

Ludzkość powstała dla współpracy, a nie rywalizacji

1 lipca 2011



Przeciwnicy gospodarki rynkowej już od dawna atakują konkurencję jako zjawisko i mechanizm na wolnym rynku, bowiem – jak zakładają – przeciwstawia ona jednego człowieka innemu, podczas gdy ludzie powinni pracować razem dla wspólnego dobra.

Ten frazes, o współpracy a nie rywalizacji, kryje za sobą mnóstwo fałszywych pojęć. Przede wszystkim: gospodarka rynkowa opiera się na handlu i wymianie i nic nie może mieć bardziej charakteru współpracy. Konkurencyjna część rynku to ludzie starający się służyć swoim bliźnim lepiej niż inni. I taka postawa także służy dobru wspólnemu.

Żadne społeczeństwo nie może przetrwać bez instytucji wymiany. Środki, którymi dysponuje jakaś osoba rzadko wystarczają do przetrwania i nigdy nie wystarczają na to, co ludzie nazywają dobrym życiem. Musimy polegać na tym, że inni udostępniają nam również swoje środki. Dokonać tego można jedynie na dwa sposoby: pierwszy polega na zmuszaniu innych i zabieraniu im ich własności (czy też zalecaniu tego stronie trzeciej, na przykład rządowi, żeby to za nas zrobił), drugi – na

dobrowolnej, negocjowanej wymianie – handlu. Wybór pierwszej możliwości prowadzi do wojny wszystkich przeciw wszystkim. Wybór drugi promuje pokój i współpracę. Społeczeństwo oparte na tej drugiej możliwości ma charakter kapitalistyczny, gdyż ludzie produkują i zdobywają własność na drodze umowy, a nie siły.

Tam gdzie ma miejsce handel, jedna osoba sprzedaje swoje dobra czy usługi za czyjeś inne dobra i usługi. Żeby to mogło nastąpić, obie strony muszą zgodzić się na pewne warunki. Konieczna jest także współpraca, gdyż jeśli tylko jedna osoba pragnie handlować, nie następuje wymiana dóbr czy usług. Ponadto każda strona tej wymiany musi czuć, że na tym skorzysta. Musi przykładać większą wartość subiektywną do tego, co zyskała, niż do tego, co przekazała w zamian. Zatem poprzez transakcję rynkową obie strony zyskują. I w taki sposób wzrasta dobrobyt w społeczeństwie.

Wprowadzenie do tego procesu współpracy pieniędzy dodatkowo zwiększa skuteczność handlu. Mając pieniądze, ludzie chcący handlować zyskują wspólną jednostkę, którą można wymieniać na inne dobra. Każdy pragnie pieniędzy, ponieważ zwiększają one zdolność współpracy z innymi ludźmi, którzy także chcą poprawić swój los. I to dlatego pieniądze są najbardziej wartościowym środkiem w gospodarce.

Jeśli społeczeństwo umożliwia spokojne prowadzenie handlu i funkcjonują w nim instytucjonalne mechanizmy zawierania umów-kontraktów, suma kontraktów w społeczeństwie tworzy rynek. Rynek to bardzo złożona sieć, która kieruje środki do tych użytkowników, którzy najbardziej ich potrzebują. Konsumentci sprawują kontrolę nad działaniem tego procesu, bowiem to konsumentów muszą zadowolić wszyscy producenci. Muszą oni współpracować ze swoimi konsumentami tak, żeby oba sektory, konsumentów i producentów, na tym zyskały.

Inną formą handlu, który wymaga współpracy jest umowa o pracę. Jeśli jakaś osoba oferuje swoje umiejętności na rynku pracy,

kapitalista płaci jej, spodziewając się, że jej umiejętności przyniosą więcej pieniędzy, niż wynoszą kosztą płac. Ten rodzaj handlu nie różni się istotnie od handlu pomiędzy producentami i konsumentami, ponieważ także opiera się na dobrowolnej umowie i współpracy. Stąd wniosek, że tak okrzyczany konflikt „pracownik-pracodawca” nie istnieje na wolnym rynku. Konflikty takie powstają tam, gdzie istnieją ustawy tworzące kartele pracowników zwane związkami zawodowymi, które z kolei naruszają kooperacyjną naturę umowy o pracę.

Konkurencja jest nie mniej ważną cechą rynku. Jest właśnie tym rodzajem interakcji, który pozwala konsumentom otrzymać lepsze produkty przy niższych cenach – czego oni przecież pragną. Producenci nie rywalizują z konsumentami; oni rywalizują z innymi producentami o lepsze obsłużenie klientów. Żaden producent nie może spocząć na laurach, bo wtedy inni zajmą jego miejsce, dostarczając konsumentom tego, czego ci potrzebują i pragną – i są gotowi za to zapłacić.

Interwencjoniści często narzekają, że ci czy tamci producenci uzyskują nadmierne zyski; ale to właśnie istnienie konkurencji sprawia, że taka sytuacja nie może trwać na dłuższą metę. Wzrost zysku to sygnał dla innych producentów, że oni także powinni się włączyć w produkcję tego, co ten zwiększony zysk przynosi. Pojawienie się nowych producentów oznacza większą podaż, niższe ceny oraz zmniejszone zyski dla pierwotnego producenta.

Właściciele firm prywatnych często uważa się za pionierów konkurencji, jednak założenie to nie zawsze jest poprawne. Zbyt często ludzie zaangażowani w biznesie pragną użyć możliwości rządu do ograniczenia konkurencji. Naleganie na polityków, by ci nałożyli np. kontyngent na import oznacza, że protegowani biznesmeni krajowi nie muszą się martwić, iż zagraniczni biznesmeni będą produkowali lepsze produkty i sprzedawali je u nas. Biznes toleruje także regulacje rządowe, które go ograniczają, byle ich dolegliwość była mniejsza od

tej powodowanej przez konkurencję.

Jeśli producentom, konsumentom i pracownikom daje się swobodę wymiany, otrzymujemy równowagę sił współpracy i konkurencji powodującą, że każdemu członkowi społeczeństwa powodzi się na dłuższą metę, coraz lepiej. System interwencjonizmu – czy też tzw. gospodarki mieszanej – upośledza zdolność zarówno współpracy jak i konkurencji. Prowadzi to do marnotrawstwa i braku efektywności, a w konsekwencji niższego poziomu życia. Człowiek został stworzony do współpracy i rywalizacji i tylko system wolnej przedsiębiorczości sprawia, że oba te sposoby działania są jednocześnie możliwe.

Autor: Llewellyn H. Rockwell, Jr

Zdjęcie: [Przemek Klajmon](#)

Źródło: [Libertarianizm](#)