

Ekonomia wielkich miast

Autor: **Robert P. Murphy**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Marta Wojtkiewicz**

Ogromne, gęsto zaludnione obszary miejskie stanowią niejako kwintesencję praw ekonomii. Tempo miejskiego życia sprawia, że niektóre kwestie stają się bardziej oczywiste niż ma to miejsce w małym miasteczku. Dzięki odpowiedniemu połączeniu przedsiębiorczości i praworządności, obszary metropolitalne działają niczym gospodarcze elektrownie.



Podział pracy

Ludwig von Mises [podkreśla](#), że każda cywilizacja opiera się na podziale pracy, który umożliwia wyższą produktywność. (Wprowadzenie do tego zagadnienia przedstawiam w swoim [wykładzie](#)). Gdyby każdy z nas miał samodzielnie wytwarzać dla siebie żywność, szyc ubrania, budować domy itd., większość z nas wkrótce umarłaby, a nieliczni, którzy by przetrwali, żyliby w skrajnym ubóstwie.

Na szczęście, każdy z nas może wyspecjalizować się w kilku dziedzinach, w których mamy komparatywną (względna) przewagę, produkując wiele więcej, niż samemu potrzebujemy. Przykładowo, hodowca krów uzyska więcej mleka, niż jego rodzina kiedykolwiek zdołałaby wypić, zaś pracownicy w fabryce Forda wytworzą więcej ciężarówek, niż kiedykolwiek zdołaliby poprowadzić. Każdy z nich sprzedaje swój produkt temu, kto zaoferuje najwyższą cenę i w zamian zrobi to samo ze swoimi produktami i usługami.

Ponieważ gospodarka, w której istnieje podział pracy, jest bardziej wydajna, efektem końcowym będzie wzrost produkcji całkowitej. Gdy zostanie wyprodukowanych więcej dóbr, konsumpcja na osobę wzrasta i wszyscy cieszą się standardem życia, jaki nie byłby możliwy bez istnienia specjalizacji i różnych branż.

Choć te zasady znajdują zastosowanie nawet w przypadku dwojga ludzi na tropikalnej wyspie ([jak Crusoe i Piętaszek](#)), są jednak o wiele bardziej widoczne w tętniącym życiem mieście. Łatwo zaobserwować jak z początkiem każdego tygodnia ludzie sprawiają, że miasto zaczyna „funkcjonować”. Uliczni handlarze rozkładają swoje wózki i stragany, autobusy i metro przewożą tłumy ludzi do miejsc pracy, a właściciele sklepów zamiatają chodniki, aby powitać swoich klientów. Kurierzy krążą na rowerach rozwożąc przesyłki z firmy do firmy, podczas gdy samochody dostawcze dostarczają świeże mięso i inne produkty do różnych restauracji.

W wielkim mieście wystarczy wyjrzeć za okno i *zobaczyć* na własne oczy, jak bardzo to sprawne funkcjonowanie zależne jest od ludzi wykonywujących różne zawody. Choć istnienie każdej społeczności bazuje na pracy ludzi, o wiele trudniej jest to zaobserwować na przedmieściach. W swoim sąsiedztwie ludzie widzą po prostu inne domostwa (które w zasadzie stanowią miejsce konsumpcji), podczas gdy poczynania pracowników ukryte są za szybami samochodów (podczas dojazdów do pracy) i za murami budynków, które mogą oddzielać duże odległości.

Ekonomia skali: korzyści dużego rynku

Nieprzypadkowo najlepsi szefowie kuchni, projektanci odzieży, aktorzy teatralni oraz prawnicy osiedlają się w obrębie wielkich miast. Zastanówmy się, dlaczego tak jest. Załóżmy, że pewien kucharz potrafi przyrządzić najznakomitszy filet mignon na Ziemi, ale jego odpowiednie wykonanie jest bardzo kosztowne. Kucharz mógłby prowadzić dochodową restaurację w Boise, w stanie Idaho [w 2010 roku miasto liczyło sobie niespełna 206 tysięcy mieszkańców — *przypr. red.*], licząc sobie 100 dolarów za posiłek. Jednak biorąc pod uwagę potencjalny popyt w Boise, zaserwowałby jedynie, powiedzmy, 30 takich posiłków w ciągu wieczora. To przyniosłoby dochód wystarczający na

opłacenie czynszu, sprzętu, składników oraz dwóch innych pracowników, lecz niewiele pozostałoby dla samego szefa kuchni.

Jeżeli natomiast uda się on do Nowego Jorku [*ponad 8 mln mieszkańców – przyp. red.*], zyska możliwość współpracy z najbardziej utalentowanymi specjalistami od marketingu, dekoratorami wnętrz i innymi kreatywnymi osobami, dzięki czemu jest w stanie stworzyć bardziej wyszukaną restaurację. Może również zatrudnić jednych z najlepszych kelnerów i kelnerek w kraju, ponieważ ci mieszkają akurat w Nowym Jorku. A najlepsze jest to, że z uwagi na bardzo wielu, w większości zamożnych klientów, jeżeli nasz szef kuchni rzeczywiście jest tak dobry, za jakiego się uważa, może policzyć sobie, powiedzmy, 250 dolarów za posiłek i zaserwować 200 posiłków w ciągu wieczora. Jego wydatki z pewnością byłyby wyższe niż w Boise ale jedynie w wartościach absolutnych. Względnie, będą one jednak znacznie niższe. Poprzez rozszerzenie działalności, szef kuchni mógłby zarobić teraz pokaźną sumę dla siebie.

Gdy pomyślimy o tym w ten sposób, zrozumiemy, dlaczego to, co większość z nas uważa za najlepsze, niezależnie czy jest to kuchnia chińska, damskie buty, czy antykwariat – jest zazwyczaj dostępne w wielkim mieście.

Alokacja poprzez ceny rynkowe

W poprzedniej części ustaliliśmy, jak wielkie korzyści wynikają z bycia przedsiębiorcą w wielkim mieście: mamy dostęp do olbrzymiego rynku potencjalnych klientów, z których wielu jest bajecznie bogatych. Osoba, która odniesie sukces w wielkim mieście, w ciągu roku może zostać milionerem, co jest dużo trudniejsze na obszarze wiejskim zawierającym kilka gospodarstw.

Skoro tak jest, to dlaczego w takim razie wszyscy utalentowani ludzie nie przeniosą się do dużych miast? Skoro wszystkie najlepsze produkty i usługi dostępne są w dużych miastach, dlaczego również wszyscy *klienci* się tam nie przeprowadzą?

Cóż, niektórzy po prostu nie lubią tłumów i właśnie z tego powodu nie przeniosą się za żadne skarby do ruchliwego miasta. Jednak głównym powodem są tak naprawdę szybujące w górę ceny ziemi. Wzrost cen ziemi umożliwia jej alokację pomiędzy konkurującymi użytkownikami. Koszt zakupu lub najmu nieruchomości w zamożnej części miasta jest niezwykle wysoki. Co za tym idzie, mieszkania i domy są mniejsze, niż byłyby na mniej zaludnionych obszarach.

Z jednej strony, przedsiębiorcy czerpią korzyści z ekonomii skali występującej w dużych miastach, lecz z drugiej strony, napotykają wysokie ceny ziemi. Na przykład, delikatesy na Manhattanie wyprzedadzą towar (puszki coca-coli, makarony i inne gotowe potrawy z baru sałatkowego, itd.) znacznie szybciej niż delikatesy w Boise. Z drugiej strony, właściciel delikatesów na Manhattanie każdego miesiąca musi zapłacić czynsz opiewający na astronomiczne kwoty w porównaniu do swojego kolegi po fachu w Boise. Aby miało to sens, właściciel delikatesów na Manhattanie sprzedaje „te same” towary (takie jak puszki coca-coli) po znacznie wyższych cenach, oraz oferując kosztowne towary (takie jak wymyślne sushi), których delikatesy w Boise w ogóle nie posiadają.

Wysokie ceny najmu powierzchni handlowych zapewniają, że jedynie najlepsi z najlepszych mogą pozwolić sobie na posiadanie sklepów w Nowym Jorku i w innych podobnych miastach. Z drugiej strony, wysokie ceny w sklepach („koszty utrzymania”) powodują, że nie każdy zamieszka na Manhattanie i w innych metropoliach. Wielu powie: „Pewnie, są tam najlepsze restauracje i musicale, ale Manhattan jest za drogi”. Tylko ci, którzy naprawdę lubią wielkomiejskie życie, są skłonni za nie zapłacić.

Wniosek

Rozmyślenia na temat ekonomii wielkich miast rzucają światło na ogólne reguły, jakimi rządzi się wolny rynek. Jak zawsze, widzimy, w jaki sposób prawa własności i dobrowolna wymiana zwiększają dobrobyt ludzkości. Ceny rynkowe sprawiają, że producenci i konsumenci działają na tyle skutecznie, na ile potrafią (biorąc pod uwagę swoje możliwości i preferencje).