

<https://doi.org/10.19195/2658-1310.27.2.4>

Jakub Bożydar Wiśniewski

ORCID: 0000-0003-4126-1867

Uniwersytet Wrocławski

jakub.wisniewski@uwr.edu.pl

Przedsiębiorczość jako fundament dynamicznej analizy gospodarczej

Artykuł przesłany: 22.06.2020; artykuł zaakceptowany: 28.08.2021

Kody klasyfikacji JEL: B41, L26, O10, O17, P48

Keywords: entrepreneurship, equilibrium, institutions, innovations, economic development

Abstract

Entrepreneurship as the foundation of dynamic economic analysis

One of the more significant methodological errors in economic analysis consists in treating the concept of equilibrium — be it general or partial — as either a real state of affairs obtaining in the economy in a stable manner or a normative ideal that an optimally functioning economy should be able to reach. The purpose of the present article is to demonstrate that, in contrast to the above two views, a free economy is a process of incessant social self-development aimed at the attainment of ever more qualitatively advanced (and always temporary) states of equilibrium, whose main driving force are entrepreneurial prudence, alertness, and innovativeness. The successive sections of the present article describe several characteristic examples of supposed states of permanent stagnation or suboptimal equilibrium, which, on closer inspection, turn out to be strictly transitory, provided that a given situation is characterized by conditions conducive to the operation of entrepreneurial activities. In other words, the present article is an attempt at illustrating the thesis that entrepreneurship constitutes the foundation of dynamic economic analysis — i.e., the kind of analysis that fully incorporates the creative character of human action taking place in the context of large-scale social cooperation.

1. Wstęp

Jednym z poważniejszych metodologicznych błędów w analizie ekonomicznej jest traktowanie pojęcia równowagi — czy to ogólnej, czy cząstkowej — jako bądź do realnego stanu rzeczy występującego w sposób trwały w gospodarce, bądź to

normatywnego ideału, który powinna osiągnąć gospodarka funkcjonująca w sposób optymalny (Rizzo, 1979). Podejściem znacznie rozsądniejszym wydaje się być traktowanie stanu równowagi jako przykładu tak zwanej abstrakcji precyzującej (Long, 2006), czyli hipotetycznego stanu rzeczy, który zaistniałby pod nieobecność realnych czynników na bieżąco dynamizujących kształt gospodarki i wyznaczających jej coraz to nowe rozwojowe cele. Tego rodzaju porównanie zjawisk hipotetycznych ze zjawiskami faktycznymi pozwala na identyfikację tych czynników, które uruchamiają na rynku tendencję równowagową, a więc proces bezustannie zmierzający ku pełnej harmonizacji podaży i popytu, ale nigdy jej przy tym nieosiągający z uwagi na nieusuwalną zmienność kluczowych danych gospodarczych, takich jak gusta i smaki konsumentów, dostępność stosownych środków produkcji czy też możliwości technologiczne (Klein, 2008).

Wśród wspomnianych wyżej czynników wymienić należy przede wszystkim konkurencję rozumianą jako procedura odkrywania najefektywniejszych metod gospodarowania rzadkimi zasobami i zaspokajania konkretnych celów konsumenckich (Hayek, 2002). Mówiąc zaś o tak rozumianej konkurencji, należy w kontekście jej opisywania skupić się przede wszystkim na postaci przedsiębiorcy, którego działalność stanowi kluczowy równowagowy mikrofundament dynamicznej analizy gospodarczej. Zwabiony potencjałem wypracowania wysokiej stopy zysku, świadczącym o nienasyconiu danego rynku stosownymi dobrami i usługami, przedsiębiorca przyjmuje rolę właściciela kapitałowej struktury produkcji, na bieżąco tworzonej, konserwowanej i przekształcanej w warunkach niepewności (Klein, Foss, 2012).

W owej roli przedsiębiorca angażuje się w działania ukierunkowane na jak najskuteczniejsze wykorzystanie produkcyjnego potencjału dostępnych zasobów, a tym samym na jak najskuteczniejsze zaspokojenie woli ogółu suwerennych konsumentów (Hutt, 1940). Analitycznie najprostszym z tych działań jest arbitraż cenowy, w ramach którego przedsiębiorca ujednocila ceny konkretnych dóbr na wszystkich rynkach poprzez przemieszczanie ich względnych nadwyżek z rynków rozwiniętych na rynki nierozwinięte (Kirzner, 1997). Otrzymuje w ten sposób wynagrodzenie za kroczenie w awangardzie rynkowej tendencji równowagowej, motywując jednocześnie innych przedsiębiorców do pójścia w jego ślady.

Drugim zasadniczym w tym kontekście działaniem jest wprowadzanie do gospodarki wszelkiego rodzaju innowacji, począwszy od produktowych, a skończywszy na organizacyjnych (Schumpeter, 1934). Choć ten rodzaj przedsiębiorczej aktywności przyjęło się utożsamiać z wpływami zaburzającymi, a więc oddalającymi gospodarkę od stanu równowagi, należy przy tym pamiętać, że wywołującą w ten sposób „destrukcję” określa się z pełną stosownością mianem destrukcji kreatywnej, a więc poszerzającej gospodarcze horyzonty danego społeczeństwa oraz jego jakościowy potencjał produkcyjny. Inaczej rzecz ujmując, działania przedsiębiorców-innowatorów nie wywierają co prawda wpływu bezpośrednio równowagęcego na dany układ gospodarczy, ale nadają jakościowo nową formę ostatecznemu stanowi spoczynku, do osiągnięcia którego mogą aspirować uczestnicy układu.

Przedsiębiorcza innowacyjność sprzyja zatem harmonizacji podaży i popytu na „ostateczny zasób” (Simon, 1981), jakim jest kapitał ludzki, zdolny do nadawania coraz to bardziej zaawansowanych i produktywnych form wszelkim innym rodzajom dóbr kapitałowych.

Podsumowując, przedsiębiorczość zarówno dynamizuje gospodarkę w sposób egzogeniczny, jak i stanowi równowagową odpowiedź na endogeniczny dynamizm gospodarczy. Co więcej, dwie opisane powyżej kluczowe formy działań przedsiębiorczych napędzają się nawzajem, gdyż wprowadzanie na rynek innowacji stwarza okazje do arbitrażu cenowego i tworzenia tańszych, powszechnie dostępnych substytutów innowacyjnych produktów, a proces równoważenia cenowych produktów i nasycania rynku ich substytutami zachęca do wprowadzania kolejnych innowacji (Holcombe, 1998). Każdy przejaw skutecznej przedsiębiorczości — czy to równoważącej, czy to „zaburzającej” — stwarza wreszcie okazję do pójścia w ślady skutecznego przedsiębiorcy, tym samym pogłębiając zainicjowany przez niego proces rynkowy i zaświadczać o jego samonapędzającym się charakterze (Holcombe, 2003). Innymi słowy, innowacje pociągają za sobą kolejne innowacje, a działania arbitrażowe — kolejne działania arbitrażowe.

Z powyższych obserwacji wynika jednoznacznie, że przedsiębiorczość jest czynnikiem wyjątkowo predysponowanym do zmiany wszelkich rzekomo stałych parametrów badanego układu społeczno-gospodarczego. Jest to zatem czynnik, którego ignorowanie stwarza szczególne zagrożenie popadnięcia w metodologicznie błędne myślenie równowagowe. Trzeba przy tym zauważyć, że owo myślenie może przyjąć zarówno formę „pozytywną”, jak i „negatywną” — to znaczy zarówno formę traktującą ostateczny stan równowagi jako normatywny ideał gospodarczy, jak i formę zbyt skłoną do opisywania danych sytuacji gospodarczych w kategoriach permanentnej stagnacji czy też trwałej „równowagi suboptymalnej”. Z połączenia obu powyższych podejść wynika z kolei szczególne zagrożenie popadnięcia w „błąd nirwany” (Demsetz, 1969), czyli błąd odnoszenia wyidealizowanych rozwiązań do realnych problemów, a także niebezpieczeństwo przekonania, że wdrażanie owych rozwiązań najrozsądniej jest powierzyć podmiotom politycznym, tak jakby były one wyjątkowo zmotywowane do przeciwdziałania stagnacyjnym przypadłościom danej gospodarki (Buchanan, 1979).

Wydaje się więc, że autentycznie realistyczna i przyczynowo-skutkowa analiza ekonomiczna (Salerno, 2010), biorąca w pełni pod uwagę dynamiczny potencjał rozwoju gospodarczego, powinna dokładać szczególnych starań w kwestii badania logicznej esencji zjawiska przedsiębiorczości, jego organizacyjnej różnorodności oraz służących mu instytucjonalnych uwarunkowań. Tego rodzaju reorientację można by wręcz uznać za powrót ekonomii do jej analitycznych fundamentów, zważywszy na fakt, że istnieją dobre argumenty, by za ojca ekonomii rozumianej jako odrębna dyscyplina wiedzy uznawać nie tylko Adama Smitha, ale także tworzącego przed nim Richarda Cantillona, będącego również pionierem w zakresie badań nad przedsiębiorczością (Brown, Thornton, 2013).

W kolejnych częściach niniejszego artykułu przedstawionych zostanie kilka charakterystycznych przykładów domniemanych stanów permanentnej stagnacji bądź suboptymalnej równowagi, które przy bliższym oglądzie okazują się stanami przejściowymi, jeśli tylko w danej sytuacji istnieją warunki sprzyjające działaniom przedsiębiorczym. Tym samym zilustrowana zostanie teza, że przedsiębiorczość stanowi zasadniczy fundament dynamicznej analizy gospodarczej, a więc takiej, która w należyтым stopniu uwzględnia kreatywny charakter ludzkiego działania w kontekście wielkoskalowej współpracy społecznej.

Warto dodać na koniec, że głównym czynnikiem stanowiącym o badawczo oryginalnej, a nie jedynie przeglądowej naturze niniejszej pracy, jest podkreślenie, że teoria przedsiębiorczości oraz związanego z nią dynamicznego procesu rynkowego okazuje się nie tylko jednym z wielu oddzielnych obszarów analizy ekonomicznej, ale także metodologicznym rdzeniem umożliwiającym uchwycenie logicznego sedna kooperacyjnych zależności międzyludzkich, będących właściwym przedmiotem zainteresowania ekonomii. Nie powinno zatem dziwić, że — co zostanie przedstawione w kolejnych częściach artykułu — badanie zjawisk gospodarczych na podstawie owego rdzenia pozwala na sformułowanie istotnych wniosków i uniknięcie błędnych uproszczeń w wielu dziedzinach ekonomii, począwszy od teorii rozwoju gospodarczego, poprzez teorię cykli koniunkturalnych, a skończywszy na teorii firmy.

2. Przedsiębiorczość a rozwój gospodarczy

Być może najbardziej znanym przykładem zjawiska rzekomo blokującego długofalowe możliwości rozwojowe gospodarki jest tak zwana pułapka maltuzjańska. Według teorii Malthusa niemożliwy jest jednoczesny wzrost populacji i realnego dochodu per capita, gdyż populacja rośnie w postępie geometrycznym, a produkcja zasobów (z żywnością na czele) jedynie w postępie arytmetycznym, w związku z czym każdy długofalowy wzrost populacji musi ostatecznie doprowadzić do eliminacyjnej konkurencji o względnie coraz bardziej rzadkie zasoby (Malthus, 1986).

O ile teoria ta dość precyzyjnie opisywała realia gospodarcze świata do czasów rewolucji przemysłowej, o tyle od czasów rewolucji przemysłowej większa część świata nie tylko wydobyła się z pułapki maltuzjańskiej, ale też uczyniła to w skokowy i spektakularny sposób (Koegel, Prskawetz, 2001). Dokładne przyczyny owego historycznego osiągnięcia do dziś pozostają przedmiotem debaty, choć wydaje się, że niektóre z proponowanych w tym kontekście wyjaśnień mogą już być odrzucone jako nieadekwatne. Dla przykładu, wyjaśnienie skupiające się na kwestii dostępności surowców naturalnych — w tym między innymi dostępności węgla na obszarze Wielkiej Brytanii — jest trudne do pogodzenia z nieistnieniem jakiegokolwiek statystycznie znaczącej korelacji między bogactwem surowcowym

danego obszaru a tempem, w jakim jego mieszkańcy stawali się beneficjentami rewolucji przemysłowej. Wyjaśnienie to kłóci się również z dobrze udokumentowanym zjawiskiem tak zwanej klątwy surowcowej, objawiającej się niskim poziomem rozwoju gospodarczego krajów zasobnych w złoża naturalne (Sachs, Warner, 2001).

Równie nieprzekonujące są w tym kontekście tezy odwołujące się do roli imperialnej ekspansji czy też szczególnego intelektualnego uposażenia mieszkańców północno-zachodniej Europy. Imperializm jest zjawiskiem czysto redystrybucyjnym, a więc mogącym wzbogacić lokalnego hegemonia kosztem zubożenia podległych mu terytoriów — innymi słowy, mowa tu o wzbogaceniu wyłącznie w sensie relatywnym, osiągniętym przy użyciu środków politycznych (Oppenheimer, 1922). Tymczasem wszyscy beneficjenci rewolucji przemysłowej wzbogacili się w sensie absolutnym, nie wydzierając sobie nawzajem rzadkich zasobów, ale w bezprecedensowym stopniu zwiększając ich dostępną pulę (Hayek, 1963; Simon, 1981; McCloskey, 2016). Z kolei teza podkreślająca rzekomy wyjątkowy potencjał intelektualny północno-zachodnich Europejczyków jest nie do pogodzenia z tym, że przyrost inteligencji odbywa się co najwyżej w tempie ewolucyjnym, podczas gdy, jak sama nazwa wskazuje, spektakularne rezultaty rewolucji przemysłowej zostały osiągnięte w tempie rewolucyjnym. Ponadto teza ta nie jest w stanie wytłumaczyć tak zwanego efektu doganiania, w ramach którego wchodzące w skład „Trzeciego Świata” terytoria biedne, przyjmujące z opóźnieniem dobrodziejstwa rewolucji przemysłowej, rozwijają się szybciej niż terytoria bogate, które przyjęły owe dobrodziejstwa znacznie wcześniej (Baldwin, 2016).

Dużo bardziej przekonujące w odniesieniu do omawianych tu procesów wydaje się wyjaśnienie uwydatniające rolę stosownego otoczenia prawno-instytucjonalnego, w tym zwłaszcza takich jego elementów jak szacunek dla własności prywatnej, wolnej konkurencji i swobody handlu, a także stabilność legislacyjna i monetarna (North, 1991). Istotnym prorozwojowym uzupełnieniem tego otoczenia zdaje się również być kultura promująca oraz premiująca wartości takie jak przezorność, zapobiegliwość i pracowitość.

Jakkolwiek rozsądnie nie brzmiałaby ta teza, można mieć wątpliwości co do tego, czy stanowi ona kompletne wyjaśnienie opisanych zjawisk. Za główne źródło owych wątpliwości można uznać to, że wszystkie wymienione w poprzednim akapicie czynniki były obecne w wielu rejonach świata na długo przed wybuchem rewolucji przemysłowej, co czyniłoby je warunkiem koniecznym, ale nie wystarczającym zaistnienia związanych z nią bezprecedensowych zmian. Tym samym sensowna wydaje się sugestia, że owe zmiany spowodowane były nie tylko obecnością stosownych instytucji, ale też, co ważniejsze, nadaniem im pewnej nowatorskiej treści, umożliwiającej szersze rozumienie nagradzanych przez nie postaw i wartości.

Sugestia ta koncentruje się zatem na wpływie działań przedsiębiorczych, podejmowanych zarówno w sensie ściśle ekonomicznym, jak i w dużo bardziej pojem-

nym sensie kulturotwórczym. Nie sposób nie zauważyć, że początek i rozkwit rewolucji przemysłowej zbiegł się w czasie z okresem wzmożonej intelektualnej kreatywności w zakresie nauk społecznych. Pojawiły się wówczas koncepcje takie jak smithowska niewidzialna ręka koordynująca spontaniczne porządki społeczne (Smith, 1976) czy bastiatowskie harmonie ekonomiczne naturalnie jednoczące interes własny z cudzym (Bastiat, 1964). Coraz popularniejsza stawała się także wówczas locke'owska laborystyczna teoria własności (Locke, 1967), podkreślająca i systematyzująca jurnaturalistyczny status praw własności prywatnej oraz inspirowająca dokumenty założycielskie społeczności powstających w Nowym Świecie.

Na gruncie owych rozlicznych przejawów „intelektualnej przedsiębiorczości” wykształciła się z kolei kultura bezprecedensowego szacunku wobec burżuazji (McCloskey, 2010), czyli klasy przedsiębiorców rozumianych jako właściciele kapitałowych struktur produkcji, ze szczególnym uwzględnieniem tych spośród nich, którzy potrafili używać owych struktur w celu wdrażania rozmaitych innowacji gospodarczych¹. Zmieniły się zatem nie tyle instytucjonalne fundamenty ówczesnego społeczeństwa europejskiego, co zakres ich oddziaływania oraz konsekwencja, z jaką respektowane były ucieleśniane przez nie wartości. Innymi słowy, o ile w epoce feudalnej własność prywatna, wolna konkurencja i swoboda handlu były respektowane tylko w takim stopniu, w jakim godziły się na to dominujące cechowe elity, o tyle w epoce kapitalistycznej władza polityczna owych elit została znacząco osłabiona, umożliwiając członkom burżuazji nieporównanie pełniejszą realizację swojego przedsiębiorczego potencjału.

Widać dobrze na tym przykładzie opisany wcześniej proces, w ramach którego przejawy pewnego typu przedsiębiorczości — w tym przypadku rozumianej jako innowacyjność intelektualna — pociągają za sobą w naturalny sposób przejawy przedsiębiorczości innego typu, związanego z innowacyjnością technologiczną. Warto też zwrócić uwagę na generowane przy tej okazji dodatnie sprzężenie zwrotne: odpowiednio ukierunkowana przedsiębiorczość intelektualna prowadzi w ostatecznym rozrachunku do powstania globalnej sieci powiązań handlowych, a wykorzystująca ową sieć przedsiębiorczość handlowa prowadzi do rozprzestrzeniania się owoców przedsiębiorczości intelektualnej na obszar całego świata, co z kolei jeszcze bardziej umacnia perspektywę rozwoju przedsiębiorczości han-

¹ Na potrzeby niniejszego tekstu przyjęto, że najszerszą, a także najbardziej przekonującą koncepcją przedsiębiorczości jest koncepcja jednoznacznie wiążąca przedsiębiorczość z byciem właścicielem firmy (Foss, Klein, 2012). Jedną jej istotną zaletą jest to, że zawiera w sobie inne popularne, ale znacznie węższe wizje roli przedsiębiorcy, takie jak te akcentujące przede wszystkim innowacyjność (Schumpeter, 1934) bądź arbitrażowy (Kirzner, 1997) charakter działań przedsiębiorczych. Natomiast koncepcja ta unika słabości owych węższych alternatyw, podkreślając, że innowacyjność nie jest ani warunkiem koniecznym, ani wystarczającym biznesowej rentowności, jak również demonstrując, że arbitraż nie stwarza możliwości osiągnięcia zysku bez ryzyka. Przekucie obu powyższych zjawisk w finansowy zysk wymaga bowiem postawienia na szali własnych aktywów i zastosowania ich zgodnie z niepewnymi przyszłymi potrzebami konsumentów, co z kolei wymusza powołanie do istnienia firmy, to znaczy własnej kapitałowej struktury produkcji wraz ze stosowną oprawą organizacyjną.

dłowej. Symptomem powyższej zależności jest na przykład proces stopniowego powstawania dojrzałych instytucji kapitalistycznych w krajach Trzeciego Świata, który jest na ogół skutkiem nie odgórnych reform politycznych czy nawet oddolnej edukacji, ale współpracy handlowej z krajami rozwiniętymi, w tym zwłaszcza przenikania na obszary rozwijające się zagranicznego kapitału intelektualnego i organizacyjnego. Proces ten umożliwia import korzystnych rozwiązań instytucjonalnych, dzięki którym zaktywizowany zostaje obecny w krajach rozwijających się „martwy kapitał”, czyli oszczędności, produkcyjne siły i przedsiębiorcze inicjatywy członków danego społeczeństwa, wcześniej unieruchomione przez niesprzyjające instytucjonalne otoczenie (de Soto, 2000).

Powyższe obserwacje są o tyle istotne z metodologicznego punktu widzenia, o ile dostarczają przejrzystej ilustracji tego, że pojęcie równowagi ogólnej jest w najlepszym razie narzędziem pedagogicznym umożliwiającym śledzenie przebiegu realnych procesów gospodarczych w ramach reakcji na pojedyncze, wyabstrahowane zmiany w konfiguracji odnośnych danych rynkowych. Nie jest natomiast w żadnej mierze normatywnym ideałem, który powinna osiągnąć gospodarka funkcjonująca w sposób optymalny. Jest tak między innymi dlatego, że kreatywny charakter ludzkiego działania jest zdolny do bezustannego poszerzania horyzontów rozwojowych gospodarki. To sprawia, że „optymalność” jej funkcjonowania okazuje się permanentnie ruchomym celem, ona sama zaś jawi się jako immanentnie otwarty i jakościowo niejednorodny układ relacji (Cordato, 1992). Stąd zwodnicze są w tym kontekście wszelkiego rodzaju założenia fizykalistyczne, postulujące jakościowo homogeniczny charakter rozpatrywanych danych i deterministyczną naturę zachodzących między nimi zależności. To samo, choć w mniejszym stopniu, można też powiedzieć o analogiach biologicznych, jeśli traktować te ostatnie jako zakładające losową, a nie intencjonalną naturę wydarzeń rynkowych, w tym przede wszystkim tych związanych z powstawaniem nowych form organizacyjnych, produktowych czy usługowych.

Podsumowując, jeśli rozwój gospodarczy uznać za kluczowy przejaw dynamicznego charakteru zjawisk ekonomicznych, przedsiębiorczość należy traktować jako fundament każdej analizy, której celem jest rzetelne i dogłębne zbadanie tych zjawisk. To wniosek, który warto podkreślać przy każdej możliwej okazji, biorąc pod uwagę, że rozmaite narracje neomaltuzjańskie wciąż potrafią się cieszyć znaczną popularnością (Kwaśnicki, 2009), choć dowody przemawiające przeciwko nim zdają się być coraz bardziej definitywne (Norberg, 2016; Rosling, Rosling, Rosling Rönnlund, 2018).

3. Przedsiębiorczość a sztywności nominalne

Kolejnym często przywoływanym przykładem zjawiska rzekomo blokującego spontaniczne tendencje równowagowe gospodarki są sztywności nominalne (Romer, 2011). W charakterystycznych dla okresów recesji warunkach gwałtownie

spadającego ogólnego popytu mają one uniemożliwić odpowiednio szybkie dostosowania struktury cen. Tym samym mają uzasadniać ekspansję monetarną, która pozwoli na utrzymanie nominalnych wydatków na niezmiennym poziomie, przywracając gospodarce stan makroekonomicznej równowagi.

Abstrahując w tym kontekście od tego, czy stabilizacja nominalnych wydatków przy użyciu narzędzi monetarnych jest skuteczną metodą wyprowadzania recesyjnej gospodarki na prostą, należałoby zapytać w pierwszej kolejności, dlaczego problem sztywności nominalnych powinien być traktowany jako wyzwanie wyjątkowego kalibru, któremu uczestnicy wolnej wymiany gospodarczej rzekomo nie są w stanie podołać w samodzielny, „endogeniczny” sposób. Jednym z głównych zadań stojących przed skutecznym przedsiębiorcą — a więc przedsiębiorcą oczekującym długofalowego pozostawania swojej firmy na rynku — jest wszakże nie tylko przewidywanie niepewnej przyszłości, ale również, co istotniejsze, zarządzanie posiadaną kapitałową strukturą produkcji w ramach dostrajania jej do oczekiwanych zmian w konfiguracji danych rynkowych. Innymi słowy, kluczowym komponentem całkowitego zysku przedsiębiorczego jest tak zwana renta właścicielska (Salerno, 2018), będąca wynagrodzeniem za sprawność organizacyjną w kierowaniu działalnością własnej firmy, zwłaszcza w złożonym i dynamicznym otoczeniu.

Owa sprawność uwzględnia między innymi umiejętność uelastyczniania struktury relatywnych cen w świetle zmieniającego się popytu konsumenckiego. Co więcej, wymaga ona umiejętnej oceny tego, w jakim stopniu elastyczność cenowa jest elementem pożądanym z punktu widzenia specyfiki branży, w której działa dany przedsiębiorca. Dla przykładu, zupełnie inaczej mogą do tej kwestii podchodzić z jednej strony właściciel taniej smażalni w prowincjonalnym kurorcie, a z drugiej właściciel renomowanej restauracji w ekskluzywnym hotelu. Przewaga konkurencyjna tego pierwszego polega między innymi na możliwości łatwego i szybkiego radzenia sobie z tak zwanymi kosztami menu, a tym samym zachowania wydajności sprzedażowej nawet w obliczu nominalnych szoków popytowych. Natomiast w przypadku tego drugiego przewaga konkurencyjna polega na oferowaniu wysoce prestiżowych, a więc z definicji rzadkich i kosztownych usług. Nietrudno się domyślić, że tutaj odnośne koszty menu mogą być bardzo znaczące, a ich ewentualna redukcja niepożądana z powodów reputacyjno-koneserskich — względna elastyczność cenowa oraz wiążąca się z nią względna elastyczność odnośnych procedur organizacyjnych, może być w tym kontekście odbierana jako naruszenie pewnej stałej tradycji powszechnie kojarzonej z konkretną marką. Zachowanie długofalowej rentowności przedsięwzięcia o charakterze ekskluzywnym może zatem wymagać trwania w reżimie sztywnych cen nawet w obliczu nominalnych szoków popytowych, mimo wiążącego się z taką decyzją tymczasowego spadku obrotów.

Poza sztywnościami cenowymi wynikającymi z kosztów menu, przy poruszaniu omawianej tu tematyki często wspomina się także o sztywnościach płaco-

wych. Szczególna trudność w obniżaniu nominalnych płac w reakcji na zmniejszony ogólny popyt konsumencki ma rzekomo wynikać z tego, że pracownicy regularnie ulegają iluzji pieniężnej, w związku z czym spadek nominalnych dochodów wywiera silnie niekorzystny wpływ na ich zawodowe morale (Bewley, 1999). Tego rodzaju psychologicznej generalizacji nie sposób jednak uznać za logiczną konieczność — jako że przedsiębiorca pełni rolę ostatecznego organizacyjnego przywódcy działań odbywających się wewnątrz danej firmy, odpowiada on również za jakość panującej w niej kultury organizacyjnej, w tym za poziom wiedzy zatrudnianych przez siebie pracowników i za ich odporność na kontrproduktywne błędy poznawcze. Innymi słowy, skuteczny przedsiębiorca powinien umieć oduczyć swoich podwładnych oceniania własnych zarobków przez pryzmat iluzji pieniężnej albo, jeśli jest to psychologicznie niewykonalne, wywołać w nich taki entuzjazm względem realizacji swojej unikatowej przedsiębiorczej wizji (Witt, 2007), żeby nawet perspektywa nominalnie niższych dochodów nie była w stanie nadwyżyć ich morale.

Warto dodać przy tej okazji, że niechęć pracowników do akceptacji nominalnych obniżek płac może się wiązać nie tyle z ich rzekomą podatnością na uleganie iluzji pieniężnej, co z ich racjonalnym oczekiwaniem zwiększenia podaży pieniądza przez zarządców instytucji monetarnych przekonanych co do ich podatności na uleganie iluzji pieniężnej (Bagus, Howden, 2011). Tym samym możemy mieć tu do czynienia z sytuacją, w której domniemane rozwiązanie problemu jest w istocie jego źródłem.

Powyższa obserwacja prowadzi do ogólniejszej konkluzji: sztywności nominalne są często nie immanentną cechą określonych relacji rynkowych, ale zjawiskiem wynikającym z politycznych ingerencji w kształt owych relacji. Jeśli na przykład w danym systemie prawno-politycznym obowiązuje ustawodawstwo o płacy minimalnej, która nie ulega zredukowaniu w warunkach spadającego ogólnego popytu konsumenckiego, wówczas przedsiębiorcy mogą nie być w stanie dokonać odpowiednich nominalnych dostosowań w strukturze relatywnych cen niezależnie od swoich umiejętności organizacyjnych i negocjacyjnych. Jediną szansą jest dla nich wtedy przekwalifikowanie się z przedsiębiorców rynkowych na „przedsiębiorców politycznych” (McCaffrey, Salerno, 2011) i podjęcie działań lobbingsowych mających na celu zmianę stosownych przepisów legislacyjnych. Jako że tego rodzaju przekwalifikowanie wymaga rozszerzenia swojej działalności na jakościowo zupełnie inny poziom instytucjonalnej struktury produkcji — ten związany nie z uczestnictwem w „grze rynkowej”, ale z ustalaniem jej reguł (Williamson, 2000) — jest ono na ogół przedsięwzięciem długotrwałym, w którego czasie finalizacji dana firma może zdążyć ponieść dotkliwe straty.

Analogicznie, jeśli dany przedsiębiorca nie jest skonfrontowany z koniecznością eliminacji paraliżujących jego działania uregulowań prawnych, skuteczne uporanie się z problemem sztywności nominalnych nie powinno przekraczać jego kompetencji. Najwymowniejszym w tym kontekście przykładem jest porównaw-

cza analiza przebiegu wielkiej depresji lat trzydziestych XX wieku oraz tak zwanej zapomnianej depresji lat dwudziestych tego samego stulecia. Pierwszy z tych kryzysów, w czasie którego podejmowano szeroko zakrojone próby politycznego usztywniania cen i płac, ciągnął się ponad dekadę (Ohanian, 2009), podczas gdy drugi z nich, w którym dokonał się swobodny proces deflacyjny, trwał jedynie półtora roku (Grant, 2014). Obraz wyłaniający się z powyższego zestawienia wydaje się jednoznacznie sugerować, że w im większym stopniu przedsiębiorcy mogą swobodnie reagować na makroekonomiczne szoki popytowe, tym bardziej są w stanie pobudzać stosowną mikroekonomiczną tendencję równowagową.

Główny metodologiczny wniosek, jaki można wysnuć z powyższych obserwacji, brzmi następująco: analizowanie rozmaitych hipotetycznych stanów równowagowych oraz koniecznych warunków ich zaistnienia jest jałowe w oderwaniu od badania realnych działań właścicieli kapitałowych struktur produkcji, które nie tyle prowadzą gospodarkę w kierunku jakiegokolwiek finalnego stanu spoczynku, co na bieżąco wydobywają ją z mnóstwa lokalnych, punktowych sytuacji suboptymalnych, znamionowanych przez transakcyjne demonstrowanie dotychczas niezaspokojonych potrzeb. Co więcej, nie należy przy tym zakładać, że rzeczeni właściciele są zdeterminowani instytucjonalnymi uwarunkowaniami, w jakich przyszło im się poruszać. Przeciwnie, w swoim stałym dążeniu do harmonizacji podaży i popytu mogą oni wprowadzać odpowiednie zmiany na różnych poziomach organizacji społecznej, angażując się zarówno w klasyczną przedsiębiorczość rynkową, jak i w tak zwaną przedsiębiorczość instytucjonalną (Boettke, 2014). Jest to wymowna ilustracja tego, że tematyka makroekonomiczna — związana na przykład z kwestią monetarnej stabilności i przebiegiem cykli koniunkturalnych — może być owocnie zgłębiana wyłącznie w oparciu o stosowne mikrofundamenty.

Podsumowując, zarówno długookresowy rozwój gospodarczy, jak i krótkookresowe procesy korekcyjne w fazach recesji są zjawiskami, których dynamiczny charakter może być w pełni zrozumiany tylko wtedy, gdy skupi się należyta uwaga na będące ich główną siłą napędową działania przedsiębiorcze — zarówno te o charakterze długofalowych strategii, jak i te o charakterze doraźnych zabiegów restrukturyzacyjnych.

4. Przedsiębiorczość a pokusa nadużycia

Ostatni przykład domniemanej trwałej suboptymalnej równowagi, który zostanie przeanalizowany w niniejszym tekście, jest związany z gospodarczo szkodliwym wpływem tak zwanej pokusy nadużycia.

Twierdzenie, jakoby swobodnie rozwijająca się gospodarka musiała w pewnym momencie ugrzęznąć w stanie stagnacji wskutek zwiększającego się oddziaływania pokusy nadużycia, jest de facto twierdzeniem, że tego rodzaju gospodarka musi stać się w końcu zakładniczką własnego sukcesu. Ujmując rzecz bardziej

konkretnie, to sugestia, że w miarę pogłębiania się złożoności struktur organizacyjnych poszczególnych podmiotów rynkowych coraz trudniejsze staje się należyte staranne monitorowanie działań kluczowych decydentów zawiadujących owymi strukturami. Rzeczeni decydenci mają być wówczas w stanie zarobkować nie poprzez zaspokajanie potrzeb konsumentów i wytwarzanie wartości dla udziałowców, ale poprzez inkasowanie premii nieuzasadnionych osiąganymi wynikami finansowymi, dokonywanie arbitralnych wydatków na rzekome cele reprezentacyjne, uprawianie tak zwanej kreatywnej księgowości oraz angażowanie się w inne czynności świadczące o marnotrawnym zarządzaniu powierzonymi im zasobami.

Być może najbardziej znanym przykładem powyższego zjawiska jest rozdział własności i kontroli w dużych spółkach giełdowych (Berle, Means, 1932), mający sprzyjać samowoli menedżerów i utrudniać rozproszonym udziałowcom ich skuteczne dyscyplinowanie. Wykształcanie się owego zjawiska można zatem potraktować jako zobrazowanie tezy, że przedsiębiorczy proces rozwojowy podkopuje w pewnym momencie swoje własne fundamenty, przekształcając się w coraz bardziej biurokratyczne i stagnacyjne formy.

Takie ujęcie sprawy ignoruje jednak wspomniany wcześniej element: działania przedsiębiorcze wykazują samonapędzający się charakter, czyli poszczególne z nich nie tylko mają swój wewnętrzny dynamizm, ale też, w miarę jego wytracania, pobudzają tego rodzaju zewnętrzne inicjatywy, które są im w stanie ów dynamizm przywrócić. W odniesieniu do powyższego przykładu należy zauważyć, że ilekroć duże spółki giełdowe zaczynają niedomagać wskutek pogłębiającego się w ich obrębie rozdziału własności i kontroli, ich udziałowcy otrzymują szczególnie bodziec do podjęcia stosownych działań zaradczych. Można wśród nich wymienić czynności takie jak na przykład rozszerzenie kompetencji czy zintensyfikowanie procedur kontrolnych rady nadzorczej, lepsze wykorzystywanie wewnętrznych systemów wzajemnego monitoringu i wewnętrznych rynków kontroli korporacyjnej bądź też zachęcanie zewnętrznych inwestorów do dokonywania „wrogich przejęć” niewłaściwie zarządzanych spółek (Fama, Jensen, 1983). Jeśli natomiast żadna z tych czynności nie zostanie podjęta ani wdrożona w skuteczny sposób, wówczas w skrajnych przypadkach niegospodarnie zarządzane podmioty mogą ulec bankructwu, ich aktywa zaś mogą w rezultacie trafić w ręce potencjalnie bardziej odpowiedzialnych właścicieli i wydajniejszych administratorów. Tym samym ostatecznym gwarantem przedsiębiorczego dynamizmu okazuje się w tym kontekście rynkowy system zysków i strat oraz związany z nim proces efektywnościowej selekcji (Alchian, 1950).

Inny rodzaj pokusy nadużycia rzekomo zdolny do zakleszczenia gospodarki w stanie suboptymalnej równowagi związany jest ze zjawiskiem asymetrii informacji (Akerlof, 1970). Ściślej rzecz ujmując, przewaga informacyjna sprzedawców ma im umożliwiać zbywanie rozmaitych dóbr i usług po zawyżonych cenach, nieodzwierciedlających ich faktycznych jakościowych cech, będących poślednim substitutem tego, co zostało przedstawione w stosownych materiałach promocyjnych.

Zasadnicza słabość tej sugestii zawiera się już choćby w tym, że asymetria informacji jest nie tyle mankamentem niektórych transakcji rynkowych — polegających wszakże na nabywaniu od innych tych dóbr i usług, których nie potrafi się wytworzyć samemu, między innymi z powodu niewystarczającej wiedzy — co warunkiem koniecznym ich zdecydowanej większości (DiLorenzo, 2011). Gdyby zatem asymetria informacji miała automatycznie generować pokusę nadużycia, cały system handlowych interakcji musiałby być całkowicie odarty z relacji wzajemnego zaufania, co de facto uniemożliwiłoby jego istnienie. Jako że jednak ów system nie tylko istnieje, ale również — co zostało wspomniane w jednej z poprzednich części artykułu — konsekwentnie i nieraz spektakularnie podnosi poziom globalnego dobrobytu gospodarczego, z całą pewnością charakteryzuje się on adekwatnym poziomem zaufania między jego uczestnikami.

Można by w tym miejscu zasugerować, że co prawda regularne zachodzenie transakcji rynkowych świadczy o wystarczającym poziomie zaufania między uczestniczącymi w nich stronami, ale asymetria informacji nadal umożliwia sprzedającym skuteczne obracanie dobrami podrzędnej jakości, przedstawianymi jako dobra pierwszego gatunku. Co więcej, różnica w odnośnej wiedzy — zwłaszcza tej o charakterze marketingowym — może umożliwiać sprzedającym zyskowe zbywanie „pseudodóbr” niekorespondujących z jakimikolwiek rzeczywistymi potrzebami nabywców. Innymi słowy, można w tym miejscu wysunąć hipotezę, że choć kupujący zwyczajowo otrzymują w ramach transakcji rynkowych pożądane przez nich dobra i usługi, to jednocześnie regularnie za nie przepłacają i są permanentnymi ofiarami bałamutnych przedsiębiorców, w najgorszym przypadku zaś pozwalają wywoływać w sobie „sztuczne” pragnienia, nabywając rzeczy faktycznie bezwartościowe. Niektórzy autorzy wprost stwierdzają trwałe istnienie takiego stanu rzeczy, określając go mianem „oszukańczej równowagi” (*phishing equilibrium*) (Akerlof, Shiller, 2015), w ramach której gospodarka utrzymuje się permanentnie poniżej swojego wewnętrznego potencjału.

Kardynalną wątpliwością, jaka nasuwa się w odniesieniu do powyższej hipotezy, jest jej nieprzystawalność do elementarnej wiedzy ekonomicznej w temacie funkcjonowania systemu wolnej przedsiębiorczości, zwłaszcza w kontekście przyświecających mu zasadniczych celów. System ów, z uwagi na swój kontraktowy, konkurencyjny i policentryczny charakter, po pierwsze premiuje rzetelność i dobrą reputację, umożliwiające kupującym i sprzedającym wchodzenie w coraz intymniejsze i solidniejsze relacje, a po drugie wymusza na swoich uczestnikach przezorność i skrupulatność, niezbędne do uniknięcia finansowej ruiny i bycia tym samym odciętych od możliwości korzystania z wielkoskalowej współpracy społecznej. Ścisłej rzecz ujmując, system ten sprzyja powstawaniu wszelkiego rodzaju instytucji i procedur kontroli jakości, takich jak marki, certyfikaty norm, raporty konsumenckie, gwarancje produktowe czy platformy recenzenckie (Klein, 1997), a także ostracyzuje te działające w jego obrębie podmioty, które nie wykazują dbałości o swoje dobre imię.

Co zaś tyczy się twierdzenia, jakoby konsumenci regularnie nabywali na rynku dobra i usługi niezaspokajające jakichkolwiek ich realnych potrzeb, należy zwrócić uwagę, że transakcje rynkowe są działaniami dobrowolnymi, opartymi na swobodnie zademonstrowanych preferencjach, w związku z czym imputowanie konsumentom podejmowania decyzji wbrew sobie zdaje się być w tym kontekście gołosłownym psychologizowaniem². Im bardziej zaawansowany jest dany układ relacji gospodarczych, tym bardziej różnorodne i wyrafinowane będą oferowane w jego obrębie produkty, a więc tym bardziej różnorodne i wyrafinowane będą mogły być odnośnie gusta, smaki, potrzeby i preferencje. Nie jest więc tak, że każdy konsument ma pewien zestaw realnych potrzeb bazowych, po zaspokojeniu których pozostaje mu jedynie trwać w stanie „naturalnej satysfakcji” bądź też dawać sobą manipulować poprzez podążanie za coraz to kolejnymi potrzebami „sztucznymi” — bardziej realistyczny obraz ludzkiej psychologii zdaje się sugerować, że każdy konsument jest w stanie zaspokajać swoje bazowe potrzeby na nieskończenie wiele sposobów, sukcesywnie nadając im coraz bardziej złożone i wymagające formy (Wiśniewski, 2015). Natomiast jedynym instytucjonalnym narzędziem, dzięki któremu mogą odbywać się zarówno jakościowa ewolucja ludzkich potrzeb, jak i postęp w zakresie zdolności ich skutecznego spełniania, jest wielkoskalowa współpraca społeczna, dynamizowana na bieżąco wpływem wolnej przedsiębiorczości. I choć, rzecz jasna, może być tak, że dany konsument żałuje po fakcie podjętej przez siebie decyzji zakupowej, nie musi to wcale oznaczać, iż padł on ofiarą oszustwa bądź manipulacji — oznacza to jedynie, że albo nie zdobył on zawczasu wystarczającej wiedzy na temat nabywanego produktu, albo w międzyczasie uległa zmianie jego skala preferencji. Każdy z tych scenariuszy może się zmaterializować niezależnie od tego, czy dane dobra wytwarza się na własny rachunek w ramach samowystarczalnego gospodarstwa domowego, czy też kupuje się je od przedsiębiorców dysponujących specjalistyczną wiedzą niedostępną dla swoich klientów.

Można w tym miejscu zasugerować, że pokusa nadużycia zdolna do zakleszczenia gospodarki w stanie suboptymalnej równowagi jest pochodną nie asyme-

² Mowa tu, rzecz jasna, wyłącznie o sytuacjach, w których konsumenci otrzymują prawdziwe i rzetelne informacje na temat natury i cech nabywanych przez siebie dóbr bądź usług. Należy zwrócić uwagę, że opisywane są tutaj dwa różne rodzaje problemów mogących wynikać z asymetrii informacji — problemy natury epistemologicznej oraz psychologicznej. Te pierwsze, co zasugerowano wcześniej, można najskuteczniej rozwiązać poprzez wdrażanie rozmaitych strategii biznesowych uwiarygadniających jakość poszczególnych produktów, a tym samym budujących trwałą reputację danej firmy oraz pozytywną rozpoznawalność jej marek. Te drugie natomiast mogą być w ostatecznym rozrachunku rozwiązane wyłącznie dzięki roztropnemu postępowaniu suwerennych konsumentów, którzy, skonfrontowani z obiektywnym opisem właściwości danego produktu, muszą samodzielnie oddzielić ów opis od jego otoczki marketingowo-promocyjnej. Stąd nieluzną byłaby tu sugestia, że konsumenci mogą podejmować decyzje zakupowe wbrew sobie w momencie, gdy są oszukiwani — sugestia taka opierałaby się bowiem na konceptualnym zlianiu ze sobą dwóch przedstawionych wyżej kategorii problemów.

trii informacji — gdyż ta jest istotną siłą napędową przedsiębiorczego procesu równowagowego — ale asymetrii własnościowej, która jest w stanie ów proces skutecznie zablokować. Najistotniejszym źródłem asymetrii własnościowej jest natomiast polityczny interwencjonizm, przy użyciu którego pewne podmioty mogą siłowo obciążać kosztami swoich działań inne podmioty, doprowadzając do wymuszonego rozdziału między własnością a kontrolą w odniesieniu do dowolnych zasobów (Huelsmann, 2006). Taka sytuacja jest szczególnie zębna dla perspektyw rozwojowych gospodarki wtedy, gdy przedsiębiorcy nie tylko muszą tolerować nieproszoną współkontrolę swoich aktywów przez zewnętrzne grupy politycznego interesu, ale też żyją w świadomości, że owe grupy zachowują się w sposób nieprzewidywalny, co czyni opracowywanie długofalowych planów biznesowych zadaniem karkołomnym (Higgs, 1997). Jediną szansą na poprawę warunków prowadzenia działalności gospodarczej jest dla nich wówczas zaangażowanie się w rozmaite inicjatywy lobbujące, które same w sobie potrafią wygenerować nowe rodzaje pokusy nadużycia, związane z różnymi formami pogoni za rentą polityczną. Wśród tych ostatnich na szczególne wyróżnienie zasługują zjawiska takie jak zabieganie o status instytucji “zbyt dużej, by upaść” oraz dbanie o jak najłatwiejszy dostęp do wsparcia ze strony banku centralnego, rozumianego jako “pożyczkodawca ostatecznej instancji”. Co istotne, zdaniem niektórych autorów są to działania, które nie tylko nie eliminują asymetrii własnościowej, ale, co gorsza, czynią ją głównym źródłem powstawania wyniszczających cykli koniunkturalnych (Friedman, Kraus, 2011).

Metodologiczne lekcje, jakie można wyciągnąć z powyższych rozważań, sugerują jasno, że niewłaściwym jest traktowanie wyabstrahowanych z procesu rynkowego gospodarczych nierównowag jako odstępstw od domniemych warunków optymalnych. Jest tak dlatego, że rozmaite organizacyjne i transakcyjne tarcia utrudniające harmonizację podaży i popytu są nie tyle obiektywnie identyfikowalnymi ekonomicznymi defektami, co przedsiębiorczymi wyzwaniami stojącymi przed ogółem członków społeczeństwa pragnących stale poszerzać kooperacyjny potencjał swoich wzajemnych relacji. Znacznie istotniejsze wydaje się zatem w tym kontekście skupienie się na roli tego, co można by określić mianem równowagi instytucjonalnej czy też wewnętrznej spójności w ramach określonej instytucjonalnej struktury produkcji (Coase, 1992). To o tym zjawisku można bowiem powiedzieć, że wyznacza kluczowe parametry, w obrębie których uczestnicy społeczeństwa mogą w mniejszym lub większym stopniu wytwarzać i wykorzystywać okazje do współpracy (Boettke, Coyne, 2009). Innymi słowy, stanów subopimalnych należy upatrywać w tym temacie nie w rozmaitych organizacyjnych i transakcyjnych utrudnieniach, ale w otoczeniu prawnym i w normatywnej atmosferze, które nie sprzyjają kreatywnym reakcjom w zakresie ich rozwiązywania.

Podsumowując, zjawisko pokusy nadużycia faktycznie jest w stanie zaburzyć przedsiębiorczy proces równowagowy, ale nie jest ono nieusuwalnym endogenicznym zagrożeniem, tylko rezultatem arbitralnych politycznych ingeren-

cji w swobodne funkcjonowanie procesu. Wynika z tego, że ryzyko powiązane z działaniami dokonywanymi przez konkretne podmioty rynkowe może być należyście zinternalizowane wyłącznie w takich warunkach prawno-instytucjonalnych, w których właściciele poszczególnych zasobów mogą nimi w pełni swobodnie dysponować, ale też muszą ponosić pełną odpowiedzialność za swoje decyzje własnościowe.

5. Zakończenie

Metodologicznie błędne wyobrażenia o funkcjonowaniu wolnej gospodarki każą w niej widzieć bądź to statyczny stan permanentnej optymalności, bądź to dynamiczny chaos lub ciągłe balansowanie na granicy suboptymalnej stagnacji, które wymaga okazjonalnego bądź trwałego wsparcia ze strony podmiotów pozarynkowych. Tymczasem, co starano się wykazać w niniejszym artykule, wolna gospodarka jest procesem nieustannego społecznego samorozwoju zmierzającego ku coraz bardziej jakościowo zaawansowanym (i zawsze tymczasowym) stanom równowagowym, którego główną siłą napędową jest przedsiębiorcza przezorność, czujność, innowacyjność i pokonywanie knightowskiej niepewności.

W odpowiednich warunkach kulturowych, prawnych i instytucjonalnych, umożliwiających jej swobodne praktykowanie, przedsiębiorczość — rozumiana jako sprawowanie funkcji właścicielskiej w odniesieniu do kapitałowych struktur produkcji działających w otoczeniu niepewności — jest w stanie uporać się skutecznie z wieloma znaczącymi organizacyjnymi i rozwojowymi wyzwaniami, takimi jak uniknięcie wpadnięcia w pułapkę maltuzjańską, właściwe kontrolowanie sztywności nominalnych czy niwelowanie pokusy nadużycia.

Można by zgłosić w tym miejscu wątpliwość odnośnie do tego, czy dobór powyższych przykładów, dotyczących tematyki podejmowanej w bardzo oddalonych od siebie okresach czasu, nie jest doborem tendencyjnym, obliczonym na maksymalne uwiarygodnienie z góry założonej tezy. Wydaje się jednak, że dowolna selekcja mogłaby być tu uznana za równie arbitralną, co każda alternatywa, zwłaszcza biorąc pod uwagę ogromną różnorodność form aktywności przedsiębiorczych oraz rozwiązywanych przez nie problemów. Można ponadto argumentować, że istotną zaletą zaproponowanej tu selekcji jest właśnie jej rozpiętość, obejmująca zjawiska charakterystyczne dla różnych epok oraz różnych kontekstów organizacyjnych, a tym samym podkreślająca uniwersalny status ekonomicznych prawidłowości służących ich opisowi.

Tak czy inaczej, kluczowym elementem dynamicznej analizy gospodarczej — a więc analizy biorącej w pełni pod uwagę kreatywny i procesowy charakter rozwoju gospodarczego — musi być głębokie rozumienie natury, roli i potencjału działań przedsiębiorczych w świecie rzadkich dóbr i ograniczonej wiedzy. Tylko poprzez taki rodzaj analizy można wypowiadać się w sposób rzetelny i wiarygod-

ny na temat zarówno realnych możliwości ekonomicznych danego społeczeństwa, jak i realnych przeszkód stojących na drodze ich realizacji.

Bibliografia

- Akerlof, G. (1970). The market for lemons: Quality uncertainty and the market mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 84 (3), 488–500.
- Akerlof, G., Shiller, R. (2015). *Phishing for Phools: The Economics of Manipulation and Deception*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Alchian, A. (1950). Uncertainty, evolution, and economic theory. *The Journal of Political Economy*, 58 (3), 211–221.
- Bagus, P., Howden, D. (2011). Monetary equilibrium and price stickiness: Causes, consequences, and remedies. *Review of Austrian Economics*, 24 (4), 383–402.
- Baldwin, R. (2016). *The Great Convergence*. Cambridge, MS: Harvard University Press.
- Berle, A., Means, G. (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Macmillan Publishing Co.
- Bewley, T. (1999). *Why Wages Don't Fall during a Recession*. Cambridge, MS: Harvard University Press.
- Bastiat, F. (1964 [1851]). *Economic Harmonies*. Princeton, NJ: Van Nostrand.
- Boettke, P. (2014). Entrepreneurship and the entrepreneurial market process: Israel M. Kirzner and the two levels of analysis in spontaneous order studies. *Review of Austrian Economics*, 27 (3), 233–247.
- Boettke, P., Coyne, C. (2009). Context matters: Institutions and entrepreneurship. *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, 5 (3), 135–209.
- Brown, C., Thornton, M. (2013). How entrepreneurship theory created economics. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 16 (4), 401–420.
- Buchanan, J. (1979). Politics without romance: A sketch of the positive public choice theory and its implications. *IHS-Journal, Zeitschrift des Instituts für Höhere Studien, Wien*, 3, 1–11.
- Coase, R. (1992). The institutional structure of production. *American Economic Review*, 82 (4), 713–719.
- Cordato, R.E. (1992). *Welfare Economics and Externalities in an Open Ended Universe: A Modern Austrian Perspective*. Boston, MS: Kluwer Academic Publishers Group.
- Soto, H. de. (2000). *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York: Basic Books.
- Demsetz, H. (1969). Information and efficiency: Another viewpoint. *Journal of Law and Economics*, 12 (1), 1–22.
- DiLorenzo, T. (2011). A note on the canard of “asymmetric information” as a source of market failure. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 14 (2), 249–55.
- Fama, E., Jensen, M. (1983). Separation of ownership and control. *Journal of Law and Economics*, 26 (2), 301–325.
- Foss, N.J., Klein, P.G. (2012). *Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Friedman, J., Kraus, W. (2011). *Engineering the Financial Crisis: Systemic Risk and the Failure of Regulation*. Philadelphia, PA: University of Pennsylvania Press.
- Grant, J. (2014). *The Forgotten Depression, 1921 — The Crash That Cured Itself*. New York: Simon & Schuster.
- Hayek, F.A. (red.) (1963 [1954]). *Capitalism and the Historians*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

- Hayek, F.A. (2002). Competition as a discovery procedure. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 5 (3), 9–23.
- Higgs, R. (1997). Regime uncertainty. *Independent Review*, 1 (4), 561–590.
- Holcombe, R.G. (1998). Entrepreneurship and economic growth. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1 (2), 45–62.
- Holcombe, R.G. (2003). The origins of entrepreneurial opportunities. *Review of Austrian Economics*, 16 (1), 25–43.
- Huelsmann, J.G. (2006). The political economy of moral hazard. *Politická ekonomie*, 54 (1), 35–47.
- Hutt, W.H. (1940). The concept of consumers' sovereignty. *The Economic Journal*, 50 (197), 66–77.
- Kirzner, I.M. (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature*, 35 (1), 60–85.
- Klein, D.B. (red.) (1997). *Reputation: Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct*. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press.
- Klein, P.G. (2008). The mundane economics of the Austrian school. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 11 (3), 165–87.
- Koegel, T., Prskawetz, A. (2001). Agricultural productivity growth and escape from the Malthusian Trap. *Journal of Economic Growth*, 6 (4), 337–357.
- Kwaśnicki, W. (2009). Amalteiści i neomaltuzjanie — dwie wizje rozwoju. *Ekonomista*, 3, 373–398.
- Locke, J. (1967 [1689]). *Two Treatises of Government*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Long, R.T. (2006). Realism and abstraction in economics: Aristotle and Mises versus Friedman. *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 9 (3), 3–23.
- Malthus, T.R. (1986 [1798]). *An Essay on the Principle of Population: First Edition. The Works of Thomas Robert Malthus*. Vol. 1. London: William Pickering.
- McCaffrey, M., Salerno, J. (2011). A theory of political entrepreneurship. *Modern Economy*, 2 (4), 552–60.
- McCloskey, D. (2010). *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- McCloskey, D. (2016). *Bourgeois Equality: How Ideas, Not Capital Or Institutions, Enriched the World*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Norberg, J. (2016). *Progress: Ten Reasons to Look Forward to the Future*. London: Oneworld Publications.
- North, D.C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), 97–112.
- Ohanian, L. (2009). What — or who — started the Great Depression? *Journal of Economic Theory*, 144 (6), 2310–2335.
- Oppenheimer, F. (1922) (1914). *The State*. New York: B.W. Huebsch.
- Rizzo, M.J. (red.) (1979). *Time, Uncertainty, and Disequilibrium*. Lexington, MS: Lexington Books.
- Romer, D. (2011). Nominal rigidity. W *Advanced Macroeconomics* (238–311). New York: McGraw-Hill.
- Rosling, H., Rosling, O., Rosling Rönnlund, A. (2018). *Factfulness: Ten Reasons We're Wrong About the World — and Why Things Are Better Than You Think*. New York: Flatiron Books.
- Sachs, J., Warner, A. (2001). Natural resources and economic development: The curse of natural resources. *European Economic Review*, 45, 827–838.
- Salerno, J.T. (2010). Menger's causal-realist analysis in modern economics. *Review of Austrian Economics*, 23 (1), 1–16.
- Salerno, J.T. (2018). Are ownership rent and pure profit separate returns to the entrepreneur? *Quarterly Journal of Austrian Economics*, 21 (3), 193–208.
- Schumpeter, J.A. (1934 [1911]). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MS: Harvard University Press.
- Simon, J. (1981). *The Ultimate Resource*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Smith, A. (1976 [1776]). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Indianapolis: Liberty Classics.
- Williamson, O. (2000). The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38 (3), 595–613.
- Wiśniewski, J.B. (2015). A comment on the concept of desire satisfaction and the Mises-Hayek de-homogenization debate. *Ekonomia — Wrocław Economic Review*, 21 (1), 63–68.
- Witt, U. (2007). Firms as realizations of entrepreneurial visions. *Journal of Management Studies*, 44 (7), 1125–1140.