

# Wojenne metafory w ekonomii

16 grudnia 2011

Tak zwani eksperci przyzwyczaili się, by do ilustrowania zjawisk gospodarczych wykorzystywać język wojny i konfliktu. Jest to jednak nieuzasadnione, irracjonalne i mylące, gdyż ekonomia opisuje przede wszystkim wzajemną współpracę, dzięki której wszystkie strony zyskują, np. gdy wymiana, zakup, sprzedaż, umowa najmu, o pracę dochodzą do skutku. Siłą rzeczy ex ante, ale także w zdecydowanej większości ex post.

Jeżeli, na przykład, kupuję gazetę za 1 USD, jest oczywiste i niepodważalne, iż uznałem, że gazeta ma dla mnie większą wartość niż pieniądze, które musiałem za nią zapłacić. Z jakiego innego powodu miałbym dobrowolnie dokonać tej transakcji, gdyby nie byłoby to prawdą? Przewidywałem, że będę czerpał korzyści z tej wymiany. Nawet po fakcie, z perspektywy czasu, praktycznie w każdym takim przypadku, ja i każdy na moim miejscu zyskuje. Rzadko się zdarza, aby ktokolwiek w takiej sytuacji żałował, że zakupił gazetę, ponieważ nie było w niej interesujących wiadomości lub tego, czego oczekiwał.

Rozważmy teraz w tym kontekście wyrażenia takie jak „wojna cenowa” czy „wrogie przejęcie”. Sugerują one, że na rynku nie występują wzajemne korzyści, lecz raczej wrogie relacje. Nic bardziej mylnego.

Zbadajmy najpierw drugie zagadnienie. Powszechnie uważa się, że istnieje niebezpieczeństwo przejęcia bezbronnej spółki przez „korporacyjnych najeźdźców”, którzy dokonują „wrogiego przejęcia”, wyprzedają jej majątek i zwalniają wszystkich pracowników. Takie rozumowanie jest jednak pełne błędów. Po pierwsze, bezrobocie tworzy się wskutek sztucznie zawyżonych wynagrodzeń nieadekwatnych do wydajności pracowników. Jeżeli ustawa lub związek zawodowy będą wymuszać sytuację, w której płaca minimalna wynosi 10 USD za godzinę, podczas gdy w rzeczywistości praca niektórych robotników warta jest tylko 7

USD, to oczywiste jest, że takich pracowników czeka bezrobocie. I nie ma to nic wspólnego z tak zwanym wrogim przejęciem. Owszem, ludzie są wtedy zwalniani, ale bezrobocie wcale nie jest wyższe w sektorach gospodarki, w których mają miejsce takie praktyki.

Ale czy te ataki nie są dokonywane właśnie ze względu na potencjalną odsprzedaż aktywów tych firm? Z całą pewnością tak. Przejmujący zyskują na tym jednak tylko wtedy, gdy użycie tego samego majątku do innych zadań, niż był początkowo wykorzystywany, może przynieść większy dochód. To oznacza, że jeśli dochodzi do zwolnień w jednym przedsiębiorstwie, to nowe miejsca pracy powstaną w innych, w których aktywa są wykorzystywane w sposób bardziej wydajny, co wiąże się z podwyżkami płac.

Inny korzystny ze społecznego punktu widzenia efekt, do jakiego przyczynić może się „wrogie przejęcie”, dotyczy wynagrodzenia członków zarządów. Wielu komentatorów jest oburzonych, że uposażenia prezesów są horrendalnie wysokie i w dodatku bazują na nieludzkim wyzyskiwaniu szeregowych pracowników. Przypuśćmy, że wartość jakiejś firmy wynosi 100 mln USD, pod warunkiem, że płaca prezesa zarządu jest na „normalnym” poziomie. Jednak, z powodu zdumiewająco dużej odprawy, którą otrzymuje prezes, wartość ta wynosi obecnie tylko 10 mln USD. Taka firma jest zatem na najlepszej drodze, by zostać przejętą. „Korporacyjny najeźdźca” kupuje ją wówczas za, powiedzmy, 11 mln USD i zwalnia pasożytniczy zarząd, dzięki czemu wartość firmy wzrasta do „właściwego” poziomu 100 mln USD, co pozwala mu zainkasować pokaźną kwotę 89 mln USD zysku. Taki inwestor jest dla akcjonariuszy tym, czym kiedyś były kanarki w kopalniach węgla dla górników [pierwsze odczuwały niekorzystne zmiany środowiska i umierały, ostrzegając górników o obecności metanu w powietrzu – przyp. tłum.]. Co więcej, w przeciwieństwie do kanarków, „korporacyjny najeźdźca” nie tylko ostrzega, ale też rozwiązuje problem za jednym zamachem. Mimo to, rząd,

posyłając za kratki ludzi takich jak Michael Milken, powstrzymuje ten korzystny mechanizm rynkowy. A teraz ma jeszcze czelność skarżyć się na niepodlegające kontroli zarobki prezesów zarządów.

Natomiast jeśli chodzi o „wrogość”, to nic takiego nie istnieje pomiędzy kupującym i sprzedającym akcje. Jediną „wrogą” osobą w naszym przykładzie jest prezes zarządu, który właściwie okradał firmę. Gdy twierdzimy, że na rynku panuje wyłącznie pokojowa współpraca, mamy na myśli tych, którzy angażują się w jakąś konkretną transakcję, na przykład kupujący gazetę i sprzedawca. Oczywiście zawsze mogą znaleźć się nieprzyjazne osoby trzecie. Na przykład jakiś marksista mógłby się wtrącić ze swoją wrogością do handlu. Ale czy ma to jakiegokolwiek znaczenie?

Co do „wojny cenowej” – jest to jeszcze jeden zabieg językowy. Kiedy na przykład właściciele sklepów spożywczych lub stacji paliw obniżają swoje ceny, by przyciągnąć klientów, są bardzo dalecy od „wypowiadania wojny” tym, którzy się u nich zaopatrują. Właściwie jest całkiem na odwrót. Jeśli chodzi o wzajemne relacje tych sprzedawców, potencjalnych uczestników tej „wojny”, to znajdują się w takiej samej pozycji, co zbyt wysoko opłacani prezesi i „najeźdźcy korporacyjni”. Są osobami trzecimi w stosunku do wszystkich tych transakcji a więc nie mają na nie wpływu. Nie mogą ujawnić czy też zademonstrować swojej wrogości. Czyli jeśli klient A robi zakupy lub kupuje paliwo u sprzedawcy B, to sprzedawcy C może się to nie podobać, ale nie uczestniczy on w tej transakcji.

Autor: Walter Block

Tłumaczenie: Dominika Łysoniewska

Źródło oryginalne: [mises.org](http://mises.org)

Źródło polskie: [Instytut Misesa](http://InstytutMisesa)