

Rozdział 6 podręcznika „Wolna przedsiębiorczość” - Pieniądz i funkcje pieniądza

Autor: **Mateusz Machaj**

Poniżej przedstawiamy wersję roboczą rozdziału szóstego podręcznika do przedsiębiorczości, opracowywanego w ramach projektu „Wolna przedsiębiorczość”. Tekst zostanie poddany skrupulatnemu opracowaniu redakcyjno-korektorskiemu, dlatego na obecnym etapie prosimy przede wszystkim o uwagi merytoryczne, dotyczące między innymi klarowności wywodu, poprawności rozumowania, łatwości języka czy trafności przykładów etc.

#pieniądz #miernik wartości #spontaniczność

W tym rozdziale nauczysz się:

- Czym jest pieniądz.
- Dlaczego doszło do powstania pieniądza.
- Jakie są korzyści istnienia pieniądza.
- Dlaczego jego powstanie to proces nie do końca zaplanowany.
- Dlaczego pieniądz nie mierzy wartości.

Pieniądze są nieodłączną częścią naszego życia. Można powiedzieć nawet, że dominują w naszym życiu. Nawet jeśli nie są celem samym w sobie, to pieniądze są niemal zawsze brane pod rozwagę w każdym działaniu. Z tego powodu nieustannie w naszych wyobrażeniach i kulturowych rozważaniach pieniądz pojawia się jako obiekt szczególny. Nieraz obiekt podziwu, nieraz obiekt pogardy jako symbol pustego życia nastawianego tylko na materialne dostatki.

Tymczasem pieniądz jest przede wszystkim najważniejszym ekonomicznym wynalazkiem. Pozwala bowiem na wejście gospodarki na niespotykane nigdy wcześniej ścieżki rozwoju. Bez pieniądza nasze życie nie

tylko byłoby bardzo ubogie. Można bez odrobiny przesady stwierdzić, że bez pieniądza większość z nas nie mogłaby przeżyć.

Aby zrozumieć zalety pieniądza, ekonomiści często posługują się eksperymentem myślowym, to znaczy rozważają w swoich głowach, jak to mógłby wyglądać świat bez pieniędzy. Taki świat nazywany jest przez nich „barterem” — czyli systemem, w którym wymienia się „towa za towar”. Trochę jest to zgubne określenie, ponieważ w wymianie zawsze wymienia się coś użytecznego (i dlatego pieniądz też można by uznać za „towa”). W gruncie rzeczy chodzi tak naprawdę o to, że barter jest „wymianą bezpośrednią”, czyli handlem, po którego przeprowadzeniu każda ze stron zużywa to, co nabyła od drugiej strony. Czyli na przykład po wymianie piekarza z kowalem, kowal zjada bochenek chleba, a piekarz korzysta z podkutego konia. A po wymianie rolnika z krawcem, krawiec zjada kukurydzę, a rolnik może się odziać ciepłą wełną. Każda ze stron zużywa w jakiś **bezpośredni** sposób to, co otrzymała. Stąd określenie wymiany bezpośredniej, czyli właśnie barteru. Nie występuje w nim sytuacja, w której ktoś coś kupuje nie po to, aby bezpośrednio to zużyć, lecz po to, aby to komuś odsprzedać.

Gdyby tak się stało, to dochodziłoby do **wymiany pośredniej**. W wymianie pośredniej ludzie sprzedają swoje towary w zamian za coś, czego nie skonsumują bezpośrednio, lecz sprzedają to komuś innemu. Dobra, które są narzędziem w tym procesie, nazywamy środkami wymiany. Tym w istocie jest pieniądz — szczególnym przypadkiem takiego środka wymiany, które jest uniwersalnie akceptowane przez w zasadzie wszystkich uczestników rynku.

Zastanówmy się nad tym. Powiedzmy, że sprzedajemy nasz stary telefon do komisji. Oddajemy go za kilkadziesiąt złotych. Oznacza to, że „kupiliśmy” jakąś sumę pieniędzy. I kupiliśmy je po to, aby te pieniądze komuś „sprzedać” w zamian za coś, czego będziemy potrzebować. Na przykład gdy będziemy chcieli zjeść coś w restauracji, to zapłacimy za posiłek tymi właśnie pieniędzmi. Czyli dokonamy aktu „sprzedaży” pieniędzy, a osoba sprzedająca jedzenie w restauracji będzie te pieniądze jednocześnie od nas „kupowała”.

Trudno wyobrazić sobie społeczeństwo, w którym nie istniały jakieś drobne formy środków wymiany. W zasadzie już od narodzenia handlu na pewno istnieli ludzie, którzy kupowali jakieś dobra, wiedząc, że ich bezpośrednio nie skonsumują, lecz będą służyć im do późniejszej odsprzedaży. Tak bywało ze zbożem, tytoniem, solą, bydłem, a także z czasem metalami szlachetnymi, złotem i srebrem. Postępowanie stało się bardzo powszechne i zadziałał efekt kuli

śniegowej. Gdy coraz więcej ludzi sprzedawało sobie dobra i usługi za takie środki wymiany, to bardziej opłacało się innym to robić (trochę jak z portalami społecznościowymi — im więcej osób ich używa, tym większy bodziec do korzystania z nich samemu).

W tym tkwi najważniejsza zaleta zastosowania środków wymiany, a ostatecznego tego, które staje się najważniejszym, czyli pieniądza. Pozwala on na ominięcie problemu **zbieżności potrzeb**. Wróćmy do przykładu kowala, który ma ochotę zjeść bochenek chleba. W celu uzyskania go musi znaleźć piekarza, który akurat chce podkuć konia. A co jeśli akurat żaden piekarz nie chce tego zrobić? Stąd pojawia się problem zbieżności potrzeb. Problem niebagatelny, bo nie tylko ogranicza handel, ale ogranicza i potencjalny rozwój. Wyobraźmy sobie przypadek bardziej współczesny. A co jeśli wybitny fizyk Stephen Hawking chciałby kupić bochenek chleba? Musiałby znaleźć piekarza, który chce służyć o początkach wszechświata, albo czarnych dziurach!

Być może Stephen Hawking w końcu kogoś takiego by znalazł, bo jest rozpoznawalną gwiazdą naukową. Jednakże wielu uzdolnionych ludzi nie byłoby w stanie przeprowadzić udanej transakcji handlowej. Dlatego bez istnienia pieniądza nie byłoby miejsca dla ich zawodu w społeczeństwie. Musieliby się zajmować czynnościami dużo prostszymi i znacznie mniej wyspecjalizowanymi. A przez to ucierpiałby rozwój całej gospodarki i ogólny poziom życia.

Na szczęście na rynku istnieje pieniądz. Wspomniany wcześniej kowal nie musi szukać piekarza, który będzie chciał podkuć konia. Wystarczy, że znajdzie się jakikolwiek klient, który chce podkuć konia. I w zamian za taką usługę zapłaci kowalowi pieniądzem. Pieniądzem, który kowal będzie mógł sprzedać w zamian za coś w praktycznie każdym miejscu. Dzięki temu wspomniany w poprzednim rozdziale podział pracy zaczyna się rozrastać do granic znacznie większych, niż byłoby to możliwe w świecie bez pieniądza. A ten podział pracy otwiera drogę do dalszego rozwoju i niewyobrażalnego postępu gospodarczego.

Działanie pieniądza jako narzędzia pomagającego w wymianie pośredniej to podstawowa jego funkcja. Wraz z nią otwierają się jednak następne szalenie istotne możliwości. Jest to jeden z przypadków teorii ekonomii, który jest dobrym przykładem pojawiania się **niezamierzonych konsekwencji**. Same pieniądze pojawiły się, bo kiedyś jacyś ludzie zauważyli swój interes w tym, żeby coś kupić po to, aby to odsprzedać (środek wymiany). Nie przewidywali jednak tego, że inni ludzie zaczną postępować podobnie. Gdy zaś podobnie zaczną postępować wszyscy, znakomita większość populacji, to wykształci się coś zupełnie nowego:

gospodarka towarowo-pieniężna, w której każde sprzedawane na rynku dobro ma swoją cenę wyrażoną w pieniądzu. Proces ten nie był odgórnie i w całości kontrolowany przez jakąś osobę lub władzę. Dlatego też mówi się, że powstanie pieniądza nastąpiło **spontanicznie**, oznaczającym wykształcenie się ze względu na swobodę w kształtowaniu się stosunków handlowych.

Powszechna wycena towarów w pieniądzu oznacza wykształcenie się **systemu cenowego**. Staje się on na przykład podstawą do oceny, czy działając na rynku jako przedsiębiorcy, działamy sensownie. Mierzymy nasze nakłady pieniężne (koszty) i porównujemy je z efektami (przychody). Dzięki temu możemy ocenić, czy nasza działalność przynosi korzyści, czy powinniśmy ją zmienić, lub jej zaprzestać (więcej o tym w rozdziale siódmym).

Pieniądz bywa postrzegany jako symbol negatywny. Tymczasem jest on tylko symbolem dóbr materialnych. Jest narzędziem, które można wykorzystać na różne sposoby. Bez istnienia pieniądza niewielu zastanawiałoby się nad tym, że być może ważniejsze w życiu są dobra duchowe, ponieważ niewielu byłoby w ogóle w stanie przeżyć w stanie prymitywnej bezpiecześniejszej gospodarki. Pieniądz pozwala nam na osiągnięcie wysokiego standardu życia i sprawną ekonomiczną organizację. Dzięki temu możemy skupiać się na rozwoju duchowym, kulturalnym i zaspokajaniu potrzeb nie tylko biologicznych i materialnych. Dlatego, choć pieniądz jest najważniejszym gospodarczym wynalazkiem w historii człowieka, to w życiu indywidualnym człowieka nie musi być celem najważniejszym (czy też celem samym w sobie).

Często mówi się o tym, że pieniądz jest „miernikiem wartości”. Nie jest to jednak do końca trafne określenie. Jak wspominaliśmy w rozdziałach wyżej, wartość jest subiektywna. Istnieje wiele rzeczy, które możemy bardzo cenić, które mają wysoką wartość, a nie mają swojej ceny. Pieniądz jest co najwyżej „miernikiem cen” — gdy patrzymy na to, że książka kosztuje 50 złotych, a telewizor 1000 zł, to nie znaczy, że telewizor jest 20 razy bardziej wartościowy od książki. Oznacza to, że jest więcej warty tylko w kategoriach pieniężnych. Oznacza to, że musimy się napracować na jego kupno 20 razy bardziej niż na kupno książki. Podobnie nie należy oceniać wartości człowieka. Osoba zarabiająca na rynku sto razy więcej niż inni nie jest przez to bardziej wartościowa. Oznacza to tylko tyle, że jej praca jest bardziej pożądana na rynku.

Ramka: Czy wiesz, że każda papierowa waluta, która jest używana przez państwa (złoty, frank, dolar, jen), była kiedyś odpowiednikiem jakiejś ilości kruszcu (złota lub srebra)?

Zadania:

- Wyjaśnij motywacje ludzi, którzy zaczęli używać pieniędzy.
- Jakie są korzyści i funkcje istnienia pieniądza?
- Dlaczego pieniądz mimo swojej roli nie jest najważniejszą rzeczą w życiu człowieka?
- Wyjaśnij błąd w twierdzeniu, że pieniądz mierzy wartość.

[Sugestia ilustracyjna: Fizyk na wózku w piekarni chce kupić chleb. Za ladą stoi sprzedawca z krzywą i niezadowoloną miną, a fizyk mówi: „To może chociaż dostanę bułeczkę poznańską w zamian za opowieść o tym, dlaczego czarne dziury muszą parować?”]