

Trzy filary ekonomii personalistycznej

Celem niniejszego referatu¹ jest nakreślenie podstaw, na jakich opiera się teoria opozycyjna wobec ekonomii politycznej, którą nazwałem *teorią ekonomii personalistycznej*. Jej podstawowym aksjomatem jest twierdzenie, że wszelkie działania człowieka służą wyłącznie zaspokajaniu jego potrzeb. A że ludzie różnią się między sobą pod każdym względem, więc współpraca wykorzystująca fakt tego zróżnicowania, która opiera się na mechanizmie wymiany rynkowej, pozwala zaspokajać potrzeby w sposób najbardziej efektywny. Nie walka więc, jak w ekonomii politycznej, ale kooperacja jest warunkiem podnoszenia jakości życia każdego człowieka z osobna i wszystkich ludzi razem, przy czym stwierdzenie to nie ma absolutnie charakteru normatywnego. Teoria ekonomii personalistycznej dowodzi tego w sposób naukowy.

Podstawy tej teorii tworzą trzy filary. Pierwszy z nich stanowi zredefiniowane pojęcie potrzeby, drugi – pojęcie podmiotu gospodarczego oraz produktu, a trzeci – nowa koncepcja pieniądza.

Potrzeby

Nietrudno zgodzić się ze stwierdzeniem, że w normalnych okolicznościach większość ludzi woli mieć więcej niż mniej różnych użytecznych rzeczy. Gdyby więc można było wejść w posiadanie takich rzeczy bez wysiłku, to pewnie niewielu byłoby takich, którzy by nie skorzystali z okazji. Rzecz jednak w tym, że za wyjątkiem pewnej skończonej liczby przypadków, kiedy ktoś dostanie coś za darmo, warunkiem wejścia w posiadanie jakiegokolwiek rzeczy jest włożenie w proces jej pozyskiwania określonego własnego wysiłku. Dotyczy to także usług, czyli otrzymania od kogoś osobistych świadczeń o charakterze niematerialnym.

Warto też zauważyć, że zazwyczaj wysiłek, o jakim mowa, nie jest aktem jednorazowym, który natychmiast przynosi zamierzone efekty. W zdecydowanej większości wypadków dla osiągnięcia celu, jakim jest pozyskanie pożądanego przedmiotu lub otrzymanie jakiegoś świadczenia, trzeba pracować przez krótszy lub dłuższy czas i być w tym działaniu konsekwentnym dotąd, aż spełnione zostaną wszystkie warunki. Niespełnienie choćby jednego powoduje, że zamierzony cel nie zostanie osiągnięty.

Mało tego, w wielu wypadkach, mimo konsekwentnych i celowych działań, cel nie zostaje osiągnięty na skutek zdarzeń niezależnych od danej osoby, takich jak na przykład wypadki losowe, czy skutki działań innych osób. Zawsze więc istnieje ryzyko, że cel nie zostanie osiągnięty bądź to z przyczyn leżących po stronie danej osoby, bądź też z przyczyn od niej niezależnych. To zaś powoduje, że w wielu wypadkach, mimo świadomości tego, że jakaś rzecz, lub jakieś świadczenie mogłoby być przydatne, ludzie rezygnują ze starań o to, aby je otrzymać, czyniąc tak albo od razu, bez podejmowania jakiegokolwiek wysiłku, albo też zaprzestając dalszych działań w dowolnym momencie przed osiągnięciem celu.

Rezygnacja taka musi być odczytana jako fakt uznania przez daną osobę danego dobra lub danej usługi za niewarte wysiłku, jaki jest niezbędny dla ich otrzymania w tych okolicznościach, w jakich znajduje się aktualnie ta osoba. Jeżeli zaś w tym samym czasie inni ludzie starają się dostać to, z czego rozpatrywana osoba zrezygnowała, i niektórzy osiągają cel, to mamy dowód, że rzecz ta lub usługa jest dostępna i możliwa do osiągnięcia, ale przez tę osobę została uznana za niepotrzebną.

Z przedstawionych dotąd rozważań wynika więc jasno, że nie każde uczucie braku czegoś lub kogoś może zostać uznane za potwierdzenie istnienia potrzeby. Brak czegokolwiek jest stwierdzeniem pewnego obiektywnego stanu, w jakim znajduje się konkretna osoba, czyli stwierdzeniem obiektywnego stanu świata. Nie znaczy to jednak, że takim zjawiskiem (stanem) obiektywnym jest potrzeba. Nie ulega wątpliwości, że obiektywny brak jakichś dóbr lub usług, które są dostępne, ale o których nic nie wiem, nie może być uznany za stan istnienia mojej potrzeby w tym zakresie. Ale nawet gdy wiem, że różne dobra i usługi są dostępne, to jednak ja sam decyduję o tym, które z nich są lub będą mi potrzebne, a które potrzebne nie są, a potem to ja sam realizuję podjęte decyzje, i jeżeli nic mi w tym nie przeszkodzi, to w pewnym momencie niektóre z moich potrzeb zostaną zaspokojone.

W dalszym ciągu tej pracy będzie używana następująca *definicja potrzeby*:

Potrzeba to wyłącznie taki stan poczucia braku czegoś lub kogoś względnie chęć osiągnięcia czegoś, któremu towarzyszy gotowość do spełnienia wszystkich warunków prowadzących do usunięcia tego braku lub do osiągnięcia celu.

Z definicji tej wynika, że:

- każdy sam decyduje o tym, co jest, a co nie jest jego potrzebą,
- potrzeby ludzi są ograniczone ich gotowością do spełnienia wszystkich warunków wymaganych do zaspokojenia tych potrzeb.

¹ Referat ten został zgłoszony na VIII Kongres Ekonomistów Polskich w Warszawie w dniach 29-30 listopada 2007 r. Nie został nigdzie opublikowany.

Podmioty gospodarujące i produkty

Drugi filar teorii ekonomii personalistycznej stanowią pojęcia *podmiotu gospodarującego i produktu*. Traktując to jako aksjomat teorii, przyjmuję, że jedynym podmiotem mającym zdolność do świadomego i celowego działania, jest na ziemi człowiek. Cokolwiek podmiot ten robi, z założenia czyni to dla zaspokojenia swoich potrzeb.

Jak wynika z poprzedniego punktu, ludzie sami decydują o tym, co jest, a co nie jest im potrzebne, przy oczywistym założeniu, że są świadomi możliwości, jakie istnieją w tym zakresie. Sami też decydują o zmianie swoich preferencji w dowolnym momencie ich życia. Jeżeli uznają poczucie braku czegoś albo dążenie do osiągnięcia jakiegoś celu za warte podjęcia wysiłku w celu zaspokojenia potrzeby, podejmują określone działania, ale w dowolnym momencie mogą ich zaprzestać, uznając, że jednak nie warto się wysilać. Podobnie, w dowolnym momencie mogą uznać, że coś uważanego dotąd za niepotrzebne jednak jest potrzebne, i podjąć stosowne działania.

Powtarzam jednak na wszelki wypadek, że ani samo podjęcie starań w celu zaspokojenia potrzeby, ani nawet długotrwała konsekwencja w dążeniu do spełnienia wszystkich koniecznych warunków, w żadnym wypadku nie gwarantują sukcesu, ponieważ zdarzenia niezależne od konkretnego człowieka mogą mu w tym przeszkodzić. Podjęcie działań daje więc szansę na osiągnięcie celu, natomiast niepodjęcie działań szansy takiej pozbawia, a daje pewność, że odczuwany brak, niesłusznie nazywany potrzebą, nie zostanie usunięty.

Potrzeby posiadania określonych rzeczy (dóbr materialnych i niematerialnych) można zaspokoić na dwa sposoby². Pierwszy z nich polega na postaraniu się o daną rzecz samodzielnie, a więc albo na jej wytworzeniu, w pojedynkę lub z pomocą innych, albo też na pozyskaniu jej ze środowiska naturalnego. Sposób zaś drugi sprowadza się do otrzymania danej rzeczy od innych albo za darmo, albo też w drodze dobrowolnej wymiany³. W każdym z tych przypadków dana rzecz staje się własnością tego, kto spowodował jej powstanie lub dostał ją legalnie od innych. Jeżeli wykluczmy z rozważań darowizny, które wprawdzie zdarzają się, ale raczej trudno byłoby uznać je za normę w stosunkach społeczno-gospodarczych między ludźmi, to praktycznie pozostają *dwa sposoby zaspokajania potrzeb* w zakresie rzeczy, *samowystarczalność* oraz *wymiana rynkowa*.

Potrzeby w zakresie usług natomiast mogą być zaspokojone wyłącznie przez innych ludzi, ponieważ taka jest natura usługi. Jest to bowiem osobiste świadczenie danej osoby na rzecz innej, niezależnie od tego, co jest jego treścią. Można je oczywiście także dostać za darmo, albo w zamian za jakiś ekwiwalent, przy czym określenie „dostać” ma znaczenie przenośne, w żaden sposób niezwiązane z prawem własności; nie można bowiem stać się właścicielem *czynności*, jaką jest każda usługa.

Pierwszy sposób zaspokajania potrzeb w zakresie dóbr materialnych, samowystarczalność, jest ciągle praktykowany w wielu obszarach życia ludzi i w wielu miejscach na świecie. Wymaga on wszechstronnych umiejętności ze strony osoby, która to praktykuje z wyboru, albo z braku innych możliwości. W takim wypadku widać bardzo wyraźnie, że o tym, co jest, a co nie jest potrzebą, decyduje wyłącznie sam zainteresowany. Widać także, że cokolwiek on robi, czyni to wyłącznie dla siebie i ewentualnie dla swoich bliskich.

Jakkolwiek wszechstronność może być uważana za pozytywną cechę człowieka, a starania w kierunku jej osiągnięcia – za przejaw dążenia do osobistego rozwoju, to jednak nie jest to model działania najbardziej efektywny z punktu widzenia ekonomicznego. Prawdopodobnie ze względu na to, że każdy człowiek jest inny, ludzie różnią się także biegielnością w wykonywaniu różnych czynności i zdolnością do uczenia się różnych rzeczy. To zaś prowadzi wprost do wniosku, że specjalizacja i wymiana stanowi model o wiele lepszy. Dzięki niej bowiem każdy, kto włączy się do takiego modelu, może na nim skorzystać, ponieważ albo osiągnie dany cel mniejszym wysiłkiem, albo też przy danym wysiłku efekt będzie lepszy niż w modelu „omnibusa”. Nic więc dziwnego, że ludzie stosunkowo wcześniej odkryli korzyści płynące z takiego modelu i zaczęli go stosować w praktyce. Jest to oczywiście model gospodarki wymiennej, w którym podstawę stanowi specjalizacja; nie ma wszak wymiany tam, gdzie wszyscy robią to samo. Nie znaczy to jednak, że model ten wyparł całkowicie samowystarczalność jako sposób na zaspokajanie potrzeb, czyli jako sposób na życie.

Sam fakt różnego rozkładu talentów wśród ludzi i wynikająca z tego możliwość specjalizacji jest wprawdzie warunkiem koniecznym, ale niewystarczającym do zaistnienia wymiany. Do tego, aby możliwość wymiany została w rzeczywistości wykorzystana, niezbędne jest, aby dobra i usługi oferowane przez jednych zostały przez innych uznane za potrzebne. Łatwo bowiem można wyobrazić sobie sytuację, w której każdy robi coś innego, ale niektórzy w ogóle nie znajdują w ofercie innych osób rzeczy i usług im potrzebnych, a inni nie chcą zaakceptować warunków wymiany własnego dobra lub usługi na dobra lub usługi innych, co na jedno wychodzi⁴, ponieważ w obu wypadkach nie dojdzie do wymiany. Chodzi oczywiście o *wymianę dobrowolną*, bo tylko taki model stosunków gospodarczych między ludźmi jest tu rozważany.

Spśród wielu możliwych kryteriów, do dalszych rozważań o specjalizacji ludzi i o jej ekonomicznych konsekwencjach wybieram kryterium przedmiotowe, to znaczy *rodzaj produktu*, który jest efektem działań podejmowanych przez daną osobę. Możliwe zaś są dwa rodzaje produktów, a mianowicie *dobra* oraz *usługi*. Do tych pierwszych zaliczam materialne przedmioty o określonych cechach fizyko-chemicznych oraz tzw. wartości niematerialne i prawne. Ich wspólną cechą jest to, że muszą najpierw powstać, czyli albo zostać wytworzone, albo w

² W sensie formalnym istnieje jeszcze trzecia możliwość, jaką jest pożyczka. Ta jednak umożliwia jedynie czasowe zaspokojenie potrzeby posiadania jakiegoś dobra i może być traktowana jako usługa.

³ Całkowicie pomijam tu różne nieczne sposoby zdobywania dóbr, tzn. kradzież, rabunek i podstępne wyłudzenie.

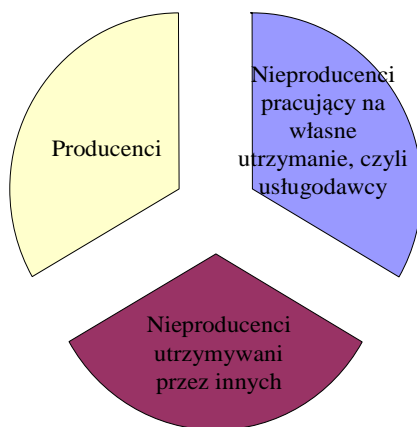
⁴ Patrz: definicja potrzeby w punkcie 1.

jakiś sposób pozyskane ze środowiska przyrodniczego, a dopiero potem mogą zostać wykorzystane do zaspokojenia potrzeb. Mogą też być gromadzone i – jak wspomniałem – są przedmiotem prawa własności.

Natomiast cechą usług, które są drugim rodzajem efektów pracy ludzi, czyli produktów, jest to, że są czynnościami wykonywanymi na rzecz innych, i jako *niematerialny produkt ekonomiczny* są „konsumowane” w trakcie ich świadczenia. Do usług zaliczam więc wszelkie rodzaje osobistych świadczeń na rzecz innych osób, niezależnie od tego, czy dotyczą sfery materialnej usługobiorców, czy ich sfery niematerialnej. W wyniku takich świadczeń *nie powstaje* tytuł własności dóbr, na które ewentualnie skierowane są czynności osób wykonujących usługę.

Osoby podejmujące działania, których efektem są należące do nich dobra, zwać będą dalej *producentami*. Osoby podejmujące działania, których efektem są usługi, będą nazywać *usługodawcami* albo *nieproducentami pracującymi* na swoje utrzymanie. Natomiast pozostałych, którzy ani nie wytwarzają dóbr, ani nie świadczą usług, a to, czego potrzebują, otrzymują od innych albo na zasadzie dobrowolności, albo też niedobrowolnie, zaliczać będą do kategorii osób *utrzymywanych przez innych*.⁵ Podział ten ilustruje rysunek 1.

Rysunek 1: Podział ludzi z punktu widzenia sposobu zdobywania dóbr



Źródło: opracowanie własne

Dokonany wyżej podział umożliwia jednoznaczne zakwalifikowanie konkretnej osoby do jednej z trzech kategorii, w zależności od tego, jakie jest *główne źródło* jej utrzymania. Warto jednak podkreślić, że podział ten ma jedynie charakter modelowy, ponieważ w rzeczywistości niemal każdy człowiek niektóre swoje potrzeby zaspokaja dobrami wytworzonymi lub pozyskanymi osobiście, niektóre – dobrami pochodzącymi z wymiany z innymi ludźmi, a jeszcze inne – dobrami otrzymanymi za darmo. To samo dotyczy usług; część potrzeb ludzkich o tym charakterze zaspokajają usługi świadczone przez innych za darmo, zwane z reguły przysługami, a część – otrzymywane w zamian za jakiś ekwiwalent, czyli usługi właściwe.

Z dotychczasowych rozważań wynikają następujące wnioski:

- wszyscy ludzie potrzebują do zaspokojenia swoich potrzeb różnych dóbr,
- większość ludzi potrzebuje dodatkowo pewnych usług,
- wszyscy ludzie są więc konsumentami dóbr i usług, ale
- nie wszyscy ludzie pracują w celu ich zdobycia.

W dalszych rozważaniach ograniczę zakres zainteresowania do tych spośród producentów oraz usługodawców, którzy efekty swojej pracy wymieniają na efekty pracy innych po to, aby zaspokajać nimi potrzeby swoje i osób im bliskich. Ci bowiem są rzeczywistymi *podmiotami gospodarczymi* tworzącymi rynek. Pozostali ludzie albo nie są uczestnikami rynku w ogóle (to ci, którzy są samowystarczalni), albo nie są nimi bezpośrednio, mimo że korzystają z efektów przeprowadzanych tam transakcji (to ci, którzy są utrzymywani przez innych).

Zarówno producenci, jak i pracujący nieproduccenci (usługodawcy) mogą podejmować właściwe dla nich działania samodzielnie albo we współpracy z innymi. Ta współpraca może przybierać różne formy zarówno z punktu widzenia sposobu organizacji procesu produkcji lub świadczenia usług, jak i z punktu widzenia własności i sposobu podziału

⁵ Podział taki zaproponowałem po raz pierwszy w referacie pt.: *Procesy gospodarcze w innej perspektywie* wygłoszonym na sympozjum naukowym Komisji Nauk Ekonomicznych Oddziału PAU w Krakowie, które odbyło się 10 lutego 2006 r. Zapowiedziana publikacja zawierająca materiały z tego sympozjum do dziś się nie ukazała. W związku z tym koncepcję tę wykorzystałem w artykule pt.: *Ślepy zaulek głównego nurtu ekonomii*. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni Folia Oeconomica Bochniensia, nr 6/2007.

osiągniętych efektów. W każdym wypadku jednak utworzona i odpowiednio zorganizowana grupa stanowi *zespół* podstawowych *podmiotów gospodarczych*, jakimi są ludzie. Tworzona przez nich organizacja ma na celu jedynie zespolenie ich wysiłków w celu lepszego wykorzystania istniejącego potencjału ekonomicznego, czyli posiadanych zasobów materialnych, potencjału intelektualnego ludzi oraz ich zdolności i umiejętności. Fakt utworzenia takiej organizacji absolutnie nie oznacza powstania nowego podmiotu gospodarczego. Bez względu na formę organizacyjno-prawną jednostka taka tworzona jest zawsze wyłącznie przez ludzi i przez nich kierowana bezpośrednio lub pośrednio, a wszelkie osiągnięte przez nią efekty w całości albo powiększają, albo zmniejszają ich majątek w proporcjach określonych w momencie powoływania takiej organizacji do istnienia, jednakże z zachowaniem zasady solidarności względem wierzycieli. W prowadzonych tu rozważaniach wykluczam jakiegokolwiek sposoby ograniczania tej zasady.

Mówiąc o organizowaniu się ludzi w celu wspólnego wytwarzania dóbr lub świadczenia usług, mam oczywiście na myśli tworzenie *przedsiębiorstw* produkcyjnych lub usługowych. Jest to typowa forma organizacji dla takiego rodzaju grupowej aktywności ludzi. W takiej jednostce organizacyjnej zawsze mamy do czynienia z jej właścicielem lub wieloma właścicielami, którzy mogą, ale nie muszą osobiście uczestniczyć w procesie zarządzania lub/i wytwarzania dóbr względnie świadczenia usług. Osobiście angażują się zazwyczaj rzemieślnicy, drobni kupcy oraz właściciele niewielkich firm rodzinnych. W przedsiębiorstwach większych natomiast następuje bardzo często całkowite oddzielenie własności od zarządzania, które to funkcje pełnią wynajęci menedżerowie. Niezależnie jednak od formy prawnej, to właściciele przedsiębiorstw są prawnymi właścicielami wytwarzanych dóbr i to oni osobiście lub za pośrednictwem pełnomocników występują na rynku w roli producentów.

Oprócz właścicieli – ludzi – w większości przedsiębiorstw mamy do czynienia z ludźmi, którzy są w nich zatrudniani jako pracownicy najemni w celu wykonywania różnych czynności związanych z procesem produkcji dóbr względnie świadczeniem usług oraz z funkcjonowaniem przedsiębiorstwa. Ci ludzie, niezależnie od charakteru wykonywanej pracy, świadczą *usługi* na rzecz właścicieli. Usługą jest praca przy tokarce, automacie montującym elementy samochodów, przy obsłudze pieca hutniczego itd., podobnie jak praca księgowego, menedżera czy sprzątaczkę. Wszyscy pracownicy najemni są usługodawcami, ponieważ wszyscy wykonują osobiste świadczenia na rzecz innych osób w zamian za określone wynagrodzenie.

Podsumowując rozważania na temat podmiotów gospodarczych, można więc stwierdzić, że w każdej gospodarce opartej na wymianie mamy do czynienia z dwoma rodzajami produktów oraz dwoma rodzajami podmiotów gospodarczych. **Produktami** są wszelkie dobra oraz wszelkie usługi oferowane i będące przedmiotem obrotu na rynku, natomiast **podmioty gospodarcze** to wyłącznie ludzie występujący w roli producentów lub usługodawców, którzy nimi tam handlują, niezależnie od tego, czy działają w pojedynkę i osobiście, czy też zorganizowani w jakieś sformalizowane struktury zarządzane i reprezentowane przez ustanowionych pełnomocników.

Pieniądz

Trzeci filar teorii ekonomii personalistycznej stanowi koncepcja pieniądza kredytowego. Oparta jest ona na wniosku płynącym z dogłębnej analizy historii pieniądza i jego roli w gospodarce wymiennej. Z analizy tej wynika niezbicie, że podstawowym zadaniem pieniądza jest zapewnienie przestrzegania zasady wzajemności w transakcjach rynkowych w warunkach gospodarki pieniężnej⁶. Zachowanie tej zasady gwarantuje wyłącznie system pieniądza tworzonego przez samych uczestników rynku, którego najbardziej dojrzałą formą jest właśnie czysty pieniądz kredytowy.

Idea tego systemu bazuje na prostym mechanizmie automatycznego udzielania kredytu każdemu *uczestnikowi rynku* zawsze wtedy, gdy chce on cokolwiek kupić, a nie ma na swoim koncie wystarczającej kwoty pieniędzy z osiągniętych dotąd dochodów. Funkcjonowanie takiego systemu pieniężnego najlepiej widać, jeżeli założy się, że *jedynym* narzędziem służącym do przeprowadzania rozliczeń wszelkich transakcji gospodarczych jest tzw. procesorowa karta kredytowa z nieograniczonym limitem debetu. Nie znaczy to oczywiście, że w rzeczywistości nie jest możliwe inne rozwiązanie, ani że limit debetu musi być nieograniczony. Takie warunki są potrzebne tylko po to, aby pokazać, jak funkcjonuje *model gospodarki z pieniądzem kredytowym*. Dla uproszczenia zakładam na razie, że jest to model bez udziału państwa.

W poprzednim punkcie przyjąłem, że podmiotami gospodarczymi są *wyłącznie ci ludzie*, którzy podejmują jakieś działania w celu zdobycia dóbr i usług niezbędnych do zaspokojenia ich potrzeb. Pozostali, czyli wszyscy utrzymywani przez innych, nie są bezpośrednimi uczestnikami rynku. Z tego powodu w modelu gospodarki z pieniądzem kredytowym karty kredytowe z nieograniczonym limitem debetu mają tylko *bezpośredni uczestnicy rynku*. Wszyscy pozostali mogą oczywiście posługiwać się takimi samymi kartami, jednakże bez możliwości zaciągania zobowiązań. To samo dotyczy wszelkich przedsiębiorstw, instytucji i organizacji. Karty osób niesamodzielnych oraz karty „osób grupowych” mogą wykazywać tylko salda nieujemne. Dodam jeszcze, że zapłata kartą procesorową jest możliwa tylko wtedy, gdy w specjalnym elektronicznym terminalu do obsługi płatności znajdują się równocześnie dwie karty, karta płatnika oraz przyjmującego zapłatę, a realizacja płatności, oczywiście po dokonaniu przez właściciela autoryzacji kodem PIN, powoduje pomniejszenie stanu konta na karcie płatnika i powiększenie w tym samym momencie stanu konta otrzymującego zapłatę. W taki sam sposób mogą odbywać się wszelkie inne transfery środków pieniężnych

⁶ Wykazałem to m.in. w mojej książce pt.: *Manowce keynesizmu*, Business Consulting and Financing, Bochnia 2005, a później rozwinąłem w kolejnych tekstach: *Procesy gospodarcze w innej perspektywie*. Op.cit., w artykule pt.: *Z przyczyn fundamentalnych*. „Bank. Miesięcznik finansowy”. Kwiecień 2006, oraz we wspomnianym już wyżej artykule pt.: *Ślepy zaulek głównego nurtu ekonomii*.

między użytkownikami kart. Dla celów modelu nic więcej nie jest potrzebne, chociaż w rzeczywistości pewnie byłyby jeszcze potrzebny jakiś system wydawania kart, ich personalizacji, rejestracji przeprowadzanych transakcji na wypadek zgubienia lub zniszczenia karty, oraz dla zapobieżenia przestępczemu wymuszeniu przelewu itp.⁷

Jak wspomniano wyżej, każdy człowiek potrzebuje do życia różnych dóbr, a najbardziej efektywnym sposobem ich zdobywania, bo wykorzystującym pozytywne skutki specjalizacji, jest wymiana efektów własnej pracy na efekty pracy innych, czyli wymiana rynkowa. Sposób ten zakłada oczywiście istnienie takiego rynku i łatwy do niego dostęp, bo w przeciwnym razie jedynym możliwym sposobem zaspokojenia potrzeb staje się samowystarczalność.

Wśród producentów i usługodawców, którzy są uczestnikami rynku⁸, tylko ci pierwsi, na mocy definicji, mają do dyspozycji wytworzone przez siebie dobra. Skoro każdy z nich udaje się dobrowolnie na rynek, to znaczy, że dostarczane tam dobra traktuje jako narzędzia służące pozyskaniu usług albo dóbr innych niż te, które posiada. Stąd logiczny wniosek, że wytwarzają oni te dobra wyłącznie po to, aby zapewnić sobie możliwość zaspokojenia swoich potrzeb efektami pracy innych. W takim samym celu, i również dobrowolnie, udają się na rynek usługodawcy⁹. Różnią się oni od producentów tylko tym, że nie mają z sobą żadnego produktu lecz są gotowi świadczyć określone usługi.

Skoro każdy z uczestników udaje się na rynek dobrowolnie i chce od kogoś otrzymać potrzebne dobro albo usługę, to musi zaoferować kontrahentowi coś w zamian. Jeżeli dojdzie do transakcji, to nie może być wątpliwości, że każda z jej stron dostała to, co chciała i dokładnie tyle, ile sama oddała w zamian, czyli że wymiana rynkowa następuje na zasadach wzajemności i ekwiwalentności. W jej efekcie żaden z kontrahentów nie staje się bogatszy niż był przedtem. Jedynym *racjonalnym* powodem dokonywania wymiany może więc być tylko chęć zamiany czegoś mniej potrzebnego na coś potrzebne bardziej¹⁰.

W systemie gospodarki z wymianą bezpośrednią (barterową) zasada ta wydaje się oczywista i raczej nikomu nie przychodzi do głowy, aby ją kwestionować. Jest wobec tego rzeczą zadziwiającą, że tak łatwo i bezkrytycznie przyjmowany jest dogmat, iż w gospodarce pieniężnej celem działania ludzi, w tym zwłaszcza przedsiębiorców, nie jest zaspokajanie ich potrzeb, lecz zarabianie pieniędzy, ponieważ dogmat ten prowadzi wprost do zanegowania tych fundamentalnych zasad działania rynku¹¹. Świadczy to z jednej strony o zauroczeniu, a może raczej zaślepieniu, ludzi fenomenem pieniądza do tego stopnia, że stracili zdolność krytycznego o nim myślenia, a z drugiej – o niebezpieczeństwach płynących z łatwego ulegania elegancji oraz sugestywności teorii budowanych przez tzw. autorytety naukowe.

Jak działa rynek w gospodarce pieniężnej? W odróżnieniu od gospodarki z wymianą barterową, gdzie uczestnicy *wymieniają* między sobą określone towary (dobra i usługi), w gospodarce pieniężnej nabywca *kupuje* na rynku potrzebne mu dobra, a oferent je *sprzedaje*. Jaki jest tego skutek? W wyniku transakcji barterowej *każdy* z kontrahentów dostaje to, co służy do *bezpośredniego* zaspokojenia jego potrzeby, natomiast wskutek transakcji z użyciem pieniądza tylko nabywca otrzymuje to, co jest mu potrzebne do *bezpośredniego* zaspokojenia jego potrzeby, natomiast sprzedawca otrzymuje pieniądze, które nie posiadają takiej własności.

Takie banalne stwierdzenia można by sobie darować, gdyby nie fakt, że tu w gruncie rzeczy zaczyna się marsz teorii ekonomii w ślepy zaufek. Zgodnie bowiem z tą doktryną, moment sprzedaży jest uważany za moment osiągnięcia celu przez przedsiębiorcę, ponieważ wytworzona w procesie produkcji *wartość* została zrealizowana i można już podliczyć osiągnięte efekty; jeżeli przychód był większy od poniesionych kosztów, to przedsiębiorca ma zysk, gdy było odwrotnie, to pojawia się strata. Zysk jest tu traktowany jako czynnik powodujący powiększenie majątku producenta, natomiast strata – jako czynnik, który go pomniejsza. A jak jest w rzeczywistości?

⁷ Pierwszy zarys systemu pieniądza kredytowego zawarłem w artykule pt: *Pieniądz idealny – pieniądz XXI wieku*. W: *Z teorii i praktyki finansów*. AE, Kraków 1998 r. Kolejny, nieco zmodyfikowany, został przedstawiony w książce pt.: *Manowce keynesizmu*, wyd. cyt. Wersja aktualna różni się od poprzedniej jedynie tym, że wykluczono w niej możliwość zadłużania się osób niebędących bezpośrednimi uczestnikami rynku. Takie rozwiązanie wydaje się zdecydowanie lepsze, ponieważ zmniejsza niebezpieczeństwo wyłudzeń przez osoby, które same wykluczają się z systemu rynkowego.

⁸ Przypominam, że nie uwzględniam tu producentów oraz usługodawców pozostających poza rynkiem, którzy jednak zawsze istnieją i działają, i wbrew pozorom stanowią wcale pokaźny margines w krajach rozwiniętych gospodarczo, a wręcz dominują w krajach uważanych za gospodarczo zacofane.

⁹ Tzw. przymus sytuacyjny, to znaczy fakt, że usługodawcy z definicji nie mają żadnych dóbr, a więc są zmuszeni do kupowania ich na rynku, aby przeżyć, nie może być uznany z przyczyn czysto formalnych za poprawny argument przeczący zasadzie dobrowolności. Alternatywą wobec rynku jest bowiem zaspokojenie potrzeb w dowolny sposób poza rynkiem. I w jednym, i w drugim wypadku muszą być spełnione *wszystkie warunki*, które prowadzą do zaspokojenia potrzeby. Skoro więc ktoś idzie na rynek jako usługodawca, to znaczy, że uznał ten sposób, czyli stawiane tam warunki, za korzystniejsze w stosunku do wariantu alternatywnego. Poza tym, znowu w sensie czysto formalnym, nic nie stoi na przeszkodzie, aby usługodawca został producentem. W takim wypadku też musi spełnić *wszystkie warunki*, podobnie jak to zrobili ci, którzy już są producentami, aby mógł produkować dobra i używać ich do zaspokojania swoich potrzeb bezpośrednio lub po zamianie na inne.

¹⁰ W tym stwierdzeniu mieści się także chęć zlecenia komuś czynności, których sam uczestnik rynku nie może lub nie chce wykonywać osobiście, czyli chęć otrzymania usługi, albo w zamian za inną usługę, albo też w zamian za jakieś dobro.

¹¹ Przeczy temu ewidentnie rzeczywistość, w której każdy podmiot gospodarczy, a więc zarówno przedsiębiorca, jak i pracownik najemny, zamienia otrzymywane na rynku pieniądze tak szybko, jak to jest możliwe, na dobra i usługi, zostawiając jedynie z przeczności pewne rezerwy na bieżące i przyszłe wydatki.

Prześledźmy to na modelu z pieniądzem kredytowym wychodząc od „punktu zero”, w którym wszystkie karty płatnicze wykazują saldo zerowe, na rynku nie ma żadnych dóbr, a są jedynie chętni do pracy; niektórzy są z wyboru producentami, inni – także z wyboru – usługodawcami. Część producentów wytwarza określone dobra samodzielnie, nie korzystając z niczyjej pomocy, inni zatrudniają pracowników najemnych, czyli usługodawców. Każdy z uczestników takiego modelu gospodarki dokonuje transakcji, kupując lub/i sprzedając dobra i usługi, których akurat potrzebuje do realizacji swoich planów. Producenci kupują od innych producentów dobra potrzebne do produkcji swoich własnych wyrobów, a od pracowników najemnych – różne usługi produkcyjne i nieprodukcyjne. Usługodawcy robią dokładnie to samo; od producentów kupują potrzebne im dobra, a od innych usługodawców – potrzebne usługi.

Zgodnie z zasadami modelu, każda transakcja kupna-sprzedaży powoduje natychmiastowe przekazanie pieniędzy z karty płatniczej nabywcy na kartę sprzedawcy, dzięki czemu *między kontrahentami* nie powstają żadne wzajemne należności i zobowiązania. Jednakże w każdym momencie *sumie zobowiązań* zaciągniętych przez wszystkich, którzy w chwili sprzedaży nie mieli potrzebnych do zapłaty pieniędzy, odpowiada *ilość pieniędzy* w dyspozycji pozostałych uczestników rynku. Pieniądz powstaje bowiem zawsze jako skutek zaciągnięcia oficjalnego osobistego zobowiązania w stosunku do wszystkich pozostałych uczestników systemu. To zobowiązanie ma więc charakter publiczno-prawny.

Warto podkreślić, że stosowany tu system pieniądza kredytowego nie naraża nikogo na ryzyko kredytowe, jak to ma miejsce w wypadku kredytu kupieckiego. Przy bezpośrednim kredytowaniu jednej osoby przez drugą wierzyciel nabywa należność o charakterze cywilno-prawnym, która w *zasadzie* nie może zostać wykorzystana jako środek zapłaty w transakcji z inną osobą. Gdyby więc dłużnik nie spłacił swojego zobowiązania w pieniądzu, to wierzycielowi pozostaje jedynie uciążliwa, sądowa droga dochodzenia roszczeń w oparciu o kodeks cywilny lub karny albo o prawo wekslowe, która jakże często okazuje się zupełnie nieskuteczna.

W rozważanym tu systemie pieniądza kredytowego kwota pieniędzy przekazywana sprzedawcy, która jest de facto należnością tego sprzedawcy i zobowiązaniem emitowanym przez nabywcę, jest z definicji pieniądzem, który jest jedynym prawnym środkiem płatniczym. Nie ma zatem możliwości, aby posiadacz takiej należności mógł ponieść jakiegokolwiek straty w związku z jej posiadaniem. Wszelkie zastrzeżenia, jakie były podnoszone w literaturze przeciwko pieniądzwowi kredytowemu, w tym systemie tracą więc swoją moc.

Gdyby zrobić analizę sytuacji gospodarczej w rozważanym tu modelu rynku w jakiś czas od „momentu zero”, to okazałoby się, że pewna grupa producentów, którzy jeszcze nie sprzedali wytworzonych towarów, ale zapłacili za całość otrzymanych dóbr i usług, jest zadłużona na kwoty wynikające z dokonanych zakupów. Część z tych wydatków została poniesiona na wypłatę wynagrodzeń pracownikom najemnym, a reszta na zakupy dóbr potrzebnych do produkcji. Dostawcy tych produktów oraz ich pracownicy najemni mieliby więc na swoich kontach pewne kwoty pieniędzy równe zadłużeniu producentów. Co wynika z takiego stanu spraw?

Dług producentów nie jest jedynym elementem ich stanu majątkowego w tym momencie, ponieważ w sferze realnej każdy z nich ma pewną ilość dóbr powstałych w procesie produkcji, które są ich własnością. Można wobec tego powiedzieć, że cel działania producentów, jakim było wytworzenie tych dóbr, został przez nich osiągnięty, a wszystko, co było do tego potrzebne, kupili od swoich kontrahentów. Powstały dług ma więc oczywisty związek z nakładami poniesionymi na wytworzenie tych dóbr.

Jest jasne, że wytworzone przez producentów dobra są przeznaczone na sprzedaż. Warto jednak podkreślić to, że są one wyłączną własnością producentów i nikt inny nie może zgłaszać do tych towarów żadnych roszczeń, niezależnie od tego, co się z nimi dalej stanie. Sytuacja prawno-ekonomiczna producenta jest tu analogiczna do sytuacji kupca, który kupił partię jakiegoś towaru i za nią zapłacił. Niezależnie od sposobu sfinansowania takiej transakcji, od zapłaconej ceny ani od ceny uzyskanej w ewentualnych następnych transakcjach, jedynym uprawnionym do czerpania wszelakich pożytków płynących z faktu posiadania towarów jest ten, kto za te towary zapłacił.

W miarę sprzedawania wytworzonych towarów, producenci będą otrzymywać przychody ze sprzedaży. Każdy taki przychód będzie zmniejszał zadłużenie konkretnego producenta i w pewnym momencie może dojść do wyrównania całego długu powstałego w fazie produkcji. Potem zaś, po przekroczeniu progu wyznaczonego przez poziom całkowitych kosztów produkcji, każdy przychód ze sprzedaży będzie powiększał osiągnięte przez producentów zyski i powiększał zasoby pieniężne na ich kontach. Jaka treść ekonomiczna kryje się za tymi kwotami?

Przez całą fazę produkcji rozważani tu producenci zaspokajali swoje potrzeby związane z procesem wytwarzania dóbr, kupując różne potrzebne im dobra i usługi od swoich kontrahentów, czyli od dostawców i pracowników najemnych. W tym okresie należeli do tej części uczestników rynku, którzy otrzymują od innych potrzebne im dobra i usługi, ale sami jeszcze niczego użytecznego nie dają. Zasada wzajemności, która jest fundamentem modelu gospodarki wymiennej, nie została więc – na razie – zachowana. Fakt ten potwierdzał przekazywany sprzedawcom przez producentów, kreowany na tę okazję pieniądz – ujemne salda na rachunkach tych producentów, a dodatkowo na rachunkach sprzedawców. Dlatego z każdą taką transakcją dokonywaną w fazie produkcji z jednej strony rosły zasoby pieniężne sprzedawców dóbr i usług kupowanych przez producentów, a z drugiej rosło zadłużenie tych ostatnich.

Sytuacja zaczyna się zmieniać w chwili rozpoczęcia sprzedaży wytworzonych dóbr. Każda transakcja sprzedaży oznacza bowiem kolejny krok zrobiony przez danego producenta na drodze do wywiązania się z obowiązku wzajemności, do której zobowiązuje fakt uprzedniego zaspokojenia własnej potrzeby dobrami i usługami dostarczonymi przez innych uczestników rynku. Po każdej z nich saldo ujemne na rachunku producenta zmniejsza się o kwotę przychodu ze sprzedaży. W chwili zaś, gdy osiągnie poziom zerowy, jego zobowiązania wobec innych przestają istnieć. Rachunek zostaje w tym momencie wyrównany; ile dany producent wziął od społeczności jako całości, tyle jej oddał. Odtąd każda transakcja sprzedaży dóbr posiadanych przez niego odwraca sytuację; teraz to inni stają się jego dłużnikami, czego dowodem jest dodatnie saldo na rachunku jego karty płatniczej. Posiadacz pieniędzy jest bowiem

zawsze wierzycielem w stosunku do innych; ma pieniądze, ponieważ dał innym więcej niż od nich wziął, dał coś, czym mogli zaspokoić swoje potrzeby, a dostał pieniądze, którymi własnych potrzeb zaspokoić nie może.

Mechanizm działania systemu pieniądza kredytowego, w którym emitentem pieniądza jest nabywca towaru, a sprzedaż powoduje od razu zapłatę równowartości w pieniądzu, dowodzi zatem ponad wszelką wątpliwość, że zysk producenta nie jest niczym innym jak tylko wyrażoną w pieniądzu kwotą *nadwyżki* świadczeń w postaci własnych produktów przekazanych członkom danej społeczności ponad wartość tych, które od nich otrzymał. Mówiąc inaczej, *zysk jest dowodem, że ten kto go osiągnął dał innym więcej niż od nich wziął*.

Taka jest logika rynku, którego jedynym zadaniem jest ułatwianie ludziom zaspokajania własnych potrzeb efektami pracy innych na zasadach wzajemności i ekwiwalentności. Pieniądz zaś jest narzędziem, które ma zapewnić działanie rynku zgodnie z tą logiką. Jedyna różnica w stosunku do wymiany bezpośredniej polega na tym, że w systemie barterowym akt wymiany zachodzi między dwiema osobami w tym samym czasie i miejscu i dlatego tam następuje od razu wypełnienie warunku wzajemności (T1 w zamian za T2), natomiast wymiana pośrednia z użyciem pieniądza odbywa się między trzema osobami w różnych miejscach i w różnym czasie i dlatego między momentem przekazania towaru T1 a momentem otrzymania towaru T2 musi istnieć publiczno-prawny dowód, że warunek wzajemności nie został jeszcze spełniony, a ten, kto dowód taki posiada, ma prawo do otrzymania T2. Rolę takiego dowodu pełni właśnie pieniądz. W chwili gdy jego posiadacz to prawo zrealizuje, sprawa się kończy i dlatego pieniądz może w tym momencie zniknąć, ponieważ wypełnił swoje zadanie¹².

Tak właśnie dzieje się w systemie pieniądza kredytowego. Przez cały czas swego istnienia jest on zawsze należnością jednej lub kilku osób i zarazem zobowiązaniem jego emitenta, niezależnie od tego, ile razy i komu zostanie w tym czasie przekazany, a w chwili gdy emitent ten dostarczy na rynek i sprzeda swoje produkty na taką samą kwotę, pieniądz ten przestaje istnieć.

Z przedstawionego wyżej opisu systemu pieniądza kredytowego wynika jasno, że gwarantuje on pełną jednoznaczność sytuacji majątkowej każdego z jego uczestników; albo ktoś ma pieniądze i jest wierzycielem pozostałych, albo ma wobec nich zobowiązania. System ten wyklucza zatem to, co jest na porządku dziennym w każdym systemie pieniądza scentralizowanego, a mianowicie sytuację, w której ktoś ma pieniądze, a więc jest publicznoprawnym wierzycielem, a zarazem ma długi, o których nie wie nikt poza jego prywatnymi wierzycielami. Dzięki takiej konstrukcji system pieniądza kredytowego uniemożliwia oszukanie kogokolwiek za pomocą manipulacji pieniężnych. Jest to także system, w którym widać dokładnie, że zasadą gospodarki rynkowej jest wzajemność i ekwiwalentność, a więc – pomijając przypadki patologiczne – nie jest możliwe, aby którakolwiek ze stron wymiany rynkowej została wykorzystana przez drugą.

Najważniejsze jest jednak to, iż system ten pozwala dostrzec prawdziwy cel działalności gospodarczej ludzi oraz prawdziwą rolę, jaką ma do odegrania pieniądz, i tym samym stawia go we właściwym świetle.

Wnioski

Okazuje się, że gospodarka może funkcjonować bez konieczności pożyczania pieniędzy od kogokolwiek. Tym samym zupełnie niepotrzebny staje się cały rynek finansowy z wszystkimi jego instytucjami i instrumentami finansowymi, a w szczególności z podstawową kategorią tego rynku, jaką jest stopa procentowa. Znika zatem zarówno problem lichwy, jak i problem spekulacji finansowych, które prowadzą do wywłaszczenia w majestacie prawa tych, którzy ulegli mirażowi pieniądza, a nie mają dostatecznej wiedzy o mechanizmach rynku finansowego i jego instrumentach. Tym samym znika ryzyko kredytowe i ryzyko bankructw prowadzących do przerzucania skutków niegospodarności lub/i niefrasobliwości na innych, Bogu ducha winnych ludzi. Aby tak się stało, wystarczy zaś jedynie chcieć dostrzec, że pieniądz, którego teoretycy ekonomii politycznej postawili w centrum naukowych dociekań, przypisując mu rolę *spiritus movens* aktywności gospodarczej człowieka, w rzeczywistości nie ma żadnych cudownych właściwości, a jest tylko narzędziem ułatwiającym życie wyłącznie tym, którzy swoje potrzeby postanowili zaspokajać efektami pracy innych ludzi, oferując w zamian efekty pracy własnej. Inni go nie potrzebują. Ci pierwsi stanowią wprawdzie w normalnych warunkach zdecydowaną większość, ale i oni potrafią się bez pieniądza obejść wtedy, gdy okoliczności, w jakich się znaleźli, stają się mniej normalne, nie rezygnując przy tym z zaspokajania własnych potrzeb efektami pracy innych ludzi poprzez wymianę rynkową, a co najwyżej ograniczając jej skalę. To zaś dowodzi, że celem działalności gospodarczej nie jest gromadzenie pieniędzy lecz zaspokajanie potrzeb.

¹² Nie zniknął tylko pieniądz towarowy, ale tylko tak długo, jak długo pełnił funkcję pieniądza. Wynikało to z faktu, że jego powstanie musiało być poprzedzone procesem produkcji substancji pieniężnej, co samo w sobie oznaczało dostarczenie innym czegoś – pieniądza – im potrzebnego. Tu więc świadczenie emitenta (raczej – producenta) pieniądza poprzedzało otrzymanie przez niego potrzebnych mu dóbr i w chwili, gdy za nie płacił wytworzonym przez siebie pieniądzem, zasada wzajemności była zachowywana. Natomiast w systemie pieniądza kreowanego w drodze kredytowej emitent pieniądza otrzymuje potrzebne mu dobro najpierw, a dopiero potem wyrównuje swój dług świadczeniem wzajemnym. Zob. mój artykuł pt.: *Pieniądz a dochód*. Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Bochni Folia Oeconomica Bochniensia, nr 3/2005.