

Austriacka teoria kapitału wobec współczesnej ekonomii

Autor: **Nicolai J. Foss**

Źródło: mises.org

Tłumaczenie: **Przemysław Rapka**

The Quarterly Journal of Austrian Economics, Vol. 15 No. 2 151–171 Summer
2012

Artykuł napisany na podstawie wykładu imienia F. A. Hayeka wygłoszonego 9
marca 2012 roku podczas Austrian School Conference.

Wstęp: Teoria kapitału jako rdzeń ekonomii szkoły austriackiej

Czuję się zaszczycony i jest mi niezmiernie miło, iż mam możliwość wystąpienia w ramach wykładu poświęconego F. A. Hayekowi. Jeszcze w połowie lat 80. jego prace, zwłaszcza „eseje o wiedzy”¹, były moimi pierwszymi „odkryciami” na polu szkoły austriackiej, do których zachęciły mnie teksty (poświęcone Keynesowi!) Axela Leijonhufvuda (1968). Prace Hayeka do dziś mają na mnie wpływ, więc jak najbardziej należy mu się ode mnie hołd. A konkretnie chciałbym to uczynić poprzez zajęcie się ulubionym tematem Hayeka — mam tu na myśli *teorię kapitału*.

Jak wszyscy dobrze wiemy, większość swoich wczesnych prac Hayek poświęcił właśnie teorii kapitału — bezpośrednio lub pośrednio, jak chociażby w przypadku prac na temat austriackiej teorii cyklu koniunkturalnego (ATCK)². Jestem nawet skłonny sformułować tezę w ramach historii ekonomii austriackiej, że teoria kapitału jest fundamentem dla jego całej twórczości ekonomicznej. Jest to oczywiste w przypadku książki, która miała być pierwszym tomem jego zaplanowanego, ale niestety niedokończonego *magnum opus*, mianowicie *Pure theory of capital*³, a także w wielu innych pracach. Argumentowałem już wcześniej w artykule napisanym jakiś czas temu (1996), że teoria kapitału miała istotny wpływ na sposób myślenia Hayeka o wyzwaniu jakie dla teorii ekonomii

¹ Hayek (1999).

² Hayek (2014).

³ Hayek (1941).

stanowił koncept wiedzy rozproszonej. Tezą tej pracy jest w skrócie to, że wynikający z niepełnej wiedzy problem międzyokresowej koordynacji struktury heterogenicznego kapitału — który, o czym wciąż przypomina Garrison⁴, stanowi istotę austriackiej teorii cyklu koniunkturalnego — doprowadził Hayeka do kwestii znaczenia wiedzy w procesie gospodarczym⁵. Istnienie połączenia między jego wczesnymi pracami na temat wiedzy, a jego późniejszą twórczością poświęconą filozofii politycznej oraz ewolucji kulturowej⁶ jest oczywiste, a całość ma początek najprawdopodobniej właśnie w teorii kapitału.

Teoria kapitału wiąże się też z innymi zagadnieniami istotnymi dla szkoły austriackiej. Istnieje oczywisty związek między heterogenicznością kapitału a przedstawionym przez Misesa problemem kalkulacyjnym. Mises — o ile wiemy — nie natrafił na ten problem poprzez dostrzeżenie *per se*, że w gospodarce istnieje heterogeniczny kapitał. Nawet w świecie homogenicznego kapitału wciąż istniałby problem kalkulacji (ile homogenicznego kapitału przeznaczyć teraz, a ile później), ale znacznie prostszy niż w przypadku kapitału heterogenicznego.

Ale dla Misesa przedsiębiorca i heterogeniczny kapitał są dopełniającymi się zjawiskami. Ja to ujął: „Różne komplementarne czynniki produkcji nie spotykają się spontanicznie. Połączyć je musi celowy wysiłek ludzi dążących do określonych celów i powodowanych chęcią zwiększenia zadowolenia⁷. W podobnym tonie wypowiada się Lachmann, twierdząc, że „[...] funkcją przedsiębiorcy [...] jest podejmowanie decyzji o tym, w jaki konkretny sposób te zasoby kapitałowe mają być użyte. Określa on, jak powinien być zorganizowany zakład, wprowadzając odpowiednie zmiany [...] Dopóki nie zwrócimy uwagi na kwestię heterogeniczności kapitału, nie możemy poznać w pełni funkcji przedsiębiorcy”⁸.

Te przykłady pokazują, że teoria kapitału jest fundamentalną częścią szkoły austriackiej — wraz z takimi konceptami jak subiektywizm, wiedza rozproszona i osąd przedsiębiorczy, i jest z nimi trwale spleciona. Dlatego właśnie wnioski płynące z heterogeniczności kapitału mają znaczenie nie tylko dla austriackiej teorii cyklu koniunkturalnego.

Wydaje mi się, że austriacy zdają sobie sprawę z tego, że znajdują się na uboczu nauk ekonomicznych w kwestii teorii kapitału. Garrison (1985) zauważył,

⁴ Zobacz np. Garrison (1985, 2001).

⁵ Hayek (1999).

⁶ Zob. np. Hayek (1973).

⁷ Mises (2011), s. 215.

⁸ Lachmann (1978 [1956]), s. 16.

że we współczesnej ekonomii prace na temat kapitału skupiają się na finansach przedsiębiorstw oraz teorii zachowań inwestorów, a sama „teoria kapitału” wykraczająca poza te tematy jest swego rodzaju ciekawostką. Zaskakujące jest to, że *także* dla współczesnych austriaków teoria kapitału jest swego rodzaju ciekawostką. Można to pokrótce zobrazować na podstawie liczby publikacji. „Review of Austrian Economics” od 2002 do 2011 roku (z tymi latami włącznie) opublikowało 197 artykułów, spośród których ledwie 11 było poświęconych teorii kapitału. „Quarterly Journal of Austrian Economics” w tym samym okresie prezentuje się niewiele lepiej – z 189 opublikowanych prac tylko 15 było poświęconych teorii kapitału.

Może to świadczyć o przekonaniu – także wśród austriaków – że austriacka teoria kapitału (ATK) „przegrała” historyczną debatę; że debata na temat kapitału toczona w Cambridge (*Cambridge capital controversy*) pokazała, że ATK jest błędna; że Sraffa i Knight udowodnili wewnętrzną sprzeczność austriackiej teorii kapitału itd.

Bez względu na to, chcę tutaj pokazać, że austriacka teoria kapitału powinna znaleźć się ponownie w centrum paradygmatu austriackiego. Uważam tak również jako wykładowca nauk o zarządzaniu: należy powrócić do teorii kapitału w ramach teorii produkcji – tj. teorii ekonomicznego procesu przekształcania nakładów w produkty – zamiast jako część teorii dystrybucji lub procentu. W ramach teorii produkcji, austriacka teoria kapitału podkreśla heterogeniczną naturę aktywów, subiektywną naturę kapitału jako części planów przedsiębiorcy oraz wymiar czasowy produkcji.

Tak ujęta austriacka teoria kapitału otwiera przed ekonomistami nowe możliwości rozwoju, z których jeszcze *nie do końca zdają sobie sprawę*. Przedstawię te możliwości w kontekście firmy, bazując na pracach prowadzonych z Peterem Kleinem⁹ oraz wkładzie innych badaczy¹⁰. Zapewni nam to z kolei podstawę dla zrozumienia źródeł wzrostu gospodarczego.

Stąd też wziął się tytuł: austriackie koncepcje heterogeniczności przypominają ekonomii i naukom o zarządzaniu o problemach wynikających z założenia homogeniczności. Te teorie nie tylko przypominają o istnieniu problemów, ale mogą też poszerzyć spojrzenie na kwestię firmy oraz proces wzrostu gospodarczego, potencjalnie czyniąc austriacką szkołę ekonomii ważnym głosem we współczesnej debacie odnoszącej się do tych zagadnień.

⁹ Zob. np. Foss i Klein (2012).

¹⁰ Zob. np. Agarwal et al. (2009), Bjørnskov i Foss (2013).

Kapitał plastelinowy i „austriacki”

Peter Lewin w swojej książce poświęconej ATK, *Capital in Disequilibrium*, zauważył, że „we współczesnej literaturze austriacka teoria kapitału została utożsamiona z teorią kapitału Böhm-Bawerka”¹¹. Teorię kapitału łączy się z takimi pytaniami jak: „Czy kapitał jest funduszem? Jaka jest istota dochodu z kapitału? Co określa wielkość tego dochodu?” i tak dalej. Jednego z ostatnich przeformułowań ATK dokonał Rothbard w *Ekonomii wolnego rynku*.

Te pytania są często osadzone językowo oraz koncepcyjnie w języku makroekonomii. Chociażby Böhm-Bawerk w książce *Kapitał i zysk z kapitału* (1883) i Hayek w *Cenach i produkcji* (1931) wydają się być silnie skupieni na makroekonomicznej stronie kapitału. Oczywiście ich najbardziej znane narzędzia — okręgi współśrodkowe Böhm-Bawerka oraz trójkąt Hayeka — uwzględniają heterogeniczność kapitału (przynajmniej *między* etapami produkcji; niewiele jednak mówią o heterogeniczności *wewnątrz* etapów produkcji). Jednakże wprowadzali też takie pojęcia jak średni okres produkcji (Böhm-Bawerk) czy całkowita wartość przepływu kapitału (Hayek), które są koncepcjami makroekonomicznymi. To właśnie te koncepcje kojarzą się ekonomistom głównego nurtu z ATK (o ile w ogóle kojarzą ATK!)¹².

Z koncepcjami makroekonomicznymi wiążą się pewne zagrożenia. Mogą odciągnąć uwagę od absolutnie podstawowej i najważniejszej kwestii — heterogeniczności kapitału. Wydaje mi się, że zainteresowanie tą kwestią wzrasta wśród austriaków od mniej więcej połowy lat trzydziestych.

Przypuszczam, że odegrała tutaj pewną rolę austriacka teoria cyklu koniunkturalnego: w Böhm-Bawerkowskim stanie stacjonarnym w analizie łatwo pominąć komplementarność oraz specyficzność, gdyż produkcja przebiega w sposób niezakłócony (jak z założenia dzieje się w stanie stacjonarnym). Z drugiej strony okres załamania w cyklu koniunkturalnym wynika z problemów w alokacji dóbr kapitałowych, które nie mogą być wykorzystane w zyskowy sposób z powodu niedopasowania do takich procesów produkcji, które zysk mogą osiągnąć. „Prace nad kolejnymi Cunarderami zostaną wstrzymane”, jak to ujął Dennis Robertson (1934, s. 653) w swojej interpretacji ATCK. Heterogeniczność przypomina o sobie w surowy sposób w trakcie załamania koniunktury.

¹¹ Lewin (1999), s. 71.

¹² Zob. Mark Blaug, *Teoria ekonomii — ujęcie retrospektywne* (1994), rozdz. 12.

Wcale nie zaskakuje, że od połowy lat 30. Jesteśmy świadkami coraz większego zainteresowania austriaków heterogenicznością kapitału. Dobrymi przykładami są *Kapital und Produktion* (1934) Richarda Strugla, *Capital and its structure* Lachmanna (1956) czy *Essays on capital* Kirznera (1966). Także Peter Lewin napisał prace istotne dla współczesnej teorii kapitału (choćby jego *Capital in disequilibrium*, 1999). Podstawową myślą obecną w tych pracach jest Mengerowskie postrzeganie dóbr kapitałowych jako „ze swej istoty nastawionych na przyszłość środków ujętych w wielookresowych planach”¹³. Jak stwierdza Mises, samo ujęcie kapitału w ten sposób uniemożliwia jego agregację: „ogół wyprodukowanych czynników produkcji będzie oznaczał jedynie listę mnóstwa najróżniejszych dóbr w określonych ilościach”¹⁴.

Nacisk na problem heterogeniczności powoduje, że w rozważaniach o kapitale odchodzimy od zagadnień, z którymi tradycyjnie wiązano kapitał – dystrybucją czy stopą procentową – i przesuwamy się w stronę teorii produkcji. Jest to jednak nietypowa teoria produkcji. ATK często jest często porównywana do ekonomii klasycznej. Hicks (1973) twierdził, że austriacy dzielili ten sam pogląd z klasykami, że kapitał jest funduszem (stawiając przy tym Böhm-Bawerka i Hayeka obok Clarka i Knighta!¹⁵). Klasyczna teoria kapitału jest częścią teorii dystrybucji. Tymczasem teoria produkcji ekonomii klasycznej jest teorią postępującego podziału pracy, jak twierdził Allyn Young (1928). Nacisk, jaki austriacy kładą na heterogeniczność kapitału, pokrywa się właśnie z tym aspektem ekonomii klasycznej. W obu występuje czas i heterogeniczność, a więc także potrzeba koordynacji. Zarówno *austriacka*, jak i klasyczna teoria produkcji stoją w opozycji do opartej na „funkcji produkcji” teorii obecnej w nowoczesnej ekonomii.

Według Axela Leijonhufvuda (1986, s. 203-204, 209) „neoklasyczna funkcja produkcji przy stałych przychodach”:

nie opisuje produkcji jako procesu, ale jako zorganizowaną sekwencję operacji. Przypomina bardziej przepis, gdzie wszystkie składniki są wymieszane w garze (K,L), podgrzane $f(\bullet)$ po czym produkt X jest gotowy. To abstrahowanie od następujących po sobie zadań [...] jest w dużej mierze odpowiedzialne za dobrze uświadomiony problem braku opisu realnego procesu produkcji, którego nie zapewnia funkcja produkcji [...] Smithowski podział

¹³ Kirzner (1976) s. 135; patrz też Garrison (1990).

¹⁴ Mises (2011), s. 228.

¹⁵ Zob. omówienie tego zagadnienia przez Kirznera (1976).

pracy — trzon jego teorii produkcji — przemysła niezauważenie przez nowoczesną teorię produkcji pod postacią nieuchwytej zmiany technologicznej, obecnej pod postacią współczynnika albo jako równie mało zrozumiałe efekty skali charakteryzujące konkretne funkcje.

Jaki jest pogląd na kapitał według neoklasycznej funkcji produkcji? W zasadzie to podejście oparte na matematyce powinno być w stanie ująć heterogeniczność i czas. Tymczasem nie radzi sobie z którąkolwiek z tych rzeczy. Najlepiej widać to w nowoczesnych modelach makroekonomicznych. Oczywiście głównonurtowe modele ekonomiczne skupiające się na ogólnogospodarczych zjawiskach (np. produkt krajowy lub narodowy brutto, zatrudnienie, stopy wzrostu itd.) mają tendencję do koncentrowania się na agregatach, czyli sektorach i całych gospodarkach. Agregacja natomiast z samej definicji prowadzi do pewnego stopnia homogenizacji — zakłada, że istnieje pewna wspólna dla zjawiska cecha, poprzez którą można je zmierzyć. Często jednak zakłada się też, że wszystko wewnątrz agregatu jest jednorodne.

Tak więc „praca” oznacza jednorodne nakłady pracy; „kapitał” jest interpretowany w identyczny sposób. Paul Samuelson przyjął pogląd wzorowany na plastelinie — jednorodnej masy, którą można dowolnie modelować. Ten sposób rozumowania wywodzi się od Ricardo (1817)¹⁶, który uznał to za użyteczne uproszczenie. Może faktycznie takim jest. Ale czasami — możliwe że zazwyczaj — założenie o homogeniczności wiąże się z poświęceniem wyjaśnienia zjawiska na ołtarzu matematyzacji tak ukochanej przez głównonurtowych ekonomistów. W dalszych częściach pracy przedstawię kilka przykładów, by pokazać, że poważne potraktowanie heterogeniczności *ma znaczenie*. Zacznę od makroekonomii i polityki makroekonomicznej, by następnie przejść na poziom firm, a na koniec omówię kwestię wzrostu gospodarczego.

Heterogeniczność kapitału a obecna sytuacja makroekonomiczna¹⁷

Austriackie spojrzenie na heterogeniczność niemal całkowicie znikło ze współczesnych dyskusji makroekonomicznych. Kenneth Boulding, recenzując *Foundations of Economic Analysis*, w 1948 roku trafnie spostrzegł:

Istotnym problemem w ekonomii jest to, dlaczego prognozy makroekonomiczne ekonomistów matematycznych były mniej

¹⁶ Lachmann (1969).

¹⁷ Treść tej części oparta jest na Agarwal, Barney, Foss i Klein (2009).

trafne od tych opartych na przeczuciach. Odpowiedzią na to pytanie wydaje się być to, że kiedy mówiąc przykładowo „niech i , Y oraz I oznaczają odpowiednio stopę procentową, dochód oraz inwestycje” zakładamy nieistotność wewnętrznych struktur tych agregatów i średnich dla badanego problemu. W rzeczywistości mogą być niezwykle ważne i żadna dalsza analiza matematyczna zmiennych nie będzie w stanie przeskoczyć problemów wynikających z ich heterogeniczności.

Większość analiz dotyczących pakietów stymulacyjnych dla gospodarek Stanów Zjednoczonych i Europy wykorzystywało pojęcia, które opisują strukturę gospodarki w wysoce zagregowanym stopniu. Mimo oczywistej klęski instytucji finansowych jak AIG, Lehman Brothers, Freddie Mac i Fannie May przedstawiciele państwowi wypowiadali się w kategoriach „systemu bankowego”, „systemu finansowego” czy gospodarki jako całości. Sekretarz skarbu Henry Paulson w sierpniu 2008 roku ogłosił Kongresowi, że konieczne są radykalne działania w celu „uniknięcia serii bankructw instytucji finansowych i załamania rynku kredytowego, który zagraża finansom amerykańskich rodzin, wypłacalności małych i dużych przedsiębiorstw oraz zdrowiu całej gospodarki”¹⁸. Dyskusja o „załamaniu rynku kredytowego” była skupiona na złożonych wskaźnikach oraz całkowitej wielkości udzielonego kredytu, a nie jego strukturze – kredytach udzielonych konsumentom, firmom czy całym branżom. Działania Rezerwy Federalnej były potrzebne po to, jak to ujął prezes Fedu Ben Bernanke, by „zwiększyć płynność i ustabilizować rynki”¹⁹.

Jednakże spadek średniej ceny domu, redukcja całkowitej wielkości udzielonego kredytu oraz zmienność indeksów cen aktywów nie mówi dużo o cenach poszczególnych domów, koszcie kapitału dla poszczególnych kredytobiorców oraz cen poszczególnych aktywów. Przy analizie kryzysu kredytowego kluczowym pytaniem jest to, które kredyty nie są udzielane, komu i dlaczego? Niemożliwe jest zrozumienie przyczyn kryzysu kredytowego bez przyjrzenia się praktykom udzielania kredytów przez takie sponsorowane przez rząd przedsiębiorstwa (*GSE – Government Sponsored Enterprises*) jak Freddie Mac czy Fannie Mae oraz polityki, która zachęca kredytodawców do obniżania standardów udzielania kredytów, zakładając przy tym, że wszyscy kredytobiorcy

¹⁸ Paulson (2008).

¹⁹ Bernanke (2009).

są „tak naprawdę” równi w możliwości otrzymaniu kredytu²⁰. Założenie homogeniczności — w trakcie gwałtownej ekspansji kredytowej banku centralnego — leży u podstaw kryzysu finansowego.

Krótko mówiąc, najistotniejszym problemem jest struktura udzielonych kredytów, a nie ich wielkość. Całkowita wielkość udzielonego kredytu, płynność czy średni koszt kapitału własnego i inne wielkie agregaty zaciemniają kluczowe kwestie, takie jak alokacja zasobów między sektory, firmy i jednostki, albo czy błędne inwestycje są likwidowane itd. Agregaty homogenizują, a poprzez to zagłuszają istotne informacje o relatywnych cenach. Główną funkcją rynków kapitałowych ostatecznie jest nie ustalanie wielkości kapitału finansowego, ale jak kapitał powinien być alokowany pomiędzy poszczególne działalności.

Można powiedzieć ogólnikowo, że pakiet stymulacyjny gospodarki Stanów Zjednoczonych i inne podobne rozwiązania stosowane na świecie charakteryzują się Keynesowskim agregatowym podejściem makroekonomicznym. Według powszechnego przekonania kryzys bankowy był spowodowany przez załamanie się zagregowanego popytu efektywnego i tylko ogromny wzrost wydatków rządowych (oraz długu publicznego) mogą przywrócić gospodarkę na ścieżkę wzrostu. Jednakże w świecie heterogenicznych dóbr kapitałowych przeznaczanie wydatków na pewne aktywa a nie inne powoduje zmiany w alokacji zasobów, i — w warunkach zależności procesu od ścieżki — wpływa na przyszłą efektywność funkcjonowania gospodarki. W takim świecie dobra kapitałowe nie mogą być bezkosztowo przekierowane z jednej działalności do innej, zwłaszcza w nowoczesnej gospodarce, w której *duża część* zasobów ma postać dóbr znajdujących zastosowanie jedynie w bardzo konkretnych branżach czy firmach lub są wysoce specyficznymi umiejętnościami konkretnego pracownika.

Heterogeniczność kapitału i wzrost gospodarczy

Podkreślanie znaczenia heterogeniczności — jak robią to austriacy — może służyć nie tylko do krytyki standardowej makroekonomii i polityki makroekonomicznej²¹ — chociaż to bardzo cenne zastosowanie. Uwzględnienie heterogeniczności ma także konsekwencje dla budowania teorii. Najistotniejszą konsekwencją tej idei jest uwzględnienie kosztów przesuwania zasobów między zastosowaniami.

Jak pisałem wcześniej, możemy rozpatrywać ATK w ramach teorii produkcji, z czego można wyciągnąć wniosek, że podczas analizy powinniśmy się

²⁰ Liebowitz (2009).

²¹ Lachman (1969).

skupić na poziomie firmy. Faktycznie koncepcja że zasoby, firmy i branże różnią się od siebie, że kapitał i praca specjalizują się do konkretnych zadań i działalności oraz że ludzie (kapitał ludzki) różnią się między sobą itd. jest powszechna w teorii i praktyce zarządzania, zwłaszcza zarządzania strategicznego — austriacki pogląd na kapitał jest bliski sposobowi myślenia nauk o zarządzaniu, gdzie firmy postrzega się przede wszystkim jako zbiór heterogenicznych zasobów, aktywów lub rodzajów działalności.

Peter Lewin niedawno dowodził²², że austriacka teoria kapitału może być podstawą dla „teorii firmy opartej na kapitale”. Peter Klein i ja przedstawialiśmy podobny pogląd w różnych artykułach i książce *Organizowanie działania przedsiębiorczego* (2017).

Aby pojąć podstawy, na których opiera się wywód, należy zacząć od wyobrażenia sobie świata Samuelsonowskiej plasteliny. W tym świecie ludzie ponoszą małe koszty albo wcale ich nie ponoszą jeśli chodzi o poszukiwanie aktywów (np. potencjalnych przejęć czy dostawców), które mogą poprawić obecne działania prowadzone przez firmę, nie ponoszą kosztów ustalania właściwości zasobów, kosztów organizacji pracy i tak dalej. Większość tych realnych problemów wymian i organizacji, które ekonomiści określają kosztami transakcyjnymi, znikają w świecie homogenicznych dóbr kapitałowych. W konsekwencji zrozumienie źródeł kosztów transakcyjnych na rynku wymaga także zrozumienia heterogeniczności kapitału i jego konsekwencji. Z drugiej strony wydaje mi się, że duża część tego, co Joseph Salerno określa „oceną przedsiębiorczą” oraz Misesowskiego problemu kalkulacji dotyczy także kosztów transakcyjnych. Podobnie twierdził Peter Klein (1996).

Dla niektórych — konkretnie tych, którzy specjalizują się w ekonomii firmy lub pracują w szkołach biznesowych — te idee są w naturalny sposób pociągające. Mają duże znaczenie dla mnie i Petera Kleina (2012). Jednak wielu z was jest zainteresowanych tymi koncepcjami tylko w takim zakresie, w jakim odnoszą się do całej gospodarki. Czy te koncepcje rzeczywiście mają ogólnogospodarcze konsekwencje? W rzeczywistości te idee dotyczące firmy tworzą ważne mikro-podstawy dla wnioskowania w kwestia obejmujących całą gospodarkę.

Na przykład Matsukasa (2001) twierdzi, że procesy fuzji i dezinwestycji powinny być rozpatrywane jako procesy eksperymentalnego uczenia się, które trzeba podjąć, ponieważ nie jest oczywiste *ex ante*, jaka kombinacja aktywów

²² Lewin i Baetjer (2011).

będzie efektywna. Te procesy rozpatrywane na poziomie mikroekonomicznym są ze swojej istoty przedsiębiorcze, ponieważ istotną częścią przedsiębiorczości jest organizowanie wykorzystania heterogenicznych zasobów. Jak ujął to Lachmann (1956, s. 16): „żywemy w świecie nieoczekiwanej zmiany, przez co możliwe kombinacje wykorzystania dóbr kapitałowych [...] zawsze się zmieniają, rozpadają i formują na nowo. W tych działaniach kryje się prawdziwa funkcja przedsiębiorcy”.

Na poziomie makroekonomicznym te procesy powodują dostosowywanie się gospodarki do jej wciąż ulegającej zmianom krzywej możliwości produkcyjnych, poprawiając efektywność, z jaką wykorzystywane są zasoby. Na przykład Foster, Haltiwanger i Krizan (1998) oszacowali, że realokacja aktywów w ramach dynamicznego procesu konkurencyjnego jest odpowiedzialna za ok. 50 procent zagregowanego wzrostu produktywności. Co więcej, ograniczanie samoczynnych restrukturyzacji branż w krajach rozwiniętych powoduje niewykorzystanie istniejących możliwości i odbija się negatywnie na wzroście gospodarczym²³.

Dlatego ograniczenia, bodźce, możliwości etc., na które natrafiają dokonujący oceny przedsiębiorcy, muszą być ostatecznie ujęte w analizie jako kluczowe dla zrozumienia zjawisk obejmujących całą gospodarkę, nie tylko jako źródła wzrostu gospodarczego.

Wzrost gospodarczy w ekonomii jest w zasadzie oparty na modelach akumulacji Samuelsonowskiej plasteliny według różnych możliwych ścieżek zrównoważonego wzrostu. Niektóre zastosowania ATK uwzględniają heterogeniczność, ale inne często przedstawiają wzrost jako regularny proces akumulacji fizycznego kapitału wzdłuż ścieżki zrównoważonego wzrostu. Hicks (1967) w swojej interpretacji austriackiej teorii cyklu koniunkturalnego uznał ją w zasadzie za teorię zaburzeń zrównoważonej ścieżki wzrostu wywołanych przez rządową ingerencję, (według Hicksa „konceptcja Hayeka”, której nikt nie zrozumiał, u swych podstaw dotyczyła właśnie wzrostu). Hicks sam opracował półaustriacki model zrównoważonego wzrostu gospodarczego²⁴. Roger Garrison w *Time nad money* (2001) także przedstawił zagadnienie wzrostu gospodarczego w kategoriach akumulacji fizycznego kapitału według pewnej zrównoważonej ścieżki wzrostu.

²³ Audretsch, Carree, van Stel i Roy (2003).

²⁴ Hicks (1973).

Niektórzy ekonomiści twierdzą, że wzrost gospodarczy napędzają usprawnienia w łącznej produktywności czynników produkcji. Pod tym określeniem kryje się grupa znacząco różniących się od siebie procesów, które w dużej mierze odbywają się na poziomie firmy. Od dawna zdawano sobie sprawę, że łączna produktywność czynników produkcji obejmuje znacznie więcej niż tylko „technologię”, postrzeganą jako postępy w wiedzy naukowej, przyjmujących postać czegoś na kształt przepisów. Od czasów wskazania po raz pierwszy tych „niewyjaśnionych” przyczyn wzrostu przez Solowa (1956) w jego znanej pracy, poświęcono dużo uwagi kwestii B+R jako sile napędowej wzrostu²⁵. Jednakże B+R samo z siebie nie napędza wzrostu łącznej produktywności czynników produkcji, tylko innowacje wynikające z B+R²⁶. Z kolei innowacje są wprowadzane przez przedsiębiorcze jednostki. Co więcej, innowacje to nie tylko te wynikające z B+R, ale też innowacje usprawniające procesy oraz innowacje w zarządzaniu i organizacji. Te procesy są przedsiębiorcze ze swojej istoty — sprowadzają się do oceny i łączenia ze sobą²⁷ heterogenicznych aktywów w obliczu niepewności, aby wykorzystać okazję do osiągnięcia zysku. Całkowity efekt tych zmian to wzrost produktywności oraz efektywności wykorzystania zasobów, czyli właśnie łącznej produktywności czynników produkcji.

Chociaż rozsądnym wydaje się być stwierdzenie, że to „przedsiębiorca jest największą siłą sprawczą postępu”²⁸, dopiero niedawno ekonomiści zaczęli modelować i mierzyć funkcję przedsiębiorczą. Powodem jest dominacja podejścia opartego na funkcji produkcji w pracach poświęconych wzrostowi gospodarczemu. Jeśli czynniki produkcji są postrzegane za jednorodne w ramach pewnych kategorii, a wielkość produkcji zawsze osiąga wielkość graniczną, to nie pozostaje dużo do zrobienia dla przedsiębiorcy. W rzeczywistości kapitał jest niejednorodny, a możliwe wykorzystanie komplementarnych dóbr kapitałowych wymaga odpowiednich procesów technologicznych i komercyjnych, które są w pewnym sensie eksperymentalne z samej swojej natury²⁹. Optymalna kombinacja nakładów nie jest dana i zmienia się w czasie z powodu zmian w rzadkości poszczególnych dóbr. Te procesy kreują kapitaliści-przedsiębiorcy, kierujący się swoim osądem. Mówiąc krótko, przedsiębiorczość pozytywnie wpływa na łączną produktywność czynników produkcji.

²⁵ Zob. np. Romer (1990); Coe i Helpman (1995).

²⁶ Acs et al. (2009).

²⁷ Schumpeter (1911), Rosenberg (1992).

²⁸ Kirzner (1980).

²⁹ Hayek (1968).

Wpływ instytucji na wzrost gospodarczy był niedawno popularnym tematem w teorii wzrostu gospodarczego — do tego stopnia, że niektórzy ekonomiści³⁰ twierdzili, iż „instytucje rządzą”: jakość instytucji jest najistotniejszą determinantą wzrostu gospodarczego. Głównym powodem, dla którego jakość instytucji miałaby pozytywnie wpływać na wzrost gospodarczy jest redukcja kosztów transakcyjnych poprzez zmniejszanie niepewności w handlu oraz zapewnianie bodźców do zwiększania produktywności. North (1990, s. 6) pisał, że „najistotniejszą rolą instytucji w społeczeństwie jest zmniejszenie niepewności poprzez ustanowienie stabilnej (ale niekoniecznie efektywnej) struktury dla interakcji międzyludzkich. Stabilność otoczenia instytucjonalnego umożliwia przeprowadzanie złożonych transakcji w czasie i przestrzeni”. Z kolei pewniejsze otoczenie skutkuje niższymi kosztami transakcyjnymi, takimi jak koszty wejścia, negocjacji, kontroli oraz ochrony praw własności czy praw wynikających z kontraktów³¹. To zwiększa oczekiwaną wartość projektów, a przez to sprawia, że chętniej zostaną rozpoczęte.

Podczas ostatniego okresu wzrostu zainteresowania instytucjonalnymi determinantami wzrostu gospodarczego nie poświęcono większej uwagi mikroekonomicznym podstawom zależności między wzrostem a instytucjami. Wenekers i Thurik (1999, s. 27) wskazali, że więcej uwagi powinno być poświęcone

podmiotom ekonomicznym, które łączą ze sobą instytucje na poziomie mikroekonomicznym z efektami w skali makro. Wciąż nie zrozumieliśmy, w jaki sposób instytucje oraz czynniki kulturowe warunkują decyzje milionów przedsiębiorców i przedsiębiorczych menedżerów pracujących w korporacjach.

Problem prezentuje się następująco: w jaki sposób instytucje i polityka gospodarcza (wliczając w to „niepewność reżimową” Roberta Higgsa; Higgs [1997]) wpływają na łączną produktywność czynników produkcji? Wiemy, że wzrost tej łącznej produktywności wynika z nowych procesów, modeli organizacji, sposobów alokacji zasobów do bardziej preferowanych zastosowań itd., czyli także start-upów oraz przedsiębiorczości wewnątrz już istniejących firm. Biorąc to pod uwagę, elastyczność (tj. kosztowność) przeprowadzania zmian staje się bardzo istotna.

³⁰ Np. Rodrik, Subramaniam i Trebbi (2004).

³¹ Barzel (2005).

W kategoriach funkcji produkcji ta elastyczność jest ujęta poprzez elastyczność substytucji czynników produkcji³², czyli procentową zmianę proporcji czynników produkcji pod wpływem zmiany marginalnej stopy substytucji technicznej (skrajnym przykładem może być funkcja produkcji Leontiefa, gdzie elastyczność wynosi 0). Elastyczność (zagregowana) substytucji jest miernikiem elastyczności gospodarki, na przykład w odpowiedzi na zewnętrzne szoki³³. Ta zagregowana elastyczność jest endogeniczna³⁴. Oczywiście austriacka teoria kapitału sugeruje, że mogą istnieć nieodłączne techniczne ograniczenia, które Lachmann (1956) określa „wieloraką specyficznością”. Ale sugeruje również, że komplementarność i substytucyjność dóbr kapitałowych mają też subiektywny wymiar, który charakteryzuje przedsiębiorcze planowanie³⁵.

Oznacza to, że elastyczności substytucji są w dużej mierze endogeniczne wobec zmiennych instytucjonalnych, takich jak te czasami określane jako „zmienne wolności gospodarczej”. Z kolei wysoka elastyczność substytucyjności oznacza wysoką produktywność czynników produkcji, ponieważ oznacza większą łatwość przesuwania zasobów do bardziej wartościowych zastosowań, wprowadzania nowych modeli organizacji oraz procesów i tak dalej. U podstaw pozytywnego wpływu wysokiej elastyczności substytucji na produktywność aktywów leży znaczny stopień pewności w transakcjach, a zatem niskie koszty transakcyjne poszukiwania partnerów, negocjowania cen, monitorowania i egzekwowania praw wynikających z kontraktów. Ogromna ilość literatury poświęcona intelektualnym prawom własności i innowacji pokazuje na znaczenie przedsiębiorczości dla dobrego zdefiniowania praw własności oraz ich egzekucji³⁶. Dobrze zdefiniowane i przestrzegane prawa własności obniżają koszty transakcyjne prowadzenia działań przedsiębiorczych, a zwłaszcza zapewniają niskie koszty poszukiwania, negocjowania i zawierania umów z właścicielami tych dóbr, które mogą być wykorzystane w przedsięwzięciach. Jasno określone i przestrzegane prawa do dochodu obniżają ryzyko działań przedsiębiorczych.

Podobne rozumowanie można także zastosować do zdrowego pieniądza. Inflacja — zwłaszcza nieregularna — „blokuje” funkcję sygnalizacyjną cen relatywnych, szkodząc procesowi przesuwania zasobów do ich najbardziej

³² Klump i De La Grandeville (2000).

³³ Acquilina et al. (2006), s. 204.

³⁴ Arrow et al. (1961).

³⁵ Mises (2011), Kirzner (1966).

³⁶ Zobacz np North (1990), Glaeser et al. (2004), Mokyr (2006).

wartościowych zastosowań, a przez to negatywnie wpływa na łączną produktywność czynników produkcji. Co więcej, nieregularna inflacja czyni bardziej ryzykownym podejmowanie się długoterminowych inwestycji i przez to psuje bodźce oddziałujące na tych, którzy otrzymują dochód rezydualny z tych projektów, czyli przedsiębiorców.

Z wielu powodów rozmiar sektora publicznego wpływa na łączną produktywność czynników produkcji. Jeśli działalność konkretnych sektorów zostaje praktycznie znacjonalizowana, to zakres przedsiębiorczości w tych sektorach zmniejsza się, dlatego że nacjonalizacja często (ale niekoniecznie) wiąże się z publiczną monopolizacją. W większości zindustrializowanego świata zachodniego dobrym przykładem są żłobki i przedszkola, opieka zdrowotna oraz opieka nad osobami starszymi. Efektywna nacjonalizacja tych branż oznacza, że zostaje znacząco ograniczone funkcjonowanie mechanizmu cenowego³⁷, rugując przedsiębiorczość oraz możliwość *dostosowania się* branż do zmieniających się warunków.

Zaangażowanie rządu w finansowanie publiczne różnych usług (np. edukacji czy opieki nad starszymi) wraz z hojnymi systemami opieki społecznej oraz wysokimi podatkami powoduje erozję bodźców zachęcających do angażowania się w działania przedsiębiorcze mające zapewnić zabezpieczenie na przyszłość (zwanym niekiedy „przedsiębiorczością z przymusu”). Jest to wywołane przez zapewnienie relatywnie wysokich stawek minimalnych, za które ludzie podejmą się pracy oraz wysokie opodatkowanie dochodów przedsiębiorców. Tak zmieniona struktura bodźców także w mniejszym stopniu zachęca do przedsiębiorczości³⁸. Jeden z powodów takiego wpływu to to, że przedsiębiorczy osąd jest idiosynkratyczny, więc często trudny do zakomunikowania potencjalnym inwestorom³⁹. Przedsiębiorca może stanąć przed koniecznością sfinansowania samemu przedsięwzięcia na etapie start-upu. Jeśli bogacenie się jest ograniczane przez szczodre transfery publiczne itd., to mogą one utrudnić zapewnienie takiego finansowania. Dodatkowo jeśli przedsiębiorcy mogą przekazać małą część kapitału osobistego na swoje przedsięwzięcia, to sygnał, jaki wysyłają innym potencjalnym inwestorom zewnętrznym, jest słabszy z powodu mniejszego zaangażowania w przedsięwzięcie.

Christian Bjørnskov i ja (2013) twierdzimy, że wolność ekonomiczna — wliczając w to rządy prawa, proste regulacje, niskie podatki oraz ograniczoną

³⁷ Mises (2011).

³⁸ Henrekson (2005), s. 11.

³⁹ Knight (1921).

rządową ingerencję w gospodarkę — pozwalają przedsiębiorcom na eksperymentowanie z różnymi kombinacjami czynników produkcji przy niskich kosztach transakcyjnych. Instytucje sprzyjające swobodzie zwiększają zagregowaną elastyczność substytucji, która przekłada się na zwiększoną łączną produktywność czynników produkcji, a przez to na wzrost gospodarczy.

Aby sprawdzić te koncepcje empirycznie, zebraliśmy dane z 25 krajów w latach 1980-2005 i przetestowaliśmy wpływ przedsiębiorczości i instytucji na łączną produktywność czynników produkcji. Stwierdziliśmy, że przedsiębiorczość znacząco i silnie wpłynęła na łączną produktywność czynników produkcji oraz że instytucje sprzyjające swobodzie, a także polityka gospodarcza zalecana przez klasyczny liberalizm wspierają wzrost produktywności, a przez to gospodarczy. Niezależnie od danych, nowatorstwo tej argumentacji polega na oparciu jej na austriackiej teorii kapitału.

Zakończenie

Podsumowując: pokazałem znaczenie austriackiej teorii kapitału dla współczesnej ekonomii. Patrząc na historię, ATK była centralnym tematem badań austriackiej szkoły ekonomii i jest nieodłączną częścią szkoły austriackiej. Ta teoria jest jednak postrzegana jako wyjątkowo zawiła część ekonomii szkoły austriackiej. Prawdopodobnie z tego powodu kapitał był jednym z mniej popularnych tematów w ciągu ostatnich 40 lat odrodzenia szkoły austriackiej. Najwyższy czas by to zmienić, zwłaszcza że ATK można rozwinąć w interesujący sposób. Uważam, że potrzeba poświęcić jeszcze dużo pracy kapitałowi, aby w pełni zrozumieć rolę heterogeniczności zasobów dla przedsiębiorczego osądu. Istnieje wiele potencjalnie płodnych połączeń kapitału z teorią zarządzania i innymi działami ekonomii. ATK może posłużyć szkole austriackiej do rozszerzenia swojego zainteresowania na nowe obszary bez naruszania rdzenia austriackości. Z pewnością jest miejsce w gmachu szkole austriackiej dla badań stosowanych dotyczących piractwa czy anarchizmu, uczenia ekonomistów głównonurtowych jak uprawiać ekonomię oraz łączenia ekonomii szkoły austriackiej z teorią złożoności czy innymi nośnymi obecnie tematami. Wciąż jednak rdzeniem szkoły austriackiej pozostają takie prozaiczne tematy jak kapitał⁴⁰.

Bibliografia:

⁴⁰ Klein (2008).

- Acs Zoltan J., Pontus Braunerhjelm, David B. Audretsch, Bo Carlsson, 2009, „The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship”, *Small Business Economics* 32, nr 1: 15–30.
- Agarwal, Rajshree, Jay B. Barney, Nicolai J. Foss, Peter G. Klein, 2009, „Heterogeneous Resources and the Financial Crisis: Implications of Strategic Management Theory”, *Strategic Organization* 7, nr 4: 467–484.
- Aquilina, Matteo, Ranier Klump, Carlo Pietrobelli, 2006, „Factor Substitution, Average Firm Size, and Economic Growth”, *Small Business Economics* 26, nr 3: 203–214.
- Arrow, Kenneth, Hollis B. Chenery, Bagicha S. Minhas, Robert M. Solow, 1961, „Capital-Labour Substitution and Economic Efficiency”, *Review of Economics and Statistics* 43: 225–250.
- Audretsch David B., Martin A. Carree, André J. van Stel, A. Roy Thurik, 2003, „Impeded Industrial Restructuring: The Growth Penalty”, *Kyklos* 55, nr 1: 81–98.
- Baetjer H., Lewin P., 2011, „The Capital-Based Theory of the Firm”, *Review of Austrian Economics* 24, nr 4: 335–354.
- Barzel Yoram, 2005, *A Theory of the State*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bernanke Benjamin S., 2008, „Oświadczenie Bena S. Bernanke, Prezesa Rady Gubernatorów Systemu Rezerwy Federalnej przed Komisją do Spraw Bankowości, Mieszkalnictwa i Spraw Miejskich, Senat Stanów Zjednoczonych”, September 23, 2008, dostępne pod adresem internetowym: http://banking.senate.gov/public/index.cfm?FuseAction=Files.ViewandFileStorage_id=bbba8289-b8fa-46a2-a542-b65065b623a1.
- Bjørnskov Christian, Nicolai J. Foss, 2013, „How Strategic Entrepreneurship and the Institutional Context Influence Economic Growth”, *Strategic Entrepreneurship Journal*, vol. 7, nr 1: 50-69.
- Blaug Mark, 1994, *Teoria ekonomii: ujęcie retrospekcyjne*, Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Boulding Kenneth E., 1948, „Samuelson’s Foundations: The Role of Mathematics in Economics”, *Journal of Political Economy* 56, nr 3: 187–199.
- Böhm-Bawerk Eugen von, 1956, *Capital and Interest*, 3 vols. South Holland, Ill.: Libertarian Press.
- Coe, D.T., E. Helpman, 1995, „International RandD Spillovers”, *European Economic Review* 39: 859–887.

- Foster Lucia, John C. Haltiwanger, C.J. Krizan, 2002, „The Link Between Aggregate and Micro Productivity Growth: Evidence From Retail Trade”, NBER Working Paper Series (9120).
- Foss, Nicolai J., 1996, „More on 'Hayek's Transformation'", *History of Political Economy* 27, nr 2: 345–364.
- Foss Nicolai J., Peter G. Klein, 2017, *Organizowanie działania przedsiębiorczego: nowe spojrzenie na firmę*, Wrocław: Instytut Ludwiga von Misesa.
- Garrison Roger W., 1985, „A Subjectivist Theory of a Capital-Using Economy” [w:] *The Economics of Time and Ignorance* pod red. Gerald P. O'Driscoll, Jr. i Mario J. Rizzo, Oxford i New York: Basil Blackwell Ltd., rozdział 8.
- , 1990, „Austrian Capital Theory: The Early Controversies”, *History of Political Economy* 22: 133–154.
- , 2001, *Time and Money: The Macroeconomics of Capital Structure*, London: Routledge.
- Glaeser Edward L., Rafael La Porta, Florencio Lopez de Silanes, Andrei Shleifer, 2004, „Do Institutions Cause Growth?”, *Journal of Economic Growth*, 9, nr 3: 271–303.
- Hayek Friedrich A. Von, 2014, „Ceny i produkcja” [w:] *Pieniądz i kryzysy. Dzieła zebrane*, Wrocław: Instytut Ludwiga von Misesa.
- , 1937, „Ekonomia i wiedza” [w:] Friedrich A. von Hayek, *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, Kraków: Wydawnictwo Znak, 1999.
- , 1941, *The Pure Theory of Capital*, London: Macmillan and Co.
- , 1945, „Wykorzystanie wiedzy w społeczeństwie” [w:] Friedrich A. von Hayek, *Indywidualizm i porządek ekonomiczny*, Kraków: Wydawnictwo Znak, 1999.
- , 1968, „Competition as a Discovery Procedure”, Marcellus S. Snow (tłumaczenie), *Quarterly Journal of Austrian Economics* 5, nr 3: 9–23. 2002.
- , 1973, *Law, Legislation, and Liberty*, Chicago: University of Chicago Press.
- Henrekson Magnus, 2005, „Entrepreneurship: a Weak Link in the Welfare State?” *Industrial and Corporate Change* 14, nr 3: 437–467.
- Hicks John R., 1967, „The Hayek Story”, [w:] *Critical Essays in Monetary Theory*, Oxford: Oxford University Press, The Clarendon Press, s. 203–215.
- , 1973 „Capital and Time: A Neo-Austrian Theory”, Oxford, Clarendon Press.
- Higgs Robert, 1997, „Regime Uncertainty: Why the Great Depression Lasted So Long and Why Prosperity Resumed after the War”, *The Independent Review* 1, nr 4: 561–590.

- Kirzner Israel M., 1966, „An Essay on Capital”, New York: Augustus M. Kelley.
- , 1976, „The Theory of Capital”, [w:] *The Foundations of Modern Austrian Economics* pod red. E. G. Dolan, Kansas City: Sheed and Ward.
- , 1980, „The Prime Mover of Progress” [w:] *The Entrepreneur in Capitalism and Socialism* pod red. Israel Kirzner i Arthur Seldon, London: Institute of Economic Affairs.
- Klein Peter G., 1996, „Kalkulacja ekonomiczna i ograniczenia organizacji”, dostępne pod adresem internetowym: <https://mises.pl/blog/2017/02/07/klein-kalkulacja-ekonomiczna-i-ograniczenia-organizacji/>
- , 2008, „Opportunity Discovery, Entrepreneurial Action, and Economic Organization”, *Strategic Entrepreneurship Journal* 2, nr 3: 175–190.
- Klump Ranier, Olivier de la Grandville, 2000, „Economic Growth and the Elasticity of Substitution: Two Theorems and Some Suggestions”, *American Economic Review* 90, nr 1: 282–291.
- Knight Frank H., 1921, „Risk, Uncertainty, and Profit”, New York: Augustus M. Kelley.
- Lachmann Ludwig M., 1978, „Capital and Its Structure”, Kansas City: S. Andrews and McMeel.
- , 1969, „Methodological Individualism and the Market Economy” [w:] *Roads to Freedom: Essays in Honour of Friedrich A. von Hayek* pod red. Erich Streissler et al., London: Routledge and Kegan Paul, s. 89–104.
- Leijonhufvud Axel, 1968, *On Keynesian Economics and the Economics of Keynes: A Study in Monetary Theory*, New York: Oxford University Press.
- , 1986, „Capitalism and the Factory System” [w:] *The New Institutional Economics* pod red. Richard N. Langlois, Cambridge: Cambridge University Press.
- Lewin P., 1999, *Capital in Disequilibrium*, London: Routledge.
- Liebowitz Stan, 2009, „ARMs, Not Subprimes, Caused the Mortgage Crisis”, *The Economists’ Voice* 6, nr 12: 1655–1658.
- Matusaka John G., 2001, „Corporate Diversification, Value Maximization, and Organizational Capabilities”, *The Journal of Business* 74, nr 3: 409–431.
- Mises Ludwig von, 2011, *Ludzkie działanie: traktat o ekonomii*, Warszawa: Instytut Ludwiga von Misesa.

- Mokyr Joel, 2006, „Long-term Economic Growth and the History of Technology” [w:] *Handbook of economic growth* pod red. Philippe Aghion i Steven Durlauf, Oxford: Oxford University Press.
- North Douglass N., 1990, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Paulson Henry M, 2008, Zeznanie sekretarza skarbu Henry’ego M. Paulsona, Jr. przed Senacką Komisją Bankową (*Senate Banking Committee*) w sprawie „Turmoil in U.S. Credit Markets: Recent Actions Regarding Government Sponsored Entities”.
- Investment Banks and Other Financial Institutions. September 23, 2008. Dostępne:
http://banking.senate.gov/public/index.cfm?FuseAction=Files.ViewandFileStorage_id=04ba224a-4cee-463e-b1d8-0cd771e85bd4.
- Ricardo Dawid, 1956, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, Warszawa: Państwowe Wydawnictwo Naukowe.
- Robertson D. H., 1934, „Industrial Fluctuation and the Natural Rate of Interest”, *The Economic Journal* 44, nr 176: 650–656.
- Rodrik Dani, Arvind Subramanian, Francesco Trebbi, 2004, „Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development”, *Journal of Economic Growth* 9, nr 2: 131–165.
- Romer Paul M., 1990, „Endogenous Technological Change”, *Journal of Political Economy* 98: 71–102.
- Rosenberg Nathan, 1992, „Economic Experiments”, *Industrial and Corporate Change* 1, nr 1: 181–203.
- Rothbard Murray N., 1962, *Man, Economy, and State*, Princeton, N.J.: D. Van Nostrand Company.
- Salerno Joseph T., 2008, „The Entrepreneur: Real and Imagined”, *Quarterly Journal of Austrian Economics* 11, nr 3: 188–207.
- Schumpeter Joseph A., 1911, *Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung*, Leipzig: Dunker and Humblot.
- Solow R., 1956, „A Contribution to the Theory of Growth”, *Quarterly Journal of Economics* 70, nr 1: 65–94.
- Strigl Richard von, 1934, *Kapital und Produktion*, Vienna: Julius Springer Verlag.
- Wennekers Alexander R.M., A. Roy Thurik, 1999, „Linking Entrepreneurship and Economic Growth”, *Small Business Economics* 13, nr 1: 27–55.

Young Allyn A., 1928, „Increasing Returns and Economic Progress”, *The Economic Journal* 35, nr 152: 527–542.