

Pojęcie koordynacji w makroekonomii austriackiej

Autor: **Joseph Salerno**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Katarzyna Buczyńska**

Roger Garrison, podsumowując swoje wystąpienie, zasugerował, że pojęcie koordynacji „może stać się naczelną zasadą” zunifikowanej makroekonomii, tak jak obecnie stanowi „mikroekonomiczną podstawę makroekonomii”. Garrison podkreślił znaczenie koordynacji międzyokresowej, która ma stać się „główną osią” rekonstrukcji i połączenia poszatkowanych, współczesnych, podstawowych teorii makroekonomii, wzrostu i cyklu koniunkturalnego.

Jako że Garrison i inni współcześni austriacy nadają pojęciu koordynacji ogromną wagę, należy wyjaśnić znaczenie i możliwe użycia tego słowa. Garrison skupił się w swoim wystąpieniu na udowodnieniu, że wokół pojęcia koordynacji międzyokresowej można stworzyć syntezę austriackiej i keynesowskiej wizji działania sił rynkowych przy różnych poziomach niepełnego wykorzystania czynników produkcji. W ujęciu Garrisona koordynacja międzyokresowa to zestaw sił rynkowych, dzięki którym przedsiębiorcy utrzymują taką czasową strukturę inwestycji, która odpowiada międzyokresowym wzorom konsumpcji, ewentualnie „preferencji czasowych”, uczestników rynku. Sam zamierzam się skupić na szerszym pojęciu „koordynacji cenowej”, w którym zawiera się także koordynacja międzyokresowa i która jest według mnie podstawą unikatowego, austriackiego podejścia do makroekonomii.

Koordynacji cenowej nie można mylić z koordynacją planów, czyli pojęciem autorstwa Friedricha von Hayeka. W artykule *Ekonomia i wiedza*, który wywarł znaczny wpływ na współczesnych austriaków, Hayek

zapropował pojęcie równowagi rozumianej jako „koordynacja planów”¹ w przeciwieństwie do równowagi rozumianej jako „stałość danych”. Z kolei koordynacja cenowa, jak zaraz pokażę, jest niezbędnym składnikiem idei gospodarki działającej jednostajnie, opartej na stałych danych. Jak wielokrotnie podkreślał Ludwig von Mises, gospodarka działająca jednostajnie to fikcyjny koncept, który nigdy nie zrealizuje się w procesie rynkowym, ale który mimo tego jest niezbędny do analizy funkcji przedsiębiorcy we współczesnym świecie². Przedsiębiorcy mogą tworzyć i wykonywać swoje plany jedynie w świecie, gdzie możliwa jest kalkulacja ekonomiczna — czyli tam, gdzie katalaktyczna konkurencja generuje ceny czyszczące rynek, które o każdej porze dnia bezbłędnie odzwierciedlają, promują i koordynują takie użycia rzadkich zasobów, które są najwyżej wartościowane przez konsumentów. Koordynacja cenowa nie jest zatem fenomenem występującym jedynie w fikcyjnym stanie równowagi, jakkolwiek rozumianej, lecz jest niezbędną cechą stanu spoczynku, który — jak mówi nam Mises — „nie jest konstrukcją myślową, lecz wiernym opisem tego, co zachodzi wciąż od nowa na każdym rynku”³.

Pojęcie koordynacji cenowej wywodzi się z konkretnego spojrzenia na proces rynkowy, który jest najlepiej rozwinięty w pracach Williama H.

1 W rzeczywistości Hayek nie użył tego terminu w swoim artykule, ale wielokrotnie wspomina o wzajemnej zgodności planów.

2 Szczegółową analizę i obronę koncepcji gospodarki jednostajnie funkcjonującej Misesa Czytelnik znajdzie w: Gunning, 1989.

3 Ludwig von Mises, *Ludzkie działanie. Traktat o ekonomii*, tłum. W. Falkowski, Warszawa 2007, s. 212.

Hutta⁴, Misesa⁵, Phillipa H. Wicksteeda⁶ oraz ekonomistów amerykańskiej szkoły psychologicznej, a szczególnie Herberta J. Davenporta⁷.

Według tych ekonomistów rynek należy rozumieć jako społeczny proces wyceny⁸, w którym ceny pieniężne czynników produkcji są zdeterminowane przez wkład tych czynników w osiągnięcie celów systemu gospodarczego, czyli preferencji konsumentów⁹. Dzięki wkładowi Misesa w debatę kalkulacyjną wiemy, że wycena środków produkcji jest szczególną społeczną funkcją rynku. W sytuacji braku cen, będących wynikiem konkurencyjnych ofert przedsiębiorców, którzy chcą zakupić lub sprzedać prywatnie posiadane zasoby, kalkulacja ekonomiczna i tym samym racjonalna alokacja zasobów w warunkach społecznego podziału pracy jest niemożliwa¹⁰.

Analiza społecznego procesu wyceny prowadzi nas do wniosku, że proces ten ma następujące cechy — jest: przedsiębiorczy, konkurencyjny, koordynujący. Rozważmy po kolei te właściwości.

Ponieważ wszystkie procesy produkcji potrzebują czasu na zakończenie, i są tym samym zorientowane na niepewną przyszłość, każdy

4 William H. Hutt, *Keynesian, A Rehabilitation of Say's Law* oraz *The Keynesian Episode*. 5. Mises, *Human Action*.

5 Mises, *Ludzkie działanie*.

6 Phillip E. Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers and Reviews on Economic Theory*.

7 Herbert J. Davenport, *The Economics of Enterprise*.

8 Mises używa pojęcia „wycena” w dwóch różnych znaczeniach. W pierwszym oznacza spekulacyjny osąd indywidualnego przedsiębiorcy. W drugim odnosi się do społecznego procesu rynkowego. Znaczenie, w którym zostało użyte to pojęcie w tej pracy, będzie wynikać z kontekstu.

9 Idąc za Huttem (1979, s. 300), pojęcie „preferencji konsumentów” będzie u mnie zawierać preferencję czasową, preferencję ryzyka, preferencję wypoczynku i preferencję płynności.

10 Na temat wkładu Misesa w kalkulację ekonomiczną — zob. Salerno 1990a, s. 36-49 i Salerno 1990b.

akt produkcji podjęty na rynku wymaga przedsiębiorczego targowania się o środki produkcji, które oparte jest na spekulacyjnej wycenie efektów planowanej produkcji. W prognozowaniu przyszłych warunków rynkowych przedsiębiorca może polegać tylko na swoim doświadczeniu oraz rozumieniu rynku¹¹. Jego punktem początkowym jest znajomość obecnej (a właściwie tej z najbliższej przeszłości) struktury cen rynkowych i czynników determinujących tę strukturę. Na podstawie tego doświadczenia przedsiębiorca używa swojej zdolności rozumienia, aby przewidzieć następujące po sobie zmiany w jakościowych danych ekonomicznych podczas rozważanego okresu produkcji oraz aby ocenić przyszłą strukturę stosunków jakościowych, która zostanie ustalona przez te szacowane zmiany danych.

Jest więc jasne, że decyzje związane z produkcją nie mogą być podjęte tylko na podstawie wiedzy o zrealizowanych, a tym samym wcześniejszych cenach rynkowych. Jako osoby kształtujące procesy produkcji zorientowanej przyszłościowo przedsiębiorcy potrzebują szczegółowych informacji, dotyczących danych jakościowych lub tych nie związanych z cenami, aby spełnić swoją dynamiczną funkcję jako prognostycy oraz osoby spekulujące o przyszłych cenach.

W szczególności Hutt uznaje powagę prognoz przedsiębiorczych oraz wyceny dla procesów produkcyjnych, podkreślając, że: „Produkcja (...) jest *odpowiedzią na wyrażenia prognoz celów gospodarczych* (...) Podejmowanie decyzji przedsiębiorczych jest zdominowane ciągłym prognozowaniem”¹². [Jeżeli nie jest zaznaczone inaczej, wszystkie podkreślenia pochodzą od cytowanych autorów].

Hutt podkreśla także fakt, że szczegółowe informacje dotyczące wcześniejszego ukształtowania jakościowych danych ekonomicznych odgrywają decydującą rolę w prognozie przedsiębiorczej, pisząc: „(...)

¹¹ Na temat roli doświadczenia w prognozowaniu niepewnej przyszłości – zob. Mises 1966, s. 112, 118, 337–338, 678.

¹² Hutt, *The Keynesian Episode*, s. 300.

*najważniejsze decyzje są podejmowane w świetle zarówno szczegółowej, jak i uogólnionej wiedzy (...) «planowanie» w warunkach wolnej przedsiębiorczości (...) jest świadome, celowe oraz opiera się na szczegółowej, lokalnej wiedzy specjalistycznej dotyczącej zarówno środków i celów, jak i uważnej obserwacji samych celów*¹³. Podobnie, Hutt przychylnie cytuje Wicksteedowski nacisk na, jak to nazywa: „aspekt planowania dotyczący kierowania przedsiębiorstwem, co oznacza świadome, celowe działanie tych przedsiębiorców, którzy są świadomi *szczegółowych faktów związanych ze zmianą celów i środków*”¹⁴.

Także Mises podkreśla wagę, jaką odgrywają szczegółowe, niezwiązane z cenami informacje na tworzenie prognoz przedsiębiorczych, mówiąc: „Biznesmen nie może zaniedbywać żadnych dostępnych źródeł informacji. Tak więc, żaden biznesmen nie może lekceważyć artykułów prasowych”¹⁵. Rzeczywiście, dla Misesa dokładność osądu odnośnie do przyszłych stanów rynku zależy od uważnego odczytania szczegółów dotyczących katalaktycznego doświadczenia, zatem przedsiębiorca: „(...) od specjalistów w dziedzinie prawa, statystyki i technologii uzyskuje informacje na temat stanu rzeczy w przeszłości (...)”¹⁶.

Wicksteed twierdzi, że nawet po tym, jak dobra zostały wyprodukowane i leżą w magazynie gotowe do sprzedaży o świcie następnego dnia handlowego, producent nie może mechanicznie ekstrapolować dzisiejszej ceny równowagi z ceny z wczorajszego rynku, lecz musi stworzyć spekulacyjną ocenę dzisiejszej ceny w oparciu o szczegółowe informacje, dotyczące obecnych warunków rynkowych. Używając jako przykładu wiejskiego rynku, Wicksteed pisze:

13 Ibid., s. 76.

14 Ibid. s. 74.

15 Mises, *On the Manipulation of Money and Credit*, s. 165.

16 Ludwig von Mises, *Ludzkie działanie*, s. 265.

(...) Drobni sprzedawcy tworzą ogólny szacunek co do ilości jakiegoś konkretnego owocu oraz jego najbardziej oczywistych zamienników, które znajdują się na rynku tego dnia, opierając się po części na rzeczywistym badaniu rynku, a po części na różnorodnych źródłach informacji oraz na podstawie przypuszczeń, które zdobyli przed wejściem na rynek. Później, tworzą szacunek ceny równowagi odpowiadający tej ilości, oparty na doświadczeniach z wcześniejszych dni lub lat (...)

Ciekawy dowód na fakt, że sprzedawca jest prowadzony przy ustalaniu ceny przez serię wniosków oraz domysłów co do ostatecznych faktów, jakie muszą o niej decydować, można zaobserwować w niektórych przypadkach, gdzie sprzedawca nie zawsze jest w stanie odpowiedzieć na pytanie, jak wysoka jest cena. Często zdarza się to na rynku małych miasteczek, kiedy klient pyta rano o cenę, a sprzedawca nie jest w stanie odpowiedzieć mu na to pytanie. Nie jest wtedy zdolny do sformułowania inteligentnego szacunku ilości towaru znajdującego się na rynku, skali preferencji możliwych nabywców oraz powstałej ceny, która będzie potem obowiązywać¹⁷.

W Wicksteedowskim rozumowaniu procesu równoważenia ceny sprzedawca aktywnie szuka szczegółowych informacji potrzebnych do sformułowania szacunku potencjalnej ceny równowagi. Takie rozumienie tego procesu różni się od rozumienia podanego przez osoby uważające system cen za narzędzie do oszczędzania informacji, według którego sprzedawca — nieświadomy ukrytych danych ekonomicznych — koryguje swoje oczekiwania oraz plany w biernej odpowiedzi na nadmiary oraz braki związane z osiągniętymi cenami rynkowymi.

¹⁷ Wicksteed, *The Common Sense of Political Economy*, s. 22.

Jest więc jasne, że w przeciwieństwie do na przykład Friedricha von Hayeka¹⁸ oraz Israela M. Kirznera¹⁹, ekonomiści społecznego procesu wyceny cytowani powyżej nie uważają odkrywania wiedzy jako społecznego wyniku rywalizacji, lecz jako niezbędnego warunku wstępnego konkurencji. Przed rozpoczęciem konkurencyjnego procesu, w którym przedsiębiorcy licytują przeciw sobie, aby zdobyć rzadkie zasoby potrzebne do przeprowadzenia zaplanowanej produkcji zorientowanej przyszłościowo, ważne jest, żeby każdy jego uczestnik uzyskał informacje odnośnie do tego, co Wicksteed określa w powyższym cytacie jako „ostateczne fakty”. „Odkrycie” wiedzy niezwiązanej z cenami, a dotyczącej wcześniejszego oraz przyszłego stanu rynkowego stanowi podstawę oraz warunkuje przedsiębiorczą ocenę przyszłych cen efektów produkcji, a zatem katalaktyczną konkurencję dotyczącą produktywnych zasobów. Stąd proces odkrywania wiedzy musi być scharakteryzowany jako niespołeczny warunek wstępny konkurencji, ponieważ zasadniczo polega on na ćwiczeniu interpretacyjnego rozumienia przez indywidualne ludzkie umysły²⁰.

Z drugiej strony, *wynikiem* rywalizacji jest wycena czynników produkcji oraz towarzyszące jej tworzenie zunifikowanej struktury cen, w której wszelkiego typu dobrom oraz usługom przydzielone są liczby, które mogą zostać sensownie użyte procesie kalkulacji ekonomicznej. Tak więc, struktura cen rynkowych może być określana jako fenomen „społeczny”, ponieważ — pomimo tego, że jest wytwarzana przez działania umysłowe każdego członka społeczeństwa występującego w podwójnej roli konsumenta oraz producenta — nie może być odtworzona przez proces zachodzący w indywidualnym ludzkim umyśle.

18 Friedrich von Hayek, "Competition as a Discovery Procedure", s. 179-90.

19 Israel Kirzner, „The Primacy of Entrepreneurial Discovery” oraz „The Economic Calculation Debate”.

20 Najlepszy opis funkcji społecznego procesu wyceny Czytelnik znajdzie w: Mises 1966, s. 335-38.

Przechodzimy w końcu do pojęcia koordynacji oraz jego związku ze społecznym procesem wyceny. Koordynacyjne funkcjonowanie tego procesu zostało najprecyzyjniej opisane w dziełach Hutta²¹.

Według Hutta, struktura cen ustanowiona przez społeczny proces wyceny koordynuje w każdym momencie ogrom użyć zasobów i ich kombinacji oraz łączy je w strukturę produkcji zaprojektowaną tak, aby optymalnie służyć preferencjom konsumentów. Wynika to z faktu, iż licytowane przez przedsiębiorców ceny związane z wkładem w planowane przez nich procesy produkcyjne są modyfikowane w zależności od wyceny przyszłych produktów, które mają z tych procesów powstać. Tak więc ceny wszystkich zasobów, wliczając w to wszystkie klasy półproduktów i dóbr kapitałowych, są ostatecznie skoordynowane z oczekiwanymi cenami dóbr konsumenckich, a zatem z preferencjami klientów. Według Hutta, proces wyceny jest zatem: „(...) procesem, w którym heterogeniczne cele ekonomiczne, do których dążą ludzie, stają się spójne oraz dzięki któremu osiągnięta zostaje zsynchronizowana współpraca w odpowiedzi na te cele”²².

Natura rynkowych cen równowagi zapewnia jednocześnie, że plany produkcji przedsiębiorstw są przeprowadzane z pełnym wykorzystaniem rzadkich środków, ponieważ cena, która oczyszcza każdy rynek zasobów, reprezentuje oczekiwany przychód krańcowy zasobu w strukturze produkcji. Pod tym względem jedynymi niewykorzystanymi przez przedsiębiorców zasobami są te, które nie posiadają żadnej wartości, jak na przykład subkrańcowa ziemia, lub te, których bezpośrednie użycie sprawia, że dostarczają one właścicielowi wyższą użyteczność niż użyteczność z krańcowego przychodu w produkcji — np. gdy osoba wybiera wypoczynek nad swoją najbardziej preferowaną możliwość zatrudnienia. Oczywiście osoba, która przy cenach czyszczących rynek jest obecnie bez pracy, lecz jej aktywnie szuka, nie jest bezczynna w sensie ekonomicznym, ale jest osobą pracującą na własny rachunek — jak nazywa to Hutt — w „sektorze

21 Hutt, *Keynesianism, A Rehabilitation of Say's Law*, oraz *The Keynesian Episode*.

22 Hutt, *The Keynesian Episode*, s. 151.

poszukiwania pracy”²³. Kiedy osoba odrzuca możliwość zatrudnienia za panującą stawkę na rzecz poszukiwania takiej, która przynosi większy zysk, ta osoba: „(...) tak naprawdę w siebie inwestuje poprzez pracę na swój własny rachunek bez natychmiastowego wynagrodzenia”²⁴.

Hutt opisuje wagę cen czyszczących rynek na koordynacyjne funkcjonowanie społecznego procesu wyceny w następujący sposób:

Jeżeli wskaźnik produkcji jakiegokolwiek towaru końcowego jest całkowicie skoordynowany z systemem jako ogółem, cena rynkowa będzie taka, że konsumenci będą zarówno chcieli, jak i będą w stanie kupić cały zasób dobra, który się pojawi (...). Jeżeli na którymkolwiek etapie cena materiału lub półproduktu zostaje zmniejszona, strumień tegoż na tym etapie, przy pozostałych czynnikach niezmiennych, będzie wykazywał tendencję do wzrostu. Dzieje się tak ze względu na to, że gdy popyt pozostaje taki sam, produkcja końcowa prawdopodobnie wzrośnie — natomiast, gdy cena zostanie podniesiona, to strumień ilości zasobu będzie wykazywał tendencję do spadku (...). Zatem strumień dóbr bezpośrednio zużytych oraz półproduktów na wszystkich etapach produkcji aż do konsumpcji produktów finalnych jest zdeterminowany przez zażądane ceny na poziomie czyszczącym rynek (...). Lecz, jeżeli każda cena jest dostosowana do wszystkich zarówno obecnych, jak i przyszłych cen oraz dostarczone usługi nie są z żadnego powodu bezwartościowe, to dostarczany strumień każdej potrzebnej rzeczy może być zsynchronizowany przez proces ustalania ceny ze strumieniem wszystkich dóbr komplementarnych (...). Dlatego jeżeli usługi nie są bezwartościowe, musi być na nie

23 Hutt, *The Theory of Idle Resources*, s. 83.

24 Ibid.

popyt. Zatem przy braku ograniczeń produkty, w których zawarte są te usługi, będą przemieszczać się poprzez etapy produkcji do konsumpcji.

Kiedy ceny są koordynacyjnie ustalone, wtedy nie tylko finalne ceny są w ścisłej relacji do dochodu pieniężnego i preferencji konsumentów, ale także ceny usług i półproduktów na każdym etapie produkcji są w ścisłej relacji do oczekiwanego popytu na następnym etapie. Spodziewane ceny na następnym etapie popytu pochodzą z kolei z prognozy popytu na późniejszych etapach, włączając w to ostateczny popyt na produkt finalny²⁵.

Waga prognoz przedsiębiorczych dla społecznego procesu wyceny jest nie do przecenienia. Lecz co jeśli warunki rynkowe, które się pojawiły, dowiodły później (co się często zdarza w realnym świecie), że plany produkcyjne opierały się na błędnych prognozach oraz wycenie? Czy brak koordynacji oraz „przymusowy” brak wykorzystania cennych zasobów nie są rezultatem takiego błędu przedsiębiorczego? Odpowiedź brzmi „nie”. Proces wyceny społecznej jest efektywnie koordynowany w każdym momencie i pod każdym względem tak długo, jak utrzymywana jest elastyczność cen. Społeczna wycena zasobów, która jest zawarta w strukturze cen czyszczących rynek, ściśle biorąc, zawsze odzwierciedla oparty na domysłach przedsiębiorców osąd dotyczący preferencji konsumenckich, które są — siłą rzeczy — zmienne. Nieunikniona niedoskonałość przedsiębiorczego rozumienia przyszłości, które prowadzi później do błędnej wyceny zasobów, jak mówi Hutt: „(...) nie wyjaśnia braku użycia cennych (na które potencjalnie istniałby popyt) usług. Wyjaśnia to jedynie ich złe użycie”²⁶.

Nawet w obliczu najbardziej poważnych błędów prognoz przedsiębiorczych pełne wykorzystanie oraz efektywna koordynacja rzadkich, produktywnych zasobów jest zapewniona przez ceny czyszczące

25 Hutt, *The Keynesian Episode*, s. 137-38.

26 Hutt, *A Rehabilitation*, s. 96fn.

rynek, które powstają wtedy, gdy dostęp do rynków dla uczestników społecznego podziału pracy nie jest zablokowany przez groźbę legalnego bądź nielegalnego przymusu. Jak podkreśla Hutt: „Najważniejsze w skoordynowanej gospodarce jest *prawo dostępu* do rynków dla wszystkich zasobów i usług, natomiast w gospodarce pieniężnej wymaga ona takiego *ustalania ceny*, aby zaspokoić potrzeby zarówno kupca, jak i sprzedawcy. Efektywność rynków nie może być zapewniona dla *producentów jako ogółu* w żaden inny sposób”²⁷.

W rzeczy samej, to straty, które pojawiają się, gdy zasoby są wycenione, aby w pełni odzwierciedlać błędne prognozy, są dla przedsiębiorców najbardziej dokładnym wskaźnikiem kierunku, w którym ich oczekiwania muszą być skorygowane. Hutt podkreśla zatem: „(...) wagę zasady, że *drogą* do tworzenia *uzasadnionych* oczekiwań przedsiębiorczych są stawki płac (oraz innych cen tworzących koszty), które są delikatnie dostosowane do prognoz przedsiębiorczych, *jakkolwiek niezasadnie pesymistyczne na początku byłyby te prognozy*”²⁸.

Odkrycie przez przedsiębiorców *ex post*, że ich kierunki działań przyczyniły się do strat pieniężnych, nie hamuje zatem koordynacji. Przeciwnie, doświadczenie strat, jeżeli oczekuje się, że będą nadal wynikać z obecnych kombinacji zasobów, stymuluje zmianę prognoz przedsiębiorczych, planów produkcji oraz ofert zakupu produktywnych nakładów, prowadząc do restrukturyzacji związków cenowych wśród dóbr wyższego rzędu. Pełne lub skoordynowane wykorzystanie produktywnych zasobów trwa nieprzerwanie na podstawie poprawionej, lecz ciągle spekulacyjnej społecznej wyceny.

Koordynacyjna funkcja procesu wyceny nie jest też wcale hamowana istnieniem umownych stałych cen czynników produkcji lub wytworzonych dóbr, które to ceny, jak się może okazać, będą negocjowane na podstawie mylnych oczekiwań. Takie ceny, jak podkreśla Hutt, nie stanowią takich

27 Ibid., s. 150.

28 Ibid., s. 97.

stałych cen rynkowych, które zniekształciłyby alokację zasobów²⁹. W zasadzie natychmiast po tym, jak zostaną umownie ustalone, ceny rządzące przyszłymi transakcjami tracą charakter oraz funkcję cen rynkowych, a zaczynają jedynie determinować, w jakiej proporcji spekulacyjne zyski i straty — wynikające z wahań się aktualnych cen — zostaną rozdzielone między klientów i sprzedawców w strukturze produkcji, jak na przykład robotników i pracodawców, dostawców oraz użytkowników materiałów, kupców detaliczni i hurtowników itd.

Może najbardziej uporczywa i powszechna wątpliwość dotycząca koordynacyjnej zdolności społecznego procesu wyceny — wyrażona nawet w dziełach niektórych austriackich ekonomistów — wynika z troski o efekty wzrostu preferencji płynności społeczeństwa³⁰. Według konwencjonalnego poglądu proces, w wyniku którego wzrasta siła nabywcza jednostki pieniężnej w odpowiedzi na próbę zwiększenia sald gotówkowych, podjętą przez uczestników rynku, może stworzyć poważne braki koordynacji aktywności gospodarczej, w tym „przymusowe” niewykorzystanie zasobów³¹. Ci, którzy przedstawili to stwierdzenie, nigdy nie zaakceptowali zasadniczego poglądu Hutta, mówiącego, że struktura cen zasobów utworzona przez społeczny proces wyceny jest ustalona w świetle pełnego zestawu preferencji konsumentów³². Zatem preferencja płynności oraz preferencja czasowa jako podzbiór preferencji konsumenta nie utrudniają procesu wyceny, jak się często uważa, lecz pomagają nadać mu kierunek oraz znaczenie. Fakt, że konkurencyjna licytacja produktywnych zasobów na każdym etapie struktury produkcji jest ostatecznie ograniczona przez

29 Hutt, *The Keynesian Episode*, s. 144.

30 Wzrost preferencji płynności odpowiada temu, co Rothbard (1970, s. 662) nazywa wzrostem popytu przezornościowego na pieniądź, oraz spadkowi szybkości obiegu pieniądza w równaniu wymiany Fishera. Rothbard odróżnia popyt przezornościowy na pieniądź od popytu transakcyjnego na pieniądź, który w równaniu wymiany odpowiada wolumenowi transakcji (T).

31 Uważa tak np. George A. Selgin (1988, s. 55).

32 Hutt, *The Keynesian Episode*, s. 300.

wysokość oczekiwanych cen pieniężnych dóbr konsumenckich w połączeniu z przepływem zaoszczędzonych funduszy do rąk przedsiębiorców, powoduje, że ogólna skala i relacje wewnątrzetałapowe cen zasobów są wspólnie i naturalnie dostosowane do preferencji płynności oraz preferencji czasowych.

Tak więc, o ile wzrost popytu na pieniądź jest wcześniej przewidziany przez przedsiębiorców, pojawi się potencjalnie nieskoordynowana różnica między natychmiastową a przyszłą (przewidywaną) wartością pieniądza, tworząc coś, co Hutt nazywa: „niestabilną sztywnością cen”³³. Obecne ceny czynników produkcji momentalnie przekroczą prognozowane ceny wyprodukowanych dóbr, tym samym sprawiając, że produkcja na obecnym poziomie stanie się niedochodowa. Jednakże ci przedsiębiorcy, którzy spostrzegą międzyokresową rozbieżność wartości pieniądza, zareagują natychmiast, obniżając swoje obecne oferty na zakup czynników produkcji oraz inwestując spekulacyjnie w salda gotówkowe.

Takie spekulacyjne gromadzenie pieniędzy przyspieszy redukcję obecnych cen czynników produkcji i będzie to robić, dopóki ceny te nie zostaną całkowicie skoordynowane z przedsiębiorczymi ocenami przyszłych cen wytworzonych dóbr. Nie dosyć, że spekulacyjne zmiany popytu na pieniądź nie zakłócają koordynacyjnego funkcjonowania społecznego procesu wyceny, to są wręcz niezbędne do utrzymania koordynacji cen w obliczu rozbieżności między natychmiastową oraz przyszłą wartością pieniądza, ciągle powracającą w świecie, w którym działający ludzie są niejednokrotnie obdarzeni zdolnością przedsiębiorczego prognozowania.

Tak długo, jak ceny czyszczące rynek dominują na rynku zasobów, gospodarka pozostanie całkowicie skoordynowana podczas przystosowywania się do zmiany w preferencji płynności. Nie można zaprzeczyć, że może się pojawić gwałtowny wzrost rezygnacji, zwolnień oraz nawet bankructw przedsiębiorstw podczas tego procesu jako rezultat

33 Ibid., s. 147.

odrzućenia przez pracowników, którzy nie przewidzieli nadciągającego wzrostu wartości pieniądza, ofert niższych płac. Niemniej jednak, takie zjawisko nie jest dowodem na nieużywanie cennych zasobów z powodu porażki w koordynacji. Reprezentuje ono raczej to, co z perspektywy czasu okazało się nieekonomiczną decyzją o poszukiwaniu pracy — konsekwencją błędu przedsiębiorczego w przewidywaniu efektów zmiany w preferencjach płynności. Takie błędy w prognozowaniu oraz wynikająca z nich niewłaściwa alokacja zasobów nie są oczywiście specjalnie związane ze zmianami w preferencjach płynności, ale są częścią procesu przystosowania się do jakiegokolwiek zmiany w preferencjach konsumenta.

Abyśmy się przekonali o sile koordynacyjnych tendencji procesu wyceny rynkowej, rozpatrzmy przystosowywanie się do zmiany w popycie na salda gotówkowe w mniej korzystnych warunkach. Załóżmy, że zarówno przedsiębiorcy, jak i właściciele zasobów zostają zupełnie zaskoczeni przez zmianę oraz że każdy przedsiębiorca błędnie interpretuje spadek w swoich cenach sprzedaży jako dowód permanentnej redukcji względnego popytu na jego produkt. Wnioskując z tych nierealnych założeń, większość ekonomistów twierdzi, że wzrost preferencji płynności wśród społeczeństwa, jeżeli nie zostanie w pełni zrównoważony przez odpowiednio umieszczony w czasie zastrzyk nowych funduszy do gospodarki, prawdopodobnie spowoduje brak koordynacji aktywności gospodarczej, której rezultatem będzie krócej lub dłużej trwający krach zatrudnienia i realnej produkcji.

Przykładowo, George Selgin — przy omawianiu efektów oczekiwanego wzrostu w popycie na pieniądź ze strony pracowników, który nie idzie w parze ze wzrostem podaży pieniądza — pisze:

Nominalny przychód przedsiębiorstw staje się niewystarczający w stosunku do wydatków na czynniki produkcji z powodu różnicy przedstawiającej pieniądze, które pracownicy wycofali z obiegu. Skoro każdy przedsiębiorca dostrzeże niedobór swoich przychodów bez postrzegania ich

jako zwykłego preludium do ogólnego spadku cen, włączając w to ceny czynników produkcji, uważa spadek popytu na jego produkt za coś, co symbolizuje (przynajmniej częściowo) trwały spadek w opłacalności konkretnej linii produkcji swojego przedsiębiorstwa. W rezultacie wszyscy przedsiębiorcy zmniejszą swoją produkcję i nastąpi ogólne spowolnienie gospodarcze, które skończy się dopiero wtedy, gdy ogólny spadek cen podniesie realną podaż pieniądza do pożądanego poziomu³⁴.

Nawet zakładając prawdziwość założeń Selgina, że przedsiębiorcy są niewytłumaczalnie niezdolni do przewidzenia zmian pochodzących od pieniężnej strony gospodarki oraz to, że kiedy zachodzą takie zmiany, rutynowo źle interpretują różnice w strumieniach przychodów i wydatków, które im towarzyszą, wciąż można dowieść, że społeczny proces wyceny jest zdolny do utrzymania pełnego i skoordynowanego użycia rzadkich zasobów, w miarę jak przystosowuje się do wzrostu w płynności preferencji.

Początkowym skutkiem wzrostu preferencji płynności jest zmniejszenie się dochodów oraz sald gotówkowych tych firm, które sprzedają bezpośrednio osobom, które zdecydowały się zwiększyć zapasy gotówki. W odpowiedzi na to, co mylnie uważają za permanentny spadek względnego popytu na swoje produkty, firmy te natychmiast ograniczają swój popyt na czynniki produkcji. Konsekwencją tego są pojawiające się chwilowe nadwyżki w podaży pracy oraz innych zasobach rynkowych przy panujących cenach. Właściciele ziemi i zasobów kapitałowych, które są specyficzne dla procesów produkcji firm tracących przychód — pomimo swoich mylnych oczekiwań związanych z przyszłą wartością pieniądza — nie mają innego wyboru, jak tylko zaakceptować czyszczące rynek cięcia w cenach zasobów.

34 George A. Selgin, *The Theory of Free Banking*, s. 55

Jednakże sytuacja wygląda inaczej, jeżeli chodzi o rynek niespecyficznych zasobów, takich jak praca. Jeżeli robotnicy nie przewidzą nadchodzącego wzrostu w sile nabywczej pieniądza, to — jak zakładamy — nie wyrażą zgody na zmniejszenie swojej nominalnej płacy do poziomu zgodnego z obecną prognozą pracodawców odnośnie do krańcowego przychodu z ich pracy oraz będą szukać alternatywnych możliwości zatrudnienia. Tak więc nadwyżka podaży na rynku pracy jest wstępnie zbilansowana przez redukcję podaży, ponieważ usługi pracy są wycofane z rynku oraz zmienione na samozatrudnienie w poszukiwaniu pracy.

Ci, którzy wcześniej biorą udział w poszukiwaniu pracy, wcześniej czy później odkryją, że ich najlepszymi możliwościami zatrudnienia jest praca w tych firmach, których ceny sprzedaży nie zostały jeszcze zmienione przez proces dostosowania do zmian w popycie na pieniądź, oraz które tym samym są w stanie przyjąć małe ilości dodatkowej pracy za nominalną płacę na poziomie tylko trochę niższym niż wcześniej rządzące stawki. Jednakże w przeciągu trwania procesu dostosowawczego przedsiębiorcy oraz właściciele specyficznych zasobów w branżach najwcześniej dotkniętych przez wzrost popytu na pieniądź zostaną w końcu zmuszeni do obciążenia wydatków, a zatem swojego popytu na produkty innych branż, aby zatrzymać i odwrócić proces pomniejszania swojego salda gotówkowego. Rezultatem tego jest rozprzestrzeniający się spadek cen produktów, co ogranicza przedsiębiorczy zysk i popyt na zasoby rynkowe oraz zachęca więcej robotników do inwestowania w poszukiwanie pracy. Tak więc z upływem czasu liczba firm, których ceny sprzedaży nie zostały jeszcze zmniejszone w odpowiedzi na podwyższony popyt na pieniądź, stopniowo się zmniejsza, podczas gdy pula robotników aktywnie szukających alternatywnych możliwości zatrudnienia nie zmniejsza się, a nawet rozszerza się, z czego wynika coraz bardziej gwałtowny spadek w nominalnych stawkach płac.

Kiedy ogólna struktura cen jest w ostatniej fazie dostosowania do podwyższonej preferencji płynności, dochodzi w końcu do redukcji cen produktów tych firm, które przyjęły największą ekspansję siły roboczej,

ponieważ ich ceny sprzedaży nie spadały najdłużej. Wynikiem tego jest załamanie krańcowej produktywności pracy w tych firmach i niższe nominalne oferty wynagrodzeń. To skutkuje nagłym odwróceniem (nierównowagą) różnicowań w wysokości zarobków ze stosunkowo wysokimi normami zarobków oferowanymi przez te firmy, które pierwsze doświadczą efektów zmienionego popytu na pieniądź, a które mają obecnie braki w personelu. Dzięki temu staje się w końcu jasne, że siła robocza została źle zainwestowana w poszukiwanie pracy oraz błędnie przeznaczona do rozszerzenia tych branż i firm, których ceny produktu spadły na końcu.

Tak więc zostało pokazane, że wzrost preferencji płynności, który jest całkowicie nieoczekiwany i początkowo źle interpretowany przez uczestników rynku, sprawia, że dostępne czynniki produkcji są wykorzystane przez przedsiębiorców oraz właścicieli zasobów w połączeniach, które przynoszą nieoptymalną mieszankę końcowych produktów, m.in. nadprodukcję usług poszukiwania pracy. To potwierdza jednakże Huttowski pogląd, że tak długo, jak ceny zasobów oczyszczają rynki oraz dostosowują się do konkurencyjnej licytacji przedsiębiorców, jakkolwiek źle poinformowane lub skończenie krótkowzroczne są oczekiwania i wyceny tych drugich, rzadkie środki są zawsze całkowicie użyte oraz skoordynowane z prognozowanymi celami systemu gospodarczego. To zatem nie teoria koordynacji, lecz teoria równowagi jest związana z pytaniem o to, czy przedsiębiorcy są predysponowani do złego przepowiadania oraz interpretowania zmian pochodzących od pieniężnej strony gospodarki.

Ta analiza koordynacyjnej cechy społecznego procesu wyceny prowadzi mnie do podsumowania mojego komentarza potwierdzeniem oraz powtórzeniem „wielkiej prawdy prakseologicznej” ogłoszonej przez Hutta:

(...) w konkurencji nie ma żadnych przeszkód w jednoznacznym użyciu rzadkich zasobów do zaspokojenia każdego zestawu zgodnych preferencji (...). Pochodzenie (...) „zaburzeń ekonomicznych” [charakteryzujących się

przymusową bezczynnością rzadkich zasobów] musi być przypisane (...) wyłącznie czynnikom, które przeszkadzają systemowi wyceny spełnić swoje koordynacyjne zadanie. *Nie ma żadnych celów gospodarczych oraz żadnych środków przedsiębiorczych, które są niezgodne z „pełnym zatrudnieniem”*. Przedsiębiorcy będą zawsze używać pełnego strumienia produktywnych usług, jeżeli mechanizm cen będzie mógł działać (...)³⁵.

Bibliografia

Davenport, Herbert J., *The Economics of Enterprise*. [1913] New York: Augustus M. Kelley Publishers, 1968.

Garrison, Roger W., „Austrian Capital Theory and the Future of Macroeconomics.” Paper presented at Conference on Austrian Economics: Perspectives on the Past and Prospects for the Future, Hillsdale College, Hillsdale, Michigan, April 1990.

Gunning, J. Patrick, „Mises on the Evenly Rotating Economy.” *The Review of Austrian Economics* 3:123-35

Gunning, J. Patrick., (1989). „Economics and Knowledge.” [W:] *Individualism and Economic Order*. [1937] s. 35-56. Chicago: Henry Regnery Company, 1972.

Hayek, Friedrich von, „Competition as a Discovery Procedure.” [W:] *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, s. 179-90. Chicago: The University of Chicago Press, 1978.

Hutt, William H., *Keynesianism-Retrospect and Prospect: A Critical Restatement of Basic Economic Principles*. Chicago: Henry Regnery Company, 1963.

-----, *A Rehabilitation of Say's Law*. Athens, OH: Ohio University Press, 1974.

³⁵ Hutt, op. cit., s. 338.

-----, *The Theory of Idle Resources: A Study in Definition*. 2nd ed. Indianapolis: Liberty Press, 1977.

-----, *The Keynesian Episode: A Reassessment*. Indianapolis: Liberty Press, 1979.

Kirzner, Israel M. „The Primacy of Entrepreneurial Discovery." [w:] *Discovery and the Capitalist Process*, s. 15-39. Chicago: University of Chicago Press, 1985.

-----, „The Economic Calculation Debate: Lessons for Austrians." *The Review of Austrian Economics* 2:1-18 (1987).

Mises, Ludwig von. *Human Action: A Treatise on Economics*. 3rd ed. Chicago: Henry Regnery Company, 1966.

-----, *On the Manipulation of Money and Credit*. Translated by Bettina Bien Greaves. Dobbs Ferry, NY: Free Market Books, 1978.

Rothbard, Murray N. *Man, Economy, and State: A Treatise on Economic Principles*. 2 vols. Los Angeles: Nash Publishing, 1970.

Salerno, Joseph T., „Ludwig von Mises as Social Rationalist." *The Review of Austrian Economics* 4:26-54 (1990a).

-----, „Why a Socialist Economy Is 'Impossible'." Postłowie do: *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth* Ludwiga von Misesa, s. 53-71. Auburn, AL: Praxeology Press, 1990b.

Selgin, George A. *The Theory of Free Banking: Money Supply under Competitive Note Issue*. Totowa, NJ: Rowman & Littlefield, 1988.

Wicksteed, Phillip H. *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers and Reviews on Economic Theory*. [1910] 2 tomy. New York: Augustus M. Kelley Publishers, 1967.