wybierze on dobro mniej trwałe, gdyż w ten sposób szybciej owe usługi otrzyma. W przypadku dobra mniej trwałego będzie musiał czekać krócej na otrzymanie całości usług.

W każdym ludzkim działaniu występuje okres produkcji i okres przydatności. W działaniu obecny jest jeszcze inny okres. Każda osoba ma ogólny horyzont czasowy, rozciągający się od teraźniejszości w przyszłość, w którym planuje wykonanie różnego rodzaju działań. Podczas gdy okres produkcji i okres przydatności to pojęcia odnoszące się do konkretnych dóbr konsumpcyjnych (i dla różnych dóbr konsumpcyjnych są różne), *okres zaopatrzenia* (horyzont czasowy) to długość czasu w przyszłości, w jakim działający człowiek planuje zaspokajać swoje potrzeby. A zatem okres zaopatrzenia obejmuje zaplanowane działania w odniesieniu do szeregu dóbr konsumpcyjnych, z których każde ma swój okres produkcji i przydatności. Okres zaopatrzenia różni się w zależności od osoby i dokonanego przez nią w tym względzie wyboru. Niektórzy ludzie żyją z dnia na dzień, nie biorąc pod uwagę tego, co będzie się działo w okresie późniejszym. Inni planują na czas nie tylko swojego życia, ale również swoich dzieci.

5. Dalsze implikacje

A. Cele i wartości

Każde działanie pociąga za sobą wykorzystanie rzadkich środków do osiągnięcia celów o największej wartości. Człowiek ma wybór w zakresie użycia rzadkich środków do osiągnięcia różnych alternatywnych celów i wybiera te cele, które mają dla niego największą wartość. Potrzeby mniej pilne pozostają niezaspokojone. Można uznać, że działający ludzie *szeregują* cele na skali wartości albo skali preferencji. Skale są inne dla każdej osoby, różnią się zarówno pod względem zawartości, jak i porządku preferencji. Co więcej, są one różne dla tej samej osoby w różnym czasie. Dlatego w innym momencie działający człowiek, o którym była mowa w drugim podrozdziale, mógłby zamiast dalszego oglądania meczu wybrać przejażdżkę albo najpierw przejażdżkę, a potem grę w brydża. W takim przypadku ranking na jego skali preferencji przyjąłby następujący porządek:

(Pierwsze miejsce)	1. Przejażdżka.
(Drugie miejsce)	2. Gra w brydża.
(Trzecie miejsce)	3. Dalsze oglądanie meczu baseballowego.

Ponadto w pewnym momencie może pojawić się nowy cel w postaci pójścia na koncert, co może zmienić skalę wartości na następującą:

(Pierwsze miejsce)	1. Przejażdżka.
(Drugie miejsce)	2. Pójście na koncert.
(Trzecie miejsce)	3. Gra w brydża.
(Czwarte miejsce)	4. Dalsze oglądanie meczu baseballowego.

Wybór celów, które znajdą się na skali wartości, i ich uszeregowanie to proces *oceny wartości*. Za każdym razem, gdy działający człowiek szereguje swoje cele i wybiera między nimi, dokonuje oceny wartości tych celów.

Przydałoby się jakoś *nazwać* skalę wartości działających ludzi. Nie interesuje nas konkretna *treść* celów, tylko fakt, że różne cele są szeregowane według ich istotności. Owe skale preferencji można nazwać *szczęściem*, *dobrobytem*, *satysfakcją* albo *zadowoleniem*. Nie jest istotne, którą nazwę wybierzemy. W każdym razie pozwala nam to stwierdzić, że ilekroć działający człowiek osiąga pewien cel, *wzrasta* poziom jego satysfakcji, zadowolenia, szczęścia itd. I na odwrót, kiedy czyjaś sytuacja pogarsza się, kiedy ktoś realizuje mniej celów, *zmniejsza się* jego satysfakcja, szczęście, dobrobyt itd.

To istotne, byśmy zdali sobie sprawę, że nie jest możliwe *zmierzenie* wzrostu albo spadku szczęścia czy satysfakcji. Nie tylko nie można mierzyć ani porównywać zmian satysfakcji różnych osób, ale również nie można mierzyć zmian szczęścia danej osoby. Aby można było dokonać pomiaru, musi istnieć stała i obiektywna jednostka, z którą można by porównać inne jednostki. W sferze ludzkich wartości taka jednostka nie istnieje. Człowiek musi subiektywnie ocenić, czy dana zmiana jest dla niego korzystna, czy nie. Jego preferencje można wyrazić tylko w kategoriach wyboru albo *rankingu*. Może więc on stwierdzić, że jego sytuacja poprawiła się albo że jest szczęśliwszy, gdyż poszedł na koncert zamiast zagrać w brydża (albo może stwierdzić, że jego sytuacja poprawi się, jeśli pójdzie na koncert). Jednak próba przypisania jednostek preferencjom nie ma żadnego sensu – nie ma sensu stwierdzenie: „z powodu tego wyboru jestem dwa i pół razy szczęśliwszy, niż gdybym zagrał w brydża”. Dwa i pół razy *jakiej wielkości?* Nie ma możliwości ustalenia jednostki szczęścia, którą można by się posłużyć przy porównaniach i którą w związku z tym można by poddać operacjom dodawania albo mnożenia. Wartości nie można zmierzyć. Wartości czy użyteczności nie można dodawać, odejmować ani mnożyć. Można je tylko szeregować wyżej albo

niziej. Człowiek może wiedzieć, że jest albo będzie mniej czy bardziej szczęśliwy, ale nie może stwierdzić, „o ile” – nie jest to mierzalna wielkość¹⁷.

Każde działanie jest próbą zmiany mniej zadowalającego stanu rzeczy na stan bardziej zadowalający. Działający człowiek znajduje się w niedoskonałym położeniu (albo się tego spodziewa) i oczekuje, że jeśli podejmie próbę osiągnięcia najbardziej pożądanego celu, to jego sytuacja poprawi się. Nie jest w stanie zmierzyć wzrostu swojej satysfakcji, ale wie, które z jego potrzeb są pilniejsze od innych, tak jak wie, kiedy jego sytuacja poprawia się. Dlatego *każde działanie pociąga za sobą wymianę* – wymianę jednego stanu rzeczy X na stan Y , który według przewidywań działającego człowieka będzie dla niego bardziej zadowalający (a zatem jest położony wyżej na jego skali wartości). Jeśli jego oczekiwania okażą się poprawne, to wartość Y na jego skali preferencji będzie wyżej od wartości X , co oznaczało będzie, że odniósł on *korzyść netto* pod względem satysfakcji czy użyteczności. Jeśli popełni błąd i wartość stanu X , z którego zrezygnował, okaże się wyższa od wartości Y , to poniesie *stratę netto*. Psychicznej korzyści (*zysku*) ani straty nie można zmierzyć w jednostkach, ale działający człowiek zawsze wie, czy w rezultacie działania-wymiany osiągnął psychiczny zysk, czy poniósł psychiczną stratę¹⁸.

Działający człowiek przypisuje środkom wartość w ścisłej zależności od wartości celów, którym w jego opinii mają one służyć. Dobrom konsumpcyjnym przypisuje wartość w zależności od celów, które według swoich oczekiwań dzięki nim osiągnie. Dlatego wartość, jaką człowiek przypisuje kanapce z szynką czy domowi, wynika z wartości przypisywanej przezeń zadowoleniu danemu przez ową kanapkę albo ów dom. Dobrom produkcyjnym przypisuje się wartość w zależności od ich oczekiwanego wkładu w produkcję dóbr konsumpcyjnych. Dobrom produkcyjnym wyższego rzędu przypisuje się wartość w zależności od ich przewidywanego wkładu w tworzenie dóbr produkcyjnych niższego rzędu. A zatem dobrom konsumpcyjnym służącym osiągnięciu celów o wyższej wartości przypisuje się wyższą wartość niż tym, które służą osiągnięciu celów o niższej wartości, natomiast dobrom produkcyjnym, które służą produkcji dóbr konsumpcyjnych o wyższej wartości, przypisuje się wartość wyższą niż innym dobrom produkcyjnym. *Proces imputowania wartości*

¹⁷ Pozycje celów na skali wartości oznaczane są zatem przez liczebniki porządkowe, a nie główne (kardynalne). Wykorzystane liczby ukazują kolejność, ale nie można ich poddać procesom pomiaru. W powyższym przykładzie możemy tylko powiedzieć, że pójście na koncert ma większą wartość od gry w brydża, a każdy z tych wyborów ma większą wartość od oglądania meczu. Nie możemy natomiast powiedzieć, że pójście na koncert ma „dwa razy większą” wartość od oglądania meczu. Liczb dwa i cztery nie można poddać operacjom dodawania, mnożenia itd.

¹⁸ Przykładem poniesienia straty w rezultacie błędnego działania byłoby udanie się na koncert i stwierdzenie, że nie przyniosło to żadnej radości. Człowiek uświadamia sobie, że byłby znacznie bardziej zadowolony, gdyby dalej oglądał mecz albo zagrał w brydża.

dobrom przebiega w kierunku przeciwnym do procesu produkcji. Wartość przechodzi z celów na dobra konsumpcyjne, a następnie na różne dobra produkcyjne pierwszego rzędu, dobra produkcyjne drugiego rzędu itd.¹⁹ Pierwotnym źródłem wartości są rankingi celów działających ludzi, którzy imputują wartość dobrom konsumpcyjnym, a następnie kolejnym rzędom dóbr produkcyjnych według ich oczekiwanej zdolności do przyczynienia się do zrealizowania różnych celów²⁰.

B. Prawo użyteczności krańcowej

Wartość rzeczy jako środków zależy od ich zdolności do realizowania celów uznawanych za mniej albo bardziej pilne. Wartość *każdej fizycznej jednostki jakiegos środka* (bezpośredniego albo pośredniego), który jest wykorzystywany w ludzkim działaniu, oceniana jest osobno. Działający człowiek zainteresowany jest oceną tylko tych jednostek środka, które wykorzysta albo spodziewa się wykorzystać w konkretnym działaniu. Działający ludzie wybierają i oceniają nie ogół „węgla” albo „masła”, ale ich konkretne jednostki. Dokonując wyboru między nabyciem krów albo koni, działający człowiek nie wybiera między klasą krów a klasą koni, ale między ich konkretnymi jednostkami – np. dwiema krowami a trzema końmi. Każda jednostka wykorzystywana w działaniu jest szeregowana i oceniana oddzielnie. Tylko wtedy, gdy w ludzkim działaniu wykorzystuje się kilka jednostek równocześnie, oceniane są one łącznie.

Procesy, jakie zachodzą podczas wartościowania konkretnych jednostek różnych dóbr, można zilustrować na następującym przykładzie²¹. Człowiek posiadający dwie krowy i trzy konie może stanąć przed wyborem między oddaniem jednej krowy albo jednego konia. Może w takim przypadku podjąć decyzję o zatrzymaniu konia, stwierdzając, że przy takiej wielkości zasobu koń ma dla niego większą wartość od krowy. Z drugiej strony może stanąć przed wyborem między zatrzymaniem albo całego swojego zasobu krów, albo całego swojego zasobu koni. Gdyby jego stajnia i obora stały w płomieniach, stanąłby przed wyborem, czy ratować zwierzęta ze stajni, czy z obory. W takim przypadku dwie krowy mogłyby mieć dla niego większą wartość od trzech koni i dlatego wolałby uratować krowy. Człowiek może

¹⁹ Duża część tej książki poświęcona jest temu, jak ów proces imputowania wartości może przebiegać w nowoczesnej i złożonej gospodarce.

²⁰ Jest to rozwiązanie problemu, który dręczył autorów rozpraw ekonomicznych przez wiele lat: problemu źródła wartości dóbr.

²¹ Por. Ludwig von Mises, *Teoria pieniądza i kredytu*, tłum. Krzysztof Śledziński, Warszawa 2012, s. 48.

preferować dobro X nad dobro Y , kiedy decyduje o poszczególnych jednostkach swojego zasobu, a jednocześnie wybrać dobro Y , kiedy musi podjąć działanie w odniesieniu do swojego *całego zasobu każdego z tych dóbr*.

Proces wartościowania w odniesieniu do konkretnych jednostek wykorzystywanych w działaniu stanowi rozwiązanie słynnego „paradoksu wartości”, który przez wieki wprawiał myślicieli w zakłopotanie. Paradoks ten sprowadzał się do pytania: jak to możliwe, że chleb ma dla ludzi mniejszą wartość od platyny, skoro w sposób oczywisty „chleb” jest bardziej przydatny od „platyny”. Na to pytanie należy odpowiedzieć, że działający człowiek nie ocenia abstrakcyjnych klas dostępnych dóbr, ale konkretne jednostki. Nie zastanawia się, czy „chleb w ogóle” ma dla niego większą, czy mniejszą wartość od „platyny w ogóle”, ale czy „bochenek chleba” ma dla niego większą, czy mniejszą wartość od „uncji platyny”, biorąc pod uwagę bieżący dostępny zasób tych dóbr. W takiej sytuacji nie jest zaskakujące to, że w większości przypadków ludzie preferują uncję platyny²².

Jak wyjaśniono powyżej, wartości czy użyteczności nie można mierzyć, a zatem nie można też dodawać, odejmować ani mnożyć. Tyczy się to konkretnych jednostek tego samego dobra tak samo jak wszystkich innych porównań wartości. Jeśli zatem masło jest obiektem służącym realizowaniu ludzkich celów, to wiemy, że dwa funty masła mają większą wartość od jednego funta. Twierdzenie to będzie prawdziwe, dopóki masło nie będzie służyło zaspokajaniu ludzkich potrzeb w nieograniczonych ilościach – wówczas utraciłoby status środka i stałoby się ogólnym warunkiem ludzkiego dobrobytu. *Nie możemy* jednak stwierdzić, że dwa funty masła mają „dwa razy większą użyteczność albo wartość” od jednego funta.

Co zawiera się w tym kluczowym pojęciu „jednostki dobra”? W powyższych przykładach jednostki danego dobra były *zamiennie z punktu widzenia działającego człowieka*. Dlatego każdy konkretny funt masła był oceniany dokładnie tak samo jak każdy inny. Krowa A i krowa B miały dla człowieka równą wartość i nie robiło mu różnicy to, którą krowę swoim wyborem uratuje. Również koń A miał taką samą wartość jak koń B i koń C , a działający człowiek nie troszczył się o to, którego konia wybrać. Kiedy towar dostępny jest w *jednorodnych jednostkach na równi zdolnych do dawania usług działającemu* człowiekowi, to jego dostępny zasób nazywany jest *podażą*. Podaż *dobra* składa się z konkretnych jednostek, które wszystkie są swoimi doskonałymi substytutami. W powyższych przykładach człowiek dysponował podażą dwóch krów i trzech koni oraz podażą funtów masła.

²² Por. także T.N. Carver, *The Distribution of Wealth*, New York 1904, s. 4–12. Szersze omówienie wpływu konkretnych jednostek w zależności od rozmiaru dostępnego zasobu na wartościowanie można znaleźć w dalszej części książki.

Co by się stało, gdyby działający człowiek uznał, że jeden funt masła jest lepszej jakości niż inny? W takiej sytuacji te dwa funty „masła” są z jego punktu widzenia *różnymi dobrami*. Tym samym będzie je różnie oceniał. Dwa funty masła są dwoma różnymi dobrami, a zatem nie stanowią już jednostek podaży jednego dobra. W naszym przykładzie każdy koń miał dla działającego człowieka taką samą wartość (podobnie jak każda krowa). Gdyby preferował on jednego konia nad pozostałe albo jedną krowę nad drugą, to nie mielibyśmy do czynienia z podażą jednostek tego samego dobra. Konie przestałyby być zamienne. Gdyby konia *A* cenił bardziej od pozostałych, a konie *B* i *C* na równi, to dysponowałby podażą dwóch różnych dóbr (pomijając krowy), które możemy określić jako „konie klasy *A* (jedna jednostka)” i „konie klasy *B* (dwie jednostki)”. Jeśli konkretna jednostka jest oceniana inaczej od pozostałych, to podaż takiego dobra wynosi tylko jedną jednostkę.

Należy zauważyć, że w ludzkim działaniu istotne są *nie* fizyczne własności dobra, ale ocena dobra dokonana przez działającego człowieka. Dwa funty masła albo dwie krowy mogą się nie różnić pod względem fizycznych własności, ale jeśli działający człowiek postanawia oceniać je odmiennie, przestają one stanowić część podaży tego samego dobra.

To, że jednostki podaży dobra są zamienne, nie oznacza, że konkretnym jednostkom przypisywana jest równa wartość. Mogą mieć i mają odmienną wartość, ilekroć ich *pozycja w podażu* jest inna. Załóżmy, że żyjący w izolacji człowiek znajduje kolejno jednego, drugiego i trzeciego konia. Wszystkie konie mogą być identyczne i ze sobą zamienne. Pierwszy koń zaspokaja najpilniejsze z potrzeb, które może zaspokoić. Wynika to z uniwersalnego faktu, że działanie oznacza wykorzystanie rzadkich środków do zaspokojenia najpilniejszych z wciąż niezaspokojonych potrzeb. Drugi znaleziony koń służy zaspokojeniu najpilniejszych z pozostałych potrzeb. Potrzeby te muszą mieć niższą rangę od tych zaspokojonych przez pierwszego konia. Z kolei trzeci koń, mimo że zdolny do przyniesienia takich samych usług co inne konie, zostaje wykorzystany do zaspokojenia najistotniejszej z pozostałych potrzeb, której wartość jest mniejsza niż wcześniejszych.

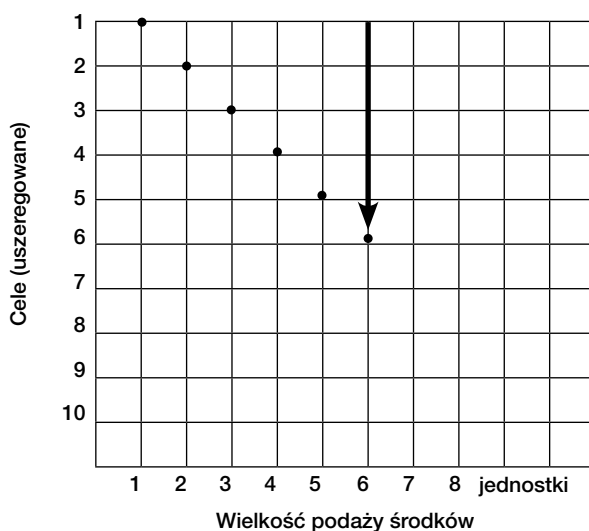
Istotna jest tutaj *relacja między jednostką, która ma zostać dodana albo oddana, a wielkością dostępną dla działającego człowieka podaży (zasobu)*. Dlatego jeśli nie jest dostępna żadna jednostka dobra (obojętnie jakiego), to pierwsza zaspokoi najpilniejsze potrzeby, jakie dobro to jest zdolne zaspokoić. Jeśli do podaży jednej jednostki dojdzie kolejna, zaspokoi ona najpilniejsze z pozostałych potrzeb, ale będą one mniej pilne od tych zaspokojonych przez pierwszą jednostkę. Dlatego dla działającego człowieka druga jednostka ma mniejszą wartość od pierwszej. Podobnie wartość trzeciej jednostki podaży (dodanej do zasobu dwóch jednostek) jest mniejsza niż drugiej. Człowiek może nie przykładać wagi do tego, *którego* konia

wybrał jako pierwszego, a którego jako drugiego, albo do tego, *które* funty masła skonsumuje, jednak największą wartość dla niego mają te, które wykorzystuje najpierw. *Dlatego, co tyczy się wszelkich ludzkich działań, użyteczność (wartość) każdej dodatkowej jednostki jest coraz niższa w miarę wzrostu wielkości podaży (zasobu) dobra.*

Rozważmy teraz przypadek możliwego spadku, a nie wzrostu, podaży. Załóżmy, że pewien człowiek dysponuje podażą sześciu (zamiennych) koni, które służą zaspokojeniu jego potrzeb. Przypuśćmy, że staje on przed koniecznością zrezygnowania z jednego konia. Mniejszy zasób środków nie da mu tylu usług co większy. Wynika to z samej istoty dobra jako środka²³. *Dlatego użyteczność X jednostek dobra jest zawsze większa od użyteczności $X - 1$ jednostek.* Z powodu braku możliwości dokonania pomiaru nie jest możliwe stwierdzenie, *o ile jest większa.* Pojawia się pytanie: z której użyteczności, z którego celu działający człowiek zrezygnuje, kiedy pozbawiony zostanie jednej jednostki? Oczywiście zrezygnuje on z *najmniej pilnej z potrzeb, które zaspokoiłby większy zasób.* Dlatego jeśli na jednym koniu jeździł dla przyjemności i uważa, że jest to najmniej istotna z potrzeb, które zaspokajało sześć posiadanych przezeń koni, to utrata jednego konia sprawi, że zrezygnuje on z przejażdżek konnych.

Zasady rządzące użytecznością podaży można zilustrować następującym diagramem ukazującym skalę wartości (rysunek 3). Tyczą się one każdego środka podzielonego na jednorodne jednostki podaży, które są zamienne i zdolne do dawania takich samych usług. Podaż musi być rzadka w stosunku do celów, które można dzięki niej osiągnąć; w przeciwnym razie mielibyśmy do czynienia nie z dobrem, ale z warunkiem ludzkiego dobrobytu. Załóżmy dla uproszczenia, że istnieje 10 celów, które można osiągnąć przy użyciu danego środka, i że każda jednostka środka może służyć jednemu z nich. Jeśli podaż dobra wynosi 6 jednostek, osiągniętych zostanie pierwsze sześć celów uszeregowanych przez działającego człowieka pod względem ich istotności. Cele od 7 do 10 pozostaną niezrealizowane. Jeśli założymy, że zasób zwiększał się stopniowo o kolejne jednostki, pierwsza jednostka przeznaczona została na zrealizowanie celu 1, druga posłużyła do osiągnięcia celu 2 itd. Szósta jednostka posłużyła do zrealizowania celu 6. Kropki wskazują, w jaki sposób jednostki zostały wykorzystane do różnych celów, a strzałka wskazuje kierunek, w jakim przebiegał proces – najważniejsze cele zostały zrealizowane jako pierwsze, następne w kolejności jako drugie itd. Diagram ilustruje wspomniane prawa, że użyteczność (wartość) większej liczby jednostek jest wyższa od użyteczności mniejszej liczby jednostek oraz że użyteczność każdej kolejnej jednostki jest coraz mniejsza w miarę wzrostu wielkości podaży.

²³ Nie byłoby to prawdą tylko wtedy, gdyby „dobre” nie było środkiem, ale ogólnym warunkiem ludzkiego dobrobytu, w którym to przypadku zmniejszenie podaży o jedną jednostkę nie miałyby znaczenia dla ludzkiego działania. W takiej sytuacji nie mielibyśmy jednak do czynienia z *dobrem* i nie byłoby potrzeby gospodarowania nim w ludzkim działaniu.



Rysunek 3. Skala wartości

Przypuśćmy teraz, że działający człowiek staje przed koniecznością zrezygnowania z jednej jednostki. Całkowity zasób ma wynosić 5 zamiast 6 jednostek. Oczywiście w takiej sytuacji zrezygnuje z osiągnięcia celu umiejscowionego na szóstej pozycji, ale wciąż będzie realizował istotniejsze cele 1–5. Ponieważ jednostki są zamienne, to nie ma dla niego znaczenia, *którą* z sześciu jednostek utraci; rzecz w tym, że zrezygnuje z osiągnięcia szóstego celu. Ponieważ w działaniu bierze się pod uwagę tylko teraźniejszość i przyszłość, a nie przeszłość, to dla działającego człowieka nie ma znaczenia to, *którą* jednostkę nabył w przeszłości jako pierwszą. Interesuje go tylko obecnie dostępny zasób. Przypuśćmy, że szóstego z koni, które zdobył (nazwijmy go Seabiscuit), wykorzystywał do przejażdżek. Przypuśćmy teraz, że musi zrezygnować z innego konia (Man o' War), który przybył wcześniej i którego człowiek ten zaangażował do istotniejszego (ze swojego punktu widzenia) zadania, jakim jest ciągnięcie wozu. W takiej sytuacji zrezygnuje z celu 6, a konia o imieniu Seabiscuit przeniesie z jego dotychczasowej funkcji do ciągnięcia wozu. Wynika to stąd, że jednostki są zamienne, a przeszłe zdarzenia nie mają znaczenia dla teraźniejszości i przyszłości.

A zatem działający człowiek zrezygnuje z zaspokojenia potrzeby o najniższej randze spośród potrzeb, które mógł zaspokoić, wykorzystując pierwotny zasób (wynoszący w tym przypadku sześć jednostek). Jednostka, z której musi zrezygnować, nazywana jest *jednostką krańcową*. Jednostka ta znajduje się „na krańcu”. Najmniej istotny cel realizowany przy użyciu zasobu jednostek to *satysfakcja zapewniana przez*

jednostkę krańcową albo *użyteczność jednostki krańcowej* – w skrócie: satysfakcja krańcowa albo *użyteczność krańcowa*. Jeśli jednostką krańcową jest pojedyncza jednostka, *użyteczność krańcowa* *podaży* to cel, z którego trzeba zrezygnować w konsekwencji utraty tej jednostki. Na rysunku 3 użyteczność krańcowa zajmuje szóstą pozycję pośród celów. Gdyby podaż składała się z czterech jednostek i działający człowiek musiał zrezygnować z jednej jednostki, to wartość jednostki krańcowej albo *użyteczność krańcowa* zajmowałaby pozycję czwartą. Gdyby zasób składał się z jednej jednostki i trzeba było z niej zrezygnować, wartość jednostki krańcowej wynosiłaby jeden – byłaby to wartość celu zajmującego najwyższą pozycję.

W tym miejscu możemy wyrazić to istotne prawo w innych słowach: *im większa podaż danego dobra, tym niższa jego użyteczność krańcowa; im mniejsza podaż, tym wyższa użyteczność krańcowa*. To fundamentalne prawo ekonomii – *prawo użyteczności krańcowej*, zwane również *prawem malejącej użyteczności krańcowej* – wyprowadziliśmy z fundamentalnego aksjomatu ludzkiego działania. Należy podkreślić, że „użyteczność” nie jest kardynalna – nie można jej poddać procesom pomiaru, takim jak dodawanie, mnożenie itd. Jest oznaczana przez *liczebnik porządkowy* wyrażający tylko wyższe albo niższe miejsce w preferencjach człowieka.

Prawo użyteczności krańcowej dotyczy się wszystkich dóbr, bez względu na rozmiar rozpatrywanej jednostki. Rozmiar jednostki zależy od konkretnego działania, ale bez względu na to, jak duża będzie jednostka, stosują się te same zasady. Jeśli w danych okolicznościach działający człowiek będzie rozpatrywał jako jednostki, o które ma się zwiększyć albo zmniejszyć jego zasób, tylko *parę koni*, a nie pojedyncze konie, to skonstruuje nową i krótszą skalę celów z mniejszą liczbą jednostek. Następnie przeprowadzi podobny proces przydzielania środków do celów i w przypadku utraty jednostki *podaży* zrezygnuje z celu o najmniejszej wartości. Uszereguje cele po prostu pod względem alternatywnych sposobów wykorzystania par koni, a nie pojedynczych koni.

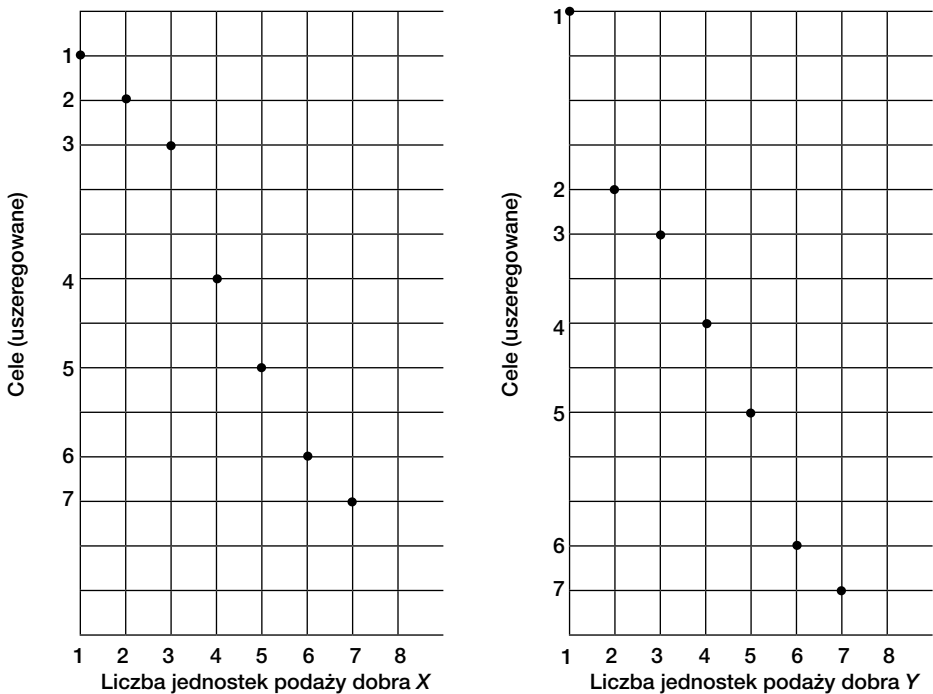
Co w przypadku, gdy dobra na potrzeby działania nie da się podzielić na jednorodne jednostki? Bywa, że dobro w ludzkim działaniu trzeba traktować jako całość. Czy prawo użyteczności krańcowej ma zastosowanie również w takim przypadku? Tak, ponieważ traktujemy wówczas *podaż* jako złożoną z *jednej jednostki*. W takiej sytuacji jednostka krańcowa jest równa pod względem rozmiaru całkowitej *podaży* posiadanej albo *pożądaney* przez działającego człowieka. Wartość jednostki krańcowej równa jest *pierwszemu w kolejności spośród celów, do których osiągnięcia może posłużyć całe dobro*. Jeśli zatem człowiek musi zrezygnować z całkowitego zasobu sześciu koni albo nabyć sześć koni na raz, to te sześć koni traktuje się jako jedną jednostkę. Użyteczność krańcowa *podaży* jest wówczas równa *pierwszemu w kolejności celowi, który można osiągnąć przy użyciu jednostki złożonej z sześciu koni*.

Jeśli, jak w powyższym przykładzie, rozważamy przypadek *powiększania*, a nie zmniejszania zasobu, to zastosowanie ma prawo mówiące, że w miarę wzrostu wielkości podaży użyteczność każdej dodatkowej jednostki jest coraz mniejsza. To właśnie ta dodatkowa jednostka jest *jednostką krańcową*. Jeśli zatem *zwiększamy* podaż z pięciu do sześciu koni zamiast zmniejszać z sześciu do pięciu, to wartość dodatkowego konia równa jest wartości szóstego w kolejności celu – przykładowo jazdy konnej dla przyjemności. To ta sama jednostka krańcowa o tej samej użyteczności co w przypadku zmniejszania zasobu z sześciu do pięciu jednostek. A zatem prawo, które przedstawiliśmy wcześniej, stanowiło po prostu inną odmianę prawa użyteczności krańcowej. Im większa podaż danego dobra, tym niższa jego użyteczność krańcowa; im mniejsza podaż, tym wyższa użyteczność krańcowa. Prawo to zachowuje prawdziwość niezależnie od tego, czy działający człowiek zmniejsza, czy zwiększa zasób danego dobra o jednostkę krańcową. Jeśli posiadana przezeń podaż danego dobra wynosi X jednostek i rozważa on dodanie jednej jednostki, to rozważana jest jednostka krańcowa. Jeśli posiada on podaż wynoszącą $X + 1$ jednostek i rozważa rezygnację z jednej jednostki, to rozważana jest również jednostka krańcowa, której wartość jest taka sama (pod warunkiem, że w obu przypadkach takie same są cele i ich uszeregowanie).

Przedstawiliśmy prawa użyteczności, które stosują się do wszystkich dóbr uwzględnianych w ludzkim działaniu. Teraz wskażemy na relacje między różnymi dobrami. Oczywiście w świecie ludzkiego działania istnieje więcej niż jedno dobro. Dowiedliśmy tego, kiedy wykazaliśmy, że musi istnieć więcej niż jeden czynnik produkcji, czyli więcej niż jedno dobro. Rysunek 4 ukazuje relację między różnymi dobrami. W tym przypadku rozważane są skale wartości dla dwóch dóbr: X i Y . Do każdego z tych dóbr stosuje się prawo użyteczności krańcowej, a na diagramie ukazano relację między podażą i wartością dla każdego z nich. Dla uproszczenia założymy, że X to konie, a Y to krowy, i że skale wartości dla nich są następujące: cel $Y-1$ (pierwsza krowa) ma najwyższą pozycję; następne w kolejności są cele $X-1$, $X-2$, $X-3$ (pierwszy, drugi i trzeci koń), $Y-2$, $Y-3$, $X-4$, $Y-4$, $X-5$, $Y-5$, $X-6$, $X-7$, $Y-6$, $Y-7$ (aby ukazać relację między rankingami celów dla tych dwóch dóbr, przez każdy z celów poprowadzona jest linia pozioma).

Skale wartości człowieka przekładają się na jego wybory w kwestii alternatywnych działań wykorzystujących oba dobra. Założymy, że zasób wynosi $3Y$ (krowy) i $4X$ (konie). Człowiek staje teraz przed alternatywą: musi zrezygnować *albo z jednej krowy, albo z jednego konia*. Wybierze wariant, który pozbawi go możliwości zrealizowania celu o najmniejszej wartości. Ponieważ użyteczność krańcowa każdego dobra równa jest wartości najmniej istotnego celu, z którego działający człowiek musi zrezygnować, to *porównuje on użyteczność krańcową dobra X z użytecznością krańcową dobra Y* . W tym przypadku jednostka krańcowa dobra X zajmuje pozycję $X-4$, a jednostka krańcowa dobra Y ma pozycję $Y-3$. Cel $Y-3$ zajmuje wyższą pozycję na skali wartości od celu $X-4$.

Stąd użyteczność krańcowa dobra Y jest w tym przypadku wyższa (większa) od użyteczności krańcowej dobra X . Ponieważ człowiek rezygnuje z możliwie najniższej użyteczności, to poświęci jedną jednostkę dobra X . *Stając przed wyborem jednostki dobra, z której będzie musiał zrezygnować, działający człowiek wybierze dobro, którego jednostka ma najniższą użyteczność krańcową na jego skali wartości.* Rozważmy inny przykład. Załóżmy, że zasób wynosi trzy konie i dwie krowy. Działający człowiek staje przed alternatywą: musi zrezygnować albo z 1 X , albo z 1 Y . W tym przypadku użyteczność krańcowa dobra Y zajmuje pozycję $Y-2$, a dobra X ma pozycję $X-3$. $X-3$ jest wyżej na skali wartości od $Y-2$ i dlatego użyteczność krańcowa dobra Y jest w tej sytuacji niższa od użyteczności krańcowej dobra X . Człowiek rezygnuje zatem z jednostki dobra Y .



Rysunek 4. Skale wartości

Przjrzyjmy się sytuacji odwrotnej: kiedy człowiek musi wybierać, czy *zwiększyć* swój zasób o jedną jednostkę dobra X , czy o jedną jednostkę dobra Y . Załóżmy, że jego zasób składa się z czterech jednostek X i czterech jednostek Y . Staje on przed wyborem, czy pozyskać jednego konia, czy jedną krowę. Porównuje użyteczność krańcową przyrostu, tj. wartość najistotniejszych spośród niezaspokojonych jeszcze potrzeb. Użyteczność krańcowa dobra X zajmuje pozycję $X-5$, a dobra Y ma pozycję $Y-5$. $X-5$ jest wyżej na skali wartości od $Y-5$ i dlatego człowiek wybierze pierwszą możliwość. *Stając*

przed wyborem jednostki dobra, o którą powiększy on swój zasób, działający człowiek wybierze jednostkę o najwyższej użyteczności krańcowej na jego skali wartości.

Inny przykład. Widzieliśmy już, że w położeniu $(4X, 3Y)$ człowiek mający wybrać, czy zrezygnować z jednostki dobra X , czy z jednostki dobra Y , zrezygnowałby z jednostki dobra X , gdyż ma ona niższą użyteczność krańcową. Innymi słowy, preferuje on położenie $(3X, 3Y)$ nad położenie $(4X, 2Y)$. Teraz załóżmy, że znajduje się on w położeniu $(3X, 3Y)$ i staje przed wyborem, czy dodać do swojego zasobu jedną jednostkę dobra X , czy jedną jednostkę dobra Y . Ponieważ użyteczność krańcowa jest większa w przypadku dodania dobra X niż w przypadku dodania dobra Y , to wybierze on dodanie jednej jednostki dobra X i osiągnięcie położenia $(4X, 3Y)$, a nie $(3X, 4Y)$. Czytelnik może samodzielnie rozważyć hipotetyczne wybory przy wszystkich możliwych kombinacjach zasobu.

Jest oczywiste, że kiedy działający człowiek dokonuje wyboru między oddaniem albo dodaniem jednostek dobra X albo jednostek dobra Y , musi tym samym umieścić oba dobra na *pojedynczej wspólnej skali wartości*. Gdyby nie mógł umieścić dóbr X i Y na *jednej* skali, to nie byłby w stanie stwierdzić, że użyteczność krańcowa czwartej jednostki dobra X jest wyższa niż czwartej jednostki dobra Y . Z samego faktu działania polegającego na wyborze między jednostkami więcej niż jednego dobra wynika, że działający człowiek musi owe jednostki umieścić na jednej skali wartości, by je ze sobą porównać. Działający człowiek nie *mierzy* i nie może *mierzyć* różnic w użyteczności, ale musi szeregować wszystkie dobra na jednej skali wartości. Powinniśmy zatem uszeregować cele, których osiągnięciu służą te dwa środki, na jednej skali wartości w następujący sposób:

Cele (uszeregowane)

- 1 – $Y-1$
- 2 – $X-1$
- 3 – $X-2$
- 4 – $X-3$
- 5 – $Y-2$
- 6 – $Y-3$
- 7 – $X-4$
- 8 – $Y-4$
- 9 – $X-5$
- 10 – $Y-5$
- 11 – $X-6$
- 12 – $X-7$
- 13 – $Y-6$
- 14 – $Y-7$

Zasady te można rozszerzyć z dwóch na dowolną liczbę dóbr. Bez względu na liczbę dóbr każdy człowiek ma zawsze pewną ich kombinację w swoim zasobie. Może się zdarzyć, że człowiek stanie przed wyborem, by zrezygnować z jednostki któregoś z nich. Po uszeregowaniu różnych dóbr i celów, które można osiągnąć dzięki poszczególnym ich jednostkom, działający człowiek zrezygnuje z jednostki tego dobra, którego użyteczność krańcowa jest dla niego najniższa. Jeśli stanie przed wyborem, by dodać jedną jednostkę któregoś z dostępnych dóbr, to przy danej ich kombinacji zdecyduje się na to dobro, dla którego użyteczność krańcowa przyrostu będzie najwyższa. Innymi słowy, wszystkie dobra uszeregowane są na skali wartości zgodnie z celami, którym służą.

Powyższa zasada ma zastosowanie także w przypadku, w którym działający człowiek nie jest w posiadaniu ani jednej jednostki jakichś dóbr. Jeśli zatem nie ma on żadnej jednostki X ani Y i musi wybrać między pozyskaniem jednostki X i pozyskaniem jednostki Y , wybierze jednostkę krańcową o największej użyteczności, w tym przypadku jednostkę dobra Y . Zasadę tę można łatwo rozszerzyć na przypadek n dóbr.

Powtórzmy, że skale wartości nie istnieją w próżni, w oderwaniu od konkretnych wyborów dokonywanych w działaniu. Jeśli zatem działający człowiek ma zasób ($3X$, $4Y$, $2Z$, itd.), to wybory w kwestii dodania albo oddania dóbr podejmuje w tym właśnie obszarze i nie musi formułować hipotetycznych skali wartości, by określić swoje wybory przy zasobie ($6X$, $8Y$, $5Z$ itd.). Nikt nie jest w stanie przewidzieć z całkowitą pewnością przebiegu swoich wyborów. Pewne jest tylko to, że będą one podlegać prawu użyteczności krańcowej, co wynika z aksjomatu działania.

Rozwiązanie wspomnianego paradoksu wartości staje się teraz jasne. Działający człowiek, który preferuje uncję platyny nad pięć bochenków chleba, dokonuje wyboru między jednostkami dwóch dóbr w oparciu o dostępną podaż. Biorąc pod uwagę dostępną podaż platyny i chleba, użyteczność krańcowa jednostki platyny jest większa od użyteczności krańcowej jednostki chleba²⁴.

6. Czynniki produkcji: prawo przychodów

Stwierdziliśmy, że wartość każdej jednostki dowolnego dobra jest równa jego użyteczności krańcowej w danym momencie oraz że wartość tę określa relacja między skalą potrzeb działającego człowieka a dostępnym zasobem dóbr. Wiemy, że istnieją dwa typy dóbr: dobra konsumpcyjne, bezpośrednio zaspokajające ludzkie

²⁴ Pełne omówienie tematu użyteczności krańcowej można znaleźć w: Eugen von Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital*, tłum. William Smart, New York 1930, s. 138–165, a zwłaszcza s. 146–155.

potrzeby, i dobra produkcyjne, wykorzystywane w procesie produkcji, który prowadzi w końcu do powstania dóbr konsumpcyjnych. Jest oczywiste, że użyteczność dobra konsumpcyjnego to cel, któremu bezpośrednio ono służy. Użyteczność dobra produkcyjnego to jego wkład w produkcję dóbr konsumpcyjnych. Ponieważ wartość imputowana jest wstecz, czyli przechodzi z celów przez dobra konsumpcyjne na różne rzędy dóbr produkcyjnych, to użytecznością dobra produkcyjnego jest jego wkład w produkt: dobro produkcyjne niższego etapu albo dobro konsumpcyjne.

Jak stwierdziliśmy wcześniej, rzadkość czynników produkcji wynika z samego faktu, że konieczne jest wytwarzanie dóbr konsumpcyjnych. Gdyby czynniki produkcji na każdym etapie nie były rzadkie, to czynniki na każdym niższym etapie byłyby dostępne w nieograniczonych ilościach. Doszliśmy również do wniosku, że potrzeba *więcej niż jednego* rzadkiego czynnika produkcji wyższego rzędu, by wytworzyć produkt na danym etapie. Gdyby w procesie konieczne było wykorzystanie tylko jednego czynnika, to sam proces nie byłby potrzebny, a dobra konsumpcyjne byłyby dostępne w nieograniczonych ilościach. Tym samym do wytworzenia dóbr na każdym etapie produkcji konieczne jest wykorzystanie więcej niż jednego czynnika. Czynniki współpracujące w procesie produkcji określa się mianem *czynników komplementarnych*.

Czynniki produkcji dostępne są w postaci jednorodnych jednostek podaży, podobnie jak dobra konsumpcyjne. Na jakiej zasadzie działający człowiek ocenia jednostkę czynnika produkcji? Ocenia jednostkę podaży w oparciu o produkt o najmniejszej wartości, z którego musiałby zrezygnować, gdyby został pozbawiony jednostki czynnika. Innymi słowy, ocenia każdą jednostkę czynnika jako równą satysfakcji zapewnianej przez jego jednostkę krańcową – w tym przypadku *użyteczność jego produktu krańcowego*. Produkt krańcowy to produkt, z którego trzeba by zrezygnować w przypadku utraty jednostki krańcowej, a jego wartość określona jest albo przez *jego* produkt krańcowy na następnym etapie produkcji albo – kiedy mamy do czynienia z dobrem konsumpcyjnym – przez użyteczność celu, który pozwala osiągnąć. A zatem wartość przypisywana jednostce czynnika produkcji jest równa *wartości jego produktu krańcowego*, czyli jego *produktywności krańcowej*.

Ponieważ człowiek pragnie osiągnąć tyle celów, ile jest tylko możliwe w jak najkrótszym czasie (zob. wyżej), to usiłuje uzyskać *maksymalny produkt z danych jednostek czynników na każdym etapie produkcji*. Jeśli dobra składają się z jednorodnych jednostek, to ich ilość da się w tych jednostkach mierzyć i działający człowiek może stwierdzić, czy ich podaż jest większa, czy mniejsza. Chociaż wartości i użyteczności nie można zmierzyć ani poddać dodawaniu, odejmowaniu itd., to da się zmierzyć ilość jednorodnych jednostek podaży. Człowiek wie, ile ma koni albo krów, i wie, że cztery konie to dwa razy więcej niż dwa konie.

Załóżmy, że produkt P (który może być dobrem produkcyjnym albo konsumpcyjnym) wytwarzany jest przy użyciu trzech czynników komplementarnych X , Y i Z , które wszystkie są dobrami produkcyjnymi wyższego rzędu. Ponieważ podaż dóbr można wyrazić ilościowo, a w naturze wyrażalne ilościowo przyczyny prowadzą do obserwowalnych ilościowo skutków, to możemy stwierdzić, że np. dobro X w ilości a w połączeniu z dobrem Y w ilości b i dobrem Z w ilości c prowadzi do powstania produktu P w ilości p .

Załóżmy teraz, że wielkości b i c pozostają niezmiennione, natomiast wielkości a i w konsekwencji p mogą zmieniać się dowolnie. Wartość a , przy której p/a osiąga maksimum, tj. przy której przeciętny przychód produktu z czynnika jest maksymalny, nazywana jest *optymalną* ilością X . *Prawo przychodów mówi, że przy stałej ilości czynników komplementarnych istnieje zawsze optymalna ilość czynnika zmiennego*. Kiedy ilość czynnika zmiennego oddala się od optimum (rosnąc albo malejąc), przeciętny produkt z jednostki (p/a) maleje. Ilościowy zakres tego spadku zależy od konkretnych okoliczności danego przypadku. Kiedy podaż czynnika zmiennego rośnie, ale znajduje się poniżej optimum, to rośnie też przeciętny przychód produktu z czynnika zmiennego; natomiast po przekroczeniu optimum zaczyna maleć. Te dwa stany można nazwać odpowiednio *rosnącymi* i *malejącymi przychodami* z czynnika, przy czym maksymalny przychód osiągany jest w optimum.

Prawo stwierdzające, że takie optimum musi istnieć, można udowodnić, rozważając implikacje sytuacji odwrotnej. Gdyby nie istniało optimum, produkt przeciętny rósłby w nieskończoność w miarę wzrostu ilości czynnika X (nie mógłby rosnąć w nieskończoność w miarę *spadku* ilości czynnika, ponieważ produkt jest zerowy, kiedy zerowa jest ilość czynnika). Skoro jednak można zawsze zwiększyć p/a , zwiększając tylko a , oznacza to, że można otrzymać dowolną ilość P , zwiększając jedynie podaż X . Oznaczałoby to, że stosunkowa podaż czynników Y i Z mogłaby być dowolnie mała, ponieważ każdy spadek ich podaży można by skompensować zwiększeniem podaży X . Wskazywałoby to, że czynnik X jest doskonałym substytutem czynników Y i Z oraz że ich rzadkość nie ma dla działającego człowieka żadnego znaczenia, jeśli tylko czynnik X jest dostępny w wystarczających ilościach. Z tego, że rzadkość czynników Y i Z nie ma żadnego znaczenia, wynikałoby jednak, iż *nie są one czynnikami rzadkimi*. Pozostałby tylko jeden rzadki czynnik – X . Jak jednak wiemy, na każdym etapie produkcji musi być wykorzystywany więcej niż jeden czynnik. Z samego faktu istnienia różnych czynników produkcji wynika zatem, że przeciętny przychód produktu z każdego czynnika musi przyjmować w którymś miejscu wartość maksymalną (optymalną).

W niektórych przypadkach czynnik może występować *tylko* w ilości optymalnej, by efektywnie współpracować w procesie produkcji. Ze znanego wzoru chemicznego wynika, że potrzeba dokładnie dwóch atomów wodoru i jednego atomu tlenu,

by wytworzyć jedną cząsteczkę wody. Przypuśćmy, że podaż tlenu wynosi jeden atom. Jeśli podaż wodoru wynosi mniej niż dwa atomy, to nie powstanie związek chemiczny, a jeśli wynosi więcej niż dwa atomy, to wszystkie nadmiarowe atomy okażą się nieprzydatne. Nie tylko kombinacja dwóch atomów wodoru i jednego atomu tlenu jest kombinacją optymalną, ale jest to również jedyna ilość wodoru, jaka może być przydatna w procesie produkcji.

Relację między *produktem przeciętnym* i *produktem krańcowym* z czynnika zmiennego przedstawiono na hipotetycznym przykładzie, który ilustruje tabela 1. Ukazuje ona przychody z czynnika zmiennego przy pozostałych czynnikach stałych. Przeciętny produkt z jednostki rośnie, aż osiąga wartość najwyższą, która wynosi osiem, przy pięciu jednostkach czynnika X . Jest to optimum dla czynnika zmiennego. *Produkt krańcowy to przyrost produktu całkowitego osiągnięty dzięki jednostce krańcowej*. Przy danej podaży jednostek czynnika X utrata jednej jednostki owego czynnika pociąga za sobą zmniejszenie produktu całkowitego o wielkość równą produktowi krańcowemu. Jeśli zatem podaż czynnika X wzrasta z trzech do czterech jednostek, to produkt całkowity zwiększa się z 18 do 30 jednostek – przyrost ten to produkt krańcowy z czynnika X przy jego podaży wynoszącej cztery jednostki. Podobnie rzecz się przedstawia, kiedy podaż zmniejsza się z czterech do trzech jednostek. Produkt całkowity musi obniżyć się z 30 do 18 jednostek, a zatem produkt krańcowy wynosi 12.

Czynnik Y b jednostek	Czynnik X a jednostek	Produkt całkowity p jednostek	Przeciętny produkt z jednostki p/a	Produkt krańcowy $\Delta p/\Delta a$
3	0	0	0	...
3	1	4	4	4
3	2	10	5	6
3	3	18	6	8
3	4	30	7,5	12
3	5	40	8	10
3	6	45	7,5	5
3	7	49	7	4

Tabela 1

W tabeli widać, że maksimum produktu krańcowego niekoniecznie przypada na tę samą ilość czynnika X , przy której produkt przeciętny osiąga optimum. Często dzieje się tak, że produkt krańcowy osiąga wartość najwyższą wcześniej niż produkt przeciętny. Relacja między produktem przeciętnym i krańcowym z danego

czynnika jest następująca: *kiedy produkt przeciętny rośnie (rosnące przychody), to produkt krańcowy jest od niego większy; kiedy natomiast produkt przeciętny maleje (malejące przychody), to produkt krańcowy jest od niego mniejszy*²⁵.

Wynika z tego, że kiedy produkt przeciętny osiąga maksimum, to zrównuje się z produktem krańcowym.

To oczywiste, że kiedy zmienia się tylko jeden czynnik, działającemu człowiekowi łatwo jest ustalić, przy jakich proporcjach czynników przychód z czynnika zmiennego będzie optymalny. Ale w jaki sposób miałby ustalić optymalną kombinację, kiedy może zmieniać się podaż wszystkich czynników? Jeśli jedna kombinacja ilości czynników X , Y i Z daje optymalny przychód z czynnika X , inna zapewnia optymalny przychód z czynnika Y itd., to w jaki sposób działający człowiek może określić, którą kombinację wybrać? Skoro nie może porównać ilościowo jednostek X z jednostkami Y albo Z , to jak ma określić optymalne proporcje czynników? Jest to fundamentalny problem ludzkiego działania, a metody jego rozwiązania omówimy w kolejnych rozdziałach.

7. Czynniki produkcji: przesuwalność a wartościowanie

Czynnikom produkcji przypisuje się wartość zgodnie z ich przewidywanym wkładem w ostateczną produkcję dóbr konsumpcyjnych. Czynniki różnią się jednak pod względem *stopnia specyficzności*, tj. różnorodności dóbr konsumpcyjnych, do których wytworzenia można je wykorzystać. Pewne dobra są *doskonale specyficzne* – przydają się w produkcji tylko jednego dobra konsumpcyjnego. Kiedyś uważano, że w leczeniu różnych schorzeń pomocna jest mandragora, która była doskonale specyficznym czynnikiem produkcji – nadawała się wyłącznie do tego celu. Kiedy idee się zmieniły i ludzie doszli do wniosku, że mandragora nie przydaje się w lecznictwie, utraciła zupełnie swoją wartość. Inne dobra produkcyjne mogą być względnie niespecyficzne i mieć szeroki zakres zastosowań. Nie mogą być nigdy doskonale niespecyficzne, czyli równie przydatne w produkcji wszystkich dóbr konsumpcyjnych, gdyż w takim przypadku byłyby ogólnymi warunkami dobrobytu, dostępnymi w nieograniczonej obfitości do realizowania wszystkich celów. Nie trzeba by nimi gospodarować. Rzadkie czynniki, w tym te względnie niespecyficzne, trzeba jednak wykorzystywać w najpilniejszych zastosowaniach. Jak podaż dóbr konsumpcyjnych służy najpierw zaspokojeniu najpilniejszych potrzeb,

²⁵ Dowód algebraiczny można znaleźć w: George J. Stigler, *Teoria cen*, tłum. Edward Taylor, Poznań 1959, s. 62–63.

następnie potrzeb kolejnych pod względem pilności itd., tak podaż czynników jest przez działających ludzi alokowana najpierw do najpilniejszych zastosowań w produkcji dóbr konsumpcyjnych, następnie do kolejnych itd. Utrata jednostki podaży czynnika produkcji pociąga za sobą rezygnację z najmniej pilnego spośród realizowanych dotąd zastosowań.

Im mniej specyficzny jest czynnik, tym łatwiej go *przesunąć* z jednego zastosowania do innego. Mandragora straciła wartość, ponieważ nie można było przesunąć jej do innego wykorzystania. Z kolei takie czynniki jak żelazo albo drewno można przesunąć do wielu różnych zastosowań. Jeśli dobro konsumpcyjne danego typu wychodzi z użycia, stosowane w jego produkcji żelazo można wykorzystać w innym łańcuchu produkcji. Jeśli jednak przerobimy już rudę żelaza na maszynę, to stanie się mniej przesuwalna, a często wręcz doskonale specyficzna dla danego produktu. Kiedy czynniki tracą dużą część swojej wartości na skutek spadku wartości dóbr konsumpcyjnych, przesuwa się je, o ile to możliwe, do innych zastosowań o większej wartości. Jeśli mimo zmniejszenia się wartości produktu nie można przesunąć czynnika do lepszego zastosowania, to czynnik ten pozostanie w dotychczasowym łańcuchu produkcji albo przestanie być w ogóle wykorzystywany (w przypadku, w którym dobro konsumpcyjne nie ma już wartości).

Załóżmy dla przykładu, że cygara nagle przestają mieć wartość jako dobra konsumpcyjne; ludzie nie chcą już ich palić. Maszyny do produkcji cygar, których nie można wykorzystać gdzie indziej, staną się bezwartościowe. Z kolei liście tytoniu utracą tylko część swojej wartości, gdyż mogą zostać przesunięte, tracąc niewiele na wartości, do innych zastosowań jak produkcja papierosów (przy czym całkowity spadek zapotrzebowania na tytoń przyniosłby skutek w postaci o wiele większej utraty wartości czynników, chociaż część ziem można by ocalić, przeznaczając je pod produkcję bawełny).

Załóżmy teraz, że jakiś czas po tym, jak cygara utraciły wartość, odzyskują one uznanie konsumentów i tym samym swoją poprzednią wartość. Maszyny do produkcji cygar, uznane wcześniej za bezwartościowe, odzyskują swoją wcześniejszą wartość. Jednocześnie liście tytoniu, ziemie itd., dla których znaleziono inne zastosowanie, zaczynają być ponownie wykorzystywane do produkcji cygar. Czynniki te zyskają na wartości, przy czym wzrost ten, podobnie jak wcześniejszy spadek, będzie mniejszy niż w przypadku czynników doskonale specyficznych. Przykłady te ilustrują ogólne prawo, że *zmiana wartości produktu powoduje większą zmianę wartości w przypadku czynników specyficznych niż w przypadku czynników względnie niespecyficznych*.

W celu dalszego zilustrowania relacji między przesuwalnością i oceną wartości założymy, że przy użyciu komplementarnych czynników $10X$, $5Y$ i $8Z$ wytwarzana jest podaż $20P$. Przyjmijmy najpierw, że każdy z tych czynników jest doskonale

specyficzny i że podaży żadnego z tych czynników nie można zastąpić jednostkami innego czynnika. Jeśli utracona zostanie podaż jednego z tych czynników (powiedzmy $10X$), to utracony zostanie też cały produkt, a pozostałe czynniki staną się bezwartościowe. W takim przypadku podaż czynnika, z którego trzeba zrezygnować albo który zostanie utracony, ma wartość równą wartości całego produktu, czyli $20P$, a wartość pozostałych czynników jest zerowa. Przykładem produktu wytwarzanego przy użyciu czynników doskonale specyficznych jest para butów. Wartość jednego buta w kontekście możliwej jego utraty jest taka sama jak całej pary, z kolei drugi but staje się w takim przypadku bezwartościowy. Przy łącznym użyciu czynników $10X$, $5Y$ i $8Z$ wytwarzany jest produkt znajdujący się przykładowo na 11. pozycji na skali wartości działającego człowieka. W przypadku utraty jednego z czynników pozostałe czynniki komplementarne staną się zupełnie bezwartościowe.

Założmy teraz, że każdy z tych czynników jest niespecyficzny: że $10X$ można wykorzystać w innym łańcuchu produkcji prowadzącym do powstania produktu, który znajduje się przykładowo na 21. pozycji, że $5Y$ przy innym wykorzystaniu przyniesie produkt będący na 15. pozycji na skali wartości oraz że dzięki $8Z$ można wytworzyć produkt znajdujący się na 30. pozycji. W takim przypadku utrata $10X$ oznaczałaby, że jednostki czynników Y i Z – zamiast służyć zaspokojeniu potrzeby na 11. pozycji – zostałyby przesunięte do kolejnych pod względem wartości zastosowań i zaspokojone zostałyby potrzeby na 15. i 30. pozycji. Wiemy, że działający człowiek preferował zaspokojenie potrzeby na 11. pozycji nad zaspokojenie potrzeb na 15. i 30. pozycji. W przeciwnym razie czynniki produkcji nie zostałyby bowiem zaangażowane w produkcję P . Jednak w takiej sytuacji utrata wartości nie jest bynajmniej pełna, gdyż pozostałe czynniki mogą przynieść produkt w innych zastosowaniach.

Przesuwalne czynniki produkcji są alokowane w różnych łańcuchach produkcji według tych samych zasad, które określają alokowanie dóbr konsumpcyjnych między cele, jakim mogą służyć. Każda jednostka podaży jest alokowana do zaspokojenia najpilniejszej spośród jeszcze niezaspokojonych potrzeb, tj. tam, gdzie wartość jej produktu krańcowego jest najwyższa. Utrata jednostki czynnika pozbawia działającego człowieka najmniej istotnego spośród dotychczasowych zastosowań, tj. zastosowania, w którym wartość produktu krańcowego jest najniższa. Wybór jest analogiczny do tego w poprzednich przykładach, kiedy porównywana była użyteczność krańcowa jednego dobra z użytecznością krańcową innego dobra. Za wartość produktu krańcowego z jednostki czynnika można uznać, uwzględniając wszystkie jego zastosowania, produkt krańcowy o najniższej pozycji. Założmy, że w powyższym przypadku X jest czynnikiem przesuwalnym. Jeśli produkt krańcowy jednej jednostki X wynosi przykładowo $3P$, a w innych zastosowaniach $2Q$, $5R$ itd., to działający człowiek szereguje wartości produktów krańcowych z X na swojej skali wartości. Przyjmijmy,

że szereguje je w następującym porządku: $4S$, $3P$, $2Q$, $5R$. Przypuśćmy teraz, że traci jedną jednostkę X . W takiej sytuacji zrezygnuje on z wykorzystania jednostki X do produkcji R , gdzie produkt krańcowy ma najniższą pozycję. Nawet jeśli działający człowiek utracił jednostkę wykorzystywaną przy produkcji P , to nie zrezygnuje z $3P$, ale przeniesie jednostkę X z mniej wartościowego zastosowania R , poświęcając $5R$. W jednym z wcześniejszych przykładów działający człowiek zrezygnował z przejażdżek dla przyjemności, zmieniając zastosowanie konia, by wykorzystać go do ciągnięcia wozu. I tak samo człowiek, który utraci (dla przykładu) sąg drewna przeznaczony na budowę chaty, zrezygnuje z sagu drewna mającego dlań zastosowanie o mniejszej wartości – który miał wykorzystać przykładowo do budowy sań. Wartość produktu krańcowego z jednostki czynnika produkcji jest zatem równa wartości jego krańcowego zastosowania, tj. tego spośród wszystkich zastosowań zasobu czynnika, którego produkt krańcowy zajmuje najniższą pozycję na skali wartości.

Widzimy teraz, dlaczego – kiedy produkty są wytwarzane przy użyciu czynników specyficznych *oraz* przesuwalnych – ogólne prawo stwierdza, że w reakcji na zmianę wartości P lub warunków produkcji wartość czynników przesuwalnych zmienia się w mniejszym stopniu niż czynników specyficznych. Wartość jednostki czynnika przesuwalnego jest określana nie przez warunki jej wykorzystania w *jednym* typie produktu, ale przez wartość jej produktu krańcowego przy uwzględnieniu *wszystkich* jej zastosowań. Ponieważ czynnik specyficzny można wykorzystać tylko w jednym łańcuchu produkcji, to jego wartość jednostkowa jest równa wartości jego produktu krańcowego tylko w tym łańcuchu produkcji. W związku z tym wartość czynników specyficznych jest o wiele bardziej wrażliwa na zmianę warunków *w danym procesie produkcji* od wartości czynników niespecyficznych²⁶.

Proces imputowania wartości czynnikom z dóbr konsumpcyjnych stwarza, podobnie jak kwestia optymalnych proporcji, wiele problemów, które omówimy w dalszych rozdziałach. Skoro nie można zmierzyć jednego produktu w stosunku do innych ani porównać ze sobą jednostek różnych czynników, to jak wartość może być imputowana, jeśli tak jak w nowoczesnej gospodarce struktura produkcji jest bardzo złożona i występują w niej miriady produktów oraz czynniki zarówno przesuwalne, jak i specyficzne? Przekonamy się, że łatwo jest imputować wartość, kiedy żyje się jak Robinson Crusoe w izolacji, ale w złożonej gospodarce muszą zaistnieć szczególne warunki, by zasły procesy imputowania wartości i alokowania czynników. W szczególności różne jednostki produktów i czynników (ale oczywiście *nie* ich wartości) muszą być współmierne i porównywalne.

²⁶ Więcej na ten temat można znaleźć w: Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital*, s. 170–188; oraz Hayek, *Nadużycie rozumu*, s. 30–31.

8. Czynniki produkcji: praca a czas wolny

Odlóżywszy na razie na bok problem alokowania produkcji w najbardziej pożądanym łańcuchach i pomiaru jednego produktu w stosunku do innych. To oczywiste, że każdy człowiek pragnie *maksymalizować swoją produkcję dóbr konsumpcyjnych na jednostkę czasu*. Próbuje on w jak najkrótszym czasie osiągnąć tyle istotnych celów, ile jest to możliwe. Aby jednak zwiększyć produkcję dóbr konsumpcyjnych, musi złągodzić problem rzadkości czynników produkcji; musi zwiększyć dostępną podaż tych rzadkich czynników. Czynniki *dane przez naturę* ograniczone są przez jego środowisko i dlatego nie może on zwiększyć ich ilości. Do wyboru pozostaje mu zwiększenie podaży *dóbr kapitałowych* albo zwiększenie ilości *wykonywanej pracy*.

Można by tutaj podnieść, że innym sposobem zwiększenia produkcji jest poprawa stanu wiedzy technicznej na temat tego, w jaki sposób produkować pożądane dobra – innymi słowy, udoskonalenie przepisów. Niemniej przepis może jedynie wyznaczyć *zewnątrzne granice* dla zwiększenia produkcji; faktyczne zwiększenie produkcji wynika wyłącznie ze wzrostu podaży czynników wytwórczych. Przypuśćmy, że Robinson Crusoe trafił na bezludną wyspę, nie mając przy sobie żadnego sprzętu. Może on być wykwalifikowanym inżynierem i mieć pełną wiedzę o procesach związanych z budową domu. Jednak sama wiedza, bez odpowiedniej podaży dostępnych czynników, nie wystarczy, by ów dom postawić.

Jedną z metod zwiększenia produkcji na jednostkę czasu jest zwiększenie ilości wykonywanej pracy. Aczkolwiek po pierwsze, możliwości takiej ekspansji ograniczone są ściśle ograniczone wielkością żyjącej populacji i liczbą godzin w ciągu dnia. Po drugie, ogranicza je sprawność każdego pracownika, która często różni się w zależności od osoby. Wreszcie po trzecie, niezależnie od tego, czy sama w sobie praca przynosi bezpośrednią satysfakcję, czy też nie, wymaga rezygnacji z *czasu wolnego*, będącego pożądanym dobrem – ogranicza to zatem podaż pracy²⁷.

Możemy sobie wyobrazić świat, w którym nie pożąda się czasu wolnego, a praca jest tylko przydatnym rzadkim czynnikiem, którym trzeba gospodarować. W takim świecie całkowita podaż dostępnej pracy byłaby równa całkowitej ilości pracy, którą ludzie są w stanie wykonywać. Każdy z ochotą pracowałby na maksimum swoich możliwości, gdyż zwiększenie nakładu pracy prowadziłoby do wzrostu produkcji

²⁷ Jest to pierwsze w tym rozdziale twierdzenie, które nie zostało wydedukowane z aksjomatu działania. To założenie pomocnicze, oparte na empirycznej obserwacji faktycznego ludzkiego zachowania. Nie da się go wydedukować z aksjomatu ludzkiego działania, ponieważ wyobrazić sobie można jego przeciwieństwo, mimo że na ogół przeciwieństwo to nie występuje. Z drugiej strony powyższe założenia o związkach ilościowych między przyczynami i skutkami były logicznie wpisane w aksjomat działania, gdyż wiedza o określonych relacjach przyczynowo-skutkowych jest konieczna do podjęcia jakiejkolwiek decyzji o działaniu.

pożądanych dóbr konsumpcyjnych. Każdy pracowałby przez cały czas, którego nie musiałby akurat przeznaczyć na utrzymanie i odtworzenie swojej zdolności do pracy²⁸. Taką sytuację można sobie wyobrazić i przeprowadzić dla niej analizę ekonomiczną. Wiemy jednak z empirycznej obserwacji, że w ludzkim działaniu taka sytuacja zdarza się wyjątkowo rzadko. Dla niemal wszystkich działających ludzi *czas wolny jest dobrem konsumpcyjnym*, którego utratę musi kompensować perspektywa otrzymania innych dóbr konsumpcyjnych, do których zaliczyć trzeba również możliwą satysfakcją z samego wysiłku. Im więcej człowiek pracuje, tym mniej ma czasu wolnego. Zwiększenie nakładu pracy oznacza tym samym zmniejszenie dostępnej podaży czasu wolnego i użyteczności, jaką daje. Tym samym ludzie „pracują tylko wtedy, gdy cenią bardziej przychód, jaki daje praca, niż zmniejszenie zadowolenia spowodowane skróceniem wypoczynku”²⁹. W owym „przychodzie” satysfakcji, jaki daje praca, może zawierać się również satysfakcja z samej pracy, z dobrowolnego poświęcania energii na wykonanie produktywnego zadania. Kiedy tego rodzaju satysfakcja z pracy nie występuje, wtedy oczekiwana wartość produktu otrzymanego dzięki wysiłkowi jest po prostu zestawiana z *przykrością* wynikającą z rezygnacji z czasu wolnego – użytecznością utraconego czasu wolnego. Kiedy praca daje wewnętrzną satysfakcję, w użyteczności produktu zawiera się użyteczność wynikająca z samego wysiłku. Jednak w miarę wzrostu ilości wkładanego wysiłku spada użyteczność satysfakcji z samej pracy oraz użyteczność kolejnych jednostek produktu finalnego. Zarówno użyteczność krańcowa produktu finalnego, jak i użyteczność krańcowa satysfakcji z pracy maleje w miarę wzrostu ich ilości, gdyż oba dobra podlegają uniwersalnemu prawu użyteczności krańcowej.

Kiedy człowiek rozważa wydatek pracy, bierze pod uwagę nie tylko najbardziej wartościowe cele, którym może ona służyć (podobnie jak to czyni w przypadku wykorzystania wszystkich innych czynników), do tych celów zaliczając satysfakcję wynikającą z samej produktywniej pracy, ale *również* perspektywę zaniechania pracy, *by* otrzymać dobro konsumpcyjne, jakim jest czas wolny. Czas wolny, podobnie jak każde inne dobro, podlega prawu użyteczności krańcowej. Pierwsza jednostka czasu wolnego zaspokaja najpilniejsze potrzeby, kolejna jednostka służy celowi o mniejszej wartości, trzecia jednostka celowi o jeszcze mniejszej wartości itd. Użyteczność krańcowa czasu wolnego zmniejsza się w miarę wzrostu jego podaży i jest równa wartości celu, z którego trzeba by zrezygnować w przypadku utraty jednostki czasu wolnego. Jednak w takiej sytuacji krańcowa przykrość pracy (w kategoriach utraconego czasu wolnego) *rośnie* w miarę wzrostu ilości wykonywanej pracy.

²⁸ Por. Mises, *Ludzkie działanie*, s. 112.

²⁹ *Ibidem*, s. 113.

W niektórych przypadkach praca sama w sobie może być zdecydowanie nieprzyjemna, nie tylko z powodu utraconego czasu wolnego, ale również z powodu szczególnych okoliczności towarzyszących jej wykonywaniu, które działający człowiek odczuwa jako uciążliwe. W takich przypadkach krańcowa przykrość pracy obejmuje zarówno przykrość wynikającą z tych okoliczności, jak i przykrość wynikającą z rezygnacji z czasu wolnego. Człowiek godzi się na bolesne aspekty wykonywania pracy, takie jak utrata czasu wolnego, przez wzgląd na produkt finalny. Element uciążliwości pojawiający w pracy niektórych typów może potęgować rosnącą przykrość krańcową wynikającą z dysponowania coraz mniejszą ilością czasu wolnego w miarę zwiększania ilości czasu przeznaczanego na pracę, a z pewnością jej nie kompensuje.

Porównanie użyteczności krańcowej produktu kolejnych jednostek wysiłku z krańcową przykrością wysiłku uwzględnia oprócz oceny produktu finalnego i utraconego czasu wolnego również satysfakcję albo niezadowolenie z samej pracy. Tyczy się to każdej osoby i każdego typu pracy. Sama praca może albo przynosić satysfakcję, albo powodować ból lub niezadowolenie, albo być neutralna. Kiedy sama praca daje satysfakcję, *satysfakcja ta jest nierozzerwalnie powiązana z perspektywą otrzymania produktu finalnego*. Człowiek pozbawiony produktu finalnego będzie uważał swoją pracę za bezsensowną i nieprzydatną – praca przestanie mu dawać satysfakcję. Czynności wykonywane *wyłącznie* ze względu na nie same nie są pracą, ale zwykłą *zabawą*, i stanowią dobro konsumpcyjne. Zabawa jako dobro konsumpcyjne podlega prawu użyteczności krańcowej tak jak wszystkie inne dobra. Czas spędzony na zabawie jest zestawiany z użytecznością czerpaną z innych dóbr możliwych do zdobycia³⁰.

Kiedy człowiek ma poświęcić godzinę na pracę, zestawia przykrość wykonywanej pracy (w tym przykrość utraconego czasu wolnego i wszelkiego niezadowolenia z pracy) z użytecznością wkładu, jaki przez tę godzinę wniesie w wytworzenie pożądanych dóbr (w tym użyteczność dóbr przyszłych i wszelkiej przyjemności z pracy), czyli z *wartością produktu krańcowego*. Każdą godzinę pracy człowiek przeznacz na produkcję *tego* dobra, dla którego produkt krańcowy znajduje się najwyżej na skali wartości. Jeśli musi on zrezygnować z godziny pracy, zrezygnuje z jednostki *tego* dobra, którego użyteczność krańcowa jest najniżej na skali wartości. Za każdym razem zestawia użyteczność produktu na swojej skali wartości z przykrością dalszej pracy. Wiemy, że kiedy rośnie ilość wkładanego wysiłku, użyteczność krańcowa powstających dzięki temu dóbr maleje. Jednocześnie w miarę wzrostu ilości poświęcanego wysiłku wzrasta jego przykrość krańcowa. Dlatego człowiek wykonuje swoją pracę, dopóki użyteczność krańcowa przychodów *przewyższa* krańcową przykrość wysiłku związanego z pracą. Człowiek

³⁰ Czas wolny to ilość czasu nieprzeznaczonego na pracę, a zabawę można uważać za jedną z form osiągania satysfakcji w czasie wolnym. Na temat pracy i zabawy por. Frank A. Fetter, *Economic Principles*, New York 1915, s. 171–177, 191, 197–206.

przestaje pracować, kiedy krańcowa przykrość pracy staje się większa od krańcowej użyteczności przyrostu dóbr osiągniętego dzięki wysiłkowi³¹.

W miarę wzrostu konsumpcji czasu wolnego spada jego użyteczność krańcowa, a jednocześnie rośnie użyteczność krańcowa utraconych dóbr, aż w końcu użyteczność krańcowa utraconych produktów staje się większa od użyteczności krańcowej czasu wolnego, kiedy to działający człowiek podejmuje pracę na nowo.

Powyższą analizę praw rządzących wysiłkiem związanym z pracą wyprowadziliśmy z implikacji aksjomatu działania i założenia, że czas wolny jest dobrem konsumpcyjnym.

9. Tworzenie kapitału

Kiedy składniki dane przez naturę są ograniczone przez środowisko, a praca przez jej dostępną podaż i przykrość, istnieje tylko jeden sposób na zwiększenie produkcji dóbr konsumpcyjnych na jednostkę czasu – jest nim zwiększenie ilości dóbr kapitałowych. Mając na początku do dyspozycji tylko naturę i niewspartą pracę, człowiek łączy swoją energię ze składnikami natury, by stworzyć dobra kapitałowe. Dobra te nie służą bezpośredniemu zaspokajaniu potrzeb. Muszą bowiem zostać przekształcone przez pracę najpierw w dobra kapitałowe niższego rzędu, a ostatecznie w pożądaną dobra konsumpcyjne.

Aby w sposób klarowny przedstawić naturę tworzenia kapitału i rolę kapitału w produkcji, zacznijmy od hipotetycznego przykładu Robinsona Crusoe wyrzuczonego na brzeg bezludnej wyspy. Przypuśćmy, że w momencie pojawienia się na wyspie Robinson jest pozbawiony jakichkolwiek dóbr kapitałowych. Dysponuje tylko własną pracą i składnikami danymi przez naturę. To oczywiste, że bez kapitału może zaspokoić tylko niektóre potrzeby, spośród których wybierze te najpilniejsze. Powiedzmy, że jedynymi dobrami dostępnymi bez wsparcia kapitału są jagody i czas wolny. Robinson zauważa, że może zebrać 20 jadalnych jagód na godzinę i na tej podstawie decyduje się pracować 10 godzin, zbierając jagody, by przez pozostałe 14 godzin korzystać z czasu wolnego. Widać wyraźnie, że jedynymi dobrami, jakie bez wsparcia kapitału są dostępne do konsumpcji, są dobra o *najkrótszym okresie produkcji*. Czas wolny jest dobrem wytwarzanym niemal w jednej chwili, a jagody mają bardzo krótki okres produkcji. Okresem produkcji dwudziestu jagód jest jedna godzina. Jeśli Robinson nie zdobędzie dóbr kapitałowych, to dobra o dłuższych okresach produkcji pozostaną dla niego niedostępne.

³¹ Por. L. Albert Hahn, *Common Sense Economics*, New York 1956, s. 1 i n.

Wydłużenie procesów produkcji za sprawą wykorzystywania kapitału może zwiększyć produktywność na dwa sposoby: 1) przez zwiększenie produkcji *tego samego* dobra na jednostkę czasu albo 2) przez umożliwienie konsumpcji dóbr *niedostępnych* w przypadku krótszych okresów produkcji.

Przykładem wzrostu produktywności pierwszego typu może być sytuacja, w której Robinson stwierdza, że gdyby miał długi kij, to zamiast zbierać jagody rękoma mógłby go użyć do strącania ich z drzew. Tym sposobem mógłby zwiększyć produkcję do 50 jagód na godzinę. W jaki sposób może zdobyć kij? Oczywiście musi wykonywać pracę, by zdobyć materiały, przenieść je, przerobić na kij itd. Załóżmy, że potrzebuje na to 10 godzin. Oznacza to, że Crusoe musi *zrezygnować* z 10 godzin produkcji dóbr konsumpcyjnych, by zdobyć kij. Musi poświęcić albo 10 godzin czasu wolnego, albo 200 jagód (10 godzin zbierania po 20 jagód na godzinę), albo jakąś kombinację tych dóbr. Musi wyrzec się zadowolenia z dóbr konsumpcyjnych na 10 godzin i wykonywać pracę, by wyprodukować *dobro kapitałowe* (kij), które nie ma dla niego *bezpośredniego* zastosowania. Dopiero po upływie 10 godzin Robinson będzie mógł zacząć korzystać z dobra kapitałowego jako pośredniego wsparcia przyszłej produkcji. Tymczasem musi zrezygnować z zaspokajania swych potrzeb. Musi *ograniczyć swoją konsumpcję* na 10 godzin i na ten okres *przenieść swoją pracę* z produkcji dóbr konsumpcyjnych bezpośrednio zaspakajających potrzeby do produkcji dóbr kapitałowych, które okażą się przydatne dopiero *w przyszłości*. Ograniczenie konsumpcji określa się jako *oszczędzanie*, a przeniesienie pracy i ziemi do tworzenia dóbr kapitałowych jako *inwestowanie*.

Widzimy teraz, na czym polega proces tworzenia kapitału. Działający człowiek podejmuje decyzję o ograniczeniu (albo nieograniczeniu) konsumpcji i zainwestowaniu w produkcję dóbr kapitałowych po rozważeniu tego, czy użyteczność osiągnięta dzięki zwiększonej produktywności dłuższego procesu produkcji przewyższa konieczność poświęcenia dóbr *teraźniejszych*, by otrzymać dobra konsumpcyjne *w przyszłości*? Wspominaliśmy już, że *preferencja czasowa* jest faktem uniwersalnym – człowiek zawsze preferuje osiągnięcie danej satysfakcji wcześniej niż później. W tym przypadku działający człowiek musi zestawić swoje pragnienie otrzymania *większej satysfakcji na jednostkę czasu* z wiążącą się z koniecznością zrezygnowania z satysfakcji *w teraźniejszości*, by zwiększyć produkcję *w przyszłości*. Jego preferencja czasowa dla teraźniejszości względem przyszłości odpowiada za *przykrość czekania*, którą musi on zestawić z użytecznością, jaką da mu w końcu dobro kapitałowe i wydłużenie procesu produkcji. Jego wybór zależy od skali wartości. Możliwe, że gdyby w jego opinii kij miał zapewniać tylko 30 jagód na godzinę, a jego wykonanie miało zabrać 20 godzin, to nie podjąłby on decyzji o oszczędzaniu i inwestowaniu. Gdyby z kolei kij miał mu dawać 100 jagód na godzinę, a jego wykonanie miało zająć pięć godzin, to podjąłby taką decyzję bez chwili zawahania.

Jeśli Robinson zdecyduje się zainwestować 10 godzin w produkcję dóbr kapitałowych, może ograniczyć swoją konsumpcję na wiele sposobów – rezygnując z dowolnej kombinacji jagód i czasu wolnego. Pomińmy dla uproszczenia przykładu czas wolny. Crusoe może całkowicie zrezygnować z produkcji jagód na jeden dzień i skończyć w tym czasie kij albo może podjąć decyzję, że będzie zbierał jagody przez osiem godzin dziennie, a nie przez dziesięć, by przeznaczyć pozostałe dwie godziny dziennie na wykonanie kija, w którym to przypadku wyprodukowanie kija zajęłoby mu pięć dni. To, którą metodę wybierze, zależy od natury jego skali wartości. W każdym razie musi on ograniczyć konsumpcję o ekwiwalent 10 godzin pracy – o 200 jagód. *Stopa ograniczenia* zależy w tym przypadku od tego, jak pilne jest dla niego zwiększenie produkcji w porównaniu z pilnością utrzymania bieżącej podaży jagód.

Z analitycznego punktu widzenia nie ma większej różnicy między pełnowymiarową pracą nad dobrem kapitałowym po *uprzednim* wytworzeniu dóbr konsumpcyjnych i zakumulowaniu pewnego ich zasobu a równoczesną pracą nad dobrem kapitałowym i dobrami konsumpcyjnymi. Aczkolwiek możliwe jest, że przy pozostałych warunkach niezmiennych pierwsza z metod okaże się bardziej produktywna: że działający człowiek będzie w stanie wykonać zadanie w krótszym czasie, jeśli będzie nad nim pracował w sposób ciągły. W takiej sytuacji Robinson skłaniałby się do wyboru tej właśnie metody. Z drugiej strony magazynowane jagody mogą się psuć, co przechyliłoby szalę na rzecz drugiej z metod. To, jaką decyzję on podejmie, zależy od zestawienia różnych czynników na jego skali wartości.

Przypuśćmy teraz, że Robinson podjął już decyzję o inwestycji i po pięciu dniach zaczyna posługiwać się kijem. Od szóstego dnia może zbierać owoce swojej inwestycji w dobra kapitałowe w postaci 500 jagód dziennie.

Crusoe może wykorzystać wzrost swojej produktywności, *zwiększając ilość czasu wolnego* albo produkcję jagód. Może zdecydować się na zmniejszenie czasu pracy z dziesięciu do ośmiu godzin dziennie. W takim przypadku dzięki wykorzystaniu kija wzrosłaby jednocześnie produkcja jagód z 200 do 400 sztuk dziennie i ilość czasu wolnego z 14 do 16 godzin dziennie. Oczywiście Crusoe może czerpać ze zwiększonej produktywności na różne sposoby, wybierając różne kombinacje wzrostu produkcji dobra i wzrostu ilości czasu wolnego³².

Jeszcze istotniejszą funkcją kapitału od wsparcia wzrostu produkcji na jednostkę czasu jest to, że umożliwia zdobycie dóbr, które w przeciwnym razie byłyby *zupełnie* nieosiągalne. Przy bardzo krótkim okresie produkcji Crusoe może wytwarzać tylko czas wolny i trochę jagód, ale bez wsparcia kapitału nie może on zaspokoić

³² W tym sensie kij można nazwać „urządzeniem pracooszczędnym”, aczkolwiek terminologia ta może być myląca. Jest to bowiem urządzenie „pracooszczędne” tylko w stopniu, w jakim działający człowiek postanawia przełożyć zwiększoną produktywność na czas wolny.

żadnej ze swoich pozostałych potrzeb. Aby zdobyć mięso, musi dysponować łukiem i strzałami. Aby zdobyć ryby, musi mieć włócznię albo sieć. Aby zbudować szałas, musi dysponować kłodami, płótnem i siekierą do rąbania drewna. Aby zaspokoić którąkolwiek z powyższych potrzeb, musi ograniczyć konsumpcję i zainwestować pracę w wytworzenie dóbr kapitałowych. Innymi słowy, musi rozpocząć dłuższe okresy produkcji od tych, jakie były potrzebne w przypadku zbierania jagód – musi poświęcić czas na wytworzenie dóbr kapitałowych, zanim będzie mógł się nimi posłużyć, by cieszyć się dobrami konsumpcyjnymi. W każdym przypadku decyzje o przystąpieniu do tworzenia kapitału wynikają z zestawienia na skali wartości użyteczności oczekiwanego wzrostu produktywności z przykrością wynikającą z preferencji czasowej dla satysfakcji teraźniejszej w porównaniu z przyszłą.

Oczywiście czynnikiem, który powstrzymuje każdego człowieka przed inwestowaniem coraz większych ilości ziemi i pracy w dobra kapitałowe, jest jego preferencja czasowa dla dóbr teraźniejszych. Gdyby przy pozostałych warunkach niezmiennych człowiek nie preferował satysfakcji teraźniejszej nad przyszłą, to nigdy niczego by nie konsumował. Inwestowałby cały swój czas i całą swoją pracę w zwiększanie produkcji dóbr przyszłych. Ale „brak konsumpcji” jest absurdem, ponieważ konsumpcja jest celem produkcji. Dążąc zatem do zaspokojenia swoich najpilniejszych potrzeb, wszyscy ludzie inwestują w danym momencie we wszystkie *najkrótsze* okresy produkcji, na temat których znają przepisy. *Dłuższe okresy produkcji powstają w wyniku tworzenia dodatkowego kapitału*. Przy pozostałych warunkach niezmiennych (tj. przy danej względnej pilności potrzeb do zaspokojenia i wiedzy o przepisach) dodatkowe inwestycje są inwestycjami w dłuższe niż dotychczas procesy produkcji.

Należy zdać sobie sprawę z tego, że „okres produkcji” nie dotyczy tylko czasu przeznaczonego na tworzenie danego dobra kapitałowego, ale odnosi się do czasu czekania od rozpoczęcia produkcji dobra kapitałowego do wytworzenia *dobra konsumpcyjnego*. W przypadku kija i jagód wielkości te są sobie równe, ale tylko dlatego, że kij jest dobrem kapitałowym pierwszego rzędu, tj. oddalonym od produkcji dóbr konsumpcyjnych o zaledwie jeden etap. Rozważmy teraz bardziej złożony przypadek – Crusoe tworzy siekierę, by porąbać drewno potrzebne do wyprodukowania chaty. Crusoe musi zdecydować, czy chata jest warta dóbr konsumpcyjnych, z których musiałby w międzyczasie zrezygnować, czy też nie. Załóżmy, że Crusoe potrzebuje 50 godzin, by wyprodukować siekierę, a następnie 200 godzin, by porąbać drewno siekierą oraz przetransportować je i wybudować chatę. Dłuższy okres produkcji, na który Crusoe musi się zdecydować, składa się z trzech etapów, trwających łącznie 250 godzin. Najpierw praca i natura biorą udział w produkcji siekiery, dobra kapitałowego drugiego rzędu. Następnie praca, siekiera i składniki dane przez naturę uczestniczą w produkcji kłód drewna, dobra kapitałowego pierwszego rzędu.

W końcu praca i kłody drewna wspólnie dają pożądane dobro konsumpcyjne – chatę. Długość procesu produkcji to całkowita ilość czasu od momentu, w którym działający człowiek zaczyna pracę, do momentu powstania dobra konsumpcyjnego.

Należy zauważyć, że kiedy działający człowiek rozważa długość procesu produkcji, to nie interesuje go przeszłość. Długość procesu produkcji to dla działającego człowieka *czas czekania od momentu, w którym rozpoczyna działanie*. Gdyby Crusoe miał szczęście znaleźć siekierę w dobrym stanie, pozostawioną przez kogoś, kto zamieszkiwał wyspę wcześniej, za okres produkcji uznałby 200, a nie 250 godzin. Siekiera byłaby dana mu przez środowisko.

Ten przykład ilustruje podstawową prawdę o dobrach kapitałowych: kapitał jest przystankiem na drodze do korzystania z dóbr konsumpcyjnych. Ten, kto posiada kapitał, jest *bliżej (w czasie)* pożądanych dóbr konsumpcyjnych. Crusoe bez siekiery jest o 250 godzin od pożądanej chaty, a Crusoe z siekierą już tylko o 200 godzin. Gdyby kłody drewna czekały na niego gotowe, kiedy pojawił się na wyspie, byłby on o tyle bliżej od osiągnięcia celu. Gdyby zaś czekała na niego gotowa chata, jego pragnienie zostałoby zaspokojone natychmiast. Byłby bliżej celu i nie musiałby dalej ograniczać konsumpcji. Rolą kapitału jest to, że posuwa ludzi w czasie w kierunku celu, jakim jest wytworzenie dóbr konsumpcyjnych. Tyczy się to zarówno produkcji *nowych* dóbr konsumpcyjnych, jak i *zwiększania* produkcji *dotychczasowych dóbr*. Dopóki w poprzednim przykładzie Crusoe nie zdobył kija, dopóty od produkcji na poziomie 500 jagód dzieliło go 20 godzin. Dzięki kijowi dzieli go od tego tylko 10 godzin. Kiedy natomiast kapitał umożliwia zdobycie nowych dóbr (które w przeciwnym razie byłyby nieosiągalne), to jest *absolutnie niezbędnym*, a zarazem dogodnym przystankiem na drodze do pożadanego dobra konsumpcyjnego.

Aby powstał kapitał, konieczne jest oczywiście *oszczędzanie*, czyli ograniczenie wykorzystania dóbr konsumpcyjnych w teraźniejszości, i zainwestowanie odpowiadających im zasobów w produkcję dóbr kapitałowych. Korzystanie z dóbr konsumpcyjnych – zaspokajanie potrzeb – nazywane jest *konsumpcją*. Oszczędzanie może być rezultatem wzrostu dostępnej podaży dóbr konsumpcyjnych, skłaniającego działającego człowieka do częściowego ich zaoszczędzenia zamiast skonsumowania w całości. W każdym razie konsumpcja musi być mniejsza od ilości dobra, jaką można zdobyć. Gdyby zatem poprawiły się zbiory na bezludnej wyspie i Crusoe stwierdził, że w ciągu 10 godzin mógłby bez użycia kija zebrać 240 jagód, to mógłby oszczędzać po 40 jagód dziennie przez 5 dni, co z kolei pozwoliłoby mu na zainwestowanie swojej pracy w produkcję kija bez konieczności zmniejszania konsumpcji poniżej pierwotnego poziomu 200 jagód. Oszczędzanie oznacza ograniczenie konsumpcji w porównaniu z ilością, która *można by* skonsumować; nie musi wcale oznaczać faktycznego zmniejszenia konsumpcji poniżej dotychczasowego poziomu.

Wszystkie dobra kapitałowe są zużywalne. Tych kilka produktów, które nie są zużywalne, ale permanentne, zalicza się pod każdym istotnym względem do *ziemi*. Dobra kapitałowe są zużywalne – zużywają się w procesie produkcji. Możemy zatem stwierdzić, że podczas produkcji dobra kapitałowe *przekształcane* są w produkty. W przypadku niektórych dóbr kapitałowych jest to widoczne fizycznie. Oczywiście przykładowo jest to, że kiedy połączy się 100 funtów „chleba w hurtowni” z innymi czynnikami, by otrzymać 100 funtów „chleba w sklepie”, ten pierwszy czynnik zostaje natychmiast i w pełni przekształcony w ten drugi. Fakt zużycia dobra kapitałowego widać aż nazbyt wyraźnie. W każdorazowym akcie produkcji zostaje zużyte całe dobro kapitałowe. Inne dobra kapitałowe nie zużywają się jednak aż tak gwałtownie. Okres użytkowania ciężarówka wykorzystywanej do przewozu chleba może wynosić 15 lat, co by oznaczało, że może ona uczestniczyć – przykładowo – w 3000 przekształceń chleba hurtowego w detaliczny. W takim przypadku możemy powiedzieć, że ilekroć odbywa się proces produkcji, zużywa się $\frac{1}{3000}$ ciężarówka. Z kolei młyn, w którym pszenicę przekształca się w mąkę, może mieć okres użytkowania wynoszący 20 lat. W takim przypadku moglibyśmy powiedzieć, w każdym roku produkcji mąki zużywa się $\frac{1}{20}$ młyna. Każde dobro kapitałowe ma inny okres użytkowania i w konsekwencji inne tempo zużywania się, co określa się też mianem *amortyzacji*. Dobra kapitałowe różnią się pod względem okresu przydatności.

Powróćmy teraz do przykładu z Crusoe i jego kijem. Załóżmy, że okres użytkowania kija według szacunków Crusoe wynosi 10 dni i po tym czasie kij ulega zniszczeniu, a produkcja powraca do poprzedniego poziomu 20 jagód na godzinę. Crusoe wraca do punktu wyjścia.

Staje on przed wyborem. Jego „standard życia” (załóżmy, że na poziomie 500 jagód i 14 godzin czasu wolnego dziennie) poprawił się i nie podoba mu się perspektywa obniżenia konsumpcji do 200 jagód, kiedy kij się zniszczy. Chcąc zachować swój standard życia, musi przez te 10 dni pracować nad wykonaniem kolejnego kija, którym zastąpi stary, kiedy ten się zużyje. Skonstruowanie kolejnego kija oznacza konieczność dokonania *kolejnego aktu oszczędzania*. Aby zainwestować w zastąpienie kija, Crusoe musi dokonać aktu oszczędzania – ograniczyć konsumpcję w stosunku do dostępnej produkcji. Musi ponownie zaoszczędzić ekwiwalent 10 godzin pracy w postaci jagód (albo czasu wolnego) i przeznaczyć go na zainwestowanie w dobro, które jest tylko pośrednio przydatne w przyszłej produkcji. Załóżmy, że uczyni to przez przeniesienie jednej godziny dziennie z produkcji jagód do pracy nad wytworzeniem kolejnego kija. Tym samym ograniczy przez 10 dni konsumpcję jagód do 450 dziennie. Mimo że Robinson musi ograniczyć konsumpcję w stosunku do maksymalnej, to znajduje się w o wiele lepszym położeniu niż pierwotnie, gdy był pozbawiony wsparcia.

Tym samym po 10 dniach, na skutek oszczędzania i inwestowania w zastąpienie dobra kapitałowego, *struktura kapitałowa* zostaje odnowiona. Crusoe *ponownie* staje przed wyborem, czy korzystać z maksymalnej produkcji 500 jagód dziennie, by po upływie kolejnych 10 dni powrócić do poziomu 200 jagód dziennie, czy dokonać aktu oszczędzania *po raz trzeci*, by zastąpić drugi kij, kiedy ten się zużyje³³.

Jeśli Crusoe decyduje się *nie* odtwarzać pierwszego albo drugiego kija i akceptuje późniejszy spadek produkcji, by uniknąć oszczędzania w teraźniejszości, to *konsumuje kapitał*. Innymi słowy, wybiera konsumpcję zamiast oszczędzania i utrzymania struktury kapitałowej i przyszłego poziomu produkcji. Konsumując kapitał, Crusoe może zwiększyć konsumpcję *w teraźniejszości* z 450 do 500 jagód dziennie, ale w pewnym momencie w przyszłości (w tym przypadku po 10 dniach), będzie zmuszony ograniczyć konsumpcję ponownie do 200 jagód. Jasne jest to, że do podjęcia decyzji o konsumpcji kapitału popycha Robinsona jego *preferencja czasowa* – preferencja większej konsumpcji w teraźniejszości nad większy ubytek konsumpcji w przyszłości.

Każdy działający człowiek w danym momencie ma do wyboru: a) powiększenie swojej struktury kapitałowej, b) utrzymanie swojego kapitału w nienaruszonym stanie albo c) skonsumowanie kapitału. Z wyborami a) i b) wiąże się akt oszczędzania. To, jak działający człowiek postąpi, zależy od porównania przykrości czekania określonej przez preferencję czasową z użytecznością, jaką da mu wzrost ilości dóbr konsumpcyjnych w przyszłości.

W tym miejscu musimy zauważyć, że rzadko zdarza się, by dobro kapitałowe utrzymywało pełną „zdolność” do wspierania produkcji, a potem nagle straciło całkowicie swą przydatność. Jak ujął to profesor Benham³⁴, „dobra kapitałowe zwykle nie trwają przez cały czas swego istnienia w doskonałym stanie technicznym i nie niszczą nagle przy końcu tego okresu”³⁵. Produkcja zapewne nie będzie utrzymywała się na poziomie 500 jagód przez 10 dni, by następnego dnia spaść do 200, ale będzie obniżała się stopniowo, aż kij stanie się całkowicie nieprzydatny.

³³ Zastępowanie dóbr wymaga niezależnych aktów oszczędzania, co należy podkreślić z uwagi na fakt, że wielu autorów (np. J.B. Clark, Frank H. Knight) zakłada, iż raz wytworzony kapitał w jakiś mistyczny sposób odtwarza się bez potrzeby dalszych aktów oszczędzania.

³⁴ Polskie tłumaczenie tego fragmentu *Ekonomii politycznej* Benhama jest niepełne. Benham porównuje takie dobra do „cudownej dwukółki” z poematu Olivera Wendella Holmesa Sr., która została tak skonstruowana, by rozpaść się po 100 latach, zachowując wcześniej pełną przydatność. Termin „cudowna dwukółka” jest używany w ekonomii na określenie dóbr trwałych, które utrzymują niezmienną przydatność przez cały okres użytkowania jak przykładowo żarówka albo krzesło [przyp. MZ].

³⁵ Por. Frederic Benham, *Ekonomia polityczna*, tłum. pod red. Jana Drewnowskiego, Warszawa 1948, s. 168.

W tej sytuacji odpowiednia może okazać się inna metoda utrzymania kapitału. Gdyby Crusoe przeznaczał trochę czasu na naprawianie kija, usuwanie fragmentów będących w gorszym stanie itd., to mógłby wydłużyć okres jego przydatności i tym samym utrzymać produkcję jagód na wyższym poziomie przez dłuższy czas. Krótko mówiąc, Crusoe może powiększać swoją strukturę kapitałową przez dokonywanie *napraw*.

Również w tym przypadku Crusoe zestawia wzrost przyszłej produkcji dóbr konsumpcyjnych z utratą *teraźniejszych* dóbr konsumpcyjnych, wynikającą z przeznaczenia pracy na naprawy. Dokonywanie napraw wymaga zatem niezależnego aktu oszczędzania i wyboru oszczędzania. Przykładowo zupełnie możliwe jest to, że Crusoe podejmie decyzję o zastąpieniu kija nowym i przeznaczeniu na to swojej pracy, ale uzna, iż nie warto go naprawiać. To, na które rozwiązanie się zdecyduje, zależy od oceny wartości alternatywnych poziomów produkcji i stopy jego preferencji czasowej.

Działający człowiek uzależnia swoją decyzję o tym, w które obszary zainwestować, od oczekiwanej użyteczności przyszłych dóbr konsumpcyjnych, ich trwałości i długości czasu czekania. Może zatem najpierw zainwestować w kij, a później zdecydować, że nie warto inwestować w kolejny – że zamiast tego lepiej zacząć konstruowanie siekiery, by później wybudować chatę, albo najpierw stworzyć łuk i strzały, by móc polować na dzikie zwierzęta, i dopiero później zabrać się za budowę chaty. Ponieważ użyteczność krańcowa dobra maleje w miarę zwiększania się jego zasobu, to im większy jest zasób *jednego* dobra konsumpcyjnego w posiadaniu działającego człowieka, tym większa staje się szansa, że ów człowiek przeznaczy nowe oszczędności na inne dobro konsumpcyjne, dla którego w takiej sytuacji użyteczność krańcowa produktu w stosunku do zainwestowanej pracy i czasu czekania jest wyższa niż dla dobra pierwszego.

Jeśli oczekiwana użyteczność krańcowa codziennych usług dwóch dóbr konsumpcyjnych jest taka sama i jednocześnie taki sam jest dla nich obu okres czekania, ale jedno jest trwalsze od drugiego, to działający człowiek wybierze inwestycję w produkcję dobra trwalszego. Jeśli jednak całość usług dwóch dóbr jest taka sama i jednocześnie taka sama jest dla nich obu długość okresu produkcji, to człowiek zainwestuje w dobro *mniej* trwałe, gdyż osiągnie w ten sposób pełną satysfakcję wcześniej. Ponadto jak już wspomnieliśmy wcześniej, dokonując wyboru między zainwestowaniem w jedno z dwóch dóbr konsumpcyjnych, działający człowiek zdecyduje się przy pozostałych warunkach niezmiennych na dobro o krótszym okresie produkcji.

Każdy działający człowiek oszczędza i inwestuje zasoby w różne przyszłe dobra konsumpcyjne, dopóki oceniana z teraźniejszej perspektywy użyteczność produktu krańcowego z kolejnych zaoszczędzonych i zainwestowanych jednostek jest większa od użyteczności teraźniejszych dóbr konsumpcyjnych, którą ów człowiek czerpałby,

gdyby nie oszczędzał. Ta użyteczność – użyteczność utraconych teraźniejszych dóbr konsumpcyjnych – to „przykrość czekania”. Kiedy staje się ona większa od użyteczności tego, że w przyszłości dzięki oszczędzaniu otrzyma się więcej dóbr, działający człowiek przestaje oszczędzać.

Uwzględniając relatywną pilność potrzeb, człowiek, jak pokazaliśmy powyżej, skłania się do inwestowania w pierwszej kolejności w te dobra konsumpcyjne, dla których procesy produkcji są najkrótsze. Dlatego wszelkie oszczędności inwestuje się albo w utrzymanie obecnej struktury kapitałowej, albo w dodawanie do niej kapitału na *coraz odleglejszych* etapach produkcji, tj. w dłuższych procesach produkcji. Nowe oszczędności (przewyższające te potrzebne do utrzymania struktury) prowadzą do wydłużenia procesów produkcji i skutkują inwestycjami w dobra kapitałowe *coraz wyższych rzędów*.

W nowoczesnej gospodarce do struktury kapitałowej wchodzi dobra niemal nieskończenie odległe od ostatecznych dóbr konsumpcyjnych. Wcześniej przyglądaliśmy się niektórym etapom produkcji stosunkowo nieskomplikowanego dobra, jakim jest kanapka z szynką. Robotnik w kopalni rudy żelaza znajduje się bardzo daleko od „kanapki obok fotela Jonesa”.

Oczywiście wspomniane w poprzednich podrozdziałach problemy pomiaru stanowią poważną przeszkodę w oszczędzaniu i inwestowaniu. Skąd działający ludzie mają wiedzieć, czy powiększają, czy też konsumują swoją strukturę kapitałową, kiedy istnieją dobra konsumpcyjne i kapitałowe najprzeróżniejszych typów? Crusoe rzecz jasna wie, czy ma więcej, czy też mniej jagód, ale jak podejmuje się decyzje w nowoczesnej i złożonej gospodarce, w której istnieją niezliczone dobra konsumpcyjne i kapitałowe? Rozwiązanie tego problemu, które odwołuje się do współmierności różnych dóbr, przedstawimy w późniejszych rozdziałach.

Obserwując wzrost produkcji, który stał się możliwy dzięki wykorzystaniu dóbr kapitałowych, bardzo łatwo przypisać kapitałowi swego rodzaju niezależną moc produkcyjną i stwierdzić, że w produkcji dóbr konsumpcyjnych uczestniczą trzy rodzaje sił wytwórczych: praca, natura i kapitał. Niemniej tego rodzaju wniosek jest całkowicie błędny. Dobra kapitałowe nie mają własnej niezależnej mocy produkcyjnej; w ostatecznym rozrachunku można je w pełni zredukować do pracy i ziemi, które uczestniczyły w ich wytworzeniu, oraz czasu. Dobra kapitałowe to „zmagazynowana” praca, ziemia i czas; są one przystankiem na drodze do ostatecznego otrzymania dóbr konsumpcyjnych, w które zostają przekształcone. Na każdym etapie tej drogi dobra kapitałowe muszą zostać ukształtowane przez pracę w połączeniu z ziemią, by proces produkcji mógł być kontynuowany. W przeciwieństwie do nich kapitał nie jest niezależnym czynnikiem wytwórczym. Böhm-Bawerk przedstawił doskonałą ilustrację tej prawdy:

Wyjaśni to w pełni następująca analogia. Jeden człowiek rzuca kamieniem w drugiego i zabija go. Czy to kamień zabił ofiarę? Jeśli zadamy to pytanie bez położenia szczególnego akcentu, to można bez wahania odpowiedzieć na nie twierdząco. Ale czy morderca przed sądem mógłby się bronić, twierdząc, że ofiarę zabił nie on, ale kamień? Czy moglibyśmy powiedzieć, że w tym właśnie sensie kamień zabił ofiarę, i czy powinniśmy w związku z tym uniewinnić mordercę? Ekonomiści informujący nas o niezależnej produktywności kapitału kładą właśnie tego rodzaju akcent na tę koncepcję. [...] Nie chodzi nam tutaj o zależne przyczyny pośrednie, lecz o niezależne składniki ostateczne. Rzecz nie w tym, czy kapitał uczestniczy w osiąganiu produktywnych rezultatów, tak jak kamień uczestniczył w zabiciu człowieka, ale w tym, czy jakąś część tego produktywnego rezultatu można przypisać kapitałowi w sposób wyłączny i szczególnie tak, by nie dało się jej sprowadzić do dwóch znanych i podstawowych czynników, jakimi są natura i praca.

Böhm-Bawerk zaprzecza takiej możliwości, wskazując, że dobra kapitałowe są tylko przystankami w procesie produkcji i że na każdym etapie kształtowane są przez czynniki pracy i ziemi:

Jeśli dzisiaj, łącząc pracę z siłami natury, wykonam cegły z gliny, jutro, łącząc pracę z darami natury, wytworzę wapno, a pojutrze sporządzę zaprawę murarską i skonstruuję ścianę, to czy można by powiedzieć, że któraś z części ściany *nie* została wykonana przeze mnie i siły natury? Zanim zadanie wymagające długotrwałej pracy, takie jak budowa domu, zostanie wykonane w całości, w pewnych momentach musi być wykonane w jednej czwartej, w połowie i w trzech czwartych. Co byśmy powiedzieli, gdyby ktoś opisał te nieuniknione etapy prac budowlanych jako niezależne i konieczne fazy budowy domu i utrzymywał, że do postawienia domu oprócz materiałów budowlanych i pracy potrzebujemy domu ukończonego w jednej czwartej, w połowie i w trzech czwartych? Chociaż mniej uderzające to równie niepoprawne jest podnoszenie pośrednich kroków w postępie pracy, przybierających zewnętrzną formę kapitału, do rangi niezależnego pośrednika produkcji obok natury i pracy.³⁶

Twierdzenie to jest prawdziwe niezależnie od liczby etapów i oddalenia dobra kapitałowego od ostatecznego dobra konsumpcyjnego.

³⁶ Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital*, s. 95–96. Zob. także Mises, *Ludzkie działanie*, s. 408–441, a zwłaszcza s. 411–420.

Ponieważ inwestowanie w dobra kapitałowe wiąże się z patrzeniem w przyszłość, działający człowiek musi sobie radzić z ryzykiem wynikającym z *niepewności* co do przyszłych warunków. Wytwarzanie dóbr konsumpcyjnych wiąże się bezpośrednio z bardzo krótkim okresem produkcji, a zatem niepewność w takiej sytuacji nie jest tak duża jak w przypadku dłuższych okresów produkcji. Niepewność staje się tym istotniejsza, im dłuższy jest okres produkcji³⁷.

Założmy, że Crusoe przy podejmowaniu decyzji, czy zainwestować w kij, wierzy, że istnieje wysoka szansa znalezienia zagajnika, w którym jagody rosłyby na tyle obficie, iż mógłby bez wsparcia kija zbierać 50 albo więcej jagód na godzinę, i na tyle nisko, iż kij byłby nieprzydatny. W takim przypadku im większa wyda mu się szansa znalezienia zagajnika, tym mniej będzie skłonny zainwestować w kij, który byłby mu niepotrzebny. Im większe będą jego wątpliwości co do przydatności kija, tym mniejsza będzie szansa, że w niego zainwestuje, a tym większa stanie się szansa, że zainwestuje on w inne dobro albo wybierze konsumpcję zamiast oszczędzania. Możemy powiedzieć, że istnieje pewne „dyskonto niepewnościowe” od oczekiwanej przyszłej użyteczności inwestycji, które może być tak duże, iż zniechęci działającego człowieka do zainwestowania. Czynniki niepewności wraz z preferencją czasową, z czym działający człowiek zestawia oczekiwaną użyteczność przyszłej produkcji, wpływa w tym przypadku niekorzystnie na inwestycję.

Z drugiej strony niepewność może stanowić dodatkową zachętę do dokonania inwestycji. Przypuśćmy, że Crusoe wierzy, iż wkrótce owoce może zaatakować zaraza, a jeśli to się stanie, niewsparta produkcja jagód niebezpiecznie spadnie. W przypadku zarazy Crusoe potrzebowałby koniecznie kija, by przynajmniej utrzymać produkcję na obecnym, niskim poziomie. W takim przypadku możliwość, że kij okaże się dla Robinsona nawet bardziej przydatny, niż się on tego spodziewa, zwiększy oczekiwaną użyteczność inwestycji, a im większa w opinii Crusoe jest szansa takiego zdarzenia, tym chętniej dokona on inwestycji. Czynniki niepewności może zatem w zależności od konkretnej sytuacji działać w jedną albo drugą stronę³⁸.

Możemy wyjaśnić cały akt podejmowania decyzji o tym, czy przystąpić do tworzenia kapitału, zestawianiem względnych użyteczności „zdyskontowanych” stopą preferencji czasowej i czynnikiem niepewności. Założmy najpierw dla uproszczenia,

³⁷ Owa niepewność jest subiektywnym odczuciem („przecuciem” albo oszacowaniem) i nie można jej w żaden sposób zmierzyć. Wysiłki wielu znanych autorów, by zastosować matematyczną „teorię prawdopodobieństwa” do niepewności przyszłych zdarzeń, są zupełnie daremne. Por. Mises, *Ludzkie działanie*, s. 90–101.

³⁸ Teza Rothbarda wymaga pewnego uściślenia. W wyniku zarazy spadłaby produkcja jagód, a zatem wzrosłaby ich użyteczność krańcowa. W takiej sytuacji „czynnik niepewności” zwiększałby oczekiwaną użyteczność krańcową, a nie pomniejszał „dyskonto”. „Czynnik niepewności” oddziałujący na dyskonto jest zawsze dodatni [przyp. MZ].

że Crusoe, by wykonać kij, rezygnuje z teraźniejszych dóbr stanowiących ekwiwalent 10 godzin pracy, tj. z 200 jagód, a w następstwie podjęcia decyzji inwestycyjnej otrzymuje 1500 jagód po trzech dniach. Gdyby te 1500 jagód było dostępnych w teraźniejszości, to niewątpliwie zrezygnowałby dla nich z 200 jagód. Powiedzmy, że na jego skali wartości 1500 jagód zajmuje 4. pozycję, a 200 jagód – 11. pozycję:

┌	4	1500 jagód w teraźniejszości
	11	200 jagód w teraźniejszości

W jaki sposób Crusoe zdecyduje między 200 jagodami w teraźniejszości a 1500 jagód za trzy dni? Ponieważ wszystkie wybory muszą być podejmowane na jednej skali wartości, Crusoe musi porównać użyteczność 1500 jagód za trzy dni z użytecznością 200 jagód w teraźniejszości. Jeśli ta pierwsza użyteczność jest większa (położona wyżej na skali wartości), Crusoe podejmie decyzję o oszczędzaniu i zainwestowaniu w kij. Jeśli większa jest ta druga użyteczność i utracone 200 jagód ma większą wartość od oczekiwanego 1500 jagód za trzy dni, to preferencja czasowa Robinsona przeważa nad wzrostem użyteczności zasobu. W takiej sytuacji Crusoe nie podejmie decyzji o oszczędzaniu i inwestowaniu. Jego skala wartości może wyglądać tak:

a) ┌	4	1500 jagód w teraźniejszości
	11	200 jagód w teraźniejszości
	12	1500 jagód za trzy dni od teraz

Albo tak:

b) ┌	4	1500 jagód w teraźniejszości
	9	1500 jagód za trzy dni od teraz
	12	200 jagód w teraźniejszości

W przypadku b) podejmie on decyzję o inwestowaniu; w przypadku a) takiej decyzji nie podejmie. Możemy powiedzieć, że wartość 1500 jagód za trzy dni to *wartość bieżąca dobra przyszłego*. Oczekiwane dobro przyszłe jest dyskontowane przez działającego człowieka *stopą jego preferencji czasowej*. Działający człowiek porównuje wartość bieżącą oczekiwanego dobra przyszłego z wartością bieżącą dobra teraźniejszego na swojej skali wartości i na tej podstawie decyduje, czy oszczędzać i inwestować.

Oczywiście im wyższa stopa dyskontowa, tym niższa wartość bieżąca dobra przyszłego i tym większa szansa zrezygnowania z inwestycji. Z drugiej strony, im niższa jest stopa dyskontowa, tym wyższa jest wartość bieżąca dóbr przyszłych na skali wartości działającego człowieka i tym większa jest szansa, że będzie ona wyższa od wartości utraconych dóbr teraźniejszych, i co za tym idzie, że poczyniona zostanie inwestycja.

To, czy zostanie podjęta decyzja inwestycyjna, zależy od tego, co jest większe: wartość bieżąca dobra przyszłego czy wartość bieżąca utraconych dóbr teraźniejszych. Wartość bieżącą dobra przyszłego determinuje z kolei wartość, jaką miałoby dobro przyszłe, gdyby było dostępne natychmiast (co można nazwać „oczekiwaną wartością przyszłą dobra przyszłego”), oraz stopa preferencji czasowej. Im większa ta wartość, tym większa wartość bieżąca dobra przyszłego; im większa stopa preferencji czasowej (stopa dyskontująca dobra przyszłe w stosunku do dóbr teraźniejszych), tym niższa wartość bieżąca.

W każdym momencie dla działającego człowieka dostępny jest wachlarz decyzji inwestycyjnych, które przyniosłyby mu produkty o różnej potencjalnej użyteczności³⁹. Człowieka cechuje również pewna stopa preferencji czasowej, którą dyskontuje on oczekiwaną przyszłą użyteczność do jej wartości bieżącej. O tym, ile człowiek zaoszczędzi i zainwestuje w danym okresie, decyduje porównanie owej wartości bieżącej z wartością dóbr konsumpcyjnych utraconych na skutek podjęcia decyzji inwestycyjnej. Podejmując kolejne decyzje inwestycyjne, człowiek alokuje zasoby najpierw do inwestycji o najwyższej wartości bieżącej, później do następnej w kolejności itd. Z każdą kolejną inwestycją (w danym momencie) wartość bieżąca przyszłej użyteczności jest coraz mniejsza. A ponieważ jednocześnie człowiek rezygnuje z coraz większej podaży dóbr konsumpcyjnych w teraźniejszości, to użyteczność utraconych dóbr konsumpcyjnych (czasu wolnego i innych) wzrasta – zgodnie z prawem użyteczności krańcowej. Człowiek przestaje oszczędzać i inwestować wtedy, gdy wartość utraconych dóbr przekracza wartość bieżącą przyszłej użyteczności, jaką ma osiągnąć. W ten sposób kształtuje się jego *stopa oszczędności* i inwestycji w danym momencie.

Oczywiście po raz kolejny pojawia się problem: w jaki sposób działający ludzie są w stanie porównywać stopy preferencji czasowej dla niezliczonych możliwych dóbr w nowoczesnej i złożonej gospodarce? Tutaj również odpowiedź dla złożonej gospodarki wiąże się ze współmiernością różnych towarów, teraźniejszych i przyszłych. Zajmiemy się tym zagadnieniem w dalszych rozdziałach.

³⁹ Istnienie wachlarza decyzji inwestycyjnych pozwalających na zwiększenie przyszłej produkcji jest fundamentalną prawdą wynikającą z założenia o ludzkim działaniu. Gdyby taki wachlarz nie był dla człowieka dostępny, oznaczałoby to, że ów człowiek nie może (a właściwie to sądzi, iż nie może) działać, by poprawić swój los, a zatem nie byłoby możliwości działania. Ponieważ nie możemy nawet wyobrazić sobie ludzkiej egzystencji bez działania, to wynika z tego, że „możliwości inwestycyjne” są zawsze dostępne.

Czynniki niepewności w ten albo inny sposób wpływają na decyzje działającego człowieka. Delikatna procedura ważenia rozmaitych czynników to złożony proces zachodzący w umyśle każdego działającego człowieka zgodnie z jego rozumieniem sytuacji. To decyzja zależąca wyłącznie od jego indywidualnego osądu i subiektywnych oszacowań. Nie można z góry dokładnie ani ilościowo w oparciu o obiektywne metody stwierdzić, że dana decyzja jest „najlepsza”. Każdy człowiek musi angażować się w proces *prognozowania* przyszłych warunków, jakie zaistnieją w trakcie jego działania. Konieczność zgadywania istotnych warunków i ich możliwych zmian w trakcie mającego nastąpić działania nazywana jest *aktem przedsiębiorczości*. Każdy człowiek jest przynajmniej w pewnym stopniu przedsiębiorcą. Każdy człowiek oszacowuje niepewną sytuację towarzyszącą przyszłemu działaniu.

Pojęcia *sukcesu* i *porażki* w przedsiębiorczości można zatem wydedukować z istnienia działania. Względnie skuteczny przedsiębiorca to ten, który prawidłowo odgadł, jak w trakcie działania zmieniają się warunki, i podjął odpowiednie inwestycje. To Crusoe, który zdecydował się nie tworzyć kija, gdyż osąd podpowiedział mu, że wkrótce odkryje nowy zagajnik z jagodami, i tak się stało. Z kolei względnie nieskuteczny przedsiębiorca to ten, który mocno pomylił się w swoich prognozach co do zmian warunków w trakcie działania. To Crusoe, który nie zaopatrzył się w kij na wypadek zarazy. Skuteczny przedsiębiorca – człowiek działający skutecznie – dokonuje poprawnych szacunków; nieskuteczny przedsiębiorca to ten, którego szacunki są błędne.

Załóżmy teraz, że poczyniono już inwestycje i stworzono dobra kapitałowe z myślą o pewnym celu, lecz w wyniku zmiany warunków okazało się, że popełniono błąd. Działający człowiek staje przed problemem, co zrobić z dobrem kapitałowym. Odpowiedź zależy od *przesuwalności* tego dobra. Jeśli dane dobro jest bezwartościowe w zamierzonym wcześniej zastosowaniu, to działający człowiek, mimo że popełnił błąd, zainwestowawszy w nie, teraz nim dysponuje i musi zrobić z niego jak najlepszy użytek. Jeśli dla dobra kapitałowego można znaleźć inne zastosowanie, do którego można by je łatwo przesunąć, to działający człowiek tak właśnie uczyni. Jeśli Crusoe stwierdzi, że dzięki znalezieniu zagajnika kij nie przyda mu się już do zbierania jagód, może wykorzystać go jako łaskę. Nie zainwestowałby weń pierwotnie, gdyby wiedział, że nie przyda mu się do zbierania jagód, ale skoro już ów kij ma, skieruje go do najbardziej pilnego z dostępnych zastosowań. Z drugiej strony Crusoe może czuć, że nie warto poświęcać czasu na zastąpienie kija, skoro może go wykorzystać tylko do chodzenia. Albo przypuśćmy, że po 50 godzinach pracy nad siekierą Crusoe odnajduje dom pozostawiony przez poprzedniego mieszkańca wyspy. Crusoe może jednak przesunąć siekierę do zastosowania o nieco mniejszej wartości – przykładowo do wytworzenia łuku i strzał do polowania albo łodzi do łowienia ryb.

Siekiera może mieć w tych zastosowaniach na tyle dużą wartość, że Crusoe nadal będzie pracował nad jej zastępowaniem i utrzymywaniem jej funkcjonalności.

Zakumulowany zasób dóbr kapitałowych (a także trwałych dóbr konsumpcyjnych) jest oczywiście siłą wywierającą zachowawczy wpływ na bieżące działania. Na człowieka działającego w teraźniejszości wpływają jego (i innych osób) działania podjęte w przeszłości, również te do pewnego stopnia błędne. Crusoe znajduje siekierę skonstruowaną przez poprzedniego mieszkańca wyspy. Może to nie być taka siekiera, jaką by on uznał za najbardziej przydatną. Niemniej może on zdecydować się wykorzystać ją jako dobro kapitałowe i poczekać, aż zniszczy, zanim zastąpi ją taką siekierą, jaka mu odpowiada najbardziej. Z drugiej strony znaleziona siekiera może wydać mu się zbyt tępa, by jej używać, w związku z czym bezzwłocznie przystąpi do pracy nad własną.

Przeszłość wywiera podobnie zachowawczy wpływ na kwestię *lokalizacji*, co stanowi inny aspekt tego samego problemu. Crusoe zbudował już swoją chatę, wykarczował teren itd. w pewnej części wyspy. Następnie pewnego dnia podczas spaceru po wyspie znajduje na innym końcu wyspy miejsce stwarzające znacznie lepsze możliwości łowienia ryb, zbierania owoców itd. Gdyby Crusoe nie zainwestował wcześniej w żadne dobra kapitałowe ani trwałe dobra konsumpcyjne, przeprowadziłby się natychmiast w to bardziej sprzyjające miejsce. Zainwestował on już jednak w pewne dobra kapitałowe: niektóre z nich, takie jak siekiera, łatwo przesunąć do nowej lokalizacji; innych, takich jak wykarczowany teren i chata, nie da się przesunąć wcale. Dlatego Crusoe musi rozważyć na swojej skali wartości zalety i wady przeprowadzki: z jednej strony większą obfitość ryb i owoców, z drugiej konieczność pracy przy budowie nowej chaty, ponowne karczowanie terenu itd. Może on przykładowo zdecydować, że pozostanie w swojej chacie, w pobliżu której wykarczował już teren, dopóki do pewnego stopnia nie zniszczy, i dopiero wtedy przeniesie się do nowej lokalizacji, nie podejmując żadnych prac nad zastąpieniem owej chaty.

Podjmując decyzję o porzuceniu nieprzesuwalnego kapitału, takiego jak kij albo wykarczowane pole, by zaangażować się w produkcję innych dóbr kapitałowych i konsumpcyjnych, działający człowiek wbrew temu, co niektórzy mogą sądzić, *nie* marnotrawi zasobów przez pozwolenie na pojawienie się „niewykorzystanych mocy produkcyjnych”. Kiedy Crusoe porzuca wykarczowany teren, kij albo dom (który można w tym kontekście uznać za ekwiwalent kapitału), to porzuca nieprzesuwalny kapitał, by wykorzystać swoją pracę w połączeniu ze składnikami natury lub dobrami kapitałowymi w sposób, który w jego przekonaniu przyniesie mu większą użyteczność. Podobnie jeśli postanowi nie zapuszczać się za jagodami w dżunglę, to nie „marnotrawi” nieprzesuwalnej podaży ziemi i jagód. Uważa bowiem, że przyniosłoby mu to o wiele mniejszą użyteczność od innych sposobów

wykorzystania swojej pracy i czasu. Istnienie niewykorzystanego dobra kapitałowego świadczy o błędzie popełnionym przez niego albo innego człowieka *w przeszłości*, ale jednocześnie pokazuje, że działający człowiek oczekuje osiągnąć wyższą użyteczność z innego wykorzystania swojej pracy niż z dalszego użytkowania dobra kapitałowego w sposób pierwotnie zamierzony albo z przesunięcia go do jakiegoś innego zastosowania⁴⁰.

Powyższe omówienie stanowi klucz do analizy tego, jak działający ludzie wykorzystują pierwotne, dane przez naturę czynniki produkcji. W wielu przypadkach mogą oni wybierać pomiędzy różnymi składnikami danymi przez naturę. Załóżmy, że Crusoe, penetrując wyspę, odkrywa, iż spośród możliwych lokalizacji, w których mógłby się osiedlić, niektóre obfitują w jagody (pomijamy tutaj produkcję innych dóbr konsumpcyjnych), niektóre nie zapewniają ich tak wiele, a niektóre są zupełnie nieprzydatne i nieurodzajne. Przy pozostałych warunkach niezmiennych Crusoe osiedli się oczywiście na najżyźniejszym – „najlepszym” – kawałku ziemi i wykorzysta ten czynnik w sposób podyktowany przez użyteczność produktu, możliwość inwestowania na nim w przydatne dobra kapitałowe, wartość czasu wolnego itd. Gorsze obszary ziemi pozostaną niewykorzystane. Jak stwierdziliśmy powyżej, takiego właśnie rozwoju wypadków należy oczekiwać – istnienie „niewykorzystanych zasobów” nie powinno dziwić. Jeśli jednak najlepsze obszary są już wykorzystane, Crusoe zacznie robić użytek z obszarów następnych w kolejności, aż użyteczność wytwarzanej podaży przestanie być wyższa od użyteczności utraconego czasu wolnego („następnych w kolejności” pod względem wszystkich istotnych czynników, takich jak produktywność, dogodność dostępu do najlepszej ziemi itd.).

Obszary potencjalnego wykorzystania, których działający człowiek decyduje się *nie* użytkować, gdyż mu się to nie „opłaca” z racji utraconej użyteczności, to obszary podkrańcowe. Nie są one w tej chwili obiektem działania, ale działający człowiek bierze pod uwagę możliwość wykorzystania ich w przyszłości.

Z drugiej strony wyspa Crusoe może być tak mała albo nieurodzajna, że jest on zmuszony wykorzystywać wszystkie jej przydatne obszary lądowe i wodne. Możliwe, że Crusoe musi przejść całą wyspę, by osiągnąć produkcję na poziomie 200 jagód dziennie. W takim przypadku, jeśli z powodu szczupłości zasobów działający człowiek musi wykorzystywać wszystkie potencjalnie przydatne czynniki dane przez naturę, to, co oczywiste, jest on blisko poziomowi ledwie umożliwiającego przetrwanie.

W sytuacji, gdy czynniki dane przez naturę są „ulepszane” i utrzymywane przez ludzką pracę, w efekcie zmieniają się one w dobra kapitałowe. A zatem ziemia, która

⁴⁰ Na temat „niewykorzystanych mocy produkcyjnych” por. Benham, *Ekonomia polityczna*, s. 153–155.

została wykarczowana, obrobiona, zaorana itd. przez ludzką pracę, stała się dobrem kapitałowym. Taka ziemia jest dobrem wytworzonym, a nie pierwotnie danym. Decyzje o tym, czy i w jakim stopniu ulepszyć glebę, albo o tym, czy utrzymywać ją, czy też czerpać maksimum terażniejszych dóbr konsumpcyjnych kosztem przyszłych strat („erozja”), podejmowane są w oparciu o te same zasady co wszystkie decyzje o tworzeniu kapitału. Decyzje te zależą od porównania oczekiwanej użyteczności przyszłej produkcji z użytecznością utraconych terażniejszych dóbr konsumpcyjnych.

Tworzenie kapitału i towarzyszące temu wydłużenie okresu produkcji prowadzi oczywiście do wydłużenia *okresu zaopatrzenia* działającego człowieka. Tworzenie kapitału wydłuża okres w przyszłości, przez który działający człowiek zabezpiecza zaspokojenie swoich potrzeb. *Działanie* oznacza przewidywanie potrzeb, które będą odczuwane w przyszłości, oszacowanie ich względnej pilności i przystąpienie do ich zaspokojenia. Im więcej kapitału ludzie zainwestują, tym dłuższy co do zasady będzie okres zaopatrzenia. Dobra, które konsumowane są bezpośrednio i w terażniejszości, to *dobra terażniejsze*. *Dobro przyszłe* to terażniejsze oczekiwanie korzystania z dóbr konsumpcyjnych w pewnym momencie w przyszłości. Dobro przyszłe może być roszczeniem do przyszłych dóbr konsumpcyjnych albo dobrem kapitałowym, które zostanie przekształcone w dobro konsumpcyjne w przyszłości. Ponieważ dobro kapitałowe jest przystankiem (a czynniki dane przez naturę są początkowymi przystankami) na drodze do dóbr konsumpcyjnych, to zarówno dobra kapitałowe, jak i czynniki dane przez naturę są dobrami przyszłymi.

Okres zaopatrzenia można wydłużyć również przez wydłużenie okresu przydatności produkowanych dóbr konsumpcyjnych. Dla przykładu chata jest trwalsza od jagód i poczyniona przez Crusoe inwestycja w chatę znacząco wydłuża jego okres zaopatrzenia. Trwałe dobro konsumpcyjne jest każdego dnia konsumowane tylko częściowo, a zatem codzienna konsumpcja jest konsumpcją dobra terażniejszego, natomiast pozostały zasób dobra jest dobrem przyszłym. Jeśli zatem wybudowana chata przetrwa 3000 dni, to jednodniowe wykorzystanie chaty stanowi konsumpcję jej $\frac{1}{3000}$, a pozostała jej część zostanie skonsumowana w przyszłości. Jedna trzytyścienna chat=y jest dobrem terażniejszym, a pozostała jej część to dobro przyszłe⁴¹.

Można dodać, że kolejną metodą wydłużenia okresu produkcji jest prosta akumulacja zasobów dóbr konsumpcyjnych z myślą o skonsumowaniu ich w przyszłości zamiast w terażniejszości. Przykładowo Crusoe może zaoszczędzić zasób 100 jagód, by skonsumować je za kilka dni albo za tydzień. Jest to często nazywane *zwykłym oszczędzaniem* w odróżnieniu od *oszczędzania kapitalistycznego*, kiedy to oszczędności

⁴¹ Por. Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital*, s. 238–244.

wchodzą w proces tworzenia kapitału⁴². Zobaczymy jednak, że nie ma istotnej różnicy między tymi dwoma typami oszczędzania i że zwykle oszczędzanie jest również oszczędzaniem kapitalistycznym, gdyż tak samo skutkuje tworzeniem kapitału. Musimy pamiętać o podstawowym fakcie, że pojęcie „dobra” odnosi się do rzeczy, której jednostki w mniemaniu działającego człowieka mają taką samą przydatność. Nie odnosi się do fizycznych albo chemicznych cech dobra. Pamiętamy naszą krytykę popularnego i błędnego zastrzeżenia wobec uniwersalności preferencji czasowej – że zimą lód następnego lata jest preferowany nad lód w teraźniejszości⁴³. Nie jest to przypadek preferowania konsumpcji *tego samego* dobra w przyszłości nad jego konsumpcję w teraźniejszości. Jeśli Crusoe dysponuje zasobem lodu zimą i postanawia „zaoszczędzić” jego część do następnego lata, oznacza to, że pomimo fizycznego podobieństwa „lód latem” jest *innym* dobrem, dającym satysfakcję o innym natężeniu niż „lód zimą”. Podobnie jest w przypadku jagód i innych dóbr. Jeśli Crusoe zdecyduje się odłożyć w czasie konsumpcję części swojego zasobu jagód, musi to oznaczać, że część ta da mu satysfakcję o większym natężeniu, jeśli skonsumuje ją później, a nie od razu – o tyle większą, by przełamać jego preferencję czasową dla teraźniejszości. Powody takiej różnicy mogą być różnorakie, wliczając w to przewidywane gusta i warunki podaży w przyszłości. W każdym razie „jagody zjedzone za tydzień” stają się dobrem o większej wartości od „jagód zjedzonych od razu”, a liczba jagód przesuniętych z konsumpcji dzisiejszej do przyszłotygodniowej jest określana przez zachowanie malejącej użyteczności krańcowej jagód w przyszłym tygodniu (w miarę wzrostu ich podaży) i rosnącej użyteczności krańcowej jagód dzisiejszych (w miarę spadku ich podaży) oraz przez stopę preferencji czasowej. Przypuśćmy, że w rezultacie oddziaływania tych czynników Crusoe decyduje się przesunąć na później 100 jagód. W takim przypadku owe 100 jagód przechodzi z kategorii dóbr konsumpcyjnych do kategorii dóbr kapitałowych. Są to dobra kapitałowe tego rodzaju co wino, które potrzebują, by stać się dobrami konsumpcyjnymi, tylko *czasu dojrzewania* i nie wymagają do tego nakładu pracy (pomijając możliwą pracę związaną z ich składowaniem i wyładunkiem).

Oczywiste jest zatem to, że akumulowanie zasobu dóbr konsumpcyjnych jest również oszczędzaniem wchodzącym w tworzenie kapitału⁴⁴. Zaoszczędzone dobra stają się od razu dobrami kapitałowymi, które później dojrzewają, by stać się dobrami konsumpcyjnymi o większej wartości. Nie ma istotnej różnicy między tymi dwoma rodzajami oszczędzania.

⁴² Zwykłego oszczędzania nie należy mylić z wcześniejszym przykładem, w którym Crusoe zaoszczędził zasób dóbr konsumpcyjnych, by konsumować je podczas pracy nad produkcją kapitału.

⁴³ Zob. przyp. 15.

⁴⁴ Okres produkcji jest równy różnicy w czasie między aktem oszczędzania i aktem przyszłej konsumpcji tak jak we wszystkich innych przypadkach inwestowania.

10. Działanie jako wymiana

Stwierdziliśmy, że każde działanie wiąże się z wymianą – z rezygnacją z pewnego stanu na rzecz stanu, który w oczekiwaniu działającego człowieka będzie bardziej zadowalający⁴⁵. Możemy teraz zbadać implikacje tej prawdy w świetle licznych przykładów przedstawionych w tym rozdziale. Każdy aspekt działania wiązał się z *wyboorem* między alternatywnymi możliwościami – z rezygnacją z pewnych dóbr, by zdobyć inne. Ilekroć dokonywany jest wybór – między różnymi zastosowaniami trwałych dóbr konsumpcyjnych albo dóbr kapitałowych; między oszczędzaniem i konsumowaniem; między pracą i czasem wolnym itd. – jest to zawsze wybór między alternatywnymi możliwościami, rezygnacja z jednego na rzecz czegoś innego. W każdym przypadku działający człowiek postępuje w sposób, który jego zdaniem przyniesie mu najwyższą użyteczność na jego skali wartości. Za każdym razem rezygnuje on z tego, co w jego mniemaniu okaże się mieć dla niego mniejszą użyteczność.

Zanim przejdziemy do dalszej analizy wachlarza alternatywnych wyborów, podkreślimy, że *człowiek musi zawsze działać*. Ponieważ ma on zawsze możliwość poprawienia swojego losu, to nawet „nicnierobienie” jest formą działania. „Nicnierobienie” – czyli poświęcanie się wyłącznie korzystaniu z czasu wolnego – jest wyborem, który wpływa na podaż dóbr konsumpcyjnych. Człowiek zawsze musi angażować się w wybór i działanie.

Ponieważ człowiek zawsze działa, to zawsze angażuje się w próbę osiągnięcia *najwyższej pozycji na swojej skali wartości*, bez względu na to, jakiego typu wybór rozważa. Na jego skali wartości *zawsze* musi być przestrzeń do poprawy sytuacji; w przeciwnym razie wszystkie jego potrzeby zostałyby w pełni zaspokojone i nie byłoby miejsca na działanie. Ponieważ jest to niemożliwe, przed człowiekiem zawsze otwarta jest perspektywa poprawienia swojego losu, osiągnięcia wartości wyższej od tej, z której rezygnuje, tj. *osiągnięcia zysku psychicznego*. To, z czego on rezygnuje, można nazwać jego *kosztem*, tj. użytecznością utraconą, by osiągnąć lepszą pozycję. Ponoszone przez działającego człowieka koszty to utracone możliwości korzystania z dóbr konsumpcyjnych. Podobnie (wyższą) użyteczność, którą oczekuje osiągnąć przez działanie, można uznać za jego *dochód* albo *przychód psychiczny*, który z kolei jest równy użyteczności dóbr, jakie skonsumuje w wyniku działania. Na początku każdego działania człowiek wierzy, że obrany przez niego kierunek *zmaksymalizuje jego dochód albo przychód psychiczny*, tj. umożliwi osiągnięcie pozycji najwyższej na jego skali wartości.

⁴⁵ Zob. s. 39.

Dodatek A. Prakseologia a ekonomia

W tym rozdziale przedstawiliśmy część *analizy prakseologicznej* – stanowiącą trzon teorii ekonomii. Podstawową przesłanką, na które się owa analiza opiera, jest istnienie ludzkiego działania. Po wykazaniu, że ludzkie działanie jest koniecznym atrybutem egzystencji istot ludzkich, dalsza analiza prakseologiczna (i jej gałąź, teoria ekonomii) polega na przedstawianiu logicznych implikacji pojęcia działania. Analiza ekonomiczna przyjmuje następującą postać:

- 1) Wykazujemy, że A – aksjomat działania.
- 2) Jeśli A , to B ; jeśli B , to C ; jeśli C , to D ; itd. – według zasad logiki.
- 3) Tym samym dowodzimy (prawdziwości) B , C , D itd.

Należy zdać sobie sprawę, że ekonomia nie wysuwa żadnych praw na temat *treści* celów człowieka. Podane przez nas przykłady kanapki z szynką, jagód itd. są tylko ilustracjami i nie mówią nic o treści celów człowieka w danej chwili. Z pojęciem działania wiąże się wykorzystanie rzadkich środków do zaspokojenia najpilniejszych potrzeb w pewnym momencie w przyszłości, a teoria ekonomii mówi o formalnych relacjach między celami i środkami, a nie o ich konkretnej treści. Ludzkie cele mogą być „egoistyczne” albo „altruistyczne”, „wyrafinowane” albo „wulgarnie”. Mogą koncentrować się wokół posiadania „dóbr materialnych” albo prowadzenia ascetycznego trybu życia. Ekonomia nie zajmuje się treścią celów, a jej prawa znajdują zastosowanie niezależnie od natury owych celów.

Prakseologia różni się zatem od *psychologii* czy od *filozofii etyki*. Ponieważ wszystkie te dyscypliny zajmują się subiektywnymi decyzjami indywidualnych ludzkich umysłów, wielu obserwatorów uważa, że są w zasadzie identyczne. Bynajmniej tak nie jest. Psychologia i etyka zajmują się treścią ludzkich celów. Zadają pytania o to, *dlaczego* człowiek wybiera takie, a nie inne cele, oraz *jakie* cele *powinny* mieć dla ludzi wartość. Prakseologia i ekonomia zajmują się *wszystkimi danymi* celami i formalnymi implikacjami faktu, że ludzie mają cele i korzystają ze środków, by je osiągnąć. Prakseologia i ekonomia są tym samym dyscyplinami odrębnymi i różnymi od pozostałych.

Wszystkie wyjaśnienia prawa użyteczności krańcowej na gruncie psychologii albo fizjologii są zatem błędne. Przykładowo wielu autorów oparło prawo użyteczności krańcowej na rzekomym „prawie nasycalności potrzeb”, w świetle którego człowiek może zjeść na raz określoną ilość lodów itd., po czym staje się syty. To, czy w psychologii jest to prawda, czy też nie, nie ma z punktu widzenia ekonomii żadnego znaczenia. Owi autorzy błędnie wnioskują, że na początku druga jednostka podaży może dawać więcej zadowolenia od pierwszej i dlatego użyteczność krańcowa może

najpierw rosnać, zanim zacznie spadać. Jest to poważny błąd. Prawo użyteczności krańcowej nie zależy od żadnych założeń fizjologicznych ani psychologicznych, ale opiera się na prakseologicznej prawdzie, że pierwsza jednostka dobra zostanie użyta do zaspokojenia najpilniejszej potrzeby, druga do zaspokojenia potrzeby kolejnej pod względem pilności itd. Należy pamiętać, że owe „jednostki” muszą mieć równą potencjalną przydatność.

Błędne przykładowo jest następujące rozumowanie. Rozpatrywanym dobrem niech będą jaja. Może się zdarzyć, że człowiek potrzebuje czterech jaj do upieczenia ciasta. W takim przypadku drugie jajo może być wykorzystane do mniej pilnego zastosowania niż pierwsze, a trzecie do mniej pilnego zastosowania niż drugie. Ponieważ jednak do wytworzenia ciasta potrzeba czterech jaj, bez których ciasto powstać nie może, to użyteczność krańcowa czwartego jajka jest większa niż trzeciego.

W powyższym rozumowaniu pomija się fakt, że „dobrem” jest nie materiał fizyczny, ale każdy materiał, którego jednostki stanowią podaż o równej przydatności. Ponieważ czwarte jajo nie jest równie przydatne co pierwsze i nie jest z nim zamienne, to te dwa jaja *nie są* jednostkami tej samej podaży i dlatego prawo użyteczności krańcowej w tym przypadku nie znajduje zastosowania. Aby można było w tym przypadku potraktować jaja jako jednorodne jednostki tego samego dobra, należałoby uznać za jednostkę *każdy zestaw czterech jaj*.

Relację między prakseologią a pozostałymi dyscyplinami i różnice między nimi możemy podsumować w następujący sposób:

- Dlaczego człowiek wybiera różne cele? – *psychologia*.
- Jakie cele ludzie powinni obierać? – *filozofia etyki*, również *filozofia estetyki*.
- Jak używać środków, by osiągnąć cele? – *technologia*.
- Jakie są i jakie były cele człowieka oraz jak człowiek używał środków, by osiągnąć cele? – *historia*.
- Formalne implikacje faktu, że ludzie posługują się środkami, by osiągać różne wybrane przez siebie cele – *prakseologia*.

Jaka jest relacja między prakseologią a analizą ekonomiczną? Ekonomia jest gałęzią prakseologii – dotychczas jedyną w pełni rozwiniętą. W ramach prakseologii jako ogólnej, formalnej teorii ludzkiego działania ekonomia obejmuje analizę działań żyjącej w izolacji jednostki ludzkiej (ekonomia Robinsona Crusoe) i bardziej skomplikowaną analizę wymiany międzyosobowej (katalaktyka). Reszta prakseologii to niezbadany obszar. Czynione są wysiłki, by sformułować logiczną teorię wojny i przemocy. Przemocą dokonywaną przez państwo zajmują się filozofia polityczna i prakseologia, badając skutki siłowej interwencji w wolny rynek. Opracowano teorię gier, interesujące są zaczątki logicznej analizy głosowania.

Sugerowano, że skoro prakseologia i ekonomia są logicznymi łańcuchami rozumowania opartego na kilku powszechnie znanych przesłankach, to powinny zostać opracowane według symbolicznego zapisu logiki matematycznej, by można je było uznać za prawdziwie naukowe⁴⁶. Jest to wyjątkowe niezrozumienie roli logiki matematycznej albo „logistyki”. Przede wszystkim wielką zaletą twierdzeń werbalnych jest to, że *każde z nich* ma znaczenie. Z kolei symbole algebraiczne i logiczne, jakich używa się w logistyce, same w sobie pozbawione są znaczenia. Prakseologia stwierdza, że aksjomat działania jest prawdziwy, i dedukuje zeń (oraz kilku aksjomatów empirycznych – takich jak ten, że zasoby i jednostki ludzkie są różnorodne) przy użyciu reguł wnioskowania logicznego wszystkie twierdzenia ekonomiczne, z których każde jest werbalne i ma znaczenie. Gdyby zastosować zestaw symboli logistycznych, żadne z tych twierdzeń nie miałoby znaczenia. Logistyka o wiele bardziej nadaje się do nauk fizycznych, gdzie inaczej niż nauce o ludzkim działaniu znane są raczej wnioski, a nie aksjomaty. W naukach fizycznych przesłanki są tylko hipotetyczne i na ich podstawie prowadzona jest logiczna dedukcja. W takim przypadku nie ma powodu, by na każdym kroku formułować twierdzenia mające znaczenie, dlatego język symboliczny i matematyczny jest bardziej przydatny.

Formułowanie werbalnych twierdzeń ekonomicznych, przekładanie ich następnie na język symboli logistycznych, by później znowu przetłumaczyć je na angielski, nie ma sensu i pogwałca fundamentalną naukową zasadę brzytwy Ockhama, postulującą możliwie jak najwyższą prostotę w nauce i unikanie niepotrzebnego powielania bytów i procesów.

Wbrew temu, co można by sądzić, logika werbalna nie jest podrzędna względem logistyki. Wręcz przeciwnie, logistyka jest tylko narzędziem pomocniczym opartym na logice werbalnej. Logika formalna zajmuje się koniecznymi i podstawowymi prawami myślenia, które muszą być wyrażone werbalnie, a logistyka jest tylko systemem symboli wykorzystującym formalną logikę werbalną. Dlatego posługiwanie się przez prakseologię i ekonomię logiką werbalną nie jest powodem do wstydu – logika werbalna jest bowiem podstawą logiki symbolicznej i posiada znaczenie na każdym kroku rozumowania⁴⁷.

⁴⁶ Por. G.J. Schuller, *Rejoinder*, „The American Economic Review”, 41, nr 1, 1951, s. 188. Odpowiedź można znaleźć w: Murray N. Rothbard, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*, [w:] *On Freedom and Free Enterprise*, red. Mary Sennholz, Princeton, NJ 1956, s. 227. Zob. także Boris Ischboldin, *A Critique of Econometrics*, „Review of Social Economy”, 18, nr 2, 1960; oraz Vladimir Niksa, *The Role of Quantitative Thinking in Modern Economic Theory*, „Review of Social Economy”, 17, nr 2, 1959.

⁴⁷ Por. René Poirier, *Sur Logique*, [w:] André Lalande, *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*, Paris 1951, s. 574–575.

Dodatek B. O środkach i celach

Często podnosi się zarzut, że każda teoria oparta na logicznym oddzieleniu środków i celów jest nierealistyczna, gdyż łączą się one ze sobą albo są ze sobą zespolone. Jeśli jednak człowiek działa w sposób zamierzony, to dąży do celów i bez względu na to, jaką drogę wybierze, musi *ipso facto* posłużyć się środkami, by owe cele osiągnąć. Rozróżnienie między środkami i celami jest logicznie koniecznym rozróżnieniem wpisanym w każde ludzkie – każde zamierzone – działanie. Trudno dostrzec sens zaprzeczania tej podstawowej prawdy. Wspomniany zarzut ma sens tylko w odniesieniu do tych przypadków, w których pewne *obiekty*, a właściwie to pewne *drogi działania* są zarówno celami samymi w sobie, jak i środkami do osiągnięcia innych celów. To oczywiście może zdarzać się często. Jednak nietrudno wprowadzić takie przypadki do analizy. Dla przykładu człowiek może pracować w danym zawodzie nie tylko ze względu na zapłatę, ale również dlatego, że podoba mu się to zajęcie albo miejsce jego wykonywania. Ponadto każde pragnienie pieniędzy jest pragnieniem środków do osiągnięcia innych celów. Krytycy prakseologii myślą konieczny i odwieczny podział na cele i środki jako *kategorie* z ich częstym współwystępowaniem w konkretnych zasobach albo drogach działania.

Rozdział 2

WYMIANA BEZPOŚREDNIA

1. Typy działań międzyosobowych: przemoc

Analiza przedstawiona w rozdziale 1 opierała się na logicznych implikacjach założenia o działaniu, a jej wyniki są prawdziwe dla wszelkich ludzkich działań. Jednak zastosowanie opisanych zasad ograniczało się do „ekonomii Crusoe”, gdzie analizowane są tylko działania żyjących w izolacji jednostek ludzkich. W takiej sytuacji nie ma interakcji między różnymi osobami. Przeprowadzoną analizę można by łatwo i bezpośrednio zastosować do n Robinsonów Crusoe żyjących w izolacji na n wyspach albo w innego rodzaju odrębnych miejscach. Następnym zadaniem jest zastosowanie i rozszerzenie analizy tak, by uwzględniała interakcje między pojedynczymi istotami ludzkimi.

Przypuśćmy, że Crusoe odkrywa, iż samotny żywot na drugim końcu wyspy prowadzi też inny człowiek, którego możemy nazwać Jacksonem. Jakiego typu interakcje mogą się między nimi pojawić? Jednym typem działania jest *przemoc*. Crusoe może poczuć szczerą nienawiść do Jacksona i zdecydować, że go zamorduje albo w inny sposób okaleczy. W takim przypadku Crusoe osiągnąłby swój cel, jakim jest zamordowanie Jacksona, używając przemocy. Crusoe mógłby też podjąć decyzję o przywłaszczeniu sobie chaty i kolekcji futer należących do Jacksona i uciec się do morderstwa jako środka do osiągnięcia tego celu. W obu przypadkach Crusoe osiągnąłby satysfakcję kosztem Jacksona, który w najlepszym razie poniósłby wielką stratę psychiczną. Podobne w swej istocie są działania oparte na *groźbie przemocy* albo *zastraszeniu*. Crusoe mógłby zagrozić Jacksonowi nożem i obrabować go ze zgromadzonych futer i zapasów. Oba przykłady są przypadkami *działania siłowego* i oznaczają korzyść jednej osoby kosztem drugiej.

Następujące czynniki, występujące pojedynczo albo łącznie, mogą skłonić Crusoe (albo Jacksona) do *powstrzymania się* od działania siłowego wobec swojego współtowarzysza: