

SPIS TREŚCI

Wstęp do wydania polskiego	1
A. Ekonomiczna istota zysku i straty	7
1. Powstawanie zysku i straty	9
2. Rozróżnienie między zyskami i innymi wpływami	10
3. Działania nienastawione na zysk	13
4. Demokracja rynku	14
5. Społeczna funkcja zysków i strat	20
6. Zysk i strata w gospodarce rozwijającej się i regresywnej	24
7. Obliczanie zysku i straty	26
B. Potępienie zysku	31
1. Ekonomia i zniesienie zysku	33
2. Konsekwencje zniesienia zysku	34
3. Argumenty przeciwko zyskowi	36
4. Argument z równości	39
5. Komunizm i ubóstwo	41
6. Moralne potępienie dążenia do zysku	45
7. Mentalność statyczna	48
C. Alternatywa	51

Wstęp do wydania polskiego

Przez 72 lata, które upłynęły od czasu, gdy ukazał się krótki esej *Zysk i strata*, zmieniło się bardzo wiele. A jednak nie można się pozbyć wrażenia, że sofizmaty, z którymi walczył w tym tekście Ludwig von Mises, nadal pokutują wśród osób decydujących o ramach działalności gospodarczej Polaków.

Na kilkudziesięciu stronach tej książeczki nie znajdziemy streszczenia podstaw teorii ekonomicznej, którą Mises przedstawił dwa lata wcześniej w *Ludzkim działaniu*. Jest za to krótkie i konkretne wyłożenie tego, czym zysk nie jest, a czym jest, jaką pełni funkcję społeczną i jakie byłyby konsekwencje jego zniesienia. Jasny i rzeczowy tok wyводу Misesa pozostaje w mocnej opozycji wobec tak popularnego również dzisiaj gorącego potępienia przedsiębiorców jako pasożytów żerujących na zdrowej tkance społeczeństwa.

Przede wszystkim zysk i strata biorą się z dążenia przedsiębiorców do jak najlepszego zaspokojenia potrzeb konsumentów w niepewnym i dynamicznym świecie. Faktycznie to przedsiębiorcy kierują produkcją i dążą do zdobycia dochodu, ale przez to, jak zauważa Mises, są

bezwarunkowo i całkowicie podporządkowani władzy kupujących, czyli konsumentów. Jeśli nie uda im się wyprodukować w najtańszy i możliwie najlepszy sposób towarów, których najpilniej domagają się konsumenci, poniosą straty, a ostatecznie utracą swoją pozycję przedsiębiorców. Zastąpią ich inni, którzy lepiej wiedzą, jak służyć konsumentom.

Innymi słowy, zysk jest nagrodą dla przedsiębiorców za przewidzenie, jakie dobra będą najbardziej pożądane przez konsumentów, i za dostarczenie ich jak najmniejszym kosztem. Nie należy go mylić z dochodem z pracy przedsiębiorcy lub z wynajęcia kapitału. Może być skutkiem wdrożenia innowacji technologicznych, ale wcale nie jest to wymagane. Często wystarczy wykorzystać to, co już istnieje – tylko w odpowiedniejszym miejscu i czasie.

Widać tutaj błąd popularnego sofizmu polegającego na potępianiu wielkich dochodów i majątków postaci ze świata biznesu, sportu czy kultury popularnej. Przykładowo, bogactwo wielu zespołów disco polo wzięło się z masowej popularności ich muzyki, z gotowości tysięcy fanów do kupowania płyt i biletów na koncerty. Jeśli ktokolwiek miałby być „winny” tego stanu rzeczy w oczach fanów kultury wyższej, są to raczej masy anonimowych wielbicieli tego gatunku muzyki, którzy wolą ją od produkcji z serii Polish Jazz. Wtedy jednak w całej krasie ujawniałoby się to, na co wskazuje Mises: że zdaniem takiego krytyka „produkcją powinny kierować nie życzenia społeczeństwa, lecz jego despotyczne widzimisię”.

Autor *Zysku i straty* podkreśla również, że w zysku nie ma nic automatycznego. Każda decyzja produkcyjna jest nowym wyzwaniem, które wymaga ponownej oceny, czego będą potrzebowali konsumenci. Osiągnięcie wielkich zysków jest dowodem długotrwałej skuteczności w dostarczaniu pożądanych dóbr dla wielu ludzi. Przedsiębiorca może utrzymać zyski tylko wtedy, gdy będzie dokonywać oszczędności i ponownych inwestycji, a więc wtedy, gdy po raz kolejny będzie wystawiać swoje przewidywania na ocenę konsumentów.

Jak zauważa Mises, częstym tematem krytyki są przedsiębiorcze zyski, natomiast pomija się drugą stronę medalu, czyli straty. Nie tylko są one „karą” za nietrafne przewidywania preferencji konsumentów, ale również dają proste kryterium wyróżniające

przedsiębiorców: przedsiębiorcami są ci, którzy ponosiliby ciężar strat z tytułu zaangażowanego kapitału. Jasne jest, że ten, kto ponosi ciągle straty, przedsiębiorcą długo nie pozostanie, ale zostanie wyparty z rynku przez systematycznie lepszych.

Ta ekonomiczna analiza prowadzi do fundamentalnego wniosku: społeczna funkcja zysku i straty polega na motywowaniu przedsiębiorców do jak najlepszego przewidywania najpilniejszych przyszłych potrzeb kupujących. Próby ograniczania zysków i kompensowania strat prowadzą do zorientowania na mniej cenione przez społeczeństwo działania, a w dalszej perspektywie stanowią zachętę do konsumpcji kapitału oraz osłabienia intelektualnego podziału pracy.

Można dodać, że paradoksalnie to zwolennicy ingerencji w rynek i nakładania regulacji lub podatków na przedsiębiorców są raczej „fundamentalistami rynkowymi”. To oni pokładają głęboką (choć naiwną) wiarę w to, że przedsiębiorcy mimo zniechęcania do wydajności i nakierowania na najpilniejsze potrzeby konsumentów będą nadal równie efektywnie spełniać swoją funkcję. Parafrazując Diatłowa z serialu „Czarnobyl”: zwiększyć regulacje i podatki, przedsiębiorca wytrzyma.

Przypomnijmy sobie polityczną hucpę, jaka pod koniec ubiegłego roku towarzyszyła wysuniętemu przez Jacka Sasina i Mateusza Morawieckiego pomysłowi wprowadzenia tzw. podatku od nadmiernych albo nadmiarowych zysków. W rządowej propagandzie pojawiały się wszystkie slogany, z którymi w tym eseju walczy Mises. Jacek Sasin mówił, że „te zarobki, które nie są uzasadnione, nie powinny być większe”. Mises pyta: „Czy istnieje jakikolwiek inny standard dostępny dla rozróżnienia pomiędzy paskarstwem a uzasadnionymi zyskami niż ten dostarczany przez osobiste sądy wartościujące?”.

Jeszcze dalej posunął się Mateusz Morawiecki, który zachęcał młodych Polaków do pisania do swoich przyjaciół z Norwegii, by ich kraj podzielił się „tym nadmiarowym, gigantycznym

zyskiem” osiągniętym m.in. z wydobycia ropy naftowej, podkreślając, że „to nie jest normalne, to nie jest sprawiedliwe, [...] to jest pośrednie żerowanie”. Jak jednak podkreśla Mises, „nie istnieje żaden inny standard dla rozróżnienia między paskarstwem a osiąganiem uczciwych zysków niż ten wynikający z zawiści i resentymentu krytyka”.

Oczywiście wiele przedsiębiorstw, które w ostatnim czasie osiągały „nadmiarowe, gigantyczne zyski”, to – zarówno w Polsce, jak i w innych krajach – przedsiębiorstwa państwowe, z którymi konkurencja jest bardzo utrudniona, gdyż cieszą się one faktycznym albo prawnym monopolem. Ale w takim razie „nadmiarowe” są nie ich zyski, lecz niedostosowania wynikające z wprowadzanych przez państwa regulacji. Jak wskazuje Mises: „Niedostosowanie można czasem nazwać nadmiernym. Niewłaściwe jest jednak stosowanie epitetu «nadmierne» do zysków”.

Nie należy przy tym zapominać, że proponowany przez rząd Prawa i Sprawiedliwości podatek miał objąć nie tylko kontrolowane przez państwo spółki energetyczne, lecz także firmy prywatne zatrudniające powyżej 250 osób. Nawet jeśli pominiemy szkody, jakie dla przedsiębiorców tworzy sama niepewność prawa, która zniechęca do podejmowania większych i bardziej długoterminowych projektów w obawie przed kolejną regulacją *ad hoc* obwieszoną przez premiera lub jednego z ministrów, musimy zauważyć, że takie wypowiedzi, jak ta Jacka Sasina, że „marże nie powinny być większe”, wpisują się idealnie w to, co krytykował Mises:

Najbardziej zdumiewającym przejawem tego całkowitego braku zrozumienia istoty produkcji oraz natury i funkcji zysku i straty jest popularny przesąd, że zysk jest dodatkiem do kosztów produkcji, którego wysokość zależy wyłącznie od uznania sprzedawcy.

W konsekwencji:

Uznając zyski za nadmierne i karząc efektywnych przedsiębiorców wyższym opodatkowaniem, ludzie szkodzą sami sobie. Opodatkowanie zysków jest równoznaczne z opodatkowaniem sukcesu w najlepszym służeńiu społeczeństwu.

Stąd negatywne skutki szerokich regulacji cen w Stanach Zjednoczonych i innych krajach podczas obu wojen światowych. Stąd również analogiczne problemy II Rzeczypospolitej, które wytykał w okresie międzywojennym polski zwolennik idei Misesa, Adam Heydel. Wątek II RP poruszamy tutaj nieprzypadkowo: Jacek Sasin poświęcił pracę magisterską koncepcji ustroju politycznego sanacji, której program gospodarczy był pełen takich pomysłów. Gorzej, że ewidentnie nie zapoznał się z krytyką programu gospodarczego tej formacji, którą w misesowskim duchu formułował Heydel – i która również nie straciłaby na aktualności.

W Polsce podwyższona inflacja (przewyższająca górne odchylenie od celu) występowała jeszcze przed wybuchem pandemii covid-19. Tymczasem w rządowej propagandzie za galopujący wzrost poziomu cen w ostatnich kilkunastu miesiącach mają odpowiadać zerwane w wyniku pandemii łańcuchy dostaw i manipulacje Putina. Ostatnio do repertuaru weszły też „nadmiarowe, gigantyczne zyski”, które są konsekwencją inflacji będącej pochodną wysokiego popytu wynikającego z luźnej od lat polityki monetarnej i fiskalnej – w żadnym zaś razie jej przyczyną. Co więcej, z powodu szybko rosnących cen czynników produkcji te „nadmiarowe, gigantyczne zyski” są w dużej mierze zyskami iluzorycznymi.

Na początku lutego 2016 roku Mateusz Morawiecki w swoim słynnym, choć obecnie już nieco zapomnianym „planie” zapowiadał wzrost stopy inwestycji do poziomu 25 procent produktu krajowego brutto. Stopa inwestycji nie posłuchała się jednak

„planu” i zamiast rosnać zaczęła gwałtownie spadać. Politycy obozu władzy szybko znaleźli winnych tego stanu rzeczy – „przedsiębiorców związanych z partiami opozycyjnymi”, którzy, jak obwieścił Jarosław Kaczyński, „nie chcą podejmować różnego rodzaju przedsięwzięć gospodarczych. Zyskownych dla nich, bo uważają, że lepiej zaczekać, aż wrócą dawne czasy”.

Przyczyny spadającej stopy inwestycji są oczywiście inne, a wśród nich najważniejsza jest niepewność prawa: to, że w każdej chwili minister albo premier może wpaść na kolejny pomysł dodatkowego uregulowania bądź opodatkowania jakiejś działalności, dlatego że coś mu się w niej nie spodoba. Tymczasem, jak zauważa autor *Zysku i straty*:

Jest tylko jeden sposób na poprawę materialnej pomyślności ludzi, a mianowicie przyspieszenie wzrostu akumulowanego kapitału w stosunku do wielkości populacji. Faktu tego nie mogą zmienić żadne psychologiczne elukubracje, choćby najbardziej wyszukane. Nie ma żadnego usprawiedliwienia dla wprowadzania w życie rozwiązań, które nie tylko nie pozwalają osiągnąć zamierzonych celów, ale wręcz istotnie pogarszają istniejące warunki.

Jeśli rozwiązania wprowadzane w życie przez rząd nie pozwalają osiągnąć celów stawianych przez rząd, to winny temu jest rząd, a nie przedsiębiorcy. Dopóki społeczeństwo nie zrozumie tej prostej prawdy, dopóty ostrzeżenia Misesa sprzed ponad 70 lat pozostaną aktualne.

Krzysztof Turowski, Marcin Zieliński

luty 2023 roku