PER BYLUND

Πώς να σκεφτόμαστε την οικονομία Ένα εγχειρίδιο

How to Think about the Economy: A Primer

Μετάφραση: Πραξεολόγος - Αθήνα, 2026

Published under a CC BY-NC 4.0 License

https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/

Το Ινστιτούτο Mises αφιερώνει τον παρόντα τόμο σε όλους τους γενναιόδωρους υποστηρικτές του και επιθυμεί να ευχαριστήσει ιδιαιτέρως τους ακόλουθους:

ΕΥΕΡΓΕΤΕΣ

Ανώνυμος, κ. Ben Davenport, κ. James P. McMahon
Gregory και Joy Morin, κ. Akihiko Murai, προς τιμήν του Satoshi Nakamoto
Everett και Kathy Nelson, κ. William C. Newton, Centro Salinas Pliego
κ. Eric R. Schwarz, κ. και κα Gary J. Turpanjian
κ. και κα Roe Young

ΧΟΡΗΓΟΙ

κ. Abdelhamid Abdou
κ. J. Terry Anderson, κ. Dimitrios Andreou, Bob και Rita Bost
κ. Matthew Bowler, κ. Glenn D. Boyer, προς τιμήν του Θεού
κ. David Capshaw, κ. Andrew W. Cleveland III, δρ Ernest N. Curtis
Robert και Amyrillis Davis, κ. Remy Demarest
κ. και κα Jason Dreyzehner, κ. και κα Joe D. Edge
κ. Thomas J. Fitzsimmons, T.J. και Ida Goss
Juliana και Hunter Hastings, κ. Charles T. Hatch, κ. Paul Haugen
κ. R. Anderson Hord III, δρ και κα Steve Hryszczuk
κ. Aron D. Huddleston
Προς τιμήν του Lew Rockwell
Bernard και Joan Koether, στη μνήμη του George F. Koether
κ. Karl Krutsch, Hunter Lewis και Elizabeth Sidamon-Eristoff
κα Laurie Lyford, κ. Matthew McAndrews
κ. Joseph Edward Paul Melville, κ. και κα Fritz von Mering
κ. Zoran Mitrovski, κ. James Nardulli, κ. Jan Niessen, κ. Paul F. Peppard
δρ Thomas W. και δρ Leonora B. Phillips, Plus Minus, Inc.
κ. Jeffrey S. Skinner, προς τιμήν των Elan και Ella Skinner
κ. Murry K. Stegelmann, κ. David B. Stern, κ. Rick Teller, top dog™
δρ Thomas L. Wenck, κ. και κα Michael Whelen
κ. Joseph Withrow, προς τιμήν των Madison Lynn και Isaiah Joseph
κ. και κα Walter F. Woodul III, κ. Daniel Yi

ΔΩΡΗΤΕΣ

κ. Larry Abrams, κ. Sumeet Adur, δρ Thomas T. Amlie, Ανώνυμος
κ. Scott Banfield, κ. Theodore Barnett, δρ John Bartel
αιδεσιμότατος Larry Beane και η σύζυγός του, κ. Shaun Bradley, δρ Nathan Brady
κ. Bryan Lee Briggs, κ. Dennis P. Bruyere, κ. Dennis M. Campbell
κ. Lee M. Carey, κ. Mark Carroll, Mike B. και Lorie R. Carstensen
κ. Jonathan Coe, κ. Michael Collins, κ. Justin Costley
κ. Jim Courter, στη μνήμη του Joseph A. Courter, Sr.
Το Ίδρυμα Hendricks-Cox
κ. Carl S. Creager, κ. Ján Ďaďo, Charles W. Dean, MD
κ. David Deforest, κ. και κα Dan Derby, III, John Galt
κ. G. Paul Didier, κ. Paul J. Dietrich
κ. Randall Dollahon, στη μνήμη της Kathleen Lacey
κ. Bryan Elliott, προς τιμήν των Claire και Maura Elliott
κ. Steven G. Farrall, κ. Peter Francis Fenwick, συνταγματάρχης James Finger
Willard και Donna Fischer, κ. David Fligel

κ. Bo Fredricsson, στη μνήμη του Murray Rothbard
κ. και κα David Fusato, κ. Steve Gamble, κ. Christopher Georgacas
δρ Elizabeth Gesenhues, κ. Gary Halpin, κ. Charles F. Hanes
κ. και κα Jeffrey Harding, κ. Charles Howard Hartman
κ. Jeff Hattem, προς τιμήν του Per Bylund, κ. Sheldon Hayer
κ. William N. Haynes, κ. Michael Heil, Sassan S. Hejazi, PhD
δρ Frederic H. Herman, κ. Nathan Hines
κ. και κα Allen D. Houtz, προς τιμήν του Micah L. Houtz
δρ Stefan Hubrich, κ. Jeffrey J. Jean
κ. Quest Jelinek, προς τιμήν του Chris Jelinek
κ. Dan Johnson και κα Randee Laskewitz, κ. Wesley Johnson
κ. Franklin Keller, δρ Matthias G. Kelm
κ. Tam Kemabonta, προς τιμήν του Abiye Geoffrey
κ. και κα James E. Klingler, κ. Alexandros Konstantinidis
κ. Lawrence Lahusen, κ. Stephan Livera, κ. Donald Lovelace
Douglas J. Mackenzie, MD, στη μνήμη του Joseph R. Mackenzie
κ. Bruce S. Markel III
δρ και κα Charles W. Martin, προς τιμήν των εγγονών μας:
Tom III, Will και Henry Strandwitz
κ. Ralph Martins, κ. και κα Joseph Matarese, κ. Chester McKinney, Jr.
κ. Lonnie McQuirter, κ. Kevin Menard, κ. Mauro Miranda, CFA, FRM
κ. Brian Moore, δρ Lyle E. Muller, κ. Gary J. Myre, κ. Ernest L. Ortiz
κ. Andrew Packer, κ. Michael Page, κ. Scott M. Parks, κ. Brian Paulsen
κ. Steven Potter, κ. Joel Price, κ. T. James Reynolds
κ. Scott Richardson, κα Joan Riemer, κ. Jorge F. Roca Arteta
κ. Patrick Rosenwald, προς τιμήν της Sofia Rosenwald
κ. Thomas S. Ross, κ. Gabe L. Royer
κ. Timothy Rozmajzl, στη μνήμη του R. Nelson Nash
δρ Murray Sabrin, κ. Keith Sarbaugh, David και Elaine Sarosi
κ. William P. Sarubbi, κ. William Schnuckel, κ. Kenneth L. Schweitzer
κ. Stephen C. Sebastian, δρ Prakash Seshadri
κ. Jack Seward, Jr., κ. Brian Sharpe
δρ και κα Paul L. Shetler, στη μνήμη του λοχαγού Martin Greene του Στρατού των ΗΠΑ
κα Lorraine Smith, στη μνήμη του Geoffrey Stansfield
δρ και κα G. Keith Smith, κ. Jay L. Smith, κ. Craig Stasi
κ. Richard L. Stees, κ. Edward Stikeleather, κ. Byron L. Stoeser
κ. Emanuel Mark Strategos, κ. Timothy Streid
δρ Benjamin και δρ Rosanne Thurman, κ. Gregory James Tisdale
κ. Peter Towers, κ. Thomas E. Verkuilen, δρ James H. Vernier
κ. Reginald Victoria, κ. Joe Vierra, η οικογένεια Villers
κ. Mark Walker, κ. C. David Walker
κ. Skippy Weil, στη μνήμη του Martin Luther King
κ. Donald G. Weiss, στη μνήμη του Richard Ogden Weiss
κ. Matt Wesley, κ. Bryant Williams, κ. Jerry K. Williams
Richard και Susan Williams, Kirby και Andra Wisian
Malcolm και Gerlinde Wittig, κ. William B. Zieburtz, Jr.

Στον Carl Menger, στον Ludwig von Mises και στους άλλους γίγαντες, στους ώμους των οποίων έχω τη μεγάλη τιμή να στέκομαι.

ΤΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ MISES, που ιδρύθηκε το 1982, είναι εκπαιδευτικό και ερευνητικό κέντρο για τη μελέτη της οικονομικής επιστήμης της Αυστριακής Σχολής. Υποστηρίζοντας τη σχολή σκέψης που εκπροσωπούν οι Ludwig von Mises, Murray N. Rothbard, Henry Hazlitt και F.A. Hayek, εκδίδουμε βιβλία και περιοδικά, χρηματοδοτούμε συνέδρια για φοιτητές και επαγγελματίες και παρέχουμε διαδικτυακή εκπαίδευση. Ο ιστότοπος Mises.org αποτελεί μια τεράστια πηγή δωρεάν υλικού για οποιονδήποτε στον κόσμο ενδιαφέρεται για αυτές τις ιδέες. Υποστηρίζουμε μια ριζική μεταβολή του πνευματικού κλίματος, μακριά από τον κρατισμό και προς μια τάξη βασισμένη στην ιδιωτική ιδιοκτησία.

Για περισσότερες πληροφορίες, επισκεφθείτε τον ιστότοπο mises.org, γράψτε μας στη διεύθυνση info@mises.org ή τηλεφωνήστε μας στο 1.800.OF.MISES.

Εκδόθηκε το 2022 από το Ινστιτούτο Mises

Δημοσιεύεται υπό τη Διεθνή Άδεια Creative Commons Αναφορά Δημιουργού–Μη Εμπορική Χρήση 4.0.

creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/

518 West Magnolia Avenue

Auburn, Alabama 36832

mises.org

Περιεχόμενα

Πρόλογος Μεταφραστή 9

Πρόλογος 11

Μέρος Ι: Η οικονομική επιστήμη 12

Κεφάλαιο 1: Τι είναι η οικονομική επιστήμη 13

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ 13

ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ 14

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΣΤΗΜΗ ΩΣ ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ 15

Κεφάλαιο 2: Η οικονομική θεωρία 16

ΤΟ ΣΗΜΕΙΟ ΕΚΚΙΝΗΣΗΣ 16

ΑΝΑΛΥΟΝΤΑΣ ΤΗΝ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΡΑΣΗ 17

Η ΕΥΦΥΗΣ ΣΥΛΛΗΨΗ ΤΟΥ ΑΞΙΩΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΔΡΑΣΗΣ 18

Κεφάλαιο 3: Πώς ασκείται η οικονομική επιστήμη 20

ΤΟ ΝΟΗΜΑ ΤΗΣ ΑΝΤΑΛΛΑΓΗΣ 20

ΤΙΜΗ ΚΑΙ ΑΞΙΑ 21

Ο ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ 23

Η ΜΕΘΟΔΟΣ ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ 24

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΣΤΗΜΗ ΩΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΣΤΗΜΗ 26

Μέρος ΙΙ: Η αγορά 27

Κεφάλαιο 4: Μια διαδικασία, όχι ένα εργοστάσιο 28

ΜΙΑ ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΕΝΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ 28

ΣΥΝΕΧΗΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ 30

ΔΙΑΡΚΗΣ ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ 31

Κεφάλαιο 5: Παραγωγή και επιχειρηματική δραστηριότητα 33

Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΩΣ ΜΕΣΟ ΥΠΕΡΒΑΣΗΣ ΤΗΣ ΣΠΑΝΙΟΤΗΤΑΣ 33

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΩΓΗ 36

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ 38

ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΚΑΝΟΥΝ ΛΑΘΗ 40

Κεφάλαιο 6: Αξία, χρήμα και τιμή 42

ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΜΕΤΡΗΣΗΣ ΤΗΣ ΑΞΙΑΣ 42

Η ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ 43

Η ΑΝΑΔΥΣΗ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ 44

Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ 46

ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ 47

ΧΡΗΜΑ ΑΝΑΓΚΑΣΤΙΚΗΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΚΑΙ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ ΤΙΜΩΝ 49

Κεφάλαιο 7: Οικονομικός υπολογισμός 51

Η ΦΥΣΗ ΜΙΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ 52

Η ΚΙΝΗΤΗΡΙΑ ΔΥΝΑΜΗ 56

Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΞΙΑΣ 57

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ 60

Μέρος III: Παρέμβαση 62

Κεφάλαιο 8: Νομισματική παρέμβαση 63

Ο ΚΥΚΛΟΣ ΑΝΘΗΣΗΣ ΚΑΙ ΚΡΙΣΗΣ 63

ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ 63

Η ΑΙΤΙΑ ΚΑΙ Η ΦΥΣΗ ΤΗΣ ΤΕΧΝΗΤΗΣ ΑΝΘΗΣΗΣ 66

ΤΟ ΣΗΜΕΙΟ ΚΑΜΠΗΣ 68

Η ΔΙΟΡΘΩΤΙΚΗ ΚΡΙΣΗ 70

Κεφάλαιο 9: Ρυθμιστική παρέμβαση 72

ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΦΑΙΝΕΤΑΙ 72

ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΔΕΝ ΦΑΙΝΕΤΑΙ 73

ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΔΕΝ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΕΙΤΑΙ 75

Συμπέρασμα: Δράση και αλληλεπίδραση 77

Σημειώσεις 79

Κεφάλαιο 1: Τι είναι η οικονομική επιστήμη 79

Κεφάλαιο 5: Παραγωγή και επιχειρηματική δραστηριότητα 79

Κεφάλαιο 6: Αξία, χρήμα και τιμή 79

Κεφάλαιο 7: Οικονομικός υπολογισμός 79

Κεφάλαιο 8: Νομισματική παρέμβαση 79

Περαιτέρω ανάγνωση 81

ΒΙΒΛΙΑ ΓΙΑ ΑΡΧΑΡΙΟΥΣ 81
ΠΡΑΓΜΑΤΕΙΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ 81
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΜΕΓΕΘΥΝΣΗ 81
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΣΟΣΙΑΛΙΣΜΟΣ 81
ΧΡΗΜΑ ΚΑΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ 82
ΘΕΩΡΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΩΓΗ 82
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΚΥΚΛΟΙ 83
ΜΕΘΟΔΟΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΣΥΛΛΟΓΙΣΜΟΣ 83

Πρόλογος Μεταφραστή

Κάθε πρωί, εκατομμύρια άνθρωποι βρίσκουν ψωμί στον φούρνο, καφέ στο κατάστημα και καύσιμα στο πρατήριο. Κανείς τους δεν γνωρίζει όλους όσοι εργάστηκαν για να φτάσουν αυτά τα αγαθά μέχρι εκεί. Κανείς δεν διευθύνει το σύνολο της προσπάθειας. Κι όμως, άνθρωποι που δεν συναντήθηκαν ποτέ συντονίζουν καθημερινά τις πράξεις τους, συνδέοντας τις γνώσεις, την εργασία και τις προσδοκίες τους σε ένα απέραντο δίκτυο συνεργασίας.

Πώς είναι δυνατόν;

Αυτό το απλό ερώτημα ανοίγει την πόρτα στην οικονομική επιστήμη. Όχι στην οικονομία ως διαδοχή αριθμών, χρηματιστηριακών ειδήσεων και κυβερνητικών ανακοινώσεων, αλλά στην οικονομία ως ανθρώπινη πραγματικότητα: άνθρωποι που επιλέγουν, παράγουν, ανταλλάσσουν, διακινδυνεύουν, αποτυγχάνουν και προσπαθούν ξανά.

Στο βιβλίο αυτό, ο Per Bylund μάς καλεί να κοιτάξουμε πίσω από όσα θεωρούμε αυτονόητα. Πίσω από ένα γεμάτο ράφι βρίσκεται μια μακρά ιστορία αποφάσεων. Πίσω από μια τιμή βρίσκεται μια σχέση ανταλλαγής. Πίσω από μια επένδυση βρίσκεται μια αβέβαιη εκτίμηση για το τι θα εκτιμήσουν οι καταναλωτές αύριο. Και πίσω από την ευημερία βρίσκεται ένα ερώτημα που δεν παύει ποτέ να απαιτεί απάντηση: πώς μπορούμε να δημιουργούμε περισσότερη αξία με τα περιορισμένα μέσα που διαθέτουμε;

Η αφετηρία του είναι η παράδοση της Αυστριακής Σχολής, όπως διαμορφώθηκε από τον Carl Menger, τον Ludwig von Mises και τους συνεχιστές τους. Η βασική της απαίτηση είναι συγχρόνως απλή και αυστηρή: για να κατανοήσουμε την οικονομία, πρέπει να ξεκινήσουμε από τον άνθρωπο που δρα. Από τους σκοπούς που επιδιώκει, τις επιλογές που κάνει και εκείνα από τα οποία παραιτείται κάθε φορά που επιλέγει.

Από αυτή την αφετηρία, έννοιες που συχνά φαίνονται αφηρημένες αποκτούν συγκεκριμένο νόημα. Η αξία δεν βρίσκεται μέσα στα πράγματα· συνδέεται με την ικανοποίηση που προσδοκούμε από αυτά. Το κεφάλαιο δεν είναι απλώς χρήματα· περιλαμβάνει τα παραγμένα μέσα που διευρύνουν τις παραγωγικές μας δυνατότητες. Το κέρδος και η ζημία δεν είναι μόνο λογιστικά αποτελέσματα· φανερώνουν αν οι επιχειρηματικές προσδοκίες δικαιώθηκαν στην αγορά. Και το χρήμα δεν είναι μέτρο της προσωπικής μας ικανοποίησης· είναι μέσο ανταλλαγής που καθιστά δυνατές τη σύγκριση τιμών και τον οικονομικό υπολογισμό.

Η σημαντικότερη, ίσως, μετατόπιση που προτείνει το βιβλίο αφορά τον ίδιο τον τρόπο με τον οποίο βλέπουμε τον κόσμο: η οικονομία δεν είναι μια ακίνητη εικόνα. Είναι μια διαδικασία. Οι σημερινές επιχειρήσεις, οι διαθέσιμες θέσεις εργασίας και τα αγαθά που χρησιμοποιούμε είναι αποτελέσματα προηγούμενων επιλογών — και αφετηρίες επιλογών που ακόμη δεν γνωρίζουμε. Για να κρίνουμε μια αλλαγή, δεν αρκεί επομένως να καταγράψουμε το άμεσο, ορατό αποτέλεσμά της. Πρέπει να εξετάσουμε και όσα παραμερίστηκαν, όσα θα μπορούσαν να είχαν συμβεί, όσα ενδέχεται πλέον να μη συμβούν ποτέ.

Αυτή η ματιά γίνεται ιδιαίτερα απαιτητική όταν η συζήτηση στρέφεται στη νομισματική και τη ρυθμιστική παρέμβαση. Ο Bylund δεν αρκείται στις προθέσεις μιας πολιτικής ούτε στο πρώτο αποτέλεσμά της. Ακολουθεί τις συνέπειες στις τιμές, στα κίνητρα, στις επενδύσεις και στις μελλοντικές δυνατότητες παραγωγής. Ζητεί από τον αναγνώστη να διακρίνει την επιθυμητή έκβαση από τον μηχανισμό που υποτίθεται ότι θα την επιφέρει.

Δεν χρειάζεται να έχετε προηγούμενες σπουδές οικονομικών για να ακολουθήσετε αυτή τη διαδρομή. Χρειάζεται όμως προθυμία να αμφισβητήσετε εύκολες εξηγήσεις — ακόμη και εκείνες που σας είναι ευχάριστες. Να αναρωτηθείτε όχι μόνο «ποιος ωφελείται;», αλλά και «ποιος επιβαρύνεται;». Όχι μόνο «τι άλλαξε;», αλλά και «σε σύγκριση με τι;». Όχι μόνο «τι βλέπουμε σήμερα;», αλλά και «ποιες δυνατότητες δημιουργούμε ή χάνουμε για αύριο;».

Αυτό υπόσχεται το βιβλίο: όχι έτοιμες απαντήσεις για κάθε οικονομική είδηση, αλλά έναν συνεκτικό τρόπο να θέτουμε καλύτερα ερωτήματα και να αναζητούμε τις συνέπειες πέρα από την πρώτη εντύπωση.

Γιατί η κατανόηση της οικονομίας αρχίζει τη στιγμή που παύουμε να θεωρούμε αυτονόητο το γεμάτο ράφι — και αρχίζουμε να αναρωτιόμαστε πώς έφτασαν εκεί όλα όσα περιέχει.

Πραξεολόγος

Πρόλογος

Αυτό το μικρό βιβλίο γράφτηκε για να επιτύχει κάτι μεγάλο: τον οικονομικό αλφαβητισμό. Διατηρήθηκε σκόπιμα πολύ σύντομο, ώστε να προσελκύει αντί να αποθαρρύνει, όπως συνήθως συμβαίνει με τα βιβλία οικονομικής επιστήμης. Αν κατάφερα να ανταποκριθώ σε αυτή την απαίτηση, εσείς, οι αναγνώστες, θα αποκτήσετε, σχεδόν σε χρόνο μηδέν, μια κατανόηση του τρόπου λειτουργίας της οικονομίας που θα αλλάξει τη ζωή σας. Πρόκειται για μεγάλη αξία με πολύ χαμηλό κόστος.

Αν κατάφερα να υπερβώ τις προσδοκίες, αυτό το βιβλίο θα σας ενθουσιάσει επίσης με όσα έχει να προσφέρει η οικονομική επιστήμη. Διότι ο οικονομικός αλφαβητισμός διευρύνει τους πνευματικούς μας ορίζοντες. Ο ορθός οικονομικός συλλογισμός είναι ένα εξαιρετικά ισχυρό εργαλείο για την κατανόηση τόσο της οικονομίας όσο και της κοινωνίας. Αποκαλύπτει τι συμβαίνει κάτω από την επιφάνεια και γιατί τα πράγματα είναι όπως είναι. Στην πραγματικότητα, ο οικονομικός αλφαβητισμός είναι αναγκαίος για την ορθή κατανόηση του κόσμου.

Είναι όμως επίσης πολύ πιθανό να απέτυχα στο εγχείρημά μου. Αν συνέβη αυτό, θα εκτιμούσα αν μου λέγατε τι θεωρείτε ότι έκανα λάθος και πώς θα μπορούσα να το είχα κάνει καλύτερα. Είναι εύκολο να με βρείτε στο διαδίκτυο, γι' αυτό σας παρακαλώ να μου γνωστοποιήσετε τα σχόλιά σας. Παρακαλώ, δώστε το βιβλίο σε κάποιον άλλον. Ίσως σταθεί πιο τυχερός και αποκομίσει περισσότερα από αυτό. Εν πάση περιπτώσει, το βιβλίο δεν θα πρέπει να σας κόστισε πολύ — είναι αρκετά φθηνό. Και ίσως, παρ' όλα αυτά, να μάθατε κάτι;

Κατά την προετοιμασία αυτού του χειρογράφου, ωφελήθηκα από συζητήσεις, σχόλια και προτάσεις πολλών ανθρώπων. Ιδιαίτερες ευχαριστίες οφείλω στους Porter Burkett, Susanne Bylund, Richard Gajan, David Gordon, Jonathan Newman και Mikael Nordin, οι οποίοι σχολίασαν προηγούμενα προσχέδια του χειρογράφου. Για όσα σφάλματα εξακολουθούν να παραμένουν, η ευθύνη είναι αποκλειστικά δική μου.

Ευχαριστώ επίσης ειλικρινά τους πολλούς ανθρώπους που με τις γενναιόδωρες δωρεές τους κατέστησαν δυνατή την έκδοση αυτού του βιβλίου, καθώς και το Ινστιτούτο Mises, που μου έδωσε αυτή την ευκαιρία να καταστήσω την οικονομική θεωρία της Αυστριακής Σχολής προσιτή στο ευρύ κοινό σε σύντομη, προσβάσιμη και εύληπτη μορφή.

PER BYLUND
ΤΟΥΛΣΑ, ΟΚΛΑΧΟΜΑ
ΙΟΥΛΙΟΣ 2022

ΜΕΡΟΣ Ι

Η οικονομική επιστήμη

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Τι είναι η οικονομική επιστήμη

Η οικονομική επιστήμη είναι ένα συναρπαστικό πεδίο.

Η οικονομική επιστήμη του παρελθόντος επιδίωκε να αποκαλύψει πώς λειτουργεί ο κόσμος. Έδειξε, ή ακόμη και απέδειξε, ότι υπάρχει σε αυτόν μια φυσική τάξη. Μέσα στο φαινομενικό χάος υπάρχει δομή. Η οικονομία έχει κατά κάποιον τρόπο τη δική της ζωή: έχει μια φύση. Αυτό δεν σημαίνει μόνο ότι μπορούμε να τη μελετήσουμε και να μάθουμε πώς λειτουργεί, αλλά και ότι δεν είμαστε ελεύθεροι να την τροποποιούμε κατά βούληση ούτε μπορούμε να την κάνουμε να λειτουργεί με τρόπους που ενδεχομένως θα προτιμούσαμε, αλλά που δεν συνάδουν με τη φύση της. Υπάρχουν «νόμοι» βάσει των οποίων λειτουργεί η οικονομία, και αυτοί είναι αμετάβλητοι. Κατά τους τελευταίους τρεις αιώνες, η οικονομική επιστήμη ασχολείται με τον εντοπισμό, τη γνώση και την κατανόηση αυτών των νόμων.

Θεμελιώδης για την κατανόηση της οικονομίας είναι η αναγνώριση ότι αυτή αφορά ανθρώπινες δράσεις και αλληλεπιδράσεις. Στην πραγματικότητα, η οικονομία είναι οι άνθρωποι που δρουν και αλληλεπιδρούν. Είναι ελάχιστα ή τίποτε άλλο πέρα από αυτό. Έχουμε την τάση να σκεφτόμαστε την οικονομία με όρους πόρων, μηχανών, επιχειρήσεων και ίσως θέσεων εργασίας. Αυτό όμως αποτελεί μια παραπλανητική απλούστευση. Όλα αυτά είναι σημαντικά, αλλά αποτελούν μέσα για την επίτευξη σκοπών. Η οικονομία αφορά τη *χρήση μέσων για την επίτευξη σκοπών*. Με άλλα λόγια, είναι ο τρόπος με τον οποίο δρούμε για να ικανοποιήσουμε τις επιθυμίες μας, για να βελτιώσουμε τη θέση μας. Με απλά λόγια, η οικονομία αφορά τη δημιουργία αξίας.

Τα μέσα μας είναι περιορισμένα, αλλά *οι* επιθυμίες μας δεν είναι. Πρέπει να βρούμε πώς θα επιτύχουμε όσο το δυνατόν περισσότερα με τα λίγα που διαθέτουμε. Αν επιλέξουμε να επιδιώξουμε έναν σκοπό, τότε δεν μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε τα ίδια μέσα για να επιδιώξουμε συγχρόνως και άλλους σκοπούς. Με άλλα λόγια, υπάρχει πάντοτε κάτι που πρέπει να θυσιάσουμε. Κάθε επιλογή που κάνουμε και κάθε δράση που αναλαμβάνουμε σημαίνει ότι παραιτούμαστε από όσα δεν επιλέξαμε. Είτε θα πάρετε το αυτοκίνητο για μια βόλτα είτε θα μείνετε στο σπίτι. Δεν μπορείτε να κάνετε και τα δύο ταυτόχρονα. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τα χρήματά σας για να αγοράσετε ένα πράγμα ή για να αγοράσετε κάποιο άλλο. Ή μπορείτε να αποταμιεύσετε τα χρήματά σας για κάποια άλλη στιγμή. Τα ίδια χρήματα όμως δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να αγοραστεί κάτι και συγχρόνως να αποταμιευθούν. Η επιλογή του ενός σημαίνει ότι δεν επιλέξατε και δεν μπορείτε να επιλέξετε το άλλο. Επιλέγοντας ένα πράγμα αντί για κάποιο άλλο, *δρώντας*, ιεραρχούμε τα πράγματα με βάση την αξία τους για εμάς — οικονομούμε. Η οικονομία είναι όλοι εμείς καθώς οικονομούμε.

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Η οικονομία είναι μια μη σχεδιασμένη τάξη. Είναι αυτό που προκύπτει όταν οι άνθρωποι ασχολούνται με τις δικές τους υποθέσεις, όταν δρούμε και αλληλεπιδρούμε όπως κρίνουμε σκόπιμο.

Ο Γάλλος οικονομολόγος του δέκατου ένατου αιώνα Frédéric Bastiat το αποτύπωσε αυτό με ένα ερώτημα: «Πώς τρέφεται το Παρίσι;» Ζώντας σε μια μεγάλη πόλη, οι Παριζιάνοι δεν παράγουν τρόφιμα, αλλά έχουν παρ' όλα αυτά πρόσβαση σε άφθονες ποσότητες τροφίμων. Το σημαντικό ερώτημα είναι πώς συμβαίνει αυτό. Άλλωστε, δεν υπάρχει κανένα κεντρικό σχέδιο για το ποια είδη και ποιες ποσότητες τροφίμων θα προσφέρονται στους Παριζιάνους και πότε. Κανείς δεν λέει στους αγρότες πότε και τι να σπείρουν, ποια γη να χρησιμοποιήσουν για κάθε καλλιέργεια, ποια εργαλεία να χρησιμοποιήσουν ή να αναπτύξουν, ή σε ποιες πόλεις, κωμοπόλεις ή πλατείες αγορών να πουλήσουν τα προϊόντα τους και σε ποιες τιμές. Όλα αυτά *απλώς* συμβαίνουν. Η οικονομία είναι ένα αποκεντρωμένο και κατανεμημένο σύστημα, στο οποίο όλοι οι άνθρωποι —αγρότες και κάτοικοι των πόλεων εξίσου— καταρτίζουν τα δικά τους σχέδια και λαμβάνουν τις δικές τους αποφάσεις. Δεν εκτελούν απλώς εντολές κάποιας κεντρικής διοίκησης.

Σκοπός της οικονομικής επιστήμης είναι να κατανοήσει πώς λειτουργεί μια οικονομία, σε όλες τις μορφές και εκφάνσεις της: τη φύση και τον τρόπο λειτουργίας της συνολικής διαδικασίας κατά την οποία οι άνθρωποι λαμβάνουν τις δικές τους αποφάσεις, δρουν και αλληλεπιδρούν όπως κρίνουν σκόπιμο. Η οικονομία δεν έχει ούτε σχέδιο ούτε σχεδιαστή. Δεν έχει καν στόχο. Απλώς υπάρχει.[1]

Οι άνθρωποι όμως έχουν στόχους. Έχουν ανάγκες και επιθυμίες που προσπαθούν να ικανοποιήσουν χρησιμοποιώντας διαφορετικά μέσα. Ορισμένα πράγματα παρέχονται από τη φύση, αλλά τα περισσότερα απαιτούν από τους ανθρώπους να καταβάλουν προσπάθεια για να τα παραγάγουν. Αυτά είναι τα αγαθά και οι υπηρεσίες που ικανοποιούν τις όποιες επιθυμίες μας. Η παραγωγή βρίσκεται στον πυρήνα της οικονομίας: αφορά την παροχή όσο το δυνατόν περισσότερων μέσων για την ικανοποίηση όσο το δυνατόν περισσότερων επιθυμιών στις οποίες αποδίδουμε υψηλή αξία.

ΤΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ

Η παραγωγή αποτελεί πρόβλημα. Δεν είναι απλώς ζήτημα του πόσοι πόροι είναι διαθέσιμοι. Δεν υπάρχει σταθερή σχέση μεταξύ εισροών και εκροών. Είναι αλήθεια ότι, πολύ συχνά, περισσότερες εισροές μπορούν να αποφέρουν περισσότερες εκροές. Με τις καινοτομίες όμως επιτυγχάνουμε περισσότερες εκροές ανά μονάδα εισροής — αυξάνουμε την παραγωγικότητα. Αυτό γίνεται ακόμη πιο προφανές όταν μιλάμε για την *αξία* του παραγόμενου προϊόντος και όχι μόνο για την ποσότητά του. Η αξία δεν προκύπτει ποτέ αυτομάτως. Μπορεί κανείς να χρησιμοποιήσει πολλούς πόρους για να παραγάγει κάτι που αποδεικνύεται σχεδόν άνευ αξίας. Αν ζωγραφίσω έναν πίνακα, το αναμενόμενο αποτέλεσμα θα είχε μικρή αξία, ανεξαρτήτως της προσπάθειάς μου ή της ποσότητας χρώματος που θα χρησιμοποιούσα. Ο ίδιος καμβάς και τα ίδια χρώματα, αν χρησιμοποιούνταν από τον Vincent van Gogh, θα έδιναν κάτι πολύ μεγαλύτερης αξίας. Αν εκείνος έβαζε την υπογραφή του στον πίνακά μου, θα αύξανε την αξία του. Η δική μου υπογραφή όμως στον δικό του πίνακα θα μείωνε την αξία του.

Η μόνη σχέση που υπάρχει μεταξύ εισροών και εκροών είναι ότι πρέπει να χρησιμοποιηθούν εισροές για να παραχθούν εκροές. Δεν μπορούμε να δημιουργήσουμε κάτι από το τίποτε.

Το οικονομικό πρόβλημα δεν είναι η παραγωγή καθαυτή, αλλά η παραγωγή με γνώμονα το οικονομείν (δηλαδή την επιλογή της χρήσης μεγαλύτερης αξίας για τους σπάνιους πόρους). Αφορά το ζήτημα που προκύπτει επειδή δεν διαθέτουμε περισσότερους πόρους από όσους μπορούμε να βρούμε τρόπους να χρησιμοποιήσουμε. Με άλλα λόγια, οι πόροι είναι σπάνιοι. Επομένως,

εναπόκειται σε εμάς να βρούμε πώς μπορούν να χρησιμοποιηθούν οι πόροι μας για να παραχθεί το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα από άποψη αξίας. Έχουμε γίνει ολοένα ικανότεροι στην επίλυση αυτού του ζητήματος, ιδίως κατά τους τελευταίους αιώνες. Επί χιλιάδες χρόνια σημειώναμε ελάχιστη πρόοδο, αλλά ξαφνικά, με αυτό που αποκαλείται εκβιομηχάνιση, το ένα έθνος μετά το άλλο άρχισε να βγαίνει από τη φτώχεια χάρη σε ριζικές προόδους στην παραγωγή. Το ενδιαφέρον για την οικονομική επιστήμη συμπίπτει με αυτή την εξέλιξη.

Εξού και ο τίτλος της πραγματείας του Adam Smith που άσκησε τεράστια επιρροή: *Έρευνα για τη φύση και τα αίτια του πλούτου των εθνών*. Ο τίτλος εφιστά την προσοχή στις δύο διαστάσεις του εθνικού πλούτου, δηλαδή της ευημερίας, που εξακολουθούν να βρίσκονται στον πυρήνα της οικονομικής επιστήμης: τη φύση του πλούτου και τα αίτιά του. Η φύση του πλούτου αφορά το πώς πρέπει να τον κατανοούμε, τι τον συγκροτεί και πώς συνδέεται η οικονομία ως σύστημα με τη θεωρία της αξίας ως προσωπικής ικανοποίησης. Τα αίτια του πλούτου αφορούν τις απαρχές και τις συγκεκριμένες διαδικασίες από τις οποίες προέκυψε αυτή η ευημερία. Αν τις κατανοήσουμε σωστά, μπορούμε να βγάλουμε τους ανθρώπους από τη φτώχεια και να δημιουργήσουμε μια κοινωνία που ευημερεί ολοένα περισσότερο.

Η οικονομική επιστήμη, ως μελέτη του τρόπου λειτουργίας της οικονομίας, είναι επομένως και η επιστήμη του πώς δημιουργείται η ευημερία.

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΣΤΗΜΗ ΩΣ ΚΑΤΑΝΟΗΣΗ

Το να είναι κανείς οικονομολόγος σημαίνει να μελετά την οικονομία ως μια διαδικασία σε συνεχή εξέλιξη. Σκοπός είναι να κατανοήσει πώς λειτουργεί και ποια είναι η φύση της. Πρόκειται για τη διερεύνηση της φύσης και των αιτίων εκείνων των καθολικών διαδικασιών, μηχανισμών και μορφών τάξης που αναγνωρίζουμε ως οικονομία. Από αυτή τη διερεύνηση αποκτούμε γνώσεις για την ευημερία και, κυρίως, για το πώς να δημιουργούμε περισσότερη και να διασφαλίζουμε ότι περισσότεροι άνθρωποι ωφελούνται από αυτήν.

Για *να* κατανοήσουμε πώς λειτουργεί η οικονομία, πρέπει να σταθούμε με ταπεινότητα απέναντι στο γεγονός ότι υπάρχει και ότι διέπεται από μια τάξη — έχει μια *φύση*. Έργο του οικονομολόγου δεν είναι να προβλέπει τις λεπτομέρειες του μέλλοντος, αλλά να αποκαλύπτει τις υποκείμενες διαδικασίες που παράγουν τα οικονομικά αποτελέσματα τα οποία μπορούμε να παρατηρήσουμε. Με άλλα λόγια, πρέπει να αναπτύξουμε μια λογική για την κατανόηση των συνολικών οικονομικών φαινομένων και της συνολικής οικονομικής συμπεριφοράς — μια οικονομική *θεωρία*. Η οικονομική επιστήμη είναι ένα πλαίσιο για το *πώς να* σκεφτόμαστε και να συλλογιζόμαστε σχετικά με την οικονομία, για να κατανοούμε τι συμβαίνει. Μια «διαίσθηση», αν προτιμάτε.

Συνεπώς, η εκμάθηση της οικονομικής επιστήμης αφορά ουσιαστικά την απόκτηση οικονομικού αλφαβητισμού, ώστε να μπορούμε να κατανοούμε καλύτερα τον κόσμο στον οποίο ανήκουμε. Τον πραγματικό κόσμο, όχι τον επινοημένο κόσμο που συναντάμε στα τυποποιημένα υποδείγματα. Όπως το έθεσε ο Ludwig von Mises: «Η οικονομική επιστήμη ασχολείται με τον πραγματικό άνθρωπο, αδύναμο και υποκείμενο σε σφάλματα όπως είναι, και όχι με ιδεατά όντα, παντογνώστες και τέλεια όπως μόνο οι θεοί θα μπορούσαν να είναι.». Ναι, ακριβώς.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Η οικονομική θεωρία

Όπως άλλες επιστήμες και πεδία μελέτης, η οικονομική επιστήμη αποτελεί ένα σώμα θεωρίας. Η θεωρία είναι ένα σύνολο εξηγήσεων που μας επιτρέπει να κατανοήσουμε κάτι. Η οικονομική θεωρία μάς επιτρέπει να *κατανοήσουμε πώς λειτουργεί μια οικονομία*. Εξηγεί τη λειτουργία της οικονομίας ως συνόλου, ώστε να μπορούμε να κατανοούμε τη σημασία, την επίδραση, την προέλευση και την εξέλιξη των οικονομικών φαινομένων.

Για να είναι μια θεωρία αξιόπιστη και χρήσιμη, πρέπει να παρέχει μια συνεκτική εικόνα. Αν δεν το κάνει, τότε ορισμένες από τις εξηγήσεις της αντιφάσκουν μεταξύ τους. Οι αντιφάσεις αποτελούν ένδειξη ότι κάτι δεν πάει καλά. Επομένως, το σώμα μιας θεωρίας πρέπει να διέπεται από λογική αυστηρότητα και να συγκροτεί ένα συνεπές σύνολο. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να είναι συνεπές προς τις βασικές παραδοχές στις οποίες στηρίζεται — πρέπει να παραμένει πιστό στις πρώτες αρχές.

Δεν αρκεί όμως να παραχθεί ένα συνεπές σύνολο βασισμένο σε πρώτες αρχές, αν οι ίδιες αυτές αρχές είναι εσφαλμένες. Άλλωστε, είναι δυνατόν να διαμορφωθεί μια εσωτερικά συνεπής θεωρία βασισμένη σε εσφαλμένες παραδοχές. Τέτοια συστήματα μπορεί να φαίνονται πολύ πειστικά, επειδή είναι συνεπή, αλλά εξακολουθούν να μην παρέχουν πραγματική κατανόηση, διότι κάθε εξήγησή τους εξαρτάται από κάτι που δεν είναι αληθές και ίσως δεν είναι καν εύλογο. Δεν θα θέλατε να διασχίσετε μια γέφυρα σχεδιασμένη από έναν μηχανικό που πιστεύει ότι το χαρτί είναι ανθεκτικότερο από τον σίδηρο. Δεν έχει σημασία πόσο ακριβή είναι τα μαθηματικά που χρησιμοποιήθηκαν ή πόσο εξελιγμένος είναι ο σχεδιασμός — η παραδοχή είναι εσφαλμένη και επομένως η γέφυρα δεν είναι αξιόπιστη. Δεν μπορεί να αντέξει το αναμενόμενο βάρος, ακόμη και αν όλοι οι υπολογισμοί είναι ακριβείς. Το ίδιο ισχύει για την οικονομική θεωρία: πρέπει να οικοδομείται πάνω σε στέρεες αρχές και αξιόπιστες παραδοχές.

Κατά συνέπεια, για να εξηγεί σωστά μια θεωρία πώς λειτουργεί ο κόσμος, πρέπει να είναι εσωτερικά συνεπής και να βασίζεται σε αληθείς παραδοχές. Μια θεωρία δεν μπορεί να πληροί μόνο ένα από αυτά τα κριτήρια και παρ' όλα αυτά να μας παρέχει πραγματική κατανόηση του κόσμου· πρέπει να πληροί και τα δύο.

ΤΟ ΣΗΜΕΙΟ ΕΚΚΙΝΗΣΗΣ

Η οικονομική επιστήμη θεμελιώνεται στην έννοια της ανθρώπινης δράσης ως σκόπιμης συμπεριφοράς. Αυτό σημαίνει ότι, όταν οι άνθρωποι δρουν, προσπαθούν να επιτύχουν κάτι. Δεν σημαίνει ότι οι εκτιμήσεις τους είναι πάντοτε ορθές ή ότι κάνουν το «σωστό» — ό,τι κι αν είναι αυτό. Σημαίνει όμως ότι ο λόγος για τον οποίο προσπαθούν να το επιτύχουν είναι ότι αποδίδουν κάποια *αξία* στο αναμενόμενο αποτέλεσμα. Το τι αξιολογούν, γιατί του αποδίδουν αξία και αν είναι εύλογο ή ορθολογικό να το κάνουν δεν έχει σημασία. Τέτοια ζητήματα βρίσκονται πέρα από το πεδίο της οικονομικής θεωρίας. Αυτό που έχει σημασία είναι ότι η δράση τους παρακινείται από το αναμενόμενο αποτέλεσμα.

Ίσως φαίνεται παράξενο ότι η οικονομική επιστήμη δεν ασχολείται με το γιατί οι άνθρωποι αποδίδουν αξία σε ορισμένα πράγματα αλλά όχι σε άλλα. Ωστόσο, δεν ασχολείται. Τα όνειρα, οι φαντασιώσεις και οι φανταστικές παραστάσεις των ανθρώπων έχουν οικονομική σημασία μόνο αν οι άνθρωποι δρουν βάσει αυτών. Άλλωστε, αν έχετε ένα όνειρο για το οποίο δεν αναλαμβάνετε δράση, δεν το κάνετε πραγματικότητα. Παραμένει απλώς ένα όνειρο. Το όνειρο καθαυτό δεν αλλάζει τίποτε στον κόσμο· η απλή επιθυμία δεν το καθιστά πραγματικό.

Επομένως, η δράση αποτελεί ένα μάλλον λογικό σημείο εκκίνησης για τη μελέτη της κοινωνικής πραγματικότητας. Η δράση είναι ο τρόπος με τον οποίο επιφέρουμε αλλαγές στον κόσμο.

ΑΝΑΛΥΟΝΤΑΣ ΤΗΝ ΑΝΘΡΩΠΙΝΗ ΔΡΑΣΗ

Η αναγνώριση της δράσης γι' αυτό που είναι —σκόπιμη συμπεριφορά— έχει εκπληκτική εξηγητική δύναμη. Μας παρέχει γνώσεις για τις ανθρώπινες υποθέσεις που υπερβαίνουν κατά πολύ όσα οι περισσότεροι θεωρούν δυνατά. Μάλιστα, ο οικονομολόγος Ludwig von Mises έδειξε ότι η οικονομική θεωρία μπορεί να συναχθεί από αυτή την απλή έννοια.

Ας εξετάσουμε τι είδους πράγματα μπορούμε να μάθουμε για τον κόσμο απλώς αναπτύσσοντας το νόημα της ανθρώπινης δράσης. Έχουμε ήδη επισημάνει ότι οι δράσεις αναλαμβάνονται για κάποιον σκοπό που έχει νόημα για τον δρώντα. Γνωρίζουμε ότι οι δράσεις κατευθύνονται προς την επίτευξη κάποιου πράγματος —κάποιου αποτελέσματος— που ο δρων θεωρεί επωφελές. Με άλλα λόγια, οι δράσεις αποβλέπουν στην επίτευξη κάποιου πράγματος στο οποίο ο δρων αποδίδει προσωπικά αξία.

Επειδή οι δρώντες προσπαθούν να επιτύχουν κάτι, συνάγεται ότι δεν το έχουν ήδη επιτύχει και ότι αναλαμβάνουν δράση για να βρεθούν σε καλύτερη θέση από εκείνη στην οποία ήδη βρίσκονται. Επομένως, συμπεραίνουμε ότι υπάρχουν πράγματα που οι δρώντες επιθυμούν και δεν έχουν, αλλά θεωρούν ότι μπορούν να τα αποκτήσουν αναλαμβάνοντας μια δράση η οποία πιστεύουν ότι θα βελτιώσει τη θέση τους. Με άλλα λόγια, οι δράσεις έχουν θεμελιωδώς *αιτιακό* χαρακτήρα: δρούμε επειδή πιστεύουμε ότι μπορούμε να επιφέρουμε μια συγκεκριμένη αλλαγή.

Συμπεραίνουμε επίσης ότι οι δρώντες θεωρούν τη δράση τους τον καλύτερο ή τον μοναδικό τρόπο για να επιτύχουν το αποτέλεσμα. Για ποιον άλλο λόγο θα αναλάμβαναν αυτή τη δράση; Το ότι δεν το έχουν ήδη κάνει υποδηλώνει ότι είτε αγνοούσαν τη δυνατότητα είτε δεν διέθεταν τα μέσα για να την αξιοποιήσουν είτε κατέτασσαν άλλους σκοπούς υψηλότερα. Όλα αυτά υποδηλώνουν σπανιότητα —ότι τα μέσα δεν επαρκούν για την ικανοποίηση όλων των επιθυμιών— και ότι ο δρων κάνει επιλογές. Το ότι ο δρων πρέπει να επιλέξει συνεπάγεται ότι πρέπει να θυσιάσει ορισμένες δυνατότητες χάριν άλλων. Με άλλα λόγια, ο δρων *οικονομεί*.

Μπορούμε επίσης να συμπεράνουμε ότι η ανθρώπινη δράση είναι στην πραγματικότητα πάντοτε *ατομική* δράση, η οποία παρακινείται από κάποιον σκοπό στον οποίο το άτομο αποδίδει αξία και κατευθύνεται προς αυτόν. Άλλα άτομα μπορεί να έχουν κατά νου το ίδιο αποτέλεσμα, και μια δράση ενδέχεται να απαιτεί συνεργασία για να είναι εφικτή, αλλά αυτό δεν αλλάζει το γεγονός ότι κάθε πρόσωπο δρα. Οι άνθρωποι μπορεί να επιλέξουν να δράσουν από κοινού, αλλά αυτές είναι ατομικές επιλογές. Η ίδια η ομάδα δεν δρα. Το ότι τέσσερις άνθρωποι συνεργάζονται για να σηκώσουν και να

μετακινήσουν ένα πιάνο δεν σημαίνει ότι η ομάδα σήκωσε το πιάνο, αλλά ότι οι τέσσερις άνθρωποι συντόνισαν τις ατομικές προσπάθειές τους προς αυτόν τον κοινό σκοπό. Με άλλα λόγια, η οικονομική επιστήμη ακολουθεί τον *μεθοδολογικό* ατομικισμό.

Οντότητες όπως οι επιχειρήσεις, οι ομάδες και οι κυβερνήσεις υπάρχουν και ασκούν πραγματική επίδραση στον τρόπο με τον οποίο δρουν οι άνθρωποι. Δεν μπορούμε όμως να κατανοήσουμε πώς συμβαίνει αυτό χωρίς να αναγνωρίσουμε επίσης ότι οι άνθρωποι μέσα στις επιχειρήσεις, στις ομάδες και στις κυβερνήσεις δρουν. Αναγνωρίζοντάς το, κατανοούμε ότι οι δρώντες μέσα στις ομάδες μπορεί να έχουν στόχους που αντιβαίνουν στους δηλωμένους στόχους της ομάδας, και ότι επομένως υπάρχουν εντάσεις και ορισμένοι άνθρωποι μπορεί να δρουν με τρόπους που υπονομεύουν τους δηλωμένους στόχους της. Αυτό δεν θα ήταν δυνατό αν είχαμε υποθέσει ότι δρα η ίδια η ομάδα.

Η ΕΥΦΥΗΣ ΣΥΛΛΗΨΗ ΤΟΥ ΑΞΙΩΜΑΤΟΣ ΤΗΣ ΔΡΑΣΗΣ

Η οικονομική επιστήμη χρησιμοποιεί τον λογικό συλλογισμό για να αποκαλύψει τις διαδικασίες που συγκροτούν την οικονομία και αναγνωρίζει ότι το κίνητρο της δράσης είναι προσωπικό — ότι *η αξία είναι υποκειμενική*. Η υποκειμενικότητα της αξίας επιτρέπει στους οικονομολόγους να διατυπώσουν μια ρεαλιστική και αξιόπιστη θεωρία που εξηγεί τις τιμές ως αποτέλεσμα προσωπικών αξιολογήσεων στο περιθώριο. Επειδή τα άτομα επιλέγουν μεταξύ δράσεων, πρέπει να ιεραρχούν τις επιλογές τους. Το κάνουν υποκειμενικά, με βάση την προσδοκώμενη αξία που αναμένουν ότι θα τους προσφέρει το αποτέλεσμα της δράσης.

Ποτέ δεν αποδίδουμε αξία στα πράγματα καθαυτά, αλλά για την ικανοποίηση που θεωρούμε ότι μπορούν να μας προσφέρουν. Ένα ποτήρι νερό στην έρημο πιθανότατα προσφέρει μεγαλύτερη ικανοποίηση από ένα ποτήρι νερό όταν χαλαρώνουμε στον καναπέ του σπιτιού μας. Γιατί; Επειδή αξιολογούμε τα πράγματα με βάση την ικανοποίηση που μπορούν να μας προσφέρουν στην κατάσταση στην οποία βρισκόμαστε. Όταν χαλαρώνουμε στον καναπέ, η μεγαλύτερη ικανοποίηση που μπορούμε να αποκομίσουμε από ένα ποτήρι νερό δεν πλησιάζει καν εκείνη που αποκομίζουμε όταν προσπαθούμε να αποφύγουμε την αφυδάτωση και να μείνουμε ζωντανοί σε μια έρημο. Και όσο περισσότερο διαθέτουμε από κάτι, τόσο μικρότερη είναι η ικανοποίηση από τη χρήση μιας ακόμη μονάδας του. Στην πραγματικότητα, κάθε μονάδα κάποιου πράγματος αξιολογείται με βάση την ικανοποίηση που μπορούμε να αποκομίσουμε από την τελευταία, την οριακή, μονάδα. Έτσι, σε οποιαδήποτε δεδομένη κατάσταση, αν έχουμε τρία ποτήρια νερό, αποδίδουμε στο καθένα μικρότερη αξία από όση θα του αποδίδαμε αν είχαμε μόνο δύο. Μεγαλύτερη όμως από όση θα του αποδίδαμε αν είχαμε τέσσερα. Διότι η αξία που έχει για εμάς οποιοδήποτε από τα ποτήρια είναι η ικανοποίηση στην οποία συμβάλλει — η χαμηλότερη και οριακή αξία. Γι' αυτό δρούμε διαφορετικά ανάλογα με το πόσες μονάδες κάποιου πράγματος διαθέτουμε και πόσο σημαντικά είναι αυτά τα πράγματα για εμάς — ποιες ικανοποιήσεις αναμένουμε να αποκομίσουμε από αυτά.

Με άλλα λόγια, η δράση συνδέει τις υποκειμενικές αξιολογήσεις που υπάρχουν στον νου μας —τις ιεραρχήσεις των πιθανών αποτελεσμάτων των δράσεών μας— με τα πράγματα που υπάρχουν έξω από αυτόν. Η δράση είναι η γέφυρα ανάμεσα στις προσωπικές αξιολογήσεις, οι οποίες δεν μπορούν να μετρηθούν, και στα αποτελέσματα στον πραγματικό κόσμο. Αν κατανοήσουμε τη δράση ως το σημείο εκκίνησης του οικονομικού συλλογισμού, το γεγονός ότι η αξία είναι υποκειμενική δεν

δημιουργεί κανένα πρόβλημα για την κατανόηση της παραγωγής αγαθών και υπηρεσιών και άλλων οικονομικών φαινομένων. Δεν χρειάζεται να γνωρίζουμε σε τι αποδίδουν αξία οι άνθρωποι ή γιατί, αλλά μόνο ότι αποδίδουν αξία. Και ότι δρουν αναλόγως.

Όλα τα οικονομικά φαινόμενα —η κατανομή των πόρων, οι τιμές της αγοράς, οι οικονομικοί κύκλοι — είναι αποτελέσματα ανθρώπινων δράσεων, οι οποίες γνωρίζουμε ότι είναι πάντοτε σκόπιμες και διέπονται από το οικονομείν. Έργο της οικονομικής επιστήμης είναι επομένως να κατανοήσει την οικονομία και όλα όσα αυτή περιλαμβάνει από τη σκοπιά του έσχατου αιτίου της: της δράσης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Πώς ασκείται η οικονομική επιστήμη

Η οικονομική επιστήμη κατηγορείται συχνά ότι είναι «ιδεολογική» — ότι *προωθεί τις ελεύθερες αγορές*. Πρόκειται για παρανόηση.

Η ελεύθερη αγορά στην οικονομική επιστήμη είναι ένα υπόδειγμα — ένα αναλυτικό εργαλείο. Αποκλείει περιστάσεις και επιδράσεις που περιπλέκουν την ανάλυση και μας επιτρέπει να μελετήσουμε τα θεμελιώδη οικονομικά φαινόμενα καθαυτά, ώστε να μη συγχέονται με άλλες επιδράσεις. Στην οικονομική επιστήμη μάς ενδιαφέρει να κατανοήσουμε τη φύση και τις σχέσεις των οικονομικών δυνάμεων. Με άλλα λόγια, αποκλείουμε όσα παρεμποδίζουν την οικονομία, όπως οι κανονιστικές ρυθμίσεις, που επιβάλλουν περιορισμούς στη συμπεριφορά των ανθρώπων και επομένως στα οικονομικά αποτελέσματα. Το αποτέλεσμα είναι μια οικονομία στην οποία επενεργούν μόνο οικονομικές δυνάμεις — μια «ελεύθερη αγορά».

Το υπόδειγμα της ελεύθερης αγοράς εξυπηρετεί τον ίδιο σκοπό με τη μελέτη σωμάτων σε ελεύθερη πτώση στη φυσική. Το υπόδειγμα της ελεύθερης πτώσης αποκλείει παράγοντες όπως η αντίσταση του αέρα, προκειμένου να μελετηθούν οι επιδράσεις της βαρυτικής έλξης. Δεν θα ήταν δυνατό να μελετήσουμε τη βαρυτική έλξη χωρίς να τη διαχωρίσουμε από άλλες δυνάμεις που επίσης επιδρούν στα σώματα και μπορεί να ενισχύουν ή να μειώνουν την επίδραση της βαρύτητας. Η οικονομική επιστήμη χρησιμοποιεί το υπόδειγμα της ανεμπόδιστης ή ελεύθερης αγοράς με τον ίδιο τρόπο: για να μελετήσει τις οικονομικές δυνάμεις χωρίς την επίδραση άλλων παραγόντων. Πρέπει να γνωρίζουμε πώς λειτουργεί η ίδια η οικονομία προτού μπορέσουμε να μελετήσουμε τις επιδράσεις που ασκούνται σε αυτήν.

Η οικονομική επιστήμη προωθεί και υποστηρίζει τις ελεύθερες αγορές στον ίδιο βαθμό που η φυσική προωθεί την ελεύθερη πτώση. Ο οικονομικός συλλογισμός δεν μπορεί να υπάρξει χωρίς το υπόδειγμα της ελεύθερης αγοράς.

ΤΟ ΝΟΗΜΑ ΤΗΣ ΑΝΤΑΛΛΑΓΗΣ

Η οικονομική επιστήμη βασίζεται στον οικονομικό συλλογισμό — στη χρήση της λογικής για να διαπιστώνουμε το γιατί και το γιατί όχι, το πότε και το πότε όχι. Έτσι κατανοούμε όσα βλέπουμε και αποκαλύπτουμε τις υποκείμενες οικονομικές διαδικασίες. Ας το δείξουμε με το παράδειγμα μιας απλής πράξης ανταλλαγής μεταξύ δύο ατόμων, του Adam και της Beth.

Ας υποθέσουμε ότι ο Adam προσφέρει στην Beth ένα μήλο και η Beth δίνει στον Adam ένα τέταρτο του γαλονιού γάλα σε αντάλλαγμα. Υπάρχουν δύο τρόποι να αναλύσουμε αυτή την ανταλλαγή. Ο ένας είναι να τη μελετήσουμε εμπειρικά, παρατηρώντας την ανταλλαγή στην πραγματική ζωή και συλλέγοντας «αντικειμενικά», δηλαδή μετρήσιμα, δεδομένα πριν από την ανταλλαγή, κατά τη διάρκειά της και μετά από αυτήν. Χρησιμοποιώντας αυτά τα δεδομένα, μπορούμε κατόπιν να περιγράψουμε τι συνέβη και να αναζητήσουμε μια εξήγηση.

Δεν χρειάζεται να υπεισέλθουμε σε λεπτομέρειες για να δούμε *γιατί* αυτή η μέθοδος είναι ακατάλληλη για την κατανόηση του νοήματος της *ανταλλαγής* στο πλαίσιο του οικονομικού συλλογισμού. Ακόμη και αν μελετούσαμε λεπτομερώς την εμπειρικά παρατηρούμενη ανταλλαγή, δεν θα μπορούσαμε να αποκαλύψουμε γιατί το μήλο πέρασε από την κατοχή του Adam στην κατοχή της Beth, γιατί το γάλα κινήθηκε προς την αντίθετη κατεύθυνση ή ακόμη και αν αυτές οι δύο μεταβιβάσεις συνδέονται μεταξύ τους. Τα παρατηρήσιμα δεδομένα δεν έχουν αφ' εαυτών νόημα· δεν μπορούν να μας πουν τίποτε πέρα από τα γυμνά παρατηρήσιμα γεγονότα σχετικά με το ποιος κατέχει τι και πότε. Αυστηρά μιλώντας, τα δεδομένα δεν μπορούν καν να μας πουν ότι υπήρξε ανταλλαγή.

Η οικονομική επιστήμη δεν περιορίζεται στην παροχή περιγραφών όπως «ο Adam έχει ένα μήλο και η Beth έχει γάλα» και ότι, ένα λεπτό αργότερα, «η Beth έχει το μήλο και ο Adam έχει το γάλα». Αφορά την κατανόηση του ότι επρόκειτο για ανταλλαγή και του τι σημαίνει η ανταλλαγή για τα συμμετέχοντα μέρη. Γνωρίζουμε ότι πρέπει να σημαίνει κάτι, επειδή *επέλεξαν* να την πραγματοποιήσουν. Η ανταλλαγή δεν ήταν απλώς το αποτέλεσμα ορισμένων εξωτερικών ερεθισμάτων. Η ανταλλαγή δεν γίνεται αυτομάτως.

Για να το μελετήσουμε όμως αυτό, πρέπει να συλλογιστούμε με αφετηρία την κατανόησή μας για το τι κάνουν ο Adam και η Beth. Με άλλα λόγια, αναγνωρίζουμε —χρησιμοποιώντας αυτό που αποκαλούμε a priori κατανόηση— ότι και οι δύο πράγματι δρουν και, επομένως, ότι προσπαθούν να επιτύχουν κάτι. Η ανθρώπινη δράση, όπως μας υπενθυμίζει ο Ludwig von Mises, είναι σκόπιμη συμπεριφορά.

Με αυτή την κατανόηση, μπορούμε εύκολα να δούμε ότι πρόκειται πράγματι για ανταλλαγή: ο Adam αντάλλαξε το μήλο του με το γάλα της Beth. Επειδή ο Adam και η Beth αντάλλαξαν αγαθά, γνωρίζουμε επίσης ότι —εκτός αν κάποιος από τους δύο εξαναγκάστηκε ή εξαπατήθηκε— και οι δύο ανέμεναν να βρεθούν σε καλύτερη θέση με αυτό που έλαβαν ως αντάλλαγμα. Αντάλλαξαν λοιπόν *επειδή* ο Adam αποδίδει στο γάλα μεγαλύτερη αξία από όση στο μήλο και η Beth αποδίδει στο μήλο μεγαλύτερη αξία από όση στο γάλα.

Αυτό το συμπέρασμα μπορεί να φαίνεται προφανές, και έτσι θα έπρεπε: όλοι διαθέτουμε αυτή τη βασική κατανόηση της ανθρώπινης δράσης ως σκόπιμου εγχειρήματος για την επίτευξη κάποιου σκοπού που αναμένουμε ότι θα έχει μεγαλύτερη αξία. Δρούμε επειδή επιθυμούμε κάποια αλλαγή και επειδή θεωρούμε ότι αυτή η αλλαγή θα είναι, υπό κάποια έννοια, προς το καλύτερο.

Με βάση αυτή τη θεμελιώδη κατανόηση, κατανοούμε την ανταλλαγή του Adam και της Beth. Ίσως να μη συμφωνούμε με τις αξιολογήσεις τους, αλλά δεν χρειάζεται να συμφωνούμε. Εξακολουθούμε να κατανοούμε ότι η εκούσια ανταλλαγή πρέπει να βασίζεται στη «διπλή σύμπτωση των αναγκών» των μερών — ότι τόσο ο Adam όσο και η Beth ανέμεναν να βελτιώσουν τη θέση τους μέσω της ανταλλαγής, διαφορετικά δεν θα είχαν επιλέξει να την πραγματοποιήσουν.

ΤΙΜΗ ΚΑΙ ΑΞΙΑ

Στο παράδειγμά μας, ο Adam και η Beth δεν αντιμετώπιζαν εμπόδια στην οικονομική ανταλλαγή τους — μια συναλλαγή ελεύθερης αγοράς. Πρόκειται για ένα ιδιαίτερα απλουστευμένο παράδειγμα, αλλά η απλούστευση δεν αποτελεί πρόβλημα. Αποτελεί πλεονέκτημα, επειδή μας επιτρέπει να

εντοπίσουμε τις θεμελιώδεις διαδικασίες και τους μηχανισμούς. Δεν θα είχαμε αποκτήσει καμία πρόσθετη κατανόηση αν περιπλέκαμε το παράδειγμα της ανταλλαγής με κανονιστικές ρυθμίσεις, απαιτήσεις αδειοδότησης, νομικούς ορισμούς, υγειονομικές οδηγίες, φόρους κ.λπ. Η συμπερίληψη αυτών των παραγόντων θα δυσχέραινε, στην πραγματικότητα, την εξακρίβωση του τι ακριβώς συνέβαινε. Θα υπήρχαν υπερβολικά πολλοί εμπλεκόμενοι παράγοντες που θα μπορούσαν να έχουν επηρεάσει τη λήψη αποφάσεων του Adam και της Beth.

Είναι λοιπόν εύλογο να μελετήσουμε την ανταλλαγή απλώς ως ανταλλαγή, χωρίς παράγοντες που την περιπλέκουν, ώστε να μπορέσουμε να μάθουμε το νόημα της ανταλλαγής καθαυτής. Αυτό σημαίνει επίσης ότι μπορούμε να προσθέσουμε περισσότερους παράγοντες, για να δούμε πώς μεταβάλλουν το αποτέλεσμα και να μάθουμε πώς αυτοί οι παράγοντες συνδέονται με την ανταλλαγή ή την επηρεάζουν. Το κάνουμε βήμα προς βήμα, ξεκινώντας από τον πυρήνα και προσθέτοντας κατόπιν επιπλέον παράγοντες. Αν δεν κατανοούμε την ίδια την ανταλλαγή, τότε δεν μπορούμε ούτε να κατανοήσουμε πώς την επηρεάζουν άλλοι παράγοντες.

Ίσως η Beth να είναι γαλακτοπαραγωγός και να της αρέσουν ιδιαίτερα τα μήλα που καλλιεργεί ο Adam στον οπωρώνα του, ώστε να ήταν πρόθυμη να ανταλλάξει έως και ένα ολόκληρο γαλόνι — τέσσερα τέταρτα του γαλονιού— γάλα για να αποκτήσει ένα και μόνο μήλο. Ίσως να θεωρεί τα μήλα του Adam τόσο καλά. Το να «πληρώσει» ένα τέταρτο του γαλονιού είναι επομένως εξαιρετικά συμφέρον γι' αυτήν. Δεν είναι λοιπόν παράξενο που δέχεται την ανταλλαγή!

Το ίδιο όμως ισχύει και από την άλλη πλευρά. Πρέπει να συμπεράνουμε ότι και ο Adam θεωρεί το ένα τέταρτο του γαλονιού καλή «τιμή», ώστε να προχωρήσει στην ανταλλαγή. Αποδίδει στο ένα τέταρτο του γαλονιού από το γάλα της Beth μεγαλύτερη αξία από όση στο ένα μήλο. Αν δεν συνέβαινε αυτό, η ανταλλαγή δεν θα πραγματοποιούνταν. Έτσι, μολονότι είναι αλήθεια ότι ο Adam θα μπορούσε να είχε λάβει περισσότερο γάλα για το μήλο —τετραπλάσια ποσότητα—, το ένα τέταρτο του γαλονιού που λαμβάνει καθιστά προφανώς την ανταλλαγή συμφέρουσα γι' αυτόν. Ίσως να ήταν πρόθυμος να πληρώσει δύο μήλα για ένα τέταρτο του γαλονιού γάλα. Τότε, το να πληρώσει μόνο ένα μήλο εξακολουθεί να αποτελεί συμφέρουσα συναλλαγή από τη σκοπιά της προσωπικής του αξιολόγησης.

Δεν χρειάζεται όμως να γνωρίζουμε τις πραγματικές αξιολογήσεις του Adam και της Beth. Στην πραγματικότητα, ούτε οι ίδιοι χρειάζεται να τις γνωρίζουν. Το μόνο που έχει σημασία είναι ότι και οι δύο θεωρούν ότι η ανταλλαγή «αξίζει τον κόπο». Η «τιμή» που πληρώνουν δεν θα είναι υψηλότερη από την αξία που αποδίδουν σε όσα λαμβάνουν ως αντάλλαγμα. Για παράδειγμα, αν ο Adam δεν δεχόταν λιγότερα από πέντε τέταρτα του γαλονιού γάλα για ένα μήλο, τότε δεν θα γινόταν ανταλλαγή. Διότι αυτό δεν θα άξιζε τον κόπο για την Beth.

Φαίνεται προφανές; Ναι, αλλά μάθαμε πολλά αναπτύσσοντας όσα πρέπει να ισχύουν για να πραγματοποιηθεί μια ανταλλαγή. Προσδιορίσαμε τις αναγκαίες προϋποθέσεις της ανταλλαγής — και τα δύο μέρη πρέπει να αναμένουν ότι θα ωφεληθούν από αυτήν, ενώ η «τιμή» που πληρώνει το καθένα δεν μπορεί να είναι υψηλότερη από την αξία που το ίδιο αποδίδει σε όσα λαμβάνει ως αντάλλαγμα— και διακρίναμε την εκούσια ανταλλαγή, η οποία πρέπει να αποβλέπει στο αμοιβαίο όφελος, από την ακούσια μεταβίβαση, όπως η κλοπή. Μολονότι δεν αναλύσαμε τη δεύτερη, είναι εύκολο να δούμε ότι κανένα από τα δύο μέρη, ή και τα δύο, δεν θα προχωρούσε σε μια ανταλλαγή που δεν το ωφελεί, εκτός αν εξαναγκαζόταν. Ή αν παραπλανιόταν με κάποιον τρόπο ή υπήρχε απάτη.

Ο ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ

Ας προσθέσουμε ένα τρίτο πρόσωπο, τον Charlie, που καλλιεργεί αχλάδια. Η Beth βρίσκει ελκυστική αυτή τη νόστιμη καινοτομία και ανταλλάσσει ευχαρίστως όλο το γάλα της με ένα γεμάτο καλάθι αχλάδια. Πρόκειται για τρία γαλόνια —δώδεκα τέταρτα του γαλονιού— έναντι δεκαπέντε αχλαδιών. Κατόπιν εμφανίζεται ο Adam και προσπαθεί να επαναλάβει τη χθεσινή ανταλλαγή με την Beth, αλλά εκείνη έχει ήδη εξαντλήσει το γάλα της. Την επόμενη ημέρα, ο Adam επισκέπτεται την Beth νωρίτερα, για να προλάβει να «αγοράσει» γάλα πριν το πάρει όλο ο Charlie. Στην Beth αρέσουν τα αχλάδια του Charlie περισσότερο από τα μήλα, αλλά ο Adam λέει ότι είναι πρόθυμος να της προσφέρει *δύο* μήλα για ένα τέταρτο του γαλονιού γάλα. Καθώς με το γάλα της μπορεί πλέον να αγοράσει διπλάσια μήλα από πριν, το σκέφτεται.

Αυτό το απλό παράδειγμα μας δίνει τώρα μια εικόνα του τρόπου λειτουργίας του *μηχανισμού των τιμών*. Οι τιμές είναι σχέσεις ανταλλαγής. Δεν καθορίζονται τυχαία, αλλά από την ιεράρχηση διαφορετικών αγαθών από τους ανθρώπους. Μπορούμε να δούμε ότι υπάρχουν όρια ως προς το πού μπορούν να διαμορφωθούν οι τιμές. Το όριο της Beth είναι ένα γαλόνι γάλα ανά μήλο. Δεν θεωρεί ότι θα άξιζε τον κόπο να πληρώσει περισσότερο. Με τη νέα δυνατότητα ανταλλαγής έναντι αχλαδιών όμως, η Beth δεν θεωρεί πλέον ότι αξίζει να αγοράσει μήλα ακόμη και στην τιμή του ενός τετάρτου του γαλονιού γάλα. Αυτό είναι προφανές από το γεγονός ότι χθες αγόρασε μόνο αχλάδια. Η αξία που αποδίδει σε ένα μήλο μπορεί να μην έχει αλλάξει, αλλά αποδίδει μεγαλύτερη αξία στη συναλλαγή που μπορεί να κάνει για αχλάδια. Οι αγοραστικές μας αποφάσεις βασίζονται σε τέτοιες συγκρίσεις αξίας. Είναι σχετικές: επιδιώκουμε αυτό στο οποίο αποδίδουμε τη μεγαλύτερη αξία, και οι τιμές που πληρώνουμε περιορίζονται από την αξία που αποδίδουμε σε όσα λαμβάνουμε και σε όσα προσφέρουμε ως πληρωμή.

Μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε αυτό το παράδειγμα για να προσδιορίσουμε ποιες θα ήταν οι σχέσεις ανταλλαγής, δηλαδή οι τιμές, μεταξύ μήλων, αχλαδιών και γάλακτος στην ελεύθερη αγορά, δεδομένων των τρεχουσών αξιολογήσεων του Adam, της Beth και του Charlie. Για την Beth, αξίζει να ανταλλάξει ένα τέταρτο του γαλονιού γάλα με ένα μήλο. Όχι όμως αν μπορεί να αποκτήσει πέντε αχλάδια έναντι ενός γαλονιού γάλακτος — αυτή είναι μια πιο συμφέρουσα συναλλαγή γι' αυτήν. Ο Adam προσφέρει τώρα δύο μήλα για κάθε τέταρτο του γαλονιού γάλα, και η Beth εξετάζει την πρόταση. Αν τη δεχθεί, τότε φαίνεται ότι η Beth αποδίδει στα αχλάδια αξία κάπου μεταξύ ενός και δύο μήλων. Δεν μπορούμε να είμαστε ακριβέστεροι από αυτό, ακόμη και αν υποθέσουμε ότι οι προτιμήσεις της Beth για τα μήλα και τα αχλάδια δεν αλλάζουν. Αυτό που μπορούμε να κάνουμε είναι να καταγράφουμε τις σχέσεις ανταλλαγής διαχρονικά. Φαίνεται ότι την πρώτη ημέρα ένα μήλο ανταλλάχθηκε με ένα τέταρτο του γαλονιού γάλα, τη δεύτερη ημέρα πέντε αχλάδια ανταλλάχθηκαν με ένα γαλόνι γάλα και την τρίτη ημέρα δύο μήλα ανταλλάχθηκαν με ένα τέταρτο του γαλονιού γάλα. Δεν παρατηρήσαμε όμως ούτε γνωρίζουμε τίποτε για τα όρια των αξιολογήσεων των τριών προσώπων. Ούτε για το πώς ενδέχεται να μεταβλήθηκαν με την πάροδο του χρόνου.

Αυτή είναι η λογική των τιμών. Αν προσθέσουμε περισσότερους ανθρώπους και περισσότερα αγαθά, θα γίνει δυσκολότερο να παρακολουθούμε τους πάντες και τα πάντα. Ο μηχανισμός όμως παραμένει ο ίδιος. Οι τιμές είναι σχέσεις ανταλλαγής. Αυτό ισχύει ακόμη και αν όλοι αρχίσουν να χρησιμοποιούν ένα από τα αγαθά ως κοινό μέσο ανταλλαγής, για παράδειγμα ως χρήμα. Αν όλοι αρχίσουν να αναφέρονται στις τιμές των αγαθών με όρους της ποσότητας γάλακτος που απαιτείται

για την αγορά τους, τότε θα είναι πολύ ευκολότερο να συγκρίνουν τις τιμές. Οι τιμές όμως εξακολουθούν να είναι σχέσεις ανταλλαγής και οι ανταλλαγές εξακολουθούν να γίνονται προς αμοιβαίο όφελος.

Η ΜΕΘΟΔΟΣ ΒΗΜΑ ΠΡΟΣ ΒΗΜΑ

Σχεδόν όλες οι σημαντικές πληροφορίες που αντλούμε από το παράδειγμα του Adam, της Beth και του Charlie δεν βασίστηκαν στην παρατήρηση, αλλά στην προϋπάρχουσα κατανόησή μας για την ανθρώπινη δράση. Επειδή κατανοούμε ότι δρούμε για να επιτύχουμε κάτι στο οποίο αποδίδουμε αξία και ότι ανταλλάσσουμε με άλλους προς αμοιβαίο όφελος, μπορούμε να αποκαλύψουμε το νόημα των ανταλλαγών του Adam, της Beth και του Charlie και των σχέσεων ανταλλαγής που αυτοί καθορίζουν. Η απλή παρατήρηση του ποιος έχει τι και πότε, και ίσως του «μηχανικού τρόπου διεξαγωγής» της ανταλλαγής, δεν αρκεί για να κατανοήσουμε τι συμβαίνει. Το ίδιο ισχύει και για την οικονομία συνολικά: δεν μπορούμε να κάνουμε δύο παρατηρήσεις και να προσποιούμαστε ότι γνωρίσαμε τις διαδικασίες που προκάλεσαν τη διαφορά μεταξύ τους. Πρέπει να ακολουθήσουμε βήμα προς βήμα τη λογική της δράσης για να αποκαλύψουμε τι συνέβαινε πραγματικά.

Ας προχωρήσουμε λίγο παρακάτω και ας εξετάσουμε ένα παράδειγμα χρηματικής οικονομίας — θα συζητήσουμε το χρήμα στο κεφάλαιο 6. Το χρήμα έχει ορισμένη αγοραστική δύναμη: χρειαζόμαστε συγκεκριμένα ποσά για να αγοράσουμε διαφορετικά είδη αγαθών. Πολλοί οικονομολόγοι, τόσο του παρελθόντος όσο και του παρόντος, θα υποστήριζαν ορθά ότι η προσφορά χρήματος —το πόσο χρήμα είναι διαθέσιμο— επηρεάζει τις τιμές των αγαθών. Καθώς δημιουργείται νέο χρήμα, υπάρχει περισσότερο χρήμα για την αγορά του ίδιου αριθμού αγαθών, οπότε οι χρηματικές τιμές τείνουν να αυξάνονται. Αν ο αριθμός των αγαθών που είναι διαθέσιμα προς αγορά παραμένει ο ίδιος, αλλά η προσφορά χρήματος, αντιθέτως, μειώνεται, τότε το χρήμα αποκτάται δυσκολότερα — επομένως οι χρηματικές τιμές τείνουν να μειώνονται.

Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι μπορούμε επίσης να συμπεράνουμε πως υπάρχει αναλογική σχέση μεταξύ της προσφοράς χρήματος και των τιμών των αγαθών. Ο διπλασιασμός της προσφοράς χρήματος δεν θα διπλασιάσει όλες τις τιμές. Στην πραγματικότητα, ακόμη και αν διπλασιάζαμε ως διά μαγείας όλο το χρήμα μέσα σε μία νύχτα, έτσι ώστε, όταν οι άνθρωποι ξυπνούσαν την επόμενη ημέρα, να διαπίστωναν ότι το ποσό των χρημάτων σε κάθε τραπεζικό λογαριασμό, πορτοφόλι και στρώμα είχε διπλασιαστεί, και πάλι δεν θα μπορούσαμε να πούμε ότι οι τιμές όλων των αγαθών θα διπλασιάζονταν. Γιατί όχι; Επειδή οι άνθρωποι δεν αντιδρούν με τον ίδιο τρόπο ούτε ταυτόχρονα στον διπλασιασμό των χρημάτων τους. Οι νέες τιμές, όπως και οι παλιές, θα καθοριστούν από τις δράσεις των ανθρώπων.

Για να συλλογιστούμε ορθά από οικονομική άποψη, πρέπει να ακολουθήσουμε τη λογική *βήμα προς βήμα*, ώστε να λάβουμε πλήρως υπόψη τις αλλαγές που συμβαίνουν διαδοχικά με την πάροδο του χρόνου. Γνωρίζουμε ότι οι τιμές είναι σχέσεις ανταλλαγής, οι οποίες καθορίζονται από την προσφορά —το πόσο προσφέρεται προς πώληση— και τη ζήτηση —το πόσο είναι πρόθυμοι να αγοράσουν οι άνθρωποι. Ο διπλασιασμός όμως των χρηματικών διαθεσίμων ενός προσώπου δεν σημαίνει ότι αυτό θα διπλασιάσει τις αγορές των ίδιων αγαθών. Αντιθέτως, θα δρα πάντοτε για να αγοράζει τα αγαθά που ικανοποιούν καλύτερα τις επιθυμίες του σε σχέση με τα άλλα διαθέσιμα αγαθά.

Με άλλα λόγια, αν οι άνθρωποι αγόραζαν δύο λίβρες βούτυρο πριν διπλασιαστούν τα χρήματά τους, δεν υπάρχει λόγος να αναμένουμε ότι θα αγοράσουν *τέσσερις* λίβρες βούτυρο. Είναι πιθανότερο να υπάρχουν άλλα αγαθά που θα ικανοποιούσαν τις επιθυμίες τους περισσότερο από μια τρίτη και μια τέταρτη λίβρα βούτυρο, και τότε θα ενεργούσαν για να αγοράσουν εκείνα αντί γι' αυτές. Άλλωστε, υπάρχει λόγος που δεν αγόραζαν προηγουμένως την τρίτη λίβρα βούτυρο. Σε οποιαδήποτε κατάσταση, όπως μάθαμε, τα άτομα θα επιδιώκουν όποιους σκοπούς θεωρούν ότι έχουν τη μεγαλύτερη αξία για τα ίδια.

Ακριβώς όπως η Beth στο παραπάνω παράδειγμα επέλεξε τα αχλάδια αντί για τα μήλα και κατόπιν τα μήλα αντί για τα αχλάδια, όταν ο Adam της προσέφερε μια πιο συμφέρουσα συναλλαγή. Οι άνθρωποι που ξυπνούν με περισσότερα χρήματα θα επιδιώξουν όποιες αγορές θεωρούν ότι θα βελτιώσουν περισσότερο τη θέση τους. Ορισμένοι μπορεί να επιλέξουν απλώς να αγοράσουν περισσότερα από τα ίδια· άλλοι μπορεί να επιλέξουν να αγοράσουν και άλλα πράγματα, επιπλέον εκείνων που συνήθως αγοράζουν· άλλοι πάλι θα αγοράσουν εντελώς διαφορετικά πράγματα. Αυτό σημαίνει ότι η ζήτηση για τα συγκεκριμένα αγαθά που προσφέρονται προς πώληση θα μεταβληθεί με διαφορετικούς τρόπους: για ορισμένα αγαθά η ζήτηση θα αυξηθεί, για άλλα θα μειωθεί, ενώ για άλλα μπορεί να μη μεταβληθεί καθόλου ή να μεταβληθεί ελάχιστα. Αυτό μεταβάλλει τις τιμές τους στην αγορά. Η αυξημένη ζήτηση θα οδηγήσει σε άνοδο των τιμών ορισμένων αγαθών, και αντιστρόφως.

Τα άτομα δεν δρουν πάντοτε ταυτόχρονα: ορισμένα θα δράσουν νωρίτερα και πριν προσαρμοστούν οι τιμές, πράγμα *που* σημαίνει ότι η αγοραστική τους δύναμη, δεδομένων των τιμών των αγαθών, έχει πράγματι διπλασιαστεί. Οι πραγματικές αγορές τους —η ζήτησή τους— θα επηρεάσουν τις τιμές των αγαθών που αγοράζουν, πράγμα που σημαίνει ότι όσοι δρουν αργότερα ενδέχεται να αντιμετωπίσουν υψηλότερες τιμές για εκείνα τα αγαθά που επέλεξαν να αγοράσουν όσοι έδρασαν νωρίτερα. Οι τιμές καθορίζονται από τις δράσεις των ανθρώπων, όχι από έναν μαθηματικό τύπο.

Φανταστείτε ότι οι παραπάνω άνθρωποι έδρασαν νωρίς, αλλά δεν αγόρασαν άλλες δύο λίβρες βούτυρο με τα επιπλέον χρήματά τους. Αντ' αυτού, τα ξοδεύουν σε γλυκίσματα. Αυτό σημαίνει ότι τα συγκεκριμένα γλυκίσματα έχουν ήδη πωληθεί όταν όσοι δρουν αργότερα θελήσουν να τα αγοράσουν. Όσα γλυκίσματα απομένουν προς πώληση είναι σπανιότερα, και ο συνετός καταστηματάρχης μπορεί να αυξήσει την τιμή για να αξιοποιήσει αυτή την ξαφνική αύξηση της ζήτησης. Ως αποτέλεσμα, όσοι δρουν αργότερα θα αντιμετωπίσουν διαφορετικές συνθήκες τιμών από όσους έδρασαν νωρίτερα: ορισμένες τιμές θα είναι υψηλότερες και άλλες όχι — μερικές ίσως να είναι χαμηλότερες από ό,τι θα ήταν διαφορετικά. Οι δράσεις τους θα εξαρτηθούν από τις συγκεκριμένες δυνατότητες ανταλλαγής που έχουν μπροστά τους, αλλά δεν υπάρχει λόγος να υποθέσουμε ότι οι δράσεις των ανθρώπων συνολικά θα εξισορροπηθούν με κάποιον μυστηριώδη τρόπο, έτσι ώστε όλες οι τιμές να καταλήξουν ακριβώς στο διπλάσιο εκείνων της προηγούμενης ημέρας. Αυτό που μπορούμε να συμπεράνουμε είναι ότι οι τιμές συνολικά θα τείνουν να αυξάνονται, επειδή υπάρχει περισσότερο χρήμα, αλλά όχι περισσότερα αγαθά. Οι τιμές όλων των αγαθών όμως δεν θα αυξηθούν αναλογικά προς την προσφορά χρήματος.

Αυτή η βήμα προς βήμα ανάλυση αποκαλύπτει ότι το κοινό συμπέρασμα πως ο διπλασιασμός της ποσότητας χρήματος θα διπλασιάσει όλες τις τιμές είναι πρόωρο και αβάσιμο. Οι τιμές προσαρμόζονται άνισα και σε διαφορετικές χρονικές στιγμές. Κατά συνέπεια, θα ήταν σφάλμα να πούμε ότι το χρήμα είναι «ουδέτερο» στην οικονομία. Ούτε καν το μαγικό χρήμα δεν είναι ουδέτερο.

Η ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΣΤΗΜΗ ΩΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΣΤΗΜΗ

Η βήμα προς βήμα ανάλυση του οικονομικού συλλογισμού αναδεικνύει μια ουσιώδη διαφορά ανάμεσα στις κοινωνικές επιστήμες, όπως η οικονομική επιστήμη, και στις φυσικές επιστήμες, όπως η χημεία ή η γεωλογία. Απλούστατα, δεν μπορούμε να βασιστούμε στην παρατήρηση και στη μέτρηση για να κατανοήσουμε τα κοινωνικά φαινόμενα, ούτε μπορούμε να βασιστούμε στη στατική ανάλυση ή στα συνολικά μεγέθη. Είναι αναγκαίο να βλέπουμε την οικονομία *ως διαδικασία* —ένα εξελισσόμενο σύνθετο προσαρμοστικό σύστημα— και να ακολουθούμε τη λογική βήμα προς βήμα, για να αποκαλύψουμε τις διαδικασίες και τις πραγματικές επιδράσεις καθώς εκτυλίσσονται με την πάροδο του χρόνου.

Αυτό σημαίνει ότι η θεωρία στις κοινωνικές επιστήμες έχει συγκεκριμένο ρόλο και νόημα, που διαφέρουν από τη χρήση της στις φυσικές επιστήμες. Η θεωρία προηγείται της παρατήρησης και μας επιτρέπει να *κατανοήσουμε* όσα βλέπουμε, όχι το αντίστροφο. Η θεωρία μάς παρέχει ένα πλαίσιο για την κατανόηση όσων βλέπουμε, αποκαλύπτοντας τις υποκείμενες διαδικασίες, αλλά δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την πρόβλεψη συγκεκριμένων αποτελεσμάτων με ακρίβεια. Για να κάνουμε προβλέψεις όπως στις φυσικές επιστήμες, θα χρειαζόταν να γνωρίζουμε τις πραγματικές υποκειμενικές αξιολογήσεις των ανθρώπων, να βλέπουμε όσα βλέπουν και πώς κατανοούν την κατάστασή τους. Τίποτε από αυτά όμως δεν μας είναι διαθέσιμο ως παρατηρητές.

Κατά συνέπεια, η κοινωνική επιστήμη, και επομένως η οικονομική επιστήμη, είναι κατ' ανάγκην θεωρητική με διαφορετική έννοια από ό,τι οι φυσικές επιστήμες. Η θεωρία περιλαμβάνει όσα μπορούν να συναχθούν λογικά από την ανθρώπινη δράση — είναι η εξήγηση που δίνουμε για όλα τα κοινωνικά φαινόμενα βάσει της κατανόησής μας για το τι σημαίνει να δρα κανείς. Άλλωστε, όλα τα κοινωνικά φαινόμενα έχουν αυτό το κοινό στοιχείο: είναι το αποτέλεσμα των δράσεων των ανθρώπων.

Αυτό σημαίνει ότι η θεωρία στις κοινωνικές επιστήμες έχει πιο περιορισμένο πεδίο από τη θεωρία στις φυσικές επιστήμες, αλλά ανταποκρίνεται επίσης σε μια πολύ υψηλότερη απαίτηση: η θεωρία της κοινωνικής επιστήμης είναι *αληθής* και δεν αποτελεί απλώς ένα σύνολο υποθέσεων που δεν έχουν ακόμη διαψευστεί.

ΜΕΡΟΣ II

Η αγορά

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Μια διαδικασία, όχι ένα εργοστάσιο

Για να κατανοήσουμε τι συμβαίνει στην οικονομία, το σημαντικό δεν είναι τα είδη και ο αριθμός των αγαθών που βρίσκονται στα ράφια των καταστημάτων. Είναι το γιατί και το πώς έφτασαν εκεί.

Για να απαντήσουμε σε αυτό το ερώτημα, δεν αρκεί απλώς να επισημάνουμε ότι έφτασαν με φορτηγό την περασμένη εβδομάδα, διότι αυτό μας πληροφορεί μόνο για το πώς μεταφέρθηκαν στο κατάστημα. Δεν μας λέει τίποτε για όλα τα βήματα που έπρεπε να προηγηθούν ώστε να καταστούν διαθέσιμα. Και πολλά συμβαίνουν προτού ένα αγαθό διατεθεί προς αγορά σε κάποιο κατάστημα. Κάθε αγαθό που βλέπετε στο ράφι ενός καταστήματος το συνέλαβε αρχικά κάποιος ως ιδέα· κατόπιν σχεδιάστηκε και παράχθηκε. Αναπτύχθηκε η διαδικασία παραγωγής, σχεδιάστηκαν τεχνικά όλες οι επιμέρους εργασίες της και οι αναγκαίες μηχανές και τα εργαλεία, και στη συνέχεια η διαδικασία τέθηκε υπό επίβλεψη και διαχείριση. Κάποιος έπρεπε να σκεφτεί πώς θα προωθούνταν και θα πωλούνταν καλύτερα τα αγαθά στο κατάστημα και να επιλύσει τα προβλήματα της εφοδιαστικής. Και κάποιος έπρεπε να χρηματοδοτήσει ολόκληρο το εγχείρημα.

Με άλλα λόγια, για να κατανοήσουμε όλα όσα βλέπουμε γύρω μας, συμπεριλαμβανομένων όλων εκείνων που θεωρούμε δεδομένα, πρέπει να αναγνωρίσουμε ότι η οικονομία δεν είναι μια κατάσταση αλλά μια *διαδικασία*. Η εξέταση ενός στιγμιότυπου της οικονομίας μάς λέει ελάχιστα — αν μας λέει οτιδήποτε— για τον τρόπο λειτουργίας της, ενώ μπορεί αντιθέτως να μας παραπλανήσει και να μας οδηγήσει σε βιαστικά συμπεράσματα. Αν δεν αναγνωρίσουμε τη διαδικασία, είναι εύκολο να συμπεράνουμε ότι μια συγκεκριμένη κατάσταση είναι αναποτελεσματική, εσφαλμένη ή άδικη, καθώς και να θεωρήσουμε ότι είναι εύκολο να τη βελτιώσουμε, να διορθώσουμε το σφάλμα ή να υπολογίσουμε ένα λιγότερο άδικο αποτέλεσμα.

Για παράδειγμα, αν εξετάσουμε μόνο ένα μέρος της εικόνας, μπορεί να φαίνεται άδικο ότι ο καταστηματάρχης διαθέτει τόσα πολλά αγαθά ενώ άλλοι άνθρωποι δεν διαθέτουν κανένα. Αν όμως δούμε ολόκληρη την εικόνα, αντιλαμβανόμαστε ότι αυτά τα αγαθά δεν προορίζονται για χρήση από τον καταστηματάρχη, αλλά απλώς βρίσκονται καθ' οδόν προς την τελική χρήση τους από τους καταναλωτές. Ο καταστηματάρχης δεν συσσωρεύει αγαθά για να τα κρατήσει για τον εαυτό του — και διαθέτει ελάχιστη «οικονομική ισχύ». Παρέχει την υπηρεσία της διάθεσης αυτών των αγαθών στους καταναλωτές και, για να καλύπτει τις υποχρεώσεις του, εξαρτάται από την προθυμία και την ικανότητά τους να τα αγοράσουν. Χωρίς το κατάστημα, οι πελάτες θα έπρεπε να αγοράζουν κάθε είδος χωριστά, σε μεγάλες ποσότητες, από κάποιον χονδρέμπορο. Ο καταστηματάρχης μάς προσφέρει την ευκολία της συγκέντρωσης πολλών αγαθών σε έναν τόπο.

ΜΙΑ ΣΥΝΤΟΝΙΣΜΕΝΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Η οικονομία δεν περιορίζεται στην παραγωγή ενός αγαθού που βλέπουμε στο ράφι ενός καταστήματος. Η παραγωγή του κατέστη δυνατή επειδή υπάρχουν άλλες διαδικασίες και άλλες παραγωγικές δραστηριότητες. Για παράδειγμα, ένας παραγωγός γλυκισμάτων συνήθως δεν παράγει

τη ζάχαρη, τις αρωματικές ύλες ή τις χρωστικές που αυτά περιέχουν. Οι παραγωγοί γλυκισμάτων σπανίως κατασκευάζουν τις μηχανές που χρησιμοποιούν για την παρασκευή τους· το κτίριο όπου τα παράγουν, τα συσκευάζουν και τα προετοιμάζουν για αποστολή· τον σταθμό παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας που τους ηλεκτροδοτεί. Δεν αρκεί να πούμε ότι τα γλυκίσματα παράγονται από ένα μόνο πρόσωπο προτού καταλήξουν στα ράφια των καταστημάτων. Στην πραγματικότητα, οι παραγωγοί γλυκισμάτων δεν θα μπορούσαν να παρασκευάσουν τα γλυκίσματά τους αν δεν υπήρχαν ήδη διαθέσιμοι παραγωγοί των αναγκαίων συστατικών.

Συνοπτικά, ο παραγωγός γλυκισμάτων αποτελεί μέρος μιας πολύ μεγαλύτερης εφοδιαστικής αλυσίδας, η οποία καλύπτει τα κενά στη συνολική διαδικασία παραγωγής και αποτελείται η ίδια από πολλούς παραγωγούς και επιμέρους διαδικασίες παραγωγής. Από κοινού, αυτές οι διαδικασίες —που συχνά εκτελούνται από διαφορετικές επιχειρήσεις— συγκροτούν μια πολύ μακρά αλυσίδα εργασιών, η οποία παράγει βήμα προς βήμα το συγκεκριμένο αγαθό από τους «πρωτογενείς συντελεστές» που ήταν διαθέσιμοι σε εμάς από την αυγή του χρόνου: τη φύση και την εργατική δύναμη. Κάποιος εκχέρσωσε τη γη για να καλλιεργήσει ζαχαροκάλαμο ή καλαμπόκι. Κάποιος αποφάσισε να παρέχει υπηρεσίες μεταφοράς, πράγμα που ήταν δυνατό επειδή κάποιος άλλος είχε ήδη στρώσει δρόμους και κατασκευάσει φορτηγά. Αυτά τα φορτηγά μπορούσαν να κατασκευαστούν επειδή κάποιος παρήγαγε ήδη χάλυβα, πλαστικά και όλα τα άλλα υλικά από τα οποία κατασκευάζονται τα φορτηγά. Ο χάλυβας μπορούσε να παραχθεί επειδή άλλοι λειτουργούσαν ορυχεία και μεταλλουργικές εγκαταστάσεις τήξης. Αν απαριθμούσαμε όλα όσα επιτρέπουν στον παραγωγό γλυκισμάτων να παρασκευάζει γλυκίσματα, ο κατάλογος θα ήταν μακρύς. Ακόμη και μικρά πράγματα, όπως ο καφές που πίνουν στο διάλειμμά τους οι εργαζόμενοι του εργοστασίου γλυκισμάτων, είναι αποτέλεσμα μιας μακράς εφοδιαστικής αλυσίδας στην οποία συμμετέχουν χιλιάδες άνθρωποι σε πολλές χώρες. Το σημαντικό δεν είναι να χαρτογραφήσουμε όλα όσα εμπλέκονται στην παραγωγή ενός συγκεκριμένου αγαθού, αλλά να κατανοήσουμε ότι η οικονομία είναι όλα αυτά τα πράγματα καθώς λειτουργούν *από κοινού*.

Θα φαινόταν ότι απαιτούνται πολλές επιχειρήσεις και πολλοί εργαζόμενοι για να παραχθεί η μακρά σειρά αγαθών που προορίζονται αποκλειστικά για την παρασκευή εκείνων των γλυκισμάτων τα οποία μπορείτε κατόπιν να αγοράσετε. Υπό κάποια έννοια αυτό είναι αλήθεια — όλοι συμμετείχαν και όλοι ήταν αναγκαίοι για να καταστεί διαθέσιμο σε εσάς το τελικό αγαθό. Ο μεταλλωρύχος όμως ασφαλώς δεν έχει ιδέα ότι το μετάλλευμα που εξορύσσεται θα γίνει ο χάλυβας που θα τηχθεί για να σχηματίσει ένα εξάρτημα μηχανής η οποία παράγει τα γλυκίσματα που μπορείτε να αγοράσετε σήμερα στο κατάστημα. Ο καλλιεργητής καφέ δεν γνώριζε ότι ο καφές του θα έδινε ενέργεια σε εργαζομένους μιας μακρινής χώρας που παρασκευάζουν ένα ιδιαίτερο είδος γλυκίσματος το οποίο σκέφτεστε να αγοράσετε. Κατά τον ίδιο τρόπο, ο καταστηματάρχης δεν χρειάζεται να γνωρίζει τίποτε για όλα τα βήματα που έχουν προηγηθεί ώστε να υπάρξει προσφορά γλυκισμάτων με την οποία θα εφοδιάσει τα ράφια του.

Το ζήτημα είναι ότι η περίτεχνη, σύνθετη διαδικασία παραγωγής από την οποία προκύπτει οποιοδήποτε αγαθό βλέπετε στο κατάστημα δεν αποτελεί σχέδιο κάποιου συγκεκριμένου προσώπου. Η συνολική διαδικασία δεν συντονίζεται με άξονα την παραγωγή συγκεκριμένων αγαθών. Κανείς δεν συνέταξε ένα σχέδιο ή ένα διάγραμμα ροής που να καθορίζει όλα αυτά τα βήματα και τη σειρά τους. Κανείς δεν υπολόγισε πόσο πέτρωμα πρέπει να θρυμματιστεί για να

παραχθεί το σιδηρομετάλλευμα που τελικά χρησιμοποιείται στην παραγωγή γλυκισμάτων. Αυτό που κινεί τη διαδικασία δεν είναι η δημιουργία αγαθών, αλλά η δημιουργία αξίας για εσάς ως καταναλωτή.

Σε ολόκληρη την οικονομία, οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται μεταξύ τους για να δημιουργήσουν όσο το δυνατόν περισσότερη αξία, παράγοντας και προσφέροντας αγαθά. Αντιλαμβανόμαστε τον ανταγωνισμό ως παραγωγή ίδιων ή παρόμοιων ειδών: ανταγωνιζόμενοι παραγωγοί γλυκισμάτων, για παράδειγμα. Αυτή όμως είναι μια πολύ στενή αντίληψη. Οι παραγωγοί γλυκισμάτων ανταγωνίζονται έμμεσα για τον χάλυβα που χρησιμοποιείται στις μηχανές παρασκευής γλυκισμάτων, πράγμα που σημαίνει ότι ανταγωνίζονται όλους τους άλλους παραγωγούς που χρησιμοποιούν χάλυβα. Το ίδιο ισχύει για τη ζάχαρη. Και για τους εργαζομένους. Και για τον καφέ που πίνουν οι εργαζόμενοι — μερικοί από αυτούς ίσως μάλιστα να βάζουν ζάχαρη στον καφέ τους.

Γιατί ένα μέρος του παραγόμενου χάλυβα καταλήγει στις μηχανές που παράγουν γλυκίσματα; Η απάντηση σε αυτό το ερώτημα θα εξεταστεί διεξοδικά στο κεφάλαιο 5. Προς το παρόν, αρκεί να σημειώσουμε ότι όλες οι επιχειρήσεις συμμετέχουν, άμεσα ή έμμεσα, στην παραγωγή αγαθών που προορίζονται για καταναλωτές. Ολόκληρη η παραγωγή έχει αυτόν τον σκοπό, ανεξάρτητα από το αν οι παραγωγοί χάλυβα, για παράδειγμα, γνωρίζουν ακριβώς πού θα χρησιμοποιηθεί ο χάλυβάς τους. Δεν το γνωρίζουν και δεν χρειάζεται να το γνωρίζουν. Η αξία που βλέπουν οι καταναλωτές σε αυτά τα παραγόμενα αγαθά καθορίζει πόσα θα είναι πρόθυμοι να πληρώσουν. Αυτή η πληρωμή είναι που δικαιολογεί τις επενδύσεις και τις δαπάνες των επιχειρήσεων σε ολόκληρη την οικονομία. Επομένως, αυτό που συντονίζει έμμεσα το τι κάνουν όλες οι επιχειρήσεις —και πώς το κάνουν— είναι η προσδοκία τους ότι συμβάλλουν στην παροχή αγαθών στα οποία οι καταναλωτές αποδίδουν αξία.

ΣΥΝΕΧΗΣ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Είναι σημαντικό να σημειώσουμε ότι ο ανταγωνισμός εκτείνεται πέρα από τις επιχειρήσεις και την παραγωγή που βλέπουμε. Ασφαλώς, αυτές οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται. Όπως είδαμε παραπάνω, ανταγωνίζονται τόσο άμεσα όσο και έμμεσα, προσπαθώντας να αγοράσουν τις ίδιες εισροές και να πουλήσουν στους ίδιους πελάτες. Ωστόσο, αυτή είναι μια υπερβολικά περιορισμένη αντίληψη του ανταγωνισμού, η οποία παραλείπει ό,τι είναι σημαντικό μακροπρόθεσμα. Οι επιχειρήσεις δεν ανταγωνίζονται μόνο υφιστάμενες επιχειρήσεις, αλλά και επιχειρήσεις που δεν υπάρχουν ακόμη. Και οι επιχειρήσεις που υπάρχουν είναι το αποτέλεσμα ενός τέτοιου ανταγωνισμού που έχει ήδη συντελεστεί.

Αν αυτό ακούγεται παράξενο, είναι επειδή έχουμε συνηθίσει να βλέπουμε την οικονομία ως κατάσταση —ως στιγμιότυπο— και όχι ως διαδικασία. Οι επιχειρήσεις που υπάρχουν σήμερα είναι εκείνες που επιβίωσαν από μια ανταγωνιστική διαδικασία αποκλεισμού η οποία έχει ήδη συντελεστεί. Εξακολουθούν να δραστηριοποιούνται επειδή ήταν καλύτερες — παραγωγικότερες, προσέφεραν αγαθά υψηλότερης ποιότητας κ.λπ. Και θα συνεχίσουν να δραστηριοποιούνται μόνο αν εξακολουθήσουν να υπερέχουν έναντι του ανταγωνισμού. Πρέπει να ξεπερνούν όχι μόνο τις άλλες επιχειρήσεις που επιβίωσαν, αλλά και εκείνες που δεν έχουν ακόμη ιδρυθεί ή που εξακολουθούν να αναπτύσσουν ή να τελειοποιούν τα προϊόντα τους. Σε αυτές περιλαμβάνονται επιχειρήσεις που

παράγουν αγαθά τα οποία δεν υπάρχουν ακόμη και ίσως να μην τα έχει καν φανταστεί κανείς, αλλά που θα μπορούσαν να προσφέρουν στους καταναλωτές μεγαλύτερη αξία από τα ήδη διαθέσιμα αγαθά.

Η καινοτομία σε νέα αγαθά, τεχνικές παραγωγής, υλικά, μορφές οργάνωσης και ούτω καθεξής μεταβάλλει θεμελιωδώς τον τρόπο με τον οποίο μια οικονομία παράγει αγαθά, καθώς και το ποια αγαθά παράγονται. Την εποχή που η ιππήλατη άμαξα ήταν το συνήθως χρησιμοποιούμενο μέσο μεταφοράς, ασφαλώς υπήρχε ανταγωνισμός μεταξύ στάβλων και επιχειρήσεων μεταφορών, όπως υπήρχε ανταγωνισμός και μεταξύ κατασκευαστών αμαξών. Αν όμως εξετάζαμε μόνο αυτές τις επιχειρήσεις, δεν θα μπορούσαμε ποτέ να εξηγήσουμε πώς αντικαταστάθηκαν και εκτοπίστηκαν ανταγωνιστικά από τις επιχειρήσεις που έφεραν την εποχή του αυτοκινήτου. Σήμερα, ελάχιστες επιχειρήσεις παράγουν κερδοφόρα άμαξες. Ο λόγος είναι ότι τα αυτοκίνητα προσέφεραν στους καταναλωτές μεγαλύτερη αξία.

Από τη σκοπιά των καταναλωτών, οι ιππήλατες άμαξες ήταν αγαθά με αξία *μέχρι να εμφανιστούν οικονομικά προσιτά αυτοκίνητα*. Τα αυτοκίνητα προσέφεραν μεγαλύτερη αξία, γι' αυτό και υπονόμευσαν την κερδοφορία των επιχειρήσεων που βασίζονταν στις ιππήλατες άμαξες και τελικά τις κατέστρεψαν. Αυτό αναφέρεται ενίοτε ως «δημιουργική καταστροφή», η οποία αποτελεί τον πυρήνα της οικονομικής ανάπτυξης: η παλαιότερη παραγωγή που δημιουργεί μικρότερη αξία παραχωρεί τη θέση της σε νέα παραγωγή που δημιουργεί μεγαλύτερη αξία.

Όταν αναγνωρίζουμε ότι αυτή η δημιουργική καταστροφή είναι πραγματική και ότι ασκεί διαρκή πίεση στις επιχειρήσεις να καινοτομούν και να επανεφευρίσκουν τον εαυτό τους ώστε να μην αντικατασταθούν, αντιλαμβανόμαστε ότι είναι αδύνατον να κατανοήσουμε την οικονομία ως οτιδήποτε άλλο εκτός από διαδικασία. Οι οικονομίες εξελίσσονται και εκτυλίσσονται με την πάροδο του χρόνου· επανεφευρίσκουν τον εαυτό τους. Ο ανταγωνισμός δεν είναι απλώς η αντιπαλότητα μεταξύ δύο ή περισσότερων επιχειρήσεων που παράγουν και πωλούν παρόμοια πράγματα, αλλά η διαρκής πίεση για καλύτερη εξυπηρέτηση των καταναλωτών — τόσο στο παρόν όσο και στο μέλλον. Η ιστορία είναι γεμάτη επιτυχημένες επιχειρήσεις με μεγάλη επιρροή, πολλές από τις οποίες θεωρούνταν υπερβολικά μεγάλες και «ισχυρές» για να τις ανταγωνιστεί κανείς. Οι περισσότερες έχουν προ πολλού εξαφανιστεί και ξεχαστεί, επειδή κάποιος βρήκε πώς να δημιουργεί μεγαλύτερη αξία για τους καταναλωτές.

ΔΙΑΡΚΗΣ ΑΒΕΒΑΙΟΤΗΤΑ

Μολονότι η οικονομία —και ιδίως η οικονομία της *αγοράς*— κατανοείται καλύτερα ως διαδικασία, θα ήταν σφάλμα να τη θεωρήσουμε διαδικασία παραγωγής. Αναφερθήκαμε σύντομα σε αυτό παραπάνω, αλλά αξίζει να το επαναλάβουμε και να το αναπτύξουμε. Μια οικονομία περιλαμβάνει διαδικασίες παραγωγής, αλλά οι ίδιες αυτές διαδικασίες είναι προϊόν επιλογής: είναι εκείνες που επιβίωσαν από τον διαρκή αποκλεισμό της παραγωγής που δημιουργεί μικρότερη αξία. Πολλές από αυτές τις διαδικασίες παραγωγής που επιβίωσαν θα αποκλειστούν με τη σειρά τους, καθώς θα δοκιμάζονται νέες διαδικασίες που δημιουργούν μεγαλύτερη αξία.

Μια διαδικασία παραγωγής αποτελείται από τις εργασίες που παράγουν συγκεκριμένες εκροές από συγκεκριμένες εισροές. Συνήθως, αλλά όχι κατ' ανάγκην, είναι σχεδιασμένη και οργανωμένη. Μπορούμε να τη σκεφτούμε ως αυτό που συμβαίνει μέσα σε ένα εργοστάσιο. Οι ακριβείς εργασίες

που εκτελούνται μέσα στο εργοστάσιο μπορούν να μεταβάλλονται με τον χρόνο, όπως μπορούν να μεταβάλλονται και οι άνθρωποι και οι μηχανές. Τα περισσότερα μέρη του είναι, υπό κάποια έννοια, αντικαταστάσιμα. Μερικές φορές αλλάζει και ο προορισμός του ίδιου του εργοστασίου, αλλά αυτό που το καθιστά εργοστάσιο παραμένει το ίδιο: μετατρέπει εισροές σε εκροές. Το εργοστάσιο δεν παράγει εκροές γενικώς — δεν είναι μια μαγική μηχανή παραγωγής. Ένα εργοστάσιο παράγει σαφώς καθορισμένες εκροές, δηλαδή αγαθά, χρησιμοποιώντας μια τεχνικά σχεδιασμένη διαδικασία παραγωγής που απαιτεί συγκεκριμένες εισροές σε ορισμένες ποσότητες.

Τίποτε από αυτά δεν ισχύει για την οικονομία ως διαδικασία! Η «εκροή» μιας οικονομίας είναι αξία με τη μορφή καταναλωτικών αγαθών, αλλά τα συγκεκριμένα αγαθά που παράγονται μεταβάλλονται με τον χρόνο — όπως μεταβάλλεται και η αντίστοιχη αξία τους. Η διαδικασία μιας οικονομίας δεν συνίσταται στις συγκεκριμένες παραγωγικές δραστηριότητές της —στις διαδικασίες παραγωγής και στα παραγόμενα αγαθά— αλλά στη συνεχή *επιλογή* εκείνων των παραγωγικών δραστηριοτήτων που προσφέρουν τη μεγαλύτερη αξία στους καταναλωτές. Οι υπολογιστές αντικατέστησαν τις γραφομηχανές και έφεραν επανάσταση στη ροή των εργασιών γραφείου, όπως ακριβώς το αυτοκίνητο αντικατέστησε την ιππήλατη άμαξα επειδή προσέφερε στους καταναλωτές μεταφορά στην οποία απέδιδαν μεγαλύτερη αξία. Σχεδόν όλα τα σημερινά αγαθά μας, καθώς και οι διαδικασίες που τα παράγουν, αργά ή γρήγορα θα αντικατασταθούν από καλύτερα αγαθά και διαδικασίες μεγαλύτερης αξίας.

Δεν μπορούμε να πούμε ποια προϊόντα θα επιχειρηθεί να παραχθούν και ακόμη λιγότερο ποια από αυτά θα επιτύχουν. Με άλλα λόγια, η παραγωγή είναι πάντοτε αβέβαιη. Απαιτεί κάποια μορφή επένδυσης προτού καταστεί γνωστή η αξία του παραγόμενου προϊόντος. Αυτή την αξία τη βιώνουν τελικά οι καταναλωτές όταν χρησιμοποιούν τα αγαθά, και η προσδοκία αυτής της εμπειρίας καθορίζει την τιμή που είναι πρόθυμοι να πληρώσουν. Δεν αρκεί όμως τα αγαθά να ικανοποιούν επιθυμίες — πρέπει να το κάνουν, κατά την κρίση του καταναλωτή, σε μεγαλύτερο βαθμό από όσο αναμένει ο ίδιος από άλλα διαθέσιμα αγαθά. Μόνο τότε θα αγοράσει το συγκεκριμένο προϊόν.

Ο αριθμός και η ποικιλία των διαθέσιμων αγαθών εξαρτώνται από τη φαντασία των επιχειρηματιών και των επενδυτών. Με άλλα λόγια, ο επιχειρηματίας, ο οποίος φαντάζεται, οραματίζεται και επιδιώκει να δημιουργήσει νέα αγαθά με αξία, κινεί την εξέλιξη της παραγωγής στην οικονομία. Ο καταναλωτής είναι κατόπιν, εκ των υστέρων, ο κριτής που αποφασίζει ποια προϊόντα των επιχειρηματιών έχουν επαρκή αξία ώστε να αγοραστούν — και σε ποιες τιμές. Με άλλα λόγια, ο καταναλωτής είναι κυρίαρχος και, αγοράζοντας ή μη αγοράζοντας, καθορίζει ποιοι επιχειρηματίες αποκομίζουν κέρδη και ποιοι υφίστανται ζημίες.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Παραγωγή και επιχειρηματική δραστηριότητα

Γιατί παράγουμε; Για τον απλό λόγο ότι η φύση δεν ικανοποιεί αυτομάτως όλες τις ανάγκες και τις επιθυμίες μας. Τα άγρια ζώα, τα δημητριακά και οι άγριοι καρποί δεν αρκούν για να συντηρήσουν τον παγκόσμιο πληθυσμό. Οι υπολογιστές, τα αεροπλάνα και τα νοσοκομεία δεν φυτρώνουν στα δέντρα.

Με άλλα λόγια, τα μέσα που διαθέτουμε είναι σπάνια. Όταν οι χρήσεις που έχουμε για κάτι είναι περισσότερες από όσες μπορούμε να πραγματοποιήσουμε με τη διαθέσιμη ποσότητα, πρέπει να οικονομούμε. Δηλαδή, πρέπει να κάνουμε επιλογές και να εξετάζουμε τι θυσιάζουμε χάριν αυτών. Είναι λοιπόν εύλογο να χρησιμοποιούμε προσεκτικά τους πόρους, ώστε να μην τους σπαταλούμε ούτε να τους διαθέτουμε σε εσφαλμένες χρήσεις.

Υπάρχουν δύο σημαντικές στρατηγικές για την αντιμετώπιση της σπανιότητας. Πρώτον, υπάρχει ο περιορισμός της κατανάλωσης, που σημαίνει ότι περιορίζουμε τη χρήση ενός πόρου ώστε να διαρκέσει περισσότερο. Πρόκειται για μια συνηθισμένη και κατάλληλη στρατηγική για κάθε συγκεκριμένο πόρο που είναι πεπερασμένος. Για παράδειγμα, κάποιος που διαθέτει μόνο περιορισμένο νερό και τροφή —χωρίς καμία ελπίδα να αποκτήσει περισσότερα— θα ωφελούνταν αν περιόριζε το πόσο πίνει και τρώει, ώστε να παραμείνει ζωντανός περισσότερο. Ωστόσο, αυτή η στρατηγική, μολονότι φαίνεται διαισθητικά εύλογη, είναι συνήθως ακατάλληλη για την κοινωνία συνολικά και ιδίως για τις αγορές.

Η καλύτερη στρατηγική είναι η παραγωγή, η οποία υπηρετεί το οικονομείν ως προς την *αξία*. Με απλά λόγια, η παραγωγή μάς επιτρέπει να ικανοποιούμε περισσότερες επιθυμίες με τους διαθέσιμους πόρους — δημιουργεί μεγαλύτερο «όφελος» για κάθε «δαπάνη», αντί απλώς να κατανέμει τη «δαπάνη» σε μεγαλύτερο χρονικό διάστημα.

Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΩΣ ΜΕΣΟ ΥΠΕΡΒΑΣΗΣ ΤΗΣ ΣΠΑΝΙΟΤΗΤΑΣ

Η παραγωγή μετριάζει το βάρος της σπανιότητας δημιουργώντας *καλύτερα μέσα*. Δημιουργεί περισσότερη αξία μεταβάλλοντας, επεξεργαζόμενη και βελτιώνοντας όσα παρέχει η φύση. Επειδή επιδιδόμαστε στην παραγωγή, μπορούμε να ικανοποιούμε πολύ περισσότερες επιθυμίες —και επιθυμίες στις οποίες αποδίδουμε μεγαλύτερη αξία— από όσες θα ήταν διαφορετικά δυνατόν.

Όσο καλύτεροι γινόμαστε στην παραγωγή, τόσο περισσότερα και καταλληλότερα είναι τα μέσα που διαθέτουμε. Αυτό σημαίνει «οικονομική μεγέθυνση». Όσο «μεγαλύτερη» είναι μια οικονομία, τόσο παραγωγικότερη είναι, πράγμα που σημαίνει ότι ικανοποιεί καλύτερα τις επιθυμίες των καταναλωτών. Δημιουργεί περισσότερη αξία.[2]

Πολλοί θεωρούν το ψωμί ένα μέσο με αξία για την ικανοποίηση της πείνας. Είτε μας αρέσει ιδιαίτερα το ψωμί είτε όχι, οι περισσότεροι το βρίσκουμε πιο ικανοποιητικό από το να μασάμε ωμό σιτάρι και μαγιά και να τα κατεβάζουμε με νερό. Γι' αυτό αναμειγνύουμε αλεύρι σίτου και μαγιά και τα μετατρέπουμε σε ψωμί: η πρόσθετη αξία του ψωμιού δικαιολογεί την παραγωγή του. Κερδίζουμε αξία, παρότι αυτό σημαίνει ότι χρησιμοποιούμε πρόσθετους πόρους —φούρνο, ηλεκτρική ενέργεια, ανθρώπινη εργασία— και πρέπει να περιμένουμε να φουσκώσει η ζύμη και έπειτα να ψηθεί.

Είναι εύκολο να καταλήξουμε βιαστικά στο συμπέρασμα ότι το ψωμί έχει μεγαλύτερη αξία από τα συστατικά του *επειδή* χρησιμοποιήθηκαν πρόσθετοι πόροι για την παρασκευή του. Αυτό είναι εσφαλμένο. Ισχύει το αντίστροφο: επιλέγουμε να επενδύσουμε τους πόρους —συστατικά, ανθρώπινη εργασία, χρόνο— επειδή αναμένουμε ότι το ψωμί θα μας προσφέρει μεγαλύτερη ικανοποίηση. Αφιερώνοντας πόρους στην παρασκευή ψωμιού, συμπεριλαμβανομένης της απόκτησης των αναγκαίων γνώσεων και της τεχνογνωσίας, αυξάνεται η ικανότητα της οικονομίας να δημιουργεί αξία. Η επένδυση βελτιώνει τη θέση μας όχι μόνο επειδή αποκτούμε ψωμί, αλλά επειδή αποκτούμε την ικανότητα να ψήνουμε ψωμί. Όσο το ψωμί παραμένει αγαθό με αξία και διατηρείται η ικανότητα παρασκευής του, η επένδυση δημιουργεί περισσότερη αξία.

Η αναμενόμενη αξία του ψωμιού είναι εκείνη που καθιστά την επένδυση άξια να πραγματοποιηθεί. Αν κάτι είχε μεγαλύτερη αξία επειδή χρησιμοποιούμε *περισσότερο*υς πόρους για την παραγωγή του, τότε δεν θα οικονομούσαμε πραγματικά. Γιατί να χρησιμοποιούμε λιγότερους πόρους, αν η χρήση περισσότερων καθιστά το αγαθό πολυτιμότερο; Τότε, όσο περισσότερους πόρους χρησιμοποιούσαμε, τόσο καλύτερα θα βρισκόμασταν. Αυτό είναι, φυσικά, παράλογο. Οικονομούμε επειδή η χρήση περισσότερων πόρων από όσους χρειάζονται αποτελεί σπατάλη. Μπορούμε να παραγάγουμε προϊόν μεγαλύτερης αξίας με αυτές τις εισροές, αν αποφύγουμε τη σπατάλη τους.

Ωστόσο, η χρήση πόρων και η παραγόμενη αξία συχνά συσχετίζονται — φαίνεται να συμβαδίζουν, τουλάχιστον εκ των υστέρων. Ο λόγος είναι ότι η αναμενόμενη αξία δικαιολογεί το κόστος. Με άλλα λόγια, αν επιδιώκουμε να παραγάγουμε κάτι που αναμένουμε ότι θα έχει μεγάλη αξία, τότε μπορούμε να διαθέσουμε πόρους για την παραγωγή του. Αντιθέτως, αν επιδιώκουμε να παραγάγουμε ένα αγαθό που θα έχει περιορισμένη μόνο αξία, τότε δεν μπορούμε να δικαιολογήσουμε τη χρήση εξίσου πολλών πόρων. Το κόστος επιλέγεται βάσει της αναμενόμενης αξίας που πρόκειται να παραχθεί. Αυτό σημαίνει ότι ένα προϊόν υψηλής κατηγορίας ή πολυτελείας δεν είναι ακριβότερο στην αγορά επειδή παράγεται με σπάνια, ακριβά υλικά — παράχθηκε με σπάνια, ακριβά υλικά επειδή το αγαθό πωλείται ακριβότερα. Η αξία καθορίζει το κόστος, όχι το αντίστροφο.

Αυτό ακούγεται αντεστραμμένο, γι' αυτό ας το διευκρινίσουμε εξετάζοντας ξανά την παρασκευή ψωμιού. Το ψωμί είναι καταναλωτικό αγαθό, οπότε είναι εύκολο να κατανοήσουμε την αξία του: ικανοποιεί άμεσα μια επιθυμία — βελτιώνει τη θέση μας επειδή ικανοποιεί την πείνα και έχει ευχάριστη γεύση. Οι άνθρωποι μπορεί να αποδίδουν διαφορετική αξία στο ψωμί, αλλά όλοι το αξιολογούν επειδή τους προσφέρει κάποια προσωπική ικανοποίηση. Τι συμβαίνει όμως με όσα χρειάστηκαν για την παρασκευή του; Το αλεύρι, η μαγιά, το νερό, ο φούρνος και η ηλεκτρική ενέργεια δεν προσφέρουν άμεση απόλαυση στους καταναλωτές, αλλά είναι απλώς μέσα που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή του τελικού αγαθού. Ικανοποιούν τους καταναλωτές μόνο έμμεσα, καθιστώντας δυνατή την παρασκευή ψωμιού.

Αυτοί οι πόροι έχουν αξία επειδή *συμβάλλουν* στην παρασκευή ψωμιού. Μπορούμε να το δούμε εύκολα αν προσθέσουμε πόρους που δεν συμβάλλουν στην εμπειρία του καταναλωτή. Φανταστείτε ότι ο αρτοποιός αγοράζει έναν κινητήρα αυτοκινήτου και τον τοποθετεί στο αρτοποιείο. Αυτό αποτελεί κόστος για το αρτοποιείο. Προσθέτει όμως αξία στο ψωμί; Η απάντηση είναι: καθόλου. Ο κινητήρας δεν αυξάνει την αξία του ψωμιού για τους καταναλωτές. Οι καταναλωτές δεν αποδίδουν μεγαλύτερη αξία στο ψωμί ούτε είναι πρόθυμοι να πληρώσουν υψηλότερη τιμή γι' αυτό απλώς επειδή ο αρτοποιός αγόρασε έναν κινητήρα. Το ίδιο ισχύει για τα διαφορετικά είδη αλευριού ή τους διαφορετικούς φούρνους, που όντως συμβάλλουν στο παραγόμενο προϊόν. Οι καταναλωτές αξιολογούν το προϊόν, όχι τις εισροές. Αν αποδίδουν την ίδια αξία στο σταρένιο ψωμί και στο ψωμί σίκαλης, τότε δεν έχει σημασία ποιο αλεύρι χρησιμοποιεί ο αρτοποιός — επομένως, το φθηνότερο θα ήταν η επιλογή που υπηρετεί καλύτερα το οικονομείν.

Μπορούμε να το δούμε εύκολα αν εξετάσουμε την αντίθετη περίπτωση. Φανταστείτε ότι υπάρχει ένας αρτοποιός και ότι οι άνθρωποι απολαμβάνουν το ψωμί που προσφέρει. Επομένως, το ψωμί έχει αξία, όπως έχουν και το αρτοποιείο και τα συστατικά που χρησιμοποιεί ο αρτοποιός για την παρασκευή του. Τώρα φανταστείτε ότι όλοι παύουν ξαφνικά να θέλουν ψωμί, οπότε ο αρτοποιός δεν μπορεί πλέον να το πουλήσει. Ποια είναι η αξία του ψωμιού του; Μηδενική. Ποια θα ήταν η αξία του φούρνου του αρτοποιού; Και η αξία του φούρνου μειώνεται, ενδεχομένως στο μηδέν.

Είναι σημαντικό να πούμε «ενδεχομένως στο μηδέν», επειδή αυτό εξαρτάται από τις άλλες χρήσεις στις οποίες μπορούν να διατεθούν οι φούρνοι αρτοποιίας. Αν ο φούρνος μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνο για την παρασκευή ψωμιού, τότε δεν έχει πλέον χρήση με αξία. Γιατί να θέλει κανείς έναν φούρνο αρτοποιίας όταν κανείς δεν θέλει πια ψωμί; Δεν θα τον ήθελε, άρα ο φούρνος είναι άχρηστος και δεν έχει αξία. Μπορεί όμως να έχει αξία ως υλικό προς ανακύκλωση, αν τα υλικά του —χάλυβας, γυαλί και ούτω καθεξής— μπορούν να ανακυκλωθούν και να χρησιμοποιηθούν για άλλους σκοπούς. Τότε η αξία του φούρνου θα υποχωρούσε στην αξία των ανακυκλώσιμων υλικών του, επειδή αυτή θα ήταν πλέον η χρήση του με τη μεγαλύτερη αξία.

Αυτό δεν ισχύει μόνο για τα υλικά του φούρνου. Αν ο φούρνος μπορεί να χρησιμοποιηθεί για κάτι άλλο εκτός από το ψήσιμο ψωμιού, τότε ενδέχεται να εξακολουθεί να έχει αξία μεγαλύτερη από εκείνη των ανακυκλώσιμων υλικών του. Η αξία του όμως θα μειωνόταν. Γιατί; Επειδή ο λόγος για τον οποίο χρησιμοποιούνταν στην αρτοποιία και όχι κάπου αλλού είναι ότι η αρτοποιία αποτελούσε χρήση μεγαλύτερης αξίας. Πράγματι, ο αρτοποιός αγόρασε ή κατασκεύασε τον φούρνο *επειδή* συνέβαλλε στη δημιουργία αξίας. Το οικονομείν σημαίνει ότι επιλέγουμε τη χρήση μεγαλύτερης αξίας, επειδή έτσι αποκομίζουμε περισσότερη αξία από τους πόρους. Αυτό όμως μεταβάλλεται με τον χρόνο. Αν η αρτοποιία δεν αποτελεί πλέον χρήση με αξία, η αξία του φούρνου μειώνεται. Η αξία του δεν μπορεί να υπερβαίνει εκείνη της νέας καλύτερης χρήσης του για την παραγωγή κάποιου άλλου πράγματος στο οποίο αποδίδεται αξία. Αν κάποιος σκεφτεί μια καλύτερη χρήση για τους φούρνους από το ψήσιμο ψωμιού, τότε ο φούρνος έχει μεγαλύτερη αξία για αυτό το πρόσωπο από όση για τον αρτοποιό. Θα αναμέναμε τότε ότι το πρόσωπο αυτό, εφόσον οι λοιποί παράγοντες παραμένουν αμετάβλητοι, θα προσέφερε και θα αγόραζε τον φούρνο από τον αρτοποιό σε τιμή υψηλότερη από την αξία που του αποδίδει ο αρτοποιός.

Αυτό το απλό παράδειγμα δείχνει ότι τα λεγόμενα μέσα παραγωγής δεν έχουν αξία καθαυτά, αλλά *μόνο* σε σχέση με τη συμβολή τους στην παραγωγή ενός καταναλωτικού αγαθού με αξία. Όλοι οι παραγωγικοί πόροι έχουν αξία μόνο επειδή συμβάλλουν στη δημιουργία αγαθών που επιθυμούν οι καταναλωτές. Αυτό ισχύει και για κάτι τόσο απομακρυσμένο από ένα καταναλωτικό αγαθό όσο ένα

πετρελαιοφόρο. Η αξία του δεν προέρχεται από τους πόρους που χρησιμοποιήθηκαν για την κατασκευή του, αλλά από το πώς χρησιμοποιείται στην παραγωγή καταναλωτικών αγαθών με αξία και πώς συμβάλλει σε αυτήν. Και, φυσικά, χρησιμοποιούνται πόροι για την κατασκευή του πετρελαιοφόρου επειδή αναμένεται ότι θα συμβάλει στην παραγωγή καταναλωτικών αγαθών με αξία. Η αναμενόμενη αξία του αποτελέσματος που καθιστά δυνατό το πετρελαιοφόρο δικαιολογεί το κόστος κατασκευής του.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Οι παραγωγικές προσπάθειες καταβάλλονται για τη δημιουργία αγαθών προς κατανάλωση, τα οποία ικανοποιούν άμεσα επιθυμίες, αλλά δεν αφορά όλη η παραγωγή καταναλωτικά αγαθά. Παράδειγμα αποτελεί ο φούρνος που χρησιμοποιείται για το ψήσιμο ψωμιού, όπως και η παραγωγή αλευριού, μαγιάς και η κατασκευή του αρτοποιείου. Ο φούρνος κατασκευάστηκε με σκοπό να *υποστηρίξει* την παραγωγή ψωμιού. Με άλλα λόγια, ο φούρνος καθιστά —ή τουλάχιστον προοριζόταν να καταστήσει— ευκολότερη την παρασκευή ψωμιού, και έτσι αυξάνεται η παραγωγικότητά μας.

Αυτά τα «μέσα παραγωγής», που ικανοποιούν μόνο έμμεσα τις επιθυμίες των καταναλωτών, ονομάζονται *κεφάλαιο* ή *κεφαλαιουχικά αγαθά*. Ένας καταναλωτής που αγοράζει ψωμί δεν ενδιαφέρεται αν ο αρτοποιός διαθέτει φούρνο. Οι καταναλωτές γενικά ενδιαφέρονται μόνο για το καταναλωτικό αγαθό και για το πόσο καλά ικανοποιεί τις επιθυμίες τους — όχι για το ποιο ή πόσο κεφάλαιο χρησιμοποιείται στη διαδικασία παραγωγής του.

Μολονότι όμως οι πελάτες του δεν ενδιαφέρονται, ο αρτοποιός ασφαλώς ενδιαφέρεται. Με τον φούρνο μπορεί να παραχθεί περισσότερο ψωμί με λιγότερη εργασία. Το αποτέλεσμα της χρήσης κεφαλαίου είναι περισσότερο προϊόν ανά μονάδα εισροής, συνήθως και ιδίως εργασίας, πράγμα που σημαίνει ότι μπορούν να ικανοποιηθούν περισσότερες επιθυμίες με την ίδια ποσότητα πόρων. Για τον αρτοποιό, αυτό σημαίνει ότι μπορεί να ψηθεί περισσότερο ψωμί με χαμηλότερο κόστος. Ο σκοπός του κεφαλαίου και ο λόγος για τον οποίο χρησιμοποιείται και δημιουργείται είναι ότι αυξάνει την παραγωγικότητά μας. Αποκομίζουμε προϊόν μεγαλύτερης αξίας για τις εισροές που επενδύσαμε.

Η παραγωγικότητα δεν αφορά μόνο το πόσο μπορεί να παραχθεί από κάτι, αλλά και το τι μπορεί να παραχθεί. Πράγματι, η *οικονομική* παραγωγικότητα δεν είναι ένα τεχνολογικό μέτρο μονάδων παραγόμενου προϊόντος — είναι μέτρο *αξίας*. Το κεφάλαιο καθιστά δυνατή την παραγωγή ορισμένων ειδών αγαθών, έναν ρόλο συχνά παραγνωρισμένο αλλά πολύ σημαντικό.

Ας επιστρέψουμε ξανά στον αρτοποιό. Φανταστείτε ότι δεν υπάρχει φούρνος, αλλά ότι είναι δυνατόν να ψηθούν επίπεδα ψωμιά τοποθετώντας τη ζύμη σε μια επίπεδη πέτρα πάνω από ανοιχτή φωτιά. Αυτός ο αρτοποιός περνά τις ημέρες του ψήνοντας επίπεδα ψωμιά με αυτόν τον τρόπο. Πρόκειται για ένα εγχείρημα που αξίζει τον κόπο, επειδή τα επίπεδα ψωμιά ικανοποιούν τις επιθυμίες των καταναλωτών καλύτερα από τα συστατικά τους μεμονωμένα. Και υπάρχουν αρκετοί καταναλωτές που προτιμούν τα επίπεδα ψωμιά από άλλα είδη απλού ψωμιού που δεν απαιτούν φούρνο. Με άλλα λόγια, το ψήσιμο επίπεδων ψωμιών αποτελεί παραγωγική χρήση της εργασίας του αρτοποιού, του αλευριού, της πέτρας και της φωτιάς.

Ένας φούρνος όμως θα επέτρεπε στον αρτοποιό να παρασκευάζει νέα είδη ψωμιού, τα οποία εμείς —και, κυρίως, ο αρτοποιός— θα αναμέναμε ότι θα είχαν ακόμη μεγαλύτερη αξία για τους καταναλωτές. Ας υποθέσουμε ότι μπορεί να κατασκευαστεί ένας απλός φούρνος με την κατάλληλη διάταξη επίπεδων πετρών πάνω από τη φωτιά. Η επένδυση στη συλλογή των πετρών και στην τοποθέτησή τους με αυτόν τον τρόπο αυξάνει την αξία των προσπαθειών του αρτοποιού να ψήνει ψωμί. Οι πέτρες συγκροτούν έναν απλοϊκό φούρνο, αλλά ο αρτοποιός μπορεί πλέον να παράγει άλλα είδη ψωμιού στα οποία αναμένεται ότι οι καταναλωτές θα αποδώσουν μεγαλύτερη αξία από όση στα επίπεδα ψωμιά.

Οι πέτρες, τοποθετημένες με αυτόν τον συγκεκριμένο τρόπο, συγκροτούν ένα κεφαλαιουχικό αγαθό: έναν φούρνο. Δαπανώντας χρόνο και προσπάθεια για να τοποθετήσει τις πέτρες πάνω από τη φωτιά, ο αρτοποιός δημιούργησε νέο κεφάλαιο, το οποίο υπόσχεται να αυξήσει την αξία για τους καταναλωτές. Αν τα πράγματα εξελιχθούν σύμφωνα με το σχέδιο, το αποτέλεσμα θα είναι αύξηση της παραγόμενης αξίας.

Συχνά θεωρούμε τα κεφαλαιουχικά αγαθά διαρκή. Είναι αλήθεια ότι οι πέτρες διαρκούν πολύ, αλλά αυτό δεν σημαίνει ότι θα διαρκέσει και ο φούρνος. Στην πραγματικότητα, η χρήση τελικά θα τον φθείρει. Για να παραμείνει χρήσιμος ο φούρνος, πρέπει να γίνονται επαναλαμβανόμενες ή συνεχείς επενδύσεις σε αυτόν, όπως η αντικατάσταση σπασμένων πετρών. Αν αυτό δεν γίνει, η χρησιμότητα αυτού του κεφαλαίου θα μειώνεται με τον χρόνο και τελικά θα χαθεί η αξία του, καθώς ο φούρνος θα καταστεί άχρηστος. Λέμε ότι «αναλώνουμε» το κεφάλαιο χρησιμοποιώντας το. Αυτό ισχύει για κάθε κεφάλαιο, αλλά με διαφορετικούς ρυθμούς: ορισμένα κεφαλαιουχικά αγαθά διαρκούν περισσότερο, είναι ανθεκτικότερα και ενδέχεται να απαιτούν λιγότερη συντήρηση.

Εκτός από τη συντήρηση του ίδιου του φούρνου, πρέπει να γίνονται και άλλες υποστηρικτικές επενδύσεις —όπως η διατήρηση της φωτιάς και η άλεση του αλευριού— ώστε το κεφάλαιο να παραμένει χρήσιμο. Ολόκληρη η διάρθρωση του κεφαλαίου απαιτεί συνεχείς επενδύσεις. Στην πραγματικότητα, ο φούρνος δεν είναι χρήσιμος αν δεν διατηρείται λειτουργικό το υπόλοιπο κεφάλαιο που είναι αναγκαίο για την παραγωγή ψωμιού. Όλα τα κεφαλαιουχικά αγαθά φθείρονται με τη χρήση και τον χρόνο. Με άλλα λόγια, το κεφάλαιο προστίθεται για να αυξηθεί η παραγωγικότητα, αλλά αναλώνεται και το ίδιο κατά την παραγωγή καταναλωτικών αγαθών. Χρειαζόμαστε διαρκείς επανεπενδύσεις για να διατηρούμε το κεφάλαιο χρήσιμο και με αξία.

Ο φούρνος από πέτρες ασφαλώς δεν είναι ούτε κατά προσέγγιση τόσο αποτελεσματικός όσο οι σημερινοί φούρνοι μας. Ίσως όμως είναι ό,τι καλύτερο μπορεί να κατασκευάσει ο αρτοποιός εκείνη τη στιγμή. Για να κατασκευάσει έναν φούρνο μεγαλύτερης διάρκειας και αποτελεσματικότητας, ο αρτοποιός θα χρειαζόταν πρόσβαση σε χάλυβα και σε προηγμένα εργαλεία που ίσως δεν υπάρχουν ακόμη. Ακόμη και αν ο αρτοποιός κατανοούσε πώς θα μπορούσε να λειτουργεί ένας τέτοιος σύγχρονος φούρνος, ίσως να μην άξιζε να διαθέσει τον χρόνο ή την προσπάθειά του για να βρει πώς να μετατρέψει το πέτρωμα σε σίδηρο, τον σίδηρο σε χάλυβα και στη συνέχεια να κατασκευάσει από αυτόν έναν φούρνο. Άλλωστε, είναι αρτοποιός. Κάποιος άλλος όμως θα μπορούσε να το κάνει. Και κάποιος άλλος το έκανε, διότι σήμερα πράγματι διαθέτουμε σύγχρονους, εξαιρετικά αποτελεσματικούς χαλύβδινους φούρνους.

Οι σύγχρονοι φούρνοι είναι αποτέλεσμα αιώνων επενδύσεων σε νέο και βελτιωμένο κεφάλαιο, τελειοποιημένα σχέδια, καλύτερα υλικά και αποτελεσματικότερες τεχνολογίες παραγωγής. Θεωρούμε δεδομένη αυτή τη μακρά και σύνθετη ιστορία. Ωστόσο, αυτή η ιστορική αλληλουχία

παραγωγής οδήγησε στις σύγχρονες συσκευές που είναι πλέον διαθέσιμες στα καταστήματα της γειτονιάς μας. Το ίδιο ισχύει για όλα όσα μπορούμε να αγοράσουμε: κάθε αγαθό είναι ένα επεξεργασμένο τμήμα της φύσης, που δημιουργήθηκε για έναν και μοναδικό σκοπό — να μας προσφέρει, ως καταναλωτές, ικανοποίηση των επιθυμιών μας.

Όλες αυτές οι προσπάθειες που δημιουργούν υλικά, εργαλεία, μηχανές κ.λπ. είναι επενδύσεις σε κεφάλαιο, οι οποίες ενισχύουν την παραγωγή και μας επιτρέπουν να ικανοποιούμε περισσότερες και πιο ποικίλες επιθυμίες αποτελεσματικότερα. Όλο αυτό το κεφάλαιο συνδυάζεται σε μια παραγωγική διάρθρωση που εκτείνεται σε ολόκληρη την οικονομία και μας επιτρέπει να δημιουργούμε αποτελεσματικά πλήθος διαφορετικών αγαθών που ικανοποιούν τις επιθυμίες των καταναλωτών.

Ονομάζουμε *διάρθρωση του κεφαλαίου* της οικονομίας το σύνολο του κεφαλαίου που χρησιμοποιείται σε διαφορετικούς συνδυασμούς —όπως ο φούρνος από πέτρες και η φωτιά— οι οποίοι επιτρέπουν στην κοινωνία να παράγει διακριτά αγαθά και υπηρεσίες. Αυτή η διάρθρωση, όπως και όλα όσα περιλαμβάνει, *δημιουργήθηκε*. Η παραγωγή νέου κεφαλαίου εμπλουτίζει τη διάρθρωση προσθέτοντας ή βελτιώνοντας παραγωγικές δυνατότητες· οι επενδύσεις συντήρησης παρατείνουν τη χρησιμότητα του υφιστάμενου κεφαλαίου· και οι αποεπενδύσεις και ανακατανομές μετατοπίζουν κεφάλαιο στην παραγωγή άλλων αγαθών, τελειοποιώντας, προσαρμόζοντας και μεταβάλλοντας τη διάρθρωση και, συνεπώς, την παραγωγική ικανότητα της οικονομίας. Αυτές οι δράσεις, που επιφέρουν συνεχείς αλλαγές στη διάρθρωση του κεφαλαίου, πραγματοποιούνται από επιχειρηματίες.

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ

Οι επιχειρηματίες επιδίδονται στη δημιουργία του μέλλοντός μας. Το κάνουν δημιουργώντας νέα αγαθά ή τελειοποιώντας και βελτιώνοντας την παραγωγή. Και στις δύο περιπτώσεις επιφέρουν αλλαγές στη διάρθρωση του κεφαλαίου, είτε μεταβάλλοντας τη χρήση του υφιστάμενου κεφαλαίου είτε δημιουργώντας νέο. Ο σκοπός και στις δύο περιπτώσεις είναι η δημιουργία περισσότερης αξίας για τους καταναλωτές. Αν επιτύχουν, οι επιχειρηματίες αμείβονται με κέρδη. Ωστόσο, ο χρόνος και ο κίνδυνος διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο σε αυτή τη διαδικασία.

Όπως ο αρτοποιός που δημιούργησε έναν απλό φούρνο από πέτρες και έτσι μπόρεσε να προσφέρει στους καταναλωτές νέα είδη ψωμιού, οι επιχειρηματίες φαντάζονται και στοιχηματίζουν ότι μπορούν να ικανοποιήσουν καλύτερα τους καταναλωτές. Αυτό σημαίνει ότι πραγματοποιούν επενδύσεις για να αλλάξουν τα πράγματα, επιδιώκοντας να δημιουργήσουν περισσότερη αξία αυξάνοντας την παραγωγικότητα ως προς την αξία. Παράγουν αγαθά επειδή πιστεύουν ότι αυτά θα εξυπηρετήσουν καλύτερα τους καταναλωτές και επομένως θα έχουν μεγάλη ζήτηση. Όταν μια τέτοια επένδυση επιτυγχάνει, οι καταναλωτές αποκομίζουν περισσότερη αξία με χαμηλότερο κόστος, και οι επιχειρηματίες διατηρούν μέρος αυτής της αξίας ως κέρδος. Όταν αποτυγχάνει, πράγμα που σημαίνει ότι οι καταναλωτές δεν εγκρίνουν όσα προσφέρουν οι επιχειρηματίες, η επένδυση χάνει αξία και ενδέχεται να χαθεί ολοκληρωτικά.

Το κύριο πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρηματίες είναι ότι η αξία της παραγωγικής προσπάθειας δεν είναι γνωστή προτού ολοκληρωθεί. Μόνο όταν πωληθεί το τελικό αγαθό μαθαίνει ο επιχειρηματίας αν άξιζε η επένδυση — αν οι καταναλωτές επιθυμούν το αγαθό. Αντιθέτως, το κόστος είναι γνωστό και πραγματοποιείται πολύ πριν ολοκληρωθεί το αγαθό και προσφερθεί προς

πώληση. Σημειώστε ότι αυτό το κόστος δεν αφορά μόνο τις εισροές από τις οποίες προκύπτει το προϊόν, όπως το αλεύρι, η μαγιά και το νερό που μετατρέπονται σε ψωμί, αλλά και το αναγκαίο κεφάλαιο: τον φούρνο, το αρτοποιείο κ.λπ. Ακόμη και στις περιπτώσεις όπου ένας επιχειρηματίας δέχεται παραγγελίες και πληρώνεται προτού παραγάγει το ίδιο το αγαθό, έχουν ήδη πραγματοποιηθεί ορισμένες δαπάνες για το αγαθό που δεν έχει ακόμη παραχθεί. Στις δαπάνες αυτές περιλαμβάνονται η ίδρυση της επιχείρησης, ο πειραματισμός με το κεφάλαιο, η εξεύρεση τρόπου κατασκευής φούρνου, η ανάπτυξη μιας συνταγής ή ενός σχεδίου παραγωγής. Πρέπει να πραγματοποιηθούν επενδύσεις για να παραχθεί το αγαθό, το οποίο μπορεί κατόπιν να πωληθεί.

Αυτό το πρόβλημα αναφέρεται συχνά ως ανάληψη της αβεβαιότητας. Η επιχειρηματική δραστηριότητα είναι η οικονομική λειτουργία της ανάληψης της αβεβαιότητας που συνεπάγεται η δημιουργία μελλοντικών αγαθών: παραγωγή χωρίς να είναι γνωστό αν δημιουργεί αξία και είναι κερδοφόρα ή αν θα επιφέρει ζημία. Η δυνατότητα κέρδους δικαιολογεί την ανάληψη της παραγωγής και της αβεβαιότητας της επιχειρηματικής επένδυσης. Η πιθανότητα ζημιών είναι εκείνη που συγκρατεί αυτές τις προσπάθειες και υποχρεώνει τους επιχειρηματίες να ανταποκρίνονται στις επιθυμίες των καταναλωτών. Και οι επιχειρηματίες πρέπει να ανταποκρίνονται, επειδή οι καταναλωτές είναι κυρίαρχοι στις επιλογές τους να αγοράζουν και να χρησιμοποιούν αγαθά, πράγμα που σημαίνει ότι μόνο οι καταναλωτές καθορίζουν την αξία των αγαθών.

Επειδή η αξία οποιουδήποτε αγαθού είναι άγνωστη —και *δεν μπορεί* να είναι γνωστή— προτού χρησιμοποιηθεί, οι επιχειρηματίες επενδύουν στην παραγωγή βάσει όσων φαντάζονται ότι θα αξιολογήσουν θετικά οι καταναλωτές. Ο αρτοποιός δημιούργησε τον φούρνο επειδή φαντάστηκε ότι τα νέα είδη ψωμιού θα εξυπηρετούσαν καλύτερα τους καταναλωτές. Η υψηλότερη αναμενόμενη αξία δικαιολογούσε το κόστος ανάπτυξης και κατασκευής του φούρνου. Αναλαμβάνοντας αυτό το εγχείρημα, ο αρτοποιός μετέβαλε το τι παράγεται και το τι μπορεί να παραχθεί στην οικονομία. Πράγματι, οι δράσεις των επιχειρηματιών κατευθύνουν τη συνολική παραγωγή, τελειοποιώντας και προσαρμόζοντας τη διάρθρωση του κεφαλαίου της οικονομίας. Δημιουργώντας παραγωγική ικανότητα και καθορίζοντας ποια αγαθά μπορούν και πρόκειται να παραχθούν, η επιχειρηματική δραστηριότητα *κινεί* τη διαδικασία της αγοράς. Όλα τα αγαθά που παράγονται και τίθενται στη διάθεσή μας, είτε αποδεικνύονται επιτυχημένα και κερδοφόρα είτε όχι, είναι αποτελέσματα επιχειρηματικών εγχειρημάτων — της ανάληψης αβεβαιότητας από τους επιχειρηματίες.

Ωστόσο, μολονότι αυτό είναι το αποτέλεσμα και η συνέπεια των προσπαθειών τους, οι επιμέρους επιχειρηματίες δεν επιδίδονται στην προσαρμογή της διάρθρωσης του κεφαλαίου με σκοπό τη συνολική αποτελεσματικότητα ή το κοινωνικό καλό. Οι επιχειρηματίες επενδύουν σε συγκεκριμένες παραγωγικές δυνατότητες επιδιώκοντας κέρδη. Είναι όμως πολύ δύσκολο να διαπιστώσουν σε τι θα αποδώσουν αξία οι καταναλωτές, πράγμα που σημαίνει ότι η επιχειρηματική δραστηριότητα είναι γεμάτη αποτυχίες. Το έργο των επιχειρηματιών καθίσταται μάλιστα ακόμη δυσκολότερο στις αγορές, όπου δεν αρκεί να παράγουν κάτι με αξία, αλλά πρέπει να υπερτερούν ο ένας έναντι του άλλου ως προς την αξία. Οι επιχειρηματίες ανταγωνίζονται για να εξυπηρετήσουν τους καταναλωτές με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ ΚΑΝΟΥΝ ΛΑΘΗ

Το μέλλον είναι πολύ δύσκολο να προβλεφθεί, αλλά αυτό ακριβώς επιχειρούν οι επιχειρηματίες: επενδύουν στη δημιουργία του μέλλοντος με την ελπίδα ότι οι καταναλωτές θα του αποδώσουν αξία. Και το κάνουν ανταγωνιζόμενοι τα οράματα άλλων επιχειρηματιών. Επομένως, δεν θα πρέπει να προκαλεί έκπληξη το εξαιρετικά υψηλό ποσοστό αποτυχίας.

Αυτό μπορεί να φαίνεται αναποτελεσματικό ή σπάταλο, αλλά δεν είναι. Θα ήταν αν ήταν γνωστό σε τι αποδίδουν αξία οι καταναλωτές, επειδή με τέτοια γνώση του μέλλοντος η παραγωγή μπορεί εύκολα να οργανωθεί ώστε να είναι αποτελεσματική. Η επιχειρηματική δραστηριότητα, όμως, επιλύει άλλο πρόβλημα. Η αξία βρίσκεται στον νου των καταναλωτών — δεν είναι γνωστή εκ των προτέρων, αλλά οι καταναλωτές τη βιώνουν όταν χρησιμοποιούν ένα αγαθό για να ικανοποιήσουν επιθυμίες.

Πολύ συχνά, οι ίδιοι οι καταναλωτές δεν γνωρίζουν πώς να ικανοποιήσουν καλύτερα τις επιθυμίες τους. Αντιθέτως, οι επιχειρηματίες φαντάζονται ένα αγαθό που θεωρούν, βάσει της δικής τους επινοητικότητας, εμπειρίας και κατανόησης, ότι θα εξυπηρετήσει τους καταναλωτές. Για να προσφέρουν μεγαλύτερη αξία από τα αγαθά που ήδη διατίθενται προς πώληση, και επομένως να έχουν πιθανότητα να αποκομίσουν κέρδη, οι επιχειρηματίες πρέπει να προηγούνται των καταναλωτών και να τους παρουσιάζουν μια λύση με αξία την οποία ίσως δεν είχαν σκεφτεί. Όπως θεωρείται ότι είπε ο Henry Ford: «Αν είχα ρωτήσει τους ανθρώπους τι ήθελαν, θα είχαν πει γρηγορότερα άλογα».[3] Πράγματι, οι περισσότεροι πιθανότατα θεωρούσαν ότι ήθελαν απλώς γρηγορότερα άλογα, αλλά ο Ford φαντάστηκε ότι οι άμαξες χωρίς άλογα θα προσέφεραν μεγαλύτερη αξία στους καταναλωτές — και κατόρθωσε να προσφέρει αυτοκίνητα σε τιμές στις οποίες οι καταναλωτές θα τα αγόραζαν.

Το γεγονός είναι ότι οι καταναλωτές, είτε μπορούν να πουν ποια αγαθά θέλουν είτε όχι, επιλέγουν πάντοτε μεταξύ των αγαθών που τους προσφέρονται. Τότε ασκούν την κυριαρχία τους: οι επιχειρηματίες δεν μπορούν να εξαναγκάσουν τους καταναλωτές να αγοράσουν οτιδήποτε· μπορούν μόνο να παράγουν αγαθά στα οποία οι καταναλωτές αποδίδουν αξία και τα οποία, επομένως, επιλέγουν.

Ο συλλογισμός του καταναλωτή είναι απλός, αλλά είναι δύσκολο για τους επιχειρηματίες να τον προβλέψουν και να ανταποκριθούν σε αυτόν. Πρώτον, το αγαθό πρέπει να προσφέρει αξία ικανοποιώντας κάποια επιθυμία του καταναλωτή. Αν αυτό που προσφέρει ο επιχειρηματίας δεν έχει αξία για τον καταναλωτή, τότε δεν είναι αγαθό.

Δεύτερον, το αγαθό πρέπει να προσφέρει ένα καλύτερο μέσο, μεγαλύτερης αξίας, για την ικανοποίηση μιας επιθυμίας από ό,τι άλλα αγαθά που προσφέρονται για την ικανοποίηση της ίδιας επιθυμίας. Αν δεν το κάνει, τότε το αγαθό είναι αναποτελεσματικό και μικρότερης αξίας για την ικανοποίηση εκείνης της επιθυμίας. Κατά συνέπεια, ο επιχειρηματίας πρέπει να το προσφέρει σε χαμηλότερη τιμή ώστε να αξίζει τον κόπο για τον καταναλωτή.

Τρίτον, το αγαθό πρέπει να προσφέρει αξία μεγαλύτερη από εκείνη των αγαθών που υπόσχονται να ικανοποιήσουν άλλες επιθυμίες. Οι επιχειρηματίες ανταγωνίζονται για τα χρήματα των καταναλωτών.

Τέταρτον, το αγαθό πρέπει να προσφέρει αρκετή αξία ώστε ο καταναλωτής να το αγοράσει τώρα, αντί να επιλέξει να κρατήσει τα χρήματά του και να αγοράσει κάτι άλλο στο μέλλον.

Ο επιχειρηματίας πρέπει να παρέχει αξία σύμφωνα με όλα αυτά τα επίπεδα της αξιολόγησης του καταναλωτή.

Περιττό να πούμε ότι οι επιχειρηματίες επιχειρούν κάτι εξαιρετικά δύσκολο. Το κάνουν επειδή πιστεύουν ότι τελικά θα κερδίσουν με κάποιον τρόπο. Αλλά είτε κερδίσουν είτε όχι, οι προσπάθειές τους να δημιουργήσουν αξία παρέχουν μια κρίσιμη υπηρεσία στους άλλους επιχειρηματίες και στην οικονομία συνολικά — θα συζητήσουμε τον οικονομικό υπολογισμό στο κεφάλαιο 7. Καθώς ανταγωνίζονται βάσει των δικών τους γνώσεων και της φαντασίας τους —του πώς αναμένουν ότι θα εξυπηρετήσουν καλύτερα τους καταναλωτές— δημιουργούν γνώση για την οικονομία συνολικά. Οι ανακαλύψεις των επιχειρηματιών σχετικά με όσα εκτιμούν οι καταναλωτές, οι οποίες αναγνωρίζονται μέσω των κερδών, καθοδηγούν τις προσπάθειες νέων επιχειρηματιών. Το ίδιο συμβαίνει με τις ζημίες, οι οποίες υποδεικνύουν στους άλλους επιχειρηματίες ότι πρέπει να δοκιμάσουν κάτι διαφορετικό. Κατά συνέπεια, κάθε επιχειρηματικό εγχείρημα που επιχειρείται μπορεί να αξιοποιήσει τη γνώση και τις εμπειρίες προηγούμενων επιχειρηματιών. Αυτό προσδίδει σωρευτικό χαρακτήρα στην επιχειρηματική δημιουργία αξίας: οι επιτυχίες διευρύνονται και γίνονται εφαλτήρια για τη μελλοντική παραγωγή· τα σφάλματα εξαλείφονται.

Θα ήταν όμως λάθος να υποτιμούμε τους επιχειρηματίες που αποτυγχάνουν. Παρότι δεν πέτυχαν και υφίστανται ζημίες, προσέφεραν στην οικονομία μια ανεκτίμητη υπηρεσία, καθιστώντας διαθέσιμες πληροφορίες για το τι δεν λειτουργεί. Αυτές είναι πολύτιμες πληροφορίες για όλους τους άλλους επιχειρηματίες. Καθώς οι επιχειρηματίες αποτυγχάνουν, οι πόροι —το κεφάλαιο— που επένδυσαν καθίστανται διαθέσιμοι σε άλλους επιχειρηματίες, οι οποίοι μπορούν κατόπιν να αυξήσουν τη δική τους παραγωγή ή να δοκιμάσουν κάτι νέο.

Συνοπτικά, *οι επιχειρηματίες υπηρετούν τους καταναλωτές δημιουργώντας το μέλλον μας*. Το κάνουν δοκιμάζοντας ιδέες για νέα αγαθά που έχουν συλλάβει με τη φαντασία τους και, βάσει της αναμενόμενης αξίας τους, καταβάλλοντας μισθούς στους εργαζομένους και αναπτύσσοντας νέο κεφάλαιο. Όταν οι επιχειρηματίες σφάλλουν στις επιλογές τους, υφίστανται προσωπικά τη ζημία αυτών των επενδύσεων. Αυτή η ζημία είναι το σύνολο των επενδύσεων που πραγματοποίησαν στην παραγωγή: οι μισθοί που καταβλήθηκαν στους εργαζομένους και οι τιμές που καταβλήθηκαν στους προμηθευτές κεφαλαίου.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

Αξία, χρήμα και τιμή

Μέχρι τώρα, η συζήτησή μας για την οικονομία διεξαγόταν αποκλειστικά από τη σκοπιά της *αξίας*. Η αξία είναι ο τελικός στόχος των δράσεών μας και αυτό που παρακινεί τη συμπεριφορά μας. Είναι προσωπική —υποκειμενική— πράγμα που σημαίνει ότι προκύπτει από την ικανοποίηση μιας επιθυμίας. Αν πεινάμε, καταναλώνουμε τροφή· αν νιώθουμε μοναξιά, μπορεί να επισκεφθούμε έναν φίλο.

Η αξία συνίσταται στην άρση κάποιας δυσφορίας ή στην ικανοποίηση της ανάγκης που τη συνοδεύει —της πείνας ή της μοναξιάς— και αυτό βελτιώνει τη θέση μας. Μπορούμε να συγκρίνουμε ικανοποιήσεις· για παράδειγμα, μας αρέσουν τα πορτοκάλια περισσότερο από τα μήλα και τα αχλάδια περισσότερο και από τα δύο. Οι απλές συγκρίσεις αξίας ως προς τις δικές μας προσωπικές ικανοποιήσεις δεν δημιουργούν πρόβλημα. Αν πεινάμε και διψάμε συγχρόνως, μπορούμε να αποφασίσουμε γρήγορα ποια δυσφορία θα άρουμε πρώτα, εξετάζοντας πόσο επιτακτικά αισθανόμαστε καθεμία. Μολονότι όμως μπορούμε να κάνουμε συγκρίσεις και να προσδιορίσουμε ποια ικανοποίηση θα ήταν μεγαλύτερη, δεν υπάρχουν μονάδες αξίας.

ΤΟ ΠΡΟΒΛΗΜΑ ΤΗΣ ΜΕΤΡΗΣΗΣ ΤΗΣ ΑΞΙΑΣ

Δεν μπορούμε να μετρήσουμε τον βαθμό στον οποίο αίρουμε τη δυσφορία αναλαμβάνοντας μια συγκεκριμένη δράση. Η ικανοποίηση που προκύπτει είναι ένα συναίσθημα που βιώνουμε, το οποίο δεν έχει μονάδες ή ακριβή μέτρα. Δεν μπορούμε να πούμε ότι μας αρέσουν τα πορτοκάλια 2,5 φορές περισσότερο από τα μήλα και τα αχλάδια 1,3 φορές περισσότερο από τα πορτοκάλια.

Δεν μπορούμε να συγκρίνουμε τις υποκειμενικές αξίες διαφορετικών ανθρώπων, επειδή οι ικανοποιήσεις που βιώνουν είναι προσωπικές. Είναι παράλογο να πούμε ότι στον Adam αρέσουν τα αχλάδια κατά 20 τοις εκατό περισσότερο από όσο αρέσουν στην Beth. Ίσως ο Adam να αναφωνεί ότι του αρέσουν «πάρα πολύ» τα αχλάδια, ενώ η Beth δεν τα θέλει καθόλου. Αν έτσι πραγματικά αισθάνονται, τότε η Beth μπορεί να προσφερθεί να δώσει το αχλάδι της στον Adam. Αυτό όμως και πάλι δεν αποτελεί μέτρο του *πόσο* αποτιμά ο καθένας τους τα αχλάδια, ούτε σύγκριση που χρησιμοποιεί κάποια καθολική μονάδα ικανοποίησης. Η Beth αποδίδει αξία στο να δώσει το αχλάδι στον Adam· ίσως τα αισθήματά της για τον Adam να είναι ισχυρά και να γνωρίζει ότι του αρέσουν τα αχλάδια. Αυτό όμως δεν μας λέει τίποτε για το πόση αξία αποδίδει η Beth —ή ο Adam— στο να κρατήσει ή να χαρίσει το αχλάδι.

Η έλλειψη μέτρου καθιστά την αξία προβληματική σε κοινωνικό επίπεδο — ιδίως στις προηγμένες οικονομίες με μακρές, εξειδικευμένες διαδικασίες παραγωγής, τις οποίες θα συζητήσουμε στο κεφάλαιο 7. Πώς οικονομούμε σπάνιους πόρους ώστε να αποκομίζουμε όσο το δυνατόν περισσότερη αξία;

Για να το δούμε παραστατικά, φανταστείτε μια μικρή κοινωνία 150 ανθρώπων, όπου υπάρχει αρκετό νερό για να σβήσει τη δίψα σαράντα πέντε ατόμων και τροφή για να χορτάσουν τριάντα. Πώς καθορίζετε ποιοι σαράντα πέντε «διψούν περισσότερο» και ποιοι τριάντα «πεινούν περισσότερο»;[4]

Αυτή η κοινωνία θα μπορούσε να αποφασίσει να χρησιμοποιήσει το νερό και την τροφή για να επενδύσει στην παραγωγή, πράγμα που θα μπορούσε να της επιτρέψει να δημιουργήσει ακόμη περισσότερη αξία. Αν δοθεί σε δέκα ανθρώπους αρκετό νερό και τροφή για τρεις ημέρες, τότε μπορούν να πάνε να βρουν περισσότερο νερό και τροφή και να τα φέρουν πίσω στους άλλους. Πρέπει αυτή η κοινωνία να πραγματοποιήσει την επένδυση; Πρέπει να στείλει μία ομάδα δέκα ατόμων ή δύο ομάδες πέντε ατόμων προς διαφορετικές κατευθύνσεις για αναζήτηση; Ποιους πρέπει να επιλέξει για να συλλέξουν το νερό και την τροφή που θα αποκτηθούν; Ποιοι από τον υπόλοιπο πληθυσμό πρέπει να πάρουν όσο νερό και όση τροφή απομείνουν; Τέτοιες συγκρίσεις απαιτούν κάποιο μέτρο αξίας, αλλά, επειδή η αξία είναι προσωπικό βίωμα, δεν υπάρχει τέτοιο μέτρο. Δεν υπάρχει λύση σε αυτό το πρόβλημα του οικονομείν.

Οι αγορές επιλύουν αυτό το αίνιγμα χρησιμοποιώντας χρήμα και τιμές, που παρέχουν αντικειμενικές κοινωνικές σχετικές αποτιμήσεις —περισσότερα γι' αυτό παρακάτω— και επομένως επιτρέπουν συγκρίσεις και οικονομική αξιοποίηση ως προς αγαθά με αξία. Αν τα αχλάδια μάς κοστίζουν 1,3 φορές όσο τα πορτοκάλια, μπορούμε εύκολα να αποφασίσουμε πώς να χρησιμοποιήσουμε την αγοραστική μας δύναμη για να αποκομίσουμε τη μεγαλύτερη δυνατή ικανοποίηση: να αγοράσουμε αχλάδια, να αγοράσουμε πορτοκάλια ή να αγοράσουμε κάποιον συνδυασμό των δύο. Μπορούμε να κάνουμε τέτοιες συγκρίσεις τόσο ατομικά όσο και συνεργαζόμενοι. Όπως θα δούμε, το χρήμα και οι τιμές είναι απαραίτητα για μια οικονομία. Δεν μπορούμε να λειτουργήσουμε χωρίς αυτά.

Η ΧΡΗΣΗ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ

Έχουμε την τάση να θεωρούμε δεδομένα τόσο το χρήμα όσο και τις τιμές. Η παρουσία τους είναι τόσο καθολική, ώστε οι περισσότεροι θεωρούν το χρήμα μέτρο αξίας. Σκέφτονται μάλιστα την ίδια την αξία με χρηματικούς όρους. Αυτό είναι λάθος.

Το χρήμα είναι το *κοινώς χρησιμοποιούμενο μέσο ανταλλαγής* και έχει αξία για εμάς επειδή επιτελεί αυτή τη λειτουργία. Αποδίδουμε αξία στο χρήμα όπως και στα άλλα αγαθά, λόγω όσων μπορεί να μας προσφέρει. Δεν είναι όμως τα ίδια τα χαρτονομίσματα και τα κέρματα εκείνα που μας προσφέρουν αξία, αλλά η προσδοκία ότι μπορούμε να τα χρησιμοποιήσουμε για να αγοράσουμε όσα επιθυμούμε. Αυτό σημαίνει ότι το χρήμα λειτουργεί επειδή το αναγνωρίζουμε ως τέτοιο και επομένως το δεχόμαστε στην ανταλλαγή. Το χρήμα έχει αγοραστική δύναμη. Η πεποίθηση ότι με το χρήμα μπορούν να αγοραστούν αγαθά είναι εκείνη που του προσδίδει αξία. Αν πιστεύαμε ότι δεν θα μπορούσαμε να χρησιμοποιήσουμε το χρήμα για να αγοράσουμε αγαθά —ίσως επειδή θεωρούμε ότι οι άλλοι δεν θα το δεχθούν— τότε ούτε εμείς θα το δεχόμασταν.

Αυτό σημαίνει ότι το χρήμα είναι χρήμα επειδή οι άνθρωποι το θεωρούν χρήμα. Υπό αυτή την έννοια, το χρήμα είναι ένας κοινωνικός θεσμός σε μεγάλο βαθμό αυτοενισχυόμενος. Όλοι έχουμε εμπειρία από τη χρήση του και επομένως κάποια αντίληψη του τι σημαίνει να είναι κάτι χρήμα. Αυτό όμως δεν εξηγεί τι είναι το χρήμα, γιατί υπάρχει ή πώς προέκυψε.

Σκεφτείτε τι θα σας έκανε να δεχθείτε κάτι ως χρήμα. Ή, για να φτάσουμε στο πραγματικό ζήτημα: τι θα έκανε μια κοινωνία που δεν χρησιμοποιεί χρήμα να δεχθεί κάτι ως χρήμα; Επειδή η αξία του χρήματος έγκειται στο ότι οι άλλοι θα το δεχθούν στην ανταλλαγή, τίποτε που φιλοδοξεί να γίνει χρήμα δεν θα έχει εξαρχής αξία ως χρήμα. Μόνο αφού ένα πράγμα υιοθετηθεί ευρέως στις ανταλλαγές θα αναγνωριστεί ως χρήμα — όχι προηγουμένως.

Αυτό οδηγεί πολλούς να υποστηρίζουν ότι το χρήμα πρέπει να επιβλήθηκε εκ των άνω, με διάταγμα που όριζε τη χρήση του στις ανταλλαγές. Η ιδέα είναι ότι κάποιος αρχηγός κράτους επινόησε την έννοια του χρήματος και το εισήγαγε για να διευκολύνει το εμπόριο ή, ενδεχομένως, την καταβολή φόρων. Αυτή η «εξήγηση» όμως παραβλέπει την ουσία: αν κάτι δεν είναι ήδη χρήμα, οι άνθρωποι δεν θα το δεχθούν εκουσίως στην ανταλλαγή. Επομένως, έχει μηδενική ή μικρή αξία προτού θεωρηθεί χρήμα.

Ένα διάταγμα δεν δημιουργεί χρήμα — δημιουργεί μόνο μια υποχρέωση, η οποία περιορίζεται από την έκταση της επιβολής της. Ωστόσο, είναι απολύτως νοητό μια κυβέρνηση να αναλάβει σταδιακά τον έλεγχο ενός ήδη υφιστάμενου χρήματος και να το μονοπωλήσει, όπως έχουμε δει να συμβαίνει. Τα περισσότερα νομίσματα σήμερα αποτελούν κρατικά μονοπωλιακά χρήματα, αλλά αυτός δεν είναι ο τρόπος με τον οποίο επινοήθηκε το χρήμα ή έγινε αποδεκτό ως μέσο ανταλλαγής — είναι μόνο ο τρόπος με τον οποίο κατέληξε. Η *οικονομική λειτουργία* του χρήματος δεν μπορεί απλώς να δημιουργηθεί εκ των άνω.

Οι άνθρωποι επιλέγουν να ανταλλάσσουν αγαθά για το δικό τους όφελος, πράγμα που σημαίνει ότι η εκούσια ανταλλαγή πρέπει να αποβλέπει στο αμοιβαίο όφελος των μερών. Και οι δύο αναμένουν να βελτιώσουν τη θέση τους, διαφορετικά δεν θα επέλεγαν να ανταλλάξουν. Η υποχρέωση να δεχθούν κάτι που δεν έχει άμεση αξία για αυτούς —όπως ένα επιβεβλημένο νόμισμα που δεν έχει ακόμη γίνει αποδεκτό ως χρήμα— θα μείωνε την προθυμία τους να συναλλάσσονται. Άλλωστε, αν ήσασταν υποχρεωμένοι να δέχεστε πέτρες ως «πληρωμή» για τα υπάρχοντά σας, πιθανότατα θα αποφεύγατε να τα προσφέρετε προς πώληση. Ακόμη και αν σας προσέφερα έναν τόνο πέτρες, δεν θα τις ανταλλάσσατε με το σπίτι ή το αυτοκίνητό σας. Γιατί να ανταλλάξετε ένα αγαθό με αξία με κάτι που δεν θέλετε; Επομένως, ακόμη και αν ήσασταν υποχρεωμένοι να πληρώνετε τους φόρους σας με πέτρες, θα περιορίζατε τις συναλλαγές σας για την απόκτηση πετρών στην εκπλήρωση αυτής της υποχρέωσης — και όχι περισσότερο. Η αγορά ανταλλαγής αγαθών έναντι πετρών θα ήταν πολύ περιορισμένη.

Τέτοιες ανταλλαγές θα γίνονταν κατ' επιλογήν μόνο αν η προσφερόμενη πληρωμή ήταν πραγματικό χρήμα. Σε μια κοινωνία όπου δεν υπάρχει χρήμα, οι άνθρωποι δεν στερούνται απλώς εμπιστοσύνης στην αγοραστική δύναμη του χρήματος — δεν κατανοούν την ίδια την έννοια. Φανταστείτε να προσφέρατε μια δεσμίδα χαρτονομισμάτων δολαρίων ή ένα χρυσό νόμισμα σε έναν άνθρωπο της Λίθινης Εποχής ως αντάλλαγμα για το τσεκούρι ή την τροφή του.

Η ΑΝΑΔΥΣΗ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ

Το χρήμα είναι οικονομική έννοια. Τα χαρτονομίσματα δολαρίων δεν είναι χρήμα καθαυτά, αλλά το χρήμα μπορεί να υπάρχει με τη μορφή χαρτονομισμάτων δολαρίων. Ωστόσο, αυτά τα χαρτονομίσματα είναι χρήμα μόνο επειδή και για όσο διάστημα γίνονται αποδεκτά ως τέτοια. Αυτό γίνεται προφανές όταν ταξιδεύουμε σε άλλες χώρες, επειδή ό,τι αποτελεί χρήμα σε μία χώρα μπορεί

να μη γίνεται αποδεκτό ως χρήμα σε κάποια άλλη. Δεν μπορείτε να χρησιμοποιήσετε σουηδικές κορώνες για πληρωμές στην Αυστρία ή στις Ηνωμένες Πολιτείες, μολονότι όλοι στη Σουηδία τις δέχονται ως χρήμα.

Γνωρίζουμε πολύ λίγα για την ιστορική προέλευση του χρήματος, αλλά η έννοια είναι σαφής. Ο οικονομολόγος Carl Menger έδειξε πώς μια οικονομία αντιπραγματισμού μπορεί να μεταβεί σε χρηματική οικονομία.[5] Η εξήγηση του Menger δεν απαιτεί κανέναν κεντρικό σχεδιαστή ή διάταγμα — το χρήμα *αναδύεται*. Αυτό είναι σημαντικό επειδή φωτίζει το νόημα και τον ρόλο του χρήματος *ως* οικονομικής έννοιας.

Σε μια οικονομία αντιπραγματισμού, οι άνθρωποι ανταλλάσσουν αγαθά με αγαθά. Αυτή η οικονομία υπόκειται σε προφανείς περιορισμούς, επειδή κάθε ανταλλαγή απαιτεί και τα δύο μέρη να αποκτούν κάτι που επιθυμούν, στην ποσότητα που επιθυμούν, χωρίς να χρησιμοποιούν οτιδήποτε ονομάζουμε χρήμα. Με άλλα λόγια, κάποιος που προσφέρει αυγά προς πώληση και επιθυμεί να αγοράσει βούτυρο πρέπει να βρει κάποιον που πουλά βούτυρο και θέλει αυγά ως αντάλλαγμα. Αυτό περιορίζει σημαντικά τον αριθμό των δυνητικών συναλλασσομένων.

Επειδή τα αγαθά διαφέρουν ως προς τη διατηρησιμότητα και το μέγεθος, οι οικονομίες αντιπραγματισμού δεν θα μπορούσαν να εξελιχθούν σε παραγωγικές οικονομίες με καταμερισμό της εργασίας. Σκεφτείτε έναν κατασκευαστή σκαφών που θέλει να πουλήσει το νέο ταχύπλοο που σχεδίασε. Ακόμη και αν ήθελε αυγά, δύσκολα θα δεχόταν χιλιάδες αυγά ως αντάλλαγμα — θα χαλούσαν και θα γίνονταν άχρηστα μέσα σε σύντομο διάστημα. Θα έπρεπε λοιπόν να βρει κάποιον που προσφέρει ακριβώς τον συνδυασμό αγαθών που επιθυμεί και έναντι του οποίου είναι πρόθυμος να πουλήσει το σκάφος. Τα μέρη πρέπει επίσης να συμφωνήσουν στις αναλογίες: πόσα αυγά για το σκάφος;

Οι άνθρωποι ανταλλάσσουν αγαθά *για* να βελτιώσουν τη θέση τους, δηλαδή συναλλάσσονται για να αποκομίσουν αξία. Ο Menger παρατήρησε ότι οι άνθρωποι θα αναζητήσουν κάθε λογής τρόπους για να παρακάμψουν τους περιορισμούς του αντιπραγματισμού. Αν ο γαλακτοπαραγωγός δεν είναι πρόθυμος να δεχθεί τα αυγά μου για βούτυρο, αλλά γνωρίζω ότι θα δεχθεί ψωμί, τότε μπορώ να απευθυνθώ στον αρτοποιό για να ανταλλάξω αυγά με ψωμί — και, αν ο αρτοποιός συμφωνήσει, μπορώ στη συνέχεια να ανταλλάξω το ψωμί με βούτυρο. Με άλλα λόγια, ανταλλάσσω αυγά με ψωμί όχι επειδή θέλω ψωμί, αλλά επειδή θέλω να χρησιμοποιήσω το ψωμί για να αποκτήσω βούτυρο. Η πρώτη μου ανταλλαγή διευκολύνει τη δεύτερη, από την οποία ωφελούμαι άμεσα.

Αν ήθελα μούρα, για παράδειγμα, θα έπρεπε να ακολουθήσω την ίδια διαδικασία, αν εκείνος που προσφέρει μούρα δεν θέλει τα αυγά μου αλλά θα δεχόταν κάτι άλλο. Θα πουλούσα τα αυγά μου για να αποκτήσω αυτό το άλλο πράγμα, προκειμένου να το ανταλλάξω με μούρα. Μολονότι τα αυγά λειτουργούν σε ορισμένες περιπτώσεις, δεν λειτουργούν σε όλες. Ας υποθέσουμε όμως ότι ορισμένοι από αυτούς δέχονται το ίδιο διαφορετικό αγαθό ως αντάλλαγμα για ψωμί. Γνωρίζοντάς το, θα μπορούσα να ανταλλάξω τα αυγά μου με ψωμί απλώς επειδή πιστεύω ότι το ψωμί θα είναι χρησιμότερο την επόμενη φορά που θα πάω για τρόφιμα. Με την ορολογία του Menger, πουλώ τα αυγά μου για να αποκτήσω ένα περισσότερο εμπορεύσιμο αγαθό, με μοναδικό σκοπό να το χρησιμοποιήσω στην ανταλλαγή· για εμένα εξυπηρετεί μόνο τον έμμεσο σκοπό της διευκόλυνσης των ανταλλαγών που πράγματι επιδιώκω. Επομένως, είναι εύλογο να αποκτήσω ψωμί ακόμη και αν δεν μου αρέσει — ακόμη και αν είμαι αλλεργικός σε αυτό.

Καθώς οι άνθρωποι ανταλλάσσουν τα προϊόντα τους με περισσότερο εμπορεύσιμα αγαθά, αυτά τα αγαθά γίνονται πιο περιζήτητα *επειδή μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την αγορά πολλών αγαθών*. Και καθώς περισσότεροι άνθρωποι αντιλαμβάνονται πόσο χρήσιμα είναι αυτά τα αγαθά για τη διευκόλυνση των ανταλλαγών, περισσότεροι πωλούν τα δικά τους αγαθά —εγώ τα αυγά μου, η γαλακτοπαραγωγός το βούτυρό της κ.λπ.— έναντι αυτών των περισσότερο εμπορεύσιμων αγαθών. Τελικά, μέσα από τις δράσεις των ανθρώπων αλλά όχι βάσει σχεδίου τους, ένα ή λίγα αγαθά αναδύονται ως κοινώς χρησιμοποιούμενα μέσα ανταλλαγής — ως χρήματα. Αξιολογούνται πρωτίστως ως μέσα ανταλλαγής και όχι ως αγαθά καθαυτά.

Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ

Σε μια χρηματική οικονομία, χρησιμοποιούμε χρήμα για να πληρώνουμε τα αγαθά και μπορούμε εύκολα να συγκρίνουμε τιμές, επειδή όλες εκφράζονται στην ίδια μονάδα — ένα νόμισμα. Όπως όμως είδαμε σε προηγούμενα κεφάλαια, οι τιμές είναι στην πραγματικότητα σχέσεις ανταλλαγής. Το χρήμα λειτουργεί ως ενδιάμεσο που διευκολύνει τις συναλλαγές και μας επιτρέπει να υπερβούμε τους περιορισμούς του αντιπραγματισμού.

Η ύπαρξη του χρήματος αποσυνδέει τις αγορές και τις πωλήσεις των ανθρώπων ως προς τα αγαθά. Μετατρέπει την ανταλλακτική αξία των αγαθών σε καθολική αγοραστική δύναμη. Με άλλα λόγια, μπορώ να πουλήσω τα αγαθά ή τις υπηρεσίες μου σε ένα πρόσωπο, αλλά να χρησιμοποιήσω την αγοραστική δύναμη που απέκτησα ως αντάλλαγμα —με τη μορφή χρήματος— για να αγοράσω αγαθά ή υπηρεσίες από κάποιον άλλον. Αυτό φαίνεται προφανές επειδή το έχουμε συνηθίσει. Οι συνέπειες όμως είναι τεράστιες.

Υπό συνθήκες αντιπραγματισμού, η μισθωτή εργασία θα ήταν δυνατή μόνο όπου ένας εργοδότης μπορεί να προσφέρει τα συγκεκριμένα αγαθά που θα δεχθεί ένας εργαζόμενος ως πληρωμή. Φανταστείτε ότι οι εργοδότες σας πλήρωναν την εργασία όχι με χρήμα αλλά με συγκεκριμένα είδη τροφίμων: ενδύματα, προϊόντα υγιεινής, βιβλία, ταξίδια, έπιπλα κ.λπ. Είναι εύκολο να δούμε ότι η εύρεση ενός εργοδότη που προσφέρει τον περισσότερο επιθυμητό συνδυασμό αγαθών θα ήταν σχεδόν αδύνατη. Πιθανότατα θα σήμαινε ότι, για να βρείτε εργασία, θα έπρεπε να δεχθείτε έναν συνδυασμό που απέχει πολύ από τον ιδανικό. Θα μπορούσατε να τα πάτε πολύ καλύτερα αν λαμβάνατε αντ' αυτού την ανταλλακτική αξία εκείνων των αγαθών —την αγοραστική δύναμη, δηλαδή χρήμα— και τη χρησιμοποιούσατε για να αγοράσετε τα αγαθά που προτιμάτε.

Το χρήμα είναι επομένως πολύ περισσότερο από μια ευκολία — είναι αναγκαίο για την πραγματοποίηση ανταλλαγών και για τις προηγμένες, εξειδικευμένες διαδικασίες παραγωγής που θεωρούμε δεδομένες στη σύγχρονη οικονομία. Η παραγωγή μεγάλης κλίμακας, οι εφοδιαστικές αλυσίδες και η εξειδίκευση καθίστανται δυνατές επειδή το χρήμα αποσυνδέει τις προσπάθειές μας ως αγοραστών από τις προσπάθειές μας ως πωλητών. Χάρη σε αυτή την αποσύνδεση, μπορούμε επίσης να εξειδικευόμαστε σε όσα κάνουμε καλά, αντί να παράγουμε μόνο όσα θέλουμε να καταναλώσουμε οι ίδιοι. Κατά συνέπεια, μπορούμε να επικεντρώνουμε τις παραγωγικές μας προσπάθειες εκεί όπου η συμβολή μας είναι μεγαλύτερη — εκεί όπου δημιουργούμε τη μεγαλύτερη αξία *για την κοινωνία*. Χωρίς χρήμα, δεν θα πλησιάζαμε καν το σημερινό επίπεδο παραγωγικότητάς μας.

Η αποσύνδεση σημαίνει επίσης ότι μπορούμε να χρησιμοποιούμε την αγοραστική δύναμη που αποκτήσαμε —όσα πληρωνόμαστε για την παραγωγή μας— σε εκείνα στα οποία αποδίδουμε τη μεγαλύτερη αξία. Το χρήμα μάς επιτρέπει να επιδιώκουμε την ικανοποίηση επιθυμιών που δεν θα ήταν ποτέ προσιτές υπό συνθήκες αντιπραγματισμού. Η ύπαρξη και η χρήση χρήματος συνεπάγονται όχι μόνο πολύ βελτιωμένη παραγωγή, αλλά και τη δυνατότητα να επιδιώκουμε κατανάλωση μεγαλύτερης αξίας. Η πρώτη διευκολύνει και διευρύνει τις δυνατότητες της δεύτερης. Και όσο περισσότερη αξία παράγουμε, τόσο περισσότερη αγοραστική δύναμη λαμβάνουμε ως αντάλλαγμα.

Επειδή όλοι οι δρώντες σε μια χρηματική οικονομία μπορούν να επιδιώκουν τα αγαθά στα οποία αποδίδουν τη μεγαλύτερη αξία —και μπορούν να παράγουν εκείνα στα οποία οι άλλοι αποδίδουν υψηλή αξία— υπάρχει συνολικά περισσότερη αξία. Βρισκόμαστε σε πολύ καλύτερη θέση σε μια χρηματική οικονομία από ό,τι σε μια οικονομία αντιπραγματισμού.

ΧΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ

Το χρήμα καθιστά εύκολη τη σύγκριση των τιμών. Αντί οι τιμές να εκφράζονται ως αναλογίες — όπου κάθε αγαθό «τιμολογείται» σε όρους όλων των άλλων αγαθών— εκφράζονται σε χρήμα.

Σε μια οικονομία αντιπραγματισμού, η αγορά ψωμιού με αυγά προκειμένου να αγοράσω βούτυρο απαιτεί από τα τρία μέρη να καθορίσουν σχέσεις ανταλλαγής. Ίσως μπορώ να ανταλλάξω μια δωδεκάδα αυγά με τρεις φέτες ψωμί από τον αρτοποιό. Σε αυτή τη συναλλαγή, η τιμή μιας φέτας ψωμιού είναι τέσσερα αυγά και η τιμή ενός αυγού είναι το ένα τέταρτο μιας φέτας ψωμιού. Μπορώ κατόπιν να χρησιμοποιήσω το ψωμί για να αγοράσω μία λίβρα βούτυρο έναντι δύο φετών ψωμιού, οπότε η τιμή του βουτύρου σε ψωμί είναι δύο φέτες ανά λίβρα και η τιμή του ψωμιού σε βούτυρο μισή λίβρα ανά φέτα.

Συμμετέχω και στις δύο συναλλαγές και μπορώ να συναγάγω ότι η «τιμή» μιας λίβρας βουτύρου είναι οκτώ αυγά. Αυτό αποτελεί απλούστευση, επειδή ο γαλακτοπαραγωγός δεν δέχεται αυγά ως αντάλλαγμα. Το πρόβλημα είναι ότι οι τιμές όλων των αγαθών εδώ εκφράζονται ως αναλογίες προς όλα τα άλλα αγαθά. Αν, για παράδειγμα, ο γαλακτοπαραγωγός δεχόταν επίσης οκτώ φλιτζάνια μούρα για μία λίβρα βούτυρο, τότε η τιμή μιας λίβρας βουτύρου θα ήταν είτε δύο φέτες ψωμί είτε οκτώ φλιτζάνια μούρα. Τέτοιες αναλογίες, δηλαδή τιμές *σε είδος*, θα μπορούσαν να καθοριστούν για όλους τους συνδυασμούς αγαθών σε κάθε δυνατή ανταλλαγή. Πώς μπορούμε όμως να τις συγκρίνουμε; Χωρίς κοινό παρονομαστή, όλες αυτές οι τιμές αποτελούν ιδιαίτερες σχέσεις ανταλλαγής που είναι δύσκολο να παρακολουθήσουμε ή να κατανοήσουμε.

Ας υποθέσουμε ότι στο παραπάνω παράδειγμα το ψωμί αναδύεται ως χρήμα. Αυτό σημαίνει ότι το ψωμί, λειτουργώντας ως μέσο ανταλλαγής, αποτελεί το ένα σκέλος σχεδόν κάθε συναλλαγής. Με άλλα λόγια, οι τιμές όλων των αγαθών μπορούν να εκφράζονται σε όρους ψωμιού — επειδή ανταλλάσσονται με ψωμί. Θα πουλούσα λοιπόν τα αυγά μου για ψωμί και θα χρησιμοποιούσα το ψωμί για να αγοράσω βούτυρο και μούρα. Καθώς το ψωμί είναι ο κοινός παρονομαστής, μπορώ εύκολα να συγκρίνω τιμές και να αγοράσω το αγαθό που θα ικανοποιήσει καλύτερα τις επιθυμίες μου. Τώρα, επειδή το ψωμί είναι χρήμα, όλοι οι πωλητές αγαθών είναι πιθανό να το δέχονται ως πληρωμή επειδή θέλουν την αγοραστική δύναμη, όχι το ίδιο το ψωμί.

Αν μία λίβρα βούτυρο κοστίζει δύο φέτες ψωμί και με μία φέτα ψωμί αγοράζονται δύο φλιτζάνια μούρα, τότε είναι εύκολο να συγκρίνω τιμές. Με τις τρεις φέτες ψωμί που έλαβα ως πληρωμή για τη δωδεκάδα αυγά μου μπορώ να αγοράσω είτε μιάμιση λίβρα βούτυρο είτε έξι φλιτζάνια μούρα είτε κάποιον άλλο συνδυασμό. Το μόνο που χρειάζεται πλέον να κάνω είναι να προσδιορίσω σε ποια επιλογή αποδίδω μεγαλύτερη αξία. Μπορώ εύκολα να υπολογίσω πώς θα αποκομίσω τη μεγαλύτερη αξία για κάθε φέτα ψωμιού.

Σε αυτή τη χρηματική οικονομία, όλα τα αγαθά τιμολογούνται σε όρους ψωμιού και το ψωμί τιμολογείται σε όρους όλων των αγαθών. Καθώς το ψωμί είναι το μέσο ανταλλαγής, μπορούμε να πούμε ότι η αγοραστική δύναμη μιας φέτας ψωμιού είναι μισή λίβρα βούτυρο, δύο φλιτζάνια μούρα, τέσσερα αυγά κ.λπ. Κατά συνέπεια, είναι πολύ ευκολότερο για όλους στην κοινωνία να καθορίσουν αν κάτι «αξίζει τον κόπο».

Ένας άλλος τρόπος να το πούμε είναι ότι το κόστος ευκαιρίας της αγοράς δύο φλιτζανιών μούρων έναντι μιας φέτας ψωμιού είναι η αξία όποιου άλλου πράγματος μπορεί κανείς να αγοράσει με αυτή τη φέτα ψωμιού: μισής λίβρας βουτύρου, τεσσάρων αυγών και ούτω καθεξής. Προφανώς, θα επιλέγαμε να αγοράσουμε όποιο διαθέσιμο αγαθό αναμένουμε ότι θα μας προσφέρει τη μεγαλύτερη ικανοποίηση. Καθώς όλοι επιδιώκουν αξία —και, χάρη στο χρήμα, μπορούν να συγκρίνουν σωστά τις τιμές— οι δράσεις μας δημιουργούν μια έμμεση διαδικασία πλειοδοσίας για τα αγαθά που έχουν παραχθεί. Η προθυμία και η ικανότητά μας να αγοράσουμε ένα αγαθό σε ορισμένη τιμή συγκροτούν τη *ζήτησή* μας.

Εκείνος που προσφέρει την υψηλότερη τιμή για ένα αγαθό θα το αποκτήσει πρώτος και δεν θα χρειαστεί να το στερηθεί. Όσοι προσφέρουν λιγότερο χρήμα για το αγαθό θα εξυπηρετηθούν αργότερα, έως ότου οι πωλητές δεν θεωρούν πλέον ότι το προσφερόμενο ψωμί αξίζει τον κόπο. Όσο μεγαλύτερη αξία αποδίδουν οι άνθρωποι σε ένα αγαθό, τόσο υψηλότερη είναι η τιμή του στην αγορά. Και όσο μεγαλύτερη ποσότητα του αγαθού διατίθεται προς πώληση, τόσο χαμηλότερη είναι η τιμή του στην αγορά.

Ομοίως, επειδή οι προσπάθειές μας να αγοράσουμε και να πουλήσουμε είναι αποσυνδεδεμένες, μπορούμε να παράγουμε ό,τι θα μας αποφέρει το περισσότερο χρήμα. Μπορούμε πλέον να διαθέτουμε την εργασία μας εκεί όπου έχουμε μεγαλύτερη δεξιότητα και τεχνογνωσία και όπου μπορούμε να λάβουμε την υψηλότερη χρηματική αμοιβή. Αυτό σημαίνει ότι, για να ωφεληθούμε οι ίδιοι —με υψηλότερη αμοιβή— επιλέγουμε να συμβάλουμε στην οικονομία με τον τρόπο στον οποίο οι καταναλωτές αποδίδουν τη μεγαλύτερη αξία. Σε ένα περιβάλλον αγοράς, η αγοραστική δύναμη που μας προσφέρεται ως αντάλλαγμα για τις υπηρεσίες μας τείνει να είναι ανάλογη προς την αξία με την οποία συμβάλλουμε στην αγορά, εκφρασμένη σε χρηματικές τιμές.

Ως αποτέλεσμα, η ελεύθερη αγορά παρέχει τη μεγαλύτερη αγοραστική δύναμη σε όσους συνεισφέρουν τη μεγαλύτερη αξία στην παραγωγή, πράγμα που σημαίνει ότι αυτοί με τη σειρά τους διαθέτουν επίσης μεγαλύτερη ικανότητα να ικανοποιούν τις δικές τους επιθυμίες αγοράζοντας τα αγαθά και τις υπηρεσίες που προτιμούν. Η αγοραστική δύναμη —και επομένως η καταναλωτική δύναμη—, δηλαδή ο βαθμός στον οποίο οι άνθρωποι μπορούν να ικανοποιούν τις επιθυμίες τους μέσω αγαθών, αντανακλά συνεπώς τη συμβολή του καθενός στην οικονομία ως παραγωγού. Με απλά λόγια, όσα προσφέρουμε συγκροτούν την ικανότητά μας να ζητούμε.

ΧΡΗΜΑ ΑΝΑΓΚΑΣΤΙΚΗΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΚΑΙ ΠΛΗΘΩΡΙΣΜΟΣ ΤΙΜΩΝ

Η παραπάνω συζήτηση εξήγησε την *οικονομική έννοια* του χρήματος ως εμπορευματικού χρήματος. Ιστορικά, διαφορετικά πράγματα αποτελούσαν χρήμα σε διαφορετικές κοινωνίες: πέτρες, κοχύλια, βοοειδή κ.λπ. Στην Ευρώπη και πέρα από αυτήν, ο χρυσός και ο άργυρος αναδείχθηκαν σε καθολικό, διεθνές χρήμα.

Το χαρτονόμισμα που χρησιμοποιούμε σήμερα αποτελεί εξέλιξη των νομισμάτων από πολύτιμα μέταλλα και της τραπεζικής. Η διαδικασία έχει ως εξής. Οι τράπεζες πωλούν χώρο στα θησαυροφυλάκιά τους για την ασφαλή φύλαξη των χρημάτων των ανθρώπων. Το χρήμα είναι αντικαταστατό, πράγμα που σημαίνει ότι δεν έχει σημασία αν παίρνετε πίσω από την τράπεζα το ίδιο χρυσό ή αργυρό νόμισμα· έτσι, οι τράπεζες μπορούν να φυλάσσουν τα νομίσματα όλων των πελατών στο ίδιο θησαυροφυλάκιο και να εκδίδουν αποδείξεις για τον αριθμό των νομισμάτων που έχει καταθέσει κάθε πελάτης. Καθώς αυτές οι αποδείξεις είναι εξαργυρώσιμες σε νομίσματα, οι άνθρωποι μπορούν να τις χρησιμοποιούν απευθείας στις ανταλλαγές αντί να πρέπει πρώτα να τις προσκομίζουν στην τράπεζα. Όσοι τελικά λαμβάνουν μια απόδειξη μπορούν να την καταθέσουν στη δική τους τράπεζα, η οποία με τη σειρά της προβάλλει απαίτηση έναντι της τράπεζας που την εξέδωσε. Σε τακτά χρονικά διαστήματα, οι τράπεζες εκκαθαρίζουν όλες τις απαιτήσεις τους μεταφέροντας την καθαρή οφειλόμενη ποσότητα χρυσού και αργύρου, απαλλάσσοντας έτσι τους πάντες από μεγάλη ταλαιπωρία.

Αυτή η πρακτική έχει ένα μειονέκτημα: παρέχει στις τράπεζες κίνητρο να εκδίδουν περισσότερες αποδείξεις από το χρήμα που υπάρχει στα θησαυροφυλάκιά τους. Καθώς δεν εξαργυρώνονται όλες οι αποδείξεις ταυτόχρονα και το χρήμα είναι αντικαταστατό, αυτή η πρακτική μπορεί να προσφέρει στις τράπεζες αγοραστική δύναμη που δεν έχουν κερδίσει.

Σε ένα σύστημα ελεύθερης τραπεζικής, θα μπορούσε να υποστηριχθεί ότι τέτοιες καταχρήσεις θα περιορίζονταν σε χαμηλότερα επίπεδα. Μια τράπεζα θα μπορούσε να εκδίδει αυτές τις πρόσθετες αποδείξεις «μετρητών» μόνο όσο η πρακτική δεν ανακαλυπτόταν και η τράπεζα μπορούσε να διατηρεί τη φήμη της. Μόλις όμως οι κάτοχοι των αποδείξεων έπαυαν να είναι βέβαιοι ότι η τράπεζα διαθέτει αρκετό χρήμα στα θησαυροφυλάκιά της —μήπως είναι αφερέγγυα;— θα ενεργούσαν για να εξαργυρώσουν τις αποδείξεις τους. Ιστορικά, υπάρχουν πολλά παραδείγματα τραπεζών που έχασαν τη φήμη τους και των οποίων οι πελάτες έσπευσαν μαζικά να αποσύρουν τα χρήματά τους, προκαλώντας μαζική φυγή καταθέσεων. Αν η τράπεζα έχει εκδώσει περισσότερες αποδείξεις από όσες μπορεί να εξαργυρώσει σε χρήμα, η μαζική ανάληψη την οδηγεί σε πτώχευση.

Η αφερεγγυότητα μιας τράπεζας λόγω υπερέκδοσης χαρτονομίσματος μπορεί επίσης να αποκαλυφθεί κατά την εκκαθάριση των απαιτήσεων μεταξύ των τραπεζών. Ένα γραφείο συμψηφισμού προσδιορίζει τα υπόλοιπα των τραπεζών και υπολογίζει ποιο χρήμα πρέπει να μεταφερθεί από τη μία τράπεζα στην άλλη για να ισοσκελιστούν οι λογαριασμοί. Αν μια τράπεζα εκδώσει υπερβολικά πολύ χαρτονόμισμα, αυτό θα αποκαλυφθεί κατά την εκκαθάριση των συναλλαγών, επειδή οι άλλες τράπεζες διαθέτουν αποδείξεις αυτής της τράπεζας και απαιτούν να τους μεταφέρει πραγματικό χρήμα — χρήμα που ενδέχεται να μην έχει. Επομένως, η υπερέκδοση χάρτινων αποδείξεων μπορεί να αποκαλυφθεί τόσο από τους πελάτες όσο και από τις ανταγωνίστριες τράπεζες. Ο κίνδυνος αποκάλυψης, που σημαίνει πτώχευση, είναι σημαντικός.

Στη σύγχρονη εποχή, τα περισσότερα χρήματα είναι εθνικά μονοπωλιακά νομίσματα που εκδίδονται από την κεντρική τράπεζα του κράτους και δεν διαθέτουν κάλυψη, όπως διέθεταν οι αποδείξεις στο παράδειγμά μας. Αυτή η εξέλιξη εξηγείται εν μέρει από την προσπάθεια της κυβέρνησης να επιλύσει το πρόβλημα της μαζικής φυγής καταθέσεων και εν μέρει από την επιδίωξή της να εκμεταλλευθεί την εξουσία έκδοσης χρήματος. Ως μονοπωλιακός εκδότης χρήματος, η κυβέρνηση ή η κεντρική τράπεζα μπορεί να παρέχει στον εαυτό της αγοραστική δύναμη χωρίς εμφανές κόστος.

Ωστόσο, όπως είδαμε παραπάνω, η αγοραστική δύναμη ενός χρήματος εκφράζεται στη σχέση μεταξύ του χρήματος και των διαθέσιμων αγαθών. Καθώς το νέο χρήμα χρησιμοποιείται για την αγορά αγαθών στην αγορά, οι προσφορές των αγοραστών ωθούν τις τιμές πάνω από τα επίπεδα στα οποία διαφορετικά θα βρίσκονταν, επειδή κυκλοφορεί περισσότερο χρήμα. Όταν συμβαίνει αυτό, παρατηρούμε μια γενική, αλλά όχι ομοιόμορφη, αύξηση των τιμών καθώς το νέο χρήμα εισέρχεται στην αγορά. Αυτό είναι ο πληθωρισμός τιμών.

Το χρήμα αναγκαστικής κυκλοφορίας —που δημιουργείται μέσω της διά νόμου μονοπώλησης του χρήματος από την κυβέρνηση— τείνει να είναι πληθωριστικό. Είναι ευκολότερο για την κυβέρνηση να παρέχει στον εαυτό της αγοραστική δύναμη μέσω του τυπογραφείου παρά να φορολογεί τους ανθρώπους. Ωστόσο, το αποτέλεσμα είναι ότι η αγοραστική δύναμη του χρήματος μειώνεται, πράγμα που καθιστά τους ανθρώπους συγκριτικά φτωχότερους και στρεβλώνει τη διάρθρωση του κεφαλαίου, όπως είδαμε στο κεφάλαιο 3. Αυτού του είδους η στρέβλωση που προκαλείται από το χρήμα αποδιοργανώνει την οικονομία, όπως θα δούμε στο επόμενο κεφάλαιο, και τελικά προκαλεί τον κύκλο άνθησης και κρίσης, που εξετάζεται στο κεφάλαιο 8.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

Οικονομικός υπολογισμός

Το χρήμα, όπως συζητήσαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο, καθιστά δυνατές πολλές ανταλλαγές που είναι δύσχρηστες ή αδύνατες υπό συνθήκες αντιπραγματισμού. Ως αποτέλεσμα, βρισκόμαστε σε καλύτερη θέση. Το χρήμα όμως έχει ευρύτερες συνέπειες, οι οποίες συχνά παραβλέπονται ή παρερμηνεύονται. Κυριότερη μεταξύ αυτών είναι ο *οικονομικός υπολογισμός*, δηλαδή η διαδικασία προσδιορισμού του τρόπου με τον οποίο πρέπει να χρησιμοποιούνται οι σπάνιοι πόροι ώστε να παράγονται αποτελέσματα με τη μεγαλύτερη δυνατή αξία. Ο οικονομικός υπολογισμός βρίσκεται στον πυρήνα κάθε οικονομίας.

Μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε την τεχνολογική γνώση για να μεγιστοποιήσουμε τα αποτελέσματα μιας διαδικασίας παραγωγής, δεδομένων των εισροών και των εκροών, και για να απορρίψουμε εισροές που είναι ακατάλληλες για αυτό το είδος παραγωγής. Το ποια εισροή όμως θα χρησιμοποιηθεί, ποια διαδικασία παραγωγής θα αναληφθεί, ποιες τεχνολογίες παραγωγής αποφέρουν το καλύτερο αποτέλεσμα —εκείνο με τη μεγαλύτερη αξία— και ποια αποτελέσματα πρέπει να επιδιωχθούν αποτελούν θεμελιωδώς οικονομικές αποφάσεις.

Για παράδειγμα, η τεχνολογική γνώση μπορεί να μας πει ότι ο χρυσός είναι υπερβολικά μαλακός για να χρησιμοποιηθεί σε σιδηροδρομικές ράγες. Δεν μπορεί όμως να μας πει ποιο σκληρότερο μέταλλο είναι καλύτερο —ποιο προσφέρει μεγαλύτερη *αξία*— να χρησιμοποιηθεί: ο σίδηρος, ο χάλυβας ή η πλατίνα; Η απάντηση απαιτεί να γνωρίζουμε σε τι άλλο μπορούν να χρησιμοποιηθούν αυτά τα μέταλλα, πόση αξία έχουν εκείνες οι χρήσεις και πόση ποσότητα από κάθε μέταλλο είναι διαθέσιμη. Η τεχνολογική γνώση δεν μπορεί επίσης να μας πει πότε, πώς ή αν πρέπει να κατασκευαστεί ο σιδηρόδρομος. Πού πρέπει να κατασκευαστεί; Πρέπει άραγε να κατασκευαστεί ή οι πόροι πρέπει να διατεθούν στην κατασκευή κάποιου άλλου είδους υποδομής — ή κάποιου εντελώς διαφορετικού πράγματος; Όλα αυτά είναι οικονομικά ερωτήματα — βασίζονται στον υπολογισμό μας για τη σχετική αξία του αποτελέσματος.

Ένα μέταλλο που απέχει πολύ από το τεχνολογικά άριστο μπορεί στην πραγματικότητα να αποτελεί την καλύτερη επιλογή, ακόμη και αν αυτό σημαίνει ότι πρέπει κατά καιρούς να τοποθετούνται νέες ράγες. Η καλύτερη λύση από τεχνολογική άποψη μάς παρέχει ελάχιστες έως καθόλου πληροφορίες για την αξία του αποτελέσματος που αποφέρει το κόστος παραγωγής. Χωρίς οικονομικό υπολογισμό, μια οικονομία αδυνατεί να οικονομήσει σπάνιους πόρους.

Το χρήμα διευκολύνει τον οικονομικό υπολογισμό, έναν ουσιώδη μηχανισμό της οικονομίας της αγοράς, λειτουργώντας ως κοινή μονάδα. Με άλλα λόγια, επιτρέπει τον χρηματικό υπολογισμό.

Η ΦΥΣΗ ΜΙΑΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

Οι οικονομολόγοι γνωρίζουν από παλιά ότι η παραγωγικότητα συνδέεται στενά με την εξειδίκευση. Είδαμε στο κεφάλαιο 5 ότι το κεφάλαιο αυξάνει την παραγωγικότητα και ότι το κάνει καθιστώντας την εργασία παραγωγικότερη. Αποκομίζουμε περισσότερα από την εργασία μας αν χρησιμοποιούμε κατάλληλα εργαλεία και μηχανές. Η ανταλλαγή στην αγορά καθιστά επίσης την εργασία παραγωγικότερη, επειδή οι άνθρωποι μπορούν να επικεντρώνονται στην παραγωγή των πραγμάτων που δημιουργούν τη μεγαλύτερη αξία, ανεξάρτητα από το αν οι ίδιοι τους αποδίδουν αξία ή τα χρησιμοποιούν. Αντί οι άνθρωποι να είναι αυτάρκεις και να παράγουν όλα όσα χρειάζονται για την καθημερινή τους ζωή, οι αγορές τούς επιτρέπουν να αναπτύσσουν τις ιδιαίτερες ικανότητές τους και να αξιοποιούν τις οικονομίες κλίμακας —τη μείωση του μέσου κόστους καθώς αυξάνεται ο όγκος παραγωγής— ώστε να αυξάνουν τη συνολική αξία που παράγουν.

Η εξειδίκευση, δηλαδή η συγκέντρωση του χρόνου και της προσπάθειάς μας σε ένα στενότερο σύνολο παραγωγικών δραστηριοτήτων, έχει δύο κύρια αποτελέσματα.

Πρώτον, όταν εξειδικευόμαστε, γινόμαστε καλύτεροι στην εκτέλεση συγκεκριμένων παραγωγικών δραστηριοτήτων. Ο Adam Smith παρατήρησε ότι η εξειδίκευση μάς καθιστά πολλαπλάσια αποτελεσματικούς και παραγωγικούς, επειδή (1) δεν χάνουμε χρόνο μεταβαίνοντας από μία εργασία σε άλλη, (2) αναπτύσσουμε και αυξάνουμε την επιδεξιότητα και τη μαστοριά μας και (3) μπορούμε ευκολότερα να εντοπίζουμε τρόπους χρήσης απλών μηχανών ή να αναπτύσσουμε νέα εργαλεία ώστε να γινόμαστε ακόμη αποτελεσματικότεροι.

Ο Smith έδωσε ως παράδειγμα αυτού του «καταμερισμού της εργασίας» ένα εργοστάσιο καρφιτσών, στο οποίο η παραγωγή μιας καρφίτσας απαιτεί δεκαοκτώ διακριτές εργασίες. Στο παράδειγμα του Smith, «ένας εργάτης … μετά βίας θα μπορούσε ίσως, με τη μέγιστη επιμέλεια, να κατασκευάσει μία καρφίτσα την ημέρα, και ασφαλώς δεν θα μπορούσε να κατασκευάσει είκοσι». Αν όμως δέκα εργάτες εξειδικεύονταν αντί γι’ αυτό στην εκτέλεση ορισμένων εργασιών, «θα μπορούσαν από κοινού να κατασκευάζουν πάνω από σαράντα οκτώ χιλιάδες καρφίτσες την ημέρα». Πρόκειται για τεράστια διαφορά — η εξειδίκευση αυξάνει το προϊόν της εργασίας τουλάχιστον δύο χιλιάδες τετρακόσιες φορές.

Η διαφορά δεν βρίσκεται στα εργαλεία ή στις εργασίες, που είναι ίδια και στις δύο περιπτώσεις, αλλά στην καλύτερη οργάνωση της διαδικασίας παραγωγής. Με άλλα λόγια, η εξειδίκευση επιτρέπει στους εργαζομένους να είναι πολύ παραγωγικότεροι.

Δεύτερον, όταν εξειδικευόμαστε —και *επειδή* εξειδικευόμαστε— εξαρτόμαστε από το να εκτελούν οι άλλοι το δικό τους μέρος της διαδικασίας παραγωγής, όπως και εκείνοι εξαρτώνται από εμάς. Ο διαδοχικός καταμερισμός της εργασίας μέσα σε μια διαδικασία παραγωγής δημιουργεί αλληλεξάρτηση: οι δέκα εργάτες στο παράδειγμα του Smith μπορούν μαζί να παράγουν έναν τεράστιο αριθμό καρφιτσών, αλλά μόνο εφόσον όλοι εκτελούν τις εργασίες τους. Αν ένας εργάτης που βρίσκεται στη μέση της διαδικασίας παραγωγής δεν εμφανιστεί στην εργασία του, δημιουργείται ένα κενό στη διαδικασία. Οι εργάτες που εκτελούν τις προηγούμενες εργασίες, μέχρι το σημείο όπου αρχίζει η εργασία του απόντος, θα μπορούν να κάνουν το δικό τους μέρος, αλλά όσοι χρειάζονται ως εισροή το προϊόν του απόντος εργάτη δεν μπορούν να εκτελέσουν τις δικές τους εργασίες, και έτσι δεν θα παραχθούν καρφίτσες. Για να αποφέρει η διαδικασία έστω και μία καρφίτσα, πρέπει να εκτελεστούν όλες οι εργασίες. Με απλά λόγια, οι δέκα εξειδικευμένοι εργάτες

επιτυγχάνουν ή αποτυγχάνουν από κοινού. Αν η αλυσίδα σπάσει, για οποιονδήποτε λόγο, θα επιστρέψουν από την παραγωγή σαράντα οκτώ χιλιάδων καρφιτσών στις πενιχρές διακόσιες —το μέγιστο για δέκα μη εξειδικευμένους εργάτες στο παράδειγμα του Smith.

Μια τέτοια αλληλεξάρτηση ενέχει κίνδυνο και μπορεί να ακούγεται κακή ιδέα, αλλά δεν είναι. Καθένας από αυτούς τους εργάτες έχει συμφέρον να ολοκληρωθεί η διαδικασία· διαφορετικά, δεν θα υπήρχαν καρφίτσες προς πώληση ούτε εργασία. Ως μη εξειδικευμένος εργάτης, καθένας θα μπορούσε να κατασκευάζει το πολύ είκοσι καρφίτσες και θα είχε χαμηλότερο βιοτικό επίπεδο. Επομένως, επειδή οι εξειδικευμένες παραγωγικές προσπάθειές τους είναι αλληλεξαρτώμενες, οι εργάτες έχουν κοινό συμφέρον να ολοκληρωθεί η διαδικασία παραγωγής.

Το επιχείρημα του Smith είναι γενικότερο και δεν περιορίζεται στην εργοστασιακή παραγωγή. Η ίδια η διάρθρωση του κεφαλαίου είναι αποτέλεσμα εξειδίκευσης: ένας καταμερισμός των πόρων που διευκολύνει, ενισχύει και διευρύνει τον καταμερισμό της εργασίας.

Όταν ο αρτοποιός που παρασκευάζει επίπεδα ψωμιά κατασκευάζει έναν φούρνο —βλ. κεφάλαιο 5— δεν αυξάνει μόνο την παραγωγικότητά του ως αρτοποιού, αλλά αναπτύσσει επίσης τη γνώση και τη δεξιότητα που απαιτούνται για την κατασκευή φούρνων. Αν υπάρχουν άλλοι αρτοποιοί που ενδιαφέρονται να χρησιμοποιήσουν την καινοτομία του, ο αρτοποιός μας θα μπορούσε να εξειδικευθεί στην κατασκευή φούρνων αντί στην αρτοποιία. Θα μπορούσε να προμηθεύει άλλους αρτοποιούς, οι οποίοι μπορούν κατόπιν να εξειδικευθούν στην παραγωγή ψωμιού ψημένου σε φούρνο. Ο ρόλος του αρτοποιού έχει μεταβληθεί από το ψήσιμο ψωμιού στην προμήθεια φούρνων, και τα προς το ζην του εξαρτώνται πλέον από τη διαθεσιμότητα των πόρων που χρειάζονται για την κατασκευή φούρνων και από την επακόλουθη πώλησή τους. Πρόκειται για μια ευκαιρία να δημιουργήσει περισσότερη αξία και να αυξήσει το δικό του βιοτικό επίπεδο — και όλων των άλλων.

Αυτό το απλό παράδειγμα του αρτοποιού δείχνει πώς μια μακρύτερη διαδικασία παραγωγής, μέσω καινοτομιών και του εντατικού καταμερισμού εργασίας και κεφαλαίου που προκύπτει από αυτές, υιοθετείται επειδή παράγει περισσότερη αξία. Είναι πιο παραγωγική από την αποτελεσματικότερη χρήση των σπάνιων πόρων, ιδίως της εργασίας. Η σύγχρονη οικονομία διαθέτει εξαιρετικά μακρές διαδικασίες παραγωγής με τόσο στενές εξειδικεύσεις, ώστε οι περισσότεροι από εμάς δεν θα μπορούσαμε να επιβιώσουμε χωρίς την υπόλοιπη οικονομία. Σκεφτείτε όλα όσα χρησιμοποιείτε και στα οποία βασίζεστε στην καθημερινή σας ζωή, αλλά δεν παράγατε οι ίδιοι — και πιθανότατα *δεν μπορείτε* να παραγάγετε. Εξαρτόμαστε από πολλούς αγνώστους που εκτελούν το δικό τους μέρος στην παραγωγή.

Από την άλλη πλευρά, μια οικονομία δεν θα μπορούσε ποτέ να συντηρήσει τους τόσους πολλούς ανθρώπους που ζουν σήμερα στον κόσμο χωρίς εξειδίκευση. Και ο μικρότερος πληθυσμός που θα μπορούσε να συντηρήσει δεν θα διέθετε τις ανέσεις και το πλήθος των αγαθών που είναι διαθέσιμα σε εμάς. Η σύγχρονη ευημερία μας είναι αποτέλεσμα του καταμερισμού εργασίας και κεφαλαίου, ο οποίος ενισχύεται και βελτιώνεται διαρκώς μέσω της καινοτομίας και του ανταγωνισμού στην αγορά.

Η αγορά μειώνει τους κινδύνους και τα δυνητικά μειονεκτήματα της αλληλεξάρτησης στην παραγωγή και στις εφοδιαστικές αλυσίδες, ευνοώντας παράλληλες διαδικασίες παραγωγής — την ύπαρξη εναλλακτικών παραγωγικών δυνατοτήτων. Όταν μια νέα και εξειδικευμένη διαδικασία παραγωγής αποφέρει κέρδη, θα αντιγραφεί σύντομα από επιχειρηματίες που επιθυμούν να

συμμετάσχουν σε αυτά τα κέρδη. Με άλλα λόγια, αν ο κατασκευαστής φούρνων αποκομίζει υψηλά κέρδη από τους φούρνους του, άλλοι θα επιχειρήσουν να κάνουν το ίδιο. Θα αναπτύξουν παράλληλες παραγωγικές διαρθρώσεις για να αποσπάσουν μερίδιο της αγοράς.

Με αυτού του είδους τον μιμητικό ανταγωνισμό, ο κίνδυνος να μην ολοκληρωθεί η παραγωγή μειώνεται σημαντικά. Φανταστείτε ότι ο κατασκευαστής φούρνων είχε προσλάβει αρκετούς εργάτες για την κατασκευή των φούρνων μέσω μιας εξειδικευμένης διαδικασίας παραγωγής. Η επιτυχία ολόκληρου του εγχειρήματος εξαρτάται από το να εκτελέσουν όλοι οι εργάτες το δικό τους μέρος. Όταν όμως άλλοι μιμούνται αυτή τη διαδικασία για να αποσπάσουν μέρος των κερδών του κλάδου κατασκευής φούρνων, μπορούν να αξιοποιήσουν και να ολοκληρώσουν έναν ημιτελή φούρνο που κάποιος άλλος επιχειρηματίας δεν μπόρεσε να ολοκληρώσει. Έτσι, η αποτυχία λόγω αλληλεξάρτησης δεν αποτελεί ιδιαίτερη πηγή ανησυχίας στις αγορές, σε αντίθεση με τις συγκεντρωτικές διαδικασίες.

Είναι αναποτελεσματική η ύπαρξη παράλληλων παραγωγικών δυνατοτήτων; Γιατί να υπάρχουν πολλοί παραγωγοί που προσφέρουν τα ίδια αγαθά αντί για ένα εργοστάσιο που παράγει σε μεγαλύτερη κλίμακα; Αυτή η ένσταση παραβλέπει ότι η αγορά είναι διαδικασία —περισσότερα γι' αυτό παρακάτω— και ότι μία επιχείρηση δεν αρκεί για να δημιουργηθούν όλες οι ιδιαίτερα εξειδικευμένες διαδικασίες. Υπάρχουν δύο κύριοι λόγοι γι' αυτό. Πρώτον, η μη ολοκλήρωση: αυτές οι ιδιαίτερα εξειδικευμένες και μοναδικές διαδικασίες θα ενείχαν υψηλό κίνδυνο, επειδή κάθε εξειδικευμένη εργασία θα μπορούσε να κρίνει την επιτυχία ή την αποτυχία τους. Δεν είναι αυτονόητο ότι τα οφέλη από την αξιοποίηση οικονομιών κλίμακας υπερτερούν των μειονεκτημάτων της απουσίας εναλλακτικών παραγωγικών δυνατοτήτων, η οποία ενέχει και τον κίνδυνο αποτυχίας ολόκληρης της διαδικασίας. Δεύτερον, η τελειοποίηση: οι καινοτομίες στην παραγωγή δεν είναι ποτέ τέλειες εξαρχής, αλλά βελτιώνονται μέσω του ανταγωνισμού, καθώς νέοι επιχειρηματίες ανακαλύπτουν πώς να βελτιώσουν τη λειτουργία τους. Χωρίς τις παράλληλες παραγωγικές δυνατότητες της αγοράς, δεν θα αποκτούσαμε ποτέ διαδικασίες παραγωγής αρκετά καλές ώστε να αναπτύξουμε οικονομίες κλίμακας.

Το δεύτερο σημείο απαιτεί κάποια περαιτέρω ανάπτυξη. Μεγάλο μέρος της τελειοποίησης και της προόδου συντελείται καθώς ο ανταγωνισμός στην αγορά διαιρεί τις διαδικασίες παραγωγής σε ολοένα μικρότερες, περισσότερο εξειδικευμένες εργασίες και διαδικασίες. Οι επιχειρηματίες προσπαθούν διαρκώς να υπερβούν την υφιστάμενη παραγωγή, καινοτομώντας και ανακαλύπτοντας καλύτερους τρόπους παραγωγής. Αντικαθιστούν μέρη των υφιστάμενων διαδικασιών με περισσότερο εξειδικευμένες επιμέρους διαδικασίες, οι οποίες αναμένεται να είναι παραγωγικότερες και θα μπορούσαν να προσφέρουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Η καινοτομία των επιχειρηματιών με κίνητρο το κέρδος υποδιαιρεί και αποκεντρώνει ολοένα περισσότερο τις διαδικασίες παραγωγής. Όσα προηγουμένως αποτελούσαν εξειδικευμένα μέρη μιας νέας διαδικασίας παραγωγής γίνονται τυποποιημένα κεφαλαιουχικά αγαθά και υπηρεσίες που ανταλλάσσονται στην αγορά.

Εξετάστε το ακόλουθο παράδειγμα. Αρχικά, οι επιχειρηματίες εφάρμοσαν νέες ιδέες για την παρακολούθηση και τη διαχείριση της παραγωγής, καθώς και για την αύξηση των πωλήσεων. Αυτές οι ιδέες εξελίχθηκαν σε τμήματα λογιστικής και μάρκετινγκ, των οποίων οι εξειδικεύσεις κατέστησαν αυτές τις εργασίες παραγωγικότερες. Σήμερα, η λογιστική και το μάρκετινγκ αποτελούν αντικείμενα χωριστών επιχειρήσεων, επειδή οι επιχειρηματίες ανακάλυψαν ότι ήταν παραγωγικότερο να εξειδικεύονται στο ένα ή στο άλλο και, ως αυτοτελείς επιχειρήσεις, να πωλούν αυτές τις υπηρεσίες σε άλλες επιχειρήσεις. Αυτό επιτρέπει στους παραγωγούς να επικεντρώνονται

στην παραγωγή, στους λογιστές στη λογιστική και στους επαγγελματίες του μάρκετινγκ στο μάρκετινγκ. Καθένας μπορεί να εξειδικεύεται στο αντικείμενό του, να βελτιώνει τις αντίστοιχες διαδικασίες του και να αυξάνει τη συνολική του παραγωγή. Για τον ίδιο λόγο οι αγρότες δεν κατασκευάζουν τα δικά τους τρακτέρ, δεν αναπτύσσουν τους δικούς τους σπόρους ούτε παρασκευάζουν τα δικά τους λιπάσματα και φυτοφάρμακα.

Η παραγωγική αλληλεξάρτηση συνοδεύεται επίσης από ένα θετικό κοινωνικό αποτέλεσμα. Επισημάναμε στην προηγούμενη συζήτηση ότι η ικανότητά μας να ζητούμε —η αγοραστική μας δύναμη— προέρχεται από την παραγωγή αξίας *για τους άλλους*. Καθώς η οικονομία γίνεται ολοένα περισσότερο εξειδικευμένη, η προσωπική μας συμβολή εξαρτάται όλο και περισσότερο από τις παραγωγικές συμβολές των άλλων. Και αντιστρόφως. Αυτό σημαίνει επίσης ότι, μέσα σε αυτό το περιβάλλον αγοράς, πρέπει να υπηρετώ τους άλλους για να υπηρετήσω τον εαυτό μου, επειδή η ικανότητά μου να ζητώ βασίζεται στην αξία της προσφοράς μου. Κατά συνέπεια, όσο περισσότερο αλληλεπιδρώ με τους άλλους, μαθαίνω γι' αυτούς και τους κατανοώ, τόσο καλύτερα μπορώ να παράγω όσα εκτιμούν περισσότερο. Αυτό ισχύει τόσο για τους αυτοαπασχολούμενους επιχειρηματίες, που επιδιώκουν να εξυπηρετούν τους πελάτες τους, όσο και για τους εργαζομένους σε μεγάλες εταιρείες, που αμείβονται με μισθούς ανάλογα με το πόσο καλά εξυπηρετούν τους εργοδότες τους. Επομένως, η παραγωγή στην αγορά βασίζεται στην ενσυναίσθηση — η ικανότητά σας να παρέχετε αξία στους άλλους καθορίζει τελικά την αξία που λαμβάνετε ως αντάλλαγμα για τις προσπάθειές σας.

Αυτό σημαίνει ότι η διαδικασία της αγοράς δεν αφορά μόνο την παραγωγή, αλλά είναι διαδικασία εκπολιτισμού: απαιτεί και ενισχύει την κοινωνική συνεργασία προς το αμοιβαίο και κοινό μας όφελος. Δεν υπάρχουν αντιθέσεις στην παραγωγή της ανοικτής αγοράς — υπάρχει μόνο αξία και η επιδίωξή της μέσω παραγωγής που βασίζεται στην ενσυναίσθηση. Ο ανταγωνισμός είναι στην πραγματικότητα συνεργασία: δεν κατευθύνεται ούτε σχεδιάζεται, αλλά πραγματώνεται μέσω του μηχανισμού των τιμών. Και μαζί του έρχεται καλύτερη κατανόηση και σεβασμός για τις απόψεις των άλλων ανθρώπων — επειδή αυτό μας κάνει καλύτερους.

Ο Ludwig von Mises ήταν απολύτως σαφής:

> *Κοινωνία είναι η συντονισμένη δράση, η συνεργασία. Η κοινωνία αποτελεί προϊόν συνειδητής και σκόπιμης συμπεριφοράς. Αυτό δεν σημαίνει ότι τα άτομα συνήψαν συμβάσεις δυνάμει των οποίων ίδρυσαν την ανθρώπινη κοινωνία. Οι πράξεις που επέφεραν την κοινωνική συνεργασία και καθημερινά την πραγματώνουν εκ νέου δεν αποβλέπουν σε τίποτε άλλο παρά στη συνεργασία και στη σύμπραξη με άλλους για την επίτευξη συγκεκριμένων επιμέρους σκοπών. Το συνολικό πλέγμα των αμοιβαίων σχέσεων που δημιουργούνται από τέτοιες συντονισμένες πράξεις ονομάζεται κοινωνία. Αντικαθιστά τη — τουλάχιστον νοητή— απομονωμένη ζωή των ατόμων με τη συνεργασία. Κοινωνία είναι καταμερισμός της εργασίας και συνδυασμός της εργασίας. Υπό την ιδιότητά του ως δρώντος ζώου, ο άνθρωπος καθίσταται κοινωνικό ζώο.*[6]

Η οικονομία και η κοινωνία είναι δύο όψεις του ίδιου νομίσματος. Δεν είναι δυνατόν να διαχωρίσουμε τη διαδικασία της αγοράς από την κοινωνία και τον πολιτισμό.

Η ΚΙΝΗΤΗΡΙΑ ΔΥΝΑΜΗ

Έχουμε αναφερθεί στην οικονομία της αγοράς ως διαδικασία, αλλά δεν έχουμε ακόμη συζητήσει τι την καθιστά διαδικασία.

Η αγορά με την οποία αλληλεπιδρούμε και την οποία μπορούμε να παρατηρήσουμε είναι στην πραγματικότητα ένα σύνολο διαδικασιών παραγωγής που παράγουν τα αγαθά και τις υπηρεσίες που μπορούμε να αγοράσουμε. Αυτές οι διαδικασίες δημιουργούν θέσεις εργασίας που μας επιτρέπουν να αποκτούμε εισόδημα, και με αυτό το εισόδημα μπορούμε να επιλέγουμε να αγοράζουμε αγαθά.

Η διαδικασία της αγοράς όμως δεν είναι απλώς η παραγωγή αγαθών που βρίσκεται σήμερα σε εξέλιξη. Ποιος αποφασίζει ποια νέα αγαθά πρέπει να παραχθούν; Η απλή απάντηση είναι οι επιχειρηματίες. Συλλαμβάνουν νέα αγαθά και νέες διαδικασίες παραγωγής που θεωρούν ότι θα ωφελήσουν τους καταναλωτές και επομένως θα τους αποφέρουν κέρδος. Οι επιχειρηματίες όμως δεν μπορούν να γνωρίζουν ότι όσα παράγουν και προσφέρουν προς πώληση θα αρέσουν στους καταναλωτές — ούτε σε ποιες τιμές θα είναι πρόθυμοι οι καταναλωτές να αγοράσουν. Επομένως, οι επιχειρηματίες κερδοσκοπούν — στοιχηματίζουν ότι όσα φαντάζονται πως έχουν αξία θα εκτιμηθούν από τους καταναλωτές. Κάνοντάς το αυτό, οι επιχειρηματίες προωθούν τη διαδικασία της αγοράς. Αμφισβητούν διαρκώς την υφιστάμενη κατάσταση επιδιώκοντας να δημιουργήσουν περισσότερη αξία.

Οι επιχειρηματίες επιχειρούν να δημιουργήσουν νέα αξία και κινούν την εξέλιξη της παραγωγής μακροπρόθεσμα. Για παράδειγμα, το 1900 η παραγωγή μέσων ατομικής μεταφοράς επικεντρωνόταν στη διάθεση αλόγων και αμαξών. Το 2000, όμως, αφορούσε την κατασκευή αυτοκινήτων. Αυτή η αλλαγή είναι η διαδικασία της αγοράς: διαρκής μεταβολή και τελειοποίηση του τι παράγεται και του πώς παράγεται.

Η επιχειρηματική δραστηριότητα είναι η κινητήρια δύναμη της διαδικασίας της αγοράς. Η μεγάλη μετάβαση από την ιππήλατη άμαξα στο αυτοκίνητο ήταν ζήτημα επιχειρηματικής καινοτομίας, μέρος εκείνου που ο οικονομολόγος Joseph A. Schumpeter αποκάλεσε, με τη γνωστή διατύπωσή του, «δημιουργική καταστροφή». Η δημιουργική πλευρά της μετάβασης ήταν η εμφάνιση του αυτοκινήτου — ενός νέου είδους ατομικής μεταφοράς που προσφέρθηκε στους καταναλωτές. Συγκεκριμένα, η εισαγωγή του Model T του Henry Ford —ενός οικονομικά προσιτού αυτοκινήτου μαζικής παραγωγής— κατέστησε τα νέα αυτοκίνητα προσιτά σε τόσο πολλούς καταναλωτές. Οι άνθρωποι δεν επέλεξαν να καταργήσουν τα άλογα και τις άμαξες, αλλά επέλεξαν τα αυτοκίνητα επειδή τους προσέφεραν μεγαλύτερη αξία. Εκεί βρίσκεται η «καταστροφή» — η αγορά μεταφορών με ιππήλατες άμαξες κατέρρευσε επειδή οι καταναλωτές αποκόμιζαν μεγαλύτερη αξία αλλού.

Για να το διατυπώσουμε διαφορετικά, τα αυτοκίνητα προσέφεραν στους καταναλωτές μεγαλύτερη αξία από τα μέσα μεταφοράς που προηγουμένως προτιμούσαν. Κατά συνέπεια, οι άνθρωποι που εξέτρεφαν και εκπαίδευαν άλογα και κατασκεύαζαν άμαξες δεν συνεισέφεραν πλέον επαρκή αξία. Οι επιχειρήσεις και τα επαγγέλματά τους αντικαταστάθηκαν λοιπόν σύντομα από εκείνα στα οποία οι καταναλωτές απέδιδαν μεγαλύτερη αξία.

Επιχειρήσεις και επαγγέλματα που είχαν εμφανιστεί για να υποστηρίξουν τις μεταφορές με ιππήλατες άμαξες είτε εξαφανίστηκαν είτε έπρεπε να εξελιχθούν προς την παραγωγή άλλων αγαθών. Έτσι, σήμερα έχουμε λίγους μόνο στάβλους, αλλά υπάρχουν πολλά ορυχεία σιδήρου, χαλυβουργεία και πρατήρια καυσίμων για την υποστήριξη του αυτοκινήτου.

Αυτές οι μετατοπίσεις προς νέα αξία συμβαίνουν διαρκώς στην αγορά. Μερικές φορές τις αντιλαμβανόμαστε επειδή είναι ταχείες και μας επηρεάζουν προσωπικά. Συχνά όμως δεν έχουμε επίγνωση των αλλαγών. Αυτό συμβαίνει συνήθως όταν σημαντικές αλλαγές συντελούνται μέσα στις διαδικασίες παραγωγής, αλλά δεν επηρεάζουν τα καταναλωτικά αγαθά. Ο υπολογιστής, για παράδειγμα, έφερε επανάσταση τόσο στις διαδικασίες παραγωγής όσο και στον τρόπο λειτουργίας των επιχειρήσεων. Μολονότι οι υπολογιστές μπορούν να καταστήσουν αποτελεσματικότερη μια διαδικασία παραγωγής —ή να την αναδιαρθρώσουν πλήρως— οι καταναλωτές συχνά δεν παρατηρούν τη διαφορά στα αγαθά που προσφέρονται στα καταστήματα. Οι παραγωγοί όμως την αντιλαμβάνονται καθώς αρχίζουν να εμφανίζονται νέα επαγγέλματα και εξειδικεύσεις. Αυτές οι νέες θέσεις εργασίας που δημιουργούν αξία προσφέρουν υψηλότερους μισθούς και νέους τύπους σταδιοδρομίας. Δεν υπήρχαν επαγγελματίες της πληροφορικής το 1900, αλλά το 2000 επρόκειτο για μια συνηθισμένη και αξιοσέβαστη σταδιοδρομία — και εξασφάλιζαν πολύ υψηλότερο βιοτικό επίπεδο από ό,τι οι πλέον επιδέξιοι ξυλουργοί που κατασκεύαζαν άμαξες κορυφαίας ποιότητας το 1900.

Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΑΞΙΑΣ

Οι επιχειρηματίες ανταγωνίζονται τόσο υφιστάμενες επιχειρήσεις όσο και άλλους επιχειρηματίες για να παράγουν νέα αξία για τους καταναλωτές. Οι επιχειρηματίες έχουν και έναν σημαντικότερο ρόλο. Κερδοσκοπώντας και στοιχηματίζοντας στη δημιουργία νέας αξίας, παρέχουν τα μέσα για τον οικονομικό υπολογισμό — καθορίζουν τις χρηματικές τιμές των μέσων παραγωγής. Αυτό έχει θεμελιώδη σημασία — είναι εκείνο που καθιστά δυνατή την οικονομία. Χωρίς τους επιχειρηματίες να επιτελούν αυτή τη λειτουργία, θα ήταν αδύνατο να οικονομούμε πόρους και να ανακαλύπτουμε νέες καινοτόμες διαδικασίες παραγωγής.

Για να το κατανοήσουμε, πρέπει να εξετάσουμε τι κάνουν οι επιχειρηματίες. Συγκεκριμένα, πρέπει να εξετάσουμε τι σημαίνουν οι δράσεις τους συνολικά. Όπως συμβαίνει με τόσα άλλα πράγματα στην οικονομία, τα παρατηρήσιμα φαινόμενα αναδύονται από τις δράσεις των ανθρώπων, αλλά δεν δημιουργούνται από κάποιο μεμονωμένο πρόσωπο. Αντιθέτως, είναι πρότυπα —τάξη— που αναδύονται από τις δράσεις των ανθρώπων. Για να το θέσουμε διαφορετικά, αν οδηγώ στη μία πλευρά του δρόμου και όχι στην άλλη, αυτό δεν αποτελεί ιδιαίτερο ζήτημα. Το ίδιο ισχύει για τους άλλους οδηγούς. Αν όμως όλοι οι οδηγοί οδηγούν στη δεξιά πλευρά του δρόμου, τότε δημιουργείται μια τάξη στην κυκλοφορία συνολικά, η οποία ωφελεί τους πάντες: λιγότερα ατυχήματα και ταχύτερες μετακινήσεις. Αυτή η τάξη επηρεάζει επίσης τις αποφάσεις των μεμονωμένων οδηγών — είναι πιο εύλογο να οδηγεί κανείς στην ίδια πλευρά με όλους τους άλλους, επειδή το αντίθετο θα ήταν επικίνδυνο και εξαιρετικά αναποτελεσματικό.

Ομοίως, όσα κάνει ένας επιχειρηματίας είναι σημαντικά και μπορεί ακόμη και να επιφέρουν ανατροπές, όπως είδαμε με το Model T του Henry Ford. Ανατροπές όμως σε τι; Στην προηγουμένως υφιστάμενη τάξη της αγοράς, η οποία είναι το σύνολο των δράσεων παραγωγών και καταναλωτών.

Έτσι, οι επιχειρηματίες μπορούν *ατομικά* να δρουν με ορισμένους τρόπους —το αντίστοιχο της ατομικής οδήγησης στη μία πλευρά του δρόμου— και *συνολικά* να δημιουργούν μια τάξη —οδήγηση στη δεξιά πλευρά— που μας ωφελεί όλους.

Ας το αναπτύξουμε για μεγαλύτερη σαφήνεια. Ο επιχειρηματίας φαντάζεται ένα νέο αγαθό ή μια νέα διαδικασία που δεν έχει ακόμη δοκιμαστεί. Ο Henry Ford φαντάστηκε ένα αυτοκίνητο που θα παραγόταν σε γραμμή συναρμολόγησης, ο Johannes Gutenberg ένα τυπογραφικό πιεστήριο και ο Thomas Edison έναν ηλεκτρικό λαμπτήρα. Ο επιχειρηματίας είναι πεπεισμένος ότι το νέο αγαθό θα προσφέρει στους καταναλωτές περισσότερη αξία από όση προσφέρουν τα υφιστάμενα αγαθά. Πιστεύει ότι η δυνητική αξία είναι τόσο υψηλή, ώστε οι καταναλωτές θα είναι πρόθυμοι να πληρώσουν για το νέο αγαθό του. Με άλλα λόγια, αναμένει να αποκομίσει κέρδος.

Ο υπολογισμός του κέρδους του επιχειρηματία βασίζεται στο κόστος των διαθέσιμων πόρων: αμοιβές εργαζομένων, εγκατάσταση παραγωγής, υλικά και μηχανές, ηλεκτρική ενέργεια κ.λπ. Αυτό το κόστος είναι εύκολο να εκτιμηθεί, επειδή οι πόροι είναι διαθέσιμοι στην αγορά — οι τιμές τους έχουν ήδη καθοριστεί, πράγμα σημαντικό στο οποίο θα επανέλθουμε. Για πόρους που είναι δύσκολο να αποκτηθούν, ένας επιχειρηματίας μπορεί να εκτιμήσει πόσα θα χρειαστεί να προσφέρει για να πλειοδοτήσει έναντι άλλων παραγωγών. Το κόστος κατασκευής ενός νέου τύπου μηχανής μπορεί επίσης να εκτιμηθεί, επειδή όλα όσα χρειάζονται είναι ήδη διαθέσιμα προς αγορά. Σχεδόν κάθε στοιχείο κόστους μπορεί να εκτιμηθεί σε χρηματικές τιμές, οπότε ένας επιχειρηματίας μπορεί εύκολα να εκτιμήσει το κόστος παραγωγής αυτού του νέου αγαθού.

Θα αξίζει τον κόπο; Θα αποφέρει το εγχείρημα επαρκές κέρδος; Για να το διαπιστώσει, ο επιχειρηματίας πρέπει να εκτιμήσει την αξία του νέου αγαθού για τους καταναλωτές. Αυτή η αξία παρέχει μια κατά προσέγγιση εικόνα των τιμών που θα είναι πρόθυμοι να πληρώσουν οι καταναλωτές και της ποσότητας που θα πωληθεί σε αυτές τις τιμές. Αυτή η τιμή —που προκύπτει από την αξία— αποτελεί τη βάση των αποφάσεων του επιχειρηματία για το πώς, πότε και πού θα παράγει. Τα αναμενόμενα έσοδα, εκφρασμένα *σε χρηματικές τιμές*, αποτελούν το ανώτατο ποσό που θα ήταν πρόθυμος να καταβάλει ένας επιχειρηματίας σε εργαζομένους, πωλητές κεφαλαίου κ.λπ. Αφαιρώντας το κόστος από τα αναμενόμενα έσοδα, ο επιχειρηματίας αποκτά μια εικόνα της κερδοφορίας ενός προϊόντος και του αναμενόμενου ποσοστού απόδοσής του. Αυτός ο χρηματικός υπολογισμός είναι δυνατός επειδή τόσο το κόστος όσο και το όφελος εκφράζονται σε χρήμα — μπορούν να συγκριθούν και μπορεί να υπολογιστεί ένα αποτέλεσμα, έστω προβλεπόμενο, μολονότι βασίζεται εν μέρει σε εικασίες και εκτιμήσεις. Βάσει του αναμενόμενου κέρδους, ο επιχειρηματίας μπορεί κατόπιν να αποφασίσει αν η επένδυση αξίζει τον κόπο. Ο χρηματικός υπολογισμός επιτρέπει το οικονομείν στο επίπεδο της αγοράς!

Αυτό μπορεί να ακούγεται προφανές, αλλά δεν είναι. Πολλοί παραβλέπουν ότι η αξία του αποτελέσματος είναι εκείνη που καθοδηγεί τους επιχειρηματίες και διαμορφώνει τις επιλογές τους σχετικά με τον τρόπο λειτουργίας της επιχείρησης. Οι επιχειρηματίες παρακινούνται από τα κέρδη, τα οποία μπορούν να προκύψουν όταν οι καταναλωτές αποδίδουν αξία στο αγαθό. Με άλλα λόγια, η αξία βρίσκεται έξω από τον έλεγχο του επιχειρηματία, αλλά *το κόστος είναι επιλογή*.

Σκεφτείτε το συνδυασμένο αποτέλεσμα που προκύπτει όταν όλοι οι επιχειρηματίες επιλέγουν το κόστος βάσει των καλύτερων εκτιμήσεών τους για την αξία που θα προσφέρουν στους καταναλωτές. Υποβάλλουν διαρκώς προσφορές για πόρους και επανεξετάζουν το κόστος τους — ανταγωνιζόμενοι μεταξύ τους. Όπως ο επιχειρηματίας παραπάνω, μπορεί να χρειαστεί να

παρακινήσουν εργαζομένους ή να προσελκύσουν πωλητές υλικών ή υπηρεσιών προσφέροντας υψηλότερη τιμή. Ακόμη και αν διαθέτουν ήδη επιχείρηση, πρέπει και πάλι να επιλέξουν αν θα ανανεώσουν προηγούμενες συμβάσεις, θα τις επαναδιαπραγματευθούν, θα αναθεωρήσουν την παραγωγή κ.λπ. Αυτές οι επιλογές και αποφάσεις βασίζονται στην αναμενόμενη αξία του αποτελέσματος: για τους επιχειρηματίες που δοκιμάζουν κάτι νέο, πρόκειται για την καλύτερη εκτίμησή τους σχετικά με το πόση αξία ενδέχεται να δουν οι καταναλωτές στα αγαθά τους· για τους επιχειρηματίες που συνεχίζουν να παράγουν ένα υφιστάμενο αγαθό, μπορεί να πρόκειται για την παραδοχή τους ότι τα πράγματα θα συνεχιστούν όπως πριν — ή και όχι!

Οι επιχειρηματίες που αναμένουν να παράγουν περισσότερη αξία μπορούν να προσφέρουν υψηλότερες τιμές για εισροές — και θα βρίσκουν ευκολότερα τις εισροές που επιθυμούν. Εκείνοι που αναμένουν να παράγουν λιγότερη αξία δεν μπορούν να αντέξουν την αγορά των ακριβότερων εισροών και θα πρέπει να εξετάσουν άλλες, πιθανότατα υποδεέστερες. Αυτό σημαίνει ότι οι χρησιμότεροι πόροι και εκείνοι που συμβάλλουν περισσότερο στην αξία θα πωλούνται στις υψηλότερες τιμές και, επομένως, θα χρησιμοποιούνται εκεί όπου αναμένεται ότι θα δημιουργήσουν τη μεγαλύτερη αξία για τους καταναλωτές. Έτσι, οι επιχειρηματίες *κατευθύνουν* έμμεσα τους πόρους προς τις «καλύτερες» χρήσεις τους.

Η διαδικασία πλειοδοσίας δεν είναι μόνο ένας τρόπος να κατευθύνονται οι πόροι εκεί όπου αναμένεται να έχουν τη μεγαλύτερη αξία, μολονότι αυτό είναι πολύ σημαντικό. Καθορίζει επίσης τις τιμές αυτών των πόρων στην αγορά. Υπάρχουν ήδη διαμορφωμένες τιμές που μπορούν να χρησιμοποιήσουν οι επιχειρηματίες στους υπολογισμούς κερδοφορίας τους. Για να αποφύγουν ζημίες, οι επιχειρηματίες θα αποφεύγουν πόρους που είναι υπερβολικά ακριβοί —ένδειξη ότι η αγορά αναμένει πως κάποιος άλλος θα δημιουργήσει περισσότερη αξία με αυτούς— και θα επιλέγουν αντ' αυτών οικονομικότερους πόρους που μπορούν να αποφέρουν κέρδος.

Έτσι, η ανταγωνιστική πλειοδοσία των επιχειρηματιών κατευθύνει τους πόρους και καθορίζει τις τιμές τους — και, κατ' επέκταση, ποια έργα πρέπει να αναληφθούν. Μόνο τα έργα με την υψηλότερη αναμενόμενη αξία μπορεί να αναμένεται ότι θα αποφέρουν κέρδος και, επομένως, θα αναληφθούν. Ένας επιχειρηματίας που προσδοκά να δημιουργήσει νέα αξία μπορεί να αντέξει οικονομικά να πλειοδοτήσει έναντι της υφιστάμενης παραγωγής.[7] Γι' αυτό οι μεγάλες εταιρείες διαθέτουν μικρή ισχύ απέναντι στους επιχειρηματίες. Εκείνο που έχει σημασία είναι η αναμενόμενη συμβολή στην αξία, όχι το μέγεθος της οργάνωσης.

Αυτή η ιδιότυπη *διαδικασία* διαμόρφωσης των τιμών των μέσων παραγωγής στην αγορά, κατά την οποία οι επιχειρηματίες λαμβάνουν αποφάσεις βάσει τιμών στον καθορισμό των οποίων συμμετέχουν και οι ίδιοι, είναι εκείνη που επιτρέπει σε μια αγορά να χρησιμοποιεί ορθολογικά τους σπάνιους πόρους — δηλαδή οικονομικά, από τη σκοπιά της μελλοντικής αξίας του αποτελέσματος. Αυτή η διαδικασία δεν δημιουργεί τέλειο αποτέλεσμα, πράγμα αδύνατο, επειδή οι αποφάσεις παραγωγής, συμπεριλαμβανομένου του κόστους που θα αναληφθεί, προηγούνται πάντοτε των αξιολογήσεων των καταναλωτών. Το αποτέλεσμα κάθε παραγωγής είναι αβέβαιο και εξαρτάται τελικά από όσα επιλέγουν να αγοράσουν οι καταναλωτές. Να θυμάστε ότι πρόκειται για διαδικασία — δεν μπορεί να μεγιστοποιεί το αποτέλεσμα, επειδή αυτό δεν είναι και δεν μπορεί να είναι γνωστό, αλλά μπορεί να βελτιώνεται.

Η αβεβαιότητα του μέλλοντος εξηγεί γιατί αποτυγχάνουν τόσοι πολλοί επιχειρηματίες. Μη γνωρίζοντας το μέλλον, πολλοί θα κάνουν εσφαλμένους υπολογισμούς, ίσως υπερεκτιμώντας την αξία που θα έχει για τους καταναλωτές αυτό που επιχειρούν να παραγάγουν.

Ωστόσο, οι επιχειρηματίες που αποτυγχάνουν συμβάλλουν σημαντικά, επειδή η αποτυχία τους αφενός καθιστά σαφές στους άλλους επιχειρηματίες τι δεν λειτουργεί και αφετέρου θέτει τους πόρους τους στη διάθεση άλλων επιχειρηματιών.

Αυτό το σύστημα λειτουργεί επειδή βασίζεται στην ιδιωτική ιδιοκτησία: οι επιχειρηματίες κερδίζουν ή χάνουν προσωπικά. Αν δεν κινδύνευαν να χάσουν τα δικά τους χρήματα και την περιουσία τους, πολλοί θα ήταν λιγότερο προσεκτικοί στην επιλογή του κόστους που θα αναλάμβαναν και, ως αποτέλεσμα, οι τιμές δεν θα αποτελούσαν ορθολογικές εκτιμήσεις αξίας. Αν οι επιχειρηματίες δεν είχαν τη δυνατότητα να κερδίσουν από τα αβέβαια εγχειρήματά τους, θα είχαν ελάχιστους λόγους να τα δοκιμάσουν — και ακόμη λιγότερους να επιλέγουν συνετά το κόστος τους.

Συνοπτικά, η διαδικασία της αγοράς κατανέμει ορθολογικά τους σπάνιους πόρους επειδή οι επιχειρηματίες διακινδυνεύουν τη δική τους προσωπική περιουσία και επομένως καταβάλλουν κάθε δυνατή προσπάθεια για να κάνουν τις σωστές επιλογές. Αν αποτύχουν, αποκλείονται αμείλικτα και διαθέτουν λιγότερο κεφάλαιο για να δοκιμάσουν ξανά. Οι επιχειρηματίες που επιτυγχάνουν, που επέλεξαν συνετά το κόστος τους και παρήγαγαν αγαθά στα οποία οι καταναλωτές απέδωσαν υψηλή αξία, ανταμείβονται με κέρδη. Αυτή η επιχειρηματική δυναμική δημιουργεί έναν «καταμερισμό της διανοητικής εργασίας», στο πλαίσιο του οποίου οι καλύτεροι και ευφυέστεροι μπορούν να δοκιμάζουν τις ιδέες τους — και να ωφελούν τους καταναλωτές.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ

Η διαδικασία της αγοράς, όπως σκιαγραφήθηκε εδώ, είναι πολύ περισσότερα από όσα μπορούμε να παρατηρήσουμε σε οποιαδήποτε δεδομένη στιγμή. Επειδή είναι διαδικασία, όλα όσα υπάρχουν σε κάθε συγκεκριμένη στιγμή είναι αποτέλεσμα όσων προηγήθηκαν — και θα αμφισβητηθούν από όσα θα ακολουθήσουν. Με άλλα λόγια, οι επιχειρήσεις που υπάρχουν σήμερα είναι το αποτέλεσμα της διαδικασίας αποκλεισμού της αγοράς — «κέρδισαν» στην επιχειρηματική πλειοδοσία για τους πόρους. Αν οι καταναλωτές είχαν επιλέξει διαφορετικά ή οι επιχειρηματίες είχαν άλλες ιδέες, θα υπήρχαν άλλες επιχειρήσεις που θα παρήγαν άλλα αγαθά.

Ομοίως, ορισμένοι από τους επιχειρηματίες που βρίσκονται σήμερα στη διαδικασία εξασφάλισης χρηματοδότησης, έναρξης των επιχειρήσεών τους ή πειραματισμού με διαδικασίες παραγωγής δημιουργούν τις επιχειρήσεις του αύριο. Οι υφιστάμενοι παραγωγοί θα παραμείνουν στην αγορά μόνο αν συνεχίσουν να δημιουργούν αξία — και να δημιουργούν *περισσότερη* αξία από τις επιχειρήσεις του αύριο. Γι' αυτό οι υφιστάμενες επιχειρήσεις, ακόμη και οι πολύ μεγάλες, δεν μπορούν να επαναπαύονται, αλλά πρέπει να καινοτομούν. Έχουν θέση στη διαδικασία της αγοράς μόνο για όσο διάστημα κανείς άλλος δεν προσφέρει στους καταναλωτές μεγαλύτερη αξία.

Με άλλα λόγια, αν αναλύαμε την οικονομία εστιάζοντας μόνο στις επιχειρήσεις που υπάρχουν, θα μας διέφευγε το μεγαλύτερο μέρος της διαδικασίας! Δεν θα μπορούσαμε να κατανοήσουμε γιατί υπάρχουν αυτές οι επιχειρήσεις —και τα αγαθά που παράγουν— ούτε πώς ή γιατί επιχειρηματίες με καλύτερες ιδέες θα μπορούσαν σύντομα να τις αντικαταστήσουν. Εξετάζοντας μόνο την υφιστάμενη

κατάσταση —την οικονομία που μπορούμε να παρατηρήσουμε στο παρόν— ή τις αλλαγές που έχουν συντελεστεί στο πρόσφατο παρελθόν, θα μπορούσαμε εύκολα να συμπεράνουμε ότι η οικονομία είναι ένα αρκετά στατικό σύστημα που απέχει πολύ από τη μεγιστοποίηση της χρήσης των πόρων. Θα ήταν εύκολο να εντοπίσουμε αναποτελεσματικότητες και να προτείνουμε άλλες δυνητικές λύσεις. Αυτό όμως θα ήταν τεράστιο σφάλμα. Η διαδικασία της αγοράς αφορά πρωτίστως την ανακάλυψη του πώς μπορεί να δημιουργηθεί νέα αξία για τους καταναλωτές — δεν αφορά τη μεγιστοποίηση του προϊόντος της τρέχουσας παραγωγής.

Πρόκειται για *επιχειρηματική* διαδικασία. Η υφιστάμενη κατάσταση είναι απλώς η πιο πρόσφατη έκφραση της διαδικασίας — είναι οι χθεσινοί νικητές προτού αντικατασταθούν από τους αυριανούς. Η διαδικασία της αγοράς μεταβάλλεται διαρκώς και χαρακτηρίζεται από ανανέωση και πρόοδο.

Η διαδικασία της αγοράς υπερβαίνει κατά πολύ την απλή διοίκηση της παραγωγής. Θα πρέπει να επιθυμούμε οι επιχειρήσεις να έχουν καλή διοίκηση, η οποία εξορθολογίζει την παραγωγή, μειώνει το κόστος και προσαρμόζει και βελτιώνει τα αγαθά που παράγουν. Η διοίκηση όμως είναι αυτό που λαμβάνει χώρα στην παραγωγή αφού ο επιχειρηματίας έχει αποδειχθεί ότι είχε δίκιο. Όπως το έθεσε ο Mises, ο διευθυντής είναι ο «εταίρος ήσσονος ρόλου» του επιχειρηματία.

Με απλά λόγια, η διοίκηση επιλύει ένα εντελώς διαφορετικό πρόβλημα από την επιχειρηματική δραστηριότητα. Αφορά τη μεγιστοποίηση του αποτελέσματος μιας διαδικασίας παραγωγής, συνήθως σε όρους κέρδους. Αποτελεί θεμελιώδες σφάλμα να παρερμηνεύεται η διαδικασία της αγοράς ως απλή διοίκηση της παραγωγής.

ΜΕΡΟΣ III

Παρέμβαση

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

Νομισματική παρέμβαση

Ο ΚΥΚΛΟΣ ΑΝΘΗΣΗΣ ΚΑΙ ΚΡΙΣΗΣ

Η διαρκής μεταβολή της οικονομίας δεν είναι τυχαία αλλαγή, αλλά προσαρμογές του παραγωγικού μηχανισμού με σκοπό τη δημιουργία αξίας. Η αξία είναι ένας κινούμενος στόχος, επειδή οι καταναλωτές επιθυμούν αλλαγές με την πάροδο του χρόνου, καθώς και καινοτομίες και νέες ευκαιρίες. Οι διαρκείς προσαρμογές σημαίνουν ότι η αγορά κατανοείται καλύτερα ως διαδικασία.

Σε αυτή τη διαδικασία υπάρχουν δύο θεμελιώδεις τάσεις. Πρώτον, υπάρχουν οι προσαρμογές στην υφιστάμενη παραγωγή, οι οποίες αποσκοπούν στο να διατηρούν τις προσπάθειες ευθυγραμμισμένες με την αναμενόμενη αξία για τους καταναλωτές. Χωρίς αυτές, η παραγωγή θα απομακρυνόταν ολοένα περισσότερο από όσα επιθυμούν οι καταναλωτές. Ως αποτέλεσμα, θα βλέπαμε το βιοτικό επίπεδο να υποχωρεί.

Δεύτερον, οι επιχειρηματίες δοκιμάζουν καινοτομίες που φαντάζονται ότι θα δημιουργήσουν νέα αξία για τους καταναλωτές. Όταν αυτές επιτυγχάνουν, ανατρέπουν και αντικαθιστούν την ήδη υφιστάμενη παραγωγή. Όταν η παραγωγή μετασχηματίζεται ριζικά με αυτόν τον τρόπο, η οικονομία μεγεθύνεται και το βιοτικό μας επίπεδο αυξάνεται.

Η συνολική διαδικασία εξαρτάται από ένα λειτουργικό σύστημα τιμών, το οποίο παρέχει στους οικονομικούς δρώντες τις πληροφορίες που χρειάζονται για να ανταποκρίνονται ορθολογικά στις αλλαγές — είδαμε πώς λειτουργεί αυτό στο κεφάλαιο 7. Αν όμως οι τιμές χειραγωγούνται και παρέχουν εσφαλμένες πληροφορίες, οι επιχειρηματίες θα λαμβάνουν αποφάσεις βάσει αυτών των εσφαλμένων πληροφοριών. Αυτό σημαίνει ότι είναι πιθανότερο να αποτύχουν στα εγχειρήματά τους, αλλά σημαίνει επίσης ότι οι δράσεις τους εισάγουν σφάλματα στον παραγωγικό μηχανισμό. Ως αποτέλεσμα, η οικονομία στρεβλώνεται.

Ο κύκλος άνθησης και κρίσης είναι ένας ιδιαίτερος τύπος στρέβλωσης, στον οποίο τα χειραγωγημένα σήματα των τιμών προκαλούν εσφαλμένες επενδύσεις που δημιουργούν μια τεχνητή, μη διατηρήσιμη άνθηση, την οποία ακολουθεί κρίση καθώς αποκαλύπτονται τα σφάλματα στην παραγωγή.

ΤΟ ΠΟΣΟΣΤΟ ΑΠΟΔΟΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Για κάθε επένδυση, είναι σημαντικό να σκεφτόμαστε την αναμενόμενη απόδοση ως ποσοστό και όχι ως ποσό. Γιατί; Επειδή το σχετικό αποτέλεσμα είναι εκείνο που καθορίζει πόσο καλή είναι η επένδυση. Ένα κέρδος 1 εκατομμυρίου δολαρίων δεν είναι μεγάλο αν προέρχεται από μια επένδυση 1 δισεκατομμυρίου δολαρίων. Αν όμως η αρχική επένδυση ήταν 100.000 δολάρια, τότε το 1 εκατομμύριο δολάρια αποτελεί τεράστια απόδοση. Το κέρδος σε δολάρια είναι το ίδιο, αλλά η απόδοση στη δεύτερη περίπτωση είναι δεκαχιλιαπλάσια από εκείνη της πρώτης.[8]

Η θεώρηση του κέρδους με όρους ποσοστών απόδοσης διευκολύνει τη σύγκριση διαφορετικών έργων. Σημαίνει ότι ένας επιχειρηματίας —και οι επενδυτές στην επιχείρησή του— μπορεί να συγκρίνει εναλλακτικές επιλογές που διαφέρουν από κάθε άποψη. Για παράδειγμα, μια νέα αεροπορική εταιρεία θα απαιτούσε τεράστια επένδυση κεφαλαίου για την απόκτηση αεροπλάνων, την πρόσληψη πληρωμάτων και την εξασφάλιση πρόσβασης σε αεροδρόμια, ενώ μια νέα επιχείρηση περιποίησης χλοοτάπητα απαιτεί πολύ μικρότερη αρχική επένδυση. Ενδέχεται όμως η μεγαλύτερη επένδυση να αναμένεται ότι θα αποφέρει πολύ υψηλότερο ποσοστό απόδοσης, πράγμα που σημαίνει ότι είναι οικονομικά πιο εύλογη — μολονότι απαιτεί πολύ περισσότερο κεφάλαιο.

Όπως έχουμε συζητήσει, τα κέρδη στην αγορά συσχετίζονται με την αξία για τους καταναλωτές. Μια επένδυση αποφέρει υψηλότερη απόδοση λόγω της μεγαλύτερης αξίας της για τους καταναλωτές. Αυτό σημαίνει ότι όλοι βρισκόμαστε σε καλύτερη θέση αν οι επενδύσεις που πραγματοποιούνται αποφέρουν τις υψηλότερες δυνατές αποδόσεις.

Ένα υψηλότερο ποσοστό απόδοσης σημαίνει επίσης ότι ένας επιχειρηματίας μπορεί να δανειστεί ευκολότερα κεφάλαιο για επένδυση. Κατά συνέπεια, έργα πολύ υψηλής έντασης κεφαλαίου, όπως μια αεροπορική εταιρεία, μπορούν και πάλι να εξασφαλίσουν την αναγκαία χρηματοδότηση, μολονότι απαιτούν πολύ υψηλές αρχικές δαπάνες. Και ο επιχειρηματίας μπορεί εύκολα να υπολογίσει αν αξίζει να αναλάβει το κόστος του κεφαλαίου. Για παράδειγμα, αν η απόδοση ενός έργου πρόκειται να είναι 7 τοις εκατό και μπορεί να ληφθεί τραπεζικό δάνειο με επιτόκιο 5 τοις εκατό, τότε το αναμενόμενο καθαρό κέρδος είναι 2 τοις εκατό. Αυτό σημαίνει ότι ο επιχειρηματίας μπορεί επίσης να συγκρίνει αυτή την καθαρή απόδοση 2 τοις εκατό με όσα θα απέφερε, για παράδειγμα, μια επένδυση πολύ χαμηλότερης έντασης κεφαλαίου, όπως μια επιχείρηση περιποίησης χλοοτάπητα — ακόμη και αν σε αυτή την περίπτωση δεν θα χρειαζόταν εξωτερική χρηματοδότηση. Αν η επιχείρηση περιποίησης χλοοτάπητα αναμένεται να αποφέρει καθαρή απόδοση 4 τοις εκατό, ο επιχειρηματίας δεν θα επέλεγε να ιδρύσει αεροπορική εταιρεία. Το ποσοστό απόδοσής της είναι μόλις το μισό εκείνου που μπορεί να αποκομίσει από την επιχείρηση περιποίησης χλοοτάπητα — 2 αντί για 4 τοις εκατό.

Φανταστείτε όμως ότι το επιτόκιο ήταν μόλις 1 τοις εκατό. Τώρα η απόδοση της αεροπορικής εταιρείας είναι *κατά 50 τοις εκατό υψηλότερη*[9] από εκείνη της επιχείρησης περιποίησης χλοοτάπητα, μολονότι τίποτε άλλο δεν έχει αλλάξει. Σε αυτή την περίπτωση, θα αναμέναμε οι επιχειρηματίες να ιδρύουν αεροπορικές εταιρείες αντί για επιχειρήσεις περιποίησης χλοοτάπητα, επειδή εκεί θα κερδίζουν περισσότερα χρήματα — παρά τη λήψη δανείων για την επένδυση. Η ίδρυση μιας αεροπορικής εταιρείας απαιτεί περισσότερο παραγωγικό κεφάλαιο, αλλά αυτό δεν αποτελεί πρόβλημα με το χαμηλότερο επιτόκιο.

Αν η διαφορά μεταξύ των ποσοστών απόδοσης είναι αρκετά μεγάλη, ενδέχεται επίσης να δούμε επιχειρηματίες να πωλούν ή να διακόπτουν τις επιχειρήσεις περιποίησης χλοοτάπητα, προκειμένου να δραστηριοποιηθούν σε αεροπορικές εταιρείες και άλλες επιχειρήσεις υψηλότερης έντασης κεφαλαίου. Αυτή θα ήταν μια ενδεδειγμένη μετατόπιση των επενδύσεων από τη σκοπιά του οικονομείν, επειδή ο κλάδος των αερομεταφορών παρέχει μεγαλύτερη αναμενόμενη αξία στους καταναλωτές, όπως αντανακλάται στο υψηλότερο ποσοστό απόδοσής του. Το υφιστάμενο κεφάλαιο θα επενδυόταν εκεί όπου μπορεί να χρησιμοποιηθεί παραγωγικότερα στην υπηρεσία των καταναλωτών.

Ένα υψηλότερο ποσοστό απόδοσης δεν οφείλεται μόνο σε χαμηλότερο κόστος. Μπορεί επίσης να προκύπτει από τη δημιουργία μεγαλύτερης αξίας. Τόσο το χαμηλότερο κόστος όσο και η δημιουργία μεγαλύτερης αξίας μπορούν να αυξήσουν το ποσοστό, και αντιστρόφως. Εκείνο που μετρά κατά τη λήψη επενδυτικών αποφάσεων είναι το αναμενόμενο καθαρό αποτέλεσμα σε σχέση με την απαιτούμενη επένδυση.

Ωστόσο, ακόμη και αν τα αναμενόμενα καθαρά ποσοστά απόδοσης των έργων είναι ίδια, οι οικονομικές συνθήκες τους μπορεί να μην είναι. Αυτό είναι ένα ακόμη παράδειγμα του τρόπου με τον οποίο η αγορά διευρύνει τις δυνατότητες των δρώντων μειώνοντας τις απαιτήσεις: ένας επιχειρηματίας δεν χρειάζεται να γνωρίζει *γιατί* το ποσοστό απόδοσης είναι υψηλό για να πραγματοποιήσει μια επένδυση. Αυτό όμως έχει σημασία όταν προσπαθούμε να κατανοήσουμε την οικονομία. Για παράδειγμα, όταν το επιτόκιο είναι 5 τοις εκατό, μια αναμενόμενη απόδοση 11 τοις εκατό σε επενδύσεις υψηλής έντασης κεφαλαίου στις αερομεταφορές καθιστά την καθαρή απόδοσή τους κατά 50 τοις εκατό υψηλότερη από την απόδοση 4 τοις εκατό των επιχειρήσεων περιποίησης χλοοτάπητα.

Η οικονομία όμως είναι διαφορετική. Στην περίπτωση απόδοσης 11 τοις εκατό και επιτοκίου 5 τοις εκατό, το υψηλό ποσοστό απόδοσης οφείλεται στην αναμενόμενη δημιουργία μεγάλης αξίας. Το υψηλό επιτόκιο υποδηλώνει ότι το κεφάλαιο είναι σπάνιο, γι' αυτό και οι τράπεζες μπορούν να χρεώνουν υψηλό επιτόκιο. Για να προσελκύσουν επενδύσεις —και επομένως κεφάλαιο— οι αεροπορικές εταιρείες αναμένεται να δημιουργήσουν περισσότερη αξία. Το είδαμε παραπάνω: όταν το ποσοστό απόδοσης των αεροπορικών εταιρειών ήταν μόλις 7 τοις εκατό, οι επιχειρήσεις περιποίησης χλοοτάπητα απέφεραν υψηλότερο καθαρό ποσοστό απόδοσης. Όταν το ποσοστό απόδοσης των αεροπορικών εταιρειών αυξήθηκε στο 11 τοις εκατό, οι επιχειρήσεις περιποίησης χλοοτάπητα απέφεραν χαμηλότερο καθαρό ποσοστό απόδοσης από τις αεροπορικές εταιρείες. Οι επενδυτές είχαν τότε κίνητρο να αποσύρουν τα χρήματά τους από επιχειρήσεις περιποίησης χλοοτάπητα και άλλες επενδύσεις και να τα τοποθετήσουν σε αεροπορικές εταιρείες, προκειμένου να αποκομίσουν υψηλότερα κέρδη. Αυτή η δραστηριότητα μετατοπίζει κεφάλαιο που ήδη χρησιμοποιείται προς καλύτερες χρήσεις, οι οποίες δημιουργούν μεγαλύτερη αξία: οι καταναλωτές ωφελούνται καθώς παράγεται περισσότερη αξία με τους ίδιους πόρους.

Στην περίπτωση απόδοσης 7 τοις εκατό και επιτοκίου 1 τοις εκατό, το επιτόκιο είναι χαμηλότερο επειδή υπάρχει *περισσότερο* διαθέσιμο κεφάλαιο για επενδύσεις. Υπάρχει περισσότερο διαθέσιμο κεφάλαιο επειδή οι άνθρωποι επέλεξαν να καταναλώνουν λιγότερο και να αποταμιεύουν περισσότερο για το μέλλον. Επομένως, μειώνεται επίσης η παραγωγή καταναλωτικών αγαθών. Η οικονομία μπορεί συνεπώς να υποστηρίξει περισσότερες επενδύσεις, πέραν εκείνων που ήδη βρίσκονται σε εξέλιξη. Οι καταναλωτές ωφελούνται καθώς επενδύεται περισσότερο κεφάλαιο στην παραγωγή αγαθών που θα είναι διαθέσιμα στο μέλλον. Το χαμηλότερο επιτόκιο επιτρέπει να τεθεί σε χρήση αχρησιμοποίητο κεφάλαιο, αν και αυτό δεν αποκλείει μετατοπίσεις από άλλους κλάδους παραγωγής. Οι πρόσθετες επενδύσεις αυξάνουν τη συνολική παραγωγή της οικονομίας.

Το ποσοστό απόδοσης είναι απλώς μια ένδειξη της πρόσθετης αξίας μιας επένδυσης. Δεν έχει σημασία αν αυτό το ποσοστό μεταβάλλεται λόγω διακυμάνσεων του κόστους —χαμηλότερα επιτόκια— ή της αξίας —υψηλότερες αναμενόμενες πωλήσεις εισιτηρίων. Εκείνο που ενδιαφέρει τον επιχειρηματία είναι το αναμενόμενο ποσοστό απόδοσης, το οποίο προσεγγίζει τη σχετική αξία που προστίθεται στην οικονομία. Τόσο η παραγωγή μεγαλύτερης αξίας όσο και το χαμηλότερο κόστος παραγωγής ωφελούν τους καταναλωτές.

Η ΑΙΤΙΑ ΚΑΙ Η ΦΥΣΗ ΤΗΣ ΤΕΧΝΗΤΗΣ ΑΝΘΗΣΗΣ

Φανταστείτε ότι το επιτόκιο μειώνεται, όπως παραπάνω, από 5 σε 1 τοις εκατό, αλλά δεν υπάρχει περισσότερο διαθέσιμο κεφάλαιο για επένδυση. Πώς θα μπορούσε να συμβεί αυτό; Αν οι τράπεζες δημιουργούν νέο χρήμα και το προσφέρουν ως δάνεια, τότε ο ανταγωνισμός θα συμπιέσει τα επιτόκια που χρεώνουν, ωθώντας το επιτόκιο της αγοράς κάτω από το επίπεδο στο οποίο διαφορετικά θα βρισκόταν — για παράδειγμα, στο 1 τοις εκατό αντί για το 5 τοις εκατό. Αυτό όμως δεν οφείλεται σε διαφορετικές οικονομικές συνθήκες — δεν υπάρχει περισσότερο διαθέσιμο κεφάλαιο, αλλά μόνο περισσότερο χρήμα με τη μορφή δανείων για την αγορά των πόρων που χρειάζονται οι επιχειρηματίες ώστε να ξεκινήσουν και να ολοκληρώσουν τα παραγωγικά τους έργα. Επομένως, το σήμα του επιτοκίου, στο οποίο βασίζονται οι επιχειρηματίες για τον οικονομικό υπολογισμό, είναι *τεχνητά* χαμηλό. Οι αποφάσεις και οι δράσεις τους θα βασιστούν συνεπώς σε αυτό το εσφαλμένο σήμα.

Όπως παραπάνω, το χαμηλότερο επιτόκιο σημαίνει περισσότερες επενδύσεις. Στο παράδειγμά μας, οι επιχειρηματίες θα δημιουργήσουν νέες αεροπορικές εταιρείες —και θα επεκτείνουν τις δραστηριότητες των υφιστάμενων— επειδή αυτός ο κλάδος εμφανίζεται συγκριτικά κερδοφορότερος. Καθώς επιχειρηματίες με δανεισμένη αγοραστική δύναμη —το νέο χρήμα— εισέρχονται μαζικά στην αγορά και επιχειρούν να δημιουργήσουν νέα παραγωγή, αυξάνουν τη ζήτηση κεφαλαίου και ωθούν τις τιμές προς τα πάνω με τις προσφορές τους. Καθώς αυτές οι επενδύσεις πραγματοποιούνται κυρίως στον κλάδο των αερομεταφορών, που είναι υψηλής έντασης κεφαλαίου, η ζήτηση αυξάνεται συγκεκριμένα για αεροπλάνα, πληρώματα και άλλους πόρους που χρησιμοποιούνται σε αυτόν τον κλάδο. Έτσι, οι τιμές των αεροπλάνων είναι υψηλότερες και οι υπάλληλοι των αεροπορικών εταιρειών, οι πιλότοι και τα πληρώματα θα λαμβάνουν υψηλότερους μισθούς.

Η αυξανόμενη προθυμία των πελατών τους να πληρώνουν αποτελεί σήμα προς τους κατασκευαστές αεροπλάνων να αυξήσουν την παραγωγή τους. Καθώς οι κατασκευαστές παραγγέλνουν αλουμίνιο και άλλα υλικά και αρχίζουν να προσλαμβάνουν περισσότερους μηχανικούς, οι προσφορές τους για αυτούς τους πόρους αυξάνουν επίσης τις αντίστοιχες τιμές. Αυτό προκαλεί άνθηση των επενδύσεων και οι τιμές αυξάνονται στα διαδοχικά στάδια παραγωγής: πρώτα στις αεροπορικές εταιρείες, έπειτα στους κατασκευαστές αεροπλάνων, κατόπιν στους παραγωγούς αλουμινίου και στη συνέχεια στις εξορυκτικές επιχειρήσεις. Κάθε στάδιο αντιμετωπίζει αυξημένη ζήτηση, πράγμα που σημαίνει ότι οι παραγωγοί μπορούν να χρεώνουν υψηλότερες τιμές και να αποκομίζουν υψηλότερα κέρδη, γεγονός που τους παρακινεί να επεκτείνουν περαιτέρω τις δραστηριότητές τους. Αυτές οι συνθήκες παρακινούν επίσης άλλους επιχειρηματίες να επενδύσουν στους συγκεκριμένους κλάδους για να αποσπάσουν μέρος των κερδών. Όλες αυτές οι αυξημένες επενδύσεις είναι ενδεδειγμένες, δεδομένων των σημάτων: οι τιμές αυξάνονται, υποδηλώνοντας ότι η προσφορά ήταν ανεπαρκής· οι παραγωγοί είχαν υποεκτιμήσει τη ζήτηση.

Οι νέες και οι επεκτεινόμενες αεροπορικές εταιρείες, που είναι περισσότερο πρόθυμες και ικανές να πληρώσουν, υπερισχύουν στον ανταγωνισμό έναντι άλλων χρηστών αυτών των πόρων. Άλλες επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν αλουμίνιο, όπως οι παραγωγοί αναψυκτικών, αντιμετωπίζουν υψηλότερες τιμές και μικρότερη διαθεσιμότητα, γεγονός που επηρεάζει τα περιθώρια κέρδους τους. Ανταποκρινόμενοι στις υψηλότερες τιμές, αυτοί οι παραγωγοί επανεξετάζουν τα σχέδιά τους για να

περιορίσουν οικονομικά τη χρήση αλουμινίου και εξετάζουν εναλλακτικές λύσεις. Ως αποτέλεσμα, οι τιμές των αναψυκτικών μπορεί να αυξηθούν ή τα αναψυκτικά να αρχίσουν να διατίθενται σε γυάλινες ή πλαστικές συσκευασίες αντί για κουτιά αλουμινίου.

Το ότι το αλουμίνιο που θα ήταν διαθέσιμο στους παραγωγούς αναψυκτικών ανακατευθύνεται προς την κατασκευή αεροπλάνων δεν είναι τόσο παράλογο όσο μπορεί να φαίνεται. Εκεί, σύμφωνα με τα σήματα των τιμών της αγοράς, θα πρέπει το αλουμίνιο να δημιουργεί τη μεγαλύτερη αξία για τους καταναλωτές.[10] Θα αναμέναμε οι ορθές τιμές της αγοράς να μετατοπίζουν την παραγωγή εκεί όπου προσφέρει το μεγαλύτερο όφελος, καθώς οι επιχειρηματίες ανταγωνίζονται για να ικανοποιήσουν τους καταναλωτές, όπως είδαμε στο κεφάλαιο 7.

Υπάρχει όμως ένα πρόβλημα: οι υψηλότερες τιμές στην παραγωγή αεροπλάνων προκύπτουν από το τεχνητά χαμηλό επιτόκιο που προκαλούν οι τράπεζες δημιουργώντας νέο χρήμα και επεκτείνοντας την πίστη — όχι από μεγαλύτερη διαθεσιμότητα κεφαλαίου. Επομένως, ολόκληρη η μετατόπιση της οικονομίας προς την παραγωγή αεροπλάνων, συμπεριλαμβανομένων όλων των επενδύσεων που πραγματοποιούνται για την υποστήριξή της, και συνεπώς η απομάκρυνση από άλλους κλάδους παραγωγής που εμφανίζονται συγκριτικά λιγότερο κερδοφόροι, συνιστά εσφαλμένη επένδυση.

Οι εσφαλμένες επενδύσεις σημαίνουν ότι οι επενδύσεις παρουσιάζουν διαρθρωτικές στρεβλώσεις: σε ορισμένους τομείς της οικονομίας πραγματοποιούνται υπερβολικές επενδύσεις, ενώ σε άλλους ανεπαρκείς. Οι υπερβολικές επενδύσεις στις αεροπορικές εταιρείες σημαίνουν επίσης υπερβολικές επενδύσεις στην κατασκευή αεροπλάνων, στην παραγωγή αλουμινίου και στην εξόρυξη, με σκοπό την ανταπόκριση στις προσδοκίες υψηλότερης ζήτησης. Αυτές οι επενδύσεις πραγματοποιούνται για να αυξηθεί η παραγωγική ικανότητα ώστε να καλύψει την αναμενόμενη μεγαλύτερη ζήτηση αεροπορικών ταξιδιών, λόγω της μεγαλύτερης προσδοκώμενης αξίας τους. Καθώς οι επενδύσεις εκτινάσσονται και οι τιμές αυξάνονται εν αναμονή της υψηλότερης ζήτησης, αυτοί οι κλάδοι γνωρίζουν άνθηση.

Οι ίδιοι αυτοί κλάδοι, τουλάχιστον στο παράδειγμά μας, επεκτάθηκαν με τον ίδιο τρόπο και όταν το επιτόκιο μειώθηκε λόγω μεγαλύτερης διαθεσιμότητας παραγωγικού κεφαλαίου. Η διαφορά είναι ότι αυτή η νέα επέκταση χρησιμοποιεί πόρους που δεν είναι άμεσα διαθέσιμοι, αλλά αποσπώνται από άλλους κλάδους στους οποίους η καταναλωτική ζήτηση παραμένει σε μεγάλο βαθμό αμετάβλητη. Επομένως, η αλλαγή δεν συνίσταται στη μετατόπιση της οικονομίας από έναν κλάδο παραγωγής σε άλλον ως ανταπόκριση σε αναμενόμενες αλλαγές σε όσα εκτιμούν οι καταναλωτές. Αντιθέτως, υπάρχει συνολικά μεγαλύτερη ζήτηση παραγωγικού κεφαλαίου και εργασίας, καθώς οι επιχειρηματίες δημιουργούν νέες παραγωγικές δραστηριότητες, παρακινούμενοι από το τεχνητά χαμηλότερο επιτόκιο.

Από τη σκοπιά της αξίας για τους καταναλωτές, αυτή η άνθηση προκαλείται από υπερβολικές επενδύσεις, ως ανταπόκριση στο εσφαλμένο σήμα, στις αεροπορικές εταιρείες και στις διαδικασίες παραγωγής των ανώτερων σταδίων που υποστηρίζουν την επέκταση των αερομεταφορών και, επομένως, από συγκριτικά ανεπαρκείς επενδύσεις σε άλλους κλάδους παραγωγής. Τέτοιες τεχνητές ανθήσεις, που προκαλούνται από την πιστωτική επέκταση, μπορούν να εμφανιστούν γενικά σε παραγωγικά έργα μεγαλύτερης διάρκειας. Τέτοιες εκτεταμένες εσφαλμένες επενδύσεις στρεβλώνουν τον παραγωγικό μηχανισμό της οικονομίας: τα παραγόμενα προϊόντα δεν ευθυγραμμίζονται πλέον με όσα επιθυμούν περισσότερο οι καταναλωτές, όπως τα συλλαμβάνουν οι επιχειρηματίες.

ΤΟ ΣΗΜΕΙΟ ΚΑΜΠΗΣ

Η άνθηση δεν είναι διατηρήσιμη επειδή συνίσταται σε μεγάλο βαθμό σε εσφαλμένες επενδύσεις, όχι επειδή η οικονομία μεγεθύνεται ταχέως. Αυτό που ονομάζουμε οικονομικό κύκλο είναι η διαδοχή μιας μη διατηρήσιμης άνθησης και της αναπόφευκτης κρίσης που ακολουθεί — μια φούσκα που κατόπιν σκάει. Αυτό διαφέρει από την υγιή πρόοδο μιας οικονομίας. Η αντιπαραβολή των δύο είναι χρήσιμη.

Ας εξετάσουμε πρώτα τη διατηρήσιμη μεγέθυνση. Είδαμε παραπάνω ότι το επιτόκιο αντανακλά τη διαθεσιμότητα κεφαλαίου για παραγωγικές επενδύσεις. Όταν καθίσταται διαθέσιμο περισσότερο κεφάλαιο, το επιτόκιο μειώνεται, και αντιστρόφως. Συγκεκριμένα, αυτό συμβαίνει όταν οι καταναλωτές είναι λιγότερο πρόθυμοι να αγοράζουν και να καταναλώνουν αγαθά στο παρόν και προτιμούν να αποταμιεύουν μεγαλύτερο μέρος του πλούτου τους για το μέλλον. Η χρονική προτίμησή τους είναι χαμηλότερη, πράγμα που σημαίνει ότι οι αξιολογήσεις τους έχουν μακρύτερο χρονικό ορίζοντα — στρέφονται περισσότερο προς το μέλλον από ό,τι προηγουμένως. Ως αποτέλεσμα, οι επιχειρηματίες που παράγουν καταναλωτικά αγαθά αντιμετωπίζουν μειούμενη ζήτηση και χαμηλότερη κερδοφορία και, επομένως, έχουν κίνητρο να περιορίσουν τις δραστηριότητές τους και να αναζητήσουν άλλες ευκαιρίες. Ορισμένοι μπορεί να παύσουν τη λειτουργία των επιχειρήσεών τους. Ως αποτέλεσμα, οι επιχειρηματίες συνολικά μειώνουν την παραγωγή και την πώληση καταναλωτικών αγαθών.

Αυτό απελευθερώνει παραγωγικό κεφάλαιο για νέες επενδύσεις, οι οποίες είναι πλέον εφικτές και ολοένα πιο κερδοφόρες, καθώς η αυξημένη αποταμίευση ωθεί το επιτόκιο προς τα κάτω. Έτσι, οι επιχειρηματίες επενδύουν περισσότερο σε διαδικασίες παραγωγής που παράγουν αγαθά τα οποία θα διατεθούν προς πώληση στο μέλλον. Συνολικά, αυτό μετατοπίζει την παραγωγική ικανότητα από την παραγωγή για παρούσα κατανάλωση στην παραγωγή για μελλοντική κατανάλωση. Οι επιχειρηματίες ανταποκρίνονται στα σήματα των τιμών και εγκαταλείπουν την παραγωγή χαμηλής κερδοφορίας για να επιδιώξουν τα υψηλότερα αναμενόμενα ποσοστά απόδοσης στην παραγωγή για το μέλλον. Αυτό συνάδει πλήρως με το ότι οι καταναλωτές καταναλώνουν λιγότερο και αποταμιεύουν περισσότερο — αναβάλλουν την κατανάλωση. Στην πραγματικότητα, η μετατόπιση της παραγωγής συνίσταται στην προσαρμογή της προς εκείνες τις χρήσεις όπου αναμένεται ότι θα προσφέρει μεγαλύτερο όφελος στους καταναλωτές.

Η μη διατηρήσιμη άνθηση είναι διαφορετική. Εδώ, οι επιχειρηματίες αυξάνουν τις επενδύσεις στην παραγωγή για μελλοντική κατανάλωση βάσει του τεχνητά μειωμένου επιτοκίου. Με άλλα λόγια, δεν έχει συντελεστεί αντίστοιχη μεταβολή στη συμπεριφορά των καταναλωτών — αντιθέτως, το χαμηλότερο επιτόκιο καθιστά τους καταναλωτές λιγότερο πρόθυμους να αποταμιεύουν, επειδή αποκομίζουν λιγότερο τόκο από την αναβολή της κατανάλωσής τους, και έτσι ενθαρρύνει την κατανάλωση στο παρόν. Αυτό προκαλεί ένταση στη διάρθρωση της παραγωγής, μεταξύ της παραγωγής που εξυπηρετεί την παρούσα κατανάλωση, η οποία αυξάνεται, και των επενδύσεων που εξυπηρετούν τη μελλοντική κατανάλωση, η οποία αναμένεται να αυξηθεί.

Από τη μία πλευρά, οι επιχειρηματίες που παράγουν για παρούσα κατανάλωση δεν διαπιστώνουν μείωση της ζήτησης, επειδή οι καταναλωτές δεν έχουν στραφεί μακριά από την κατανάλωση. Η κερδοφορία των προϊόντων τους δεν μειώνεται, οπότε γιατί να περιορίσουν τις δραστηριότητές

τους; Έτσι, αυτοί οι επιχειρηματίες συνεχίζουν να ανταγωνίζονται για εισροές και να υποβάλλουν παραγγελίες γι' αυτές.

Ταυτόχρονα, το χαμηλότερο επιτόκιο προκαλεί αύξηση των επενδύσεων για μελλοντική παραγωγή. Τα ανώτερα στάδια της παραγωγής αντιμετωπίζουν σημαντικά αυξημένη ζήτηση, καθώς δέχονται παραγγελίες τόσο από τις διαδικασίες παραγωγής που εξυπηρετούν τους καταναλωτές στο παρόν όσο και από εκείνες που αναλαμβάνονται για να τους εξυπηρετήσουν στο μέλλον. Να θυμάστε ότι όλα αυτά βασίζονται στο εσφαλμένο σήμα. Καθώς δεν υπάρχει περισσότερο διαθέσιμο κεφάλαιο, αλλά υπάρχουν πολύ περισσότεροι αγοραστές, οι προσφορές τους ωθούν τις τιμές σε πολύ υψηλά επίπεδα. Αυτό αποκαλείται ενίοτε φούσκα στις τιμές των περιουσιακών στοιχείων.

Μολονότι ο ανταγωνισμός μεταξύ της νέας παραγωγής που προσανατολίζεται στο μέλλον και της παλαιάς που προσανατολίζεται στο παρόν μπορεί να φαίνεται θετικός, το εσφαλμένο σήμα έλκει την οικονομία προς διαφορετικές κατευθύνσεις. Οι τιμές των συντελεστών παραγωγής ωθούνται προς τα πάνω εξαιτίας των υπερβολικών επενδύσεων στα ανώτερα στάδια της παραγωγής —στο παράδειγμά μας, στα αεροπλάνα, στο αλουμίνιο και στην εξόρυξη. Αυτές οι αυξήσεις τιμών βασίζονται στο εσφαλμένο σήμα και επομένως είναι αποσυνδεδεμένες από τη γνήσια αναμενόμενη μελλοντική ζήτηση αεροπορικών ταξιδιών. Στις αυξήσεις αυτές περιλαμβάνονται και οι μισθοί των εργαζομένων σε αυτά τα στάδια, οι οποίοι διαθέτουν κατόπιν περισσότερα χρήματα για παρούσα κατανάλωση. Με ένα τεχνητά μειωμένο επιτόκιο, το κίνητρο αναβολής της κατανάλωσης είναι μικρότερο. Επομένως, μεγαλύτερο μέρος των εισπραττόμενων μισθών, οι οποίοι είναι πλέον και υψηλότεροι λόγω της άνθησης, δαπανάται σε καταναλωτικά αγαθά — αυξάνοντας επίσης τη ζήτηση αγαθών στο παρόν.

Συνοπτικά, η διατηρήσιμη μεγέθυνση προκαλείται και υποστηρίζεται από μια μεταβολή στη συμπεριφορά των καταναλωτών: μειωμένη ζήτηση για κατανάλωση στο παρόν, η οποία καθιστά διαθέσιμο κεφάλαιο για επένδυση στα ανώτερα στάδια της παραγωγής. Αντιθέτως, στη μη διατηρήσιμη άνθηση δεν υπάρχει τέτοια μεταβολή, αλλά *πρόσθετες* επενδύσεις χωρίς πρόσθετο παραγωγικό κεφάλαιο. Έτσι, η διάρθρωση της παραγωγής αντανακλά υψηλότερη ζήτηση καταναλωτικών αγαθών τόσο στο παρόν όσο και στο μέλλον, βάσει της παραδοχής ότι υπάρχουν αρκετά διαθέσιμα κεφαλαιουχικά αγαθά για την ολοκλήρωση όλων αυτών των νέων παραγωγικών έργων. Ένας άλλος τρόπος να το διατυπώσουμε είναι ότι η οικονομία, μέσω των δράσεων επιχειρηματιών που εξαπατήθηκαν και παραπλανήθηκαν από το τεχνητά χαμηλό επιτόκιο, καταναλώνει και συγχρόνως επενδύει το διαθέσιμο κεφάλαιο. Θα πρέπει να είναι προφανές ότι αυτό δεν είναι δυνατόν. Δεν υπάρχει αρκετό παραγωγικό κεφάλαιο για να υποστηρίξει και τα δύο.

Η μη διατηρήσιμη άνθηση βασίζεται λοιπόν σε παραγωγή που απαιτεί πόρους οι οποίοι δεν υπάρχουν. Πολλές από αυτές τις διαδικασίες παραγωγής, ιδίως στις ανώτερες τάξεις, μακριά από τους καταναλωτές, δεν μπορούν να ολοκληρωθούν επειδή το αναγκαίο κεφάλαιο είναι υπερβολικά σπάνιο. Αυτό δεν σημαίνει ότι τα εργοστάσια βρίσκονται ξαφνικά χωρίς πόρους, αν και μπορεί να εμφανιστούν ελλείψεις. Πιθανότερο είναι οι τιμές των περιουσιακών στοιχείων να ωθούνται σε τόσο υψηλά επίπεδα ώστε πολλές επενδύσεις να μην εμφανίζονται πλέον κερδοφόρες. Τότε οι επιχειρηματίες ανακαλύπτουν ότι έχουν κάνει σημαντικά σφάλματα στους υπολογισμούς τους και αναγκάζονται να εγκαταλείψουν τις επενδύσεις τους.

Τα επιχειρηματικά σφάλματα είναι συνηθισμένα στην αγορά, αλλά συνήθως δεν προκαλούν κύκλους άνθησης και κρίσης. Εκείνο που χαρακτηρίζει ιδιαίτερα τον οικονομικό κύκλο είναι η μαζική συσσώρευση ταυτόχρονων επιχειρηματικών σφαλμάτων. Ο λόγος, όπως είδαμε παραπάνω, είναι ότι οι επιχειρηματίες έχουν παραπλανηθεί ώστε να δρουν σαν να υπήρχε διαθέσιμο κεφάλαιο για τα παραγωγικά τους έργα. Δεν υπάρχει όμως. Η πιστωτική επέκταση, και όχι η διαθεσιμότητα κεφαλαίου, μείωσε το επιτόκιο σε επίπεδο που δεν αντανακλά την πραγματική διαθεσιμότητα κεφαλαίου για επενδύσεις.

Αυτό εγείρει το ερώτημα γιατί οι επιχειρηματίες επιτρέπουν στον εαυτό τους να εξαπατηθεί. Δεν αντιλαμβάνονται ότι το επιτόκιο είναι τεχνητά χαμηλό; Ίσως το αντιλαμβάνονται. Αυτό όμως δεν έχει σημασία, επειδή εξακολουθούν να αναμένουν ότι θα ωφεληθούν από το χαμηλότερο κόστος δανεισμού. Γιατί να μην αναλάβουν έργα που αναμένουν ότι θα είναι κερδοφόρα; Ακόμη και αν γνώριζαν τη θεωρία του οικονομικού κύκλου και ήξεραν ότι η οικονομία βρίσκεται σε φούσκα, η φούσκα είναι στην πραγματικότητα εξαιρετικά κερδοφόρα. Το να μην επεκτείνει κανείς την επιχείρησή του καθώς η φούσκα διογκώνεται ισοδυναμεί με απόρριψη κερδών. Αυτό μπορεί να μην ακούγεται ιδιαίτερα σοβαρό πρόβλημα, αλλά οι επενδυτές μιας επιχείρησης πιθανότατα θα το έβλεπαν διαφορετικά. Επίσης, δεν μπορεί να αναμένεται ότι οι ανταγωνιστές θα απορρίψουν τα κέρδη, οπότε η αδράνεια θα μπορούσε να τους επιτρέψει να διευρύνουν το μερίδιό τους στην αγορά. Ως αποτέλεσμα, το να μην επεκτείνεται κανείς κατά τη διάρκεια της φούσκας σημαίνει ότι διακινδυνεύει την επιχείρησή του.

Υπάρχει επίσης το ζήτημα της εισροής επιχειρηματιών κατά τη διάρκεια μιας φούσκας. Καθώς οι τιμές αυξάνονται, περισσότεροι άνθρωποι βλέπουν μια ευκαιρία να αποκομίσουν κέρδη — και έναν λόγο να εγκαταλείψουν την τρέχουσα εργασία τους. Έτσι, η άνθηση προσελκύει εκείνους που διαφορετικά δεν θα εισέρχονταν στην αγορά ως επενδυτές. Η έλλειψη εμπειρίας τους υποδηλώνει ότι είναι περισσότερο επιρρεπείς σε σφάλματα και, ως εκ τούτου, συμβάλλουν στις συνολικές εσφαλμένες επενδύσεις.

Η ΔΙΟΡΘΩΤΙΚΗ ΚΡΙΣΗ

Η κρίση επέρχεται γρήγορα. Μολονότι η ίδια η φούσκα μπορεί να εντοπίζεται εύκολα, είναι δύσκολο να προβλεφθεί πότε ακριβώς θα σκάσει. Το πραγματικό σημείο καμπής μπορεί να πυροδοτηθεί από φαινομενικά άσχετα γεγονότα, τα οποία επιβαρύνουν επιπλέον συγκεκριμένες εσφαλμένες επενδύσεις και τις οδηγούν σε αποτυχία. Καθώς ο παραγωγικός μηχανισμός βρίσκεται ήδη υπό πίεση από την υψηλή ζήτηση και τις επίμονα υψηλές τιμές, μία επιχείρηση που αποτυγχάνει μπορεί εύκολα να συμπαρασύρει τους πελάτες και τους προμηθευτές της, οι οποίοι δεν μπορούν πλέον να αναμένουν ότι θα πληρωθούν για τις υπηρεσίες που παρείχαν. Αυτό προκαλεί μια αλυσιδωτή σειρά αποτυχιών που αποκαλύπτει την έκταση των εσφαλμένων επενδύσεων στην οικονομία.

Το πλήθος των επενδύσεων που αποτυγχάνουν και, επομένως, των επιχειρήσεων που καταρρέουν και των θέσεων εργασίας που χάνονται συνιστά την κρίση. Προσέξτε όμως ότι η κρίση δεν αποτελεί χωριστό φαινόμενο: ενυπάρχει ήδη στην άνθηση, της οποίας οι επενδύσεις δεν είναι διατηρήσιμες. Γι’ αυτό αναφερόμαστε στη διαδοχή άνθησης και κρίσης ως κύκλο: οι εσφαλμένες επενδύσεις που προκαλούν την άνθηση πρέπει να αναιρεθούν για να επανέλθει η οικονομία σε ορθή πορεία. Δεν ισχύει ότι η άνθηση αποτελεί υγιή εξέλιξη και ότι η κρίση μπορεί να αποφευχθεί· η άνθηση δεν είναι

πραγματική οικονομική μεγέθυνση, αλλά ψευδαίσθηση. Οι καταναλωτές προσδοκούσαν κάτι άλλο. Οι επιχειρηματίες πραγματοποίησαν επενδύσεις που δεν παρακινήθηκαν από γνήσιες προσδοκίες αξίας, αλλά διευκολύνθηκαν από ένα αλλοιωμένο σήμα διαθεσιμότητας κεφαλαίου: το τεχνητά χαμηλό επιτόκιο.

Η κρίση απελευθερώνει τα κεφαλαιουχικά αγαθά που επενδύθηκαν εσφαλμένα σε διαδικασίες οι οποίες δεν εξυπηρετούν τους καταναλωτές, ώστε να μπορέσουν να επενδυθούν εκεί όπου μπορούν να προσφέρουν μεγαλύτερο όφελος. Με άλλα λόγια, άλλοι επιχειρηματίες αποκτούν την ευκαιρία να εξασφαλίσουν το κεφάλαιο για να επιδιώξουν αξία για τους καταναλωτές — οι αποτυχίες είναι αναγκαίες για να αποκαλυφθούν οι εσφαλμένες επενδύσεις και στη συνέχεια να αντικατασταθούν από υγιείς παραγωγικές επενδύσεις.

Για να αποκαταστήσει όμως η κρίση την υγιή παραγωγή, πρέπει να επιτραπεί στο επιτόκιο να αυξηθεί. Αν διατηρηθεί τεχνητά χαμηλό, αυτό απλώς θα παρατείνει τη διορθωτική διαδικασία, καθώς και οι νέοι επιχειρηματίες θα παραπλανηθούν και, επομένως, τα διαρθρωτικά σφάλματα θα εξακολουθήσουν να υφίστανται.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

Ρυθμιστική παρέμβαση

Με τον όρο κανονιστικές ρυθμίσεις εννοούμε τους περιορισμούς που επιβάλλει η κυβέρνηση στην οικονομία: απαγορεύσεις, απαιτήσεις αδειοδότησης, πρότυπα ποιότητας ή ασφάλειας, ελέγχους τιμών, ποσοστώσεις και επιδοτήσεις κ.λπ. Μολονότι διαφέρουν ως προς τις λεπτομέρειες και τους δηλωμένους σκοπούς τους, όλες εφαρμόζονται για να προκαλέσουν κάποια αλλαγή στην οικονομία.

Αν οι κανονιστικές ρυθμίσεις δεν αλλάζουν τίποτε, δεν επιφέρουν αποτέλεσμα. Αυτό συμβαίνει επειδή οι συγκεκριμένοι περιορισμοί δεν έχουν πεδίο εφαρμογής ή δεν επιβάλλονται στην πράξη. Η ουσία, ωστόσο, είναι ότι όλες οι ρυθμίσεις αποσκοπούν στην επιβολή κάποιας αλλαγής και ότι έχουν σημασία μόνο εφόσον και στον βαθμό που την επιφέρουν. Οι ρυθμίσεις που επιφέρουν αποτέλεσμα, είτε επιτυγχάνουν την επιδιωκόμενη έκβαση είτε όχι, μεταβάλλουν συμπεριφορές και επομένως τη διάρθρωση της οικονομίας.

Ορισμένες ρυθμίσεις επιβάλλονται στους παραγωγούς, ενώ άλλες στοχεύουν στη συμπεριφορά των καταναλωτών. Οι πρώτες μπορεί να επιβάλλουν πρόσθετο κόστος ή απαγορεύσεις σε ορισμένους παραγωγούς ή να μειώνουν τεχνητά το κόστος άλλων. Σκοπός είναι να μεταβληθούν τα είδη των παραγωγικών έργων που αναλαμβάνονται και, επομένως, τα αγαθά που τίθενται στη διάθεση των καταναλωτών. Οι δεύτερες επιδιώκουν να μεταβάλουν τη συμπεριφορά των καταναλωτών, πράγμα που με τη σειρά του επηρεάζει τους παραγωγούς, επειδή πρέπει να ανταποκριθούν στη μεταβαλλόμενη φύση και διάρθρωση της ζήτησης. Και στις δύο περιπτώσεις, επομένως, το αποτέλεσμα είναι μια μεταβολή στη διάρθρωση της παραγωγής της οικονομίας.

Γνωρίζουμε ότι η διάρθρωση της παραγωγής καθορίζεται από επιχειρηματίες που επιδιώκουν να αποκομίσουν κέρδος ικανοποιώντας τις επιθυμίες των καταναλωτών — κεφάλαιο 5. Επομένως, για να επιφέρουν αποτέλεσμα οι ρυθμίσεις, πρέπει να επηρεάζουν τη συμπεριφορά των επιχειρηματιών και να μεταβάλλουν τα παραγωγικά έργα που αυτοί επιλέγουν να αναλάβουν. Το παρατηρήσιμο αποτέλεσμα —αυτό που φαίνεται—, όσα δεν συνέβησαν εξαιτίας τους —το αντιπραγματικό ή αυτό που δεν φαίνεται— και οι μακροπρόθεσμες επιδράσεις —αυτό που δεν πραγματοποιείται— είναι καθοριστικά για την κατανόηση του αντίκτυπου των ρυθμίσεων.

ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΦΑΙΝΕΤΑΙ

Ο παρατηρήσιμος κόσμος είναι το προφανές σημείο εκκίνησης για την ανάλυση των επιδράσεων μιας ρύθμισης, αλλά μπορεί επίσης να είναι παραπλανητικός. Είναι προφανές επειδή είναι εκείνο που μπορούμε να δούμε και να μετρήσουμε. Η μελέτη του όμως οδηγεί επίσης σε σφάλματα και πρόωρα συμπεράσματα, επειδή, μολονότι η πραγματική οικονομία —τα δεδομένα της— φαίνεται να παρέχει σαφή γεγονότα σχετικά με τις επιδράσεις μιας ρύθμισης, στην πραγματικότητα δεν το κάνει.

Σε έναν κόσμο όπου μια νεοεπιβληθείσα ρύθμιση είναι η μόνη αλλαγή που συμβαίνει, θα μπορούσαμε εύκολα να συγκρίνουμε την κατάσταση της οικονομίας πριν και μετά και έτσι να αξιολογήσουμε την επίδρασή της. Ωστόσο, καθώς η αγορά είναι μια διαδικασία που μεταβάλλεται διαρκώς, η ρύθμιση σαφώς δεν είναι η μόνη αλλαγή — αποτελεί επιβολή πάνω στη συνεχιζόμενη εκδίπλωση και εξέλιξη της αγοράς.

Εξετάστε την περίπτωση επιβολής κατώτατου μισθού, ο οποίος ορίζει ένα κατώτατο όριο τιμής στην αγορά. Για να επιφέρει αποτέλεσμα μια τέτοια ρύθμιση, ο μισθός που ορίζει πρέπει να είναι υψηλότερος από εκείνον που ήδη καταβάλλουν οι εργοδότες. Αν ο μισθός της αγοράς είναι 10 δολάρια την ώρα, ο κατώτατος μισθός πρέπει να απαιτεί από τους εργοδότες να καταβάλλουν κάποιο υψηλότερο ποσό — πρέπει να επιβάλλει κυρώσεις στους εργοδότες ή να τους απαγορεύει να καταβάλλουν μισθό χαμηλότερο από τον οριζόμενο.

Αν ο επιβαλλόμενος κατώτατος μισθός απαιτεί από τους εργοδότες να καταβάλλουν 14 δολάρια την ώρα, τότε αυτός είναι ο μισθός στην ανοικτή αγορά. Οτιδήποτε άλλο θα ήταν παράνομο. Έτσι, οι συγκρίσεις πριν και μετά θα δημιουργούσαν την εντύπωση ότι οι άνθρωποι κερδίζουν περισσότερα χρήματα μετά την επιβολή του κατώτατου μισθού. Συμβαίνει όμως αυτό; Για να το διαπιστώσουμε, πρέπει επίσης να εξετάσουμε ποια θα ήταν η κατάσταση αν δεν είχε επιβληθεί η απαίτηση κατώτατου μισθού — το αντιπραγματικό, ή αυτό που δεν φαίνεται.

ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΔΕΝ ΦΑΙΝΕΤΑΙ

«Αυτό που δεν φαίνεται» αναφέρεται στην «άλλη όψη» της ιστορίας — σε ό,τι θα είχε συμβεί διαφορετικά. Εφόσον δεν συμβαίνει, δεν μπορούμε να το μετρήσουμε. Ωστόσο, αποτελεί το κόστος κάθε δράσης ή επιλογής. Αν επιλέξω μπριζόλα για δείπνο, παραιτούμαι από όλες τις άλλες δυνατότητες που θα μπορούσα να είχα επιλέξει. Η υψηλότερη αξία μεταξύ αυτών των δυνατοτήτων είναι το οικονομικό κόστος της επιλογής — η θυσία συνίσταται στην αξία από την οποία παραιτούμαι.

Χωρίς αντιπραγματική σύγκριση, εξετάζουμε μόνο το υποτιθέμενο όφελος, αλλά δεν λαμβάνουμε υπόψη το κόστος. Έτσι, η ανάλυση γίνεται μονόπλευρη και κινδυνεύουμε να παραβλέψουμε κάτι σημαντικό. Επίσης, δεν μπορούμε να προσδιορίσουμε αν η επιλογή ήταν καλή ή κακή. Άξιζε τον κόπο; Για να απαντήσουμε σε αυτό το ερώτημα, πρέπει να γνωρίζουμε το κόστος.

Αυτό ισχύει και για ρυθμίσεις όπως ο κατώτατος μισθός στο παραπάνω παράδειγμα. Ο συνήθης σκοπός ενός κατώτατου μισθού είναι να αυξήσει τους μισθούς των εργαζομένων. Αν εξετάζαμε μόνο αυτό που φαίνεται, η ρύθμιση θα φαινόταν επιτυχημένη, επειδή μετά την επιβολή του κατώτατου μισθού δεν θα υπήρχε κανείς που να αμείβεται με λιγότερα από 14 δολάρια την ώρα. Αυτό θα ήταν πρόωρο συμπέρασμα, επειδή δεν έχουμε ακόμη εξετάσει αυτό που δεν φαίνεται.

Πρέπει λοιπόν να αναρωτηθούμε τι θα είχε συμβεί αν δεν είχε επιβληθεί αυτός ο κατώτατος μισθός. Είναι σημαντικό να αναγνωρίσουμε ότι ο κατώτατος μισθός δεν αυξάνει μαγικά τους μισθούς, αλλά υποχρεώνει τους εργοδότες να μην απασχολούν κανέναν με αμοιβή χαμηλότερη από τον οριζόμενο μισθό. Αυτό δεν είναι το ίδιο με την αύξηση των μισθών των εργαζομένων.

Ας εξετάσουμε το παράδειγμα ενός εργοδότη που, πριν επιβληθεί ο κατώτατος μισθός, απασχολεί τρεις εργαζομένους. Αμείβονται με 7, 10 και 16 δολάρια την ώρα αντίστοιχα. Ο λόγος για τους διαφορετικούς μισθούς τους είναι ότι η αξία της συμβολής τους για τον εργοδότη δεν είναι ίδια. Ο εργαζόμενος που αμείβεται με 7 δολάρια την ώρα βρίσκεται σε επαγγελματική κατάρτιση, μαθαίνει το επάγγελμα, πράγμα που εξηγεί τον χαμηλό μισθό. Αφού καταρτιστεί και αποκτήσει μεγαλύτερη αξία για τον εργοδότη, θα αναμένει να λαμβάνει υψηλότερο μισθό στο μέλλον. Ο εργαζόμενος που αμείβεται με 16 δολάρια διαθέτει έναν ιδιαίτερο συνδυασμό δεξιοτήτων, εξαιρετικά σημαντικό για την παραγωγική δραστηριότητα του εργοδότη, γεγονός που καθιστά τη συμβολή του μεγαλύτερη. Αυτός ο εργαζόμενος θα μπορούσε εύκολα να βρει εργασία αλλού αν αμειβόταν λιγότερο. Ο εργαζόμενος που αμείβεται με 10 δολάρια δεν διαθέτει ιδιαίτερη εξειδίκευση πέρα από την εργασιακή εμπειρία και επομένως λαμβάνει τον μισθό της αγοράς για τους συνήθεις εργαζομένους, ανάλογα με τη συμβολή του στην αξία της παραγωγικής διαδικασίας.

Ο εργοδότης δεν θα ήταν πρόθυμος να καταβάλλει σε κανέναν από αυτούς τους εργαζομένους περισσότερα από την αξία της συμβολής του. Απασχολούνται για να συμβάλλουν στη δημιουργούμενη αξία, όχι για να την περιορίζουν. Η καταβολή διαφορετικής αμοιβής θα αποτελούσε φιλανθρωπία — κατανάλωση, όχι παραγωγή. Οι εργαζόμενοι δεν αμείβονται ούτε με λιγότερα από την αξία της συμβολής τους, επειδή, αν συνέβαινε αυτό, άλλοι εργοδότες θα μπορούσαν να τους προσλάβουν κερδοφόρα με υψηλότερο μισθό.

Ας υποθέσουμε τώρα ότι επιβάλλεται κατώτατος μισθός 14 δολάρια την ώρα. Αυτό σημαίνει ότι ο εργοδότης δεν επιτρέπεται πλέον να αμείβει κανέναν με λιγότερα από 14 δολάρια την ώρα. Ο εργοδότης πρέπει να αποφασίσει αν θα διπλασιάσει τον μισθό του εργαζομένου που καταρτίζεται και αν θα αυξήσει τον μισθό του εργαζομένου των 10 δολαρίων την ώρα σχεδόν κατά το ήμισυ. Ο τρίτος εργαζόμενος, που ήδη αμείβεται με 16 δολάρια την ώρα, δεν επηρεάζεται άμεσα. Ο εργοδότης πιθανότατα θα απολύσει τον εργαζόμενο που καταρτίζεται, επειδή η παραγωγικότητά του είναι χαμηλότερη από εκείνη ενός συνήθους εργαζομένου — αλλά η τιμή του είναι πλέον η ίδια.

Ο εργοδότης δεν έχει την οικονομική δυνατότητα να αυξήσει απλώς τον μισθό του εργαζομένου των 10 δολαρίων, επειδή η αξία της συμβολής του είναι μεγαλύτερη από 10 δολάρια αλλά μικρότερη από 14 δολάρια. Προσαρμόζοντας όμως την παραγωγική διαδικασία, περικόπτοντας παροχές και καταργώντας άλλες διευκολύνσεις, όπως τα απογευματινά διαλείμματα για καφέ, μπορεί να διατηρήσει αυτόν τον εργαζόμενο με την υψηλότερη αμοιβή των 14 δολαρίων. Τουλάχιστον προς το παρόν.

Αυτό που φαίνεται, επομένως, είναι ότι ο συγκεκριμένος εργοδότης κατέβαλλε μέσο μισθό 11 δολάρια την ώρα πριν τεθεί σε ισχύ η ρύθμιση και 15 δολάρια την ώρα μετά. Ένα προφανές όφελος! Η ρύθμιση λειτούργησε. Αύξησε μαγικά τους μισθούς των εργαζομένων.

Αυτό που δεν φαίνεται, όμως, παρουσιάζει διαφορετική εικόνα. Αν δεν είχε συμβεί τίποτε στην οικονομία που να μεταβάλλει την παραγωγικότητα των εργαζομένων ή την κερδοφορία της επιχείρησης, θα απασχολούνταν τρεις εργαζόμενοι με συνολική αμοιβή 33 δολάρια την ώρα. Τώρα, αντιθέτως, υπάρχουν δύο εργαζόμενοι με συνολική αμοιβή 30 δολάρια την ώρα. Επιπλέον, ο χαμηλότερα αμειβόμενος εργαζόμενος εργάζεται πλέον εντατικότερα για να δικαιολογήσει τον υψηλότερο μισθό του.

Άξιζε τον κόπο η επιβληθείσα ρύθμιση; Η οικονομική επιστήμη δεν μπορεί να απαντήσει σε αυτό το ερώτημα, επειδή πρόκειται για αξιολογική κρίση. Μπορεί όμως να προσδιορίσει το αποτέλεσμα της ρύθμισης και, επομένως, να δείξει αν εκπλήρωσε την υπόσχεσή της να αυξήσει τους μισθούς των εργαζομένων — την εκπλήρωσε για έναν εργαζόμενο, αλλά προκάλεσε επίσης την απόλυση ενός άλλου.

Η ιστορία δεν τελειώνει εδώ, επειδή αυτό που φαίνεται και αυτό που δεν φαίνεται αφορούν μόνο επιδράσεις στο παρόν. Όπως όμως γνωρίζουμε πλέον, η οικονομία είναι διαδικασία — ο κόσμος στον οποίο ζούμε σήμερα έχει συνέπειες και για το μέλλον.

ΑΥΤΟ ΠΟΥ ΔΕΝ ΠΡΑΓΜΑΤΟΠΟΙΕΙΤΑΙ

Η κατανόηση του ότι η αγορά είναι διαδικασία προσφέρει βαθύτερη γνώση της πραγματικής επίδρασης των ρυθμίσεων στην οικονομία, πέρα από αυτό που φαίνεται και αυτό που δεν φαίνεται. Για να δούμε πώς, θα συνεχίσουμε το παράδειγμα του κατώτατου μισθού και θα ακολουθήσουμε τη λογική βήμα προς βήμα, με και χωρίς τη ρύθμιση.

Μετά την επιβολή του κατώτατου μισθού, ο εργαζόμενος που καταρτίζεται απολύεται. Αντί να κερδίζει κάποια χρήματα και να αποκτά την εμπειρία που χρειάζεται για να προωθήσει τη σταδιοδρομία του, τώρα αναζητεί εργασία. Ωστόσο, καθώς όλοι οι εργοδότες υποχρεώνονται να καταβάλλουν 14 δολάρια την ώρα, το κατώφλι για την εύρεση εργασίας είναι πολύ υψηλότερο από πριν. Χωρίς κατάρτιση, ο εργαζόμενος που μόλις ξεκινά δεν μπορεί να βρει θέση στην οποία θα συνεισέφερε τουλάχιστον αυτό το ποσό στο καθαρό αποτέλεσμα και, καθώς δεν μπορεί ούτε να αποκτήσει την εμπειρία που θα αύξανε την παραγωγικότητά του, παραμένει άνεργος.

Εν τω μεταξύ, οι εργαζόμενοι που διατήρησαν τις θέσεις τους είναι ολοένα πιο δυσαρεστημένοι. Οι υψηλότερα αμειβόμενοι εργαζόμενοι αισθάνονται ότι αντιμετωπίστηκαν άδικα, επειδή δεν έλαβαν αύξηση, ενώ οι λιγότερο παραγωγικοί συνάδελφοί τους έλαβαν αύξηση 40 τοις εκατό χωρίς προφανή λόγο. Και τώρα η πίεση για απόδοση είναι επίσης μεγαλύτερη, ενώ αναμένεται από τον περισσότερο ειδικευμένο εργαζόμενο να βοηθά τον λιγότερο ειδικευμένο ώστε να λειτουργεί ομαλά η παραγωγή. Τα πράγματα ήταν καλύτερα όταν υπήρχαν τρεις εργαζόμενοι, μολονότι ο τρίτος ακόμη μάθαινε το επάγγελμα. Τώρα οι δυο τους πασχίζουν να παράγουν όσα προηγουμένως παρήγαν εύκολα οι τρεις.

Ο ειδικευμένος εργαζόμενος, με τη σειρά του, πιστεύει ότι δικαιούνταν αύξηση και είναι πικραμένος που έχασε ορισμένες παροχές τις οποίες απολάμβανε. Θυμάται τότε που μπορούσε να κάνει διάλειμμα για καφέ, να συζητήσει με συναδέλφους, να χαλαρώσει και να αποβάλει την ένταση. Τώρα είναι δυσκολότερο να ανταποκριθεί στους ρυθμούς και αισθάνεται εξαντλημένος καθώς πλησιάζει το Σαββατοκύριακο. Για να μην αναφέρουμε ότι του έχει ειπωθεί να μην αναμένει αύξηση στο ορατό μέλλον, επειδή η παραγωγικότητά του δεν δικαιολογεί υψηλότερη αμοιβή.

Αυτό είναι εκείνο που φαίνεται με έναν επιβεβλημένο κατώτατο μισθό 14 δολάρια την ώρα.

Στον αντιπραγματικό κόσμο, όπου δεν υπάρχει κατώτατος μισθός, και οι τρεις εργαζόμενοι παραμένουν απασχολούμενοι. Αρχικά αμείβονται όπως πριν: 7, 10 και 16 δολάρια την ώρα αντίστοιχα. Καθώς όμως ο εργαζόμενος που καταρτίζεται αποκτά εμπειρία, η παραγωγικότητά του αυξάνεται και ο εργοδότης αυξάνει τον μισθό του, πρώτα στα 8 δολάρια και έπειτα στα 10 δολάρια,

όταν γίνεται εξίσου παραγωγικός με άλλους εργαζομένους στην αγορά εργασίας. Γιατί να αυξήσει ο εργοδότης τον μισθό; Οι σταδιακές αυξήσεις μπορεί να είχαν συμφωνηθεί συμβατικά νωρίτερα. Ή ίσως ο εργοδότης θέλει να καταβάλλει στον εργαζόμενο δίκαιο μισθό, επειδή διαφορετικά εκείνος θα αναζητούσε και θα έβρισκε αμειβόμενη εργασία αλλού.

Οι άλλοι δύο εργαζόμενοι αυξάνουν επίσης την παραγωγικότητά τους και λαμβάνουν αυξήσεις. Ο εργοδότης μπορεί να το αντέξει οικονομικά επειδή δεν χρειάστηκε να αυξήσει τον μισθό ενός προσώπου κατά 40 τοις εκατό, αλλά και επειδή οι εργαζόμενοι παράγουν μεγαλύτερη αξία. Οι εργαζόμενοι λαμβάνουν υψηλότερους μισθούς επειδή συνεισφέρουν μεγαλύτερη αξία και επομένως συμβάλλουν στον συνολικό πλούτο και στην ευημερία της επιχείρησης και της κοινωνίας γενικότερα. Έτσι, σύντομα αμείβονται με 10, 12 και 17 δολάρια την ώρα αντίστοιχα — συνολικά 39 δολάρια την ώρα, μια αύξηση 18 τοις εκατό που χρηματοδοτείται από την αυξημένη παραγωγή.

Ούτε όμως αυτή είναι ολόκληρη η ιστορία. Οι μισθοί που κερδίζουν οι τρεις εργαζόμενοι αποτελούν την αγοραστική τους δύναμη, την οποία χρησιμοποιούν για να αγοράζουν αγαθά που παράγουν άλλοι. Η ζήτηση των εργαζομένων, αποτέλεσμα της συμβολής τους στην προσφορά, καθιστά δυνατά τα έσοδα άλλων επιχειρήσεων.

Μπορούμε πλέον να δούμε ότι η διαφορά μεταξύ αυτού που φαίνεται και αυτού που δεν φαίνεται — το κόστος της ρύθμισης— δεν είναι απλώς ο άνεργος εργαζόμενος. Αυτή είναι η άμεση επίδραση, η οποία μειώνει τη συνολική παραγωγή αλλά αυξάνει τον οριακό μισθό και το οριακό προϊόν, αποκλείοντας τον εργαζόμενο με τη χαμηλότερη παραγωγικότητα. Ωστόσο, χάνεται επίσης η εμπειρία που θα είχε αποκτήσει αυτός ο εργαζόμενος και, επομένως, η αύξηση της παραγωγικότητάς του με την πάροδο του χρόνου. Χάνονται οι μελλοντικές θέσεις εργασίας του και ίσως η σταδιοδρομία του. Χάνεται επίσης η αυξημένη παραγωγή του και, επομένως, η αξία που θα είχε δημιουργήσει για τους καταναλωτές, οι οποίοι δεν θα μπορέσουν να αγοράσουν εκείνα τα αγαθά.

Αυτό που δεν πραγματοποιείται είναι όλες εκείνες οι ευκαιρίες με αξία που δεν εμφανίζονται ποτέ εξαιτίας της ρύθμισης: η αξία των αγαθών που θα είχαν παραχθεί, η σταδιοδρομία του καταρτιζόμενου εργαζομένου, η ζήτηση αγαθών από τους εργαζομένους. Η οικονομία ακολουθεί συνολικά μια πορεία χαμηλότερης αξίας, πράγμα που σημαίνει ότι η απώλεια είναι όλη η αξία που διαφορετικά θα είχε επιτευχθεί.

Αυτό δεν θα πρέπει να προκαλεί έκπληξη, επειδή η παραγωγή στην ελεύθερη αγορά, μολονότι ατελής, κινείται από επιχειρηματίες που επιδιώκουν να αποκομίσουν κέρδος υπηρετώντας τους καταναλωτές. Όταν αυτή η τάξη διαταράσσεται, οι επιχειρηματίες δεν μπορούν να επιδιώξουν εκείνες που αναμένουν ότι θα είναι οι χρήσεις των σπάνιων πόρων με τη μεγαλύτερη αξία. Αυτό σημαίνει ότι θα χαθούν τα παραγωγικότερα έργα — συμπεριλαμβανομένων των ευκαιριών απασχόλησης που δημιουργούν, με μισθούς βασισμένους στην αναμενόμενη συμβολή στην αξία, και των αγαθών με τη μεγαλύτερη αξία για τους καταναλωτές. Αυτό που δεν πραγματοποιείται είναι το πραγματικό κόστος των ρυθμίσεων, και υπερβαίνει κατά πολύ αυτό που δεν φαίνεται.

Συμπέρασμα: Δράση και αλληλεπίδραση

Τίποτε στην οικονομία της αγοράς δεν είναι μαγικό. Όπως προσπάθησα να δείξω, η αγορά είναι απολύτως πραγματική και καθημερινή. Λειτουργεί με έναν ορισμένο και κατανοήσιμο τρόπο· έχει συγκεκριμένη συμπεριφορά, η οποία αναδύεται και προκύπτει από τις δράσεις και τις αλληλεπιδράσεις των ανθρώπων.

Αναφερόμαστε σε αυτή τη συμπεριφορά ως οικονομικούς νόμους, οι οποίοι είναι νόμοι με την ίδια έννοια που είναι νόμοι και εκείνοι της φυσικής. Δεν υπάρχει τρόπος να τους αποφύγουμε. Είναι αμετάβλητοι.

Οι επικριτές ισχυρίζονται ότι οι αγορές δεν έχουν φύση, ότι δεν υπάρχουν οικονομικοί νόμοι ή ότι αυτοί δεν ισχύουν πάντοτε. Μερικές φορές ισχυρίζονται ότι οι αγορές είναι ή πρέπει να είναι σχεδιασμένες και ότι λειτουργούν σε ένα «θεσμικό κενό». Αυτό όμως αποτελεί παρανόηση. Οι μεταβαλλόμενες συνθήκες θα μεταβάλουν το αποτέλεσμα της διαδικασίας της αγοράς, αλλά οι αγορές δεν λειτουργούν διαφορετικά ανάλογα με το θεσμικό πλαίσιο.

Τα συγκεκριμένα αγαθά και οι υπηρεσίες που παράγονται, ο αριθμός των ευκαιριών απασχόλησης, η κατανομή της δημιουργούμενης αξίας και ούτω καθεξής δεν προκαλούνται μόνο από οικονομικούς νόμους. Ασφαλώς όμως υπόκεινται σε αυτούς. Εφόσον οι λοιποί παράγοντες παραμένουν αμετάβλητοι, μια υψηλότερη τιμή για ένα αγαθό σημαίνει ότι θα πωληθεί μικρότερη ποσότητά του από όση θα πωλούνταν διαφορετικά. Αυτό δεν σημαίνει ότι άλλοι παράγοντες δεν ασκούν επίδραση.

Για παράδειγμα, αν η κυβέρνηση απαιτούσε από όλους να αγοράσουν κάποιο αγαθό τον επόμενο μήνα, η ζητούμενη ποσότητα θα αυξανόταν ακόμη και καθώς αυξανόταν η τιμή του αγαθού. Το ίδιο θα συνέβαινε αν, αντί για μια επιβεβλημένη υποχρέωση, μια νέα μόδα έκανε πολλούς ανθρώπους να επιθυμούν έντονα την αγορά αυτού του αγαθού. Σε καμία από τις δύο περιπτώσεις δεν παρακάμπτονται ούτε παύουν να ισχύουν οι οικονομικοί νόμοι. Αντιθέτως, και τα δύο αποτελέσματα συνάδουν πλήρως με τους οικονομικούς νόμους, αλλά εξαρτώνται από τη συγκεκριμένη αλλαγή.

Επομένως, πρέπει να κατανοούμε τους οικονομικούς νόμους για να κατανοήσουμε την οικονομία της αγοράς και την εξέλιξη της διαδικασίας της αγοράς. Μόνο μέσω ορθού οικονομικού συλλογισμού μπορούμε να αποκαλύψουμε τον πραγματικό τρόπο λειτουργίας της οικονομίας και να κατανοήσουμε τη διαδικασία της αγοράς. Αν πλέον το κατανοείτε αυτό, τότε έχω επιτύχει.

Είναι αδύνατον να κατανοήσουμε συγκεκριμένα αποτελέσματα —πόσο μάλλον να τα προβλέψουμε — αν δεν κατανοήσουμε πρώτα πώς λειτουργούν οι αγορές. Αυτό σημαίνει ότι ο οικονομικός αλφαβητισμός αποτελεί αναγκαίο σημείο εκκίνησης για την αποτελεσματική χάραξη πολιτικής. Οι κανονιστικές ρυθμίσεις, τις οποίες συζητήσαμε στο κεφάλαιο 9, πρέπει να λαμβάνουν υπόψη τους οικονομικούς νόμους.

Αν δεν κατανοούμε την οικονομία της αγοράς, δεν μπορούμε να κατανοήσουμε τις επιδράσεις που θα έχουν οι ρυθμίσεις — και είναι πιθανό να μην είναι απλώς αναποτελεσματικές, αλλά καταστροφικές.

Ο οικονομικός αλφαβητισμός είναι το αντίδοτο στην καταστροφική πολιτική. Είναι όμως πολύ περισσότερα από αυτό. Ο οικονομικός αλφαβητισμός διευρύνει τους πνευματικούς μας ορίζοντες, επειδή μας επιτρέπει να κατανοήσουμε πραγματικά πώς λειτουργεί ο κόσμος.

Σημειώσεις

Κεφάλαιο 1: Τι είναι η οικονομική επιστήμη

1 Σε πολλές οικονομίες, η κυβέρνηση διαδραματίζει σημαντικό ρόλο, ο οποίος συχνά λαμβάνει τη μορφή κεντρικής διοίκησης. Θα συζητήσουμε αυτό το ζήτημα στο Μέρος III. Προς το παρόν, θα εστιάσουμε στην ίδια την οικονομία — δηλαδή στο πώς τα πράγματα καταλήγουν να λειτουργούν από μόνα τους, χωρίς κεντρική διοίκηση ή σχέδιο. ↩

Κεφάλαιο 5: Παραγωγή και επιχειρηματική δραστηριότητα

2 Σημειώστε ότι εδώ δεν πρόκειται για τη δημιουργία πραγμάτων αλλά για την ικανοποίηση επιθυμιών. Μια οικονομία που παράγει περισσότερα αγαθά δεν παράγει κατ' ανάγκη περισσότερη αξία από μια οικονομία που παράγει λιγότερα αγαθά· μπορεί απλώς να είναι πιο σπάταλη. Αυτό που μετράει είναι η αξία των αγαθών που παράγονται, όχι ο αριθμός ή το μέγεθός τους —και σίγουρα όχι η ποσότητα των πόρων που χρησιμοποιήθηκαν για την παραγωγή τους. Η παραγωγή είναι η διαδικασία δημιουργίας αξίας· η παραγωγικότητα είναι το μέτρο της αξίας που παράγεται ανά μονάδα εισροής. ↩

3 Η φράση αυτή επαναλαμβάνεται συχνά και αναδεικνύει ένα ζωτικό σημείο σχετικά με την επιχειρηματική δραστηριότητα και την παραγωγή, όμως είναι αμφίβολο αν ο Ford την είπε πράγματι. ↩

Κεφάλαιο 6: Αξία, χρήμα και τιμή

4 Για να είμαστε τυπικά ακριβείς, θα έπρεπε να ρωτήσουμε ποιος θα αντλούσε τη μεγαλύτερη ικανοποίηση από το να πιει ή να φάει (αίροντας, αντίστοιχα, τη δυσφορία της δίψας και της πείνας). ↩

5 Carl Menger, "On the Origin of Money", μτφρ. Caroline A. Foley, *Economic Journal* 2, αρ. 6 (Ιούνιος 1892): 239–55. ↩

Κεφάλαιο 7: Οικονομικός υπολογισμός

6 Βλ. Ludwig von Mises, *Human Action: A Treatise on Economics*, scholar's ed. (Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1998), σ. 143. ↩

7 Οι επιχειρηματίες που δεν διαθέτουν δικό τους κεφάλαιο θα πρέπει να μπορούν να εξασφαλίσουν εξωτερική χρηματοδότηση, εφόσον η αναμενόμενη αξία είναι αρκετά υψηλή. ↩

Κεφάλαιο 8: Νομισματική παρέμβαση

8 Ένα κέρδος 1 εκατομμυρίου δολαρίων από μια επένδυση 1 δισεκατομμυρίου δολαρίων αντιστοιχεί σε απόδοση 0,1 τοις εκατό, ενώ σε μια επένδυση 100.000 δολαρίων αντιστοιχεί σε απόδοση 1.000 τοις εκατό. Επομένως, αν το 1 δισεκατομμύριο δολάρια επενδυόταν αντί γι' αυτό σε μικρότερα έργα με απόδοση 1.000 τοις εκατό, θα απέφερε συνολικά κέρδη 10 δισεκατομμυρίων δολάρια. Δηλαδή δέκα χιλιάδες φορές το κέρδος της μεγάλης επένδυσης. ↩

9 Η απόδοση της επιχείρησης περιποίησης χλοοτάπητα παραμένει 4 τοις εκατό, ενώ η αναμενόμενη απόδοση της αεροπορικής εταιρείας είναι τώρα 7 τοις εκατό μείον το κόστος του κεφαλαίου, δηλαδή 1 τοις εκατό. Πρόκειται για απόδοση κατά 50 τοις εκατό μεγαλύτερη από εκείνη της επιχείρησης περιποίησης χλοοτάπητα (6%/4% = 150%). ↩

10 Το παράδειγμά μας υποθέτει ότι οι παραγωγοί αναψυκτικών δεν αναμένουν επαρκή (υψηλότερη) ζήτηση ώστε να επεκτείνουν την παραγωγή τους. Αν όμως την ανέμεναν, θα μπορούσαν κι εκείνοι να εκμεταλλευτούν το χαμηλότερο επιτόκιο για να επενδύσουν στην επέκταση της παραγωγής τους, για παράδειγμα μέσω αυτοματοποίησης. Αυτό θα αύξανε περαιτέρω τη ζήτηση στα ανώτερα στάδια της παραγωγής, καθώς τόσο οι κατασκευαστές αεροπλάνων όσο και οι παραγωγοί αναψυκτικών θα πλειοδοτούσαν για να αποκτήσουν περισσότερο αλουμίνιο. ↩

Περαιτέρω ανάγνωση

ΒΙΒΛΙΑ ΓΙΑ ΑΡΧΑΡΙΟΥΣ

Ammous, Saifedean. *Principles of Economics*. Amman, Jordan: The Saif House, 2023.

Bastiat, Frédéric. *That Which Is Seen and That Which Is Not Seen* (1850). Στον τόμο 1 του *The Bastiat Collection*, 1–48. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2007.

Bylund, Per L. *The Seen, the Unseen, and the Unrealized: How Regulations Affect Our Everyday Lives*. Λάνχαμ, MD: Lexington Books, 2016.

Hazlitt, Henry. *Economics in One Lesson*. Νέα Υόρκη: Three Rivers Press, 1979.

Murphy, Robert P. *Choice: Cooperation, Enterprise, and Human Action*. Oakland, CA: Independent Institute, 2015.

ΠΡΑΓΜΑΤΕΙΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ

Menger, Carl. *Principles of Economics*. Μετάφραση James Dingwall και Bert F. Hoselitz. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2007.

Mises, Ludwig von. *Human Action: A Treatise on Economics*, έκδοση για μελετητές. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1998.

Rothbard, Murray N. *Man, Economy and State: A Treatise on Economic Principles*. 2 τόμοι. Princeton, NJ: D. Van Nostrand, 1962.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΜΕΓΕΘΥΝΣΗ

Bylund, Per L. *The Problem of Production: A New Theory of the Firm*. Λονδίνο: Routledge, 2016.

Foss, Nicolai J., και Peter G. Klein. *Organizing Entrepreneurial Judgment: A New Approach to the Firm*. Cambridge: Cambridge University Press, 2015.

Kirzner, Israel M. *Competition and Entrepreneurship*. Σικάγο: University of Chicago Press, 1973.

Schumpeter, Joseph A. *Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Μετάφραση Redvers Opie. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1934.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΣΟΣΙΑΛΙΣΜΟΣ

Boettke, Peter J. *Calculation and Coordination: Essays on Socialism and Transitional Political Economy*. Λονδίνο: Routledge, 2001.

Hoff, Trygve J. B. *Economic Calculation in the Socialist Society*. Ιντιανάπολις, IN: Liberty Press, 1981.

Huerta de Soto, Jesús. *Socialism, Economic Calculation, and Entrepreneurship*. Μετάφραση Melinda Stroup. Τσέλτεναμ, Ηνωμένο Βασίλειο: Edward Elgar, 2010.

Mises, Ludwig von. *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*. Μετάφραση J. Kahane. Νέα έκδοση. New Haven, CT: Yale University Press, 1951.

ΧΡΗΜΑ ΚΑΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗ

Lavoie, Donald. *Rivalry and Central Planning: The Socialist Calculation Debate Reconsidered.* Cambridge: Cambridge University Press, 1985.

Menger, Carl. *On the Origins of Money*. Μετάφραση C. A. Foley. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2009.

Mises, Ludwig von. *Bureaucracy*. New Haven, CT: Yale University Press, 1944.

Mises, Ludwig von. *The Theory of Money and Credit*. Μετάφραση J. E. Batson. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2009.

Rothbard, Murray N. *The Mystery of Banking*. 2η έκδοση. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2008.

Rothbard, Murray N. *What Has Government Done to Our Money?* 5η έκδοση. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2010.

Salerno, Joseph T. *Money: Sound and Unsound*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2010.

ΘΕΩΡΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ ΚΑΙ ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Böhm-Bawerk, Eugen von. *Capital and Interest: A Critical History of Economical Theory*. Μετάφραση William Smart. Λονδίνο: Macmillan, 1890.

Garrison, Roger W. *Time and Money: The Macroeconomics of Capital Structure*. Λονδίνο: Routledge, 2000.

Hayek, Friedrich A. *Prices and Production*. 2η έκδοση. Νέα Υόρκη: Augustus M. Kelley, 1935.

Hayek, Friedrich A. *The Pure Theory of Capital*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2009.

Kirzner, Israel M. *An Essay on Capital*. Νέα Υόρκη: Augustus M. Kelley, 1996.

Lachmann, Ludwig M. *Capital and Its Structure*. Kansas City, KS: Sheed Andrews and McMeel, 1978.

Lewin, Peter. *Capital in Disequilibrium: The Role of Capital in a Changing World*. Άμπινγκτον, Οξφορντσάιρ, Ηνωμένο Βασίλειο: Routledge, 1998.

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΙ ΚΥΚΛΟΙ

Ebeling, Richard M., επιμ. *The Austrian Theory of the Trade Cycle and Other Essays*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1996.

Huerta de Soto, Jesús. *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*. Μετάφραση Melinda A. Stroup, 4η έκδοση. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2020.

Mises, Ludwig von. *The Theory of Money and Credit*. Μετάφραση J. E. Batson. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2009.

Rothbard, Murray N. *America's Great Depression*. 5η έκδοση. Auburn, AL: Mises Institute, 2000.

Rothbard, Murray N. *The Panic of 1819: Reactions and Policies*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2007.

Temin, Peter. *Lessons from the Great Depression*. Cambridge, MA: MIT Press, 1991.

ΜΕΘΟΔΟΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΣΥΛΛΟΓΙΣΜΟΣ

Gordon, David. *An Introduction to Economic Reasoning*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2000.

Hoppe, Hans-Hermann. *Economic Science and the Austrian Method*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2007.

Mises, Ludwig von. *Theory and History: An Interpretation of Social and Economic Evolution*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 2007.

Mises, Ludwig von. *The Ultimate Foundations of Economic Science: An Essay on Method*. Νέα Υόρκη: D. Van Nostrand, 1962.

Selgin, George A. *Praxeology and Understanding: An Analysis of the Controversy in Austrian Economics*. Auburn, AL: Ludwig von Mises Institute, 1990.